

Flotten management

VORSCHAU:
„Flotte! Der Branchentreff“

MANAGEMENT:
Flottenzahlen 2023

FLOTTEN-STRATEGIEN:
Mazda, smart

KOSTENVERGLEICH:
Kompakte SUV

RECHT:
Blackbox



FAIRER PREIS ✂ BESTE QUALITÄT

EIN STOPP. EIN RUNDUM-SERVICE. EIN PARTNER.

Vertrauen Sie auf die Expertise
von EUROMASTER – Ihr Experte
für Reifen und Autoservice.

Kontakt für Anfragen:

Carsten Fischer

(Bereichsleiter Verkauf)

carsten.fischer@euromaster.com


**Wir können
auch
Autoglas!**



Ihre KFZ-Meisterwerkstatt.



www.euromaster.de



RALPH WUTTKE

Chefredakteur
Flottenmanagement

„Flotte! Der Branchentreff“

Am 20. + 21. März 2024 ist es endlich wieder so weit: Deutschlands größtes Netzwerk-Event für Fuhrparkentscheider öffnet seine Türen in Düsseldorf. Bei der „Flotte!“ trifft sich alles, was Rang und Namen hat: Erstmals präsentieren sich über 300 Aussteller dem geneigten Publikum, die Fläche ist auf über 22.000 Quadratmeter gewachsen – dennoch bleibt der familiäre Charakter in nur einer Halle erhalten.

Mit rund 100 Vorträgen, Workshops und Round Tables ist auch für den fachlichen Durchblick in unserer Zeit der großen Umbrüche gesorgt. Die Umstellung auf Elektromobilität in den Unternehmen, aber auch die permanenten Änderungen bei Förderungen und Gesetzgebung bedeu-

ten für den Fuhrparkentscheider einen hohen Informationsbedarf, den er auf der „Flotte!“ prima decken kann. Dazu kommen natürlich noch die zahlreichen Gespräche „untereinander“, bei denen die ein oder andere Information und Benchmark ausgetauscht werden kann. Netzwerken geht halt nur persönlich.

Den passenden Netzwerkrahmen bietet die „Flotte!“ nicht nur bei der Messe und dem umfangreichen Fachprogramm, sondern auch bei dem bekannten Netzwerkabend ab 18.30 Uhr, der wie immer in allen Eintrittskarten bereits enthalten ist. Dabei erwarten die Gäste ein leckeres Buffet und unsere Hausband „Ladies Live“, diesmal unterstützt von Natascha Wright von La Bouche. Apropos Buffet: Wie jedes Jahr ist natürlich nicht nur am ersten Abend, sondern an beiden Tagen von morgens bis nachts das komplette Catering mit hochwertigem Essen und Getränken für alle Besucher inklusive.

Traditionsgemäß mischt sich auch dieses Jahr wieder ein prominenter Stargast unter die Teilnehmer, diesmal erwarten wir Bruce Darnell.

Also – wir sehen uns am 20. + 21. März bei „Flotte! Der Branchentreff“ in Düsseldorf!



Prominenter Gast auf der „Flotte!“ 2024 ist Bruce Darnell

Ralph Wuttke
Chefredakteur

DON'T RENT ANY CAR!

RENT A

STARCAR

In Kürze auf allen
B2B-Buchungsportalen!



Hole dir dein individuelles

Angebot auf der Flotte!

HALLE 6/STAND I57-59



JETZT IM
MERCEDES-BENZ STORE.



DIENSTRIESE.

Die neue E-Klasse für Geschäftskunden.

Denkt wie Du. Die neue E-Klasse passt sich individuell und intuitiv dem Arbeitsalltag an. Vom flexiblen Innenraum mit großzügigem Ladevolumen bis hin zu intelligenten In-Car-Office-Lösungen* fürs mobile Arbeiten.

Jetzt mehr über die zahlreichen Vorteile des Geschäftskundenprogramms erfahren auf:
[mercedes-benz.de/geschaeftskunden](https://www.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.

PRAXIS

- 12 Aus Vision wird Realität**
Volkswagen Pkw und Volkswagen Leasing unterstützen das Thema Elektromobilität insbesondere in der Serviceflotte von Siemens zu verankern

LEASING

- 18 Mobilitätsmix statt Dienstwagen?**
Flottenmanagement hat Leasingunternehmen nach dem Status quo bei der Unternehmensmobilität gefragt

MANAGEMENT

- 20 Form und Funktion im Einklang**
Interview mit Felix Gebhart, Direktor Vertrieb, und Nicolas Wingenfeld, Leiter Business Vertrieb, bei der Mazda Motors Deutschland GmbH
- 24 In der Flotte noch viel Verbrenner**
Marktzahlen der gewerblichen Neuzulassungen 2023
- 30 Gut vorbereitet ins neue Jahr**
Auf welche Änderungen man im neuen Jahr achten sollte
- 32 Fuhrpark-Insights**
Welche Themen die Fuhrparkwelt bewegen, wurde auf dem Flottenmanagement-Redaktionsbeiratstreffen diskutiert
- 38 Ein neues Kapitel wird aufgeschlagen**
Flottenmanagement sprach mit Wolfgang Ufer, Chief Executive Officer bei smart Deutschland
- 42 Im Zeichen der betrieblichen Mobilität**
Der Bundesverband Betriebliche Mobilität e. V. hat zur „Nationalen Konferenz für Betriebliche Mobilität“ nach München geladen
- 44 Kommunal Spezial – Besonderheiten beim Fuhrparkmanagement**
Gastbeitrag Bundesverband Betriebliche Mobilität e. V.
- 46 Mobilität und Streik: ungeahnte Herausforderungen**
Meinungsbeitrag von Fuhrparkleiter Peter Insam
- 48 Hätten Sie's gewusst?**
Flottenmanagement sorgt für den Durchblick im deutschen Verkehrsrecht

RECHT

- 50 Die Pflicht zur Blackbox:**
EDR (Event Data Recorder) wird in Pkw und leichten Nutzfahrzeugen ab Juli 2024 Pflicht

INNOVATION & TECHNIK

- 56 Nachrichten**
- 58 Intelligenz-Besties**
Ergebnisse der Online-Umfrage zur Automation und künstlicher Intelligenz im Fuhrpark
- 62 Komfortabel laden**
Wie kann das Laden angenehmer gestaltet werden?

64

Drehbare Sitze in der zweiten Reihe und 800-Volt-Technologie sind nur zwei Highlights des KIA EV9



12

Mit bis zu 1.000 geleasten Volkswagen ID.4 unterstützen Volkswagen Pkw und Volkswagen Leasing die Elektrifizierung des Siemens-Fuhrparks



20

Ein stetig steigender Anteil an gewerblichen Mazda-Kunden ist für Felix Gebhart und Nicolas Wingenfeld Grund zur Freude



32

Was bewegt die Fuhrparks und welche Trends sind zu erkennen? Der Flottenmanagement-Redaktionsbeirat lieferte Informationen aus erster Hand



38

Frisch, rein elektrisch und modellseitig mit einem Hashtag unterwegs, das ist die Marke smart nach ihrer Transformation. Welches Potenzial damit auch im gewerblichen Bereich steckt, erklärte Wolfgang Ufer im Interview



42

Zwei Tage lang trafen sich rund 250 Fuhrparkentscheider und Verantwortliche für Unternehmensmobilität in München zur „Nationalen Konferenz für Betriebliche Mobilität“

64 **Dickes Ding!**
Test des KIA EV9 GT-Line AWD (6-Sitzer)

66 **Telegramme: Jeep Avenger Elektro / Opel Corsa Electric Long Range**

RÄDER & REIFEN

67 **Nachrichten**

68 **Reifen für den Sommer**
Informationen zum neuen EU-Reifenlabel und Marktübersicht der Sommerreifen

TRANSPORTER

70 **Telegramme: Ford Transit Courier / Mercedes-Benz eSprinter Kastenwagen**

71 **Nachrichten**

KOSTENVERGLEICH

72 **Auch kompakte SUV sind ganz groß**
Kostenvergleich kompakter SUV mit Dieselmotor und Automatik

MARKTÜBERSICHT

79 **Viel elektrisch**
Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Volvo

FAHRTELEGRAMME

82 **Mercedes-Benz CLA Shooting Brake / Jaguar F-Type R75 P575 AWD**

83 **Audi A3 Sportback 40 TFSI quattro**

84 **BMW M3 Touring Competition M xDrive / Škoda Kamiq**

85 **Mercedes-Benz B 220 d**

86 **SEAT Arona 1.5 TSI DSG / Hyundai Kona Hybrid 2WD**

FAHRBERICHTE

87 **Diesel geht immer**
Mercedes-Benz E 220d

88 **SUV ganz klassisch**
Mazda CX-5 Skyaktiv-D 150

SPECIAL „FLOTTE! DER BRANCHENTREFF“

89 **DIE Messe für den Fuhrpark**
Wichtige Informationen zu „Flotte! Der Branchentreff“ 2024

93 **Ausstellerporträts**

RUBRIKEN

3 **Editorial**

8 **Nachrichten**

16 **Nachrichten Leasing / Management**

152 **Kolumne**

154 **Gastkommentar / Impressum**



Den Fuhrpark der Zukunft effizient managen – mit FleetScape IP

Klarheit

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

Sicherheit

- > Alle Halterhaftungs-Aufgaben werden unterstützt.
- > Alle notwendigen Prüfungen und erledigten Aufgaben werden dokumentiert.

Wirtschaftlichkeit

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

Nachhaltigkeit

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

Wir freuen uns auf Ihren Besuch auf „Flotte! Der Branchentreff“, Stand F67.

InNuce Solutions GmbH
info@innuce-solutions.de
www.innuce-solutions.de

Personalien



Samir Chaaboute hat zum Jahresbeginn die Stelle des National Key Account Managers bei ATU Flottenlösungen übernommen und verantwortet die deutschlandweite Akquise und Betreuung von großen, national agierenden Flottenkunden. Zuvor war er im Unternehmen als Account Manager B2B für die Region Süd-West zuständig.



Marc Hedrich hat seit dem 1. Januar 2024 die Position des Präsidenten und CEO bei Kia Europe inne. Hedrich kann auf mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Automobilindustrie zurückblicken. In den vergangenen neun Jahren bekleidete er bei Kia verschiedene Führungsrollen, zuletzt als Präsident von Kia Frankreich.



RONYA freut sich, **Christian Breß** als neuen Mitarbeiter im Team haben. Seit dem 1. Oktober 2023 ist er für den Bereich Key Account Deutschland verantwortlich. Die letzten zwölf Jahre hat er bei Car Professional Management (CPM) gearbeitet und war dort in sämtlichen Bereichen tätig.



Rameder Anhängerkupplungen und Autoteile unter neuer Führung: **Dr. David Gabrysch** ist seit dem 1. Januar 2024 neuer CEO der Rameder-Gruppe, Europas Experten für Anhängerkupplungen und Transportlösungen. Gabrysch war zuvor seit fast fünf Jahren als Geschäftsführer der Kfz-Meisterwerkstattkette Euromaster tätig.



Zum 1. März 2024 übernimmt **Christian Ach** bei der BMW Group die Leitung Markt Deutschland (CEO). Ach hat 1998 seine Laufbahn in der Niederlassung München begonnen und hat seitdem verschiedene Aufgaben in der BMW Group Vertriebsorganisation verantwortet. Zuletzt war er seit 2021 für die Vertriebsregion Nordeuropa zuständig.



Robert Kees ist seit 1. Januar 2024 neuer Leiter der Division Business Assurance von TÜV SÜD. Kees verfügt über viel Erfahrung und Expertise innerhalb der TÜV-SÜD-Organisation und ist bereits seit 2012 in unterschiedlichen Managementpositionen für den internationalen Dienstleistungskonzern tätig.



Sven Schuwirth ist mit Wirkung zum 1. Februar 2024 zum neuen Vorstand für Vertrieb und Marketing der SEAT S.A. ernannt worden. Er kam im Juni 2021 als Head of Digital Business and Product Strategy zur SEAT S.A. und wurde im März 2023 zum COO von CUPRA ernannt.

50. GEBURTSTAG



Der Golf feiert in diesem Jahr seinen 50. Geburtstag – und pünktlich zum Jubiläum bringt Volkswagen die Weiterentwicklung seines Bestsellers auf den Markt. Der neue Golf überzeugt mit einer neuen Infotainmentgeneration, einem intuitiveren Bedienkonzept, einer geschärften Front- und Heckpartie sowie effizienten Antrieben. Dazu zählen auch Plug-in-Hybride mit einer gesteigerten elektrischen Reichweite von

rund 100 Kilometern. Darüber hinaus zierte erstmals im Golf ein illuminiertes VW-Logo die Front. Thomas Schäfer, CEO der Marke Volkswagen, erklärt: „Der Golf macht seit einem halben Jahrhundert den Kern der Marke Volkswagen aus: bezahlbare Mobilität für alle auf höchstem technischen Niveau. Genau daran knüpfen wir jetzt mit der neuen Evolutionsstufe an – mit noch mehr Effizienz, Komfort, Wertigkeit und neuem Bedienkonzept. Mehr Golf geht nicht.“ Imelda Labbé, Volkswagen-Vorständin für Vertrieb, Marketing und After Sales ergänzt: „Mit dem Golf haben wir eine einzigartige Erfolgsgeschichte geschrieben. Der Golf steht für die Marke Volkswagen wie kein anderes Modell. Ein Auto für alle Generationen. Und das schon seit 50 Jahren.“

ELEKTRISIERENDE PARTNERSCHAFT

Seit fast einem Jahrzehnt investiert die Starcar Autovermietung in Elektromobilität und erweitert die eigene E-Flotte trotz der damit einhergehenden Herausforderungen stetig. Ein wichtiger Aspekt: Den Kunden bestmögliche Voraussetzungen für den Ladevorgang bieten. „Auf der Suche nach einem Partner, der unseren Servicevorstellungen entspricht, hat E.ON uns am meisten überzeugt“, berichtet Nima Kalantari, Geschäftsführer Operations bei Starcar und Vorstandsmitglied der Starcar Europa Service Group, und fügt hinzu: „Umso besser, dass wir unseren Kunden mit der E.ON Drive Comfort-App ab sofort ein attraktives Angebot machen können.“ Der Ladevorgang bei der Starcar-Flotte ist sicher und komfortabel: Zu Beginn der Miete bekommt der Kunde einen personalisierten Link per Mail zugesendet, der ihn zur kostenfreien Nutzung der Lade-App autorisiert, bis das Fahrzeug wieder zurückgegeben wird. Die Abrechnung erfolgt direkt zwischen den beiden Kooperationspartnern und wird mithilfe einer Kilometerpauschale über die Mietwagenrechnung an die Kunden weitergereicht. Das Besondere: Eine Registrierung oder die Hinterlegung der eigenen Zahlungsdaten entfällt für die Kunden.

KOOPERATION

Die Digital Charging Solutions GmbH (DCS) gibt seine neueste Kooperation mit Aral pulse und Kia bekannt: Durch die Zusammenarbeit zwischen DCS und Aral pulse erhalten Kunden über Kia Charge Vorzugskonditionen für das Schnellladnetzwerk von Aral pulse. Fahrer können zwischen den Abo-Paketen „Aral pulse light“ oder „Aral pulse premium“ wählen. Neben einer Grundgebühr zahlen sie an den Ladesäulen dadurch einen deutlich reduzierten Kilowattstundenpreis. Damit bietet DCS für seine Kunden eines der attraktivsten und günstigsten HPC-Angebote, das momentan auf dem Markt ist. Dieses Angebot gilt zunächst nur in Deutschland und wird in naher Zukunft um weitere Länder und Automobilhersteller erweitert werden. „Wir freuen uns sehr, dass wir dieses sehr attraktive Angebot in Kooperation mit Aral pulse ermöglichen können. Kia-Fahrer können jetzt das zweitgrößte Schnellladnetz Deutschlands viel günstiger nutzen. Da die Standorte von Aral pulse nicht nur entlang von Autobahnen, sondern auch innerhalb von Städten an bestehenden Aral Tankstellen zu finden sind, wird dies vielen E-Fahrerinnen und -Fahrern den Alltag erleichtern“, erklärt Julien Marchal, Partner Manager von DCS.

NEUES ZEITALTER

Eine neue Phase in der Reise von Range Rover zum nachhaltigen Luxus kündigt sich an: Das erste vollelektrische Modell von Range Rover verstärkt den modernen Luxus, für den die Marke steht. Das beispielhafte britische Design bleibt unverwechselbar und unerschütterlich. Gleichzeitig bürgt der unaufhaltsame Charakter dafür, dass das Zugvermögen, die Wadfähigkeit und die Technologien für jedes Terrain über dem Niveau aller anderen elektrischen Luxus-SUV des Marktes liegen. Der neue Range Rover Electric wird ein dynamisches Leistungsvermögen bieten, das nahtlos an die Spitzenperformance leistungsstarker Vorgänger anknüpft – außerdem mit der vom Land-Rover-Expertenteam entwickelten Tauglichkeit für jedes Terrain, die seit dem Erscheinen des ersten Modells im Jahr 1970 ein Markenzeichen von Range Rover ist. Derzeit laufen die physischen Tests und Testfahrten von Prototypen mit dem Ziel, den leisesten und kultiviertesten Range Rover aller Zeiten zu entwickeln. Range Rover hat am 13. Dezember 2023 schon einmal die Warteliste für den mit Spannung erwarteten Range Rover Electric eröffnet – als Vorstufe zur Öffnung der Bestellbücher.

V O L V O

Der neue Volvo EX30 ist da.

Unser bisher nachhaltigstes SUV.

Der neue vollelektrische EX30 begeistert mit einem hochwertigen Innenraum, einem geringen CO₂-Fußabdruck und fortschrittlichen Assistenzsystemen – im Kleinen steckt oft wahre Größe.

Entscheiden Sie sich jetzt für unseren Best Cars Sieger¹ und profitieren Sie zusätzlich von der attraktiven 0,25 % Dienstwagenbesteuerung.²

volvocars.de/EX30



¹Volvo EX30, Gewinner in der Kategorie „Kleine SUV/Crossover“ (Importwertung). Berichterstattung in auto motor und sport, Ausgabe 05/24. ²Fahrer von Dienstwagen, die auch privat genutzt werden, müssen monatlich 1% des Fahrzeug-Bruttolistenpreises als geldwerten Vorteil versteuern. Profitieren Sie von der 0,25% Dienstwagenbesteuerung für die vollelektrischen Volvo Modelle mit einem Bruttolistenpreis von unter 60.000 €. Diese Senkung auf 0,25% bietet Ihnen auch dann einen Vorteil, wenn Sie Ihr Geschäftsfahrzeug individuell nach Fahrtenbuch versteuern.

Personalien



Seit dem 1. Februar 2024 ist **Alexander Kern** neuer Sales Director bei Carglass®. Er blickt auf eine 20-jährige Karriere bei führenden Unternehmen in der Konsumgüterindustrie zurück und war vor seinem Wechsel zu Carglass® seit 2018 Sales Director DACH bei Reckitt Benckiser.



Ulrich Mechau, bisher Vice President Sales & Service bei Hyundai Motor Europe, wurde zum 1. Februar 2024 zum President & CEO der Hyundai Motor Deutschland GmbH ernannt. Mechau kam 2018 als Director of Sales zu Hyundai Motor Europe und übernahm zwei Jahre später die Position Vice President Sales & Service.



Personalwechsel im Großkundenbereich der Volkswagen Leasing GmbH: **Jochen Schmitz** leitet seit Oktober 2023 den Vertrieb an Großkunden in Deutschland. Zuvor war Schmitz seit 2016 Leiter International Fleet Sales der Volkswagen Financial Services AG.



Frank Schuran, der bereits in unterschiedlichen Funktionen für Volvo in Deutschland tätig war, wird Direktor CX & Marketing Operations bei Volvo Car Germany. Von 2016 bis 2021 leitete er Vertrieb und Marketing bei Volvo Car Financial Services, im Februar 2021 wurde er zum Leiter Global Online Business und Mitglied der Geschäftsleitung.



Bei der auf Fuhrpark- und Mobilitätsmanagement spezialisierten Beratung carmacon ergänzt künftig **Christian Reiter**, bereits seit 2019 für das Unternehmen als Partner-Consultant tätig, die Geschäftsführung. Neu im Team von carmacon ist **Immanuel Schneeberger**, der als Senior Consultant dazukommt.



Frank Titz verantwortet beim Reifenhersteller Goodyear seit dem 1. Januar 2024 die Vertriebsaktivitäten im Pkw-Reifenersatzgeschäft in Deutschland, Österreich und der Schweiz als General Manager Replacement Sales Consumer DACH. Zuletzt bekleidete er die Position des Managing Director OE Truck EMEA.



Thomas Illner wird zum 1. Mai als Mitglied der Porsche Deutschland Geschäftsleitung die Funktion des Chief Operating Officers (COO) übernehmen. Er begann seine Karriere 1998 bei Porsche Cars North America und leitete zuletzt seit Oktober 2022 den Sales-Bereich bei Porsche Deutschland.

EXPANSION

Die Amperfiel GmbH, eine Tochtergesellschaft der Heidelberger Druckmaschinen AG, legt den Fokus mit neuen Lösungen für die Ladeinfrastruktur an Unternehmensstandorten insbesondere auf das Laden von Fahrzeugflotten. Das Lösungsangebot umfasst ein Cloud-basiertes Backend und ein Mietmodell für die Ladeinfrastruktur. Dies ist ein entscheidender Schritt in Richtung größerer Ladeinfrastrukturprojekte, nachdem Amperfiel sein Angebot ausgehend vom traditionellen Privatkundengeschäft bereits um Produkte wie die Wallbox connect.business für gewerbliche Kunden und die AC-Ladestation connect.public für den öffentlichen Raum erweitert hat. „Der Wandel der Amperfiel GmbH zum Komplettlösungsanbieter für gewerbliches Laden und Firmenkunden ist ein entscheidender Schritt in unserer Unternehmensentwicklung“, sagt Davide Ghione, CEO der Amperfiel GmbH. „Unser Ansatz ist es, den Übergang zur Elektromobilität so reibungslos wie möglich zu gestalten, egal ob ein Privatkunde eine einzelne Wallbox benötigt oder ein Fuhrparkmanager eine integrierte Lösung zum Laden mehrerer Fahrzeuge. Deshalb reicht unser Angebot von der vernetzten Wallbox in der Tiefgarage über das zentrale Backend bis hin zu Schnittstellen zu Zahlungs- und Roaming-Plattformen.“

TOURING



Der BMW 5er Touring, Inbegriff für Fahrfreude, sportliche Eleganz und moderne Funktionalität im Premiumsegment der oberen Mittelklasse, startet in eine neue Ära. Mit zahlreichen digitalen Innovationen, wegweisenden Systemen für automatisiertes Fahren und Parken, einer über den gesamten Produktlebenszyklus hinweg gesteigerten Nachhaltigkeit und als BMW i5 Touring erstmals auch mit einem vollelektrischen Antrieb präsentiert sich die sechste Modellgeneration progressiver denn je. Stilvolle Präsenz, souveräne Sportlichkeit, Vielseitigkeit und Raumkomfort machen den neuen BMW 5er Touring zu einem kultivierten Multitalent für den Alltagsverkehr und auf Reisen. Er bietet ein erweitertes Platzangebot und insbesondere im Fond ein spürbares Plus an Bein-, Schulter- und Ellenbogenfreiheit. Eine flexible Antriebsarchitektur ermöglicht die Produktion von Modellvarianten mit hocheffizientem Benzin- oder Dieselmotor, Plug-in-Hybrid-System und rein elektrischem Antrieb auf einer gemeinsamen Fertigungslinie im BMW Group Werk Dingolfing. Die Markteinführung in Deutschland, zahlreichen weiteren Ländern Europas sowie Japan beginnt im Mai 2024, weitere Märkte folgen im Juni 2024.

Stilvolle Präsenz, souveräne Sportlichkeit, Vielseitigkeit und Raumkomfort machen den neuen BMW 5er Touring zu einem kultivierten Multitalent für den Alltagsverkehr und auf Reisen. Er bietet ein erweitertes Platzangebot und insbesondere im Fond ein spürbares Plus an Bein-, Schulter- und Ellenbogenfreiheit. Eine flexible Antriebsarchitektur ermöglicht die Produktion von Modellvarianten mit hocheffizientem Benzin- oder Dieselmotor, Plug-in-Hybrid-System und rein elektrischem Antrieb auf einer gemeinsamen Fertigungslinie im BMW Group Werk Dingolfing. Die Markteinführung in Deutschland, zahlreichen weiteren Ländern Europas sowie Japan beginnt im Mai 2024, weitere Märkte folgen im Juni 2024.

RELEASE

Seit Mitte Dezember ist die neu entwickelte Schnittstelle DriversCheck Web API 2.0 verfügbar: Diese Schnittstelle bietet eine reibungslose Vollintegration in Fremdsysteme und viele weitere Vorteile für Kunden und Partner. Dank der Erweiterung der Funktionalitäten bietet die API ein Höchstmaß an Flexibilität in der Datennutzung und -verarbeitung. Als Beispiel kann bei der Anbindung entlang individueller Bedürfnisse entschieden werden, welche Daten abgebildet und wie tief integriert werden soll. Vor allem Kunden mit einem großen Fuhrpark profitieren hiervon und können so die Umsetzung der Halterpflichten weiter vereinfachen. „Wir sind stolz darauf, mit dieser Entwicklung unseren Kunden und Partnern eine umfassende Integration unserer Services zu ermöglichen, um damit deutlich flexibler und effizienter zu arbeiten. Die neue Schnittstelle ist ein starkes Signal an den Markt, denn sie ermöglicht auch anderen Anbietern der Mobilitätsbranche eine umfängliche Integration unserer Serviceleistungen, die bereits heute für viele unserer Partner ein starker Umsatztreiber sind“, so Geschäftsleiter Paul Becht.

BUNDESWEITE UNTERSTÜTZUNG

Die Kfz-Meisterwerkstattkette Euromaster, Tochtergesellschaft der Michelin Group, ist seit Ende November Kooperationspartner des Bundesverbands für Lack- & Karosserieinstandsetzung sowie S.m.a.r.t-Repair Technologie (BVLKS). Ziel des BVLKS ist es, bundesweit Lack- und Karosserie-Experten, Lackdoktoren und Beulenexperten sowie Hersteller, Lieferanten und Fachleute verwandter Branchen zu vernetzen. Inhalte der Zusammenarbeit von Euromaster und dem BVLKS sind insbesondere der Aufbau neuer und ergänzender Geschäftsfelder, Partnerschaften sowie der Austausch zu fachlichen Themen. „Wir freuen uns sehr, den neuen und aufstrebenden Verband BVLKS unter der Führung des Vorsitzenden Detlef Peltzer unterstützen zu dürfen. Wir sehen viele Synergien in dieser Partnerschaft, welche die One-Stop Strategie der Euromaster GmbH hervorragend ergänzen wird“, erklärt Dr. David Gabrysch, ehemaliger Geschäftsführer Euromaster Deutschland und Österreich. So wird Euromaster den BVLKS-Mitgliedern seinen digitalen Marktplatz zur Verfügung stellen, damit diese von den Produkten und Dienstleistungen des Euromaster-Netzwerks profitieren können.

NEUE GESCHÄFTSFÜHRERIN



Die Wucherpfennig Autovermietung, formal Wucherpfennig & Krohn GmbH, ist ein im Ursprung seit 1898 bestehendes Familienunternehmen und zählt mit 50 Standorten zu den großen Autovermietungen in Deutschland. Das Unternehmen hat sich seit über 125 Jahren der Mobilität seiner Kunden verschrieben. In herausfordernden Zeiten wurde bei Wucherpfennig ein kontinuierliches Wachstum erreicht und eine hochmoderne Infrastruktur erschaffen. So ist heute ein umfangreiches Fahrzeugangebot vom Pkw bis zum Lkw zu attraktiven Konditionen in sieben Bundesländern verfügbar. Die Gründe für diesen Erfolg basieren maßgeblich auf der hohen Kompetenz der Mitarbeiter und konsequenten Unternehmenswerten, wie etwa einer starken Kundenzentriertheit. Mit Christine Meyer hat das Unternehmen seit dem 1. Februar 2024 eine neue Geschäftsführerin. Der geschäftsführende Gesellschafter Matthias Krohn sagt dazu: „Christine wird uns mit ihrer langjährigen Erfahrung in der

Autovermietung und Mobilitätsbranche deutlich verstärken und den Ausbau des Unternehmens merklich vorantreiben.“ Meyer fügt hinzu: „Ich freue mich sehr auf die neuen Aufgaben in meiner Verantwortung für Vertrieb & Marketing bei Wucherpfennig. Mit diesem starken und kompetenten Team sowie der Fusion altbewährter und neuer Strategien werden wir die bisherigen Erfolge weiterführen.“

UPGRADE

Vielseitigkeit ist ein Markenzeichen des Kia Sorento: Er ist mit fünf, sechs oder sieben Sitzen erhältlich, bietet eine effiziente Antriebspalette mit Plug-in Hybrid, Vollhybrid und Diesel und macht abseits der Straße eine ebenso gute Figur wie beim Reisen auf der Autobahn. Jetzt hat Kia den vielfach preisgekrönten SUV („Goldenes Lenkrad 2020“, „Women’s World Car of the Year 2021“) umfassend überarbeitet: Die neue Modellversion präsentiert sich mit charakteristisch veränderter Optik, neuen Karosseriefarben, Komfort- und Design-Upgrade des Interieurs inklusive neuer Farbvariante und nachhaltigen Materialien sowie nutzerfreundlichen neuen Technologien und modernsten Assistenzsystemen. Zur Wahl stehen beim Antrieb weiterhin der serienmäßig allradgetriebene Plug-in Hybrid als Topmotorisierung sowie der Vollhybrid und der 2,2-Liter-Diesel, die jeweils als Allradler oder Fronttriebler angeboten werden. Die Dieselsonversion des überarbeiteten Sorento ist seit Januar 2024 bestellbar, die beiden Hybridmodelle folgen im Laufe des ersten Quartals. Die Sieben-Jahre-Kia-Herstellergarantie schließt bei den elektrifizierten Varianten auch die Antriebsbatterie mit ein.

NEUER SERVICE

Fleet-Hub bietet Flottenbetreibern künftig einen neuen Service rund um die schnelle und einfache Beschaffung von Firmenfahrzeugen. In Zusammenarbeit mit *PKW.de* ermöglicht der unabhängige Fuhrparkmanagementdienstleister eine komplett digitale Abwicklung des Online-Fahrzeugkaufs als Full Service. Im Rahmen der Zusammenarbeit integriert der Experte für digitalisierte Fuhrparkverwaltung den B2B-Service von *PKW.de* in seine Flottenmanagementsoftware, um Unternehmen künftig beim Autokauf im Internet zu unterstützen. Auf seiner Autobörse bietet *PKW.de* eine große Auswahl an schnell verfügbaren Fahrzeugen aller Marken und Modelle von bundesweiten Partnerhändlern, auf die Fuhrparkmanager bei der Online-Fahrzeugsuche zugreifen können. Nach einer sofortigen Prüfung der Verfügbarkeit des jeweiligen Fahrzeugs übernimmt *PKW.de* den gesamten, durchgängig digitalisierten Prozess der Auftragsabwicklung. Dazu zählt die sorgfältige Kontrolle aller Inseratangaben inklusive eines umfassenden Fahrzeugchecks zur Historie des Wagens, zum optischen und technischen Zustand sowie zum Servicebedarf. Ebenso ist die deutschlandweite Lieferung des neuen Flottenwagens möglich und wird durch das Team von *PKW.de* arrangiert.

REIFENMANAGEMENT UND SERVICE FÜR IHREN FUHRPARK



Einfache und schnelle Abwicklungs- und Autorisierungsplattform



Flächendeckendes Werkstattnetz



Professioneller Reifen- und Kfz-Service

Damit Ihr Fuhrpark nicht nur gut dasteht, sondern rollt.

Telefon: +49 (0)6163 71-2590

E-Mail: info@driver-fleet-solution.de

www.driver-fleet-solution.de

Driver[™]
F l e e t S o l u t i o n

Aus Vision wird Realität



Hans Andree (Volkswagen Pkw), Stefan Kurz (Siemens) und Ralf Weichselbaum (Volkswagen Leasing) an der Siemens-Edition des Volkswagen ID.4 (v. li. n. re.)

Vor mehr als 175 Jahren, im Jahr 1847, begann die Erfolgsgeschichte eines der wohl traditionsreichsten Technologiekonzerne weltweit – der Siemens AG. Siemens hat aus bedeutenden Erfindungen fortschrittliche Technik entwickelt und sich damit den Herausforderungen der Zeit gestellt. Innovative Lösungen nehmen Einfluss in den Bereichen Umweltschutz, Dekarbonisierung, Gesundheit und Sicherheit. Ein Schlüsselement ist die Nachhaltigkeit, welche tief im täglichen Geschäft, bei Investitionsentscheidungen und in der Unternehmensführung verankert ist. So soll unter anderem der ökologische Fußabdruck der Geschäftstätigkeit bis spätestens zum Jahr 2030 CO₂-neutral sein. Dies umfasst auch die Siemens-eigene Flotte von über 43.000 Pkw weltweit. Nachdem Volkswagen Financial Services gemeinsam mit der Marke Volkswagen im Frühjahr 2023 die Siemens-Ausschreibung für ein speziell gefördertes Elektromodell gewonnen hat, kommen die ambitionierten Nachhaltigkeitsziele nun erstmals auch in der Breite an. Innerhalb eines Jahres will Siemens den Fuhrpark um bis zu 1.000 geleaste Volkswagen ID.4 Fahrzeuge ergänzen und damit das Thema Elektromobilität insbesondere in der Serviceflotte fest verankern.

SIEMENS AG

Die Siemens AG (Berlin und München) ist ein führendes Technologieunternehmen mit Fokus auf die Felder Industrie, Infrastruktur, Mobilität und Gesundheit. Ressourceneffiziente Fabriken, widerstandsfähige Lieferketten, intelligente Gebäude und Stromnetze, emissionsarme und komfortable Züge und eine fortschrittliche Gesundheitsversorgung – das Unternehmen unterstützt seine Kunden mit Technologien, die ihnen konkreten Nutzen bieten. Durch die Kombination der realen und der digitalen Welt befähigt Siemens seine Kunden, ihre Industrien und Märkte zu transformieren, und verbessert damit den Alltag für Milliarden von Menschen. Weitere Informationen finden Sie im Internet unter www.siemens.com.

Nachhaltigkeit ist heute einer der Schlüsselbegriffe des unternehmerischen Selbstverständnisses der Siemens AG. So stellte der Technologiekonzern bereits vor über 50 Jahren mit der Etablierung eines Referates für Umweltschutz die Weichen für eine Unternehmenspolitik, die sich ihrer Verantwortung gegenüber der Gesellschaft und der Umwelt bewusst ist. 25 Jahre später legte Siemens zum ersten Mal in seiner Geschichte einen Umweltbericht vor – den Vorläufer des heutigen Nachhaltigkeitsberichts. Siemens definiert seine Umwelt-, Sozial- und Governance-Ambitionen (ESG) im strategischen Rahmenwerk DEGREE (Anm. d. Red.: DEGREE steht für Decarbonization (Dekarbonisierung), Ethics (Ethik), Governance (Unternehmensführung und verantwortliche Geschäftspraktiken), Resource Efficiency (Ressourceneffizienz), Equity (Gleichbehandlung, Teilhabe und Respekt) und Employability (Beschäftigungsfähigkeit)). Dieses gilt geschäftsübergreifend für alle Aktivitäten weltweit. Siemens unterstrich damit im Juni 2021 sein Bekenntnis zur Nachhaltigkeit. Das Engagement in den Ini-

tiativen RE100 (vollständige Umrüstung auf erneuerbaren Strom), EV100 (Umstellung der Fahrzeugflotte auf rein elektrische Fahrzeuge) und EP100 (Net-Zero-Emission-Gebäude) sollen zusätzlich dazu beitragen, die Dekarbonisierungsziele des Technologiekonzerns mit Hauptsitz in München zu erreichen.

„Im Fleetmanagement haben wir unsere Strategie und Policy bereits frühzeitig auf E-Mobilität ausgerichtet. Anfang 2022 haben wir uns im Rahmen unseres Strategie-Meetings die Frage gestellt, wie wir es schaffen, bis 2030 die Durchdringung der Elektromobilität bei Siemens signifikant zu steigern. Im Managementbereich waren wir schon gut unterwegs und haben im letzten Jahr eine neue Policy eingeführt. Ab April 2024 dürfen dann nur noch batterieelektrische Fahrzeuge seitens des Siemens-Managements in Deutschland bestellt werden“, wie Thorsten Eicke, Vice President Global Mobility Services bei Siemens, erklärt. Stefan Kurz, Head of Global Fleet Management, ergänzt: „Um auch in unserer Service-



Stefan Kurz:
„Die Transformation hin zu einem rein elektrischen Fuhrpark gehört zu unserem Siemens-Selbstverständnis. Wir sind sehr stark in den Geschäftsfeldern der Nachhaltigkeit aufgestellt und bieten unseren Kunden maßgeschneiderte Lösungen zur Reduktion ihres CO₂-Footprints“

flotte eine signifikante Steigerung der BEV-Rate zu erreichen, haben wir uns frühzeitig Gedanken über die notwendigen Rahmenbedingungen gemacht. Entsprechend haben wir uns ein klares Ziel gesetzt: die Einflottung von 1.000 Elektrofahrzeugen innerhalb eines Jahres. Dabei haben wir großen Wert auf eine attraktive Nutzungsgebühr gelegt, um die Elektromobilität bei Siemens in die Breite zu tragen.“ Aus dieser Vision entstand eine entsprechende Ausschreibung, in der klar geregelt wurde, welche Anforderung das Fahrzeug hinsichtlich elektrischer Reichweite, Ausstattung und Preis erfüllen muss. „Siemens macht sehr professionelle Ausschreibungen, und das schon seit vielen Jahren. Das heißt, wenn man als Fahrzeughersteller oder Leasinggesellschaft teilnehmen möchte, braucht man Zugang zu einem System von Siemens, um überhaupt autorisiert sein zu können, an einer Ausschreibung teilzunehmen. Und die Vorgaben von Siemens innerhalb der Ausschreibung sind gemessen an vielen anderen Ausschreibungen, die wir kennen, sehr konkret. In mehreren Runden wird so das Angebot von der Herausstellerausschreibung über die Leasingausschreibung bis zum letztendlichen Zuschlag immer weiter präzisiert; immer auch mit dem Fokus, dass dies seitens der Partner darstellbar ist“, wie Ralf Weichselbaum, Leiter Vertrieb an Key Accounts und Sonderzielgruppen der Volkswagen Leasing GmbH, zu verstehen gibt.

In Anbetracht der Lieferschwierigkeiten, die zum Teil noch im vergangenen Jahr bestanden, war eine Bestellung von 1.000 Elektrofahrzeugen für die Hersteller durchaus auch eine gewisse Challenge: „Wir haben intern alle Hebel in Gang gesetzt, um auch die geforderten Lieferzeiten

gewährleisten zu können. Im Rückblick betrachtet sind wir aber froh darüber, dass wir seit der Bestellöffnung Anfang Juni bereits 700 Bestellungen von Mitarbeitern für den Volkswagen ID.4 in der Siemens-Edition (Anm. d. Red.: Das Interview fand im Dezember 2023 statt.) verzeichnen konnten“, erläutert Hans Andree, Leiter für das Groß- und Direktkundengeschäft bei Volkswagen Pkw. Gerade mit Blick auf das Engagement von Siemens in Initiativen wie der EV100 ist eine möglichst kurze Lieferzeit entscheidend, um auch in der Breite den Technologieschwenk vollziehen zu können. „Umso später die Elektroautos in die Flotte kommen, desto länger verursacht die Bestandsflotte mit Verbrennungsmotoren Emissionen. Deswegen haben wir ein großes Interesse, dass bestellte Fahrzeuge auch schnell eingeflotten werden. Und nach über 700 Bestellungen kann man sagen, dass die damals vereinbarten Lieferzeiten auch eingehalten werden“, erklärt Stefan Kurz.

Siemens-Edition

Bereits in der Vergangenheit gab es für das eine oder andere Fahrzeugmodell mit Verbrennungsmotor eine sogenannte Siemens-Edition. Daher ist die Idee für eine solches Modell, welches speziell auf die Anforderungen des Technologiekonzerns zugeschnitten ist, nichts Neues, aber die Tatsache, dass es sich hierbei um ein rein elektrisches Fahrzeug handelt, schon. Im Grunde genommen wird das entsprechende Modell dabei so weit vorkonfiguriert, dass der Mitarbeiter nur noch wenige Ausstattungsmerkmale selbst wählen kann, wie beispielsweise die Lackierung oder eine Anhängerkupplung. Der Vorteil für den Mitarbeiter besteht darin, dass er ein Fahrzeug mit einer sehr guten Ausstattung zu einem attraktiven Preis bekommt. „Unsere Wahl ist auf den Volkswagen ID.4 gefallen, weil das Fahrzeug in unseren Augen ein gutes Zusammenspiel aus Reichweite, Ladegeschwindigkeit, Kofferraumvolumen und Preis bietet“, so der Head of Global Fleet Management bei Siemens. Der Modulare E-Antriebsbaukasten (kurz: MEB) bildet dabei das technische Rückgrat für das erste vollelektrische Kompakt-SUV der Marke Volkswagen. So verfügt der ID.4 beispielsweise aufgrund der Konstruktionsweise des MEB über einen sehr großen Innenraum. Gleichzeitig wird durch das Baukastenprinzip eine maximale Reichweite von bis zu 512 Kilometern beziehungsweise 531 Kilometern (gemäß

VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES

Die Volkswagen Financial Services AG ist eine Tochtergesellschaft der Volkswagen AG. Ihre wesentlichen Geschäftsfelder umfassen dabei unter anderem das Leasing, Versicherungs- und Flottenmanagementgeschäft sowie Mobilitätsangebote. Die Händler- und Kundenfinanzierung sowie das Direct Banking werden von ihrer Schwestergesellschaft – der Volkswagen Bank GmbH – erbracht.

WLTP) gewährleistet. Für die Bewältigung von Langstrecken hilft ihm seine Schnellladefähigkeit mit bis zu 135 kW. „Bei großen Flotten zeichnet sich bei der Fahrzeugwahl häufig ein klares Bild ab: Sie entscheiden sich für das größere Auto mit der großen Batterie, um auch die Reichweite gewährleisten zu können. Damit ist der ID.4 auch ein passendes Fahrzeug für Dienstreisen“, erklärt Hans Andree. Somit scheint für die rund 12.000 Fahrzeuge starke User-Chooser-Flotte von Siemens in Deutschland ein solches Editionsmodell wie geschaffen zu sein, um die Elektromobilität auch in die Breite zu bringen.

Obwohl mit einem Kompakt-SUV nicht unbedingt das in vielen Fuhrparks favorisierte Modellsegment bedient wird, spielen dem ID.4 vor allem der Trend in Richtung SUV und die Priorisierung im Rahmen der Elektromobilität in die Karten. „Mit dem ID.7 als klassischer Limousine und mit dem ID.7 Tourer im Kombibereich ergänzen wir unser Gesamtportfolio in naher Zukunft. Die Entscheidung für den ID.4 beruht daher nicht auf einem Versuch, den SUV-Trend im Großkundengeschäft zu etablieren, auch wenn wir in Fuhrparks Tendenzen in diese Richtung wahrnehmen, sondern dass hier ein beliebtes Fahrzeugsegment mit einem rein elektrischen Antrieb angeboten werden kann. Im Herzen des Großkundengeschäfts sehen wir natürlich nach wie vor die Notwendigkeit für einen Passat Variant beziehungsweise das elektrische Pendant, den ID.7 Tourer. Umso mehr freuen wir uns zum einen über das positive Feedback zum ID.7, der jetzt German Car of the Year geworden ist, und zum anderen in etwa zwölf Monaten auf die Gespräche in dieser Runde zum ID.7 Tourer, denn dieser wird für das Großkundenge-

(Fortsetzung auf S. 14)

Ihre Reifen sind unser Metier



Full-Service - Ihr Benefit

- Flottenumrüstung mit Car-Port Partnern
- Vermarktung Demo-Reifen
- Consulting
- Ertragsoptimierung durch innovative Dienstleistungen z.B. unsere JB Tire Check App
- Hersteller- und Markenunabhängig

Flotten
management
Branchentreff 2024
Stand I17
Wir sind dabei!

www.jb-fleet.de





Im Gespräch mit Steven Bohg (Flottenmanagement) erläuterten Hans Andree (Volkswagen Pkw), Stefan Kurz (Siemens) und Ralf Weichselbaum (Volkswagen Leasing) wie das Thema Elektromobilität insbesondere in der Serviceflotte von Siemens mit bis zu 1.000 geleasteten Volkswagen ID.4 fest verankert werden soll (v. li. n. re.)

schäft eine große Rolle spielen“, so der Leiter für das Groß- und Direktkundengeschäft bei Volkswagen Pkw weiter.

Überzeugungsarbeit

Die Transformation des Fuhrparks hin zur Elektromobilität ist kein leichtes Unterfangen: Passende Fahrzeuge müssen ausgewählt, die Ladeinfrastruktur bedacht und nicht zuletzt auch alle dienstwagenberechtigten Mitarbeiter auf dieser Reise mitgenommen werden. Letzteres ist umso wichtiger, da es bei den meisten Mitarbeitern das erste Elektroauto ist und damit teilweise noch entsprechende Vorbehalte bestehen wie die sogenannte Reichweitenangst. „Die Transformation hin zu einem rein elektrischen Fuhrpark gehört zu unserem Siemens-Selbstverständnis. Wir sind sehr stark in den Geschäftsfeldern der Nachhaltigkeit aufgestellt und bieten unseren Kunden maßgeschneiderte Lösungen zur Reduktion ihres CO₂-Footprints. Damit wollen wir im Bereich der Elektromobilität entsprechend auch als Vorreiter wahrgenommen werden. Umso erfreulicher ist es, dass wir mithilfe des ID.4 die Bestellquote von Elektrofahrzeugen für unsere deutsche Flotte von

15 auf 65 Prozent anheben konnten“, gibt Stefan Kurz zu verstehen.

Siemens bezog die dienstwagenberechtigten Mitarbeiter bewusst in den Transformationsprozess ein: „Zuallererst war es für uns wichtig, unsere Strategie zusammen mit den Geschäftsbereichen und Ländern abzustimmen und unsere Ziele klar zu kommunizieren. Jeder Mitarbeiter sollte verstehen, dass er durch die Bestellung eines Elektrofahrzeugs zur erfolgreichen Umsetzung der Siemens-Strategie beiträgt. Gleichzeitig wollten wir auf die Vorbehalte und Ängste unserer Mitarbeiter gegenüber der Elektromobilität eingehen. Deshalb haben wir gemeinsam mit den Herstellern Teams Meetings zur Vorstellung von aktuellen E-Modellen angeboten. Nicht zuletzt stand für uns im Vordergrund, dass das Elektroauto letztendlich die günstigere Variante gegenüber einem vergleichbaren Modell mit Verbrennungsmotor ist“, erläutert der Head of Global Fleet Management bei Siemens. Etwas überraschend für Stefan Kurz war dabei die Tatsache, dass viele Mitarbeiter weder die Angebote zu Probefahrten noch aktive Entscheidungshilfen benötigten. Die meisten Bestellungen des ID.4 wurden aufgrund des attraktiven Angebots getätigt.

Eine langjährige Partnerschaft

Bereits über viele Managementgenerationen hinweg verbindet die drei Konzerne eine lange Tradition der Zusammenarbeit. Gerade das damit über Dekaden gewonnene Vertrauen ist bei der Umsetzung einer Vision in dieser Größenordnung unerlässlich: Das heißt, eingespielte Prozesse mit Herstellern, Leasinggesellschaften und auch den lokalen Handels- sowie Servicepartnern helfen dabei, sich innerhalb einer solchen Transformation auf die wesentlichen Aspekte zu fokussieren. So hat beispielsweise der Händler vor Ort, der Siemens betreut, extra einen ID.4 als Fahrzeug für Probefahrten zur Verfügung gestellt und einen Mitarbeiter damit betraut, sich um die Anfragen der Siemens-Mitarbeiter zu kümmern, wenn der große Run kommt. Diese Leistungsfähigkeit eines Partners vor Ort ist oftmals dafür entschei-

Ralf Weichselbaum:
„Die Vorgaben von Siemens innerhalb der Ausschreibung sind gemessen an vielen anderen Ausschreibungen, die wir kennen, sehr konkret. In mehreren Runden wird so das Angebot von der Hersteller Ausschreibung über die Leasingausschreibung bis zum letztendlichen Zuschlag immer weiter präzisiert“



dend, ob die Umsetzung einer solchen Vision zum Erfolg wird.

Der Partner vor Ort kommt auch bei den von Volkswagen Leasing angebotenen Dienstleistungen ins Spiel: „Wie bereits ausgeführt, ist Siemens in seinen Ausschreibungen sehr präzise, das gilt auch für den Umfang der anzubietenden Services. So bieten wir hier zum einen ein Wartungs- und Verschleißpaket an, in der Ausprägung eines Vollverschleißpakets, um eben die Planbarkeit der Kosten sicherzustellen, und zum anderen den Reifenersatz nach Bedarf. Bei Letzterem ist auch die Umrüstung und Einlagerung enthalten. Beide Dienstleistungen sind im Großkundenbereich von höchster Relevanz, denn sonst müssten diese Aufgaben in irgendeiner Form selbst organisiert werden und das ist bei einer Flottengröße wie bei Siemens nur mit einem hohen Aufwand darstellbar. Zusätzlich übernehmen wir für Siemens die Abwicklung der GEZ-Gebühren sowie der Kfz-Steuer, die zwar beim ID.4 entfällt, aber bei den Bestandsfahrzeugen mit Verbrennungsmotor weiterhin zum Tragen kommt, und nicht zuletzt die Fahrzeuglogistik. Das heißt, die Fahrzeuge werden mit Ende des Leasingvertrags vor Ort begutachtet und von dort aus in die Vermarktung verbracht“, gibt Ralf Weichselbaum abschließend zu verstehen. Durch das langjährige Zusammenspiel und das Vertrauen, das sich die drei Konzerne entgegenbringen, sind alle Weichen für die Fortführung der Partnerschaft gestellt.

VOLKSWAGEN

Die Marke Volkswagen Pkw ist weltweit präsent und produziert Fahrzeuge an 29 Standorten in zwölf Ländern. Im Jahr 2023 hat Volkswagen rund 4,87 Millionen Fahrzeuge ausgeliefert. Hierzu gehören Bestseller wie Polo, T-Roc, T-Cross, Golf, Tiguan oder Passat sowie die vollelektrischen Erfolgsmodelle der ID. Familie. Das Unternehmen übergab im vergangenen Jahr weltweit rund 394.000 reine Elektrofahrzeuge an Kunden. Derzeit arbeiten weltweit rund 170.000 Menschen bei Volkswagen. Mit seiner Strategie ACCELERATE treibt Volkswagen seine Weiterentwicklung zur begehrtesten Marke für nachhaltige Mobilität konsequent voran.

we simplify mobility



Einfach elektrifizierend: UTA eCharge®

Mit der UTA eCharge® Lösung wird das Laden Ihrer Elektro- oder Hybridfahrzeuge **einfacher denn je!** Ob mit Ihrer UTA eCard oder via App: Sie erhalten vollen Zugriff auf unser europaweites, flächendeckendes Ladenetz mit über 557.000 öffentlichen Ladepunkten.

uta.com/echarge



+ 557.000
öffentliche Ladepunkte



+200
Ladesäulen-Betreiber



Günstiger Einheitstarif
in Deutschland



Laden unterwegs, am
Arbeitsplatz und zuhause

ANERKENNUNG FÜR ENGAGEMENT

Der Softwarehersteller community4you AG fällt nicht nur durch seine Softwareprodukte auf, sondern auch durch sein Engagement für Innovation, soziale Zwecke und Nachhaltigkeit: Zum dritten Mal in Folge ist das Unternehmen 2024 für den „Großen Preis des Mittelstandes“ nominiert – ein Preis, der von der Oskar-Patzelt-Stiftung für die gesellschaftliche Rolle der Unternehmen vergeben wird. Uwe Bauch, Vorstandsvorsitzender der community4you AG, freut sich über die Anerkennung: „Es gibt die alte Fußball-Weisheit: Was zählt ist auf'm Platz. Bei uns zählt auch, was neben dem Platz passiert. Denn wir sind überzeugt, dass es keinen wirtschaftlichen Erfolg ohne passende Rahmenbedingungen geben kann – ohne zufriedene Mitarbeiter, einen attraktiven Standort und so weiter. Dass wir über unseren eigenen Tellerrand blicken, ist also keine Kür, sondern gehört zum Pflichtteil.“ Sein Engagement will community4you auch 2024 fortsetzen und weiterentwickeln.

HERSTELLERGARANTIE

Die Entscheidung für ein Modell von CUPRA wird Kunden künftig noch leichter fallen: Denn die Challenger-Brand gewährt seit dem 21. Dezember 2023 für alle ab Werk bestellten Neufahrzeuge eine Herstellergarantie von fünf Jahren. Die Marke baut damit ihre bewährten CUPRA CARE Services erfolgreich weiter aus. So können Kunden sorglos und entspannt Fahrten mit ihrem Neuwagen genießen. „Mit der auf fünf Jahre verlängerten CUPRA Herstellergarantie bieten wir unseren Kundinnen und Kunden im Rahmen unseres exklusiven Serviceprogramms CUPRA CARE eine weitere, attraktive Leistung zum Nulltarif an. Das Programm umfasst: zehn Jahre Mobilitätsgarantie, unseren Concierge Service, die Reifengarantie und unsere besonderen CUPRA Premium Services. Wir untermauern damit unser Engagement, unsere Kundinnen und Kunden mit einem einzigartigen, schnellen Serviceerlebnis zu begeistern“, erklärt Jorge Luna, Leiter Vertrieb Service bei CUPRA in Deutschland.

WELTNEUHEIT

Bridgestone und Webfleet erleichtern Fuhrparkunternehmen künftig das Management von Elektroflotten signifikant: Bridgestone Mobility Solutions als der Geschäftsbereich von Bridgestone, der auf datengesteuerte Mobilitätslösungen fokussiert und zu dem auch Webfleet gehört, gab im Rahmen der führenden Branchenshow CES® 2024 in Las Vegas die Markteinführung der weltweit ersten Serviceplattform für Elektrofahrzeuge für Flottenunternehmen bekannt. Mit der Serviceplattform sind Flotten in der Lage, auf Basis ganzheitlicher Daten – darunter Informationen zum Energiemanagement, zum Akku- und Lademanagement, zur Routenplanung und zum Flottenmanagement – den Fuhrparksinsatz ihrer Elektrofahrzeuge intelligent zu steuern und die Produktivität zu erhöhen. Unternehmen mit gewerblich genutzten Fahrzeugen wird dadurch der große Schritt in Richtung Elektrifizierung und Dekarbonisierung des eigenen Fuhrparks erheblich vereinfacht.



PARTNERSCHAFT

Die von Carano Software Solutions entwickelte Fuhrparkplattform Fleethouse bietet Gewerbetreibenden seit Ende Januar die Möglichkeit, passende Dienstwagen bei FINN zu abonnieren. Nutzer können bereits ab einem Monat Laufzeit ein FINN Auto-Abo über Fleethouse abschließen und so auch einen kurzzeitigen Fahrzeugbedarf flexibel abdecken. Damit ist die Plattform die erste Software, die Fuhrparkmanagement und Auto-Abos in einem bietet. Das Rundum-sorglos-Mobilitätspaket bietet Nutzern dabei besonders viel Komfort: Diese können die Bestellung eines Auto-Abos direkt aus Fleethouse heraus auslösen, ohne die Plattform verlassen zu müssen. In Kombination mit dem Modul Fuhrparkmanagement kann man anschließend die Kosten und Termine für das Abo und alle weiteren Fahrzeuge im Fuhrpark im Blick behalten. Auf diese Weise vereint Fleethouse Beschaffung und Verwaltung auf einer Plattform.

DEUTSCHER VERTRIEBSPARTNER

Die Emil Frey Gruppe, einer der renommiertesten Automobilhändler Europas, und der chinesische Konzern Great Wall Motor vertiefen ihre Zusammenarbeit und ergänzen diese um die Premium-Fahrzeuglinie GWM WEY. Zum 20. November 2023 hat die Emil Frey Gruppe die Verantwortung für den Vertrieb der Premium-SUV-Ränge auf dem deutschen Markt und damit die vollständige Verantwortung für den lokalen Markt und die Markenentwicklung in Deutschland übernommen. GWM WEY wird zukünftig unter dem Dach der O! Automobile GmbH, einem Unternehmen der Emil Frey Gruppe, in Deutschland vertrieben. Das Unternehmen ist bereits für den Vertrieb der Modelle von GWM ORA in Deutschland verantwortlich und wird von Johannes Brandenburger geleitet. Der Verkauf erfolgt über ein Händlernetz, das mit etwa 50 Partnern starten wird und neben dem klassischen Fahrzeugverkauf auch umfangreiche Service- und Beratungsangebote bieten wird.



UMFANGREICHER SCHUTZ

Wer sich für den neuen Volvo EX30 entscheidet, profitiert seit dem 1. Januar 2024 von einem attraktiven Versicherungsangebot, das über den Volvo Partner vor Ort bezogen werden kann. Die in Kooperation mit der Allianz angebotene Schwedenversicherung kombiniert günstige Beiträge für die Kfz-Haftpflicht sowie die Teil- und Vollkasko mit einem umfangreichen Schutz. So können auch jüngere Fahrer ab 17 Jahren zu attraktiven Konditionen in den Versicherungsschutz aufgenommen werden. Außerdem sind wichtige Komponenten von Elektrofahrzeugen, wie der Akku und die eigene Wallbox, durch den bestehenden Versicherungsschutz abgedeckt. Neben einer Kfz-Haftpflicht mit einer Deckungssumme bis zu 100 Millionen Euro, maximal 15 Millionen Euro je geschädigte Person, können Kunden zwischen einer Teilkasko- und Vollkaskoversicherung wählen. Die Selbstbeteiligung beträgt 500 Euro in der Vollkasko und 150 Euro in der Teilkasko.

Erlebe Kia bei Flotte! Der Branchentreff.

Am 20. und 21.03. auf der Messe in Düsseldorf
in Halle 6, Stand I04-J9.



Movement that inspires



Abbildung zeigt kostenpflichtige Sonderausstattung.

Der Kia EV9 markiert den Beginn einer neuen Ära. Mit dem vollelektrischen Flaggschiff von Kia und Gewinner des Goldenen Lenkrads 2023¹ genießen Sie nicht nur E-Mobilität auf höchstem Niveau, sondern bringen auch Ihr Business voran. Er inspiriert dank innovativem Design und wegweisender Technologie. Seine Geräumigkeit bietet Ihnen genug Platz für Smart Working unterwegs mit Lounge-Gefühl in allen drei Sitzreihen. Die bahnbrechende 800-Volt-Schnellladetechnik² bringt Sie schnell wieder in Bewegung und an alle Ihre Businessziele. Sie möchten mehr erfahren? Dann informieren Sie sich auf www.kia.com oder vereinbaren Sie gleich eine Probefahrt unter 0800 777 30 44.

Kia EV9 GT-line 99,8-kWh-Batterie AWD (Strom/Reduktionsgetriebe), 283 kW (385 PS): Stromverbrauch kombiniert 22,8 kWh/100 km; CO₂-Emission kombiniert 0 g/km.

¹ Gewinner in der Kategorie "Familienauto" (AUTO BILD, Ausgabe 45/2023 & BILD am SONNTAG, Ausgabe 46/2023).

² Um die maximale Ladegeschwindigkeit erreichen zu können, muss der EV9 an einer 800-Volt-Ladestation mit mindestens 210 kW geladen werden. Die reale Ladegeschwindigkeit und Ladedauer hängen von der Batterie-Temperatur und den Wetterbedingungen ab.

Anno 2024 ist das Mobilitätsangebot so breit gefächert wie noch nie. Das gilt nicht nur für den Privatsektor, sondern eben auch für die betriebliche Mobilität.

Doch wie werden wir zukünftig mobil sein? Ist es noch der Firmenwagen oder doch das Dienstrad? Und wie werden diese beschafft? Oder werden sich trotz der gefühlt nie endenden Streiks am Ende die öffentlichen Verkehrsmittel durchsetzen? Flottenmanagement hat gemeinsam mit Leasingexperten den Blick in die Glaskugel gewagt.



Mobilitätsmix statt Dienstwagen?

Einen Vorgeschmack auf ein mögliches Zukunftsszenario geben die Finnen mit dem sogenannten MaaS-Konzept. MaaS steht dabei für Mobility as a Service und beschreibt die Verlagerung weg von persönlichen Verkehrsmitteln hin zu Mobilitätslösungen, die als Dienstleistung genutzt werden. In der Regel werden diese Lösungen in Paketen gebündelt, die denen von Mobilfunkanbietern ähneln, und über eine einzige intuitive mobile App angeboten. Somit gleicht das MaaS-Konzept einer Art Budget, um die verschiedensten Mobilitätsangebote zu nutzen. Bereits seit 2016 ist das Entwicklerteam MaaS Global mit der Transport-App Whim in Helsinki vertreten und erfreut sich großer Beliebtheit. Inzwischen expandierte Whim über die finnischen Grenzen hinweg und ist in Metropolen wie Antwerpen (Belgien), Birmingham (Großbritannien), Tokio (Japan) und Wien (Österreich) verfügbar. In der Schweiz kann die MaaS-App sogar landesweit genutzt werden.

Doch ist ein solches MaaS-Konzept auf die betriebliche Mobilität übertragbar? Und überhaupt gewollt? Experten sind sich einig, dass Mobilität aufgrund von immer volleren Innenstädten in Zukunft anders aussehen soll. Carsharing ist kein Trend mehr, sondern gehört zum alltäglichen Mobilitätsmix dazu. Dabei ist jedoch zu beachten, dass Carsharing nicht als alleinige Mobilitätslösung funktionieren kann und für Firmen in jedem Fall keine Daueroption ist. Unternehmen, die abseits der klassischen Stadt-Carsharing-Gebiete ihren Sitz haben, gehen sogar leer aus. Das bestätigt auch das Arval Mobility Observatory (AMO) Fuhrpark-Barometer 2023: Lediglich 14 Prozent der befragten Unternehmen in Deutschland nutzen Corporate Carsharing bereits, auch auf europäischer Ebene sieht es mit 13 Prozent bei der erfolgten Umsetzung nicht viel besser aus für diese alternative Mobilitätslösung. Die aktuell am häufigsten genutzten Alternativen zum Dienstwagen sind: kurz- oder mittelfristige Fahrzeugvermietung (30 Prozent der befragten Unternehmen), Ridesharing (26 Prozent), Angebote für den öffentlichen Nahverkehr (25 Prozent) sowie Bikesharing oder -leasing (23 Prozent). Die Gründe, alternative Mobilitätslösungen anzubieten, sind dabei vielfäl-

tig. Im Fokus stehen für die Befragten des AMO aber ganz klar die positiven Effekte, die solche Angebote auf das Image als Arbeitgeber haben und wichtig für die Mitarbeiterbindung und das Recruiting sind. Unter den Unternehmen, die alternative Mobilitätslösungen bereits nutzen oder in Erwägung ziehen, werden diese eher als Zusatz zum Unternehmensfuhrpark betrachtet, wobei die Wahrscheinlichkeit, den gesamten oder einen Teil des Fuhrparks für Mobilitätslösungen aufzugeben, relativ gering ist.

Gerade während der COVID-19-Pandemie war Flexibilität in puncto Mobilität gefragt und viele Mobilitätsangebote abseits des Pkws erlebten einen regelrechten Hype: „Während der Pandemie wuchsen Mobilitätsleistungen vor allem im regionalen Umfeld: Das Fahrradleasing erlebte einen Boom. Mit dem Wunsch nach sicheren, gesunden und umweltfreundlichen Transportmitteln stieg die Nachfrage nach Fahrrädern und insbesondere E-Bikes deutlich an. Dies wurde durch lokale Lebensmittellieferdienste verstärkt. Besonders in dicht besiedelten Gebieten nutzten die Lieferanten E-Bikes. Mit der zunehmenden Bedeutung des Homeoffice und der Reduktion von Geschäftsreisen verringerte sich der Bedarf an großen Fahrzeugflotten. Unternehmen suchten nach Mobilitätslösungen, die der reduzierten Nachfrage gerecht wurden. Flexible Miet- und Leasinglösungen ermöglichten es, Fahrzeuge nur so lange zu nutzen, wie sie benötigt wurden.“

Anhaltend beschleunigen die angestrebten Klimaziele den Trend zur Elektromobilität und zu umweltfreundlichen Fahrzeugen. Unternehmen wollten ihre CO₂-Bilanz verbessern, was zu einer erhöhten Leasingnachfrage nach Elektrofahrzeugen und bisher auch zu Hybridmodellen führte. Die Digitalisierung spielte ebenfalls eine entscheidende Rolle. Plattformen für die Verwaltung von Fahrzeugflotten, Buchungssysteme und Apps für Mobilitätsdienstleistungen waren besonders gefragt, da sie eine flexible und effiziente Verwaltung ermöglichten“, fasst Dr. Claudia Conen, Hauptgeschäftsführerin des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL), die Entwicklungen während der COVID-19-Pandemie zusammen.

Für Unternehmen ist die Planungssicherheit bei Investitionen jeglicher Art ein hohes Gut. Doch steht dieses Mehr an Flexibilität im Bereich der Mobilitätslösungen nicht im Widerspruch zur erhofften Planungssicherheit? Für Dr. Andrea Mlitz, Leiterin Marketing, Geschäftsentwicklung bei Alphabet Deutschland, besteht hierbei kein Widerspruch: „Flexibilität und Planungssicherheit schließen einander nicht aus und sollten im besten Fall immer Hand in Hand gehen. Mit transparenten Mietlösungen als Ergänzung zum klassischen Leasing ist der Fuhrpark ideal aufgestellt. Unser Anspruch ist es, dabei eine sofortige und dauerhafte Verfügbarkeit zu garantieren. Zudem setzen wir auf maximale Flexibilität – auch hinsichtlich der Rückgabe von Mietfahrzeugen. Unvorhersehbare Ereignisse sind somit keine Herausforderung, denn die Mobilität der Mitarbeitenden ist zu jedem Zeitpunkt sichergestellt.“

Im Jahr 2022 kamen zu den Auswirkungen der COVID-19-Pandemie noch die Folgen des Krieges in der Ukraine hinzu. Diese hatten besonderen Einfluss auf die Lieferfähigkeiten der Hersteller von Neufahrzeugen. Für Unternehmen stand somit nicht nur die Herausforderung der sich verändernden Mobilitätsbedürfnisse der Belegschaft im Fokus, sondern auch die Herausforderung, die Unternehmensmobilität im Allgemeinen sicherzustellen. Unterstützung erfuhren die Firmen durch Leasinggesellschaften, die flexibel auf die sich geänderten Anforderungen reagierten. „Die Halbleiterkrise und die Zuliefererschwierigkeiten als Folgen der Pandemie haben uns stark gefordert. Wir waren auch von den Marktauswirkungen des Krieges in der Ukraine betroffen. Die eingeschränkte Lieferfähigkeit war für uns eine Herausforderung. Eine unserer obersten Prämissen war es, die Mobilität unserer Kunden flexibel sicherzustellen. Wir haben unseren Kunden Verlängerungsangebote unterbreitet und je nach Bedarf auch verstärkt Mietwagen zur Verfügung gestellt“, erklärt Frank Hägele, Mitglied der Geschäftsleitung der Deutschen Leasing AG, Geschäftsfeld Mobility. Unternehmen, die hingegen auf ein sogenanntes Open-End-Leasing gesetzt haben, profitierten vom Handlungsspielraum dieses Leasingangebots.

„Da der komplette Automobilmarkt aufgrund der Lieferschwierigkeiten ins Schwanken geriet, waren Kunden in flexiblen Leasingverträgen gut bedient: Im Gegensatz zu den geschlossenen Kilometerverträgen, bei welchen Fahrzeuge im Zweifel nicht einfach ohne Zusatzkosten länger gefahren werden können, bieten offene Open-End-Leasingverträge eine Flexibilität, Fahrzeuge einfach nach Bedarf länger zu fahren, ohne sie zu übertilgen. Viele Kunden wurden während der letzten Jahre vor den Kopf gestoßen, da Leasinggesellschaften Fahrzeuge mit Beendigung der Vertragslaufzeit zurückgefordert haben. Dies führte dazu, dass Kunden ohne Ersatzbeschaffung in Mobilitätsengpässe getrieben wurden“, gibt Majk Strika, Managing Director der Holman GmbH, zu verstehen.

Der Bezug zu einem festen Hersteller oder die emotionale Verbindung haben scheinbar aufgrund der Lieferproblematik und der teilweisen Einschränkungen in manchen Baureihen der Hersteller auch nicht mehr die größte Bedeutung. Etwaige Nischenhersteller wurden interessant und haben ihre bessere Lieferfähigkeit und Verfügbarkeit in Form von Lagerfahrzeugen hier ausspielen können. „Bei zunehmendem Wunsch nach Flexibilität ist der Wunsch nach Planungssicherheit bei unseren Kunden geblieben. Dieses Spannungsfeld führt dazu, dass das Thema Car-Policy praktisch eine Dauerbaustelle in den Unternehmen geworden ist. Es gilt, steigende Gesamtkosten, flexible Vertragsgestaltung, Mitarbeitermotivation in Zeiten von Fach- und Führungskräfte-mangel sowie die zunehmenden Anforderungen an den Umweltschutz in den Flotten gleichermaßen gerecht zu werden. Die Car-Policy muss entsprechend ausbalanciert und den sich ändernden Marktsituationen und steuerlichen Rahmenbedingungen immer wieder angepasst werden. Dabei unterstützen wir unsere Kunden mit individueller Beratung und speziellen Consultingtools. Auch die Beratung zum jeweils passenden Vertrags- und Serviceumfang gehört dazu“, erläutert Christopher Schmidt, Commercial Director bei LeasePlan Deutschland.

Die Nachfrage nach Unterstützung im Bereich der Unternehmensmobilität beschränkt sich dabei keineswegs auf den Dienstwagen, wie Ömer Köksal, Chairman of the Management Board bei der Allane Mobility Consulting, zu berichten weiß: „Im Dialog mit unseren Unternehmenskunden nehmen wir wahr, dass die Bedeutung von Mobilitätsleistungen für Arbeitnehmende – und damit auch für Arbeitgebende – branchenübergreifend stark zunimmt. In vielen Fällen geht es dabei nicht nur um den Dienstwagen, sondern um eine breitere Palette von Mobilitätslösungen. Unternehmen werden sich zunehmend bewusst, dass Mitarbeitende unterschiedliche Bedürfnisse in Bezug auf Mobilität haben, und sind bestrebt, flexible Lösungen anzubieten. Diese könnten beispielsweise Carsharing, Fahrradleasing, öffentliche Verkehrsmittel und andere alternative Transportmittel umfassen. Bei Allane haben wir diese Anforderungen des Marktes bereits früh erkannt und bieten seit 2023 ein Mobilitätsbudget an.“

Obwohl Unternehmen ihren Mitarbeitern zunehmend ein breites Portfolio an Mobilitätslösungen zur Verfügung stellen, ist der Stellenwert eines

Dienstwagens (derzeit) noch sehr hoch: „Die Gründe, alternative Mobilitätslösungen anzubieten, sind vielfältig. Generell stellen wir aber fest, dass unsere Kunden diese Angebote nicht als Ersatz für den Dienstwagen ansehen, sondern als Ergänzung zum Unternehmensfuhrpark verstehen. Dabei stehen vor allem die positiven Effekte im Fokus, die solche Angebote auf das Image als Arbeitgebende haben und wichtig für die Mitarbeiterbindung und das Recruiting sind. Über Bikeleasing, Auto-Abos oder Privatleasing sind Unternehmen in der Lage, auch den Mitarbeitenden Benefits zu bieten, die keinen Anspruch auf einen Dienstwagen haben“, erklärt Eva Rothe, Commercial Director bei Arval Deutschland. Auch in puncto Beschaffung von Firmenwagen ist trotz einer größeren Planungsunsicherheit keine Verschiebung zu erkennen, erläutert Eric E. Wolf, Manager Athlon Rent & Subscription: „Leasing ist nach wie vor ein wichtiges Instrument für Unternehmen, vor allem Full-Service-Leasing für den Teil der Flotte, der fest eingeplant werden kann. Aber auch für Poolfahrzeuge, die ein Baustein im Gesamtkonzept der betrieblichen Mobilität sind. Klar ist aber auch, dass Mietmodelle und das Auto-Abo wesentlich an Bedeutung gewonnen haben, um Mobilitätslücken zu schließen oder flexibel auf veränderte Rahmenbedingungen reagieren zu können.“

Fazit: Eine ganze Reihe von Faktoren haben dazu geführt, dass die Flexibilität in der Mobilität für Unternehmenskunden zuletzt immer wichtiger geworden ist. Dadurch ergeben sich für Unternehmen mehrere Vorteile: „Zum einen werden die Kosten reduziert, da keine teure Fahrzeugflotte unterhalten werden muss, und zum anderen bietet es den Mitarbeiterinnen sowie Mitarbeitern die Freiheit, ihre Arbeitsorte flexibel zu wählen und trotzdem auf geschäftliche Fahrzeuge zugreifen zu können. Nicht zuletzt trägt es zur Nachhaltigkeit bei, da weniger Fahrzeuge benötigt werden und die Flotte auf umweltfreundliche Optionen wie Elektroautos umgestellt werden kann“, so Agnes Rubinstein, Direktorin B2B bei Stellantis Germany.

Anno 2024 lässt sich also feststellen, dass die Unternehmensmobilität bereits einen Wandel vollzogen hat; ohne jedoch bisherige Lösungen zu ersetzen, sondern vielmehr durch ergänzende Produkte. Doch der Wandel ist keineswegs abgeschlossen: „Wir rechnen insgesamt damit, dass Leasing auch in der Zukunft die dominierende Beschaffungsform bleibt. Die Langzeitmiete, die nach unserer Definition das Auto-Abo für den Großkunden ist, erfreut sich ebenfalls großer Beliebtheit und wird unter Umständen noch weiterwachsen. Auch das Bikeleasing ist für viele Unternehmen mittlerweile fester Bestandteil der Unternehmensmobilität – vor allen Dingen auch für nicht dienstwagenberechtigte Fahrer. Mobilitätsbudgets spielen zwar aktuell in unseren Kundengesprächen eine untergeordnete Rolle, allerdings gehen wir hier von weiterem Wachstum aus, weswegen wir auch hier derzeit an Lösungen arbeiten. Als Volkswagen Financial Services bieten wir diese Mobilitätsservices aus einer Hand an und fühlen uns deshalb bereits heute gut aufgestellt“, wie Ralf Weichselbaum, Leiter Vertrieb an Key Accounts und Sonderzielgruppen der Volkswagen Leasing GmbH, abschließend erklärt.

SIE BRAUCHEN EINE FAHRZEUG- ÜBERFÜHRUNG?



UNSER SERVICE

-  **Sichere Überführung**
-  **Zertifizierte Qualität**
-  **Schnelle Bearbeitung**
-  **Eigene App**
-  **Digitales Fahrtenprotokoll**
-  **Kundenportal**
-  **Kundenspezifische Schnittstellen**
-  **Transparenz**

JETZT ANFRAGEN





Felix Gebhart neben dem Mazda CX-60 und Nicolas Wingenfeld neben dem Mazda CX-30 (v. li. n. re.)

Form und Funktion im Einklang

Schwerpunkt-Interview mit Felix Gebhart (Direktor Vertrieb) und Nicolas Wingenfeld (Leiter Business Vertrieb) bei der Mazda Motors Deutschland GmbH

Flottenmanagement: Bereits in den ersten drei Quartalen des Jahres 2023 verzeichnete Mazda fast genauso viele Neuzulassungen auf dem deutschen Markt wie im gesamten Jahr 2022. Konnte Mazda diesen Wachstumskurs bis zum Jahresende fortsetzen? Welchen Anteil nehmen gewerbliche Zulassungen hierbei ein?

Felix Gebhart: Wir konnten den Wachstumskurs auch im vierten Quartal fortsetzen und beendeten somit das Jahr 2023 mit etwa 46.400 Einheiten im Gesamtmarkt, was einem deutlichen Plus von fast 33 Prozent im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Damit sind wir wieder dort angelangt, wo wir in puncto Marktanteil und Volumen auch mindestens hinwollen. Dabei sind wir besonders stolz, dass dieses Wachstum insbesondere durch einen sehr starken Endkundenanteil bei den Erstzulassungen sowohl im privaten als auch gewerblichen Bereich getrieben ist. Das heißt, taktische Zulassungen, Vorführwagen und Vermietgeschäft sind hierbei eher unterdurchschnittlich repräsentiert, was sich natürlich auch positiv für unsere Händler in der Rendite widerspiegelt.

Nicolas Wingenfeld: Neben dem Zuwachs im Privatmarkt um 19,5 Prozent konnte Mazda vor allem einen deutlichen Zuwachs von 55,2 Prozent im gewerblichen Bereich (Gesamtmarkt: plus 12,5 Prozent) realisieren. An der Entwicklung im ge-

werblichen Bereich ist maßgeblich der Mazda CX-60 beteiligt, der bei Businesskunden besonders beliebt ist und hier sozusagen als starkes Zugpferd auch das kommende Jahr beflügeln wird.

Flottenmanagement: Mitte Dezember gab Mazda wichtige Zwischenziele auf dem Weg in Richtung Klimaneutralität bekannt. Könnten Sie diese Ziele bitte einmal kurz erläutern? Wie arbeitet Mazda in Deutschland an der Verringerung der CO₂-Emissionen?

Felix Gebhart: Auf globaler Ebene betrachtet haben wir uns zum Ziel gesetzt, bis zum Jahr 2050 die vollständige Klimaneutralität zu erreichen. Im Detail heißt das, dass wir produktionsseitig bis 2035 klimaneutral sein wollen. In Europa, wo wir keine Produktion haben, fokussieren wir uns in erster Linie auf die Flottenemissionen, die alle Hersteller in den nächsten Jahren sukzessive verringern müssen, sowie auf die Emissionen im Bereich der Lieferketten. Darüber hinaus reduzieren wir aber auch an unseren Standorten, wie hier in Leverkusen, unsere CO₂-Emissionen. So wurde im Mai 2023 eine große Fotovoltaikanlage in Betrieb genommen, welche aus rund 2.400 Solarmodulen besteht und eine Peakleistung von 1,0 Megawatt hat. Dadurch sind wir in der Lage, jährlich etwa 900.000 kWh umweltfreundlichen Solarstrom zu produzieren. Etwa 500.000 kWh werden davon

selbst genutzt: So beispielsweise für die Ladeinfrastruktur auf dem Gelände mit über 190 Ladepunkten, an denen Mitarbeiter ihre Elektrofahrzeuge und Plug-in-Hybride kostenlos laden können. Den überschüssigen Solarstrom speisen wir ins öffentliche Stromnetz ein. Durch die geplante Installation eines Batteriespeichers wird der Autonomiegrad künftig noch weiter gesteigert.

Eine wichtige Information zu den Flottenemissionen: Ab 2025 steigen die Anforderungen hinsichtlich der Grenzwerte nochmals signifikant. Das heißt, die Maßnahmen, die wir bisher über den Multi-Solution-Ansatz erfolgreich genutzt haben, werden wir in den nächsten Jahren weiterentwickeln und mit einem verstärkten Angebot von vollelektrischen Antrieben unterstützen. Die Weiterentwicklung von effizienten Verbrennungsmotoren, die zunehmend mit elektrischem Antrieb kombiniert werden, wird aus unserer Sicht einen wichtigen Beitrag leisten, um das Spannungsfeld zwischen Anforderungen hinsichtlich Flottenemissionen und Nachfrage des Marktes aufzulösen.

Flottenmanagement: Mazda bietet eine große Bandbreite an Modellen für den gewerblichen Fuhrpark, vom Kleinwagen über Kompakt- und Mittelklasse bis zu SUV. Welches sind Ihre aktuellen Topseller im Flottengeschäft und in welche



Mazda CX-5



Mazda6 Kombi



Mazda3



Mazda2 Hybrid



Mazda MX-30 REV



Mazda MX-5

Richtung wird sich der Markt Ihrer Meinung nach entwickeln?

Nicolas Wingenfeld: Auf Platz eins sowohl hinsichtlich Gesamtabsatz als auch im gewerblichen Bereich steht der CX-5. Der CX-60 folgt im gewerblichen Bereich auf Platz zwei, jedoch erwarten wir aufgrund der sehr guten Presse, der Verfügbarkeit und natürlich der Dieselmotorisierung starke Zuwächse für 2024. Auf Platz drei im gewerblichen Bereich war im vergangenen Jahr der MX-30; durch den Wegfall der staatlichen Förderung gehen wir aber davon aus, dass der CX-30 in diesem Jahr auf den dritten Platz vorrückt.

Wenn wir etwas auf die Entwicklungen schauen, erkennen wir insbesondere im Kleinwagensegment, dass sich viele Hersteller aus dem Segment zurückziehen. Für unsere ohnehin schon sehr gefragten Modelle im gewerblichen Bereich – den Mazda2 und Mazda2 Hybrid – sehen wir daher gute Chancen. Zudem intensivieren wir unser Engagement in diesen Bereich nochmals mit dem Marktstart für das Facelift des Mazda2 Hybrid im April.

Flottenmanagement: Mit dem MX-30 haben Sie ein rein elektrisches Fahrzeug im Portfolio, das zudem auch als Range-Extender-Version erhältlich ist. Zudem bieten Sie Fahrzeuge mit Mild-Hybrid, Hybrid wie auch Plug-in-Hybrid an. Welchen Stellenwert nimmt die Elektromobilität bei gewerblichen Mazda-Kunden ein? Inwieweit wird damit der Multi-Solution-Ansatz von Mazda bestätigt?

Felix Gebhart: Der Stellenwert der Elektromobilität bei unseren gewerblichen Kunden hängt maßgeblich vom Einsatzzweck der Fahrzeuge ab. Das gilt im Übrigen nicht nur für Mazda. So vernehmen wir nach wie vor bei Großkunden, die Fahrzeuge für ihren Außendienst benötigen, eine geringe Nachfrage nach vollelektrischen Modellen. Bei klein- und mittelständischen Unternehmen sowie für User-Chooser mit niedrigen jährlichen Laufleistungen und aufgrund der günstigen Besteuerung spielt das Thema Elektromobilität hingegen zunehmend eine stärkere Rolle. Für Letztere ist wiederum auch der Mazda MX-30 interessant, bei dem wir den Ansatz von Well-to-Wheel verfolgen. Das heißt, es wird über den gesamten Lebenszyklus des Fahrzeugs von der Produktion beginnend eine gute CO₂-Bilanz angestrebt, um so die Umweltauswirkungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette möglichst gering zu halten. Daher ist auch die Batterie im Vergleich zu Wettbewerbern kleiner dimensioniert, aber eignet sich bestens für Pendelverkehre. Mit dem Mazda MX-30 R-EV, bei dem ein Kreiskolbenmotor als Generatorantrieb fungiert und die Batterie im Fahrzeug während der Fahrt lädt, ist dann auch das Thema Reichweitenangst vom Tisch. Denn mit einer elektrischen

Reichweite von 85 Kilometern ist er perfekt geeignet für das tägliche Pendeln und kann bei Bedarf dank der kompakten Motor-Generator-Einheit auch längere Strecken bis zu 680 Kilometer ohne Lade- und Tankstopps zurücklegen. Für diejenigen, bei denen Plug-in-Hybride oder auch Elektrofahrzeuge nicht passen, bieten wir Modelle mit hocheffizienten Verbrennungsmotoren, die elektrifiziert sind, um den Verbrenner zu unterstützen beziehungsweise um rein elektrisches Fahren bei niedrigen Geschwindigkeiten zu ermöglichen.

Nicolas Wingenfeld: „An der Entwicklung im gewerblichen Bereich ist maßgeblich der Mazda CX-60 beteiligt, der bei Businesskunden besonders beliebt ist und hier sozusagen als starkes Zugpferd auch das kommende Jahr beflügeln wird“



Flottenmanagement: Der Mazda CX-60 war das erste Modell auf der sogenannten „Large Architecture“-Plattform. Konnte der große SUV Ihre hohen Erwartungen bestätigen? Wie sieht die Nachfrage nach dem Mazda CX-60 im Flottenbereich aus? Wird es weitere Modelle auf der „Large Architecture“-Plattform geben?

Nicolas Wingenfeld: Insbesondere im Plug-in-Hybrid-Bereich wurden unsere Erwartungen sogar übertroffen. Das führte dazu, dass sich beide Antriebsvarianten im gleichen Verhältnis verkaufen. So gesehen sind wir sehr zufrieden und gehen davon aus, dass der Mazda CX-60 im gewerblichen Bereich auf absehbare Zeit den ersten Platz einnehmen wird. Ebenso wird sich unserer Meinung nach das Verhältnis hin zur Dieselvariante verschieben, da die staatliche Förderung für die Plug-in-Hybrid-Variante gestrichen wurde.

Am 7. März feiert mit dem Mazda CX-80 das zweite Modell auf der „Large Architecture“-Plattform seine Weltpremiere und wird ab Herbst den Weg zu den Händlern finden. Antriebsseitig wird es wie beim Mazda CX-60 eine Plug-in-Hybrid-Variante sowie eine Dieselvariante geben; Letztere mit 254 PS in Kombination mit Allradantrieb. Der größere Radstand und die Konfiguration mit wahlweise sechs beziehungsweise sieben Sitzen werden unserer Meinung nach besonders im gewerblichen Bereich auf Zustimmung stoßen. Daher freuen wir uns, mit dem Mazda CX-80 unsere Modellpalette nach oben abrunden zu können.

Flottenmanagement: Im Herbst 2023 konnte der Mazda3 seinen 20. Geburtstag

feiern. Was macht den kompakten Bestseller so beliebt und mit welchen Neuerungen wartet dieser 2024 auf?

Felix Gebhart: Mit dem Mazda3 haben wir ein sehr schnittiges Fahrzeug auf dem Markt. Jedoch sollte man erwähnen, dass sich der Fastback aus meiner Sicht deutlich unter Wert schlägt, denn er zählt zu den schönsten Limousinen auf dem Markt. Beide Varianten, also Fastback und Fünftürer, vereinen Sportlichkeit mit Fahrkomfort und Verbräuchen auf absolutem Topniveau. So bieten wir mit der Skyactiv-X-Variante eine einzigartige Motorenteknologie an, welche die Kompressionszündung eines Dieselmotors in einem Benzinermotor möglich macht. Dadurch lässt sich dieser im Teillastbereich bis zu mittleren Lasten extrem effizient fahren. Das alles schätzen unsere Kunden natürlich, daher kann der Mazda3 auf eine starke Kundenbasis zurückgreifen, und das sowohl im Privat- als auch im Gewerbekundenbereich.



Felix Gebhart:

„Wir sind besonders stolz, dass das Wachstum von fast 33 Prozent insbesondere durch einen sehr starken Endkundenanteil bei den Erstzulassungen sowohl im privaten als auch gewerblichen Bereich getrieben ist.“

Mit dem Modelljahr 2024 haben wir den Mazda3 nochmals aufgewertet und fit für die neuen Regularien hinsichtlich der Cyber-Security gemacht, die sogenannten Global Data Safety Regulations, die ab Mitte dieses Jahres verbindlich für die Erstzulassung werden. Das auffälligste Merkmal des neuen Modelljahres ist das von 8,8 auf 10,25 Zoll vergrößerte zentrale Mazda Connect Display, über das die Bedienung von Apple CarPlay und Android Auto jetzt auch per Touchscreen möglich ist. Die Smartphone-Einbindung ist zudem nun auch serienmäßig kabellos realisierbar.

Flottenmanagement: Genauso wichtig wie die Modelle selbst ist für den Flottenkunden der Service drumherum, von Leasing oder Finanzierung über Wartungs- und Rundum-sorglos-Pakete bis hin zu Garantien und Ersatzmobilität. Wie ist Mazda hier aufgestellt? Was bieten Sie dem Fuhrparkkunden?

Nicolas Wingenfeld: Im Moment haben wir ein Netz von ungefähr 415 Standorten und sind damit in der Fläche sehr breit aufgestellt. Dieses Handelsnetz ist für uns der Dreh- und Angelpunkt unseres Vertriebs und mit vielen Händlern besteht eine langjährige Partnerschaft, was für die Qualität des Handelsnetzes spricht. Mit Blick auf den gewerblichen Bereich wird der Handel durch ein Team von drei Kollegen im Außendienst betreut und unterstützt.

Hinsichtlich der Dienstleistungen können wir aus dem Vollen schöpfen: Dazu gehören neben Full-



Service-Leasingangeboten natürlich auch unsere „Mazda Care“- beziehungsweise „Care Plus“-Produkte, worüber wir unabhängig von der Anschaffungsart ein Rundum-sorglos-Paket für die Wartung beziehungsweise für Wartung und Verschleiß anbieten. Das führt zu einer hohen Kundenbindung, was wiederum den Handel freut, da die Kunden regelmäßig zum Service zurückkehren. Nicht zuletzt haben wir vor zwei Jahren auf eine Sechsjahres-Herstellergarantie umgestellt, welche sich sowohl im privaten als auch im gewerblichen Bereich nicht nur im Service, sondern zum Beispiel auch durch verbesserte Restwertprognosen positiv bemerkbar gemacht hat.

Flottenmanagement: Welche Neuerungen kann der Fuhrparkleiter in den nächsten zwölf Monaten erwarten? Welches sind Ihre mittel- und langfristigen Ziele im Flottenmarkt?

Felix Gebhart: Unser Ziel für 2024 sind 48.000 Einheiten im Gesamtmarkt, was ein leichtes Wachstum gegenüber dem vergangenen Jahr bedeutet. Um dieses Ziel zu erreichen, haben wir zum einen die Mazda Leasing Wochen gestartet, die uns noch das ganze erste Quartal begleiten werden und attraktive Angebote auf sofort verfügbare Fahrzeuge aus unserer gesamten Modellpalette beinhalten, und zum anderen halten wir drei spannende Neuerungen für dieses Jahr bereit: So rollt im Frühjahr das Facelift des Mazda2 Hybrid in die Händler-Schauräume und wird entsprechend mit Aktionstagen beziehungsweise -wochen gefeiert. Ebenso können Sie sich auf die Markteinführung des zum Modelljahr 2024 aufgerüsteten Mazda MX-5 freuen. Und in der zweiten Jahreshälfte folgt dann der bereits angesprochene Mazda CX-80.

Unter dem Strich glaube ich, dass wir mit unseren bekannten Modellen und der Abrundung der Modellpalette nach oben sehr gut für 2024 aufgestellt sind. Noch nie hatten wir so ein breites Portfolio und dementsprechend können die Händler hier aus dem Vollen schöpfen. Insbesondere mit Blick auf den gewerblichen Bereich stellen wir fest, dass unsere aktuelle Modellpalette für Gewerbe- sowie Großkunden immer interessanter wird, was sich in einem stetig steigenden Anteil an gewerblichen Kunden – gerade bei unseren neuesten Modellen – zeigt.

Nicolas Wingenfeld und Felix Gebhart (beide Mazda) geben im Gespräch mit Bernd Franke sowie Steven Bohg (beide Flottenmanagement) einen Einblick in die Strategie von Mazda für ein erfolgreiches Gewerbekunden-geschäft (v. li. n. re.)

MAZDA FLOTTENGESCHÄFT 2023	
Verkaufte Einheiten der letzten 12 Monate	11.089 Kaufverträge (1.1. - 31.12.2023)
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	-12 % (Kaufverträge in 2023) +55 % (Zulassungen in 2023; Industrie: +12,5 %)
Verteilung des Flottengeschäfts in %	Mazda2: 10 %; Mazda2 Hybrid: 2 %; Mazda3: 6 %; Mazda CX-30: 12 %; Mazda6: 6 %; Mazda CX-5: 27 %; Mazda CX-60: 23 %; Mazda MX-30: 12 %; Mazda MX-5: 2 %
Topseller im Flottengeschäft	1. CX-5 / 2. CX-60 / 3. MX-30
Händlernetz	415 Händlerstandorte (Stand: 1.1.2024)
Bedingungen für den Großkunden	Sonderkonditionen ab dem 1. Fahrzeug; Rahmenabkommen ab Abnahme von 3 Fahrzeugen jährlich möglich
Anteil Leasing/Finanzierung gegenüber Kauf in %	69%/31%
Garantiebedingungen	6 Jahre bis 150.000 Kilometer (Herstellergarantie)
Inspektionsintervalle	20.000 Kilometer bzw. alle 12 Monate
Kooperationsp./Banken	Hausbank: Mazda Finance (Santander); im Gewerbebereich Rahmenabkommen mit den meisten unabhängigen Leasinggesellschaften
Kontakt Key-Account-Geschäft	Nicolas Wingenfeld, Leiter Business Vertrieb Karsten Stumpe, Fleet Manager Region Nord-West Thomas Hühnlein, Fleet Manager Region Ost Robert Josifek, Fleet Manager Region Süd-West fleet@mazda.de
Internetseite für Flottenkunden	https://www.mazda.de/gewerbekunden/uebersicht/

Die Allianz ist für Sie da - besonders im Schadenfall

Im Schadenfall zeigt sich, ob die Entscheidung für einen Versicherer gut und richtig war. Die Allianz optimiert deshalb stetig ihre Prozesse - auch um ihre Kunden zu begeistern. Bei Extremwetterereignissen kommen für eine schnelle und exakte Schadenregulierung auch Hagel-scanner zum Einsatz.

Durch den Klimawandel häufen sich die Extremwetterereignisse. Die Hagelsaison findet in der Regel von Mai bis September statt. Hagel mit tennisballgroßen Hagelkörnern ist dabei keine Seltenheit mehr. Von den Unwettern sind meist Häuser und Autos betroffen. Oft können die Schäden mit bloßem Auge entdeckt werden, aber nicht jede Delle in einem Auto ist sofort sichtbar.

Was bedeutet das in der Praxis? Ein Beispiel: Nach einem heftigen Hagelsturm werden mehrere Fahrzeuge eines Unternehmens beschädigt. Der Betriebsablauf wird erheblich beeinträchtigt.

Das Unternehmen hat seine Fahrzeuge bei der Allianz versichert und erhält deshalb, nachdem es umgehend den Schaden gemeldet hat, einen Termin für eine Einzelbesichtigung. Oder es findet - wenn der Schaden regional viele versicherte Fahrzeuge betrifft - eine Sammelbesichtigung statt. Da es sich um ein größeres Unwetterereignis mit Hagelschlag handelt, setzt die Allianz in diesem Falle einen Hagelscanner ein. Diesen kann man sich wie eine mobile, überdimensionale Garage vorstellen, in die das Auto eingefahren und von mehreren hochauflösenden Kameras von allen Seiten erfasst wird. Die Kameras arbeiten intelligent, wobei sich die Aufnahmen zu einem gewissen Teil überlappen. Dadurch wird jeder Millimeter des Autos erfasst, Größe, Lage und Anzahl der Dellen werden genau erkannt und Dellen werden nicht übersehen oder doppelt erfasst. Teils für das menschliche Auge unsichtbare Dellen werden so sichtbar.

Da der Geschäftsbetrieb des Unternehmens aufrechterhalten werden muss und nicht alle Fahrzeuge gleichzeitig repariert werden können, ist in einem solchen Fall Eile geboten. Die innovative Technologie ermöglicht es jedoch, Hagelschäden an Kraftfahrzeugen effizient zu erfassen und so die Schadenregulierung zu beschleunigen. Binnen weniger Minuten wird der Gesamtschaden an den betroffenen Fahrzeugen festgestellt und dem Kunden umgehend ein exakter Vorschlag zur Schadenregulierung unterbreitet.

„Die Kunden reagieren sehr positiv auf den Hagel-scanner und das damit verbundene beschleunigte Verfahren“, sagt Stefan Artz, Leiter Kraftschaden der Allianz. „Für den Kunden ist der gesamte Prozess absolut transparent, weil er bei der Begutachtung dabei sein kann und hautnah erlebt, wie sein Fahrzeug inspiziert wird.“



Das mobile System kann neben der vollautomatisierten Schadendokumentation auch die Einstufung und Berechnung der Reparaturkosten für die lackierfreie Instandsetzung von weichen Hagel-Dellen erstellen.

„Für die Allianz ist es wichtig, eng mit dem betroffenen Unternehmen zusammenzuarbeiten, um die Schadenabwicklung so reibungslos wie möglich zu gestalten“, sagte Stefan Artz. „Denn wir wissen, wie wichtig es ist, den Geschäftsbetrieb trotz der Herausforderungen durch den Hagelschaden aufrechtzuerhalten.“ Im Beispielfall kann das Unternehmen zudem während der Begutachtung und Reparatur auf Ersatzfahrzeuge zurückgreifen und so den Transport und die Logistik aufrechterhalten.

Zeitersparnis mittels Videobegutachtung zur Schadenaufnahme

Während Hagelscanner speziell bei Unwetterereignissen mit Hagelschlag eingesetzt werden, nutzt die Allianz u.a. bei einem Parkschaden die Videobegutachtung. Die Schadenaufnahme erfolgt über ein Videotelefonat, ähnlich wie Skype, FaceTime oder WhatsApp, und ist an jedem beliebigen Ort möglich. Das kann am Arbeitsplatz, zu Hause oder in einer Werkstatt sein.

Ein Sachverständiger der Allianz sendet nach vorheriger Rücksprache einen Link per SMS oder E-Mail, mit dem das Livestream-Telefonat beginnen kann. Der Schadensumfang wird mit dem Kunden während des Telefonats besprochen. Die Dokumentation des Schadenbildes erfolgt durch die Erstellung von Fotos direkt aus dem Livestream heraus.

Mit dieser Innovation bietet die Allianz eine Möglichkeit, Fahrzeugschäden ganz individuell und flexibel auf die persönlichen Bedürfnisse des Kunden zugeschnitten feststellen zu lassen.

Durch die verschiedenen Tools, welche im Schadenfall genutzt werden, setzt das Versicherungsunternehmen Allianz den eigenen Schadenaufwendendienst effizient ein und konnte bisher schon mehrere Hundert Tonnen CO₂ einsparen.

Vereinbaren Sie noch heute einen Beratungstermin, um sich von den Leistungen der Allianz zu überzeugen.

Mehr Informationen finden Sie hier: www.allianz.de/flotte

Allianz

RUNDUMSERVICE FÜR FIRMFahrzeuge

Egal ob alternativer Antrieb oder herkömmlicher Verbrenner, der Versicherungsschutz der Allianz passt zu allen Fahrzeugvarianten. Für E-Fahrzeuge gibt es in der Voll- und Teilkaskoversicherung bestimmte Deckungserweiterungen, die für diese Fahrzeugarten automatisch greifen. So gibt es z.B. eine Neupreisschädigung bei reinen Akkus Schäden von bis zu 24 Monaten. Aktuell wird ein Nachlass von bis zu 30 Prozent auf reine E-Fahrzeuge gewährt. Weitere Informationen finden Sie über den QR-Code.

Die Allianz hat für jede Flottengröße das richtige Angebot, egal ob 3, 17, 52 oder mehr Fahrzeuge. Im speziell auf mittelständische Unternehmen zugeschnittenen Flottenmodell für 15 bis 49 Fahrzeuge gibt es u.a. einen einheitlichen Flottenrabatt für die gesamte Flotte - auch für Fahrzeuge, die nicht SFR-berechtigt sind. Zusätzlich gibt es keine Beschränkungen hinsichtlich des Fahrerkreises, des nächtlichen Abstellplatzes oder der Kilometerleistung.

In jedes angebotene Flottenmodell können verschiedene Zusatzbausteine integriert werden. Über einen WerkstattBonus gibt es einen Nachlass in Höhe von 15 Prozent auf den Kaskobeitrag. Im Schadenfall kümmert sich die Allianz um die Reparatur. Wenn eine der angeschlossenen zertifizierten Partnerwerkstätten genutzt wird, sind ein Hol- und Bring-Service, ein kostenloser gleichartiger Ersatzwagen sowie eine Fahrzeugreinigung inklusive.



Ein deutliches Plus von über 31.000 Einheiten konnte Volkswagen bei den gewerblichen Zulassungen verzeichnen



In der Flotte noch viel Verbrenner

Die Zahl der gewerblichen Fahrzeugzulassungen in Deutschland ist 2023 gegenüber dem Vorjahreszeitraum deutlich angestiegen. Nämlich um über zwölf Prozent. Damit trägt die Flotte ihren Guten Teil zum Wachstum in der Automobilbranche bei. Allerdings kommt die Vollelektrifizierung im gewerblichen Bereich immer noch bloß zögerlich voran. Die bestverkauften Automodelle in der Flotte sind zumeist klassische Verbrenner oder allenfalls Hybride.

Volkswagen bleibt auch 2023 mit Abstand die Marke mit den meistverkauften Fahrzeugen in der Flotte. Mit 199.488 Einheiten übertrifft der Hersteller das Vorjahresergebnis außerdem um satte 18,55 Prozent. Der unangefochtene König des Wachstums heißt im Jahr 2023 allerdings Mercedes-Benz. Die Schwaben belegen mit 118.043 im gewerblichen Bereich abgesetzten Fahrzeugen zwar lediglich den zweiten Platz, haben aber enorm zugelegt. So konnte der Absatz im gewerblichen Bereich um ansehnliche 24,5 Prozent gesteigert werden. Das sind in Stückzahl ausgedrückt: 23.227 Fahrzeuge, die mehr verkauft wurden gegenüber 2022. Auf den zweiten Platz in der Statistik der Zuwächse innerhalb der deutschen Hersteller landet Audi (Absatz in der Flotte 2023: 97.597 Fahrzeuge) mit 20,11 Prozent. Und das, obwohl ja erst dieses Jahr wichtige Modelle erneuert werden.

Interessant ist die Entwicklung bei den batterieelektrisch angetriebenen Modellen (BEV). Im Vergleich zu den Verbrennern ist die absolute Zahl neu zugelassener BEV mit 524.219 Exemplaren bei den Gesamtneuzulassungen immer noch gering. Das entspricht 18,4 Prozent. Aber die Entwicklung verzeichnet einen Aufwärtstrend, wenn auch nur in geringem Maße: So betrug der Anteil rein elektrisch angetriebener Fahrzeuge bei den Gesamtneuzulassungen 2022 bloß 17,8 Prozent – und das, obwohl Fördermaßnahmen zu diesem Zeitpunkt voll genutzt werden konnten. Für Topplatzierungen bei den gewerblich zugelassenen Fahrzeuge 2023 reichte es für kaum ein elektrisch angetriebenes Modell. Das könnte sich in nächster Zeit allerdings ändern. Modell-offensiven insbesondere deutscher Hersteller im Bereich der elektrisch angetriebenen Mobilität könnten die Entwicklung befeuern. Vielversprechend sind Modelle wie der Volkswagen ID.7 als

Tourer (die Kombi-Version) sowie sämtliche Derivate der sogenannten PPE-Plattform (Premium Platform Electric), auf der Newcomer in flottenstarken Segmenten aus dem Hause Audi und Porsche basieren werden.

Und wenn Marken das Potenzial haben, die Elektromobilität voranzubringen in den nächsten Jahren, dann sind es Audi, Mercedes-Benz und Volkswagen – nicht nur extrem gefragt im gewerblichen Bereich, sondern auch technologisch stark. Updates werden in nächster Zeit dazu führen, dass sich die Reichweiten verlängern und die Ladezeiten verkürzen – denn hierin liegt ganz klar der Schlüssel zum Erfolg elektrisch angetriebener Autos.

Deutsche Hersteller

Wenn man sich die Ergebnisse der deutschen Hersteller etwas genauer anschaut (Tabelle 1, S.26),

ergibt sich für das Gros der Marken ein mehr oder weniger sattes Plus. Die einzigen Ausreißer bilden hier Ford, Opel und smart. Ford musste ein Minus von 9,89 Prozent bei den echten gewerblichen Zulassungen verkraften, während bei Opel ein leichtes Minus von 3,02 Prozent und bei smart ein Minus von 6,10 Prozent zu Buche schlagen. Letztgenannte Marke befindet sich in einer großen Transformationsphase (Anm. d Red.: mehr Details im Schwerpunkt-Interview smart mit CEO Wolfgang Ufer auf S. 38 ff.) und ist mit seinem ersten neuen Modell smart #1 überhaupt erst seit 2023 auf dem Markt. Umso erstaunlicher ist das satte Plus von 42,89 Prozent in den Gesamtneuzulassungen für den Pionier der urbanen Mobilität. Mit Rahmenabkommen, starken Partnern wie etwa im Leasingbereich sowie dem zweiten Modell smart #3 stehen die Chancen für smart im neuen Jahr bestens, dieses satte Plus auch auf die gewerblichen Neuzulassungen zu übertragen. Auch die Rüsselsheimer sind auf einem guten Weg: Die Kombivariante der elektrifizierten Astra-Modelle dürften vermehrt ausgeliefert werden sowie die aufgefrischten Corsa-Ausgaben. Und eine wahre Modelloffensive wird bei Opel dieses Jahr für weitere Erholung sorgen. Da dürften die SUV basierend auf den neuen STLA-Plattformen eine zentrale Rolle spielen. Nicht zuletzt wird auch Ford den Weg aus dem Minus finden: Hier erwarten die Interessenten den neuen Explorer bereits sehnhelbst. Außerdem bestechen die brandneuen Tourneo wie Transit Courier durch aufregendes Design. Und auch der Kuga präsentiert sich überarbeitet.

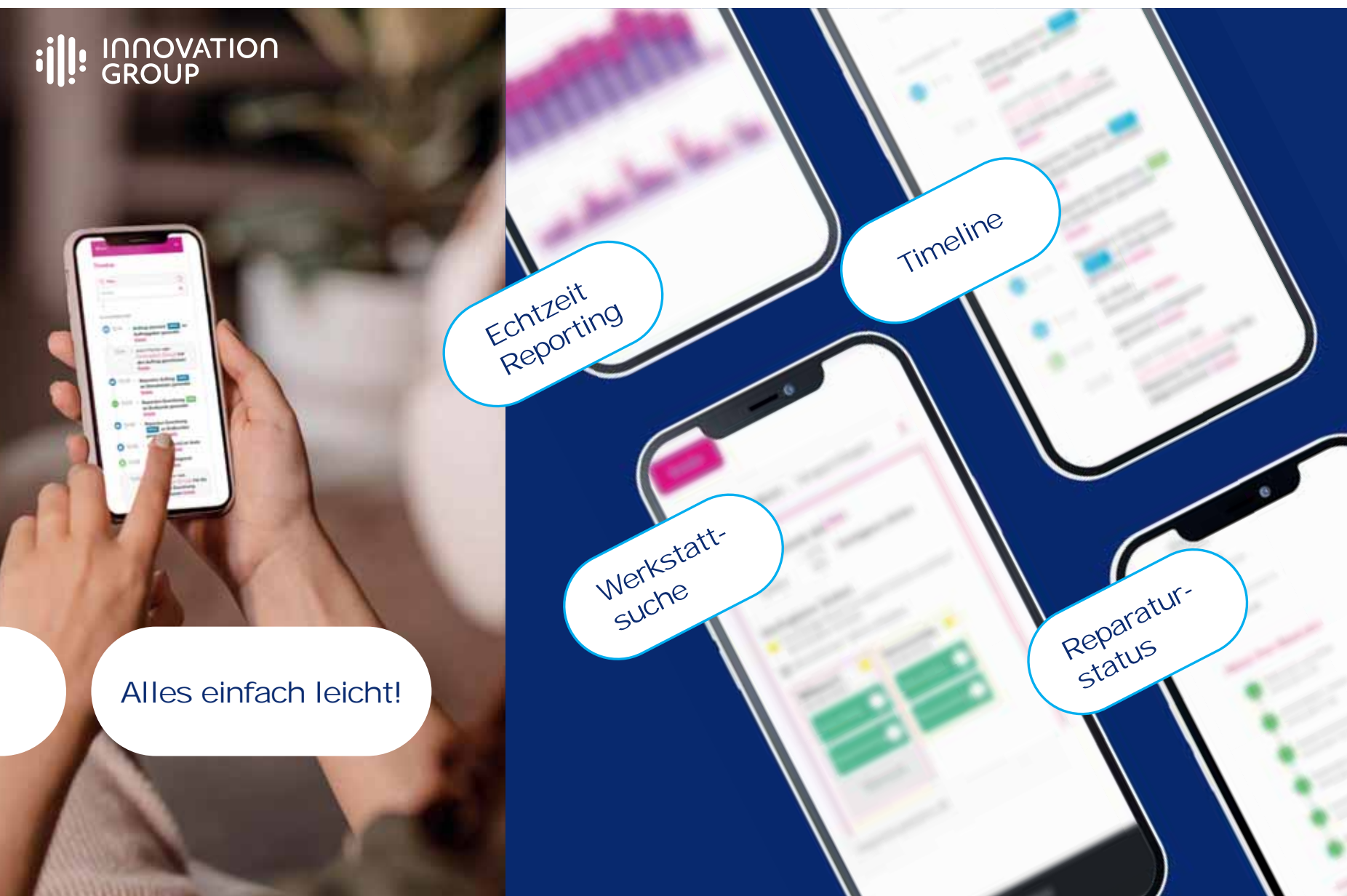
Unterm Strich verzeichnen die deutschen Hersteller im relevanten Flottenmarkt ein deutliches Plus von 12,66 Prozent und tragen damit entscheidend dazu bei, dass sich diese auch bei den Gesamtneuzulassungen über einen Zuwachs von 8,54 Prozent freuen können. In Zahlen: 636.059 gewerbliche Zulassungen in 2023 (2022: 564.600) beziehungsweise ein Anstieg von fast 71.500 Einheiten in diesem Bereich zeigen die Relevanz des Flottengeschäfts auf die Gesamtneuzulassungen deutlich. Denn die Gesamtzulassungen der deutschen Hersteller stiegen im Vergleich zum Jahr 2022 lediglich um 128.559 Einheiten. Der gewerbliche Anteil an dem Plus bei den Gesamtneuzulassungen liegt also bei nicht weniger als 55,58 Prozent. Mit Zuwächsen von 31.218 gewerblichen Neuzulassungen tragen Volkswagen, genauso wie Mercedes-Benz (ein Plus von 23.227 Einheiten) und Audi (ein Plus von 16.343 Einheiten) entscheidend zu dieser Entwicklung bei. Auch BMW kann ein Plus in Bezug auf die Flottenzulassungen von 5.032 Einheiten beziehungsweise 5,70 Prozent für sich verbuchen. Somit ergibt sich im Ranking der deutschen Hersteller bezogen auf die echten gewerblichen Zulassungen folgendes Bild: Unangefochten auf Platz eins bleibt die Marke Volkswagen, die mehr als ein Fünftel (20,42 Prozent) aller echten gewerblichen Neuzulassungen des Jahres 2023 für sich verbuchen kann. Mit etwas Abstand folgen gleich drei deutsche Premiumhersteller den Wolfsburgern. So schob sich Audi vor BMW auf Platz drei, und Mercedes-Benz landet auf Platz zwei. Der Fünftplatzierte – Opel – konnte trotz

eines Minus in diesem Kanal die Position halten. MINI und Porsche freuen sich hingegen über Zuwächse von 19,24 Prozent (plus 1.767 Einheiten) beziehungsweise 14,04 Prozent (plus 1.146 Einheiten). Obwohl smart das deutliche Minus von 52,64 Prozent aus 2022 („Silberstreifen am Horizont“, S. 38 ff. in Flottenmanagement 1/2023) ordentlich eindämmen konnte, ändert sich auch für das Flottenjahr 2023 nichts an der Platzierung des urbanen Pioniers.

Importmarken

Auch die Importmarken haben 2023 zumeist Zuwächse verzeichnet im Vergleich zum Vorjahr – und das betrifft sowohl die Gesamtneuzulassungen wie auch den gewerblichen Bereich. Die Wachstumskönige der etablierten Importmarken im Flottenbereich sind Alfa Romeo (97,35 Prozent), Mazda (55,24 Prozent), Suzuki (48,06 Prozent) und Škoda (34,79 Prozent). In absoluten Zahlen ausgedrückt sprechen wir hier natürlich von Wachstumsraten auf moderatem Niveau, da es sich um hierzulande individualistische Labels handelt. Eine Ausnahme bildet hier Škoda: Das Plus in Bezug auf die gewerblichen Zulassungen sind umgerechnet 23.678 Einheiten. Im Vergleich dazu konnte Alfa Romeo „nur“ 919 Einheiten mehr absetzen, was vor allem dem frisch eingeführten Tonale zu verdanken ist. Mazda konnte immerhin 3.592 Einheiten mehr zulassen gegenüber dem Flottenjahr 2022. Klar, mit dem neuen CX-60 haben die Japaner ein starkes Produkt am Start.

(Fortsetzung auf S. 26)



Zu den Topsellern unter den Importeuren in der Flotte gehören Škoda sowie SEAT beziehungsweise CUPRA: Sie führen den gewerblichen Markt mit 91.737 beziehungsweise 46.927 verkauften Exemplaren an. Die einzige spanische Marke wächst dieses Jahr ebenfalls um 8,10 Prozent in der Flotte, wenngleich nicht so stark wie ihre

tschechische Schwestermarke. Auf Platz drei in der Flotte rangiert Toyota mit 19.894 verkauften Einheiten. Das ist immer noch stark, wenngleich die Japaner einen leichten Rückgang (3,86 Prozent) verkraften mussten. Toyotas Flottenexperten dürften sich davon nicht die Laune vermiesen lassen, denn sie wissen: Viele neue Modelle sind

gerade erst auf den Markt gekommen oder werden noch eingeführt. Darunter beispielsweise der Prius oder – noch wichtiger – der komplett neu entwickelte C-HR. Hyundai, ebenfalls solide unterwegs auf Platz vier, landet bei 19.318 in der Flotte verkauften Autos. Zwar mussten die Koreaner dieses Jahr ein Minus von 12,37 Prozent ver-

TABELLE 1: HERSTELLERRANKING (JANUAR BIS DEZEMBER 2022/2023)

Marke	GESAMTSUMME NEUZULASSUNGEN				ECHTE GEWERBLICHE ZULASSUNGEN					
	2023	Marktanteil 2023 in Prozent	2022	Veränderung gegenüber dem Vorjahreszeitraum in Prozent	2023	Marktanteil gewerbliche Zulassungen 2023 in Prozent	2022	Veränderung gegenüber dem Vorjahreszeitraum in Prozent	Veränderung gegenüber dem Vorjahreszeitraum in Stück	Gesamtzulassungen innerhalb der Marke 2023 in Prozent
Volkswagen	519.089	18,25 %	480.967	7,93 %	199.488	20,42 %	168.270	18,55 %	31.218	38,43%
Mercedes-Benz	277.352	9,75 %	243.999	13,67 %	118.043	12,09 %	94.816	24,50 %	23.227	42,56%
Audi	246.880	8,68 %	213.410	15,68 %	97.594	9,99 %	81.251	20,11 %	16.343	39,53%
BMW	233.160	8,20 %	209.722	11,18 %	93.246	9,55 %	88.214	5,70 %	5.032	39,99%
Opel	144.901	5,09 %	144.588	0,22 %	55.053	5,64 %	56.768	-3,02 %	-1.715	37,99%
Ford	116.578	4,10 %	131.256	-11,18 %	48.204	4,94 %	53.492	-9,89 %	-5.288	41,35%
MINI	45.938	1,61 %	40.142	14,44 %	10.950	1,12 %	9.183	19,24 %	1.767	23,84%
Porsche	32.832	1,15 %	29.315	12,00 %	9.311	0,95 %	8.165	14,04 %	1.146	28,36%
smart	17.418	0,61 %	12.190	42,89 %	4.170	0,43 %	4.441	-6,10 %	-271	23,94%
Summe deutsche Marken	1.634.148	57,45 %	1.505.589	8,54 %	636.059	65,12 %	564.600	12,66 %	71.459	38,92%
Škoda	168.561	5,93 %	143.928	17,11 %	91.737	9,39 %	68.059	34,79 %	23.678	54,42%
SEAT/CUPRA	132.624	4,66 %	111.646	18,79 %	46.927	4,80 %	43.412	8,10 %	3.515	35,38%
Toyota	75.199	2,64 %	78.366	-4,04 %	19.894	2,04 %	20.692	-3,86 %	-798	26,46%
Hyundai	106.381	3,74 %	105.074	1,24 %	19.318	1,98 %	22.046	-12,37 %	-2.728	18,16%
KIA	74.589	2,62 %	76.139	-2,04 %	18.749	1,92 %	16.550	13,29 %	2.199	25,14%
Renault/Alpine	68.717	2,42 %	80.164	-14,28 %	18.103	1,85 %	20.698	-12,54 %	-2.595	26,34%
Volvo	44.739	1,57 %	36.605	22,22 %	17.762	1,82 %	16.061	10,59 %	1.701	39,70%
Peugeot	46.836	1,65 %	45.220	3,57 %	11.295	1,16 %	10.989	2,78 %	306	24,12%
Mazda	46.413	1,63 %	35.008	32,58 %	10.095	1,03 %	6.503	55,24 %	3.592	21,75%
Fiat	76.535	2,69 %	77.771	-1,59 %	9.593	0,98 %	16.826	-42,99 %	-7.233	12,53%
Dacia	68.585	2,41 %	60.390	13,57 %	8.385	0,86 %	6.549	28,03 %	1.836	12,23%
Citroën	39.894	1,40 %	36.687	8,74 %	7.477	0,77 %	6.132	21,93 %	1.345	18,74%
Land Rover	13.779	0,48 %	12.148	13,43 %	5.361	0,55 %	4.727	13,41 %	634	38,91%
Nissan	31.856	1,12 %	26.069	22,20 %	4.401	0,45 %	3.392	0,12 %	1.009	13,82%
MG	21.232	0,75 %	15.684	35,37 %	3.809	0,39 %	2.023	88,28 %	1.786	17,94%
Jeep	15.276	0,54 %	17.184	-11,10 %	3.310	0,34 %	3.613	-8,39 %	-303	21,67%
Mitsubishi	19.020	0,67 %	34.430	-44,76 %	2.720	0,28 %	4.670	-41,76 %	-1.950	14,30%
Suzuki	25.121	0,88 %	15.583	61,21 %	2.708	0,28 %	1.829	48,06 %	879	10,78%
Polestar	6.288	0,22 %	7.008	-10,27 %	2.188	0,22 %	2.563	-14,63 %	-375	34,80%
Alfa Romeo	6.198	0,22 %	3.657	69,48 %	1.863	0,19 %	944	97,35 %	919	30,06%
Lexus	3.259	0,11 %	2.746	18,68 %	1.206	0,12 %	960	25,63 %	246	37,01%
Jaguar	3.198	0,11 %	3.200	-0,06 %	849	0,09 %	1.013	-16,19 %	-164	26,55%
DS	2.390	0,08 %	3.955	-39,57 %	738	0,08 %	1.574	-53,11 %	-836	30,88%
GWM	4.660	0,16 %	0		711	0,07 %	0		711	15,26%
Honda	6.519	0,23 %	7.709	-15,44 %	529	0,05 %	630	-16,03 %	-101	8,11%
Maserati	1.047	0,04 %	1.148	-8,80 %	395	0,04 %	410	-3,66 %	-15	37,73%
Subaru	4.596	0,16 %	3.725	23,38 %	358	0,04 %	451	-20,62 %	-93	7,79%
SsangYong	2.223	0,08 %	1.882	18,12 %	312	0,03 %	162	92,59 %	150	14,04%
Cadillac	307	0,01 %	0		134	0,01 %	0		134	43,65%
NIO	1.263	0,04 %	0		113	0,01 %	0		113	8,95%
LEVC	4	0,00 %	0		4	0,00 %	0		4	100,00%
Summe VDIK-Importmarken	1.117.309	39,28 %	1.043.126	7,11 %	311.044	31,85 %	283.478	9,72 %	27.566	27,84%
Tesla	63.685	2,24 %	69.963	-8,97 %	24.590	2,52 %	15.989	53,79 %	8.601	38,61%
sonstige Marken	29.467	1,04 %	32.679	-9,83 %	5.005	0,51 %	4.380	14,27 %	625	16,99%
Gesamtsumme	2.844.609	100,00 %	2.651.357	7,29 %	976.698	100,00 %	868.447	12,46 %	108.251	34,34%

Quelle: KBA

Für die Mercedes-Benz C-Klasse geht es von Platz 16 im Vorjahr in die Top 5 der Topseller in der Flotte 2023



buchen. Aber die Erneuerung der Modellpalette hat ja bereits mit dem neuen Kona sowie dem Santa Fe begonnen. Dafür legt die Schwester KIA um 13,29 Prozent im gleichen Zeitraum zu. In absoluten Zahlen: KIA konnte letztes Jahr 18.749 Fahrzeuge in der Flotte absetzen. Weiterhin stark trotz eines Minus von 12,54 Prozent ist die sechstplatzierte Marke Renault mit 18.103 verkauften Fahrzeugen in der Flotte. Große Hoffnungen ruhen jetzt auf der elektrischen Neuauflage des legendären Renault 5, der kurz vor Markteinführung steht.

Zum Schluss noch ein Blick auf Tesla. Während der US-amerikanische Elektroautospezialist in den Gesamtneuzulassungen leicht federn lassen musste (8,97 Prozent), konnte er in der Flotte satt zulegen. Und zwar um 53,79 Prozent. Das sind in absoluten Zahlen 24.590 statt 15.989 Zulassungen. Und der Rollout des runderneuerten Model 3 hat ja gerade erst begonnen.

Konzernranking

Auch im Jahr 2023 bleibt der Volkswagen-Konzern der eindeutige Marktführer im deutschen Flottenmarkt: Mehr als 45 Prozent (45,57 Prozent) aller verkauften Fahrzeuge entfielen hier auf die Marken Volkswagen, Audi, Porsche, Škoda und SEAT respektive CUPRA. Mit 445.057 Einheiten wurde nicht nur das Ergebnis aus dem vergangenen Jahr (369.157 Einheiten) deutlich übertroffen, sondern es konnte hier sogar ein Zuwachs von mehr als 40.900 Einheiten gegenüber dem Ergebnis aus dem letzten starken Jahr vor der COVID-19-Pandemie, nämlich 2019 (404.154 Einheiten), verbucht werden. Mit diesem deutlichen Plus bei den Zulassungszahlen trägt der Volkswagen Konzern unmittelbar zur steigenden Bedeutung des deutschen Flottenmarktes bei. Auf Platz zwei rangiert Mercedes-Benz mit 118.043 Einheiten, während die BMW Group inklusive MINI mit 104.196 abgesetzten Exemplaren dicht folgt (Platz drei). smart kann hier nicht mehr berücksichtigt werden, weil sich die Besitzverhältnisse geändert haben – Eigner sind jeweils zur Hälfte der Geely-Konzern sowie die Mercedes-Benz AG. Bedeutender

Import-Player ist der Stellantis-Konzern mit 89.724 Einheiten. Damit belegt er den vierten Platz. Den größten Anteil hieran hat allerdings die deutsche Marke Opel mit ihrem Heimvorteil. Platz fünf belegt Ford mit 48.204 Einheiten, während die Hyundai Motor Group auf Platz sechs landet mit 38.067 verkauften Fahrzeugen in der Flotte. Die Allianz von Renault mit Dacia, Nissan sowie Mitsubishi gehört ebenfalls zu den starken Importeuren mit 33.609 verkauften Exemplaren. Damit ist ihr der Platz sieben gesichert.

Topseller

Im Jahr 2023 gelingt es Škoda mit dem Octavia, sich an den ersten Platz der Flotten-Topseller zu setzen. Allerdings führt der tschechische Kingsize-Kompaktklässler denkbar knapp mit 33.509 gewerblichen Zulassungen vor dem Flotten-Evergreen Volkswagen Passat (33.456 Zulassungen). Nächstes Jahr dürfte der Passat allerdings wieder den ersten Platz einnehmen, schließlich wird der Nachfolger mit der internen Bezeichnung B9 in Kürze anlaufen und dann großes Interesse wecken. Im gleichen Zuge könnte dann der Plattformbruder Škoda Superb wieder deutlich nach oben rücken in der Liste der Top 30 (derzeit Platz 24). Ein weiterer Klassiker in der Spitze der Flottenzulassungen ist der Volkswagen Golf – diesmal auf dem dritten Platz mit 30.709 Einheiten. Letztes Jahr konnte der Kompakte noch den ersten Platz belegen. Zwei Kandidaten haben es 2023 geschafft, sich ordentlich nach vorn zu arbeiten. So belegte die C-Klasse von Mercedes-Benz diesmal den starken Platz fünf mit 22.865 verkauften Einheiten. Als Besonderheit darf die siebte Platzierung gewertet werden: Es handelt sich dabei um Volkswagens rein elektrisch angetriebene Baureihe ID.4 und ID.5 mit 19.721 Einheiten. Letztes Jahr belegte der Strome mit hohem Nutzwert noch Platz 21.

Apropos Strome: Elektrisch angetriebene Modelle sind in der Flotte nach wie vor in der Minderheit. Bloß drei lautlos angetriebene Baureihen haben es in die diesjährige Top 30 geschafft. Neu eingestiegen ist das Tesla Model Y mit 17.667 Einheiten. Und

(Fortsetzung auf S. 28)

MOBILE FS-KONTROLLE FÜR SMARTPHONE (Android und iOS)

Ab 2€

pro Fahrer/Monat
(zzgl. gesetzlicher MwSt.)

●●● Fuhrpark-Management-Systeme ●●●

info@eh-systemhaus.de
www.eh-systemhaus.de
+49 (0) 75 76 / 96 181 - 0

Der Škoda Octavia ist der Topseller 2023 hinsichtlich der gewerblichen Zulassungen



auch wenn es sich bei Tesla um eine US-amerikanische Marke handelt – einen kleinen Heimvorteil genießt das im brandenburgischen Grünheide gebaute SUV schon. Das dritte rein elektrische Modell im Bunde hier in der Top 30 der Flottenzulassungen heißt Škoda Enyaq. Von dem SUV-Stromer konnten die Tschechen hierzulande dieses Jahr immerhin 10.850 Exemplare absetzen.

Allerdings darf nicht vergessen werden, dass viele Baureihen immerhin die Option auf elektrischen Antrieb bieten oder zumindest als Plug-in-Hybrid lieferbar sind und auf diese Weise wenigstens eine gewisse Strecke lang elektrisch bewegt werden können. So gibt es den auf dem zehnten Platz rangierenden Opel Corsa (17.315 Einheiten in der Flotte) sowohl mit Verbrennungsmotoren als auch mit elektrischem Antrieb. Den elftplatzierten Mercedes-Benz GLC (16.397 gewerblich zugelassene Einheiten) dagegen gibt es abgesehen von den zahlreichen Verbrenner-Versionen als extern aufladbaren Hybrid.

Seltener in der Top 30 der Flottenzulassungen findet man Hybridmodelle ohne externe Auflademöglichkeit. Und doch gibt es sie: Der auf dem Platz 21 weilende Kuga ist als Vollhybrid lieferbar. Der letztes Jahr 11.490-fach ausgelieferte Ford hat übrigens gute Chancen, demnächst wieder zu steigen in der Platzierung. Er wurde gerade einem Facelift unterzogen.

Interessant: Beim Ranking der Topseller sind die ersten Plätze in der Hand des Volkswagen Konzerns, auch stellt er insgesamt wieder mehr als die Hälfte (16 Modelle) der 30 beliebtesten Modelle in der Flotte. Mit dem vierten Platz des VW Tiguan rangiert nicht wirklich überraschend ein SUV-Modell im Ranking der Topseller der Flotte. Längst haben SUV das Nischendasein in den deutschen Fuhrparks verlassen und entwickeln sich auch hier zu einem unaufhaltbaren Trend: Allein elf Modelle der Top 30 entfallen auf dieses Segment. Bezieht man hingegen die prozentualen Anteile der gewerblichen Zulassungen an den Gesamtzulassungen ein, ergibt sich ein erstaunliches Bild: Modelle aus der Kompakt- und Mittelklasse, die insbesondere bei Dienstwagenutzern aufgrund hoher Laufleistungen Anklang finden und dementsprechend mit einem gewissen Fokus auf den Flottenbereich entwickelt werden, prägen die Topseller in der Flotte. Gleich 23 Modelle entstammen diesen beiden Segmenten.

Topseller der Importeure

Auch bei den Topsellern der Importeure mischt der Volkswagen-Konzern kräftig mit. Ganze 13 von 30 Modellen, und damit fast die Hälfte, tragen das CUPRA-, SEAT- oder Škoda-Emblem. Der Škoda Octavia sichert sich mit 33.509 Einheiten in der Kundengruppe auch im Jahr 2023 den Platz an der Sonne, und das nicht zu Unrecht, denn den Octavia wie auch seinen großen Bruder – den Superb – kann man gut und gerne als perfekt für den Flottenmarkt abgestimmt bezeichnen. Dies belegen auch die Anteile der Gewerbe- an den Gesamtverkäufen: 80,13 Prozent beim Octavia und 76,4 Prozent beim Superb sprechen eine deutliche Sprache; kein anderes Modell im Topseller-Ranking hat einen höheren

TABELLE 2: DIE TOPSELLER IN DER FLOTTE 2023

Rang	Modell	Gesamtverkäufe	Echte gewerbliche Zulassungen	Anteil der Gewerbeverkäufe in Prozent	Vorjahresplatzierung	Veränderung gegenüber 2021
1	Škoda Octavia	41.819	33.509	80,13 %	3	↗
2	Volkswagen Passat	47.494	33.456	70,44 %	2	•
3	Volkswagen Golf	81.117	30.709	37,86 %	1	↘
4	Volkswagen Tiguan	63.958	26.696	41,74 %	4	•
5	Mercedes-Benz C-Klasse	44.257	22.865	51,66 %	16	↗
6	Audi A4	35.905	20.403	56,82 %	10	↗
7	Volkswagen ID.4, ID.5	36.353	19.721	54,25 %	21	↗
8	BMW 3er	34.422	18.039	52,41 %	5	↘
9	Tesla Model Y	45.818	17.667	38,56 %	NEU	NEU
10	Opel Corsa	53.669	17.315	32,26 %	6	↘
11	Mercedes-Benz GLC	35.694	16.397	45,94 %	19	↗
12	Škoda Kodiaq	23.150	15.496	66,94 %	23	↗
13	Audi A6	30.580	14.923	48,80 %	11	↘
14	Ford Focus	25.115	14.684	58,47 %	20	↗
15	Opel Astra	25.093	13.136	52,35 %	NEU	NEU
16	BMW X1	37.267	13.059	35,04 %	NEU	NEU
17	BMW X3	26.847	12.518	46,63 %	12	↘
18	SEAT/CUPRA Leon	27.066	12.366	45,69 %	13	↘
19	Audi Q5	24.395	12.192	49,98 %	26	↗
20	CUPRA Formentor	30.078	11.910	39,60 %	15	↘
21	Ford Kuga	22.171	11.490	51,82 %	7	↘
22	Volkswagen up!	19.577	11.459	58,53 %	24	↗
23	Mercedes-Benz E-Klasse	26.561	11.414	42,97 %	18	↘
24	Škoda Superb	14.921	11.399	76,40 %	22	↘
25	Audi A3	34.686	11.287	32,54 %	14	↘
26	Volkswagen Polo	34.408	11.286	32,80 %	NEU	NEU
27	BMW 4er	27.584	11.214	40,65 %	NEU	NEU
28	MINI MINI	45.938	10.950	23,84 %	28	•
29	Škoda Enyaq	23.498	10.850	46,17 %	NEU	NEU
30	BMW 5er	22.633	10.666	47,13 %	9	↘

Quelle: KBA

Anteil. Der Škoda Superb mit der internen Bezeichnung 3V ist seit Mitte 2015 im Handel, und der bereits angesprochene Generationswechsel in diesem Jahr könnte den tschechischen Kombi, dessen Platzangebot seinesgleichen sucht, wieder weiter nach vorne im Ranking der Topseller der Importeure in der Flotte katapultieren. Auf Platz zwei in diesem Ranking rangiert das Tesla Model Y (17.667 Einheiten), noch vor dem Škoda Kodiaq (15.496 Einheiten) und dem Škoda Superb (11.399). Der CUPRA Formentor wie auch der Fiat 500 müssen federn lassen: Platz fünf für das SUV (letztes Jahr noch Platz vier). Der kultige Italiener rutscht gar auf Platz elf ab, konnte er sich doch letztes Jahr noch mit einem starken zweiten Platz schmücken. Der zweite Tesla im Bunde, hier das Model 3, darf sich ebenfalls über eine Platzierung in der Top 30 freuen. Allerdings fällt die Limousine vom zehnten auf den 14. Rang.

Eingangs haben wir über die Elektrifizierung und deren Einfluss auf die Zulassungszahlen im vergangenen Jahr gesprochen. Insbesondere die Topseller der Importeure belegen dies: Gleich acht Modelle der Top Ten waren im vergangenen Jahr als Plug-in-Hybrid oder als batterieelektrisches Fahrzeug erhältlich. Mit dem starken Tesla Model Y auf Platz zwei, dem Škoda Enyaq auf Platz sieben und dem CUPRA Born auf Platz zehn sind hier auch drei Modelle vertreten, die es ausschließlich als BEV gibt. Wie sich der ab September fehlende Umweltbonus für rein elektrische Flottenfahrzeuge auf die echten gewerblichen Zulassungen auswirken wird, ist noch nicht klar, da viele Unternehmen den Umweltbonus eher als willkommenes Goodie sehen und deren zukünftige Mobilitätsstrategie damit nicht abhängig von Förderungen ist.

Ausblick

Mit dem Redaktionsschluss treffen auch die ersten Zulassungszahlen für das Jahr 2024 ein: Mit 213.553 Gesamtneuzulassungen kann sich der Januar laut DATAFORCE Analyse deutlich von den letzten drei Jahren absetzen und liegt in etwa auf dem Niveau der Jahre 2015 sowie 2016. Dabei profitiert der Markt noch immer von dem hohen

TABELLE 3: DIE TOPSELLER DER IMPORTEURE IN DER FLOTTE 2023

Rang	Modell	Gesamtverkäufe	Echte gewerbliche Zulassungen	Anteil der Gewerbeverkäufe in Prozent	Vorjahresplatzierung	Veränderung gegenüber 2021
1	Škoda Octavia	41.819	33.509	80,13 %	1	•
2	Tesla Model Y	45.818	17.667	38,56 %	8	↗
3	Škoda Kodiaq	23.150	15.496	66,94 %	6	↗
4	SEAT/CUPRA Leon	27.066	12.366	45,69 %	3	↘
5	CUPRA Formentor	30.078	11.910	39,60 %	4	↘
6	Škoda Superb	14.921	11.399	76,40 %	5	↘
7	Škoda Enyaq	23.498	10.850	46,17 %	17	↗
8	Škoda Karoq	20.681	8.864	42,86 %	9	↗
9	Volvo XC60	16.756	7.651	45,66 %	15	↗
10	CUPRA Born	17.464	6.782	38,83 %	19	↗
11	Fiat 500	47.166	6.691	14,19 %	2	↘
12	SEAT/CUPRA Ateca	22.171	6.503	29,33 %	13	↗
13	Škoda Fabia	20.167	6.199	30,74 %	12	↘
14	Tesla Model 3	15.865	5.928	37,37 %	10	↘
15	KIA Ceed	20.938	5.687	27,16 %	14	↘
16	Toyota Yaris	27.805	5.315	19,12 %	11	↘
17	Toyota Corolla	12.945	4.388	33,90 %	28	↗
18	Volvo XC40	12.028	4.241	35,26 %	20	↗
19	SEAT Tarraco	7.586	4.046	53,34 %	22	↗
20	Renault Megane	8.865	3.926	44,29 %	24	↗
21	Toyota Aygo	12.092	3.902	32,27 %	26	↗
22	Hyundai Kona	23.207	3.839	16,54 %	16	↘
23	Hyundai Ioniq 5	11.069	3.688	33,32 %	18	↘
24	KIA Sportage	14.866	3.663	24,64 %	25	↗
25	Škoda Kamiq	16.931	3.134	18,51 %	NEU	NEU
26	SEAT Ibiza	13.283	3.109	23,41 %	NEU	NEU
27	Renault Clio	11.369	2.660	23,40 %	27	•
28	Volvo XC90	6.265	2.593	41,39 %	NEU	NEU
29	KIA Picanto	9.183	2.592	28,23 %	NEU	NEU
30	Hyundai Tucson	19.744	2.585	13,09 %	21	↘

Quelle: KBA

Auftragsbestand, der sich im Laufe des Jahres 2022 aufgetürmt hat. Blickt man auf die gewerblichen Zulassungen, ist nicht nur ein starkes Wachstum von etwa 21 Prozent im Vergleich zum Vorjahresmonat wahrzunehmen, sondern ein ab-

soluter Rekord: Noch nie zuvor haben Fuhrparkverantwortliche mehr als 70.000 Pkw in einem Januar zugelassen. Wie lange der Puffer durch den hohen Auftragsbestand vorhält, bleibt jedoch abzuwarten.



Wir sind auf der Flotte 2024

Besuchen Sie uns am Stand J43 und lernen Sie unsere Fuhrparklösungen kennen.

Erfahren Sie mehr auf carano.de/flotte

Flotte!
Der Branchentreff

in Düsseldorf
20. + 21.03.24



START
2024

Gut vorbereitet ins neue Jahr

Auch wenn das neue Jahr schon in vollem Gange ist, herrscht möglicherweise immer noch etwas Verwirrung angesichts der neuen Verordnungen und Regeln, die jetzt gelten. Da Unwissenheit nicht vor Strafe schützt, bringt Flottenmanagement etwas Licht in das Dunkel der Neuheiten und Änderungen.

CO₂-Abgabe

Die CO₂-Abgabe wird in diesem Jahr wieder angehoben: Sie steigt, nach der Aussetzung im letzten Jahr aufgrund der Energiekrise und der übermäßig angestiegenen Energiekosten (eigentlich war eine Erhöhung von 30 auf 40 Euro pro Tonne CO₂ beschlossen), in diesem Jahr dann aber nicht auf die geplanten 40 Euro pro Tonne CO₂, sondern direkt auf 45 Euro. Dies dürfte sich besonders an der Zapfsäule bemerkbar machen, da der Preisaufschlag bei den fossilen Brennstoffen Benzin und Diesel etwa 4 Cent mehr pro Liter beträgt. Im Jahr 2025 soll die nächste Stufe dann entsprechend 55 Euro betragen, aber verlassen sollte man sich darauf nicht unbedingt. Auch wie sich die Spritpreise sonst entwickeln, bleibt ungewiss.

Haftpflichtversicherung

Teurer wird es, zumindest für einen Teil der Autofahrer, auch bei der Haftpflichtversicherung. Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (GDV) hat neue Typklassen-Einstufungen bekannt gegeben: Diese Typklassen werden neben den Regionalklassen und anderen Faktoren von den Versicherern verwendet, um die Beitragshöhe für die Kfz-Versicherung festzulegen. Sie spiegeln die Schaden- und Unfallbilanz wider (alle bei der Versicherung gemeldeten Schäden und die dadurch verursachten Kosten werden über einen Zeitraum von drei Jahren betrachtet) und werden jedes Jahr aktualisiert. Von den geänderten Einstufungen sind etwa 13 Millionen Fahrer betroffen: Für circa 7,4 Millionen Fahrzeughalter wird es bei der Haftpflichtversicherung teurer, für 5,4 Millionen hingegen günstiger. Die Typklasse wird in der Regel nur um eine Klasse nach oben oder unten verändert. Für

den Großteil der 39,4 Millionen Autofahrer bleibt sie jedoch gleich.

Mautgebühren

Auch hier bleiben Preiserhöhungen nicht aus. Bei den Mautgebühren wurde eine neue Komponente zur Berechnung hinzugefügt, nämlich ein Aufschlag von 200 Euro pro Tonne CO₂. Bevor einige Flottenleiter sich jetzt entspannt zurücklehnen, da die Mautpflicht für ihren Fuhrpark keine Gültigkeit besitzt, sei gesagt, dass diese ab Juli ausgedehnt wird und sich dann auch auf Lkw ab 3,5 Tonnen bezieht. Handwerksbetriebe sind zwar von dieser Regelung ausgenommen (wenn der Lkw unter 7,5 Tonnen wiegt), aber nicht jeder Fuhrpark dürfte unter diese Ausnahme fallen. Deshalb sollten Verantwortliche vor Juli alles Nötige geregelt haben, um unnötige Bußgelder zu vermeiden.

Führerscheinumtausch

Bis zum Jahr 2033 müssen alle Führerscheine, die vor dem 19. Januar 2013 ausgestellt wurden, in ein EU-einheitliches Dokument umgetauscht werden. In Deutschland sind das um die 43 Millionen Dokumente: etwa 15 Millionen Papierführerscheine ausgegeben bis 31. Dezember 1998 sowie rund 28 Millionen Scheckkartenführerscheine ausgegeben zwischen dem 1. Januar 1999 und dem 18. Januar 2013. Hintergrund der Umtauschaktion ist, alle Führerscheine in der EU einheitlich und fälschungssicher zu machen, um Missbrauch zu vermeiden. Da der Umtausch gestaffelt abläuft, sind in diesem Jahr die Führerscheininhaber der Geburtsjahre 1965 bis 1970, deren Führerscheine bis einschließlich 31. Dezember 1998 ausgestellt worden sind, an der Reihe. Diese müssen den alten rosa- oder graufarbenen Lappen gegen einen Führerschein im Scheckkartenformat austauschen. Der Kostenpunkt beträgt 25 Euro; es werden ein amtlicher Lichtbildausweis, ein biometrisches Passbild und der aktuelle Führerschein benötigt. Eine erneute Führerscheinprüfung oder eine medizinische Untersuchung finden nicht statt. Das neue Dokument ist dann für 15 Jahre gültig. Die Frist zum Umtausch endete am 19. Januar 2024, sonst droht ein Verwarnungsgeld in Höhe von 10 Euro und der neue Führerschein muss dann bei der Polizei vorgelegt werden. Dabei handelt es sich übrigens um Fahren ohne gültiges Dokument. Die Fahrerlaubnis

bleibt natürlich weiterhin erhalten. Im nächsten Jahr sind dann die Jahrgänge 1971 oder später dran. Ein Gutes hat die Sache ja: Man kann das alte Foto gegen ein neues tauschen, auch wenn das alte Bild sicherlich schon für den ein oder anderen Lacher gesorgt hat.

Neue Plakette

Doch es gibt nicht nur einen neuen Führerschein, zumindest für manche, sondern auch eine neue Fahrzeugplakette. In diesem Jahr müssen alle Fahrzeuge mit einer grünen Plakette zum TÜV. Nach Bestehen der Hauptuntersuchung gibt es für bereits zugelassene Fahrzeuge eine blaue Plakette, die zwei Jahre gültig ist. Für neu zugelassene Fahrzeuge ist sie hingegen gelb und besitzt bis 2027 Gültigkeit. In welchem Monat die Hauptuntersuchung fällig ist, zeigt die Zahl oben auf der Plakette. Der Termin ist außerdem in der Zulassungsbescheinigung Teil I, umgangssprachlich Fahrzeugschein genannt, vermerkt. Wer den Prüftermin der gesetzlich vorgeschriebenen Hauptuntersuchung nicht rechtzeitig wahrnimmt, riskiert ein Bußgeld in Höhe von bis zu 60 Euro und einen Punkt in Flensburg. Wer um mehr als zwei Monate überzieht, dem droht außerdem eine vertiefte HU mit zusätzlichen Kosten.

Neue, verpflichtende Assistenzsysteme

Kommen wir noch mal zum Thema „neue Vorschriften“: Um auf europäischen Straßen die eigene Sicherheit und die der anderen Verkehrsteilnehmer weiter zu erhöhen, hat die EU eine Verordnung für weitere verpflichtende Fahrerassistenzsysteme in Neuwagen erlassen. Laut Statistik der EU ist menschliches Versagen für 95 Prozent aller Verkehrsunfälle verantwortlich. Die neue Sicherheitstechnologie soll hier Verbesserungen erbringen und so bis 2038 rund 25.000 Unfälle und 140.000 schwere Verletzungen vermeiden. Neben den seit Jahren bekannten Fahrerassistenzsystemen wie beispielsweise ABS oder ESP müssen ab dem 7. Juli bei neu zugelassenen Pkw folgende Assistenzsysteme serienmäßig verbaut werden:

- **Intelligenter Geschwindigkeitsassistent (ISA):** Dieser macht den Fahrer durch optische und akustische Signale darauf aufmerksam, dass die erkannte zulässige Höchstgeschwindigkeit überschritten wird.

• **Müdigkeits- und Aufmerksamkeitswarner:** Durch eine Analyse von Fahr- oder Lenkmustern, die auf KI basiert, überwacht das System den körperlichen Zustand des Fahrers und erkennt, ob die Aufmerksamkeit durch Müdigkeit oder nachlassende Konzentration gemindert wird.

• **Notbremsassistent:** Der Assistent erkennt Gefahrensituationen und veranlasst im entsprechenden Fall, dass das Fahrzeug selbstständig abbremst beziehungsweise bei Bremsvorgang unterstützt wird. Dabei wird gestaffelt definiert, welche Objekte und Verkehrsteilnehmer der Notbremsassistent erkennen muss. Zuerst ist nur die Erkennung von Hindernissen und bewegten Fahrzeugen vor dem Auto verpflichtend, später müssen dann auch Fußgänger und Radfahrer erkannt werden.

• **Notfall-Spurhalteassistent:** Wird unbeabsichtigt die Fahrspur verlassen (beispielsweise beim Sekundenschlaf), greift das Assistenzsystem ein und führt das Fahrzeug wieder zurück in die Spur.

• **Notbremslicht:** Damit werden andere Verkehrsteilnehmer auf einen abrupten Bremsvorgang hingewiesen, um ein Auffahren zu vermeiden. Es wird dargestellt, indem das Bremslicht in schneller Folge aufblinkt.

• **Rückfahrassistent:** Die Technologie warnt Autofahrer, wenn sich andere Verkehrsteilnehmer oder Objekte hinter dem Fahrzeug befinden, und unterstützt so beim Rückwärtsfahren.

• **Vorrichtung zum Einbau einer alkoholempfindlichen Wegfahrsperre:** Diese soll das Fahren unter Alkoholeinfluss verhindern. Zunächst ist nur der Einbau einer Schnittstelle,

an die ein entsprechendes Kontrollgerät angeschlossen werden kann, verpflichtend. Die Wegfahrsperre selbst soll zu einem späteren Zeitpunkt nachgerüstet werden.

Für diejenigen, die jetzt schon von der ganzen Piepserei im Auto abgelenkt sind, dürfte sich die Situation damit nicht unbedingt verbessern. Ob dann einfach gar nicht mehr darauf geachtet wird und wirklich wichtige Meldungen übersehen werden, sollte auch in die Überlegungen miteinbezogen werden.

Zusätzlich zu den oben genannten Maßnahmen müssen Neuwagen ab Juli mit einem Event Data Recorder (EDR) ausgestattet sein, also einer Blackbox für das Auto. Diese ist wie in Flugzeugen, in denen die Technik seit den 50er-Jahren verwendet wird, orange, um besser auffindbar zu sein. Das System zeichnet im Pkw kontinuierlich Daten auf und überschreibt diese dann wieder. Zu den notierten Informationen gehören beispielsweise Geschwindigkeit, Motordrehzahl und Lenkwinkel. Bei Eintreten eines Unfalls werden die Daten nicht länger überschrieben, sondern abgespeichert und können dann ausgelesen werden, um so genaue Informationen zum Unfallhergang zu liefern. Näheres dazu in unserer Rubrik Recht ab S. 50.

Alpine-Symbol auf Winterreifen

In den vergangenen Jahren hat die Kennzeichnung M+S (Matsch und Schnee) auf Reifen signalisiert, dass diese für die Nutzung im Winter geeignet sind. Diese Kennzeichnung wurde 2018 durch das Alpine-Symbol (dreigezackter Berg mit Schneeflocke) ersetzt. Dieses sagt aus, dass die

Reifen ihre Wintertauglichkeit in einem standardisierten Test bewiesen haben. Im Gegensatz dazu setzte M+S-Kennzeichnung keine Prüfung voraus, die Reifen waren also nicht unbedingt für die winterlichen klimatischen Verhältnisse geeignet. Für Reifen mit diesem Symbol wurde, wenn sie bis zum 31. Dezember 2017 hergestellt worden sind, eine Übergangsfrist eingerichtet, die im Oktober dieses Jahres endet. Ab dann sind nur noch Reifen mit Alpine-Symbol als Winterreifen in Deutschland zulässig. Wer dies nicht beachtet, verstößt gegen die in Deutschland geltende situative Winterreifenpflicht (geregelt nach § 2 Punkt 3a der Straßenverkehrs-Ordnung), welche die Benutzung von Winterreifen, montiert auf allen vier Radpositionen, bei winterlichen Straßenverhältnissen mit Glatteis, Schneeglätte und -matsch sowie Eis- und Reifglätte vorschreibt. Als Strafe warten hier ein Bußgeld in Höhe von 60 Euro und ein Punkt in Flensburg auf den Fahrer. Es ist also so, als ob man ganz ohne Winterreifen unterwegs ist. Flottenmanagement wird Sie in einem Artikel über Winterreifen in der Ausgabe 5/24 aber sicherlich noch einmal daran erinnern.

Handy-Blitzer

Bekanntlich riskiert, wer mit Handy am Steuer fährt, ein Bußgeld in Höhe von 100 Euro sowie einen Punkt in Flensburg. Um dies besser kontrollieren zu können, wurden in einem Pilotprojekt in Rheinland-Pfalz sogenannte Handy-Blitzer eingerichtet, die erkennen, ob der Fahrer ein Handy in der Hand hält, und dann auslösen. Die bisher fehlende Gesetzesgrundlage wird dort nun erarbeitet und mit der neuen Art von Blitzer ist dann wohl auch bald bundesweit zu rechnen.



Wir sind Mobilisierer. HDI bietet mehr als nur Versicherung.

HDI Global SE → Kraftfahrt

Besuchen Sie uns an unserem Stand Nr. F58 in Halle 6 beim „Flotte! Der Branchentreff“.

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



Flotten-Versicherung



HDI Risk Consulting



Rechtsschutz





Fuhrpark-Insights

Nach zwei Jahren Pause war es endlich wieder so weit: Am 7. und 8. Dezember 2023 konnte zum 18. Mal das Flottenmanagement-Redaktionsbeiratstreffen stattfinden. Die Anwesenden diskutierten im Hotel Dorint auf dem Bonner Venusberg über aktuelle Fuhrparkthemen sowie Dauerbrenner in der Flotte. Dieses Mal allerdings in kleinerer Runde, da einige Teilnehmer krankheitsbedingt absagen mussten.

Elektromobilität

Ganz oben auf der Tagesordnung stand die Frage, welchen Antrieb der Dienstwagen denn nun haben soll. Dies ist nicht verwunderlich, da die politisch gesetzte Umstellung auf Elektromobilität wohl die größte Veränderung innerhalb des Fuhrparks in den letzten Jahren darstellt. Nach wie vor machen sich Flottenmanager Gedanken, ob sie erst einmal abwarten und weiterhin auf Verbrenner setzen sollen oder ob E-Autos die richtige Wahl sind, wie Stephan Faut, Fuhrparkmanager bei der apetito AG, treffend beschreibt: „Als Zukunftsthema fällt mir momentan tatsächlich nur eines ein: Antriebe. Was ist wirklich die Zukunft? Elektromobilität, Wasserstoff, oder behalten wir auch noch einen großen Teil Verbrenner?“ Als einen echten Rückschlag für die E-Mobilität sahen alle Teilnehmer den Wegfall des Umweltbonus für Unternehmen seit September letzten Jahres an. Die Idee hinter der Förderung war eigentlich, diese zu gewähren, bis sich die BEV am Markt etabliert haben. Dass dies nun seit Anfang 2024 der Fall ist, würden die meisten doch eher verneinen und so denken

nicht wenige über die generelle Frage nach, ob Elektromobilität für ein Unternehmen wirklich sinnvoll ist. Auch Verkehrsrechtsexperte und Flottenmanagement-Gastautor Lutz D. Fischer sieht eine solche Entwicklung: „Die Zulassungszahlen für Elektromobilität gehen zurück, weil der erste Markt über die Flotten das nicht mehr so hergibt. Die BAFA-Förderung für Unternehmen ist ausgelaufen, was meines Erachtens zur Folge hat, dass man sich in den Unternehmen überlegt: Muss es denn jetzt Elektromobilität sein oder warten wir noch?“ Die Leasingraten für E-Fahrzeuge sind, natürlich auch durch die allgemein gestiegenen Zinsen, dann doch ein gutes Stück höher geworden als noch vor einem halben Jahr. An dieser Problematik ändert auch die vergünstigte Besteuerung des geldwerten Vorteils oder die THG-Quote, die auch immer niedriger ausfällt, erst einmal nichts.

Dabei spielt natürlich auch das Mobilitätsbedürfnis der Mitarbeiter eine entscheidende Rolle: Anders als bei Verbrennern sollte anhand des Fahrprofils geprüft werden, ob ein Elektroauto

einen wirklichen Vorteil bringt. Denn bei häufigen Langstreckenfahrten rechnet sich das Ganze durch die entstehenden Ladepausen vielleicht doch nicht. Dazu kommt der essenzielle Punkt der Ladeinfrastruktur mit den dazugehörigen Strompreisen: Wenn das Laden am Unternehmensstandort nicht machbar ist und sich auch eine Wallbox zu Hause nicht realisieren lässt, bleibt nur das teurere Vergnügen, öffentliche Lademöglichkeiten zu nutzen. „Was uns natürlich eingeholt hat, sind die gestiegenen Strompreise. Als wir angefangen haben mit der Elektromobilität hieß es: Laden kostet ja nichts, auf jeden Fall ist ein Elektroauto günstiger als ein Verbrenner. Und heute ist alles anders“, erinnert sich Melanie Gue, Teamleitung Fuhrparkmanagementsoftware bei der Johanniter-Unfall-Hilfe e.V. Die anwesenden Fuhrparkleiter setzen dabei alle auf Ladekarten, um dem Gebührenchaos der öffentlichen Stromladetarife zu entgehen und es ihren Mitarbeitern möglichst einfach zu machen. Ist der Einbau einer Wallbox zu Hause beim Mitarbeiter möglich, folgen die Probleme der Wartung und Eichung sowie Versicherung.



Auch Stephan Faut beschäftigt das Thema Elektromobilität

Die Fuhrparkleiter berichten hier, die Prüfung extern regeln zu lassen, indem sie zum Beispiel auch einen Wartungsvertrag abgeschlossen haben. In die Kosten der Fahrzeuge fließt natürlich auch der mögliche Restwert ein, über den meist keine Klarheit besteht. Das treibt auch Melanie Gue um: „Wir wissen nicht: Bleibt es bei der Elektromobilität, wie reagieren die Privatleute, gibt es einen Markt für gebrauchte Elektrofahrzeuge oder fährt jeder seinen Benziner weiter, bis der auseinanderfällt? Deshalb halte ich das Restwert-Risiko für die Fahrzeuge für überhaupt nicht einschätzbar.“ Auch die anderen Flottenverantwortlichen der Runde setzen daher auf Leasing, um diesem Risiko zu entgehen.

Obwohl besonders der Zustand der Batterie für die Wiedervermarktung eines E-Autos entscheidend ist (Der Akku kann bis zu 50 Prozent des Wertes ausmachen), kontrollieren die Firmen das Ladeverhalten ihrer Mitarbeiter nicht durch spezielle Vorschriften, um die Langlebigkeit der Batterie zu erhalten. Interessierte werden aber natürlich in das Thema eingewiesen, um mögliche Probleme im Vorfeld zu klären und beispielsweise unnötige Strafen wie die Blockiergebühr zu vermeiden.

Trotz dieser ganzen Schwierigkeiten haben die Teilnehmer durchgehend gute Erfahrungswerte mit der Elektromobilität sammeln können, sei es in kleinen Pilotprojekten, die gestartet wurden, oder einfach im Alltag. Wichtig bleibt hier, dass das Fahrprofil zum Antrieb passen muss, was auch eine Veränderung der Car-Policy nach sich ziehen kann. Mit den Fabrikaten chinesischer Hersteller hat allerdings noch keiner Erfahrungen gesammelt. Genauso stehen die Antriebsmöglichkeiten durch Wasserstoff oder Gas nicht auf der Agenda, da entweder die Infrastruktur fehlt oder schlichtweg keine Nachfrage besteht. Als Ergebnis steht dementsprechend die Einsicht, dass der Fuhrpark in Zukunft wohl aus einem bunten Mix aus Antrieben besteht, sei es BEV, Verbrenner oder auch Hybrid – denn es besteht einfach keine Planungssicherheit, ob sich ein getätigtes Investment in E-Mobilität denn auch in der Zukunft auszahlt.

Verbrenner

Doch welche Gründe sprechen auf der anderen Seite für den Verbrenner in der Flotte? Hier wurde genannt, dass er einfach funktioniert, man sich über Reichweite und Laden keine Gedanken machen muss, es keine Unsicherheiten gibt und man weiß, was man bekommt, da die Technologie schon seit Jahrzehnten auf dem Markt ist. Die entstehenden Kosten sind direkt sichtbar, anstatt erst am Monatsende bei der Abbuchung. Auch der Umweltaspekt ist bei Verbrennern durch die technische Ausgereiftheit und lange Haltedauer gegeben. Doch die gerade angesprochene fehlende Planungs-

(Fortsetzung auf S.34)

HIER GIBT'S AUTOS



Über 30 Marken aus einer Hand.
Deutschlandweite Auslieferung.
Vom Kleinwagen bis zum
XXL-Transporter.
TCO und CO₂ optimiert.
Alle Antriebsarten lieferbar.

DIE AVAG. SEIT 1991.



AVAG HOLDING SE
WWW.AVAG.EU
FLOTTENZENTRUM@AVAG.EU

Zeit für ein Gruppenfoto muss natürlich auch sein



sicherheit spielt auch bei diesen Antrieb eine Rolle, wenn auch eher aus politischen Gründen. So machen sich die Flottenmanager Gedanken über Veränderungen in der Besteuerung, sei es die steigende CO₂-Abgabe, der mögliche Wegfall der Dieselsubventionen oder auch eine Erhöhung der Ein-Prozent-Regelung für Firmenkraftwagen. Wenigstens sind Fahrverbote aufgrund fehlender Umweltplaketten kein Thema mehr, vor allem aufgrund der ständigen Modernisierung des Fuhrparks. E-Fuels werden weiterhin als gleichwertige Alternative zu herkömmlichen Kraftstoffen gesehen, nur ist die aufwendige Produktion hier das Problem. Deshalb ist eine Umsetzung für den Massenmarkt noch nicht so recht ersichtlich.

Künstliche Intelligenz

Das nächste große Thema, nicht nur im Fuhrpark, sondern in der gesamten Gesellschaft, was den Beirat beschäftigte, war KI. Hier waren

Melanie Gue:
„Fuhrpark wird eben nicht per Geburtsrecht verstanden, sondern man muss dafür auch was wissen, und das ist gar nicht so unkompliziert. Fuhrpark muss gelernt werden“



zuerst einmal eine genaue Definition und eine Unterscheidung vonnöten, damit verschiedene Aspekte nicht durcheinandergeraten: Künstliche Intelligenz meint auf der einen Seite den Vorgang der Analyse teils riesiger Datenmengen, auf der anderen Seite wird damit aber auch ein generativer oder kreativer Akt bezeichnet, wie Lutz D. Fischer ausführte: „Das Thema ‚künstliche Intelligenz‘ gewinnt bei Arbeits- und Managementvorgängen, bei der Unterstützung, beim normalen Workflow und bei der Benutzung von Textbausteinen immer mehr an Bedeutung. In vielen Fällen geht es dabei aber nicht um ‚KI‘ im engeren Sinne, sondern um die rechnergestützte softwaremäßige Unterstützung bei der Auswertung von großen Datenmengen.“ Dazu kommt noch die Unterscheidung zwischen KI und Digitalisierung, die Stauforscher und Flottenmanagement-Kolumnist Prof. Dr. Michael Schreckenberg scherzhaft liefert: „Man muss mit dem Wort künstliche Intelligenz sehr vorsichtig sein. Es wird heute alles, was nach digital aussieht, als künstlich intelligent beschrieben. Wenn man etwas per Hand aufschreibt und dann in den Computer eingibt, wird dies schon als künstliche Intelligenz bezeichnet.“

Mögliche Einsatzfelder für die erste Art der KI sahen die Teilnehmer speziell in der Schadenaufnahme, bei der diese zusätzlich zum geschulten Blick des Experten verwendet wird, oder in der doch sehr aufwendigen Fuhrparkverwaltung. Melanie Gue spricht hier aus Erfahrung: „Die Verwaltung eines Fuhrparks ist unglaublich zeitaufwendig, wenn man es effizient und wirtschaftlich machen will. Kann ich das von den Mitarbeitern fordern, dass die das Ganze noch on top machen? Deshalb haben wir bei der Um-

Prof. Dr. Michael Schreckenberg:
„Es gibt drei Argumente, die immer für ein Tempolimit genannt werden: Das ist die Verkehrssicherheit, das sind Umweltaspekte und das ist Stau. Diese Begründungen sind alle sehr vage, insbesondere die Sache mit den Staus“



stellung auf ein neues Fuhrparkmanagementsystem genau nach diesen Dingen gesucht: Was gibt es für Möglichkeiten, was können wir digitalisieren, was können wir automatisieren?“ Gerade das Problem des Fachkräftemangels könnte teilweise durch die Unterstützung durch KI etwas reduziert werden. Darüber hinaus stellten sich die Fragen, was denn nun alles automatisiert ablaufen kann und wie KI umgesetzt und angewandt werden kann – beispielsweise als Tool, das Schlüsse aus allen möglichen Flottendaten zieht. Auch wenn künstliche Intelligenz so als Hilfsmittel bei der Auswertung von Informationen gesehen wird, besteht doch Einigkeit darüber, dass die Ergebnisse einer möglichen KI-Leistung stets durch Menschen kontrolliert werden müssen. Eine rein generative KI konnten sich die Teilnehmer daher nur schwer vorstellen. Aber man sollte die Entwicklungen in diesem Bereich weiterhin verfolgen und neue Entwicklungsschritte kritisch begutachten.



Gastautor Lutz D. Fischer konnte rechtliche Unklarheiten ausräumen

Damit zusammen hängt der Bereich autonomes Fahren, der hier nach erörtert wurde. Es gibt zwar immer wieder neue Meldungen über teilautonomes Fahren, doch dürfte die zeitliche Entwicklung noch andauern. So wird Level 5 (vollkommen autonom) wohl nicht in den nächsten zehn Jahren erreicht werden. Dies gilt übrigens für begrenzte und ausgewiesene Strecken. Ein komplett eigenständiges Fahren in jeder Situation wird es vielleicht nie geben, da bestimmte Szenarien, wie zum Beispiel der Stadtverkehr, zu komplex bleiben, wie Prof. Dr. Schreckenbergr ausführte: „Den Begriff autonomes Fahren sollte man nur ganz selten benutzen, denn dieser bedeutet: In jeder Situation überall nach eigenen Regeln handeln. Vielleicht erreichen wir das nie. Aber dass man einzelne Strecken automatisiert fährt, das ist durchaus technisch realisierbar. Die Schwierigkeit ist der Innenstadverkehr. Auf Autobahnen bei gerade vorgegebenen Spuren, das ist einfach, aber komplizierte Kreuzungsverläufe mit Fahrrad- und Fußgängerkehr, das ist eine ganz andere Größenordnung.“ In der Flotte wurde indes nach einer Zulassung solcher teilautonomen Fahrzeuge noch nicht gefragt, obwohl die Automatisierung des Parkprozesses doch recht verlockend klingt.

Mobilitätsformen

Neue Mobilitätsformen sind auf dem Vormarsch und auch die anwesenden Flottenmanager sind davon nicht unberührt geblieben. Diese zeigten sich zwar an zusätzlichen Angeboten für die Mitarbeitermobilität interessiert, mahnten aber zugleich an, dass auch das Drumherum passen müsse. Das heißt, dass die Umsetzung dieser neuen Arten der Mobilität beispielsweise ortsabhängig ist, da das beste Angebot rein gar nichts bringt, wenn die Infrastruktur, vor allem in ländlichen Gebieten, einfach nicht vorhanden ist. Auch kann man hier von einer Art Generationenfrage sprechen, da jüngere Arbeitnehmer verstärkt nach Alternativen zum Dienstwagen fragen, weil möglicherweise ein Führerschein gar nicht vorhanden ist. Zu diesen Alternativen gehört zum Beispiel das Dienstrad, das im Gehaltsumwandlungsmodell von Unternehmen als Benefit angeboten wird und für das es bereits zahlreiche Anbieter mit unterschiedlicher Produktpalette gibt. Der Fuhrparkleiter wird also immer mehr zum Mobilitymanager. Das bringt auch Probleme mit den ohnehin schon aufwendigen Aufgaben mit sich, wie Melanie Gue berichtet: „Ich glaube schon, dass es ganz viele gibt, die Fuhrpark eben so nebenbei machen, was nicht deren Hauptaufgabe ist. Denen ist auch gar nicht bewusst, was da alles dahintersteckt, zum Beispiel mit der Halterhaftung. Fuhrpark wird eben nicht per Geburtsrecht verstanden, sondern man muss dafür auch was wissen, und das ist gar nicht so unkompliziert. Fuhrpark muss gelernt werden.“ Die Kernaufgabe für den Flottenmanager bleibt aber wei-

(Fortsetzung auf S.36)



Halterhaftung mit DriversCheck Weil deine Verantwortung nicht mit der Führerscheinkontrolle endet!

Wir sichern dich und deine FahrerInnen in allen Bereichen der gesetzlich vorgeschriebenen Halterpflichten nach DGUV ab. Von der Führerscheinkontrolle bis zur Fahrerunterweisung – mit DriversCheck hast du die Experten für digitale Halterhaftung an deiner Seite.



**Gesetzlich
abgesichert**



**Kundennahes
Serviceteam**



**Wegweisender
Datenschutz**

**Triff uns am 20.03. & 21.03. auf der
Flotte! Der Branchentreff...**

Halle 6 | Stand 167

+49 221 17730710

vertrieb@drivers-check.de

www.drivers-check.de



Scannen



Prof. Dr. Michael Schreckenberg steuerte sein geballtes Fachwissen hinzu



Melanie Gue lieferte Einsichten aus der Welt eines Spezialfuhrparks



Flottenmanagement Testfahrer Patrick Broich klärte über technische Neuerungen auf

terhin die Verwaltung der Firmenwagen, da der persönliche Dienstwagen nach wie vor die beliebteste Form der Mobilität darstellt und auch ein großes Motivationsinstrument ist. Andere Mobilitätsformen lassen sich ja dazubuchen und komplementieren so das Angebot.

Doch wie verläuft die Anschaffung der Pkw für die Flotte? Unsere Fuhrparkleiter setzen nicht nur bei E-Autos ganz klar auf Leasing mit Anbietern, die ein breites Portfolio mit verschiedenen Services bieten und so den Verantwortlichen entlasten. Doch auch das Leasing hat mit der Fahrzeugrückgabe ein ganz eigenes Thema, wie die Teilnehmer berichten. Die Bewertung des Restwerts, eine mögliche vorzeitige Rückgabe oder ein ausgeschlossener Ankauf nach Leasingende sollten vor Vertragsabschluss berücksichtigt werden. Die Lieferzeiten für Fahrzeuge haben sich laut den Teilnehmern inzwischen entspannt, sind aber immer noch nicht zufriedenstellend. Auch daher befinden sich die Leasingzeiten weiterhin im oberen Bereich. Bei der Modellauswahl und den Car-Policys hat sich indessen nichts geändert.

Schadenmanagement

Zum Fuhrpark gehört leider auch das Thema Schadenfälle. Hier besteht Einigkeit darüber,

dass durch Assistenzsysteme ein verändertes Schadensbild aufgetreten ist: Während sich die Zahl von Auffahrunfällen oder kleinen Remplern verringert hat, kommt es jetzt vermehrt zu Unfällen anderer Art, die dann durch die beschädigte empfindliche Technik entsprechend teurer werden. Fahrer sollten sich also nicht blind auf die Hilfen verlassen. Gerade der Punkt Unachtsamkeit im Verkehr bleibt bestehen, trotz der besten technischen Unterstützung. Bei den verbauten Systemen, die teilweise vom Unternehmen bei der Ausstattung vorgeschrieben werden, handelt es sich in der Regel um ein Parksystem plus Rückfahrkamera, so auch bei apertito, wie Stephan Faut darlegt: „In unserer Referenzausstattung sind auf jeden Fall Parksensoren und Rückfahrkamera. Das ist Pflichtausstattung.“ Auch ein Notbremsassistent gehört zu den Assistenzsystemen und ist in verschiedenen Stufen schon serienmäßig in neueren Fahrzeugen verbaut. Dies erhöht selbstverständlich den Wiederverkaufswert. Lutz D. Fischer gibt abschließend noch zu bedenken, dass „man natürlich schauen muss, dass man ungeachtet einer ordnungsgemäßen Unterweisung im Gebrauch von Fahrer-Assistenzsystemen auch mit deren Fehlfunktionen zurechtkommt. Die nationalen wie internationalen Verkehrsvorschriften schreiben vor, dass der Fahrer stets die Kontrolle über das Fahrzeug haben muss. Das heißt, wenn der Fahrzeugführer zu seiner Bequemlichkeit Assistenten einsetzt wie einen adaptiven Tempomaten, muss er das auch entsprechend überwachen.“

Lutz D. Fischer:
„Die Verkehrsvorschriften schreiben vor, dass der Fahrer stets die Kontrolle über das Fahrzeug haben muss. Das heißt, wenn der Fahrzeugführer zu seiner Bequemlichkeit Assistenten einsetzt, muss er das auch entsprechend überwachen“



Stephan Faut:
„Als Zukunftsthema fällt mir momentan tatsächlich nur eines ein: Antriebe. Was ist wirklich die Zukunft? Elektromobilität, Wasserstoff? Oder behalten wir auch noch einen großen Teil Verbrenner?“



Das Schadenmanagement selbst ist bei den Teilnehmern ausgelagert. Ein externer Anbieter, der die Koordination und somit das ganze kaufmännische, organisatorische wie auch operative Geschäft übernimmt, schont dann doch die Nerven und rechnet sich am Ende durch bessere Stundenverrechnungssätze, von der gewonnenen Arbeitszeit ganz zu schweigen. Wenn man dann noch bundesweit Fahrzeuge im Einsatz hat, stellt das entsprechende Werkstattnetz mit den Einsteuerungspunkten und Ersatzwagen natürlich noch einen großen Pluspunkt

dar. Die Werkstattwahl, ob freie oder Vertragswerkstätten, wird dabei auch den Dienstleistern überlassen, solange es sich um zertifizierte Partner handelt und bestehende Leasingverträge dadurch nicht verletzt werden. Lutz D. Fischer weiß hier Genaueres: „Bei zertifizierten Werkstätten: Es kommt letztlich immer darauf an, dass Originalersatzteile verwendet werden, dass nach Reparaturvorgaben des Herstellers vorgegangen wird und dass eine entsprechende Garantie auf Reparaturleistungen gegeben wird. Wenn das Reparaturergebnis der Qualität einer Markenwerkstatt entspricht und durch ein entsprechendes Zertifikat belegt wird, dann spricht nichts dagegen.“ An dieser Stelle kurz noch zu dem Punkt Reifen: Den jährlichen Wechsel lässt jeder Flottenleiter durchführen, Allwetterreifen sind im Fuhrpark eher selten anzutreffen.

Politik und Recht

Über Politik lässt sich bekanntlich streiten, und das hat der Beirat auch mit Freude getan. Zum Beispiel gab es geteilte Meinungen zur immer wiederkehrenden Forderung nach einem Tempolimit auf deutschen Straßen, der einige nach Erfahrungen im Ausland durchaus wohlwollend gegenüberstehen. Zu beachten ist allerdings, dass viele ins Feld geführte Vorteile größtenteils haltlos sind, da ihnen die wissenschaftliche Grundlage fehlt und es der Diskussion so



Dieter Prohaska erläuterte die Auswirkung des Wegfalls der BAFA-Prämie auf die Leasingraten

an Fakten mangelt. Prof. Dr. Schreckenbergr führt dazu aus: „Es gibt drei Argumente, die immer für ein Tempolimit genannt werden: Das ist die Verkehrssicherheit, das sind Umweltaspekte wie CO₂ und Feinstaub und das ist Stau. Diese Begründungen sind alle sehr vage, insbesondere die Sache mit den Staus.“ So ist nicht schlüssig, warum sich der Verkehrsfluss bei einem Tempolimit verbessern sollte, oder anders ausgedrückt: Auch bei 120 km/h entsteht Stau. Die positiven Umweltauswirkungen sind eher als fraglich einzustufen und auch die Verkehrssicherheit dürfte nicht wesentlich steigen, da die Unfallhauptursache Ablenkung sich bei ständiger Fahrt mit niedriger Geschwindigkeit noch erhöhen dürfte. Genau wie das Thema Tempolimit taucht auch alle Jahre wieder das Ansinnen auf eine Pkw-Maut auf. Obwohl es zurzeit ruhig um dieses Thema geworden ist, dürfte die Haushaltslage der Regierung dazu führen, dass dieser Punkt durchaus wieder auf den Plan gebracht wird.

Zuletzt folgte noch der Punkt Recht im Fuhrpark: Hier ging es um Fälle wie beispielsweise die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO), die nicht nur die Unternehmen selbst, sondern auch deren Partner betrifft. Lutz D. Fischer konnte auch hier eine kleine Hilfe geben: „Bei der DSGVO muss man im Prinzip Rechenschaft darüber ablegen, wo Daten anfallen, welche Daten das im Einzelnen sind, wofür beziehungsweise zu welchen Zwecken ich die Daten benötige und wer davon betroffen ist. Es geht also eher um die Fragen: Wie lange brauche ich welche Daten und wofür, wie lange darf beziehungsweise muss ich sie aufheben und wann muss ich sie wieder löschen?“ Neben der Führerscheinkontrolle kamen auch Fragen zur Fahrunterweisung auf. Diese wird teilweise in Onlineschulungen durchgeführt, was eine beliebte Methode gerade für dezentrale Fuhrparks darstellt. Kritikpunkt hier war, wie trotz einer Prüfung am Ende des Kurses sichergestellt wird, dass ein möglicher Lernerfolg nachvollziehbar ist. Schließlich sind Rückfragen und das Ausräumen von Unklarheiten doch komplizierter als in traditionellen Lehrgängen in Präsenz. Eine Fuhrparkleiter-schutzversicherung haben indessen alle Teilnehmer abgeschlossen, um in möglichen juristischen Streitigkeiten abgesichert zu sein.

Fazit

Der 18. Flottenmanagement-Redaktionsbeirat hat in vertrauter Runde die großen Fuhrparkthemen der letzten Jahre noch einmal besprochen und sich dabei auch um Zukunftsthemen in der Flotte Gedanken gemacht. Bei der ganzen Anstrengung war die Verpflegung im Hotel natürlich sehr willkommen, und nach getaner Arbeit hatte man sich zur Erholung die abendliche Show im GOP Bonn redlich verdient.

USE RONYA. AVOID EXCEL.

Die spinnen, die Römer!

Und hier siehst Du, wie die alten Römer ihren Fuhrpark mit Excel verwaltet haben...



RONYA
CARSERVICE MADE EASY

www.ronya.de

Ein neues Kapitel aufschlagen

Interview mit Wolfgang Ufer (Chief Executive Officer)
bei smart Deutschland



Wolfgang Ufer am neuen smart #3

Flottenmanagement: Herr Ufer, bereits seit Januar 2021 haben Sie die Position des Chief Executive Officers bei smart Deutschland inne. Mit welchen Plänen sowie Vorstellungen sind Sie an diese Position herantreten? Auf welche Erfahrungen können Sie dabei zurückgreifen?

Wolfgang Ufer: Ursprünglich komme ich von der Mercedes-Benz AG, wo ich verschiedene Positionen in Sales und Marketing im In- und Ausland durchlaufen habe. Seit mehr als zehn Jahren schreibe ich auch die smart-Geschichte mit, und das in unterschiedlichen Verantwortlichkeiten. Daher freute es mich, dass ich in so einem fantastischen Konzern die Chance bekommen habe, mit einer wirklich kleinen Gruppe die Marke smart neu zu gestalten. Dazu hat sich mir die Gelegenheit geboten, für den größten europäischen Markt Verantwortung zu übernehmen und aus einer Vision schlussendlich Realität werden zu lassen.

Flottenmanagement: 2019 begann für smart ein neues Kapitel: Die Marke wurde zum Joint Venture von Mercedes-Benz und der Geely Holding. Könnten Sie vielleicht einmal erläutern, welche Vorteile, aber auch Herausforderungen die Transformation zum Joint Venture birgt und wie sich die Marke smart nun positionieren möchte?

Wolfgang Ufer: Wir haben gemerkt, dass wir eine Nachfolgestrategie für den fortwo benötigen, um diesen und die Marke aus dem Nischen-dasein herauszubekommen. Der fortwo ist ein außergewöhnliches Auto und gehört untrennbar zu smart. Um als Marke zu wachsen, braucht es aber größere Fahrzeuge, die die Bedürfnisse von mehr Menschen abdecken und damit höhere Stückzahlen erreichen. Die Zusammenarbeit zwischen Mercedes-Benz und Geely ist ein wichtiger Schritt, um die Kompetenzen sinnvoll zu vereinen. So können wir weiterhin auf das Know-how von Mercedes-Benz in puncto Design, Fahrzeugkonzeption und das schlagkräftige Vertriebs- und Servicenetz zugreifen. Wir profitieren zudem von der SEA-Plattform und der damit einhergehenden Technologie, die uns Geely bereitstellt.

Das alles sorgt dafür, dass wir weiterhin wachsen können und mehr Fahrzeuge auf den Markt bringen. Natürlich sind alle vollelektrisch, mit herausragendem Design, Technologie und hoher Wertigkeit. Damit bieten wir rundum ein sehr attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis.

Flottenmanagement: Auch wenn die Marke smart im vergangenen Jahr bereits ihr 25-jähriges Jubiläum feierte, kann man sie durch das Transformationsprojekt durchaus zu den jungen Marken zählen. Wo sehen Sie Unterschiede, aber

auch Parallelen zu etablierten Automobilherstellern?

Wolfgang Ufer: Wir sind 2019 auf einer grünen Wiese gestartet. Wenn man bedenkt, dass der #1 bereits ein Jahr am Markt ist und das zweite Modell, der #3, im Dezember 2023 lanciert wurde, kann man gut erahnen, mit welchem Speed, aber auch mit welcher Reife wir unterwegs sind. Natürlich haben wir im Verlauf auch Dinge identifiziert, die wir besser machen müssen, und haben darauf sehr schnell reagiert. Diese Schnelligkeit ist etwas, wovon wir in diesem Set-up nun profitieren, da wir nicht über irgendwelche Historien oder Besitzstände nachdenken müssen, sondern frei agieren können. So haben wir unser Vertriebsmodell mit über 90 Partnern sowie einem großen Werkstattnetz mit 148 Lokationen neu strukturiert. Gleichzeitig wurde durch den Omnichannel-Ansatz die Möglichkeit geschaffen, dass sich Kunden online informieren und bestellen können oder eben beim Händlerpartner vor Ort; ohne dass dieser benachteiligt wird. Wir haben dedizierte Verkäufer, die den Markt und Großkunden betreuen. Unterm Strich also die besten Voraussetzungen dafür, sehr agil mit den derzeitigen Herausforderungen umzugehen.

Flottenmanagement: Mit einem deutlichen Wachstum von 42,9 Prozent bei den Fahrzeug-



smart #1



Interieur smart #1



smart #3



Cockpit smart #3

neuzulassungen im vergangenen Jahr kann sich smart in der Jahresbilanz des Kraftfahrt-Bundesamtes (KBA) zu den Gewinnern auf dem deutschen Markt zählen. Welche Bedeutung kommt den einzelnen Vertriebskanälen dabei zu? Wie wirkt sich Ihrer Meinung nach die Streichung von Förderungen für die Elektromobilität auf Ihre Vertriebsziele für 2024 aus?

Wolfgang Ufer: Wir können auf ein gutes erstes Jahr zurückblicken. Unser Fokus lag zunächst auf dem Privatkundenmarkt sowie kleinen und mittleren Gewerbekunden. Im Verlauf des zweiten Halbjahres 2023 wurde dann alles vorbereitet, um 2024 auch zu einem erfolgreichen Flottenjahr zu machen. Das heißt, es wurden Rahmenabkommen entworfen und etwa Partner im Leasingbereich gewonnen. Daher sehen wir grundsätzlich für dieses Jahr noch mal ein deutlich größeres Potenzial.

Das Ende der Förderungen kam nicht nur für unsere Kunden, sondern auch für uns abrupt. Dennoch war es für uns entscheidend, dass wir unsere Kunden noch am selben Tag darüber informiert haben, was nun zu tun ist, um die sehr kurze Frist einzuhalten. Gleichzeitig stand für uns fest, dass wir die Kunden, die mit einer Förderung gerechnet haben, nicht im Regen stehen lassen und auch den staatlichen Anteil des Umweltbonus übernehmen. Das war für ein kleines und doch noch junges Unternehmen wie unseres keine einfache Entscheidung, aber sehr wichtig für das Vertrauen zu den Kunden. Im Zuge dessen haben wir auch für den Jahresbeginn noch einmal die Förderung in Form der sogenannten smart Umweltprämie, die wir aus unseren Mitteln bestreiten, aufgegriffen, um Kunden in dieser Zeit eine klare Orientierung zu geben. Im gewerblichen Umfeld ist das Ende der Förderung hingegen sehr geplant vollzogen worden. Nichtsdestotrotz agieren wir hier mit verschiedenen Maßnahmen,

um smart auch für diese Kundenklientel interessant zu machen.

Flottenmanagement: Mit dem Concept #1 gab smart auf der IAA Mobility 2021 einen konkreten Ausblick auf das erste Serienmodell der neuen vollelektrischen Fahrzeuggeneration. Im April 2022 feierte der smart #1 dann seine Weltpremiere. Inwieweit konnten Innovationen aus dem Konzeptfahrzeug in das Serienfahrzeug übertragen werden?

Wolfgang Ufer: Bei dem Konzeptfahrzeug handelte es sich eigentlich schon um ein frühes Serienfahrzeug. Rund 75 Prozent wurden hiervon später in die Serie übernommen. Natürlich ist ein Konzeptfahrzeug insbesondere hinsichtlich des Designs noch einmal deutlich ausgeprägter: So hat beispielsweise die Portaltür nicht den Weg in die Serie gefunden, da sie sich auch im Alltag nicht bewähren würde. Im Vergleich dazu sind etwa das Innenraum- und Konnektivitätskonzept eins zu eins in die Serie übergegangen. Letzteres bauen wir kontinuierlich über die Over-the-Air-Updatefähigkeit unseres smart OS aus.

Für ein neues Modell sind Emotionen wichtig, die hauptsächlich über das Design hervorgerufen werden. Daher freuen wir uns, dass wir hier auf das langjährige Know-how von Mercedes-Benz zurückgreifen können und somit ein Design allerhöchster Güte geschaffen haben. Nicht nur die Integration des Lichtkonzepts innen wie außen, sondern auch das Raumgefühl im Inneren ist in dieser Klasse einzigartig. Hinzu kommt die Variabilität: Durch die verschiebbare Rückbank kann man mit dem Kofferraumvolumen spielen. Zusätzlich wurde durch eine Vielzahl von Fächern wie dem Kühlfach in der Armauflage für clevere Staumöglichkeiten gesorgt. Nicht zuletzt ist auch der Elektroantrieb von entscheidender Bedeutung: Mit 200 kW in der Basis ist es ein Leicht-

tes, sich fortzubewegen und gleichzeitig für ein positives Fahrgefühl zu sorgen. Mit der Höchstgeschwindigkeit von 180 Stundenkilometern sind wir zudem etwas schneller als viele unserer Mitbewerber unterwegs. Eine Reichweite von bis zu 440 Kilometer bei der Premium-Line sorgt für ein Maximum an Alltagstauglichkeit. Gleichzeitig kann der Akku dank einer Ladeleistung von 22 kW an AC-Ladepunkten, was ein absoluter Benchmark ist, und von 150 kW an DC-Ladepunkten ganz bequem bei einem kurzen Zwischenstopp geladen werden. Der #1 und #3 sind in der Lage, den Status des Erstfahrzeugs auch für Elektrofahrzeuge zu etablieren.

Flottenmanagement: Im Herbst 2022 wurde bekannt, dass smart und Brabus mit dem #1 auch ein völlig neues Kapitel in ihrer Partnerschaft aufschlagen. Könnten Sie einmal kurz erläutern, wie sich diese Partnerschaft weiterentwickelt hat und wie dies im smart #1 umgesetzt wurde?

Wolfgang Ufer: Die Partnerschaft mit Brabus besteht seit mehr als 20 Jahren und die Brabus-Edition war immer die Speerspitze des Modellportfolios. Wir haben schon in der Vergangenheit die Modelle dank unseres Veredelungs- und Performancepartners hinsichtlich Leistung und Design, aber auch der Wertigkeit des Fahrzeugs nachgeschärft. Für beide Seiten war klar, dass wir gemeinsam in die Zukunft starten und die neuen Möglichkeiten voll ausschöpfen.

Sowohl für den #1 als auch für den #3 haben wir gemeinsam die Brabus Line entwickelt. Dabei handelt es sich um die Vollausstattung, die mit einem zweiten Elektromotor und einem Allradantrieb kombiniert angeboten wird. Zusätzlich verfügen die Lines über ein exklusives Brabus-Fahrprogramm, welches die Performance der Fahrzeuge auf ein neues Niveau hebt. Mit mehr als 400 PS beschleunigt der #1 in 3,9 Sekunden

auf Tempo 100; der #3 benötigt aufgrund seiner Aerodynamik lediglich 3,7 Sekunden. Damit bewegen sich beide Modelle auf Sportwagenniveau. Der Rocket Mode sorgt als innovatives Feature dafür, dass diese Leistung kontrolliert abgerufen werden kann. Nicht zuletzt sind die Brabus Lines auch von außen erkennbar: So weisen dezente Badges, beispielsweise am Kühlergrill, auf die Partnerschaft hin. Daneben wird mit der Zweifarbigkeit etwas mehr gespielt, um die sportlichere Note dezent zu unterstreichen. Natürlich wurde auch an den roten Gurt gedacht, den klassisch alle Brabus-Fahrzeuge besitzen.

Flottenmanagement: Während der Auto Shanghai 2023 wurde smarts Sport Utility Coupé, der smart #3, erstmals der Weltöffentlichkeit vorgestellt. Welche Kundenklientel soll mit dem smart #3 angesprochen werden und wie positioniert er sich gegenüber dem smart #1?

Wolfgang Ufer: Der #3 richtet sich an Kunden, die auf der Suche nach einem sportlichen Premium-Elektrocoupé sind. Er ist gegenüber dem #1 deutlich flacher und wirkt aufgrund der aerodynamischen Coupé-Form noch einmal sportlicher. Der #3 bietet aufgrund seiner um zehn Zentimeter längeren Karosserie genügend Platz, vor allem im Kofferraum. Daneben profitiert er hinsichtlich seiner Leistungswerte von der aerodynamischen Form: 455 Kilometer elektrische Reichweite und 3,7 Sekunden für die Beschleunigung auf 100 Stundenkilometer sind nur ein paar Eckdaten,



Im Video-Interview mit Steven Bohg (Flottenmanagement) gaben Tessa Flossbach (li, Ketschum) und Wolfgang Ufer (re. auf dem Monitor, smart) einen Einblick in die Entwicklungen bei smart

die ich hier erwähnen möchte. Gleichzeitig haben eine Sitzbelüftung sowie in die Wischerarme integrierte Scheibenwaschdüsen den Weg in den #3 gefunden. Das sind Features, die im Kompaktsegment eigentlich nicht angeboten werden, aber den Premiumcharakter unterstützen.

Flottenmanagement: Wenn über Elektromobilität und -autos gesprochen wird, dauert es meist nicht lange, bis die Herausforderungen des Ladens im täglichen Leben zur Sprache kommen. Was bietet smart von Haus aus an, um das Ladeerlebnis der Nutzer so angenehm wie nur möglich zu gestalten?

Wolfgang Ufer: Mit einer elektrischen Reichweite von bis zu 440 Kilometer beim #1 beziehungsweise 455 Kilometer beim #3 ist man im Alltag sehr gut ausgestattet. Sollte dann doch eine längere Strecke zurückzulegen sein, kann man auf die intelligente Routenplanung sowie die Ladeperformance unserer Modelle zählen: Die Fahrzeugakkus lassen sich mit 22 kW an AC-Ladepunkten beziehungsweise 150 kW an DC-Ladepunkten schnell aufladen. Hinzu kommt, dass man heutzutage in Deutschland und im europäischen Ausland ein dichtes Schnellladernetz vorfindet, zu dem wir die passende Ladekarte über unseren Partner Digital Charging Solutions bereithalten. Nicht zuletzt bieten wir über ABB eine smart Wallbox für das Laden zu Hause an.

Flottenmanagement: Von einem Premiumhersteller erwarten Kunden auch Service auf höchstem Niveau. Welche Dienstleistungen bieten Sie hier für den Fuhrparkleiter und insbesondere auch für den Fahrer? Womit kann smart hier besonders punkten?

Wolfgang Ufer: Wir arbeiten daran, unsere Sichtbarkeit auch im Umfeld der Flotten zu erhöhen. Zum einen umfasst das unser Vertriebs- und Servicenetz mit über 90 beziehungsweise 148 Standorten, wo wir an dem Know-how der großen Mercedes-Benz Autohäuser mit ihren

B2B-Kunden- und Key-Account-Teams partizipieren können. Zum anderen unterstützen uns die ALD Leaseplan als starker Finanzpartner sowie weitere renommierte Leasinggesellschaften in Deutschland, um gewerblichen Kunden maßgeschneiderte Services anzubieten. Ein Beispiel ist das integrierte Servicepaket (ISP): Drei Jahre beziehungsweise bis zu 45.000 Kilometer sind alle Wartungs- und Verschleißarbeiten abgedeckt. Gleichzeitig verlängert sich die Garantie von zwei auf drei Jahre; ohne Kilometerbegrenzung. Die Batterie verfügt über eine Acht-Jahresbeziehungsweise 160.000-Kilometer-Garantie. Das alles sind Punkte, die für einen Flottenverantwortlichen relevant sind und dazu beitragen, die Betriebskosten deutlich zu senken und planbar zu machen.

Flottenmanagement: Welche Neuerungen kann der Fuhrparkleiter in den nächsten zwölf Monaten erwarten? Welches sind Ihre mittel- und langfristigen Ziele im Flottenmarkt?

Wolfgang Ufer: smart war in der Vergangenheit vor allem für seine Zweisitzer bekannt, die natürlich außerhalb von Pflege-, Kurier- und Lieferdiensten nur in den seltensten Fällen in den Flotten-Richtlinien überhaupt zulässig waren. Jetzt bieten wir echte Fünfsitzer, die aufgrund des Preis-Leistungs-Verhältnisses sehr attraktiv für gewerbliche Kunden sind. So bieten wir etwa viele Sicherheitsfeatures wie die 360-Grad-Kamera bereits ab der Entry-Line an. Allgemein gestalten wir die Fahrzeugkonfiguration über unser Line-Konzept so einfach wie möglich: Dank der umfassenden Serienausstattung werden nur noch wenige Klicks benötigt, um die Konfiguration abzuschließen. Hinzu kommt die Tatsache, dass alle Modelle deutlich unter 60.000 Euro eingepreist sind, weswegen die Dienstwagenfahrer auch von der 0,25-Prozent-Versteuerung profitieren. Im Frühjahr 2024 werden wir der Öffentlichkeit eine weitere Modellneuheit präsentieren. Das zeigt noch einmal die Geschwindigkeit, mit der wir am Markt agieren. Sie dürfen also gespannt sein.

SMART FLOTTENGESCHÄFT 2023	
Verkaufte Einheiten der letzten 12 Monate	9.000
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	k. A.
Flottenrelevante Produktneuheiten in den nächsten 12 Monaten	#1 und jetzt vor allem #3
Vertriebs- und Servicenetz	92 Vertriebs- und 148 Servicestandorte
Bedingungen für den Großkunden	Rabattstaffel anhand Fuhrpark-Größe und Potenzial/Abnahmemenge
Anteile Leasing/Finanz. gegenüber Kauf	65 % Leasing/Finanzierung gegenüber 35 % Kauf
Garantiebedingungen	ISP: 3 Jahre (2+1 Garantieverlängerung)
Inspektionsintervalle	Inklusive für 36 Monate / 45.000 km
Kooperationspartner/ Leasinggesellschaften/ Banken (Ansprechpartner)	ALD und alle relevanten Leasinggesellschaften in Deutschland
Kontakt Key-Account-Geschäft	Cornelius Bender (Key Account Manager smart Deutschland, Mobil: +49 160/99500168; E-Mail: cornelius.bender@smart.com); Björn Brandner (Key Account Manager smart Deutschland; Mobil: +49 151/70538552; E-Mail: bjoern.brandner@smart.com)
Internetseite für Flottenkunden	https://de.smart.com/de/companies/fleet/



„Hey Shell, navigiere mich zu Netto-Null Emissionen!“

Die Dekarbonisierung des Fuhrparks hat für die Mehrheit bereits einen Platz unter ihren Top 3 Prioritäten.¹ Doch den Kurs auf Veränderung zu setzen, stellt für viele Unternehmen eine anspruchsvolle Aufgabe dar. Hohe Anfangsinvestitionen, Infrastrukturverfügbarkeit, gesetzliche Rahmenbedingungen und der mögliche Widerstand gegen Veränderungen innerhalb der eigenen Organisation sind potenzielle Hürden, die diesen Prozess erschweren können. Als Experte für ganzheitliche Unternehmensmobilität unterstützt Shell Fleet Solutions mit „Accelerate to Zero“ Unternehmen auf ihrem ganz individuellen Weg zur Dekarbonisierung und beschleunigt die Chancen, Nachhaltigkeitsziele schneller zu erreichen, den Markenwert zu verbessern sowie Gesamtbetriebskosten zu senken.

Das Shell Lade-Ökosystem: Flexible Lösungen für Unternehmen mit Fuhrparks jeder Größe

Die vollständige Shell Fleet Solutions Palette von Produkten und Beratungsdienstleistungen sind nun – erstmalig und exklusiv auf der Flotte! – digital und interaktiv via großer Touchscreen-App auf dem Shell Messestand erlebbar.

Interessenten können mithilfe der Ökosystem-App eine präzise Einschätzung des aktuellen Dekarbonisierungs- und Digitalisierungsstatus ihres Unternehmens vornehmen und dabei gleichzeitig immersiv in das Lösungsportfolio eintauchen.

Egal ob unterwegs, zuhause, am Depot oder am Firmenstandort – Shell setzt mit dem Ökosystem auf umfassende Services und Komplettlösungen rund um die E-Mobilität. Integrierte, intelligente Ladelösungen für das Laden der Mitarbeiter zuhause oder am Unternehmen sind nur ein Teil der möglichen Zwischenstopps auf einer Dekarbonisierungsreise in der App. Mithilfe von digitalen Lösungen wie Telematics

können die Effizienz der Flotte analysiert und die Elektrifizierungsstrategie optimal geplant werden. Darüberhinaus bietet die Shell Card eine konsolidierte Lösung für den gesamten Fuhrpark und ermöglicht den Zugriff auf eines der größten Ladenetzwerke Europas.

„Accelerate to Zero“: Unterstützt Ihre Elektrifizierungsstrategie individuell und umfassend

Wer das Rüstzeug für einen effektiven Dekarbonisierungsplan an die Hand gegeben bekommen möchte und von kostenlosen Inhalten und exklusiven Einladungen zu Events mit Branchenexperten profitieren möchte, kann sich jederzeit bei dem „Accelerate to Zero“-Newsletter anmelden. Als Mitglied werden Sie monatlich rund um das Thema Dekarbonisierung informiert und erhalten gezielte Beratung und bestmögliche Lösungswege aufgezeigt. Erfahren Sie mehr unter: www.shell.de/a2z

Nicht verpassen: Praxisnaher A2Z-Workshop auf der Flotte!

Viele übersehen noch, wie wichtig eine Strategie für die Faktoren Unternehmensführung, Mitarbeiter, Prozesse und Technologie ist, um eine erfolgreiche Umstellung der Flotte zu erreichen. Lernen Sie am 20.03.24 in dem praxisnahen Workshop auf der Flotte!, wie das Change Management auf Ihrer Dekarbonisierungsreise im Unternehmen erfolgreich bewältigt werden kann und wie Sie Ihre E-Flotte zum Erfolg führen. Die Teilnehmerzahl ist limitiert, seien Sie also schnell und melden Sie sich jetzt an unter: <https://derbranchentreff.de/>



SHELL FLEET SOLUTIONS
TOGETHER ANYTHING IS POSSIBLE

¹ Deloitte Studie, Navigating Fleet Decarbonisation: A guide to driving a successful transition, 2022, S. 3.

Im Zeichen der betrieblichen Mobilität

Zum zweiten Mal hat der Bundesverband Betriebliche Mobilität e. V. (kurz: BBM) zur „Nationalen Konferenz für Betriebliche Mobilität“ (kurz: NaKo-BeMo) eingeladen. Rund 250 Fuhrparkentscheider und Verantwortliche für Unternehmensmobilität folgten Ende November des vergangenen Jahres der Einladung nach München. Mit einem umfassenden Programm aus Vorträgen, Paneldiskussionen, Erfahrungsberichten und Workshops wurden tiefe Einblicke in die Entwicklungen im Bereich der betrieblichen Mobilität geboten. Auch Flottenmanagement ließ sich die zweitägige Konferenz nicht entgehen.



Im Podiumsgespräch tauschten sich Melanie Schmahl (Boehringer Ingelheim), Marc-Oliver Prinzing (BBM), Staatssekretärin Daniela Kluckert und Prof. Dr. Christian Grote meier (Hochschule RheinMain) über die Unternehmensmobilität aus (v. li. n. re.)

Über Jahrzehnte hinweg war die betriebliche Mobilität vor allem von Firmenwagen dominiert, spätestens mit der COVID-19-Pandemie gerieten auch andere Verkehrsmittel in den Fokus: Seien es Diensträder, Bahntickets, Fahrgemeinschaften oder der öffentliche Personennahverkehr (ÖPNV), die Mobilität in Unternehmen ist heute so facettenreich wie nie zuvor. Doch für den BBM stand bei der zweitägigen Veranstaltung nicht nur im Fokus, den Teilnehmern einen Einblick in den Istzustand der betrieblichen Mobilität zu geben, sondern sich damit auseinanderzusetzen, wie die Mitarbeitermobilität der Zukunft aussehen könnte. Und man kann sagen: Es ist einiges in Bewegung. Neue Services wie das Mobilitätsbudget oder datenbasierte Mobilitätsplattformen prägen heute ebenso das Bild wie immer nachhaltiger werdende Fortbewegungsmittel. Themen wie Dekarbonisierung und die damit einhergehende Priorisierung nachhaltiger Mobilität sind nicht nur im Zuge der EU-Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung (Corporate Sustainability Reporting Directive, 2022/2464/EU) für viele große Unternehmen seit Anfang dieses Jahres relevant, sondern finden vielfach bereits Anwendung in der betrieblichen Mobilität.

„Wir merken, dass der Druck auf Unternehmen größer wird. Rechtliche Bestimmungen erfordern ein nachhaltiges Handeln und die Veränderung der Mitarbeitermobilität. Entsprechende Mobilitätsangebote zu schaffen, wird im Wettbewerb um Fachkräfte immer relevanter. Es gilt, Mobilitätsanforderungen und -bedarfe unter Beachtung ökologischer und ökonomischer Aspekte zu steuern und zu entwickeln. Mit diesen Themen befasst sich die zweite nationale Konferenz für betriebliche Mobilität, um Unternehmen bei den Veränderungen zu unterstützen und Impulse zu schaffen“, beschreibt BBM-Geschäftsführer Axel Schäfer die Intention hinter der zweitägigen Konferenz im Vorfeld. Insbesondere im Feld der Unternehmensmobilität ist die Art und Weise, wie Firmen Mitarbeitern Angebote zur Mobilität zur Verfügung stellen, von entscheidender Bedeutung: Denn sie

beeinflussen maßgeblich, wie Angestellte auch neben ihrer Arbeit unterwegs sind und ob dies nachhaltig ist oder nicht. Damit spielen Unternehmen und ihre Ambitionen im Bereich der betrieblichen Mobilität eine bedeutende Rolle bei der Mobilitätswende. Und das nicht nur, weil mehr als ein Drittel der Neuzulassungen in Deutschland gewerblich sind, sondern weil innovative Mobilitätskonzepte über Fahrzeuge hinausgehen und auch die Mitarbeitenden- und Pendlermobilität positiv beeinflussen werden, wie die Parlamentarische Staatssekretärin im Bundesministerium für Digitales und Verkehr (BMDV) Daniela Kluckert, MdB, in ihrer Eröffnungsk keynote erklärt.

Die Parlamentarische Staatssekretärin bekennt sich in dem nachfolgenden Panelgespräch auch klar zur Elektromobilität: „Durch den konsequenten Umstieg auf klimaneutrale Antriebe leisten Unternehmen einen signifikanten Beitrag zur Dekarbonisierung des Verkehrs und zum Schutz unseres Klimas“, so Kluckert. Jedoch sieht sie auch Handlungsbedarf und möchte Unternehmen durch steuerliche Vereinfachungen sowie neue Prioritäten bei Förderprogrammen unterstützen. An bestehenden Anreizen beispielsweise für Dienstwagen solle nicht gerüttelt werden, die Unternehmen spielten eine zu wichtige Rolle, wenn es darum gehe, Ressourcen schonend und effizient einzusetzen. Dass Handlungsbedarf besteht, ergab auch die Studie „BBM Mobility Survey“, die der Bundesverband in Zusammenarbeit mit der GLS Mobility GmbH aufgesetzt hat, und deren Ergebnisse Dirk Kannacher, Vorstand der GLS Bank, im Rahmen der Konferenz vorstellte. Die Auswertung der Studie zeigt, dass der Pkw sowohl beim Pendeln als auch bei Dienstreisen das dominierende Verkehrsmittel ist und Alternativen zu die-

sem attraktiver werden müssen. Daher sei auch die Politik gefragt, denn ein Ausbau des ÖPNV und der Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge mit klarem Fokus auf Funktionalität für gewerbliche Mobilitätsbedarfe ist erforderlich. So ist die Mehrzahl der Befragten unzufrieden mit den Maßnahmen der aktuellen Bundesregierung im Bereich Verkehr, um die Klimaziele zu erreichen. 82 Prozent der Studienteilnehmer sprechen sich für den Ausbau des ÖPNV aus, denn ohne verbesserte Angebote in diesem Sektor würde eine Mobilitätswende nicht gelingen. Außerdem appellieren die Studienherausgeber an die Politik, die Grundlagen zur Nutzung von Elektrofahrzeugen für Unternehmen dringend zu verbessern. Denn die Ladeinfrastruktur müsse unter Berücksichtigung des gewerblichen Mobilitätsbedarfs geplant und ausgebaut werden, um Unternehmen bei der zügigen Einführung der Elektromobilität auch bei Transportern und Lkw zu unterstützen.

Somit war bereits zum Auftakt der NaKoBeMo in München die Intention der Konferenz klar zu erkennen: Wohin geht es mit der betrieblichen Mobilität und wie kann man sie gestalten? Denn Unternehmensmobilität beschränkt sich längst nicht mehr auf das Auto. Dies erfordert auch von den Verantwortlichen ein Umdenken und vor allem Engagement, wenn es um die Umgestaltung der



Im Vorraum des Plenums stand in den Pausen das Networking sowie das Angebot der Aussteller im Vordergrund

betrieblichen Mobilität geht. „Wir sprechen hier über Mobilität und nicht über Automobilität“, so Marc-Oliver Prinzing, Vorstandsvorsitzender des BBM, in seinem Vortrag „Von der Car-Policy zur Mobility-Policy“. Es gehe darum, die gesamte Mobilität in den Blick zu nehmen und eine Art Handlungsrahmen für die Mitarbeiter zu definieren. Dabei sei die Mobility-Policy nicht die Entsprechung zur Car-Policy und dies müsse auch kommuniziert werden, erläuterte Prinzing. Unterstützung dafür kommt auch aus der Technik: So gab Prof. Dr. Andreas Helferich von der International School of Management (ISM) in Stuttgart einen Einblick in Mobilitätsdatenplattformen sowie datenbasierte Services und verdeutlichte, wie beispielsweise die gesammelten Daten verschiedener Unternehmen genutzt werden können, um daraus Mobilitätsanwendungen entstehen zu lassen.

Chancen, aber auch Herausforderungen im ÖPNV waren ein zentraler Bereich der NaKoBeMo in München. Daher verwundert es nicht, dass diese am zweiten Tag in Paneldiskussionen und Vorträgen thematisiert wurden. So diskutierten beispielsweise Alexander Möller (Geschäftsführer ÖPNV beim Verband Deutscher Verkehrsunternehmen (VDV)), Ina Ley (Office-Managerin bei der MISUMI Europa GmbH), Britta Cornelius (Mobility-as-a-Service-Expertin bei der Telekom Mobility Solutions) und Stephan Tschierschwitz (Bereichsleiter Mobilitätslösungen bei der Schwarz Mobility Solutions) über das Potenzial des Deutschlandtickets. Während der Geschäftsführer ÖPNV beim VDV vor allem über den Nutzen dieser Tickets sprach, um Emissionen im Pendler- und Reise-

verkehr zu senken, stellte Ina Ley Nachbesserungsbedarfe in puncto Mitnahme von weiteren Personen sowie bei der Infrastruktur fest. Britta Cornelius betitelte die unklare zukünftige Finanzierung des Deutschlandtickets sogar als unternehmerisches Risiko. Für den Bereichsleiter Mobilitätslösungen bei der Schwarz Mobility Solutions, der seine Erfahrungen abseits des Firmenwagens auf Plattformen wie LinkedIn mit vielen Tausend Followern teilt, zeichnet insbesondere die Vernetzung verschiedener Formen des Individualverkehrs und des ÖPNV die Mobilitätswende aus. Im Best-Practice-Beispiel der ARVAL Deutschland GmbH „War of Talents: Welche Rolle spielt die betriebliche Mobilität bei der Steigerung der Arbeitgeberattraktivität und Mitarbeiterbindung?“ stellten Florian Seitz (Consultant Strategischer Fuhrpark) und Nils John (Mobility Manager) heraus, dass die Mobilität ein wichtiger Aspekt der Mitarbeitergewinnung und -bindung im Unternehmen ist und auch zukünftig bleiben wird. Je mehr Mobilitätsservices angeboten würden, desto zufriedener seien Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und das trotz des Trends in Richtung Homeoffice. Dennoch führe im Pendleralltag oftmals kein Weg am Auto vorbei. Dies bestätigen auch die Zahlen von Michael Gergen, Senior Customer Services Specialist bei Dataforce: In seinem Impulsvortrag „Trends und Tendenzen beim



In zahlreichen Workshops konnten Erfahrungen miteinander ausgetauscht werden

betrieblichen Mobilitätsmanagement – Insights aus der aktuellen Studie“ zeigte er die sehr starke Position des Flottenbereichs bei den Pkw-Neuzulassungen auf, jedoch nicht ohne die zunehmend alternativen Mobilitätsangebote in der Unternehmensmobilität erwähnt zu lassen.

Unterm Strich bot die NaKoBeMo in München eine Vielzahl von Impulsen zu den Dauerbrennern wie Elektromobilität, Mobilitätsmanagement und CO₂-Reporting. Gleichzeitig widmete sich die Konferenz auch eher neueren Themen wie Mobilitätsdatenbanken und Mobilitätsbudgets, die es zwar schon länger gibt, aber die gerade erst so richtig im Kommen sind. Bei wem nun Interesse geweckt wurde, der sollte sich den 19. und 20. November 2024 vormerken. Dann findet in Mainz die nächste NaKoBeMo statt. Anmeldung sowie weitere Informationen zur Konferenz:

www.nationale-konferenz-mobilitaet.de

 **akf servicelease**
der flottenpartner



Fährt wie von selbst. Ihr akf Flottenmanagement.

Wirtschaftliches Flottenmanagement, kinderleicht gemacht. Mit der Erfahrung und dem Know-how der akf servicelease.

30

Jahre akf servicelease

Flotte!
Der Branchentreff

20.+21. März 2024 in Düsseldorf

Besuchen Sie uns:
Halle 6, Stand F68

Kommunal Spezial

Besonderheiten beim Fuhrparkmanagement

Kommunen, Behörden und kommunal-nahe Unternehmen wie Stadtwerke, Wohnungsbaugesellschaften oder Krankenhäuser haben spezifische Anforderungen an Fahrzeug- und Einsatzart ihrer Flotte. Dazu kommen besondere Genehmigungsverfahren und Budgetrestriktionen – ganz abgesehen von den für alle geltenden komplexen Aufgaben.



Der kommunale Fuhrpark ist geprägt von Spezialfahrzeugen, die nur von sachkundigen Menschen gemanagt werden können

Dieter Grün, Fuhrparkmanager Stadtwerke Heidelberg-Netze / Quelle: BBM e. V.

Für kommunale Fuhrparkbetreiber spielen darüber hinaus die Themen Qualifizierung, Ausschreibungsverfahren und Emissionseinsparungen eine wichtige Rolle im Fuhrparkmanagement. Denn die kommunalen Fuhrparks haben einen öffentlichen Auftrag und sind besonders gehalten, sich Nachhaltigkeit auf die Fahnen zu schreiben. Für viele Kommunen ist es allerdings durch begrenzte Mittel schwierig, die notwendige Transformation zu einem übergeordneten, nachhaltigen Mobilitätsmanagement anzugehen. Bei klammen Kassen steht das Thema Kostensenkung erst mal ganz oben auf der Agenda von Kommunen. Ein wichtiges Thema ist deswegen das Zusammenspiel von Wirtschaftlichkeit und Ökologie.

Ansonsten finden sich viele Aufgaben genauso in privatwirtschaftlichen Unternehmen. Die wesentlichen Besonderheiten des kommunalen Fuhrparkmanagements liegen unter anderem in den organisatorischen und rechtlichen Rahmenbedingungen, dem außergewöhnlichen Fahrzeugmix und sich daraus ergebenden Gefährdungsbeurteilungen.

Organisation - Probleme des Alltags

Ein Diskussionspunkt bei den Verantwortlichen ist immer wieder die Stellung des Fuhrparks in den kommunalen Betrieben. Die Fahrzeuge sind nicht nur sehr unterschiedlich, sie sind außerdem in verschiedensten Fachbereichen eingesetzt und es gibt eine strikte Trennung von Personalverantwortlichen für die Fahrer:innen, Ein-

satzdisposition und technische Halterhaltung bei einem „irgendwo“ zugeordneten Fuhrparkverantwortlichen. Die Koordination des Fahrzeugeinsatzes obliegt den Fachämtern. Diese Dezentralisierung und eine komplexe Ressourcenverteilung sind nicht immer leicht zu managen und nachvollziehbar. Das alles lädt dazu ein, einen dringend notwendigen übergeordneten Blick auf die gesamtbetriebliche Mobilität eher zu vernachlässigen. Aber das wäre auch für kommunale Betriebe angesagt.

Was viele nicht ahnen: Sehr oft setzt die Abteilung Fuhrparkmanagement Ratsbeschlüsse um, denn Verwaltung und Kommunalpolitik sind eng verzahnt. Das bedeutet, die/der Fuhrparkma-

nager:in kann viele Dinge nicht allein entscheiden. Da kommen Beschlüsse über Art und Menge der Fahrzeuge, die angeschafft oder repariert werden sollen, schon mal über die Stadtverordnetenversammlung oder den Magistrat. Und da kann es passieren, dass beispielsweise die Reparatur eines Baggers beschlossen wird, ohne dass darauf geachtet wurde, ob ein Neukauf zu diesem Zeitpunkt nicht sinnvoller wäre. Und sollte bei einer anstehenden Neuinvestition ein Hersteller eine beherrschende Stellung im Markt haben, stellt sich auch das aus der Perspektive des Vergaberechts als hochproblematisch dar. Die kommunalen Rahmenbedingungen sind weit weg von der unternehmerischen Wirtschaft. Schauen wir uns wenige ausgewählte Aspekte an.

AUTOR

AXEL SCHÄFER

ist seit 2010 Geschäftsführer des von ihm mitinitiierten und mitgegründeten 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.



Beispiel Nachhaltigkeit:

Die kommunalen Müllentsorgungsbetriebe sind dort gefordert, denn Großkehrmaschinen zur Straßenreinigung verbrauchen circa 86 Liter, ein Müllfahrzeug derzeit durchschnittlich rund 70 Liter Diesel pro 100 Kilometer im reinen Sammelbetrieb. So sind im letzten Jahr die ersten Elektro-Müllfahrzeuge an den Start gegangen, zum Beispiel in Hamburg. Erst mal im Testbetrieb. Die inklusive Ladung bis zu 27 Tonnen schweren Fahrzeuge brauchen nicht nur besonders leistungsfähige Batterien, sondern auch entsprechende Schnellladestationen.

Fahrzeuge: vom gepanzerten Fahrzeug bis zum Wasserwerfer

Das Fuhrparkmanagement von kommunalen Fuhrparks ist vor allem durch die vielen Spezial- oder Sonderfahrzeuge mit und ohne Sonderrechte im Straßenverkehr geprägt, was Auswahlverfahren und Ausschreibungen nicht einfacher macht. So findet man bei der Polizei einer Großstadt vom Dienstfahrrad über Einsatzfahrzeuge mit Blaulicht, zivil gehaltene Pkw jeder Fahrzeugklasse und die gepanzerte Limousine für Staatsgäste, bis hin zum gepanzerten Wasserwerfer eine so breite Palette von Fahrzeugtypen, die sich die Verantwortlichen in privatwirtschaftlichen Unternehmen gar nicht vorstellen können. Auch unterscheiden sich Nutzungs- und Betriebsdauer sowie die Remarketing-Möglichkeiten. Eines der Hauptprobleme in kommunalen Flotten ist die Langfristigkeit der Anschaffungen. So ist ein Müllauto beispielsweise in der Regel mehr als zehn Jahre im Dienst. Es ist jedoch schwer abzuschätzen, ob das Fahrzeug innerhalb dieser Laufzeit den Ansprüchen in Sachen Antrieb und Ausstattung überhaupt gewachsen ist. Eine gute Organisation und Verwaltung sind

daher entscheidend, um die Fahrzeuge effizient managen zu können.

Auch die Ein- und Unterweisung im Rahmen der UVV ist durch die vielen Spezialfahrzeuge komplexer und die spezialisierten sachkundigen Fachleute sind seltener, die das umsetzen können. Wussten Sie beispielsweise, dass Müllfahrzeuge seit Inkrafttreten der Unfallverhütungsvorschrift „Müllbeseitigung“ im Grunde nur in Ausnahmefällen rückwärtsfahren dürfen? Eine Frage der Gefährdungsbeurteilung, in der die Ausnahmen dann genau festgelegt werden. Die Gefährdungsbeurteilung ist regelmäßig zu überprüfen und die Wirksamkeit der Maßnahmen zu dokumentieren.

Alternative Antriebe und Nachhaltigkeit

Eine weitere Herausforderung für kommunale Fuhrparks stellt die Nachhaltigkeit und die damit verbundenen rechtlichen Vorgaben dar. Umweltfreundliche Transportlösungen und Maßnahmen, wie ein geringerer CO₂-Ausstoß oder alternative Antriebsarten, stehen dabei immer mehr im Mittelpunkt. Durch die Gesetzgebung und die „Clean Vehicles Directive“ (CVD) gibt es zum Teil ganz konkrete Vorgaben: Bis 2026 müssen beispielsweise in Deutschland 65 Prozent der neu zugelassenen Busse mit alternativen Antriebsformen ausgestattet sein, dazu gehören Gas, Wasserstoff oder Strom. Mehr als ein Drittel der bestellten Pkw und Nutzfahrzeuge müssen sogenannte Null-Emissions-Fahrzeuge sein – und zwar bis 2026. Daher ist es für kommunale Fuhrparkverantwortliche unumgänglich, sich mit anderen, nachhaltigeren Antriebsarten auseinanderzusetzen.

Elektrofahrzeuge sind in kommunalen Fuhrparks besonders interessant, da die Mitarbeitenden in der Regel Kurzstrecken zu bewältigen haben – der reale Mobilitätsbedarf kann Stromer aber auch ausgrenzen. Wenn die Polizei beispielsweise observiert oder verfolgt, hat sie wenig Möglichkeiten, sich zum Laden mal auszuklinken. Dieser Einsatz kann maximal mit Hybridfahr-

zeugen erfolgreich umgesetzt werden. Für das Ordnungsamt oder den Bauhof mag es wieder anders aussehen. Allerdings steht nicht für alle Fahrzeugarten ein Elektroantrieb bereit oder ist sinnvoll. Die Fragen liegen auf dem Tisch: Ist der entsprechende Nutzen für die notwendige Mobilität der Kommune vorhanden und kann die Investition überhaupt gestemmt werden? Die hohen Kosten sind generell ein Problem, dem die Kommunen gegenüberstehen. Auch in Bezug auf die Wartungs- und Reparaturkosten kommt viel auf die Kommunen zu.

Kommunen haben Vorreiterrolle

Der Staat forciert ganz deutlich die Elektromobilität. Die Elektrifizierung ist folglich insbesondere in den Kommunen im vollen Gange. Wenn die Kommunen effektiv in Elektromobilität investieren und den kommunalen Fuhrpark nachhaltiger aufstellen, können sie ihrer Position als Vorbild für nachhaltige Mobilität und E-Fahrzeugen gerecht werden. Doch dazu sind strategisch durchdachte Investitionen erforderlich und vor allem gehört organisatorisch dazu, den Weg vom Fuhrpark- zum übergreifenden Mobilitätsmanagement anzutreten.

Fachtag „Kommunales Fuhrparkmanagement“ auf „Flotte! Der Branchentreff“ 2024

Spezielle Themenschwerpunkte für Entscheider aus Kommunen und kommunalnahen Unternehmen stehen auf der Agenda der „Flotte!“ in Düsseldorf 2024. Auf der Bühne 2 können die Messebesucher am zweiten Messetag, dem 21.3.2024, Vorträge zu wichtigen Themen rund um das kommunale Fuhrparkmanagement verfolgen und sich mit den erfahrenen Referentinnen und Referenten austauschen.



MIETEN STATT LEASEN – MIT DEN FLEXIBLEN FLOTTENLÖSUNGEN VON SIXT

Treffen Sie uns auf der Flotte! Der Branchentreff – Halle 6, Standnummer G54-56

Mobilität und Streik: ungeahnte Herausforderungen

Neuerdings habe ich meine Liebe zum Lavendeltee entdeckt. Duftet gut, gibt frischen Atem, vor allem aber: wirkt entspannend. Leider ist mein Bedarf in jüngster Zeit stark gestiegen. Reichte am Anfang der eher kleinere Thermobecher, war kurze Zeit später schon die Halbliter-Variante angesagt. Inzwischen gehen mir die Lösungen aus und seien wir mal ehrlich: Pumpkannen sind zwar größer, aber doch irgendwie unhandlich, speziell für Bahnpendler. Ja, im Rahmen meines Jobwechsels fahre ich nun regelmäßig mit der Bahn. Eigentlich eine gute Kombination: Deutschlandticket plus günstige Parkmöglichkeit in Bahnhofsnähe ergibt die ideale Möglichkeit, dem täglichen Horror auf der A5 zu entkommen. So jedenfalls war der Plan.



Der Alltag führte zur eingangs erwähnten Liebe; die Entwicklung zum gestiegenen Konsum: An vier von fünf Tagen habe ich meinen Anschlusszug verpasst, weil zwischen der Ankunft meines ersten Zuges und der Abfahrt des zweiten fahrplanmäßige acht Minuten liegen. Nun bin ich nicht unsportlich und war stolz wie Oskar, wenn ich binnen zwei Minuten den Sprint von Gleis 4 auf Gleis 19 geschafft habe. Das ist mir am fünften Tag gelungen, weil da die Verspätung des ersten Zuges – richtig gerechnet – bei sechs Minuten lag. Drei Komplettausfälle innerhalb meines ersten Tätigkeitsmonats kamen hinzu, wobei sich die Bahn-App als alles andere als zuverlässig erwies: Entweder wurde man zu spät oder überhaupt nicht informiert. Kurios waren auch die Anzeigen am Bahngleis. So wurde bisweilen der ausgefallene Zug noch als pünktlich angezeigt. Dann verschwand die Anzeige und die Angaben zum Folgezug erschienen auf dem Tableau. Durchsage? Fehlanzeige. Kurios? Geht noch besser! So wurde an einem anderen Tag der Zug um 17:45 Uhr als pünktlich angezeigt, obwohl es laut Uhr schon 18:05 Uhr war. Dann verschwand der Zug von der Anzeige und wieder wurde einfach so der Nachfolgezug angezeigt. Hinweis in der App? Nichts. Durchsage? Nö.

Es folgten witterungsbedingte Verzögerungen, weil entweder durch Stürme Bäume auf Bahngleisen lagen oder aber Schnee und Eis Weichen und Oberleitungen lahmlegten. Weitere Ur-

chen konnte man den Durchsagen entnehmen: langsamer vorausfahrender Zug, Nachfolgezug musste man passieren lassen, Verzögerungen bei der Abfahrt wegen hoher Anzahl Reisender (!), Ausfall wegen Personalerkrankung, technischer Defekt am Gleis, technischer Defekt an der Oberleitung, technischer Defekt am Triebkopf (hört sich anrühlich an, nennt sich aber tatsächlich so) ... Die weitere Aufzählung spare ich mir und verschone Sie damit, weil sonst das Format dieses Magazins den Umfang eines Großstadttelefonbuchs annehmen würde.

Und dann kam das, was sich schon lange abzeichnete: Aufruf der GDL zum Streik.

Hier möchte ich mal ganz klar eine Lanze für die Lokführer brechen und sagen, dass ich die Proteste voll und ganz unterstütze. Setzt man die Verantwortung und die Arbeitszeiten ins Verhältnis zum Gehalt, dann kann man hierfür nur Verständnis haben. Wer das kritisiert, ist egoistisch und hat das Prinzip der Solidarität mit den Schwächeren nicht verstanden. Erst recht passt es nicht ins Bild, wenn – und das konnte man der Presse entnehmen – hier schmale Gehälter für die Stützen eines Systems gezahlt werden und auf der anderen Seite Führungskräften Bonuszahlungen für eigentlich nicht erreichte Ziele gewährt werden. Fakt ist leider auch, dass sich die Versäumnisse der Vergangenheit, der Spar-

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.

wut sei Dank, jetzt rächen. Gilt übrigens auch für viele andere Stützen des Systems, wobei zum Beispiel die Szenen mit den für die Pflegekräfte Applaudierenden – manche erinnern sich vielleicht noch – inzwischen völlig verblasst sind. Schade.

Übrigens und so ganz nebenbei: Unsere französischen Nachbarn reiben sich neuerdings immer wieder verwundert die Augen, wenn sie im Fernsehen die jüngsten Nachrichten aus Deutschland sehen: Streik der Ärzte, Apotheker, Ausstand des Pflegepersonals und des Kitapersonals, der Landwirte, Klimaaktivisten, Piloten und des Bodenpersonals, um nur ein paar Beispiele zu nennen. Oh, là, là! Und eben die Bahn.

Dumm nur, dass praktisch alle Pendler, ob Bahn-, Bus- oder Pkw-Nutzer, die Zeche zahlen. Dabei ist es sogar völlig egal, ob man nun Dienstwagennutzer ist oder die Vorzüge einer Mobilitätsrate nutzt. Als Arbeitnehmer muss ich mir den Kopf darüber zerbrechen, wie ich am besten zum Arbeitsplatz gelange. Das regelt das sogenannte Wegerisiko, welches beim Arbeitnehmer liegt. Also die Pflicht zur Pünktlichkeit. Möchte ich mit der Bahn fahren, dann scheitert das Vorhaben dank Streik schon am Bahnhof. Bus als Alternative? Hängt von der Verfügbarkeit, vor allem aber von den örtlichen Gegebenheiten ab. Da ich auf dem Dorf wohne und Busse ziemlich selten fahren, fällt diese Option flach. Fahrrad? Hm, bei 80 Kilometer einfacher

Anfahrt wäre das ziemlich sportlich. Zu Fuß? Siehe Entfernung. Also steige ich ins Auto und begeben mich direkt in den erstbesten Stau, weil entweder viele andere Pendler das Gleiche tun oder aber die Straßen von Demonstranten blockiert werden. Entfernungsbedingt sind bei mir dann (siehe oben) alle weiteren Möglichkeiten erschöpft. Homeoffice? Ist in vielen Fällen eine Option, aber bei einer Streikdauer von mehreren Tagen nicht mit den Vorgaben vieler Arbeitgeber vereinbar. Die Jobs, bei denen aufgabenbedingt keine Möglichkeit zum Homeoffice besteht, sollten natürlich nicht unerwähnt bleiben.

Theoretisch könnte man ja noch im Hotel in der Nähe des Arbeitsplatzes übernachten. Allerdings dürften die Kosten hierfür das verfügbare Haushaltsbudget nicht unerheblich belasten. Und die Möglichkeit der Absetzbarkeit als Werbungskosten oder als außergewöhnliche Belastungen (was der Sache ja eigentlich ziemlich nahekommt) im Rahmen der Einkommensteuererklärung ist leider auch nicht gegeben.

Und die Unternehmen? Die sind natürlich ebenfalls von den Aktionen betroffen, da zum Beispiel Waren, die zum Teil ohnehin nur spärlich verfügbar sind, nun noch später oder überhaupt nicht eintreffen. Die Auswirkungen auf den gesamten Geschäftsbetrieb sind umso verheerender, je länger die Streiks andauern. Güterzüge fahren nicht, der Güterverkehr auf der Straße kommt zum Erliegen, Lkw-Fahrer müssen die gesetzlichen Pausenzeiten einhalten, was bei vermindertem Kilometerfressen natürlich auch zu

Verzögerungen beiträgt, weil das Ziel nicht mehr rechtzeitig erreicht wird. Auch der Dienstwagen nutzende Vertrieb kommt nicht zum Kunden vor Ort. Verkaufen via Webex? So kann man auf Dauer keinen potenziellen Kunden vom Produkt überzeugen.

Das sind nur ein paar Beispiele, welche die Wichtigkeit einer – nennen wir sie mal ruhig so – funktionierenden Mobilitätskette aufzeigen. Klemmt ein Kettenglied, ruckelt das System. Klemmen mehrere Kettenglieder, steht das System am Ende still. Fakt ist allerdings auch, dass die Versäumnisse der letzten Jahre nicht schlagartig ausgebügelt werden können. Insofern bleibt zu hoffen, dass alle Beteiligten und Betroffenen sich der zwingend erforderlichen Veränderungen bewusst werden und zum Anpacken bereit sind. Dazu zählt eine bessere Entlohnung, eine zwingend erforderliche Modernisierung der maroden Infrastruktur und der ebenso maroden Bahn und vor allem ein Ende der Zweckentfremdung der Steuergelder, die hierfür eigentlich verwendet werden sollten. Ach ja, und mehr Zusammenhalt. Egoismus bringt auf Dauer nichts, weil wir alle am Ende voneinander abhängig sind.

PS: Kurz vor Redaktionsschluss erreichte mich die Meldung, dass die GDL den Bahnstreik vorzeitig beendet und bis Anfang März eine Friedenspflicht vereinbart wurde. Gleichzeitig kündigt die Gewerkschaft Verdi Streiks im öffentlichen Nahverkehr für den 3. Februar an. Vielleicht sollte ich mir das mit der Pumpkanne doch noch mal überlegen ...



Unser Anspruch:
**Innovativ und
 effizient mit
 bewährtem Sachverstand**

DEKRA – Digitales Schadenmanagement
 Wir garantieren eine schnelle und effiziente Schadenregulierung durch den Einsatz innovativer Technologien. Dazu ist eine minimale Anzahl an Prozessschritten notwendig. Aus der digitalen Schadenmeldung wird unmittelbar eine präzise Ersteinschätzung erstellt. Dabei sind wir digital und vor Ort für Sie im Einsatz. Sie werden von einem DEKRA Sachverständigen bis zur Klärung unterstützt. Weitere Informationen unter 0800.333 333 3

dekra.de/digitales-schadenmanagement

Besuchen Sie uns auf
 der Flotte! 2024

Hätten Sie's gewusst?

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

WIE IST DAS EIGENTLICH MIT DEM AMPEL-GELB?

Bei der Frage stutzt man zunächst und wundert sich über den Sinn, da die Antwort klar scheint. Doch so klar ist die Sache dann doch nicht oder man hat mit einer eigenen Auslegung beholfen. Denn schon allein der Text in der StVO in § 37 „Wechsellichtzeichen, Dauerlichtzeichen und Grünpfeil“ steht in Absatz 2 Nr.1: Gelb ordnet an: „Vor der Kreuzung auf das nächste Zeichen warten“. Damit ist erstmal klar, dass Gas geben nicht angesagt ist. Aber eine Vollbremsung ist natürlich mit Gefahren verbunden und in diesem Fall eigentlich nur geboten, wenn sie „gefahrlos möglich“ ist. Das ist natürlich in vielen Fällen eine Frage der subjektiven Einschätzung und erfordert einen Blick in den Rückspiegel.

Man hat je nach gefahrener Geschwindigkeit nur wenig Zeit, für die Entscheidung zur (Voll-) Bremsung. Der Gesetzgeber hat aus diesem Grunde bestimmte Vorgaben bezüglich der Länge der Gelbphasen in Bezug auf die erlaubte Höchstgeschwindigkeit gegeben. So leuchtet Gelb bei 50 km/h für 3, bei 60 km/h für 4 und bei 70 km/h für 5 Sekunden. Höhere Geschwindigkeiten sind bei Lichtsignalanlagen nicht vorgesehen. Kurioserweise sind die Gelbphasen in Köln jeweils eine Sekunde länger. Das war ursprünglich mal

dazu gedacht, Busse vor allzu starken Bremsmanövern zu verschonen. Die alte Technik hat sich aber bis heute erhalten. Bei Anlagen zur Zuflussregelung muss andererseits Gelb mindestens eine Sekunde lang zu sehen sein.

Geht man nach dem Bußgeldkatalog, so ist das Überfahren einer gelben Ampel eigentlich verboten und wird mit zehn Euro Verwarngeld geahndet. Es ist sogar möglich, beim Überfahren von Gelb geblitzt zu werden. Einige Geräte lösen nämlich auch dabei schon aus. Eher allerdings könnte eine Polizeistreife sehen, dass man noch gefahrlos hätte bremsen können. Dazu kommt es allerdings äußerst selten. Denn eigentlich sind die Zeiten so justiert, dass man bei moderatem Bremsen mit 7 m/s^2 und einer Reaktionszeit von 0,8 Sekunden vor der Haltlinie zum Stehen kommen kann. Wer aber schneller fährt als erlaubt, bekommt dann jedoch Probleme.

Es gibt natürlich auch Personen, die das Aufleuchten des gelben Lichts benutzen, um einen Auffahrunfall gezielt zu provozieren. Also sofort nachdem Gelb erscheint, wird eine Vollbremsung eingeleitet. Dies ist aber (natürlich) nach dem Strafgesetzbuch (§ 315b Abs.1 Nr. 2 und 3) straf-



bar, weil dadurch eine Gefahr für Leib oder Leben eines anderen Menschen oder fremde Sachen von bedeutendem Wert entsteht.

Die wohl häufigste Reaktion bei Autofahrern aber bleibt wohl die, anstatt zu bremsen erstmal Gas zu geben, um dann gerade noch vor Rot die Ampel zu passieren. Dies ist aber eigentlich verboten, denn es bleiben nur die Alternativen zu bremsen oder, falls dies nicht mehr gefahrlos geht, (ohne Beschleunigung) einfach weiterzufahren.

UND WIE IST DAS EIGENTLICH MIT DEM AMPEL-ROT?

Viele Mythen ranken sich um das dunkle Rot der rund 50.000 Lichtsignalanlagen in Deutschland. Eine Faustformel besagt, dass in Städten eine auf 1.000 Einwohner kommt. Entgegen dem seichten Gelb lässt das Rot praktisch keinen Verhandlungsspielraum, es sei denn, seine Wirkung wird durch den Grünpfeil aufgeweicht. Denn dann ist nach dem Anhalten (!) das Abbiegen auch bei Rot erlaubt. Rot und Gelb können auch ohne Grün daherkommen, wenn die Lichtzeichenanlagen nur in zeitlich größeren Abständen in Betrieb genommen werden müssen.

Die Härte von Rot zeigt sich in der StVO durch die Kürze der Anordnung: „Halt vor der Kreuzung“. Es muss sich aber nicht immer um eine Kreuzung handeln, sondern es kann auch eine geschützte Fußgängerfurt mit Haltlinie sein. Interessant ist hier festzustellen, dass beim Bremsen zum Anhalten vor Rot der Abstand zum nächsten folgenden Fahrzeug nicht geprüft werden muss. Dafür ist dann allein der nachfolgende Fahrer verantwortlich.

Der Verkehr funktioniert eigentlich nur auf der Grundlage, dass man annimmt, dass man nicht nur selbst, sondern auch die anderen sich an die Regeln und bei Rot halten. Insbesondere beim Linksabbiegen mit Gegenverkehr muss man da-

rauf vertrauen können, dass dieser ein Rotlicht beachtet. Denn Linksabbiegen gehört zu den problematischsten Manövern im Straßenverkehr.

Bei Rotlicht ist insbesondere die Klassifikation möglicher Verstöße von Interesse. Ein sogenannter Rotlichtverstoß liegt tatsächlich erst dann vor, wenn bereits in den geschützten Kreuzungsbereich eingefahren wurde. Das Überfahren der Haltlinie alleine reicht dafür nicht aus, wenn vor den Schnittkanten der Kreuzung angehalten wurde. Wer ein rotes Signal unter Missachtung der Fahrbahnbenutzungspflicht umfährt, beispielsweise über einen nicht zum Kreuzungsbereich gehörenden Gehweg oder ein Tankstellengelände, darf nicht innerhalb des Kreuzungsbereichs wieder auf die Fahrbahn zurückkehren, sonst gilt auch dies als Rotlichtverstoß.

Ein einfacher Rotlichtverstoß liegt vor, wenn Rot bei Überfahren der Haltlinie weniger als eine Sekunde aufleuchtete. Damit werden 90 Euro fällig und ein Punkt im Fahreignungsregister. Dies wird häufig als Kavaliersdelikt abgetan, da es eben weniger als eine Sekunde war. Es bleibt aber ein Verstoß, der häufig vorkommt, wenn die Beschleunigung bei Gelb nicht ausgereicht hat (es sei denn, man fährt in Köln!).

Ein „qualifizierter“ Rotlichtverstoß liegt vor, wenn eine Sekunde nach Rot in die Kreuzung eingefahren wird. Dann ist auch egal, wie lange vorher schon Rot war. Ein Bußgeld von 200 Euro inklusive zweier Punkte und einem Monat Fahrverbot werden dann mindestens aufgerufen. Man kann hier auch noch zwischen bewusster und unbewusster Fahrlässigkeit unterscheiden. Erstere liegt vor, wenn bei Gelb Gas gegeben wird, aber trotzdem mehr als eine Sekunde am Ende schon Rot war. Letzteres liegt vor, wenn das gelbe oder rote Signal einfach übersehen wurde. Irrt ein Fahrer in Bezug auf die Funktionsfähigkeit einer Lichtsignalanlage bei Dauerrot und fährt einfach los, so kann dies als einfacher Rotlichtverstoß ohne Fahrverbot durchgehen.



SKODA

Jede Menge Komfort für Ihren Businessalltag.

Der neue Škoda Superb Combi

**z. B. Škoda Superb Combi Selection
Business-Leasing mtl. ab 334,- €***



Die vierte Generation des Topmodells steht für Sie bereit und begeistert mit ihren optischen und technischen Weiterentwicklungen: Freuen Sie sich auf ein neues stilvolles Design und ein neugedachtes Innenraumkonzept, das mit einem großzügigen Raumangebot, Komfort wie aus der Oberklasse und modernsten Assistenzsystemen überzeugt.

Entdecken Sie alle Highlights des neuen Škoda Superb Combi jetzt auf skoda.de/business-superb

Škoda Superb Combi Selection 1,5 I TSI mHEV 110 kW (150 PS): Kraftstoffverbrauch (kombiniert): 6,2–5,1 l/100 km; Kurzstrecke: 8,0–7,0 l/100 km; Stadtrand: 6,1–5,0 l/100 km; Landstraße: 5,4–4,3 l/100 km; Autobahn: 6,4–5,2 l/100 km; CO₂-Emissionen (kombiniert): 142–117 g/km; CO₂-Effizienzklasse: B–A (WLTP-Werte).

* Ein Leasingangebot der Škoda Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Am Beispiel eines Škoda Superb Combi Selection 1,5 I TSI mHEV 110 kW (150 PS) 7-Gang-DSG, inkl. Metalliclackierung, unverbindliche Preisempfehlung 37.008,41 € (zzgl. MwSt.). Laufzeit 48 Monate und jährliche Laufleistung 15.000 km, 0,- € Sonderzahlung, zzgl. MwSt., zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten. Dieses Angebot gilt nur für gewerbliche Kunden (außer Sonderabnehmer) und bei Bestellung beim teilnehmenden Škoda Partner bis zum 31.03.2024. Bonität vorausgesetzt.

Abbildung enthält aufpreispflichtige Sonderausstattung.

Die Pflicht zur Blackbox:

Der EDR (Event Data Recorder) wird in Pkw und leichten Nutzfahrzeugen ab Juli 2024 Pflicht

„Compliance“ im Unternehmensfuhrpark bedeutet, dass Fuhrparkmanager sich auf die termingerechte Umsetzung von Gesetzesänderungen zur Fahrzeugsicherheit einstellen müssen. In diesem Rahmen sind regelmäßig Umsetzungsfristen zu berücksichtigen, die das Fuhrparkmanagement auf dem Schirm haben muss. Aktuell sind die Umsetzungsfristen einer EU-Verordnung zur Ausstattung aller neu zugelassenen Fahrzeuge der Klassen M1 (Pkw) und N1 (Nutzfahrzeuge bis 3,5 Tonnen) mit einem Event Data Recorder (EDR, sog. Blackbox) zum 7. Juli 2024 zu berücksichtigen.



Die Blackbox kommt verpflichtend

Das Thema „Compliance“ ist ein fester Bestandteil der Hauptaufgaben des Fuhrparkmanagements. Zur Compliance in Unternehmen gehören Maßnahmen, die ergriffen werden, um das geschäftliche Handeln rechtskonform durchzuführen. Mit anderen Worten: Es ist erforderlich, die Rechtsentwicklung bezüglich der gesetzlich vorgeschriebenen Fahrzeugausstattung stets im Blick zu haben. In der Praxis hinkt das Fuhrparkmanagement hier häufig hinterher. Nicht selten erfahren Fuhrparkmanager erst aus den Tageszeitungen, dass „in Kürze“ neue Bestimmungen gelten. Dann kann es passieren, dass eine termingerechte Umsetzung entsprechender Änderungen nicht mehr rechtzeitig gewährleistet werden kann. Aus haftungsrechtlichen Gründen sollten Fuhrparkmanager daher auch künftige Rechtsentwicklungen sowohl für den nationalen Rechtsrahmen als auch innerhalb der Europäischen Union stets aufmerksam im Auge behalten.

Umsetzung der EU-Verordnung zur Fahrzeugausstattung

Bereits am 5. Januar 2020 ist die EU-Verordnung Nr. 2019/2144 zur Fahrzeugsicherheit in Kraft getreten. Diese EU-Verordnung regelt die Typgenehmigung von Kraftfahrzeugen und Kraftfahr-

zeuganhängern sowie von Systemen, Bauteilen und selbstständigen technischen Einheiten für diese Fahrzeuge im Hinblick auf ihre allgemeine Sicherheit und den Schutz der Fahrzeuginsassen und von ungeschützten Verkehrsteilnehmern. Ein wesentliches Ziel der Verordnung ist es, die Anzahl der Verkehrstoten und Unfallverletzten durch die verpflichtende Einführung von Fahrzeugsicherheitssystemen weiter zu senken. Mit der bereits ab dem 6. Juli 2022 in allen EU-Mitgliedstaaten verpflichtend anzuwendenden Verordnung wurde eine Reihe neuer Technologien und Sicherheitsmaßnahmen nach einem festgelegten Zeitschema (Stufen A–D) bis zum 7. Januar 2029 verpflichtend eingeführt.

Bereits seit dem 6. Juli 2022 müssen alle neuen Fahrzeugtypen von Pkw (Klasse M1) und leichte Nutzfahrzeuge bis 3,5 Tonnen (Klasse N1) mit einem Unfalldatenspeicher (beziehungsweise Event Data Recorder (EDR)) ausgestattet sein. Der nächste hier anstehende Termin ist der 7. Juli 2024, ab dem dann auch alle neu zugelassenen Fahrzeuge der Klassen M1 und N1 über einen solchen EDR verfügen müssen. Für Busse und schwere Nutzfahrzeuge gilt ein anderer Zeitplan: Hier müssen alle neuen Fahrzeugtypen ab dem 7. Januar 2026 sowie Erstzulassungen ab dem 7.

Januar 2029 mit einem solchen ereignisbezogenen Datenspeicher ausgerüstet sein. Einige Hersteller haben aber schon vor Inkrafttreten der gesetzlichen Verpflichtung einen EDR in ihre Fahrzeugmodelle eingebaut. Fuhrparkmanager können das der Beschreibung der Fahrzeugausstattung entnehmen.

Anforderungen an Event Data Recorder (EDR)

Unter einem Event Data Recorder (EDR) beziehungsweise Unfalldatenspeicher versteht man ein Gerät, das in Fahrzeugen installiert wird und die Fahrzeugdaten aufzeichnet. Vergleichbar einer aus Flugzeugen bekannten „Blackbox“ kann ein solcher Unfalldatenspeicher nach einem Unfallereignis ausgewertet werden, um das Fahrgeschehen zur Unfallrekonstruktion im Einzelnen auszuwerten. Die grundsätzlichen Anforderungen an den Unfalldatenspeicher wurden in der UN-Regelung Nr. 160 (Event Data Recorder – EDR) festgelegt. Diese Regelung wird durch die EU-Verordnung Nr. 2019/2144 vom 5. Januar 2020 ergänzt durch zusätzliche Anforderungen an den Abruf von Daten, den Schutz der Privatsphäre und die Sicherheit der Daten.

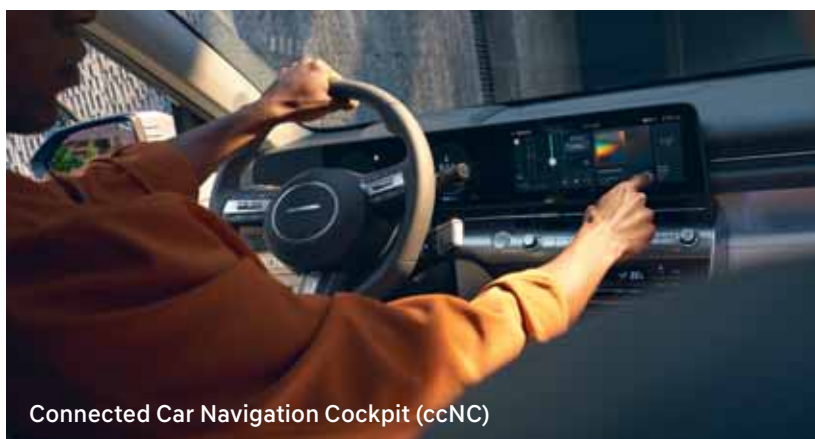
(Fortsetzung auf S. 52)

Der neue Hyundai KONA Elektro

Bringen Sie Ihr Business in Fahrt – vollelektrisch.



Treffen Sie uns in
Halle 6 Stand H07-17.



Connected Car Navigation Cockpit (ccNC)



Digitaler Fahrzeugschlüssel³

Nachhaltig, innovativ, effizient: Was ein modernes Unternehmen erfolgreich macht, zeichnet auch den neuen Hyundai KONA Elektro aus. Er bringt Sie vollelektrisch bis zu 514 km weit¹, ist dabei CO₂-frei unterwegs und überzeugt mit vielen innovativen Technologien. So sind Sie mit dem Autobahnassistenten 2.0² teilautonom unterwegs, parken dank Einparkassistent mit Fernbedienung² vollautomatisch ein und können den neuen Hyundai KONA Elektro mit dem Digitalen Fahrzeugschlüssel³ sogar per Smartphone ent- und verriegeln. Kurz: ein Fahrzeug, das auch Ihr Unternehmen auf Zukunftskurs bringt. **Mehr erfahren auf [hyundai.de](https://www.hyundai.de)**

Hyundai hat sich das Ziel gesetzt, bis 2045 klimaneutral zu sein.



8 JAHRE **Garantie**
inklusive Batterie*

¹ Die maximale Reichweite bei voller Batterie beträgt für den Hyundai KONA Elektro, 160 kW (218 PS), 65,4-kWh-Batterie, Frontantrieb Elektro, 1-stufiges Reduktionsgetriebe mit 17-Zoll-Leichtmetallfelgen, bis zu 514 km bei idealen Verkehrsbedingungen, Fahrzeugausstattungen und optimaler Fahrweise. Im realen Fahrbetrieb kommt es zu einer geringeren Reichweite. Stromverbrauch nach WLTP: kombiniert: 14,7 kWh/100 km; CO₂-Emission kombiniert: 0 g/km; CO₂-Effizienzklasse: n. v. Die angegebenen Werte wurden nach dem vorgeschriebenen WLTP-Messverfahren ermittelt. Mehr unter [hyundai.de/wltp](https://www.hyundai.de/wltp)

² Optional gegen Aufpreis. ³ Kompatibles Smartphone vorausgesetzt. Optional gegen Aufpreis. * Sämtliche Informationen zum Umfang der Herstellergarantie finden Sie unter: www.hyundai.de/garantien.

RECHTSPRECHUNG

ARBEITSRECHT

Unwirksame Regelung zur Rückgabe eines Geschäftsfahrzeugs

Der Anspruch des Mitarbeiters auf Überlassung des Dienstwagens zur Privatnutzung ist nicht untergegangen. Die bloße Beendigung der Tätigkeit als Gebietsleiter Verkauf führte nicht dazu, dass der Anspruch auf Überlassung eines Dienstwagens untergegangen ist. Insofern ist das Regelwerk widersprüchlich. Eine transparent und damit nach § 307 Abs. 1 Satz 2 BGB wirksame auflösende Bedingung enthält die Geschäftsfahrzeug-Regelung nicht. Es ist weder verständlich, welche Umstände zum Entfall des Anspruchs auf Überlassung eines Dienstwagens führen sollen, noch zu welchem Zeitpunkt die auflösende Bedingung eintreten soll. Die Zusatzvereinbarung vom 18. April 2015 sieht einen Entfall des Dienstwagens mit Beendigung der Tätigkeit als Gebietsleiter Verkauf vor; insofern ist der Wortlaut eindeutig. Diese Bedingung steht jedoch in Widerspruch zur – gleichfalls für sich eindeutigen – Regelung, wonach bei einem Wechsel der Tätigkeit eine Überprüfung der Voraussetzungen stattfindet und der Dienstwagen abzugeben sei, wenn die Tätigkeit keinen Dienstwagen mehr erfordere. Dieser Widerspruch lässt sich auch nicht durch Auslegung auflösen. Denn beide Klauseln für sich betrachtet sind in ihrem Wortlaut eindeutig. Rechtlich nicht „vorgebildete“ Durchschnittsarbeitnehmer können dem Regelwerk nicht entnehmen, welches Auslegungsverständnis gelten soll. Es bleibt unklar, wann die auflösende Bedingung eintreten soll. Da nach § 305 c Abs. 2 BGB Zweifel bei der Auslegung zu Lasten des Verwenders gehen, ist das Vertragswerk so zu verstehen, dass der Anspruch auf den Dienstwagen nicht bereits dann erlischt, wenn die Tätigkeit beendet wird, sondern auch im Fall des Tätigkeitswechsels bei Wegfall weiterer Voraussetzungen. ArbG Duisburg, Urteil vom 16.11.2023, Az. 1 Ca 1190/23

E-Bike-Leasing: Ratenzahlung auch in entgeltfreien Beschäftigungszeiten

Stellt der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer im Rahmen eines Leasingvertrags ein E-Bike zur Verfügung und verpflichtet sich der Arbeitnehmer, die monatlichen Leasingraten dem Arbeitgeber zu erstatten, was nach der Vereinbarung im Rahmen einer Entgeltumwandlung abgewickelt wird, so hat der Arbeitnehmer jedenfalls bei entsprechender Vereinbarung die monatlichen Raten auch während entgeltfreier Beschäftigungszeiten zu entrichten. Die Vereinbarung zur Leistung der Raten auch bei entgeltfreien Beschäftigungszeiten weicht nicht von Rechtsvorschriften ab. Eine Kontrolle nach dem Maßstab allgemeiner Geschäftsbedingungen findet daher nicht statt (§ 307 Abs. 3 S. 1 BGB). Selbst wenn man die Klausel als kontrollfähige Preisnebenabrede ansähe, benachteiligt sie den Arbeitnehmer weder unangemessen noch ist sie als überraschende Klausel nicht Vertragsbestandteil geworden. ArbG Aachen, Urteil vom 02.09.2023, 8 Ca 2199/22 (Berufung LArbG Köln, Az. 6 Sa 552/23)

(Fortsetzung auf S. 54)

Die neue verpflichtende
Blackbox im Auto
funktioniert ähnlich
dem Flugschreiber



Die Erkenntnisse, die aus diesen Daten gewonnen werden, sollen eine detailliertere Unfallforschung und präzise Weiterentwicklung der fahrzeugtechnischen Anforderungen ermöglichen. Dementsprechend regelt § 63f StVG ergänzend eine Verordnungsermächtigung zur Verkehrsunfallforschung Daten, allerdings im Wesentlichen nur für bestimmte personenbezogene Daten der Unfallbeteiligten, der Mitfahrer zum Unfallzeitpunkt und der sonstigen Verletzten nach näherer Bestimmung durch Rechtsverordnung erheben. Bei den Fahrzeugdaten sind dies das amtliche Kennzeichen und die Fahrzeug-Identifikationsnummer, aber auch Unfallgutachten von Sachverständigen, die Ergebnisse der Auswertung des EDR beinhalten. Hier besteht allerdings ein unmittelbarer Bezug zu § 63a StVG über die Datenverarbeitung bei Kraftfahrzeugen mit hoch- oder vollautomatisierter Fahrfunktion. Die EU-Verordnung geht insoweit darüber hinaus, als dass EDR für die genannten Fahrzeugklassen vorgeschrieben sind, unabhängig davon, wie automatisiert die Fahrfunktionen im Fahrzeug selbst sind.

Der Unfalldatenspeicher erfasst bei einem Unfall (= „Event“) anonymisierte Fahrdaten des Fahrzeugs im Einklang mit den EU-Datenschutz-

vorschriften (DSGVO). Aufzeichnungen des EDR erfolgen zwar permanent während des Fahrbetriebs. Sie werden aber nicht dauernd und umfassend gespeichert, sondern nur bei einem Unfallereignis. Der EDR wird meist als Teil des Airbagsteuergeräts verbaut, da dort die Informationen von Beschleunigungssensoren zusammenlaufen, welche die Auslösung der Airbags steuern. Auch der EDR greift auf diese Sensordaten zu. Registrieren die Sensoren eine Geschwindigkeitsänderung in Quer- oder Längsrichtung von mehr als 8 km/h innerhalb von 150 Millisekunden, das Auslösen von Gurtstraffern, Airbags oder die Auslösung einer aktiven Motorhaube, dann speichert der EDR die Fahrzeugdaten. Bei der Kollision mit einem Fußgänger wäre dies beispielsweise der Fall. Die aufgezeichneten Fahrzeugdaten werden jedoch nicht allumfassend, sondern nur für eine kurze Zeitspanne von fünf Sekunden vor dem Unfall sowie 300 Millisekunden danach gespeichert. Das bedeutet, dass ein Unfalldatenspeicher die Fahrzeugdaten zwar kontinuierlich aufzeichnet, diese aber datenschutzkonform überschreibt und erst dann dauerhaft abspeichert, wenn eine bestimmte Auslöseschwelle der Sensoren für ein Unfallereignis überschritten wird.

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.



Welche Daten speichert der EDR?

Grundsätzlich werden im Unfalldatenspeicher nur solche Daten gespeichert, die zur Auswertung von Unfallereignissen von Bedeutung sind. Dies betrifft einerseits die Fahrdynamikdaten vor dem Unfallereignis wie Geschwindigkeit, Motor-Drosselklappe/Gaspedalstellung, Status der Bremse, Zündzyklus beim Crash, Motordrehzahl, Aktivität von ABS und Stabilitätskontrolle, Lenkwinkel sowie die Fahrdynamikdaten nach dem Unfallereignis wie die Geschwindigkeitsänderung in Längs- und Querrichtung, aber auch Informationen zu Rückhaltesystemen wie dem Anschnallstatus von Fahrer und Beifahrer, Airbag-Warnleuchte, Auslösezeitpunkt der Airbags für Fahrer und Beifahrer (Front, Seite, Curtain-Airbags). Diese Daten werden ausschließlich auf einem lokalen Datenträger im Fahrzeug gespeichert und entweder über die OBD-Schnittstelle im Fahrzeug oder über das Airbag-Steuergerät ausgelesen, falls die OBD-Schnittstelle beim Unfall zerstört worden sein sollte. Ein Auslesen durch eine Online-Verbindung ist hierbei technisch nicht vorgesehen, sodass ein unbefugter Fremdzugriff auf die Unfalldaten grundsätzlich ausgeschlossen ist.

Wem gehören die im Fahrzeug anfallenden Daten?

Nach deutschem Recht ist mangels Körperlichkeit der Daten kein zivilrechtliches Eigentum an den Daten möglich. Auch die sogenannten Immaterialgüterrechte umfassen nicht per se auch personenbezogene Daten. Daher geht es vielmehr entscheidend um die Datennutzungsbefugnisse innerhalb des Rahmens datenschutzrechtlicher Bestimmungen nach DSGVO, BDSG, LDSG der Länder. Diese dienen dem Schutz des sogenannten Rechts auf informationelle Selbstbestimmung in seiner Ausprägung als individuelles Recht auf Verfügung über und die Kontrolle von persönlichen Daten. Letztlich gehören die Fahrzeugdaten grundsätzlich erst einmal dem Fahrzeughalter und dem Fahrer. Die Speicherung im EDR darf keine personenbezogenen Daten enthalten, wie beispielsweise die vollständige Fahrzeug-Identifikationsnummer, weil hieraus ein Personenbezug ableitbar wäre.

Datenschutzverantwortliche im Fuhrpark müssen jedoch wissen, dass bei jedem regulären Zugriff auf die OBD-Schnittstelle im Rahmen einer Reparatur durch eine Kfz-Werkstatt oder im Rahmen einer Hauptuntersuchung Fahrzeugdaten aus dem EDR ausgelesen werden können, und zwar auch ohne ein Unfallereignis. Werkstätten oder Kfz-Sachverständige können mit entsprechender Technikausstattung die EDR-Daten ohne Weiteres auslesen. Bereits in der Vergangenheit war es bei Strafverfahren im Rahmen strafprozessualer Ermächtigungsgrundlagen zu richterlichen Anordnungen gekommen, durch die Unfallsachverständige mit der Aufklärung des Unfallhergangs beauftragt wurden. Die gerichtlich bestellten Sachverständigen sind als Hilfspersonen des Gerichts in diesem Rahmen auch befugt, ergänzend zum Spurenbild des Unfallorts und zur äußerlich wahrnehmbaren Deformation des Unfallfahrzeugs auch die Daten aus dem EDR eines Unfallfahrzeugs als zusätzliche Informationsquelle zur Unfallrekonstruktion auszuwerten. Ein solches Auslesen der EDR-Daten im Rahmen der strafprozessualen Befugnisse der Gerichte kann weder der Halter noch der Fahrer juristisch verhindern. Dementsprechend bedarf die entsprechende Datenverarbeitung im EDR auch keiner Zustimmung des Fahrzeugnutzers.

Handlungsbedarf im Fuhrpark

Die Ausstattung von Fahrzeugen der oben genannten Klassen ist zentraler Bestandteil der Beschaffungsvorgaben der Car-Policies. Dass aktuell beziehungsweise zukünftig weitere Fahrzeugtypen über einen Unfalldatenspeicher (EDR) verfügen müssen, ergibt sich aus den gesetzlichen Vorgaben und ist nicht zwingend bei den Fahrzeuganforderungen aufzuführen. Es ist allerdings sinnvoll, den Umstand, dass ein EDR im Fahrzeug verbaut ist und welche Daten dort für welchen Nutzungszweck gespeichert werden, zum Gegenstand der datenschutzrechtlichen Information und Aufklärung der jeweiligen Fahrzeugnutzer/Fahrer zu machen.

Rechtsanwalt Lutz D. Fischer, St. Augustin

Kontakt: kanzlei@fischer.legal

Internet: www.fischer.legal



ONLINE-

TERMINBUCHUNG

IN ECHTZEIT

Für einen einfachen Auftragsbuchungsprozess*. Profitieren Sie von unserem personalisierten Online-Buchungsportal für Ihre Flotte.

- Sichere & schnelle Schadenabwicklung
- Zugriff auf Terminkalender unserer Service-Center
- Digitale Übermittlung aller relevanten Daten

Mehr Informationen unter carglass4fleets.de oder unter 0800 - 0887 355.

*abhängig von der Flottengröße

RECHTSPRECHUNG

ZIVILRECHT

Abschleppkosten bei Parken auf privatem Parkplatz mit Parkverbotschild

Zu den nach den Vorschriften der berechtigten Geschäftsführung ohne Auftrag erstattungsfähigen Kosten für die Entfernung eines unbefugt auf einem Privatgrundstück abgestellten Fahrzeugs zählen auch die Kosten, die im Zusammenhang mit der Verwahrung des Fahrzeugs im Anschluss an den Abschleppvorgang entstehen. Das gilt aber nur bis zu einem Herausgabeverlangen des Halters. Ein konkurrierender deliktischer Anspruch wegen der Verletzung eines Schutzgesetzes reicht im Ergebnis nicht aus. Es kommt ein Anspruch auf Ersatz von Verwahrkosten nach § 304 BGB in Betracht, wenn der das Fahrzeug herausverlangende Halter nicht bereit ist, im Gegenzug die für das Abschleppen und die Verwahrung angefallenen ortsüblichen Kosten zu zahlen und den Abschleppunternehmer. BGH, Urteil vom 17.11.2023, Az. V ZR 192/22

VERKEHRSZIVILRECHT

Kollision mit Müllcontainer bei Vorbeifahren an einem Müllabfuhrfahrzeug

In dem vom BGH entschiedenen Fall war eine Pkw-Fahrerin an einem Müllabfuhrfahrzeug vorbeigefahren und mit einem gerade entleerten Müllcontainer kollidiert.

Die Gefahr, die von einer gerade entleerten Mülltonne auf der Straße für andere Verkehrsteilnehmer ausgeht, ist dem Betrieb des Müllabfuhrfahrzeugs zuzurechnen. Das Müllfahrzeug ist zwar auch ein Kraftfahrzeug mit Arbeitsfunktion. Der Unfall steht aber in einem haftungsrechtlich relevanten Zusammenhang mit der Bestimmung des Müllabfuhrfahrzeugs als eine dem Transport von Müll dienende Maschine. Die Gefahr, die von einer gerade entleerten Mülltonne auf der Straße für andere Verkehrsteilnehmer ausgeht, ist damit dem Betrieb des Müllabfuhrfahrzeugs zuzurechnen.

Dem beklagten Müllwerker ist ein schuldhafter Verstoß gegen § 1 Abs. 2 StVO vorzuwerfen, weil er hinter dem Müllabfuhrfahrzeug einen großen, schweren Müllcontainer quer über die Straße schob, ohne auf den Verkehr und das Fahrzeug der Autofahrerin zu achten, welches für ihn – hätte er den Müllcontainer nicht vor sich hergeschoben, sondern gezogen – erkennbar gewesen wäre.

Von Verkehrsteilnehmern, die an im Einsatz befindlichen Müllabfuhrfahrzeugen vorbeifahren, ist gemäß § 1 StVO besondere Vorsicht und Rücksichtnahme zu fordern, um Müllwerker nicht zu gefährden. Wer an einem Müllabfuhrfahrzeug vorbeifährt, das erkennbar im Einsatz ist, darf nicht uneingeschränkt auf ein verkehrsgerechtes Verhalten der Müllwerker vertrauen. Er muss typischerweise damit rechnen, dass Müllwerker plötzlich vor oder hinter dem Müllabfuhrfahrzeug hervortreten und unachtsam einige Schritte weiter in den Verkehrsraum seitlich des Müllabfuhrfahrzeugs tun, bevor sie sich über den Verkehr vergewissern. Auf diese typischerweise mit dem Einsatz von Müllabfuhrfahrzeugen verbundenen Gefahren hat der vorbeifahrende Verkehrsteilnehmer sein Fahrverhalten einzurichten. Lässt sich beim Vorbeifahren an einem Müllabfuhrfahrzeug ein

ausreichender Seitenabstand, durch den die Gefährdung eines plötzlich vor oder hinter dem Müllabfuhrfahrzeug hervortretenden Müllwerkers vermieden werden kann, nicht einhalten, so ist die Geschwindigkeit gemäß § 1, § 3 Abs. 1 Satz 2 StVO so weit zu drosseln, dass der Verkehrsteilnehmer sein Fahrzeug notfalls sofort zum Stehen bringen kann. Diesen Anforderungen genügte die Fahrweise der Autofahrerin nicht. Bei einem Seitenabstand von maximal 50 Zentimeter zum Müllabfuhrfahrzeug war die Ausgangsgeschwindigkeit von 13 km/h zu hoch, als dass die Fahrerin das Fahrzeug notfalls sofort zum Stehen hätte bringen können. BGH, Urteil vom 12.12.2023, Az. VI ZR 77/23

Anhängerhaftung beim Rückwärtsfahren mit einem Anhänger

Ein bei der Klägerin haftpflichtversichertes Fahrzeug rangierte mit einem bei der Beklagten haftpflichtversicherten Anhänger rückwärts und beschädigte dabei ein anderes Fahrzeug.

Gemäß § 78 Abs. 3 VVG sind in der Haftpflichtversicherung von Gespannen bei einer Mehrfachversicherung die Versicherer im Verhältnis zueinander zu Anteilen entsprechend der Regelung in § 19 Abs. 4 StVG verpflichtet. Der BGH entschied hierzu: Auch das Rückwärtsfahren mit einem Anhänger ist ein „Ziehen“ im Sinne von § 19 Abs. 4 Satz 4 StVG.

Das bei der Klägerin haftpflichtversicherte Zugfahrzeug bildete mit dem bei der Beklagten haftpflichtversicherten Anhänger ein Gespann. Nach den getroffenen Feststellungen lag eine Mehrfachversicherung (§ 78 Abs. 1 VVG) vor.

Nach § 19 Abs. 4 Satz 2 StVG ist im Verhältnis der Halter des Zugfahrzeugs und des Anhängers zueinander nur der Halter des Zugfahrzeugs verpflichtet. Dies gilt nicht, soweit sich durch den Anhänger eine höhere Gefahr verwicklicht hat, als durch das Zugfahrzeug allein; in diesem Fall hängt die Verpflichtung zum Ausgleich davon ab, inwieweit der Schaden vorwiegend von dem Zugfahrzeug oder dem Anhänger verursacht worden ist. Das Ziehen des Anhängers allein verwirklicht im Regelfall keine höhere Gefahr.

Entgegen der Auffassung der Revision ist auch das Rückwärtsfahren mit einem Anhänger ein „Ziehen“ im Sinne von § 19 Abs. 4 Satz 4 StVG. Diese Begriffsverwendung entspricht der Legaldefinition in § 19 Abs. 1 Satz 1 StVG und erfasst unabhängig von der Fahrtrichtung jede Bewegung des Anhängers (d. h. auch das Rückwärtsschieben) durch das Zugfahrzeug. Ob der Anhänger beim konkreten Haftpflichtgeschehen gezogen oder geschoben (z. B. während eines Rangiervorganges) wird, ist nicht relevant. Entscheidend ist allein seine abstrakte Bestimmung, prinzipiell an ein Kraftfahrzeug angehängt zu werden. Auch die Gesetzesbegründung stellt darauf ab, dass der Anhänger dem Zugfahrzeug zu- und untergeordnet ist, am Zugfahrzeug hängt und daher von diesem abhängt (BT-Drs. 19/17964, 17). Daher kann auch dahingestellt bleiben, ob es sich beim Zugfahrzeug um einen Lkw und beim Anhänger um einen Auflieger handelte. Im Übrigen wäre nicht festgestellt, dass sich hier durch den Anhänger eine höhere Gefahr als durch das Zugfahrzeug allein auch tatsächlich verwirklicht hätte (§ 19 Abs. 4 Satz 3 StVG). BGH, Urteil vom 14.11.2023, Az. VI ZR 98/23

Haftung bei Zusammenstoß bei unzulässigem Rückwärtsfahren auf Einbahnstraße

Das Vorschriftszeichen 220 in Verbindung mit § 41 Abs. 1 StVO gebietet, dass die Einbahnstraße nur in vorgeschriebener Fahrtrichtung befahren werden darf. In der Gegenrichtung steht sie dem Fahrzeugverkehr

auf der Fahrbahn grundsätzlich nicht zur Verfügung. Verboten ist auch das Rückwärtsfahren entgegen der vorgeschriebenen Fahrtrichtung. Lediglich (unmittelbares) Rückwärtseinparken („Rangieren“) ist – ebenso wie Rückwärtseinfahren aus einem Grundstück auf die Straße – kein unzulässiges Rückwärtsfahren auf Richtungsfahrbahnen gegen die Fahrtrichtung. Demgegenüber ist Rückwärtsfahren auch dann unzulässig, wenn es dazu dient, erst zu einer (freien oder frei werdenden) Parklücke zu gelangen. Entsprechendes gilt, wenn das Rückwärtsfahren dazu dient, einem Fahrzeug die Ausfahrt aus einer Parklücke zu ermöglichen, um anschließend selbst in diese einfahren zu können.

Zwar kann bei einem Unfall im Zusammenhang mit dem Rückwärtseinfahren aus einem Grundstück auf eine Straße grundsätzlich der erste Anschein dafür sprechen, dass der rückwärts Einfahrende seinen Sorgfaltspflichten nicht nachkam und den Unfall dadurch (mit)verursachte. Jedoch liegt hier die für die Anwendung des Anscheinsbeweises erforderliche Typizität schon deshalb nicht vor, weil die Unfallgegnerin die Einbahnstraße in unzulässiger Weise rückwärts befuhr. Es existiert kein Erfahrungssatz, wonach sich der Schluss aufdrängt, dass unter diesen Umständen den Fahrer eines rückwärts aus der Grundstückszufahrt auf die Einbahnstraße einfahrenden Fahrzeugs ein Verschulden trifft. BGH, Urteil vom 10.10.2023, Az. VI ZR 287/22

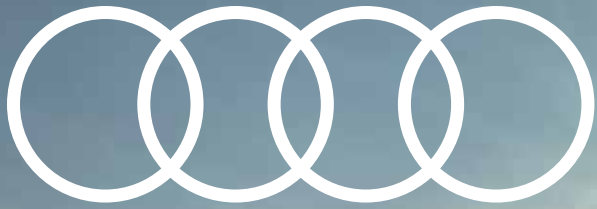
Abgetretener Anspruch auf Ersatz von Mietwagenkosten nach Verkehrsunfall

Die in einem Vertrag über die Anmietung eines Ersatzfahrzeugs enthaltene formularmäßige Klausel, nach der der geschädigte Mieter (Zedent) dem Fahrzeugvermieter (Zessionar) in Bezug auf dessen Mietzahlungsanspruch erfüllungshalber seine auf Ersatz der Mietwagenkosten gerichtete Schadensersatzforderung gegen den Schädiger abtritt, muss im Hinblick auf das Transparenzgebot des § 307 Abs. 1 Satz 2 BGB klar erkennen lassen, zu welchem Zeitpunkt genau der Zedent die abgetretene Schadensersatzforderung zurückerhalten soll, wenn er den Mietzahlungsanspruch des Zessionars erfüllt. Das ist bei einer Klausel, wonach der Zessionar „im Umfang geleisteter Zahlungen“ die Schadensersatzforderung „Zug um Zug“ an den Zedenten zurücküberträgt, der Fall. Für den Durchschnittskunden ist nicht klar erkennbar, zu welchem Zeitpunkt genau er die Forderung zurückerhalten soll, wenn er die Miete an den Vermieter zahlt, ob gleichzeitig mit seiner Zahlung oder erst danach. BGH, Urteil vom 17.10.2023, Az. VI ZR 27/23

Haftungsverteilung bei Zusammenstoß zwischen Pkw und Lkw auf Autobahnraststätte

Die Nutzung der auf einem Autobahn-Rastplatz befindlichen Fahrgasse zwischen den Lkw-Parkplätzen ist für Pkw nicht verboten. Allerdings erfordert die Benutzung dieses Fahrwegs besondere Sorgfaltspflichten, die sich an der Eigenart dieser Fahrstraße auszurichten haben.

Bei einem sehr langsam fahrenden Lkw im Bereich der Fahrgasse zwischen den Lkw-Parkplätzen auf einer Autobahnraststätte erkennt der ideale Fahrer, dass sich der Lkw auf Parkplatzsuche befindet (sog. „Suchverkehr“). Der ideale Fahrer kündigt in dieser Situation eine Überholabsicht durch Licht- oder Hupzeichen (§ 5 Abs. 4a, Abs. 5 StVO) an oder versucht, über die Außenspiegel Blickkontakt mit dem Fahrer des Lkw aufzunehmen. Sofern dies nicht möglich ist, führt der ideale Fahrer keinen Überholvorgang durch. LG Bayreuth, Urteil vom 22.11.2023, Az. 12 S 36/23



Zeigt Ausdruck. Hinterlässt Eindruck.

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

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

*Kraftstoffverbrauch (kombiniert) in l/100 km: 9,0-5,3; CO₂-Emissionen (kombiniert) in g/km: 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).

OPTIMIERTE AERODYNAMIK

Um bei höheren Geschwindigkeiten den Luftwiderstand zu verringern und dadurch die Reichweite von Elektrofahrzeugen zu vergrößern sowie deren Fahrstabilität zu erhöhen, haben die Kia Corporation und die Hyundai Motor Company die „Active Air Skirt“-Technologie (AAS) entwickelt. Die zwischen dem Frontstoßfänger und den Vorderrädern eingebauten „Air Skirts“ werden bei Geschwindigkeiten von über 80 Stundenkilometern ausgefahren und reduzieren die bei höherem Tempo auftretenden Turbulenzen im Bereich der Vorderräder. Dadurch soll einerseits die Aerodynamik optimiert und andererseits der Abtrieb des Fahrzeugs – also der Anpressdruck – gesteigert werden. Das wiederum verbessert bei höherem Tempo die Traktion und Stabilität. Die AAS-Technologie ist speziell auf die E-GMP zugeschnitten, die Elektroplattform der Hyundai Motor Group, zu der die Mobilitätsmarken Kia, Hyundai sowie Genesis gehören.

NEUE EINSTIEGSVERSION

Ab sofort ist der Volvo EX90 zu Preisen ab rund 70.336 Euro (netto) in der neuen fünfsitzigen Einstiegsversion Core bestellbar. Für Vortrieb sorgt ein 205 kW (279 PS) starker Single Motor an der Hinterachse, mit dem Reichweiten von bis zu 580 Kilometer (WLTP kombiniert) pro Akkuladung möglich sind. Die neue Basisausstattung, die auch mit sechs beziehungsweise sieben Sitzen und Allradantrieb kombinierbar ist, verfügt bereits über die sogenannte „Volvo Safe Space Technology“, die den Volvo EX90 zum sichersten Modell des schwedischen Premium-Automobilherstellers aller Zeiten macht. Sie schafft einen 360-Grad-Rundumblick. Neben dem leistungsfähigen Core Computing von Nvidia Drive® werden hierfür fünf Radareinheiten, acht Kameras, 16 Ultraschallsensoren und ein in die Dachlinie integrierter Lidar-Sensor kombiniert, der bis zu 250 Meter vorausblicken kann – und so selbst kleinste Objekte unter widrigen Bedingungen entdecken soll.



VERKAUFSSTART

Seit Ende Januar sind die ersten beiden vollelektrischen Maserati-Modelle – GranTurismo Folgore und Grecale Folgore – in Europa bestellbar. Der ikonische GranTurismo Folgore soll technisch und stilistisch die Idee des großen Reisesportwagens verkörpern. Er besitzt einen rein elektrischen Antrieb, der dank der fortschrittlichen 800-Volt-Technologie 560 kW (760 PS) leistet. Mit einer Höchstgeschwindigkeit von 325 km/h und einer Beschleunigung von 0 auf 100 km/h in 2,7 Sekunden steht er für Luxus und Leistung, unverwechselbare Markenzeichen von Maserati. Das Konzept des „Everyday Exceptional“ ist hingegen beim vollelektrischen SUV Grecale Folgore zu finden: Dank einer Batteriekapazität von 105 Kilowattstunden und einer 400-Volt-Technologie soll eine elektrische Reichweite von bis zu 501 Kilometer erzielt werden. Beide Fahrzeuge können im Showroom der Maserati-Händler sowie online auf der Website und im Konfigurator genauer begutachtet werden.

ZWEITES MODELL

Porsche will im neuen Macan mit bis zu 470 kW (639 PS) starken Antrieben E-Performance auf jedem Terrain und hohe Alltagstauglichkeit bieten. Den Fahrleistungswerten auf Sportwagen-Niveau steht ein hochleistungsfähiges Schnellladen mit bis zu 270 kW und bis zu 613 Kilometer Reichweite im WLTP gegenüber. Damit startet zehn Jahre nach der Markteinführung des Porsche Macan die zweite Modellgeneration vollelektrisch. Durch progressives, zeitloses Design, markentypische Performance, langstreckentaugliche Reichweite und hohe Alltagstauglichkeit sollen der neue Macan 4 und der neue Macan Turbo die Anforderungen der Porsche-Kunden an ein SUV vollumfänglich erfüllen. Die Zuffenhausener setzen an Vorder- und Hinterachse ausschließlich auf permanenterregte PSM-Elektromotoren der neuesten Generation: Die Energie für den Macan 4 mit bis zu 300 kW (408 PS) Leistung beziehungsweise 470 kW (639 PS) im Macan Turbo wird aus einer Lithium-Ionen-Batterie im Unterboden geschöpft, von deren 100-kWh-Bruttokapazität bis zu 95 kWh aktiv genutzt werden. Die Nettopreise starten bei rund 70.672 Euro für den Macan 4 und bei rund 96.302 Euro für den Macan Turbo.



LADEERLEBNIS

Mercedes-Benz möchte seinen Kunden mit dem Ladedienst „Mercedes me Charge“ ein erstklassiges Ladeerlebnis im öffentlichen Raum bieten: Seit Januar steht ein weltweites Ladenetzwerk von mehr als 1,5 Millionen Ladepunkten von über 1.300 Ladeanbietern zur Verfügung. Rund 600.000 Ladepunkte befinden sich in Europa, mehr als 800.000 in Asien und rund 100.000 sind in Nordamerika angesiedelt. Dank der vollständigen Integration von „Mercedes me Charge“ in das MBUX-Multimediasystem soll öffentliches Laden zudem zu einer angenehmen Nebensache werden: Der intelligente Reichweitenassistent der Navigation berechnet eine komfortable und zeiteffiziente Route inklusive Ladestops. An der Ladesäule erfolgt die Authentifizierung über die Anzeige im MBUX-Multimediasystem oder die „Mercedes me“-App, die „Mercedes me Charge“-RFID-Karte oder direkt per Plug & Charge bei kooperierenden Ladesäulenbetreibern. Nicht zuletzt profitieren Kunden von ihrem Ladevertrag über „Mercedes me Charge“, der sie von Verträgen mit dem jeweiligen Ladesäulenbetreiber unabhängig macht. Sie wählen einen aus drei smarten „Mercedes me Charge“-Ladetarifen (S, M, L) und passen so die Kosten optimal an das persönliche Fahrprofil und das individuelle Ladeverhalten an. Jeder Ladevorgang wird automatisch über „Mercedes me Charge“ abgebucht und monatlich abgerechnet.

VERBESSERTES NUTZERERLEBNIS

Škoda Auto erweitert voraussichtlich ab Mitte dieses Jahres seine Sprachassistentin Laura um die KI-basierte Chatbot-Lösung ChatGPT. Damit sollen Modelle auf Basis der Plattformen MEB GP und MQB EVO – zunächst sind dies bestimmte Versionen des Enyaq, die neuen Generationen von Superb und Kodiaq sowie der aufgewertete Octavia – Zugriff auf eine umfangreiche KI-Datenbank erhalten. Die Integration von ChatGPT in die Funktion der Sprachassistentin basiert auf der Software Cerene Chat Pro und ermöglicht eine Vielzahl neuer Möglichkeiten im Hinblick auf die Sprachsteuerung. Mit der Assistentin Laura können Fahrer zum Beispiel Infotainment, Navigation und Klimaanlage steuern und allgemeine Wissensfragen beantworten lassen. Durch die Integration von ChatGPT soll in Zukunft ein deutlich größeres Portfolio an Antworten auf komplexe Fragen zur Verfügung stehen, das zudem ständig wächst. Dabei hat ChatGPT keinerlei Zugriff auf Fahrzeuginformationen oder persönliche Daten. Alle Interaktionen werden anschließend wieder gelöscht, um maximalen Datenschutz zu gewährleisten.



Besuchen Sie uns:
Flotte!
Der Branchentreff
20. + 21. 3. 2024
Messe Düsseldorf
Halle 6 | Stand I18-20

Fehlende Parkplätze? Mit JobRad passé!

Tschüss Parkraumnot! Auf einen Autostellplatz passen bis zu 10 Räder. Jetzt heißt es umsatteln – und zwar einfach und kostenneutral mit JobRad!
Bereits über 60.000 kleine und große Arbeitgeber unterstützen wir als Marktführer im Dienstrad-Leasing mit unserer Expertise. Und bald auch Sie?

JOBRAD

Weitere
Informationen
zu JobRad bei der
Flotte 2024





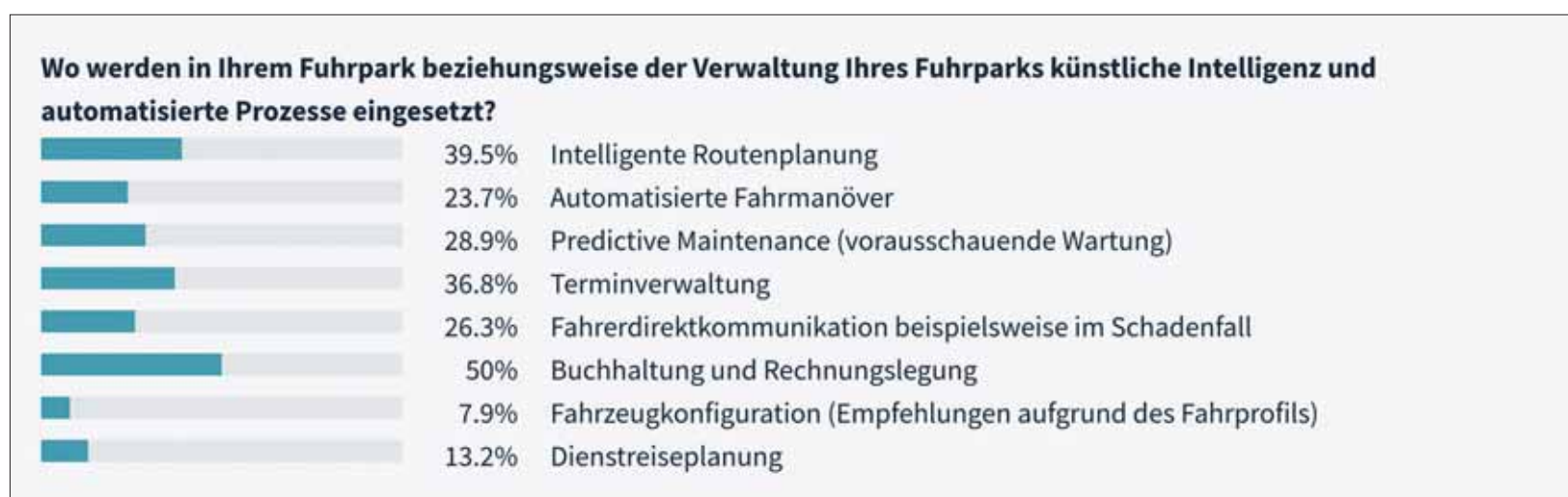
Mit künstlicher Intelligenz (KI) möchte man sich Arbeit sparen. Auch in der Fuhrparkverwaltung wird KI künftig freilich eine Rolle spielen. In der folgenden Umfrage geht es darum, wo sie konkret im Fuhrparkwesen eingesetzt werden kann und soll. Auch wird ein Blick darauf geworfen, in welcher Weise sie in den Flottenfahrzeugen den Fahrern zur Hand gehen. Und damit vielleicht sogar zu Intelligenz-Besties werden. Unterm Strich jedenfalls scheinen die Unternehmen offen zu sein für künstliche Intelligenz. Es kommt allerdings stark auf das Einsatzgebiet an.

Intelligenz-Besties

Künstliche Intelligenz ist in mehr oder weniger komplexer Form bereits jetzt allgegenwärtig in unserem Alltag. Die in der aktuellen Online-Umfrage erhobenen Daten spiegeln diesen Umstand übrigens wider. Denn auch in der Fuhrparkverwaltung wird KI bereits eingesetzt. Knapp 40 Prozent der befragten Unternehmen nennen die intelligente Routenplanung als Beispiel (Grafik 1). Die Intelligenz besteht hier beispielsweise darin, Staus zu berücksichtigen und die Route infolgedessen neu zu berechnen. Knapp 24 Prozent der Umfrageteilnehmer nennen die automatisierten Fahrmanöver. Rund 29 Prozent sprechen von der vorausschauenden Wartung. Dieser Standard aus der sogenannten Industrie 4.0 kann vorhersagen, wann ein Defekt womöglich eintritt. Sicherlich gut für die Finanzplanung. Aber auch

außerhalb der Fahrzeuge gibt es im Fuhrparkwesen künstliche Intelligenz. So bekunden knapp 37 Prozent der befragten Firmen, ihre Terminverwaltung mittels automatisierter Prozesse zu steuern. Etwas mehr als 26 Prozent der Befragten nennen die Fahrerkommunikation im Schadenfall. Es ist ja auch so, dass verunfallte Fahrzeuge automatisch einen Notruf absetzen – sicherlich eine große Errungenschaft. Bei der Buchhaltung setzen übrigens die Hälfte der befragten Unternehmen schon heute künstliche Intelligenz ein. Beispielsweise in Form von Software, die bei der Erfassung von Vorgängen hilft. Wenig verbreitet scheint Computerhilfe allerdings bei der Konfiguration von Dienstwagen zu sein (7,9 Prozent). Und auch die Dienstreiseplanung wird meist wohl noch von den Menschen erledigt (13,2 Prozent). Hier spielt der Spaßfaktor sicher auch eine wesentliche Rolle.

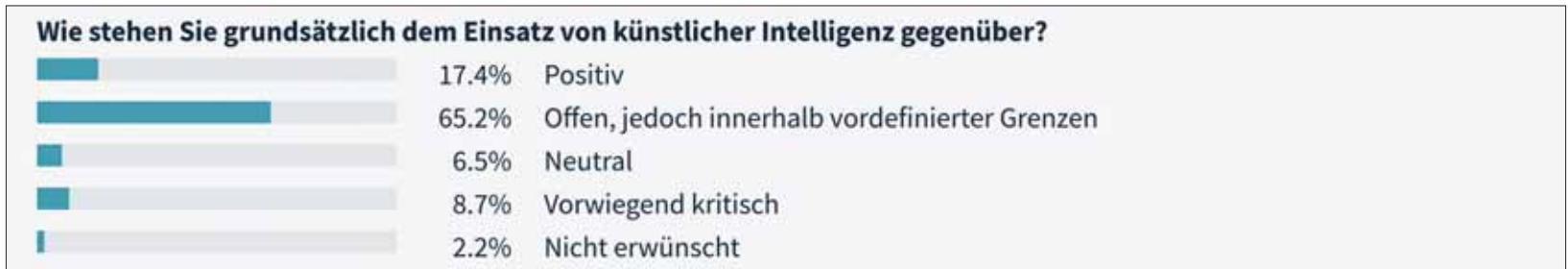
Grafik 1



Wie die Firmen künstlicher Intelligenz gegenüberstehen, ist sicherlich ein Kriterium dafür, wie schnell sie sich überhaupt durchsetzen kann – vom technischen Know How einmal abgesehen. Lediglich moderate 17 Prozent der Befragten zeigen sich uneingeschränkt offen (Grafik 2). Wenn allerdings Grenzen definiert werden, sprechen sich ganze 65 Prozent der befragten

Firmen für künstliche Intelligenz aus. Hier scheinen Ängste vor Kontrollverlust eine Rolle zu spielen. Eine Minderheit von 6,5 Prozent der Befragten gibt sich neutral. Dagegen äußern sich 8,7 Prozent kritisch. Dass künstliche Intelligenz nicht vermehrt eingesetzt werden wird, darf aber als illusorisch durchgehen. Entsprechend auch die Äußerung, dass sie nicht erwünscht sei: Das sagen bloß 2,2 Prozent der befragten Unternehmen.

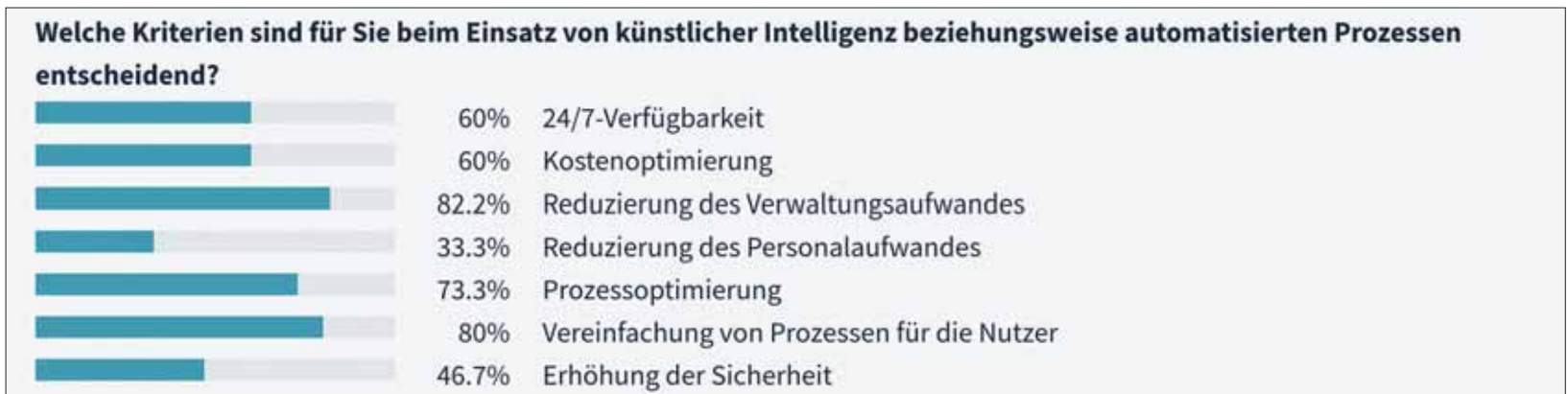
Grafik 2



Die Motive, warum künstliche Intelligenz eingesetzt wird, sind für 60 Prozent der Unternehmen klar: ständige Verfügbarkeit und Reduktion der Kosten (Grafik 3). Um Reduktion geht es dabei natürlich immer. Daher nennen 82,2 Prozent der Befragten den verminderten Verwaltungsaufwand. Schon zurückhaltender fallen die Äußerungen aus, wenn es um den Abbau von Per-

sonal geht. Ein Drittel der Befragten sprechen sich allerdings dafür aus. Bei der Prozessoptimierung sind wieder viele dabei – 73,3 Prozent. Noch mehr Befragte (80 Prozent) nennen die Vereinfachung von Prozessen für Nutzer. Und die Erhöhung von Sicherheit sehen 46,7 Prozent der Umfrageteilnehmer ebenfalls im Kontext mit künstlicher Intelligenz.

Grafik 3



(Fortsetzung auf S. 60)



santander.de

Leasing

DAMIT AUS EINEM GROSSEN PORTFOLIO MASSGESCHNEIDERTE LÖSUNGEN WERDEN.

Besuchen Sie uns in Halle 6, Stand E04-6 direkt am Eingang.



Besuchen Sie uns am 20. & 21. März 2024 in Düsseldorf auf der Messe „Flotte! Der Branchentreff“ in Halle 6, Stand E04-6. Wir beraten Sie gerne.

Spannend wird es bei KI in den Fahrzeugen. Hier gibt es mittlerweile ja eine Fülle von verschiedenen Assistenzen, die damit zu tun haben. An den Zustimmungswerten lässt sich sehr schön ablesen, was die meisten Autofahrer eher als sinnvoll oder Spielerei empfinden (Grafik 4). Ganz oben (87 Prozent) steht jedenfalls der automatische Notbremsassistent. Dicht gefolgt vom Totwinkelassistenten (73,9 Prozent). Der adaptive Tempomat bekommt 71,7 Prozent Zustimmung – es handelt sich hier in der Tat auch um ein verbreitetes Feature. Immerhin noch 63 Prozent Zustimmung gibt es für den Spurhalteassistenten. Und während weitere übliche Assistenten hohe Zu-

stimmung jenseits der 50 Prozent bekommen, scheinen die Befragten ferngesteuertes Parken skurril zu finden: Nur 8,7 Prozent finden es interessant, was aber auch an der aktuell noch geringen Verbreitung liegen könnte. Auch die hochautomatisierten Fahrfunktionen (die es in der Praxis kaum gibt) werden noch skeptisch gesehen. Bloß 15,2 Prozent der Befragten sehen hier einen Nutzen für ihre Flottenfahrzeuge. Entscheidend zu wissen ist, dass Assistenz auf einem schmalen Grat unterwegs ist: Man muss die richtige Dosis finden, denn Skeptiker fühlen sich schnell gegängelt. Andererseits können solche Assistenten in den Autos schließlich Leben retten.

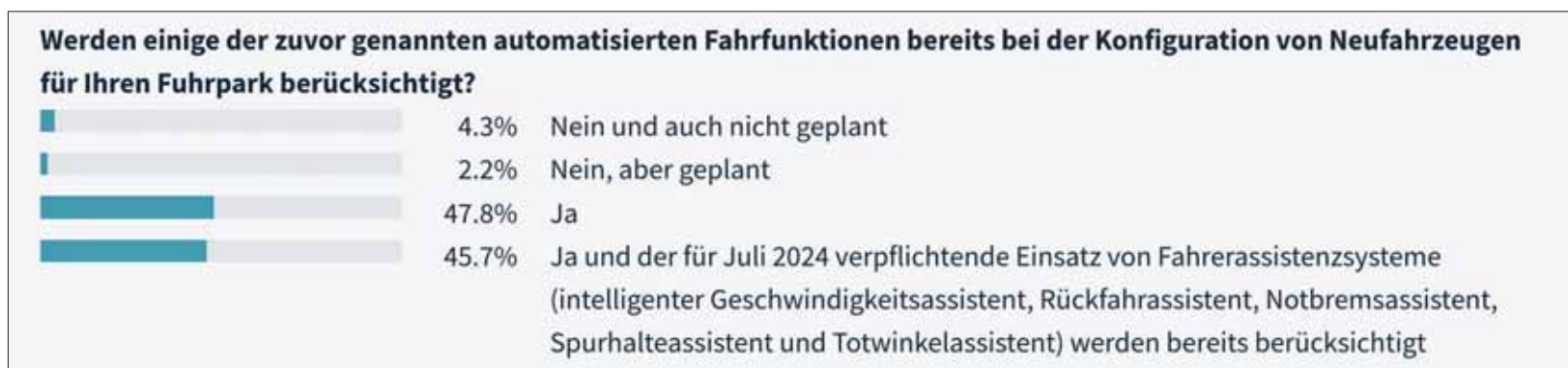
Grafik 4



Tief in die Praxis geht es dann mit der Frage, ob derartige Assistenten bereits berücksichtigt würden bei der Konfiguration (Grafik 5). Diese Frage bejahen aber knapp die Hälfte der teilnehmenden Firmen. Während bloß 4,3 Prozent

der Umfrageteilnehmer sagen, dass Fahrerassistenz nicht geplant sei. Dieses Ergebnis überrascht kaum angesichts der Verbreitung von Assistenz. Und so manche Features werden ja bereits vorgeschrieben von der Europäischen Union, darunter beispielsweise die Warnung vor Tempoüberschreitung.

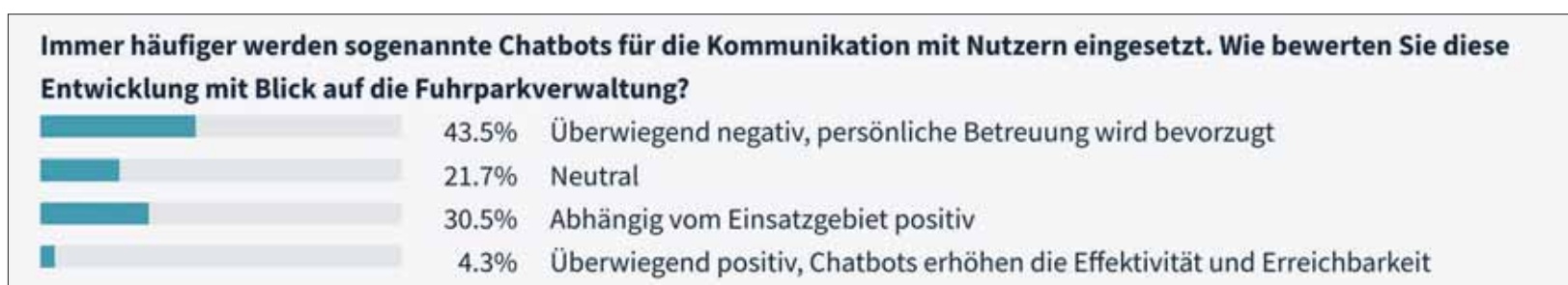
Grafik 5



Ein gänzlich gemischtes Bild ergibt sich bei der Diskussion über sogenannte Chatbots. Die Rede ist von Unterhaltungen mit Computern – hier ist dann wirklich kein Mensch mehr im Spiel. Und hier sagen 43,5 Prozent der Umfrageteilnehmer, dass sie die persönliche Kommunikation bevorzugen (Grafik 6). Das ist verständlich, wobei es natürlich auf die Qualität der Konversation ankommt (dürfte mit der Rechenleistung steigen). Aktuell eingesetzte

Chatbots sind allerdings oft noch als Maschinen zu entlarven. Jedoch machen 30,5 Prozent der Befragten ihr Zustimmung zur Computer-Kommunikation vom Einsatzgebiet abhängig. Und rund ein Fünftel der Befragten stehen neutral zu diesem Thema. Durchweg positiv gestimmt ist allerdings bloß eine Minderheit von 4,3 Prozent. Diese sagt, dass Chatbots die Erreichbarkeit erhöhe. Ja, das stimmt sicherlich. Fraglich ist allerdings, wie die Problemlösung am Ende aussieht.

Grafik 6



RENT



Businessflotte. Flott verstärkt. Mercedes-Benz Rent.

Flexible Fahrzeugauswahl. Flexible Mietdauer. Flexibel in jedem Moment. Passen Sie Ihre Flottenstärke, egal ob Pkw oder Van, jederzeit nach Ihrem Bedarf an. Ob Kurzzeit- oder Langzeitmiete – mit **Mercedes-Benz Rent** mieten Sie Ihr Fahrzeug ab einer Mietdauer von einem Tag bis hin zu 24 Monaten. Ihre Vorteile: Sie bleiben finanziell unabhängig und binden sich nicht an einen Fahrzeugtyp.*

Besuchen Sie uns bei der Messe „Flotte! Der Branchentreff“ am 20. + 21. März 2024 in Düsseldorf auf dem Mercedes-Benz Stand (Standnr. I22 – J29) – **wir freuen uns auf Sie!**

*Abhängig vom gewählten Tarif.

Mercedes-Benz



Anbieter: Mercedes-Benz Automotive Mobility GmbH, Am Postbahnhof 16, 10243 Berlin. HRB-Nr.: 179904 B, Sitz und Registergericht: Berlin, Amtsgericht Charlottenburg, Geschäftsführung: Stefan Sonntag, Verena Groß.

Bei der Elektromobilität herrscht kein Stillstand, sondern es gibt ständig Weiterentwicklungen. Dazu zählen aber nicht nur die Fortschritte bei den E-Autos, auch der Bereich Ladeinfrastruktur sollte nicht außer Acht gelassen werden, da er essenziell für diese Mobilitätsform ist. Flottenmanagement stellt in diesem Artikel die interessante Technologie Plug and Charge vor, die das Laden noch ein Stückchen komfortabler machen dürfte.



Komfortabel laden

Eine bekannte Situation aus dem Alltag, die jeder Elektroautofahrer kennen dürfte: Bevor der Ladevorgang an der Ladesäule starten kann, muss diese erst einmal freigeschaltet werden. Hierfür hat man dann entweder eine RFID-Karte dabei oder eine App auf dem Smartphone, meistens auch beides. Das Ganze hört sich einfach an und funktioniert meistens auch ganz gut. Es gibt aber auch die Fälle, in denen es nicht ganz so gut abläuft. Die Suche nach der Ladekarte kann, gerade wenn man in Eile ist und Hektik aufkommt, durchaus lästig sein. Fällt die Karte dann noch herunter, und natürlich genau dann, wenn man beispielsweise aufgrund von Einkaufstaschen keine Hand zum Aufheben mehr frei hat, oder funktioniert das Terminal einfach nicht, kann schnell Stress aufkommen. Und auch das Freischalten mit dem Handy hat seine Tücken, da die Ladestation in der App zuallererst herausgesucht und ausgewählt werden muss. Das alles kostet Zeit, die man vielleicht gerade nicht hat. Meldet die Software dann einen Fehler, geht der Akku leer oder ist an der Station kein Netz vorhanden, ist der Tag schon gelaufen. Schließlich besteht auch noch die Möglichkeit, dass man die Karte oder das Handy vergessen hat. In solchen Fällen zeigt sich schnell, dass die manuelle Aktivierung des Ladevorgangs nicht nur zusätzlichen Aufwand bedeutet, sondern auch Zeit und Nerven kosten kann.

Die Plug and Charge Technologie

„Plug and Charge“-fähige Wallboxen

ABL eM4
innogy eBox Professional
JUICE CHARGER me
KEBA KeContact P30 x-series
Mennekes AMTRON® Professional
Webasto Live
Walther-Werke smartEVO 11

Doch es geht auch anders: Mit Plug and Charge, kurz PnC genannt, verläuft das Laden des E-Autos schnell, unkompliziert und so einfach, wie man es vom Aufladen des Smartphones her kennt. Worum handelt es sich bei PnC aber genau? Plug and Charge stellt eine moderne Authentifizierungsmethode für Elektrofahrzeuge und Ladesäulen dar und kann das Ladeerlebnis an öffentlichen Ladestationen erheblich vereinfachen. Ohne aufwendiges Freischalten mit Karte oder App kann man an PnC-konformen Ladestationen einfach vorfahren und sein E-Auto anstecken. Die Anmeldung, Aufladung und Abrechnung verläuft dann vollautomatisch. Wenn der Pkw mit der Ladesäule über das Kabel verbunden wird, erfolgt durch die direkte Kommunikation zwischen E-Auto und Ladesäule die Authentifizierung und die direkte Zuordnung zum Ladestromvertrag. Der Ladevorgang startet sofort nach dem Verbinden des Fahrzeugs. Das steigert den Komfort und bietet zudem eine hohe Sicherheit der Daten.

Entwickelt wurde die Technologie von Ladepunkt-, Roamingnetz- und Ladenetzbetreibern sowie Ladesäulenherstellern und Autobauern. Vor allem die Betreiber von Schnellladestationen entlang der Autobahnen treiben den Ausbau voran, zum Beispiel Aral, Shell Recharge, Ionity, BP Pulse, BayWa und EVway. Da es sich um eine Softwarelösung handelt, können vorhandene Säulen durchaus nachgerüstet werden. Plug and Charge selbst ist in der internationalen Norm ISO 15118 als Authentifizierungsmethode genau definiert. Diese Norm legt unter anderem die Kommunikation zwischen Fahrzeug und Ladestation fest. Dabei wird auch definiert, welche Voraussetzungen für eine Identifikation vorhanden sein müssen, damit die Ladestation den Ladedienst sowie das Fahrzeug erkennt, sobald es angeschlossen wird. Die ISO 15118 bildet übrigens auch die Basis für bidirektionales Laden oder Vehicle to Grid (V2G), eine Technologie, die auch in unserem Artikel

„Energieversorgung auf vier Rädern“ in der Ausgabe 4/23 vorgestellt wurde. Dank der Standardisierung ist die Funktion an den Ladesäulen unterschiedlicher Anbieter möglich. Sie hat auch keinerlei Einfluss auf die Ladegeschwindigkeit – es dauert also genau gleich lange wie mit den anderen Methoden Karte oder Handy.

Voraussetzungen und Ablauf

Bevor man allerdings die neue Technologie nutzen kann, müssen ein paar Vorbereitungen getroffen werden. Auf der einen Seite ist das die

„Plug and Charge“-fähige Fahrzeuge

Audi-e-tron
Audi e-tron Sportback
Audi Q4
Audi Q4 Sportback
Audi e-tron GT
Cupra Born
Ford Mustang Mach-E
Genesis GV60
Hyundai Ioniq 6
Kia EV9
Lucid Air
Mercedes EQE
Mercedes EQS
Mercedes EQS SUV
Porsche Taycan
Porsche Taycan Cross Turismo
Porsche Taycan Sport Turismo
VW ID.3
VW ID.4
VW ID.5
VW ID.Buzz
Smart EQ ForTwo
Škoda Enyag iV
Škoda Enyag Coupé iV
Volvo EX90

Mehr als
30 Jahre
Erfahrung

Ihr Compass für nachhaltiges Fuhrpark- & Mobilitäts- management

Wir lotsen Sie durch
den Dschungel der
Mobilitätsoptionen:

Mit Beratung, die *bewegt*
und *voranbringt*

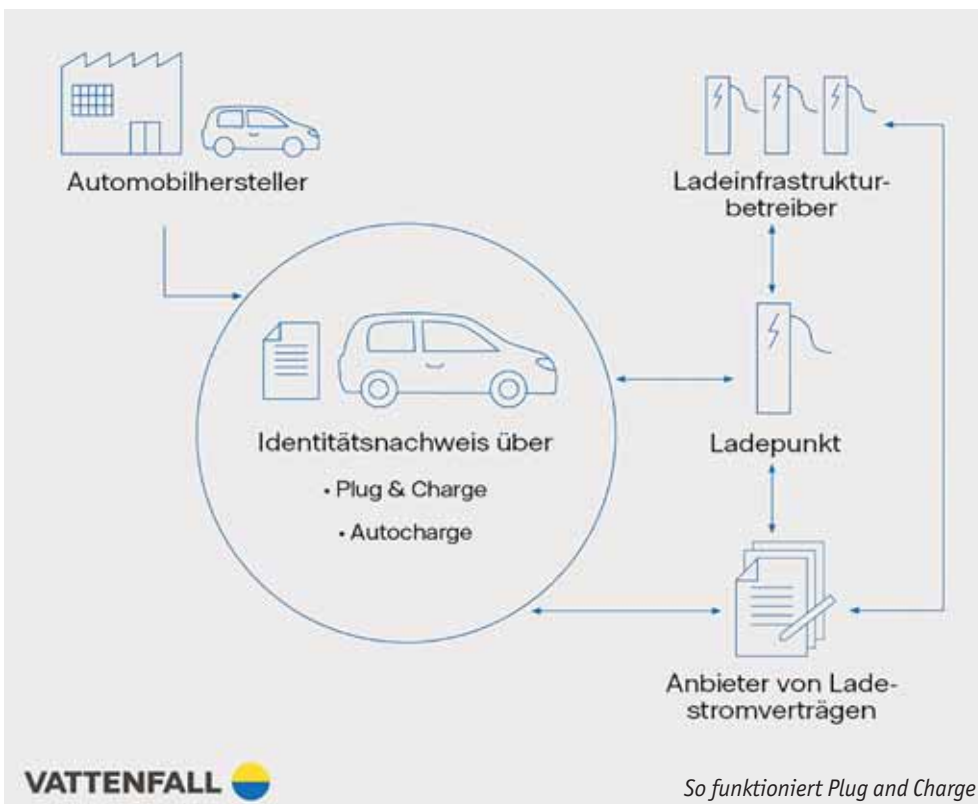
Mit *praxisorientierten*
Schulungen

Mit *innovativen*
Software-Tools

Finden Sie jetzt mit uns
die *perfekte Route* für Ihr
Unternehmen!

 **carmacon**
Mobilität *clever* gedacht

carmacon.de



Auswahl eines passenden Elektroautos. Einige Modelle (siehe Auflistung) sind bereits „Plug and Charge“-fähig, bei älteren ist die Aktivierung der Funktion gegebenenfalls über ein verfügbares Softwareupdate möglich. Auf der anderen Seite muss aber auch bei Abschluss eines Ladestromvertrags darauf geachtet werden, dass dieser PnC zulässt. Wenn nun sowohl das Fahrzeug als auch der Anbieter in seinem Tarif PnC ermöglicht, fehlt nur noch, das E-Auto beim Ladestromanbieter zu registrieren. Der Vertrag wird dann im Anschluss digital im Fahrzeug hinterlegt, und zwar als eine Art digitaler Fingerabdruck, der dann an der Säule ausgelesen wird. Jetzt muss man noch die passende Ladestation finden: Diese sind auf dem Navigationsbildschirm des Pkw oder in einer entsprechenden App markiert, sodass der Fahrer den Weg dorthin bequem finden sollte. Vor Ort trägt die Säule dann einen Sticker.

Dann einfach das Ladekabel einstecken, das fast schon gewohnheitsmäßige Freischalten mit Karte oder Smartphone entfällt. Das Fahrzeug übernimmt selbst die Authentifizierung und sendet, sobald es an die Säule angeschlossen wurde, die hinterlegten Verifizierungsdaten über ein Kundenkonto an den Ladedienst. Der bestehende Ladestromvertrag wird direkt anhand der hinterlegten Zahlungsdaten erkannt und automatisch dem Fahrzeug zugeordnet. Die Daten sind dabei durch digitale Zertifikate geschützt und werden verschlüsselt übertragen. Dies sorgt für die nötige Sicherheit. Wenn die Informationen akzeptiert und autorisiert wurden, startet der Ladevorgang innerhalb weniger Sekunden. Einfacher kann das Laden eigentlich nicht mehr sein.

Umsetzung

Die „Plug and Charge“-Technologie hat dank ihrer Einfachheit und hohen Sicherheits- sowie Zugangsstandards gute Chancen, zur neu-

en Norm beim Ladevorgang zu werden. Fahrer, die ein PnC-fähiges Auto ihr Eigen nennen, wollen natürlich zukünftig auch an entsprechenden Stationen laden. Daher sollten sich Ladeinfrastrukturanbieter an die neue Technik anpassen. Für Unternehmen bedeutet das, dass sie sich als innovativ und zukunftsfähig präsentieren können, indem sie für ihre Mitarbeiter, Kunden oder Gäste PnC-fähige Ladesäulen bereitstellen. Die einheitliche Kennzeichnung durch das PnC-Icon sorgt dabei für eine klare Verständigung: Es hilft nicht nur, Ladesäulen zu finden, sondern die Nutzer erkennen das Symbol und entscheiden sich bewusst für einen „Plug and Charge“-fähigen Ladestromvertrag. Die „Plug and Charge“-Funktion bietet aber nicht nur bei öffentlichen Ladestationen einen großen Mehrwert, sondern kann auch in Mehrfamilienhäusern von Nutzen sein, da hier eine Ladestation oftmals von mehreren Bewohnern genutzt wird. Aber auch wenn die Wallbox am eigenen Heim angebracht ist und nur von einer Person verwendet wird, macht Plug and Charge Sinn – ganz einfach, um den Ladevorgang so unkompliziert wie möglich zu gestalten.

Fazit

Der Markt für E-Mobilität wächst stetig und somit steigt auch die Anzahl der öffentlichen Ladepunkte. So muss sich niemand mehr Sorgen machen, keine Säule in der Nähe zu finden. Neue E-Autos verfügen über immer größere Reichweiten und immer kürzere Ladezeiten. Die Hürden für elektrisches Fahren nehmen so immer mehr ab und auch Plug and Charge kann dazu beitragen, diese Art der Fortbewegung noch attraktiver zu machen. Denn auch beim Laden gilt: Je einfacher, desto besser.



Der Kia EV9 wirkt durch und durch futuristisch

Das Gepäckabteil fasst mehr als 2.300 Liter



Die Rücksitzlehnen lassen sich per Knopfdruck simpel umlegen



Dickes Ding

Mit dem EV9 hat Kia ein richtig wuchtiges SUV aufgelegt. Komfortabler lässt sich kaum verreisen. Flottenmanagement war mit dem bulligen, aber auch futuristischen Stromer unterwegs.

Bei elektrisch angetriebenen Fahrzeugen in Übergröße ist die gesellschaftliche Akzeptanz inzwischen größer als bei Verbrennern. Und klar ist ja auch: Je teurer das Fahrzeug ist, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass der Besitzer Photovoltaik auf dem Dach nutzt. Und dann ist der Strom für das eigene Auto gesichert regenerativ. Aber auch der Strom aus dem öffentlichen Netz wird zunehmend grüner, da der Energiemix umweltfreundlicher wird. Nun zum Kia EV9. Der ist nachweislich ein großes Auto – verbrieft in den technischen Daten: Die Länge beträgt nämlich 5,02 Meter. Und die 178 Zentimeter, die der Koreaner in die Höhe ragt, tragen maßgeblich dazu bei, dass er als wuchtige Erscheinung wahrgenommen wird. Wuchtig und vor allem futuristisch, denn das vertikale Scheinwerfer-Design mit den sichtbaren LED-Segmenten plus die solide Front wirken in dieser Kombination ihrer Zeit voraus. Das Ganze präsentiert sich garniert mit burschikos-kantigen Radläufen – schließlich soll der EV9 auch irgendwie trekkingmäßig-kernig aussehen.

Was übrigens genau dem Gegenteil entspricht, wie er fährt. Nämlich ziemlich samtig. Motorgeräusche entfallen ja sowieso dank des elektrischen Antriebs. Und Schaltvorgänge gibt es ebenfalls nicht. Und demnach auch keine Zugkraft-Unterbrechungen, was das Fahren souverän macht. Dank komfortabler Fahrwerksabstimmung pariert der Kia schlechte Straßen ordentlich und quitiert langweilige Unebenheiten mit zartem Nachschwingen. Ein besseres Reisetool hat die Marke derzeit nicht im Angebot. Kia bietet den Kunden aktuell drei verschiedene Motorisierungen an – Flottenmanagement hat sich zwecks erster Besprechung für die 385 PS starke Topversion mit zwei Elektromaschinen entschieden. Der Punkt ist: Die Preisdifferenz zwischen der 204 PS starken Basisvariante und dem Topmodell liegt bei gerade einmal etwas mehr als 8.000 Euro netto – somit bietet die „GT-Line“, die auch noch über ein Drehmomentplus von hundert Newtonmetern (insgesamt 700 Nm) verfügt, einfach deutlich mehr Auto für den fairen Aufpreis. Ob man die Power immer abrufen muss, steht ja auf einem ganz anderen Blatt.

Aber nun ist die Power eben da, und die Frage drängt sich auf, was sie mit dem EV9 macht. Nicht vergessen: Die beiden Aggregate müssen je nach Ausstattung 2,7 Tonnen Leermasse schleppen. Sei es drum, probieren geht über studieren. Also volle Last und in den Sessel lehnen. Hui, der Koreaner schiebt aber dynamisch. Aber! Er schiebt bei aller Wucht dennoch sanft. Da gibt es allerdings einen Unterschied zwischen den Fahrmodi. Schaltet man auf „Sport“, bewegt sich der Allradler deutlich zackiger in der Charakteristik. Allerdings fühlt sich der mit riesigem Radstand von 3,10 Metern gesegnete Allrounder grundsätzlich immer noch eher sanftmütig an. Erst beim Blick auf den Tacho versteht man, wie eilig der automobiler Riese nach vorn eilt (5,3 Sekunden bis 100 km/h). Flugs rennt er in den elektronischen Begrenzer – bei 206 Sachen ist die Party vorbei. Reicht aber auch, denn wer so zügig unterwegs ist, muss seine Fahrt ebenso rasch wieder unterbrechen – ist ja völlig klar. Nachteil dabei: Aktuell funktioniert das Laden eben noch nicht so schnell wie das Nachfüllen von flüssigem Kraftstoff, sodass man die Ladezeit immer mit in die Gesamtkalkulation einbeziehen sollte, wie lange man braucht, um an weiter entfernte Ziele zu gelangen.

Und dem Laden hat sich Flottenmanagement natürlich gewidmet. Kia gehört derzeit zu den wenigen Herstellern, die mit einem 800-Volt-Bordnetz arbeiten. Das Resultat ist ein besonders zügiges Befüllen der knapp 100 kWh großen Batterie. Schön ist auch, dass der Wert des Datenblattes eingehalten wird. Denn laut Kia braucht es 24 Minuten, um die Batterie von zehn auf 80 Prozent Ladestand zu bringen – im besten Fall gelang Flottenmanagement diese Übung gar binnen 23 Minuten bei einer Peakladeleistung von etwas über 200 Kilowatt. Die maximale gemittelte WLTP-Reichweite beträgt 505 Kilometer – damit ist der EV9 durchaus langstreckenfähig. Wer mit Wechselstrom lädt, speist mit elf kW – dann braucht der über 500 Kilogramm schwere Akku circa neun Stunden, um 100 Prozent Ladestand zu erreichen.



Das riesige Display im Innenraum ist definitiv ein Hingucker

Nach dem kleinen Exkurs geht es aber noch einmal zurück in den Fahrgastraum. Eine besondere Erwähnung verdienen definitiv die Sitze, die so geschmeidig sind, dass man gar nicht mehr aussteigen möchte – das hat schon etwas von Oberklasse. Vor allem die Relax-Funktion mit der Beinauflage – selbst für den Fahrersitz zu haben. Damit man sich bei ausgedehnten Lade-pausen besser ausruhen kann. Außerdem kann sich der Passagier durchkneten lassen. Und hinten kann man sich auf den Einzelsitzen schon während der Fahrt ausruhen bei mächtig Platz. Um es sich so gemütlich wie möglich machen zu können, lassen sich die Sessel verschieben. Die USB-Ports in den Vordersitzlehnen dürfen als clevere Lösung durchgehen. Und die Fondgäste können per Tastendruck auch das vordere rechte Möbel zurechtrücken. Aber das große Display lässt sich definitiv besser aus der ersten Reihe betrachten – und auch hier wimmelt es außerdem vor USB-Anschlüssen. Außerdem gibt es eine komfortable Mittelkonsole mit Jalousie zum Verschließen und physischen Tasten. Der Kia EV9 bekennt sich trotz ausufernder Touchfläche zu „echten“ Knöpfchen. Beispielsweise auch, um die Innenraumtemperatur einzustellen oder die Sitzheizung einzuschalten.

Und jetzt kommt unweigerlich das Preiskapitel. Mit netto 69.227 Euro netto rangiert der Koreaner schon auf dem Level veritabler Premiumprodukte. Aber das ist er ja auch, also ein Premiumprodukt. In puncto Finish und Verarbeitung ist dieser Kia wirklich über alle Zweifel erhaben. Und ein Vorteil für Dienstwagenfahrer besteht in der



Gemütlicher als auf diesen Sitzen kann man kaum reisen

reduzierten Dienstwagensteuer, die auf Grundlage des halbierten Bruttolistenpreises berechnet wird. Übrigens braucht man bei der GT-Line quasi keine Sonderausstattungen mehr für ein glückliches Autofahrerleben. Alle dicken Brocken sind schon an Bord. Dazu zählen Features wie das volle Assistentenarsenal, elektrische Heckklappe, Head-up-Display, LED-Scheinwerfer mit adaptiver Steuerung, Navi, Parkpiepser, Rundumsichtkamera, schlüsselloses Schließsystem, Sitzbelüftung sowie Tempomat inklusive adaptiver Steuerung. Dann wären da noch ein paar fancy Extras wie das Starten per Fingerabdruck-Scan. Immer wieder erwähnenswert ist darüber hinaus auch der per Kamera beobachtete Totwinkelbereich. Und immer, wenn man den Blinker setzt, wird das Kamerabild im Kombiinstrument eingeblendet. Auch spannend ist die Vehicle-to-Load-Funktion: Man kann Elektrogeräte am EV9 laden wie beispielsweise Elektroroller.



Mit über fünf Metern Länge gehört der Kia EV9 zu den ganz Großen

Kia EV9 GT-Line

Motor	Zwei Permanentmagnetsynchronmaschinen
Hubraum in ccm	-
kW (PS) bei U/min:	238 (385) bei k. A.
Drehmoment bei U/min	700 Nm bei k. A.
Getriebe	Allradantrieb / 1-Gang
Höchstgeschw. km/h	200
Beschleunigung 0-100/h	5,3 s
WLTP-Verbrauch	22,8 kWh auf 100 km
Testverbrauch	25,1 kWh auf 100 km
WLTP-Reichweite	505 km
Ladeleistung	210 kW
Ladezeit 10 bis 80% SOC	24 Minuten
CO ₂ -Ausstoß	0 g/km
Effizienzklasse	A+
Akkukapazität	99,8 kWh
Zuladung	542 kg
Laderaumvolumen (VDA)	333 bis 2.393 l

Kosten:

Steuer pro Jahr	10 Jahre steuerfrei
Typklassen HP/VK/TK	21/30/27

Garantie:

Fahrzeug	7 Jahre
Batterie	7 Jahre oder 150.000 km

Sicherheit/Komfort:

Kopf- und Seiten-Airbags	Serie
Spurhalteassistent, aktiv	Serie
Wärmepumpe	Serie
Tempomat (adaptiv)	Serie
Parkensensoren	Serie
Niveauregulierung	Serie
Scheinwerfer, adaptiv	Serie
Rundsichtkamera	Serie
Head-up-Display	Serie
Heckklappe, elektr.	Serie
schlüsselloser Zugang	Serie

Kommunikation:

Bluetooth-Freisprechanlage	Serie
Bildschirm-Navigation	Serie

Basispreis:

Kia EV9 GT-Line	ab 69.227 Euro (alle Preise netto)
-----------------	---------------------------------------

Betriebskosten Schaltgetriebe

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

Betriebskosten Automatik

20.000/30.000/50.000 km	1.352,66/1.557,81/1.982,39
-------------------------	----------------------------

Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe*

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

Full-Service-Leasingrate Automatik*

20.000/30.000/50.000 km	1.105,66/1.187,31/1.364,89
-------------------------	----------------------------

Firmenfahrzeuganteil:	k. A.
-----------------------	-------

Dieselanteil:	-
---------------	---

Bewertung:

- + • kompakte Abmessungen
- sanfter Antrieb
- überbordender Fahrkomfort
- • hoher Verbrauch

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

Kleiner E-Lifestyler

Mit dem Avenger zieht der erste vollelektrische Jeep in das Programm des Geländewagenspezialisten ein. Ein schöner kompakter Lifestyle-Tourer.

Klar, der erste rein elektrisch angetriebene Jeep ist jetzt kein Hardcore-Kraxler (das kommt noch früh genug). Aber er ist ein schickes Statement in puncto Elektromobilität für die Marke. Das kompakte Stadt-SUV kommt an und ist ein waschechter Markenvertreter – sie können ruhig die Schlitze in der Frontmarke zählen: Es sind sieben Stück ganz gemäß alter Tradition. Der Stromer sieht markant aus, ist definitiv ein Hingucker. Und wie fährt er sich? Unter dem Blech steckt ein lautloses Aggregat mit 156 Pferdchen. Damit kommt man wahrlich gut zurecht. Der Wahl-Ami schiebt beflissen, erreicht Landstraßen-Tempo in soliden neun Sekunden. Maximal sind 150 Sachen drin.



Das Avenger-Interieur ist wirklich stylisch gemacht (li.)

Bequeme Sessel lassen den Avenger auch vor langen Strecken nicht kapitulieren. Allerdings muss man natürlich entsprechende Ladezeiten einkalkulieren. So braucht es rund eine halbe Stunde, bis die 54 kWh nachgefüllt sind. Um genau zu sein: In dieser Zeitspanne kann man den Akku von 20 auf 80 Prozent Ladestand bringen – das reicht allerdings für deutlich mehr als 300 Kilometer laut WLTP. Ehrlich gesagt ist der 4,08 Meter lange Klein-

wagen ohnehin für urbane Gefilde konzipiert. Mit netto 32.353 Euro ist er außerdem recht erschwinglich – zumal Dienstwagenfahrer nicht so viel Geld an den Fiskus entrichten müssen, wollen sie Privatfahrten pauschal versteuern. Als Grundlage gilt nämlich der geviertelte Bruttolistenpreis. Mit serienmäßigen Ausstattungsdetails wie autonome Notbremsung, LED-Scheinwerfer, schlüsselloses Schließsystem, Smartphone-Integration, Tempomat und Wärmepumpe ist der Avenger übrigens vorzüglich ausgestattet. Wer noch über weiteres Budget verfügt, sollte zum Technologiepaket (1.672 Euro netto) greifen mit adaptiver Geschwindigkeitsregelanlage sowie Rückfahrkamera. Dann bleiben wirklich keine Wünsche mehr offen.

Jeep Avenger Elektro

Motor:	E-Maschine
kW (PS) bei U/min:	115 (156) bei k. A.
Drehmoment bei U/min:	260 Nm bei 500 bis 4.060
Getriebe:	eine Übersetzung
CO ₂ -Ausstoß:	-
0-100 in sek/V-max. in km/h:	9,0/150
Verbrauch/Reichweite:	15,4 bis 16 kWh/394-400 km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	495/355-1.252
Typklasse HP/VK/TK:	k. A.
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	35,9 %
Dieselanteil:	-
Basispreis (netto):	ab 32.353 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	985,94 / 0,43 Euro

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

Akku-Zuwachs

Der Opel Corsa bekommt einen etwas leistungsstärkeren elektrischen Antrieb mit vergrößertem Akku und neuer Maschine. Flottenmanagement hat den Kleinwagen ausprobiert.

Kleinwagen sind ja eigentlich prädestiniert für elektrische Antriebe, da meistens nicht häufig im Langstreckeneinsatz. Mit dem Opel Corsa wäre das dennoch kein Problem, denn sein Akku lädt mit 100 Kilowatt, so dass der leere Akku binnen 30 Minuten wieder auf 80 Prozent Ladestand gebracht werden kann. Entscheidend aber ist, dass Opel den kompletten Antriebsstrang überarbeitet hat, um ihn deutlich effizienter zu machen. So beziffert der Hersteller den gemittelten Verbrauch nun auf 14,3 kWh je 100 Kilometer – das sind rund zwei Kilowattstunden weniger als früher und hebt die Reichweite auf 405 Kilometer. Die Motorleistung be-

trägt jetzt 156 PS. Entsprechend flink bewegt sich der 1,5-Tonner voran. Ruft man die volle Leistung ab, übt der Rüsselsheimer moderaten Druck auf die Rücken der Passagiere aus. Kein Wunder, es geht binnen 8,1 Sekunden auf 100 km/h.

Und sonst? Der Corsa bietet trotz kompakter Abmessungen einen recht geräumigen Innenraum, feine Stühle sowie ein nicht zu straff abgestimmtes Fahrwerk. Ab netto 31.970 rollt der Kleinwagen an den Start und bietet eine reichhaltige Ausstattung serienmäßig. Darunter LED-Scheinwerfer, Parkpiepser, Smartphone-Integration, Tempomat und Verkehrszeichen-Erkennung. Empfehlenswert ist das 1.092 Euro (netto) teure Infotainment-Paket inklusive Navigationssystem (wichtig beim batterieelektrischen Fahrzeug), Rückfahrkamera sowie schlüssellosem Schließsystem. Außerdem gibt es dann noch eine Ladeschale für Mobiltelefone und eine elektrische Parkbremse on top. Wer noch Budget übrig hat, sollte 882 Euro in das sogenannte Tech-Paket in-



Natürlich besteht das Kombiinstrument des Corsa aus reiner Displayfläche

vestieren. Dafür gibt es verbesserte Matrix-LED-Scheinwerfer mit mehr Leuchtsegmenten sowie einen aktiven Tempomat.

Opel Corsa Electric Long Range

Motor:	E-Maschine
kW (PS):	115 (156)
Drehmoment:	260 Nm
Getriebe:	eine Übersetzung
CO ₂ -Ausstoß:	0 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	8,1/150
EU-Verbrauch/Reichweite:	14,3-14,6 kWh/405 km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	376/267-1.042
Typklasse HP/VK/TK:	16/19/20
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	27,3 %
Dieselanteil:	0 %
Basispreis (netto):	ab 31.970 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	899,31/0,42 Euro

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



BRANDNEU

Apollo Tyres wird im kommenden Frühjahr einen neuen Vredestein Ultra-Hochleistungs-Sommerreifen auf den Markt bringen – das erste komplett neue Produkt in dieser Kategorie seit 2012. Der Vredestein Ultrac Pro bietet eine einzigartige Kombination aus fortschrittlichem Fahrverhalten und überragendem Fahrkomfort zu einem erschwinglichen Preis. Derzeit ist der Ultrac Pro in der letzten Phase des Praxistests. Käufer haben die Wahl zwischen verschiedensten Größen, die für 18- bis 24-Zoll-Felgen geeignet sind. So wird sichergestellt, dass der Reifen für eine breite Palette an Sportwagen, Supersportwagen und leistungsstarken Limousinen, Kombilimousinen und SUVs verwendet werden kann. Der neue Ultrac Pro profitiert von den enormen Investitionen, die Apollo Tyres zuletzt in seine globalen F&E- und Fertigungskapazitäten getätigt hat: Unter anderem wurde eine unternehmensinterne, hochmoderne, virtuelle Prototypentwicklungs- und Simulationsplattform realisiert.

ERSTAUSRÜSTUNGSKOMPETENZ

Mercedes-Benz vertraut für seine neue E-Klasse auf die Erstausrüstungskompetenz von Continental: Ab Werk wird sie mit dem Reifen EcoContact 6 Q ausgeliefert. Continental hat diesen Reifen für besonders energiesparendes Fahren entwickelt – für verschiedenste Fahrzeugmodelle, unabhängig ihrer Antriebsart. Möglich macht dies seine spezielle Gummimischung. Sie reduziert die Energieaufnahme des Reifens während der Fahrt und damit sowohl Reibung als auch Rollwiderstand. Zusätzlich haben die Entwicklerinnen und Entwickler von Continental die Lauffläche des EcoContact 6 Q optimiert und konnten so die Abrollgeräusche senken. Neben kurzen Bremswegen bietet der Reifen eine zuverlässige Haftung auf trockener und nasser Fahrbahn sowie eine sehr gute Kurvenstabilität auch bei hohen Geschwindigkeiten. Für die Wintersaison hat Mercedes-Benz für die E-Klasse zusätzlich den Continental-Reifen WinterContact TS 860 S freigegeben.



REIFENREPARATUR

Eine Reifenpanne am Auto ist nicht nur unangenehm und nervig, sie kann auch ordentlich ins Geld gehen. Es muss aber nicht automatisch immer ein neuer Reifen sein. Eine günstigere und dazu noch ressourcenschonende Lösung ist die Reparatur des Reifens. „Im Prinzip lässt sich an Reifen sehr viel reparieren“, erklärt Christian Koch, Reifen-Sachverständiger bei DEKRA. Ein kleiner Schaden muss nicht gleich zum Austausch des kompletten Reifens führen. „Das Knifflige an einer Reifenreparatur ist weniger die Durchführung der Reparatur selbst als die fundierte Beurteilung, ob ein Reifenschaden reparaturfähig ist. Das ist eine komplexe Fragestellung, die in die Hand eines Reifenfachbetriebs mit ausgebildetem und erfahrenem Personal gehört“, betont der Sachverständige. Dies ist ein Job mit Verantwortung, denn mit der Reparatur übernimmt der Betrieb die Haftung dafür, dass der Reifen verkehrssicher und in seinen Gebrauchseigenschaften wieder genauso gut ist wie das Original.

Komplizierte Zeiten.

Richtig flexible Lösungen.

Lieferschwierigkeiten, Preisschwankungen und viele Dienstleister im Markt – als Fuhrparkmanager ist es zurzeit nicht leicht, einen klaren Überblick zu behalten. Daher ist es umso wichtiger, sich im Leasing die Konditionen ganz genau anzuschauen. Gerade in stressigen Zeiten können Sie so am Ende teure Überraschungen vermeiden.

Oder Sie wählen gleich einen Vertrag, der transparent und flexibel ist. Die Marktgegebenheiten ändern sich schließlich gerade von Tag zu Tag. Wäre es da nicht praktisch, wenn der Leasingvertrag einfach so gestaltet und spontan geändert werden kann, wie es Ihr Fuhrpark gerade benötigt? Wenn Sie keine Laufleistung oder Laufzeiten im Vorhinein festlegen müssten und am Ende des Vertrages keine Minderwertabrechnung auf Sie wartet? Lassen Sie sich von unseren Experten beraten.

Willkommen bei Holman.
www.holmanfleet.de

Holman
Driving What's Right



Reifen für den Sommer

Auch wenn man bei den Temperaturen im Januar und Februar noch nicht so recht an den anstehenden Reifenwechsel denkt, rückt der Termin für den Wechsel doch immer näher. Da weiterhin viel Verwirrung bei diesem Thema vorherrscht, erklärt Flottenmanagement in diesem Artikel, warum man die Reifen wechseln sollte und was das mit der Beschaffenheit der Reifen zu tun hat.

Nach einem eher milden Winter im letzten Jahr sah es auch diesmal so aus, als ob die Temperaturen eher im gemäßigten Bereich bleiben. Doch dann drehte sich die Wetterlage Anfang des Jahres und mit viel Schnee und eisigen Temperaturen wurde es – zumindest kurzzeitig – hierzulande winterlich. In Teilen Deutschlands stand der Individualverkehr nahezu still, der öffentliche Nahverkehr wurde eingestellt, die Schulen blieben geschlossen und das öffentliche Leben kam teilweise zum Erliegen.

Für Autofahrer zeigte diese Wetterlage recht schnell, warum der Wechsel auf Winterreifen sinnvoll ist. Daneben gibt es natürlich noch die gesetzliche Situation: Zwar gibt es in Deutschland keine generelle, aber eine situative Winterreifenpflicht (geregelt nach § 2 Punkt 3a der Straßenverkehrs-Ordnung), welche die Benutzung von Winterreifen, montiert auf allen vier Radpositionen, bei winterlichen Straßenverhältnissen mit Glätte, Schneeglätte und -matsch sowie Eis- und Reifglätte vorschreibt. Ein Verstoß dagegen

schlägt mit einem Punkt in Flensburg, 60 Euro sowie zusätzlichen 20 Euro bei der Behinderung anderer zu Buche. Gerade für Fuhrparkleiter bedeutsam: Auch der Halter bekommt einen Punkt und wird mit 75 Euro zur Kasse gebeten. Doch es wird nicht nur ein Bußgeld fällig. Bei einem Unfall aufgrund grober Fahrlässigkeit kann es auch zu Problemen mit dem Versicherer kommen, da die Leistungen einer Kaskoversicherung reduziert werden können. Selbst bei eigenem Unverschulden kann die Kfz-Haftpflichtversicherung des Unfallgegners ein Mitverschulden geltend machen.

Sommerreifen

So weit zu den Winterreifen: Aber warum sollte man denn nun die Sommerpneus aufziehen? Schließlich könnte man doch einfach die Winterreifen drauf lassen und sich den Wechsel sparen. Doch für den Wechsel spricht vor allem der Sicherheitsaspekt, denn der Reifen stellt den einzigen Kontakt zwischen Fahrzeug und Straße dar. Da die Gummizusammensetzung von Winterreifen

weicher ist, besitzen diese einen besseren Grip bei kalten Temperaturen. Ab konstanten sieben Grad Celsius wird es aber zu warm für diese Mischung, was die Verformung und Instabilität des Materials und damit einhergehend ein schwammiges Fahrgefühl und vor allem einen längeren Bremsweg bedeutet. Die Fahrt mit Winterreifen ab dieser Temperatur ist in gleichem Maße fahrlässig wie die Fahrt bei unter sieben Grad mit Sommerreifen. Um keine Gefahr für sich und andere darzustellen, sollte man daher den jeweiligen Saisonreifen, der an die vorherrschenden klimatischen Bedingungen angepasst ist, verwenden. Dazu empfiehlt der ADAC eine Mindestprofiltiefe von drei Millimetern anstatt der gesetzlich vorgeschriebenen 1,6 Millimeter bei Sommerreifen. Der Austausch sollte überdies nach sechs Jahren erfolgen, auch wenn die Reifen optisch noch gut aussehen und nicht sonderlich abgenutzt sind. Die Aushärtung der Gummimischung ist dann so weit fortgeschritten, dass Traktion und Grip deutlich nachlassen. Auch das Argument, Kosten zu sparen, wenn man die Reifen nicht wechselt, überzeugt nicht, da den gesparten Ausgaben für neue Reifen oder die Neukalibrierung des Reifendruckkontrollsystems höhere Spritkosten sowie ein stärkerer Reifenverschleiß gegenüberstehen. Selbst Ganzjahresreifen sind immer schlechter als Saisonreifen an die vorherrschenden Bedingungen angepasst.

Wann ist denn nun der Zeitpunkt gekommen, die neuen Reifen aufzuziehen und die alten einzula-

AUSGEWÄHLTE PKW-SOMMERREIFEN IN DER DIMENSION 205/55 R16 91V

Reifenmodell	Hersteller	Apollo	Avon	Bridgestone	Continental	Dunlop	Falken	Fulda	Goodyear	Hankook
Modellbezeichnung		Alnac 4 G	ZV7	Turanza T005	EcoContact 6	Sport Blue Response	ZIEX ZE-310 AEC	EcoControl HP 2	EfficientGrip Performance	Ventus Prime 2 K115
Größe		205/55 R16 91V	205/55 R16 91V	205/55 R16 91V	205/55 R16 91V	205/55 R16 91V	205/55 R16 91V	205/55 R16 91V	205/55 R16 91V	205/55 R16 91V
Bewertung nach EU-Reifenlabel	Kraftstoffeffizienz	C	D	A	A	B	A	C	A	B
	Nassbremseigenschaft	C	A	A	A	A	A	B	A	B
	Externes Rollgeräusch (in dB)	B (70)	B (70)	B (71)	B (71)	A (68)	B (71)	B (70)	B (70)	B (70)
	Eigenschaft	FSL, TL	BSW, TL	TL	TL	TL	BLK, TL	TL	TL	FSL, SBL, TL

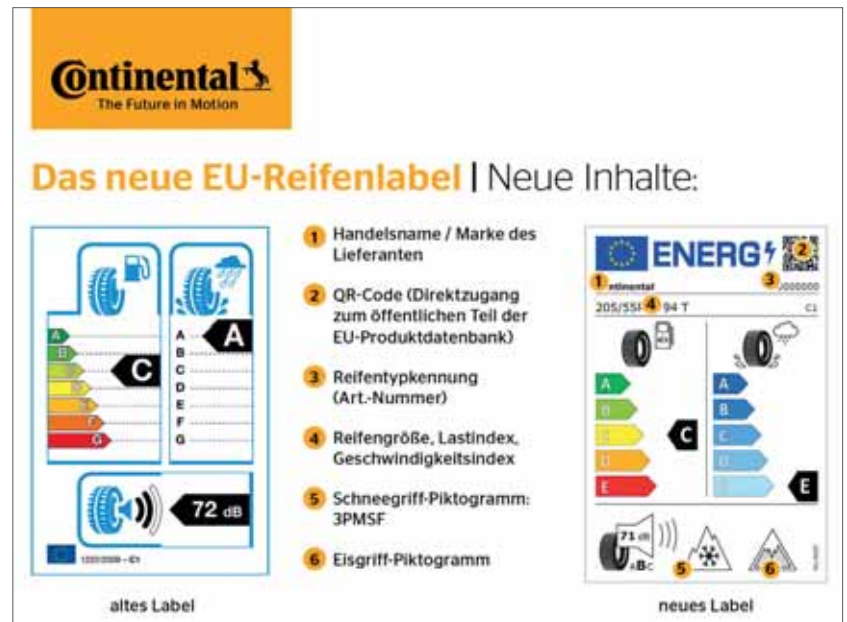
Erklärung: BLK und BSW: Black Side Wall (schwarze Reifenflanke); FSL: Felgenschutzleiste; SBL: Serrated Black Letters (schwarz schraffierte Schrift); TL: Tubeless (schlauchloser Reifen)

gern? Der bekannte Merksatz von O(ktober) bis O(stern) bietet zwar eine gute Orientierung, ist aber nicht als verbindliche Regel anzusehen, da Ostern in einem Zeitraum vom 22. März bis zum 25. April mit entsprechend unterschiedlichen Witterungsbedingungen liegen kann. Und auch im Oktober kann das Wetter, je nach Region und Jahr, sehr unterschiedlich ausfallen, sodass man auch in eher wenig winterlichen Regionen von einem plötzlichen Wetterumschwung mit Kälteeinbruch und Glätte überrascht werden kann. Fahrer sollten sich daher eher an die Sieben-Grad-Regel halten: Ab konstanten sieben Grad Celsius, auch in der Nacht, ist der Zeitpunkt zum Wechsel gekommen. Unterstützt durch die Erfahrungen aus den letzten Jahren können Fahrer so selbstständig auf die Wetterbedingungen reagieren und in einem milden Frühling die Winterreifen früher abziehen oder in einem warmen Herbst die Sommerreifen länger drauflassen.

Das EU-Reifenlabel

Wie erkennt man nun für seine Zwecke geeignete Reifen und wählt die passenden aus? Für Kfz-Reifen gilt EU-weit eine einheitliche Kennzeichnungspflicht mit dem sogenannten Reifenlabel, das aus Buchstaben, Zahlen und Piktogrammen besteht und an das Energielabel auf Elektrogeräten wie Kühlschränken und Waschmaschinen erinnert. Das System dahinter entstammt einer EU-Vorschrift von 2012, welche die Kennzeichnung der Reifen anhand von drei Kriterien, nämlich dem Rollwiderstand, der Nassbremseigenschaft sowie dem Rollgeräusch, verlangt. Der Rollwiderstand bezeichnet die Kraft, die aufgebracht werden muss, um einen Reifen am Laufen zu halten, und hat somit einen direkten Einfluss auf den Kraftstoffverbrauch: Je geringer der Rollwiderstand, desto weniger Energie muss aufgewandt werden, desto geringer ist der Verbrauch. Der einzelne Wert auf dem Label besagt, wie viel weniger Energie durch die Bereifung verbraucht wird. Grundlage ist eine Einteilung in die Klassen A bis E. Pro Klasse erhöht sich der Verbrauch um circa 0,1 Liter auf 100 Kilometer, wobei die meisten heute angebotenen Reifen in die Klasse B oder C fallen. Das tatsächliche Potenzial zur Kraftstoffersparnis fällt dadurch geringer aus. Die Nassbremseigenschaft gibt einen Wert für den Grip auf nasser Fahrbahn an und wird bei einer Vollbremsung mit 80 km/h auf nasser Straße gemessen. Sie ist in die Klassen A bis E eingeteilt, wobei pro Klasse ein Unterschied von drei bis sechs Metern Bremsweg besteht. Der Unterschied von Klasse A zu Klasse E kann so bis zu 24 Meter betragen, was den Einfluss auf die Sicherheit im Straßenverkehr deutlich macht. Das dritte Kriterium ist das Rollgeräusch: Dieses wird in Dezibel anhand von drei Kategorien angegeben. Bei Kategorie A wird der Grenzwert um mehr als drei Dezibel unterschritten (A), bei Kategorie B um bis zu drei Dezibel (A). Bei der Kategorie C überschreiten die Reifen den Grenzwert und wären damit nicht zulässig.

Das Ziel hinter diesen Einteilungen: die Verkehrssicherheit erhöhen und den Kraftstoffverbrauch senken. Dazu soll die Kennzeichnung dem Kunden beim Kauf eines Reifens als Orientierungsmöglichkeit dienen, um die Qualität der Produkte zu vergleichen. 2021 kamen neue Vorgaben hinzu, die dem Verbraucher noch mehr Informationen bieten sollen, um die Eigenschaften besser einschätzen zu können. Die Vorgaben gelten aber nur für Reifen, die ab diesem Jahr auf den Markt gekommen sind. Da es keine Verpflichtung zur Neubezeichnung gibt, kann man also durchaus noch das alte Label finden.



Quelle: Continental Reifen Deutschland GmbH

Das Label selbst weist verschiedene Elemente auf: Oben stehen der Name des Herstellers sowie die Artikelnummer, darunter lassen sich die Reifengröße, der Last- und Geschwindigkeitsindex sowie die Reifenklasse finden. Darüber steht ein QR-Code, über den weitere Infos abrufbar sind. Es folgen die Bewertungen in den drei Kriterien Rollwiderstand, Nassbremseigenschaft und Rollgeräusch. Die Werte in den Kategorien gelten dabei für exakt den angegebenen Reifentyp, die genaue Dimension, den Geschwindigkeitsindex und die Tragfähigkeit. Der gleiche Reifentyp in anderer Größe, mit anderer Tragfähigkeit oder Höchstgeschwindigkeit kann eine andere Bewertung aufweisen. Schließlich gibt es noch zwei Piktogramme für Winter- und Ganzjahresreifen: Das bekannte Alpine-Symbol (dreieckiger Berg mit Schneeflocke) zeigt die Erfüllung der Mindestanforderungen für Reifen auf winterlichen Straßen an und ist auch auf der Reifenseitenwand eingepreßt. Das Eisgriff-Symbol (stilisiertes Gebirge in einem Dreieck) steht für den Grip auf Eis und ist vorrangig bei speziellen Winterreifen im skandinavischen Raum zu finden. Übrigens, für den nächsten Wechsel auf Winterreifen: Das bekannte M+S-Symbol ist dann nicht mehr gültig, Näheres dazu finden Sie in unserem Artikel „Gut vorbereitet ins neue Jahr“ auf Seite 30.

Übersicht

Wer mehr über Reifen erfahren möchte, dem sei beispielsweise die Messe THE TIRE COLOGNE als zentrale Anlaufstelle empfohlen, um sich über alle neuen Entwicklungen im Bereich Reifen und Felgen zu informieren. Vom 04. bis zum 06. Juni 2024 geben hier renommierte Hersteller einen umfassenden Überblick über die neuesten Entwicklungen und Trends. Dazu informiert Sie weiterhin unsere Nachrichtenrubrik Räder und Reifen über Neuigkeiten zu diesem Thema. Die nun hier vorgestellten Reifen in der nachfolgenden Übersichtstabelle beziehen sich auf die gängige Rädergröße 205/55 R16. Dabei haben wir die Modelle mit einem Geschwindigkeitsindex von bis zu 240 km/h gewählt, die die beste Kombination aus Rollwiderstand und Nasshaftung aufweisen.

Kumho	Laufenn	Maxxis	Michelin	Nexen	Nokian	Pirelli	Toyo	Uniroyal	Vredestein	Yokohama
Kumho EcoWing ES31	S FIT EQ LK01	Mecotra 3	E.Primacy	N'blue S	Wetproof 1	Cinturato P7 (P7C2)	Proxes Comfort	RainSport 5	Ultrac	BluEarth-GT AE51
205/55 R16 91V	205/55 R16 91V	205/55 R16 91V	205/55 R16 91V	205/55 R16 91V	205/55 R16 91V	205/55 R16 91V	205/55 R16 91V	205/55 R16 91V	205/55 R16 91V	205/55 R16 91V
B	C	B	A	A	C	C	C	C	C	B
B	B	B	B	A	A	A	A	A	A	A
B (70)	B (71)	B (69)	B (69)	B (69)	A (68)	B (69)	B (70)	B (71)	B (69)	B (71)
TL	FSL, SBL, TL	TL	FSL, TL	BSW, TL	BSW, TL	TL	TL	TL	TL	TL

Designer-Transporter

Ford ist es mit dem neuen Transit Courier gelungen, einen besonders schicken Transporter auf die Räder zu stellen. Flottenmanagement war mit dem kleinen Lastesel unterwegs.

Auch wenn beim Transporter Dinge wie Ladewesen, Praxistauglichkeit und Werkstattservice eine wichtige Rolle spielen, ist das Design doch auch relevant geworden für den Verkauf. Ford hat sich diesen Umstand zu Herzen genommen und mit dem neuen Courier auch ein ganz besonderes Designerstück kreiert. Vor allem die markant-kantige Front sticht ins Auge. Aber praktisch ist er oben drein auch noch, kann fast eine Tonne schleppen, wenn man die netto 250 Euro teure Nutzlasterhöhung wählt. Was die Motoren angeht, bleibt Ford weiterhin klassisch und hat auch einen Diesel im Angebot neben zwei effizienten Benzinern samt Option auf Automatikgetriebe. Die ersten Runden hat Flottenmanagement allerdings mit dem 100 PS starken Selbstzünder in Kombination mit Sechsgang-Schaltgetriebe gedreht.

Und der kultivierte Vierzylinder-Diesel, das kann man sagen, reicht völlig aus. Denn erstens stemmt der Selbstzünder schon früh 250 Newtonmeter auf die Kurbelwelle, und dann ist vor al-



Der Innenraum des Transit Courier ist funktional und schick (li.)

lem die Transit-Version des Courier nicht allzu

schwer mit 1,5 Tonnen Leergewicht. Und sonst? Der Courier sammelt Punkte mit einer adretten Innenarchitektur, die darüber hinaus auch noch praktisch ist dank vieler Ablagen. Und das Platzangebot des gerade einmal 4,34 Meter langen Transporters geht ebenfalls in Ordnung. Er ist übrigens als Diesel ab 20.800 Euro netto zu haben und damit ein erschwingliches Vergnügen. Und schlecht ausgestattet ist er dabei nicht, geht sogar schon mit Features wie dem kamerabasierten Kollisionsassistent, Parkpiepser, Tempomat und Verkehrsschildkennung an den Start. Ein umfangreiches Fahrerassistenzpaket inklusive erweiterter autonomer Notbremsung, Navigationssystem und Rückfahrkamera kostet

indes 1.900 Euro netto. In diesem Fall ist der Geschwindigkeitsregler sogar adaptiv.

Ford Transit Courier EcoBlue

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/1.499
kW (PS) vorn bei U/min:	74 (100) bei 3.500
Drehmoment bei U/min:	250 Nm bei 2.000-2.500
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffkl./CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d/137-149 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	k. A.
EU-Verbrauch/Reichweite:	5,2-5,7 l/772 km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	531/2.900
Typklasse HP/VK/TK:	k. A.
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	20.800 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	665,62/0,27 Euro

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



Dicke Batterie

Der elektrisch angetriebene Sprinter wird deutlich leistungsfähiger als bisher mit größerem Stromspeicher und mehr Motorpower. Flottenmanagement war mit dem Transporter unterwegs.

Grundsätzlich ist ein elektrisch angetriebener Sprinter keine Neuigkeit – gibt es schon seit dem Jahr 2019. Aber jetzt verbessert Mercedes seinen lautlosen Packesel drastisch. Vor allem der große Kastenwagen mit 113 kWh hat es im wahren Sinne des Wortes in sich. So soll der Strom für 440 Kilometer Reichweite sorgen, was auch realistisch klingt. Flottenmanagement war mit dem nützlichen Mercedes unterwegs. Schön auch, dass die Leistung von einst 115 auf nunmehr 204 PS gestiegen ist. Entsprechend souverän zieht der jetzt mit Heckantrieb ausgerüstete Schwabe an und lässt keinen Leistungsmangel erkennen. Bis zu 4,25 Tonnen

Gesamtgewicht muss das elektrische Aggregat im Zweifel bewegen – ganz schön viel. Geht der Stromspeicher zur Neige, wird mit bis zu 115 Kilowatt nachgeladen. Der Hersteller nennt 42 Minuten, um den Akku von zehn auf 80 Prozent State of Charge zu bringen.

Reden wir über Preise. Netto 63.404 Euro muss ein Kunde berappen, um in den Genuss der Langversion mit dem großen Akku zu kommen. Die Nutzlast beträgt üppige 1,1 Tonnen – das Laderaumvolumen 14 Kubikmeter. Unbedingt an Bord sollte das Navigationssystem mit großem Bildschirm zu netto 887 Euro. Gerade beim batterieelektrischen Fahrzeug ist der elektronische Lotse wichtig, schließlich kommt es immer wieder einmal vor, fremde Straßen mit Ladesäulen anzufahren. Apropos Ladesäule: Der Sprinter hat seinen CCS-Port in der Frontmaske versteckt, was als praktisches Merkmal auszumachen ist. So kann man selbst extrem verbaute Ladestandorte problemlos ansteuern ohne die Sorge, dass die



Der eSprinter-Innenraum mutet wohnlich an

Kabellänge vielleicht einmal nicht ausreicht. Übrigens: Dank Lithium-Eisenphosphat-Technologie kommt der Stromspeicher ohne Kobalt und Nickel aus, was deutlich umweltfreundlicher ist.

Mercedes-Benz eSprinter

Motor:	Elektromaschine
kW (PS):	150 (204)
Drehmoment:	400 Nm
Getriebe:	eine Übersetzung
CO ₂ -Ausstoß:	0 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	k. A./120
EU-Verbrauch/Reichweite:	29,4 kWh/440 km
Zuladung kg/Ladevolumen in m ³ :	1.097/14
Typklasse HP/VK/TK:	k. A.
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	32,4 %
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	ab 63.404 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	nicht kalkulierbar

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



LEICHTESTE FAHRZEUGREGALSYSTEM

Mit dem SR5 Reduced to Max bietet Sortimo ein zukunftsgerichtetes Produkt, das Kunden auf allen Ebenen anspricht. Das SR5 Reduced to Max basiert auf einer patentierten Hybridbauweise, vergleichbar mit dem erfolgreichen Konzept der „tailored blanks“ in der Automobilindustrie. Bei dieser Entwicklung wird der Aluminiumleichtbau mit beschichteten Stahlbauteilen kombiniert. Stahlbauteile kommen nur noch an Stellen mit

hoher Belastung wie den Seitenteilen oder Fachböden zum Einsatz. Durch die Umstellung auf besonders leichtes, robustes und zu 100 Prozent wiederverwertbares Aluminium, das auch in der Luft- und Raumfahrt zum Einsatz kommt, ermöglicht Sortimo eine beachtliche Gewichtsersparnis von bis zu 25 Prozent je nach individueller Konfiguration, ohne dabei die bewährte Crashesicherheit der Fahrzeugeinrichtung zu beeinträchtigen. Das bedeutet, dass Kunden von Sortimo nicht nur ein leichteres Produkt erhalten, sondern auch von einer preisneutralen Umstellung profitieren können.



NEUES PORTFOLIO MACHT SICH BEREIT

Im Sommer hat Mercedes-Benz Vans seine neue mittelgroße Baureihe für den privaten und gewerblichen Einsatz vorgestellt – nun steht der Verkaufsstart kurz bevor. Das Midsize-Van-Portfolio überzeugt mit neuem Design im Exterieur und Interieur sowie mehr Komfort und Funktionalität, speziell dank eines Plus an intelligenter, digitaler Vernetzung sowie weiterentwickelten Sicherheits- und Assistenzsystemen. Alle Modelle sind seit Januar 2024 bei den Vertriebspartnern und online bestellbar. Das neue Portfolio folgt einem differenzierten strategischen Ansatz: Für die gewerblichen Transporter, darunter eVito und Vito, verfolgt das Unternehmen eine fokussierte Premiumstrategie. Für alle neu entwickelten privat positionierten Midsize Vans gilt zukünftig wie für alle Mercedes-Benz Pkw die Luxusstrategie. Ziel ist es, diesen strategischen Wandel mit Einführung der kommenden modularen und skalierbaren Van Electric Architecture – kurz VAN.EA – ab 2026 vollständig umzusetzen.

NEUE GENERATION

Die neue Generation des Nissan Interstar erweitert das Nissan-Angebot im Bereich der leichten Nutzfahrzeuge. Im Vergleich zu seinem Vorgänger bietet der neue Nissan Interstar nicht nur größere Abmessungen und mehr Vielseitigkeit durch eine Vielzahl von Individualisierungsmöglichkeiten. Das neue Modell ist zudem der erste große Transporter, den Nissan mit einem rein elektrischen Antrieb anbietet, ohne Kompromisse in puncto Leistung einzugehen. Der Hersteller gewährt auf den Interstar standardmäßig eine Garantie von fünf Jahren oder 160.000 Kilometern beziehungsweise acht Jahren oder 160.000 Kilometern auf die Hochvoltbatterie des Nissan Interstar-e. Für die neue Generation des Interstar bietet Nissan zudem vielfältige Umbauten ab Werk an, darunter Kipper, Pritschen- und Kastenwagen. Egal ob Platz für besonders große und schwere Waren oder auch weitere Fahrgäste benötigt wird – der neue Nissan Interstar bietet zahlreiche Lösungen für große und kleine Unternehmen.



ELEKTRISIEREN SIE IHR UNTERNEHMEN MIT DEM NEUEN LYRIQ



Ausgestattet mit der fortschrittlichen Ultium-Batterietechnologie für schnelles Aufladen und einer erweiterten Reichweite von 530 km (offizieller WLTP)* wird dieses Premium-Elektrofahrzeug Ihrer Fuhrpark helfen, sich von der Masse abzuheben.

Sicherheit und der Komfort der Mitarbeiter stehen dabei immer an erster Stelle – dafür sorgt eine Reihe innovativer Funktionen, von fortschrittlichen Fahrerassistenzsystemen bis hin zur stimmungsvollen Innenbeleuchtung. Die eleganten Kurven, die LED-Beleuchtung und die ikonische Marke Cadillac sichern Ihrem Unternehmen immer einen angemessenen Auftritt.

Sprechen Sie mit unseren
Geschäftsexperten-Experten für
eine individuelle Fuhrparkberatung.



*Dieser Wert wurde nach vollständiger Aufladung des Akkus ermittelt und dient nur zu Vergleichszwecken. Die angegebenen Zahlen spiegeln möglicherweise nicht die realen Fahrerergebnisse wider. Diese hängen von einer Reihe von Faktoren ab, wie etwa der Startladung der Batterie, dem am Fahrzeug angebrachten Zubehör, den Wetter- und Straßenbedingungen, dem Fahrstil, der Geschwindigkeit, der Temperatur, dem Alter des Fahrzeugs und der Batterie sowie der Fahrzeuglast. Der Cadillac LYRIQ 600E4 LUXURY ist ein batterieelektrisches Fahrzeug, das zum Laden Netzstrom benötigt. Die Daten entsprechen dem Stand vom 29. November 2023. Die neuesten Informationen finden Sie unter www.cadillac-europe.com/ch-en.

Marke: Cadillac, Variante, Typ, Version: LYRIQ 600 E4, Stromverbrauch (kombiniert): 22,49 kWh/100 km, CO2-Emissionen: 0 g/km, Werte nach WLTP.

CADILLAC



*Der Sieger dieses Kostenvergleichs:
Volkswagen Tiguan 2.0 TDI SCR DSG*

Auch kompakte SUV sind ganz groß

Der 128. Kostenvergleich beschäftigt sich mit kompakten SUV. Diese Fahrzeugkategorie bildet einen hervorragenden Kompromiss, bietet sie doch viel Nutzwert bei überschaubaren Kosten. Flottenmanagement hat sich diesmal für den Diesel entschieden, da er immer noch beliebt ist. Keine andere Antriebsart erlaubt so hohe Reichweiten. Und der Selbstzünder gehört nach wie vor zu den besonders effizienten Triebwerken. Außerhalb des Vergleichsparts geht Flottenmanagement noch auf andere Antriebsarten ein.

Fahrzeuge der Kompaktklasse bilden eine der Säulen der gewerblichen Zulassungen, und ganz besonders beliebt sind SUV in diesem Umfeld. Kein Wunder, dass Fahrzeuge wie der BMW X1 oder der Volkswagen Tiguan zu den Topsellern in der Flotte gehören (Flottenmanagement 1/2024, S. 24). Klassischerweise kommen diese Fahrzeuge in vielen Flotten, dort aber zumeist als User-Chooser-Fahrzeuge vor. Sie gelten als multifunktional, man kann mit ihnen im Zweifel auch mal etwas transportieren. Es gibt sie mit Front-, Heck- oder Allradantrieb, diversen Leistungsvarianten und verschiedenen Antriebskonzepten. Kurzum: Die Vielfalt ist wahrlich enorm.

Und sie können es in Sachen Annehmlichkeit und Fahrkomfort durchaus mit höheren Klassen aufnehmen. Andererseits sind sie hinreichend kompakt und in urbanen Gegenden entsprechend praktisch. Die Komfort- und Sicherheitsausstattung ist je nach Modell schon in der Basisversion relativ hoch, die Liste der Extras allerdings ist bekanntermaßen lang und umfangreich. Preislich macht sich das Upgrade zum Kombi (oder auch zur Limousine) nur marginal bemerkbar. Dass nicht nur die bekannten und beliebten deutschen Premiummodelle vertreten sind, sondern auch europäische Ausführungen wie DS4 (wobei dieser ein Sonderfall ist) oder Alfa Romeo Tonale, spricht für Vielfalt. Außerdem gibt es sogar innerhalb eines Herstellers verschiedene segmentgleiche SUV (beispielsweise mit anderer Karosserie), was die Bedeutung dieser Fahrzeugkategorie untermauert. Auch innerhalb Europas liegen kompakte SUV im Trend. Die höhere Sitzposition und die vielseitigen Nutzungsmöglichkeiten bei gleichzeitig effizientem Antrieb machen sie beliebt. In der Kompaktklasse gehört das SUV neben dem Kombi fest zum

Erscheinungsbild. Grund genug für Flottenmanagement, den verschiedenen Modellen einmal auf den Zahn zu fühlen.

Was den Antrieb angeht, hat Flottenmanagement diesmal auf den Diesel gesetzt. Auch wenn die Elektromobilität stark in den Fokus der Medienberichterstattung gerückt ist – der Selbstzünder ist ja immer noch verfügbar und auch noch überaus beliebt. Denn er bietet auch Vorteile – vor allem Langstreckenfahrer freuen sich darüber, in einem Rutsch tausend Kilometer am Stück zurücklegen zu können. Und bis auf die BMW-X-Modelle sowie Škoda Karoq schaffen alle hier vertretenen Kandidaten vierstellige Reichweiten. Allerdings: Wer partout keinen Diesel in diesem Segment möchte, kann quasi aus allen Antriebsoptionen wählen vom leistungsstarken Benziner über den Plug-in-Hybrid bis zum reinen Elektroantrieb. Wer sich übrigens wundert, warum hier kein Produkt aus Stuttgart mit von der Partie ist – den Mercedes GLA bietet der ALD-Konfigurator derzeit nicht an.

Dafür sind Audi und BMW gleich mit zwei Offeren am Start. Gleich zwei Mal tritt der Q3 an (als Coupé und mit Basis-Karosserie) sowie der BMW X1 als Grundmodell und X2 mit dem schickeren Blechkleid. Ihre effizienten Vierzylinder-Selbstzünder (maximal 5,5 Liter Dieselkraftstoff je 100 Kilometer) sind mit 150 PS hinreichend kräftig.

Noch einmal zur elektrisch angetriebenen Mobilität. Es gibt im Kompaktsegment bisher kein Fahrzeug mit batterieelektrischer Technologie, das sonderlich ladeperformant ist. Wer also häufig lange Strecken zurücklegt und zu einem Stromer greift, verliert ordentlich Zeit. Doch auch hier geht die Technologie weiter: In den

nächsten Jahren werden immer mehr Fahrzeuge mit 800-Volt-Architektur auf den Markt kommen. Und dann wird irgendwann auch die Feststoffbatterie in die Serie gehen. Experten sagen ganz klar, dass das Laden so schnell oder zumindest annähernd so schnell gehen muss, wie auch ein konventioneller Kraftstofftank befüllt werden kann.

Zu den gesetzten Modellreihen hier im Vergleich zählen zweifelsohne der hervorragende Škoda Karoq sowie der bestens ausgereifte Volkswagen Tiguan. Auch der Volkswagen T-Roc weilt bereits seit sieben Jahren am Markt und ist entsprechend ausgereift. Angebote jenseits des Mainstreams gibt es auch – wie wäre es mit dem Alfa Romeo Tonale oder dem DS4? Letztere beide aus dem Hause Stellantis stammenden Produkte gehören eher zu den Exoten – denkbar ist der Einsatz bei Individualisten mit ausgefallenem Geschmack. An jeder Ecke trifft man sie hierzulande jedenfalls nicht.

Große Unterschiede weisen die Kandidaten in der Bedienung auf – allerdings verfolgen alle das gleiche Ziel. Das da lautet, möglichst viel Infotainment zu bieten. Daher verfügen sämtliche Angebote über große Screens, die selbstverständlich berührungsempfindlich sind. Dazu gesellt sich bei etlichen Produkten ein mehr oder weniger umfangreich darstellendes Head-up-Display, um den Blick des Fahrers möglichst lange auf der Straße halten zu können. Somit beinhaltet dieses komfortable Feature plötzlich auch einen Sicherheitsaspekt. Für manchen Kandidaten gibt es das Head-up-Display gar nicht, bei BMW kostet es Aufpreis. Und der DS4 bietet es sogar serienmäßig.

Apropos Sicherheit: Hier spielt auch der souveräne Antrieb eine Rolle. Alle Kandidaten sind zwar nicht üppig, aber doch solide motorisiert. Flottenmanagement hat hier die vernunftorientierte Lösung favorisiert – die für den vorliegenden Kostenvergleich gewählten Kandidaten leisten zwischen 130 und 150 PS. Somit sind auch keine ausschweifenden Unterhaltskosten zu erwarten. Nur als Randnotiz: Wer möchte, bekommt in diesem Segment auch richtig Punch. Reuelos notfalls auch mit elektrischem Antrieb. Man richte den Blick beispielsweise auf den XC40 Pure Electric mit 408 PS.

Die bodenständigen Dieselmotoren der Kandidaten unserer Auswahl bieten durchweg vier Zylinder und maximal zwei Liter Hubraum als Tribut an die Effizienz.

Übrigens ist der BMW X2 die längste Offerte hier im Bunde mit 4,55 Metern. Damit ist der Bayer schon ein sehr erwachsenes Auto. Wer dagegen lieber möglichst kompakt unterwegs ist, sollte zum Volkswagen T-Roc greifen, der bloß 4,24 Meter misst. Allerdings ist dieses Modell auch deutlich älter.

Wissen muss man: Wer sich doch für eine BEV- oder PHEV-Version entscheiden sollte, kann gegebenenfalls einen steuerlichen Vorteil genießen. Zum Beispiel dadurch, dass der halbierte

(Fortsetzung S. 75)

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. Zudem erhalten Modelle, welche die Vergleichsmotorleistung stark unterschreiten oder zum Zeitpunkt der Datenerhebung noch nicht die Abgasnorm Euro 6d-ISC-FCM erfüllen, eine Negativbewertung. Eine positive Bewertung erfolgt dementsprechend bei einer deutlich höheren Motorleistung oder wenn die ab September 2024 verbindliche Abgasnorm Euro 6e bereits erfüllt wird.

Daneben wird eine besonders lange Laufzeit der Fahrzeuggarantie mit einem Pluspunkt respektive einer grünen Markierung hervorgehoben. Falls Elemente der dienstwagenrelevanten Ausstattung nicht lieferbar sind, werden diese rot gekennzeichnet 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.

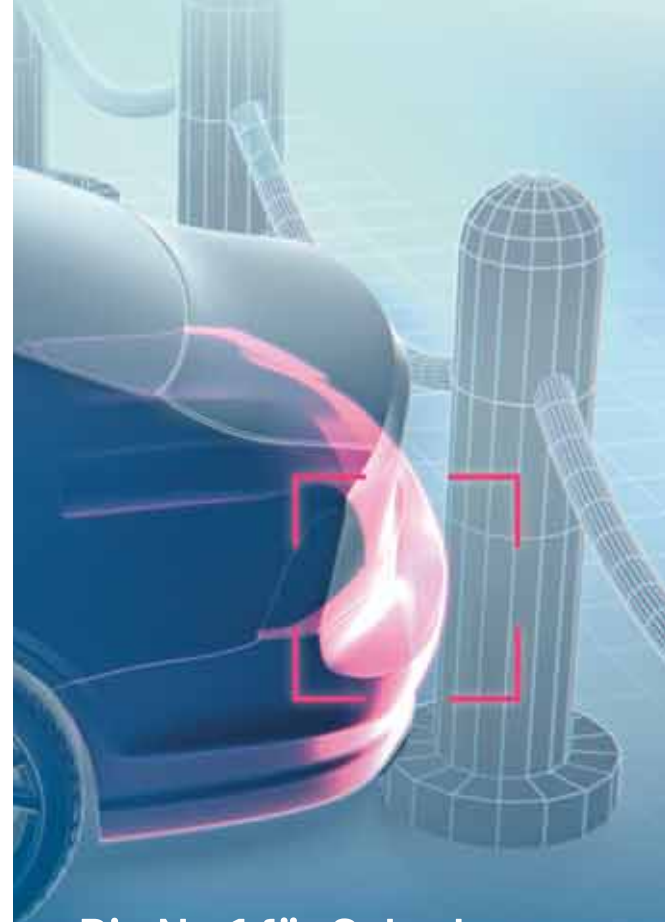
Dienstwagenrelevante Ausstattung im Segment der kompakten SUV:

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

Mehrwertausstattung im Segment der kompakten SUV:

- Elektrische Heckklappe
- Head-up-Display
- Schlüsselloses Schließsystem
- Verkehrszeichenerkennung
- Volladaptive Scheinwerfer / Matrix-LED-Licht

WISSEN, WENN'S KRACHT.



Die Nr. 1 für Schaden- erkennung in Echtzeit.

Die einzigartige KI von **carvaloo**[®] erkennt auch kleine Schäden zuverlässig anhand von Telematik-Daten und meldet diese in dem Moment, in dem sie passieren.

Das macht uns zum verlässlichen Partner für Flottenbetreiber und Telematik-Dienstleister – in Deutschland und weltweit.

CARVALOO

Sehen wir uns in Düsseldorf?

Besuchen
Sie uns
gern an
Stand F65!



Ein Service von



Hersteller	Volkswagen	Volkswagen	BMW	DS
Modell + Motorisierung (Kosten netto in Euro)	Tiguan 2.0 TDI SCR DSG	T-Roc 2.0 TDI SCR DSG	X1 sDrive18d Steptronic	4 BlueHdi 130
Technische Daten*				
Außenmaße in mm (L x B x H)	4.539 x 1.842 x 1.660	4.236 x 1.819 x 1.584	4.500 x 1.845 x 1.642	4.400 x 1.830 x 1.470
Antrieb	Vorderrad	Vorderrad	Vorderrad	Vorderrad
Getriebe	7-Gang-Automatik	7-Gang-Automatik	7-Gang-Automatik	8-Gang-Automatik
Systemleistung in kW (PS)	110 (150)	110 (150)	110 (150)	96 (130)
Beschleunigung von 0 auf 100 km/h in s	9,4	8,6	8,9	10,9
Höchstgeschwindigkeit in km/h	207	205	210	203
Durchschnittsverbrauch in l/100 km	5,3	4,9	5,0	4,9
CO ₂ -Ausstoß in g/km	139	127	131	129
Abgasnorm	Euro 6e	Euro 6d-ISC-FCM	Euro 6e	Euro 6d-ISC-FCM
Tankgröße in l	55	50	45	53
Reichweite in km	1.038	1.020	900	1.082
Kofferraumvolumen in l	652	445	540	430
Max. Laderaumvolumen in l	1.650	1.290	1.600	1.240
Zuladung in kg	503	505	500	586
Anhängelast ungebr. – gebr. (12 %) in kg	750 – 2.000	720 – 1.600	750 – 1.800	740 – 1.500
Flottenrelevante Fakten				
Dichte Servicenetz	1.900	1.900	696	34
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	2 Jahre	2 Jahre	2 + 1 Jahre	2 Jahre
Erster Wartungsintervall	nach Serviceintervallanzeige	nach Serviceintervallanzeige	nach Serviceintervallanzeige	nach Serviceintervallanzeige
Fahrzeugkosten				
Ausstattungsline	Life	Life	-	Performance Line+
Nettolistenpreis in €	34.474,79	31.878,15	38.109,24	35.378,15
Nettogesamtpreis in €**	35.861,35	34.121,85	39.974,79	37.100,84
Serienmäs. dienstwagenrel. Ausstattung, Anzahl	12	8	10	12
Serienmäßige Mehrwertausstattung, Anzahl	3	0	2	4
Full-Service-Leasingrate mtl. in €***				
Bei 20.000 km Laufleistung p. a.	626,74	669,05	703,64	707,17
Bei 30.000 km Laufleistung p. a.	676,81	717,51	760,85	755,68
Bei 50.000 km Laufleistung p. a.	795,14	831,90	896,04	869,18
Betriebskosten mtl. in €****				
Bei 20.000 km Laufleistung p. a.	753,67	786,40	823,39	824,52
Bei 30.000 km Laufleistung p. a.	867,21	893,54	940,47	931,71
Bei 50.000 km Laufleistung p. a.	1.112,47	1.125,28	1.195,41	1.162,56
Dienstwagenrelevante Ausstattung				
Rundum-Airbagschutz für Fahrer und Beifahrer	Serie	Serie	Serie	Serie
Adaptiver Tempomat	Serie	302,52 € (Paket)	672,27 € (Paket)	Serie
Aktiver Bremsassistent	Serie	Serie	Serie	Serie
E-Call / Notrufsystem	Serie	Serie	Serie	Serie
Einparkhilfe (vorn und hinten)	Serie	Serie	Serie	Serie
Klimaautomatik	Serie	327,73 €	Serie	Serie
LED-Scheinwerfer	Serie	Serie	Serie	Serie
Lendenwirbelstütze	Serie	159,66 € (Paket)	394,96 €	Serie
Navigationssystem	1.113,45 € (Infotain.-Paket)	899,16 €	Serie	Serie
Rückfahrkamera	Serie	289,92 €	Serie	Serie
Sitzheizung vorn	273,11 € (Winterpaket)	264,71 € (Winterpaket)	294,12 €	1.218,49 €
Smartphone-Integration	Serie	Serie	Serie	Serie
Spurhalteassistent	Serie	Serie	Serie	Serie
Totwinkel-Assistent	Serie	Serie	504,20 € (Driving Assistant)	504,20 € (Safety Pack 4)
Mehrwertausstattung				
Elektrische Heckklappe	-	-	Serie	336,13 €
Head-up-Display	-	-	2.689,08 € (Paket)	Serie
Schlüsselloses Schließsystem	Serie	626,05 € (Paket)	1.470,59 € (Premium Paket)	Serie
Verkehrszeichenerkennung	Serie	899,16 € (Paket)	Serie	Serie
Volladaptive Scheinwerfer / Matrix-LED-Licht	Serie	827,73 €	1.470,59 € (Premium Paket)	Serie



Škoda
Karoq 2.0 TDI 4x4 DSG

4.390 x 1.841 x 1.603

Allrad

7-Gang-Automatik

110 (150)

8,7

204

5,6

146

Euro 6d-ISC-FCM

55

982

521

1.630

573

750 – 2.100

1.142

2 Jahre

nach Serviceintervallanzeige

Selection

36.100,84

39.050,43

7

0

703,37

758,02

887,18

837,49

959,20

1.222,47

Serie

394,96 €

Serie

Serie

663,87 € (Parken Paket)

Serie

Serie

Serie

815,13 € (Paket)

663,87 € (Parken Paket)

386,56 € (Paket)

Serie

1.596,64 € (Paket)

1.899,16 € (Paket)

680,67 (Paket)

-

126,05 € (Paket)

1.596,64 € (Paket)

1.470,59 € (Paket)

oder je nach Grundpreis gar lediglich der geviertelte Brutto-Listenpreis als Grundlage für die pauschale steuerliche Abgeltung privater Fahrten dient.

Bei der Grundausstattung waren uns vor allem die Bereiche Assistenz, Konnektivität und Sicherheit wichtig: So stand im Vergleich zu anderen Fahrzeugsegmenten besonders die Ausstattung mit Assistenzsystemen im Fokus unserer Betrachtung. Das heißt, aktiver Bremsassistent, Spurhalteassistent und Totwinkel-Assistent gehörten zu den dienstwagenrelevanten Ausstattungen in der Kompaktklasse genauso wie Komfortsysteme à la Klimaautomatik, Lendenwirbelstütze, Navigationssystem sowie Sitzheizung vorn. Die Lendenwirbelstütze sollten sich diejenigen Nutzer gönnen, die öfter länger unterwegs sind, der Rücken wird es danken. Die hohen Quoten bei der serienmäßig verbauten dienstwagenrelevanten Ausstattung sowie der Mehrwertausstattung zeigen einmal mehr, wie wichtig heute Komfort selbst in der Kompaktklasse ist. Neu dazugekommen im Vergleich zum letzten Kostenvergleich sind die hier nicht mehr wegzudenkenden Features wie Smartphone-Integration sowie Tempomat mit adaptiver Steuerung. Immer mehr Kunden dieser Klasse sind Digital Natives, die nicht mehr darauf verzichten mögen, ihre persönliche Smartphone-Oberfläche auf den Bord-Screen des Fahrzeugs zu holen. Und für den adaptiven Tempomat sprechen keineswegs nur Sicherheitsaspekte, sondern auch der erhöhte Komfort. Zumal mit ihm viele weitere Zusatzfunktionen verbunden sind wie das dauerhafte Fahren ohne Hände am Steuer (für die hier verglichenen Modelle allerdings noch nicht lieferbar) oder die assistierte Querführung (automatisches Lenken).

Nun zu den Kosten: Besonders günstig in den Genuss der eines Kompaktklasse-SUV kommt man hier im Vergleichsrahmen mit dem Volkswagen T-Roc 2.0 TDI (31.878 Euro), gefolgt von den Modellen Alfa Romeo Tonale 1.6 VGT-D (33.025 Euro) und Volkswagen Tiguan 2.0 TDI zu 34.475 Euro. Angesichts der Komplexität der Modelllandschaft ist nicht ganz einfach zu ermitteln, wo die Produkte mit den güns-

(Fortsetzung S. 78)

Plätze 1 bis 3

Plätze 7 bis 9 beziehungsweise nicht alles lieferbar

*Herstellerangaben

**Listenpreis zuzüglich dienstwagenrelevanter Ausstattungsoptionen

***Kalkulation erfolgte über SIXT Neuwagen Leasingkonfigurator als Gewerbekunden bei einer Laufzeit von 36 Monaten ohne Anzahlung inkl. Sorglos-Paket Wartung & Verschleiß und Schadenmanagement

****monatliche Full-Service-Leasingrate kombiniert mit jeweiligen Kraftstoffkosten

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

KOSTENVERGLEICH | KOMPAKTE SUV MIT DIESELMOTOR UND AUTOMATIK

Ein Service von



Hersteller Modell + Motorisierung (Kosten netto in Euro)	Alfa Romeo Tonale 1.6 VGT-D	Audi Q3 35 TDI S tronic	BMW X2 sDrive18d Steptronic	Audi Q3 Sportback 35 TDI S tronic
Technische Daten*				
Außenmaße in mm (L x B x H)	4.528 x 1.835 x 1.614	4.484 x 1.849 x 1.585	4.554 x 1.845 x 1.590	4.500 x 1.843 x 1.567
Antrieb	Vorderrad	Vorderrad	Vorderrad	Vorderrad
Getriebe	6-Gang-Automatik	7-Gang-Automatik	7-Gang-Automatik	7-Gang-Automatik
Systemleistung in kW (PS)	96 (130)	110 (150)	110 (150)	110 (150)
Beschleunigung von 0 auf 100 km/h in s	10,9	9,3	8,9	9,3
Höchstgeschwindigkeit in km/h	194	206	210	202
Durchschnittsverbrauch in l/100 km	5,3	5,5	5,1	5,5
CO ₂ -Ausstoß in g/km	140	143	133	144
Abgasnorm	Euro 6d-ISC-FCM	Euro 6d-ISC-FCM	Euro 6e	Euro 6d-ISC-FCM
Tankgröße in l	55	58	45	58
Reichweite in km	1.038	1.055	882	1.055
Kofferraumvolumen in l	500	530	560	530
Max. Laderaumvolumen in l	1.550	1.525	1.470	1.400
Zuladung in kg	530	460	495	460
Anhängelast ungebr. – gebr. (12 %) in kg	700 – 1.025	750 – 2.000	750 – 1.800	750 – 2.000
Flottenrelevante Fakten				
Dichte Servicenetz	334	927	696	927
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	2 + 2 Jahre	2 Jahre	2 + 1 Jahre	2 Jahre
Erster Wartungsintervall	nach Serviceintervallanzeige	nach Serviceintervallanzeige	nach Serviceintervallanzeige	nach Serviceintervallanzeige
Fahrzeugkosten				
Ausstattungslineie	Sprint	-	-	-
Nettolistenpreis in €	33.025,21	35.714,29	39.369,75	37.100,84
Nettogesamtpreis in €**	37.226,89	40.289,91	44.579,84	41.676,46
Serienmäs. dienstwagenrel. Ausstattung, Anzahl	12	7	9	7
Serienmäßige Mehrwertausstattung, Anzahl	2	0	2	0
Full-Service-Leasingrate mtl. in €***				
Bei 20.000 km Laufleistung p. a.	867,78	752,22	832,23	798,39
Bei 30.000 km Laufleistung p. a.	928,23	806,65	892,84	853,84
Bei 50.000 km Laufleistung p. a.	1.073,84	934,07	1.034,84	983,31
Betriebskosten mtl. in €****				
Bei 20.000 km Laufleistung p. a.	994,71	883,94	954,37	930,11
Bei 30.000 km Laufleistung p. a.	1.118,63	1.004,23	1.076,05	1.051,42
Bei 50.000 km Laufleistung p. a.	1.391,17	1.263,38	1.340,20	1.312,62
Dienstwagenrelevante Ausstattung				
Rundum-Airbagschutz für Fahrer und Beifahrer	Serie	Serie	Serie	Serie
Adaptiver Tempomat	Serie	579,83 €	4.521,01 € (Paket)	579,83 €
Aktiver Bremsassistent	Serie	Serie	504,20 € (Driving Assistant)	Serie
E-Call / Notrufsystem	Serie	Serie	Serie	Serie
Einparkhilfe (vorn und hinten)	Serie	336,13 €	Serie	336,13 €
Klimaautomatik	Serie	626,05 € (Paket)	Serie	626,05 € (Paket)
LED-Scheinwerfer	Serie	Serie	Serie	Serie
Lendenwirbelstütze	Serie	222,69 €	394,96 €	222,69 €
Navigationssystem	Serie	2.180,67 € (Paket)	Serie	2.180,67 € (Paket)
Rückfahrkamera	Serie	680,67 € (Paket)	Serie	680,67 € (Paket)
Sitzheizung vorn	2.521,01 € (Veloce-Paket)	285,71 €	294,12 €	285,71 €
Smartphone-Integration	Serie	Serie	Serie	Serie
Spurhalteassistent	Serie	Serie	Serie	Serie
Totwinkel-Assistent	1.680,67 € (Paket)	Serie	504,20 € (Driving Assistant)	Serie
Mehrwertausstattung				
Elektrische Heckklappe	1.680,67 € (Paket)	411,76 €	Serie	411,76 €
Head-up-Display	-	-	2.857,14 € (Paket)	-
Schlüsselloses Schließsystem	Serie	344,54 €	1.344,54 € (Premium Paket)	344,54 €
Verkehrszeichenerkennung	Serie	2.180,67 € (Paket)	Serie	2.180,67 € (Paket)
Volladaptive Scheinwerfer / Matrix-LED-Licht	-	1.336,13 €	1.344,54 € (Premium Paket)	1.336,13 €

Verkauf von Flottenfahrzeugen leicht gemacht

openlane.eu

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



1. DS4	4,9
1. Volkswagen T-Roc	4,9
3. BMW X1	5,0
4. BMW X2	5,1
5. Alfa Romeo Tonale	5,3
5. Volkswagen Tiguan	5,3
7. Audi Q3	5,5
7. Audi Q3 Sportback	5,5
9. Škoda Karoq	5,6

Sonderwertung kompakte SUV: maximales Laderaumvolumen in Litern



1. Volkswagen Tiguan	1.650
2. Škoda Karoq	1.630
3. BMW X1	1.600
4. Alfa Romeo Tonale	1.550
5. Audi Q3	1.525
6. BMW X2	1.470
7. Audi Q3 Sportback	1.400
8. Volkswagen T-Roc	1.290
9. DS4	1.240

Sonderwertung kompakte SUV: Reichweite in Kilometern



1. DS4	1.081
2. Audi Q3	1.054
2. Audi Q3 Sportback	1.054
4. Alfa Romeo Tonale	1.037
4. Volkswagen Tiguan	1.037
6. Volkswagen T-Roc	1.020
7. Škoda Karoq	982
8. BMW X1	900
9. BMW X2	882

Plätze 1 bis 3

Plätze 7 bis 9
beziehungsweise
nicht alles lieferbar

**Herstellerrangaben*

***Listenpreis
zuzüglich dienstwagenrelevanter
Ausstattungsoptionen*

****Kalkulation
erfolgte über SIXT
Neuwagen Leasing-
konfigurator als
Gewerbekunden bei
einer Laufzeit von
36 Monaten ohne
Anzahlung inkl.
Sorglos-Paket War-
tung & Verschleiß
und Schadenmana-
gement*

*****monatliche
Full-Service-Leasing-
rate kombiniert
mit jeweiligen
Kraftstoffkosten*



Kontaktieren Sie uns jetzt
für mehr Informationen

E-mail:
sales@openlane.eu

Phone:
+32 (0) 16 38 0068

tigsten Preis-Leistungs-Verhältnissen zu finden sind. Der teuerste Kandidat hier im Vergleich ist der BMW X2 zu 39.370 Euro. Allerdings ist es schwierig, allein durch Kriterien auf dem Papier auszumachen, ob der Preis für den BMW X2 gerechtfertigt ist. Es handelt sich immerhin um ein ganz neues Modell mit frischem Design und teils fancy Funktionen auch im Bereich Infotainment. Der auf der gleichen Architektur basierende X1 ist etwas günstiger mit 38.109 Euro, aber im Gegenzug praktischer: Sein Kofferraum fasst mit 1.600 Litern mehr Gepäck als der des X2 (1.470 Liter). Hier muss man gemäß seiner eigenen Maßstäbe entscheiden.

Wer mit dem spitzen Bleistift rechnet, sollte genau vergleichen – auch zwischen Kauf und Leasing. Ein gutes Beispiel dafür ist der Alfa Romeo Tonale. Während er zum günstigen Kaufpreis (33.025 Euro) zu haben ist, beträgt seine Leasingrate mindestens 868 Euro monatlich. Ein Škoda Karoq schlägt mit 36.100 Euro zu Buche; allerdings geben sich die Tschechen mit 703 monatlich zufrieden, sofern man maximal 20.000 Kilometer monatlich zurücklegt. Auch innerhalb einer Marke kann es zu solchen Differenzen kommen. Wer mit dem Gedanken spielt, einen Volkswagen Tiguan 2.0 TDI zu kaufen, muss 34.475 Euro berappen, für den gleich motorisierten T-Roc werden bloß 31.878 Euro fällig. Dafür wartet der Tiguan allerdings auch mit 12 dienstwagenrelevanten Ausstattungsmerkmalen auf, während der T-Roc lediglich deren acht bietet. So weit, so gerecht. Leasing-Kunden kommen allerdings günstiger in den Genuss eines Tiguan, nämlich gegen 627 Euro monatlich. Für den schlechter ausgestatteten T-Roc sind mindestens 669 Euro monatlich zu entrichten. Der Grund dafür könnte sein, dass für den deutlich älteren T-Roc eine schlechtere Restwertprognose gestellt wird.

Apropos Tiguan: Der etablierte Volkswagen geht als Sieger aus diesem Kostenvergleich hervor. Nicht nur, dass er durch günstige Leasingraten auffällt. Er erweist sich auch als recht praktisch, bietet mit 1.650 Litern das größte Kofferraumvolumen hier im Vergleichsumfeld. Und selbst bei aufgestellten Lehnen passen noch 652 Liter in seinen Kofferraum. Wer eine ähnlich praktische Alternative sucht, dürfte mit dem Škoda Karoq glücklich werden, dessen Kofferraum immerhin ordentliche 1.630 Liter fasst. Ein Vorteil der Wolfsburger besteht außerdem auch im wahnsinnig großen Servicenetz. Mit 1.900 Fachbetrieben hat man einfach in jedem Winkel Deutschlands eine Volkswagen-Werkstatt in der Nähe. Doch auch Škoda ist in dieser Disziplin nicht schlecht mit 1.142 Standorten. Alfa Romeo und DS bilden hier die Schlusslichter mit 334 respektive sogar nur 34 Betrieben. Das gibt natürlich entsprechend Minuspunkte. Aber wer eben eine exklusive Fahrzeugmarke fahren möchte, wird sich über diesen Nachteil kaum beschweren. Apropos DS. Der noble Franzose schneidet hier im Vergleich nicht schlecht ab und rangiert mit Platz vier recht weit vorn. Nun, das liegt daran, dass sein Triebwerk mit 4,9 Litern Kraftstoff je 100 Kilometer extrem effizient ist. Infolge-

dessen erreicht er auch die höchste Reichweite hier im Vergleich mit satten 1.082 Kilometern. Und er ist sowohl günstig für Kaufinteressenten (35.378 Euro) als auch für Leasingkunden, die 50.000 Kilometer im Jahr zurücklegen – unter der Betrachtung „Betriebskosten“. Dann sind 1.163 Euro monatlich zu entrichten. Zum Vergleich: Der Alfa Romeo Tonale schlägt hier mit 1.391 Euro zu Buche. Auch ein BMW X2 schneidet hier teuer ab mit 1.340 Euro.

Hohe Preise und wenig Zuladung sind übrigens die Hauptgründe, warum es der BMW nicht auf die vorderen Plätze schafft. Und auch den Q3 Sportback erwischt dieses Schicksal, er landet sogar an letzter Stelle. Doch das heißt nicht, dass man mit ihm keine Freude haben könnte – ganz im Gegenteil. Der sportiv angehauchte Ingolstädter ist sehr wohl ein Kandidat, den man einmal probefahren sollte. Audi glänzt mit qualitativ hochwertigen Produkten, deren Preise durchaus gerechtfertigt sind.

Einen kleinen Exkurs verdient der DS4, der vielleicht nicht als klassisches SUV gezählt werden kann, aber dennoch seine Berechtigung hat, in diesem Vergleich vorzukommen. Der Kompaktklasse-Vertreter ist bezüglich seines Designs eher als Crossover einzuordnen. Zu sehen ist das beispielsweise an seiner Höhe – mit 1,47 Metern rangiert er fast eher noch im Bereich konventioneller Limousinen. Allerdings ist der durchaus komfortable Allrounder auch weit davon entfernt, eine konventionelle Limousine zu sein. Konventionell ist an diesem Franzosen ohnehin wenig. Seine überdurchschnittlich komfortable Federung und die bequemen Fauteuils machen ihn übrigens zu einem ausgesprochen gut geeigneten Kilometerfresser. Da passt seine Effizienz ja ganz hervorragend. Und das schick-ausgefallene Blechkleid schadet sicherlich nicht dabei, den DS4 loszuschlagen.

Und es gibt übrigens noch mehr kompakte SUV, die man ruhig einmal unter die Lupe nehmen sollte, die aber diesmal nicht teilnehmen konn-

ten – beispielsweise, weil ALD sie aktuell nicht führt. Ein durchaus heißer Kandidat ist der Jaguar E-Pace. Günstig ist der exklusive Brite allerdings nicht mit einem Grundpreis von 47.143 Euro. Dafür kommt er mit 163 PS (leicht elektrifizierter Turboselbstzünder mit zwei Litern Hubraum) ein bisschen stärker um die Ecke als die am Kostenvergleich teilnehmenden Fahrzeuge, und der Allradantrieb ist hier obligatorisch. Dadurch steigt der Dieserverbrauch auf 6,8 Liter je 100 Kilometer. Mit einer Länge von 4,40 Metern rangiert der Jaguar allerdings auf dem Level der Teilnehmer im Vergleichsfeld.

Exakt gleich motorisiert präsentiert sich der Range Rover Evoque aus dem Hause Land Rover in der Basis. In den Genuss dieses Jaguar-Schwestermodells kommt man sogar etwas günstiger mit 45.798 Euro, was aber immer noch viel Geld ist. Der Evoque hatte kürzlich ein leichtes Facelift erhalten, das aber nicht allzu umfangreich ausfällt. Innen gibt es ab sofort einen neu gestalteten, 11,4 Zoll großen Touchscreen in schick aussehender Biegung. Für Technikfans sind die neuen Pixel-LED-Scheinwerfer mit 67 Pixelmodulen spannend. So kann man mit Fernlicht fahren, ohne entgegenkommende Verkehrsteilnehmer zu blenden.

Keine Frage, wer nach kompakten SUV Ausschau hält, hat die Qual der Wahl. Dass der Volkswagen Tiguan gewinnt, ist bezeichnend, er ist auch das neueste Fahrzeug im Vergleich. Auch der BMW X2 ist ziemlich frisch, aber im Grunde nur eine Karosserievariante des X1 (der auch einen soliden dritten Platz bekommt). Der zweitplatzierte Volkswagen T-Roc sowie der Škoda Karoq (sechster Platz) gehören zu den dienstältesten Teilnehmern, sind aber durchweg empfehlenswert. Und wer sich für den Audi Q3 entscheidet, bekommt nicht nur ein wertiges, ausgereiftes Premiumprodukt, sondern auch jede Menge Praxistauglichkeit. Er darf beispielsweise 2.000 Kilogramm an den Haken nehmen. Die höchste zulässige Anhängelast allerdings bietet der Škoda Karoq. Der Tscheche ist also ein richtiges Arbeitstier.

And the winner is ...

Volkswagen Tiguan 2.0 TDI SCR DSG



KURZINTERVIEW



MARK-JEROEN KANDYBOWICZ
 Manager
 B2B Performance
 Volvo Car Germany GmbH,

Flottenmanagement: Wie geht Volvo mit den Verbrennern in der Flotte um? Wie lange bleibt der Diesel noch?

Mark-Jeroen Kandybowicz: Anfang 2024 wird der letzte Selbstzünder gefertigt, weiterhin erhalten bleibt der Mild-Hybrid-Benziner. Wir konzentrieren uns voll und ganz auf die Entwicklung eines breiten Portfolios von Premium-Elektroautos, die neben unserem breiten Plug-in-Hybrid-Portfolio alles bieten, was unsere Kunden von einem Volvo erwarten.

Flottenmanagement: Wird die Elektromobilität im gewerblichen Bereich durch die Bank weg widerstandslos angenommen – im Hinblick auf lange Ladezeiten beispielsweise? Plant Volvo 800 Volt, um hier vielleicht abzumildern?

Mark-Jeroen Kandybowicz: Mit dem neuen vollelektrischen Volvo EX30 und dem in diesem Jahr auf den Markt kommenden Volvo EX90 zielen wir auf moderne Flotten und Fuhrparks ab und bauen hier auf die bereits in Flotten gut angenommenen Modelle Volvo XC40 und Volvo C40 als vollelektrische Modelle. Die durchschnittliche Fahrleistung ist in den letzten Jahren deutlich gesunken, somit bieten die BEV eine gute Alternative – es ist genau die richtige Zeit für den Umstieg.

Flottenmanagement: Gibt es im Bereich Assistenz Neuheiten, die insbesondere für Flotten spannend sein könnten?

Mark-Jeroen Kandybowicz: Ein hohes Sicherheitsniveau ist typisch für Volvo. Der neue Volvo EX90 geht jedoch weiter als jeder Volvo zuvor und versteht sowohl den Fahrer als auch die Fahrzeugumgebung. Neueste Sensortechnik innen und außen bildet einen unsichtbaren Schutzschild und reagiert blitzschnell auf Gefahren. Der in die Dachlinie integrierte Lidar-Sensor (Light Detection and Ranging) beobachtet die vorausliegende Straße – und das unabhängig vom Lichteinfall zuverlässig bei Tag und Nacht, auch bei höheren Autobahngeschwindigkeiten. Objekte werden Hunderte Meter im Voraus erkannt, wodurch mehr Zeit zum Informieren, Handeln und Ausweichen bleibt. Alle Insassen, aber auch andere Verkehrsteilnehmer werden damit bestmöglich geschützt. Die Sensoren tragen auch dazu bei, die Zuverlässigkeit und die Gesamtleistung des Pilot Assist zu verbessern, der mit einer neuen Lenkunterstützung nun auch beim Spurwechsel hilft.

Flottenmanagement: Mit welchen Serviceangeboten unterstützt Volvo Fuhrparkleiter?

Mark-Jeroen Kandybowicz: Bei den Serviceangeboten ist der Leitgedanke stets: Wie können wir das Leben unserer Kunden vereinfachen, das beste Nutzererlebnis bieten und ihnen dabei helfen, Zeit zu sparen? Unsere Vertriebspezialisten sind darauf geschult, flexible Lösungen und maßgeschneiderte B2B-Angebote zu entwickeln, die genau auf die Bedürfnisse der jeweiligen Firmen- und Flottenkunden zugeschnitten sind. Dies umfasst nicht nur traditionelle Finanzierungsmodelle und Leasing, sondern auch unser Fahrzeug-Abonnement „Care by Volvo“, das sämtliche Kosten für den Betrieb des Fahrzeugs abdeckt und eine besonders risikofreie Alternative darstellt.



Volvo kann auch Van:
 die vollelektrische Großraumlimousine EM90
 ist zunächst nur für China bestätigt

Viel elektrisch

Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Volvo

Volvo macht einen weiteren Schritt zum Vollsortiment. Mit dem EM90 bringen die Skandinavier jetzt auch eine Großraumlimousine auf den Markt. Was den Antrieb angeht: Hier setzen die Schweden auf batterieelektrische Mobilität. Und während immer mehr lautlos angetriebene Modelle kommen, verabschiedet sich der Selbstzünder in Kürze. Doch wer Verbrenner bevorzugt, wird bei Volvo natürlich weiterhin bedient, und zwar in Form von mild hybridisierten Benzinern oder natürlich Plug-in-Hybriden.

Volvo steckt mitten in einer Modelloffensive. Nach der Elektrifizierung der XC-40-Modelle kommt mit dem EX30 eine komplett neu entwickelte Baureihe unterhalb der Kompaktklasse auf den Markt – natürlich vollelektrisch. Das Einstiegsmodell setzt auf klares skandinavisches Design und punktet daher mit hoher optischer Attraktivität.

Und es geht munter weiter. Demnach steht auch der EX90 bereits in den Startlöchern und wird ab Mitte dieses Jahres um Kunden buhlen. Das große SUV wird anfangs in drei verschiedenen Versi-

onen zu uns kommen. So können Käufer Ausführungen mit Leistungswerten von 279, 408 oder 517 PS wählen. Und während die Einsteigervariante mit einem Motor auskommt, stecken unter dem Blech der stärkeren Ausgaben zwei Elektromotoren. Die maximale Leistung, mit der die 104 respektive 111 kWh großen EX90-Batterien geladen werden können, beziffert der Hersteller mit 250 Kilowatt.

Doch abgesehen von den rein elektrisch angetriebenen Newcomern enthält das Volvo-Modellprogramm weiterhin klassische Kombis und Limousinen. Die 60er- und 90er-Baureihen sind immer noch begehrt. Während sich Diesel-Interessenten beeilen müssen (der Selbstzünder entfällt nämlich), können Volvo-Fahrer selbstredend weiterhin Verbrenner fahren, falls sie sich mit dem Umstieg auf die Elektromobilität noch Zeit lassen möchten. Denn bei Volvo wird es weiterhin verschiedene Arten von Hybridantrieben geben, von der milden Sorte bis hin zu den Plug-in-Versionen.

Bezüglich Infotainment hat sich Volvo entschieden, eine auf Android basierende Bedienung einzuführen. Wer sich allerdings sorgt, kein Apple CarPlay nutzen zu können, der sei beruhigt. Volvo erlaubt ebenfalls, die Geräte mit dem Apfel anzubinden.

Nicht geplant ist bisher, den neuen EM90 auf den europäischen Markt zu bringen. Es handelt sich dabei um eine luxuriöse Großraumlimousine mit rein elektrischem Antrieb. Als Antrieb fungiert ein 272 PS starker Elektromotor, dessen Energie aus einer 116 kWh großen Hochvoltbatterie entammt. Damit soll der EM90 bis zu 738 Kilometer weit fahren. Ob der Van nach Europa kommt oder nicht, dürfte vermutlich auch ein bisschen durch die Nachfrage bestimmt werden. Es bleibt weiterhin spannend.

FLOTTENRELEVANTE FAKTEN

Händleranzahl: 220 Verkaufsstandorte (Händler & Vertriebspartner) – Stand 31.12.2023

Bedingungen für den Großkunden: bereits ab einem gewerblichen Fahrzeug; Großkundenrahmenvertrag ab 5 Volvo-Fahrzeugabnahmen p. a.

Topseller im Flottengeschäft: Volvo XC60 Plug-in-Hybrid, Volvo XC40, Volvo XC90 Plug-in-Hybrid

Anteil Leasing/Finanzierung gegenüber Kauf: k. A.

Garantiebedingungen: 24 Monate ohne Kilometerbegrenzung

Kontakt Großkundenbetreuung: Volvo Car Germany GmbH, Manager B2B Performance, Mark-Jeroen Kandybowicz

FLOTTENRELEVANTE FAHRZEUGE



C40 Recharge Single Motor RWD Core
Motorleistung kW (PS): 175 (238)
Zuladung in kg: 395
max. Kofferraumvolumen in l: 413 bis 1.205
Verbrauch je 100 km Ø: 16,1 kWh Strom (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 0 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 39.915,97

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



EX30 Single Motor RWD Core
Motorleistung kW (PS): 200 (272)
Zuladung in kg: 375
max. Kofferraumvolumen in l: 318 bis 904
Verbrauch je 100 km Ø: 16,7 kWh Strom (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 0 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 30.747,90

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



EX90 Single Motor RWD Core (5-Sitzer)
Motorleistung kW (PS): 205 (279)
Zuladung in kg: 553
max. Kofferraumvolumen in l: 310 bis 1.915
Verbrauch je 100 km Ø: 19,9 kWh Strom (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 0 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 70.336,13

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



S60 B4 B DKG Plus Dark
Motorleistung kW (PS): 145 (197)
Zuladung in kg: 475
max. Kofferraumvolumen in l: 427
Verbrauch je 100 km Ø: 6,1 l Super (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 138 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 41.680,67

alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreis): -
 alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):
 S60 T8 Recharge AWD (Plug-in-Hybrid) ab 54.327,73 €
 businessrelevante Optionen: -



S90 B5 D AWD Ultimate Bright
Motorleistung kW (PS): 173 (235)
Zuladung in kg: 518
max. Kofferraumvolumen in l: 453
Verbrauch je 100 km Ø: 5,7 l Diesel (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 148 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 61.008,40

alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreis): -
 alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):
 S90 T8 Recharge AWD (Plug-in-Hybrid) ab 63.445,38 €
 businessrelevante Optionen: -



V60 B4 D Core
Motorleistung kW (PS): 145 (197)
Zuladung in kg: 487
max. Kofferraumvolumen in l: 519 bis 1.431
Verbrauch je 100 km Ø: 5,5 l Diesel (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 143 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 44.705,88

alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreis): -
 alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):
 V60 T6 AWD (Plug-in-Hybrid) ab 50.411,76 €
 businessrelevante Optionen: -

VOLVO (Auswahl)

	<p>V60 Cross Country B4 D AWD Plus</p> <p>Motorleistung kW (PS): 145 (197) Zuladung in kg: 486 max. Kofferraumvolumen in l: 519 bis 1.431 Verbrauch je 100 km Ø: 5,9 l Diesel (WLTP) CO₂-Ausstoß: 155 g/km</p> <p>Netto-Einstiegspreis in €: 51.806,72</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreis): - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): - businessrelevante Optionen: -</p>
	<p>V90 B4 D Plus Bright</p> <p>Motorleistung kW (PS): 145 (197) Zuladung in kg: 516 max. Kofferraumvolumen in l: 507 bis 1.473 Verbrauch je 100 km Ø: 5,6 l Diesel (WLTP) CO₂-Ausstoß: 147 g/km</p> <p>Netto-Einstiegspreis in €: 57.563,03</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreis): - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): V90 T6 AWD (Plug-in-Hybrid) ab 57.974,79 € businessrelevante Optionen: -</p>
	<p>V90 Cross Country B4 D AWD Plus</p> <p>Motorleistung kW (PS): 145 (197) Zuladung in kg: 528 max. Kofferraumvolumen in l: 507 bis 1.473 Verbrauch je 100 km Ø: 6,2 l Diesel (WLTP) CO₂-Ausstoß: 162 g/km</p> <p>Netto-Einstiegspreis in €: 61.470,59</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreis): - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): - businessrelevante Optionen: -</p>
	<p>XC40 B3 B DKG Essential</p> <p>Motorleistung kW (PS): 120 (163) Zuladung in kg: 532 max. Kofferraumvolumen in l: 433 bis 1.309 Verbrauch je 100 km Ø: 6,6 l Super (WLTP) CO₂-Ausstoß: 150 g/km</p> <p>Netto-Einstiegspreis in €: 35.705,88</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreis): - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): XC40 Recharge Single Motor RWD (Elektro) ab 39.915,97 € businessrelevante Optionen: -</p>
	<p>XC60 B5 B AWD Essential</p> <p>Motorleistung kW (PS): 184 (250) Zuladung in kg: 535 max. Kofferraumvolumen in l: 483 bis 1.410 Verbrauch je 100 km Ø: 8,0 l Super (WLTP) CO₂-Ausstoß: 181 g/km</p> <p>Netto-Einstiegspreis in €: 47.890,76</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreis): - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): XC60 T6 AWD (Plug-in-Hybrid) ab 57.974,79 € businessrelevante Optionen: -</p>
	<p>XC90 B5 D AWD Plus Bright</p> <p>Motorleistung kW (PS): 173 (235) Zuladung in kg: 670 max. Kofferraumvolumen in l: 302 bis 1.856 Verbrauch je 100 km Ø: 7,0 l Diesel (WLTP) CO₂-Ausstoß: 182 g/km</p> <p>Netto-Einstiegspreis in €: 69.159,66</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreis): - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): XC90 T8 AWD (Plug-in-Hybrid) ab 73.773,11 € businessrelevante Optionen: -</p>

Nobler Fronttriebler

Mit dem Mercedes-Benz CLA bietet der Markt eine der feinsten Möglichkeiten, Kompaktklasse zu fahren. Eigentlich ist das Auto ja auch schon längst irgendwie Mittelklasse. Doch lesen sie selbst.

Mercedes hat klare hierarchische Regeln, was seine Segmente angeht. Und die Vertreter der MFA-Plattform (Modular Front-Drive Architecture) können keine Mittelklasse sein – sondern eben Kandidaten der unteren Mittelklasse. Der Mercedes CLA – hier als Shooting Brake am Start – ist mit 4,69 Metern Länge aber schon ein ziemlich erwachsener Kandidat dieses Segments. Und wenn dann noch der Diesel unter der Haube steckt, hat man es schon mit einem sehr erwachsenen Langstrecken-Auto zu tun. Das Platzangebot geht in Ordnung, der Lifestyler sitzt wie ein perfekter Maßanzug und nicht wie ein labberiger Billiganzug, der zwei Nummern zu groß ist. Auch das Finish innen ist piekfein, da ist der CLA ein waschechter Mercedes. Also Motor starten, und los gehts es. Technisch bedeutet diese Plattform auch die eine oder andere Abweichung gegenüber dem Chassis mit Hinterradantrieb über die Einbaulage (hier quer) des Aggregats hinaus. Statt Wandlerautomatik werkelt im CLA nämlich ein achtstufiges Doppel-



Stauraum bietet auch die Mercedes-Kompaktklasse ganz viel (li.)

kupplungsgetriebe, was für hohe Effizienz sorgt.

mat sollte der Geschäftsfahrer allerdings noch investieren. Ein kleines Plus an Komfort und Sicherheit sollte schließlich sein.

Selbstzünder

sind ja sowieso immer ein bisschen effizienter, aber fünfeinhalb Liter Diesel je 100 Kilometer sind bei einem Output von 190 Pferdestärken schon sehr okay. Entsprechend hurtig legt der Benz los, zumal satte 400 Newtonmeter ab niedrigen 1.600 Touren anliegen. Und für die Infotainment-Fans? Gibt es den ausladenden Wide-screen und eine hervorragend intuitive Bedienung. Im Zweifel allerdings ruhig den Sprachassistenten verwenden. Premium kostet natürlich ein bisschen Geld – mit netto 43.445 Euro sind Sie dabei. LED-Scheinwerfer, Navi und Sitzheizung sind serienmäßig, das ist ja schon eine gute Basis. Die 400 Euro netto für den aktiven Tempo-

Mercedes-Benz CLA 220d Shooting Brake

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/1.950
kW (PS) bei U/min:	140 (190) bei 3.800
Drehmoment bei U/min:	400 Nm bei 1.600-2.400
Getriebe:	8-Gang-Doppelkuppl.
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6e /133-147 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	7,4/237
Verbrauch (WLTP)/Reichweite:	5,1-5,6 l/1.000 km (51l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	520/490 bis 1.355
Typklasse HP/VK/TK:	18/24/25
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	45,8 %
Dieselanteil:	20,2 %
Basispreis (netto):	ab 43.445 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	nicht kalkulierbar

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

Kraft-Wagen

Mit dem F-Type R macht Jaguar eine starke Ansage: Das Coupé geht als Sehnsuchtsauto durch mit seinem starken Achtzylinder. Der perfekte fahrbare Untersatz für geschäftsführende Gesellschafter.

Ein Jaguar F-Type hat Traumauto-Charakter, darüber muss man kaum diskutieren. Schwierig für so manche Carpolices, denn dort dürften gleich mehrere K.o.-Kriterien im Spiel sein. Der herrlich bollernde Achtzylinder dürfte nicht jedem gefallen. Autoenthusiasten jedoch sind in ihrem siebenten Auto-Himmel, wenn der Fünf-Liter-Kompressor (575 PS) auf Knopfdruck anspringt. Und dann möchte die Hand gleich zum Wählhebel, um auf „D“ zu schalten, alles andere ist unwichtig. Und da ist es, das typische Merkmal des mechanisch aufgeladenen Achtenders: Schub ohne Ende aus dem Drehzahlkeller ohne auch nur einen Sekundenbruchteil

Verzögerung (3,7 Sekunden bis 100 km/h). Und der Druck im Kreuz endet erst, wenn sich die virtuelle Tachonadel der 300 km/h-Marke nähert. Doch abgesehen von der Motorisierung hat der stärkste F-Type auch noch ganz andere Qualitäten. Wenn man nicht gerade führerscheingefährdend unterwegs ist, entpuppt sich der Brite sogar als ausgesprochen feiner Cruiser mit seinen feinen Sesseln und einem verhältnismäßig moderat abgestimmten Fahrwerk. Klar, der F-Type ist definitiv kein Racer. Auch das Platzangebot ist jetzt keineswegs schlecht, obwohl das Coupé mit 4,47 Metern Länge fast noch als citytaugliches Fahrzeug bezeichnet werden darf. Wenn da bloß nicht eine Rechnung über 112.857 Euro netto ins Haus geflattert käme – die macht das britische Vergnügen eben auch zu einem

raren. Dass der muskulös anmutende Sportler noch ein aktives Differenzial für die Hinterachse spendiert bekommt, macht den Umgang mit ihm im wahren Sinne des Wortes noch ein bisschen spielerischer. Der klangstarke Klappen-



Das Interieur des F-Type R bietet Infotainment und Komfort

auspuff richtet sich ebenfalls an die Genussfahrer. Viel Assistenz und Infotainment bietet der F-Type freilich on top. Das schönste Feature steckt natürlich unter der athletischen Motorhaube.

Jaguar F-Type R75 P575 AWD

Motor/Hubraum:	Achtzyl.-Otto/5.000
kW (PS) bei U/min:	423 (575) bei 6.500
Drehmoment bei U/min:	700 Nm bei 3.500-5.000
Getriebe:	8-Gang-Automatik
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d/239 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	3,7/300
EU-Verbrauch/Reichweite:	10,5 l/667 km (70 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	360/509
Typklasse HP/VK/TK:	14/33/25
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	18,2 %
Dieselanteil:	-
Basispreis (netto):	112.857 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	nicht kalkulierbar

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



FARBENFROH

Obwohl der Audi A3 schon lange am Markt weilt, ist er immer noch absolut attraktiv – besonders in einer knalligen Farbe wie der Testwagen. Flottenmanagement hat dem ausgereiften Premium-Kompakten auf den Zahn geföhlt.

Einsteigen und wohlföhlen – das trifft auf den A3 durchaus zu. Der Premium-Kompakte aus dem Hause Audi ist so schön gearbeitet vom Finish wie in dieser Klasse selten anzutreffen. Schalter klicken präzise, Drehsteller rasen exakt, einfach ansprechend. Und straffe, ergonomisch wohldefinierte Sitze machen das Verweilen selbst für längere Zeit zur angenehmen Sache. Und um das Ganze sogar noch einen Tick angenehmer zu machen, hat Flottenmanagement sich für die kleine Testfahrt den großen Benziner gewünscht. Und da hier kräftige 190 Pferde anliegen, verfügen die Ingolstädter, dass die Kraft vorsichtshalber auf alle vier Räder wirkt – übertragen durch ein siebenstufiges Doppelkupplungsgetriebe. Und so quittiert der Quattro forcierte Beschleunigungseinlagen stets mit schlupffreiem Vortrieb, was sich in einer Spurtzeit von 0 auf 100 km/h binnen sieben Sekunden ausdrückt. Dabei klingt der Vierzylinder sportlich – auch mal wieder fein nach vielen gefahrenen Autos mit elektrischem Antrieb. Damit korrespondiert er außerdem mit



Beim A3 ist Display nun wirklich keine Mangelware (li.)

der präzisen Lenkung sowie dem drahtig,

aber nicht unkomfortabel abgestimmten Fahrwerk.

Den A3 Sportback 40 TFSI gibt es ab netto 32.941 Euro. Dafür ist der Ingolstädter dann mit den wichtigsten Basics ausgestattet wie diversen Assistenzsystemen, Klimaanlage sowie einem Kombiinstrument, das aus elektronischer Displayfläche besteht. Bei Audi existieren außerdem quasi unendliche Möglichkeiten, was die Fahrzeugindividualisierung angeht bis hin zu detailreichen Interieur-Gestaltungsmöglichkeiten. Man muss ja jetzt nicht die Farbe jeder Ziernaht bestimmen. Aber ein paar Infotainment-Features wären nicht schlecht wie Navigationssystem zu netto 185 Euro oder das 336 Euro

(netto) teure Smartphone-Interface. Und 487 Euro netto für den adaptiven Tempomat sind ebenfalls gut investiert.

Audi A3 Sportback 40 TFSI quattro

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto/1.984
kW (PS) bei U/min:	140 (190) bei 4.200-6.000
Drehmoment bei U/min:	320 Nm bei 1.500-4.100
Getriebe:	7-Gang-Automatik
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d-ISC-FCM /159 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	7,0/241
Verbrauch (WLTP)/Reichweite:	7,0 l/786 km (55l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	465/325 bis k. A.
Typklasse HP/VK/TK:	14/21/23
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	35,0 %
Dieselanteil:	23,9 %
Basispreis (netto):	32.941 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	890,82 / 0,36 Euro

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

nowaclean – Nachhaltige Fahrzeugpflege vor Ort

nowaclean



Wasserlos & biologisch



Jede Zeit, jeder Ort



Digital buchbar



Ideal für Flotten



- ✓ Lackpflege
- ✓ Scheibenpflege
- ✓ Felgen- & Reifenpflege



- ✓ Trockenreinigung
- ✓ Nassreinigung
- ✓ Polsterpflege
- ✓ Geruchsbeseitigung
- ✓ Lederpflege



- ✓ Politur & Kratzerentfernung
- ✓ Folierungen
- ✓ Lackversiegelung



Infos unter:
www.nowaclean.com



Rasant & praktisch

Dass Nutzwert und Sportlichkeit einander nicht ausschließen, beweist BMW mit dem M3 Touring. Allerdings ist diese Kombination neu. Flottenmanagement hat sie ausprobiert.

Für alle, die sich mit der M-Thematik schon einmal auseinandergesetzt haben: M und Kombi, das ist natürlich nicht neu. Schließlich gab es bereits zweimal einen M5 Touring, und ein Dritter ist ja auch wieder in der Pipeline. Aber einen Dreier mit dem M-Label gab es in der Tat noch nicht, und diese Verbindung ist nicht schlecht. Denn spätestens, seit die Elektromobilität ein Leistungswettrennen ausgelöst hat, könnte auch der Reiz für Verbrennerfans gestiegen sein, in puncto Pferdestärken ein wenig aufzurüsten. Und mit dem M3 kann man das machen, ohne Einbußen in der Praxistauglichkeit hinnehmen zu müssen. Satt 1.510 Liter Gepäckraumvolumen sind eine Ansage, 510 PS unter der Motorhaube allerdings auch. Bei elektrisch angetriebenen Fahrzeugen mag man sich an diese Sphären gewöhnt haben, für Verbrenner gilt das keineswegs.

Und die Fortbewegung ist ja auch anders. Wenn der M3 Competition Touring schiebt (und das tut er verdammt urgewaltig), dann mit großem



Sechszylinder macht einen so unerbittlichen Sound, dass ängstliche Beifahrer sich definitiv irgendwo festkrallen. Zahl gefällig? 3,6 Sekunden vergehen bis 100 km/h, und die Höchstgeschwindigkeit liegt bei 250 Sachen, wenn nicht optional auf 280 km/h erhöht wird. Dass es sich bei der Achtgang-Automatik um ein Getriebe mit Drehmomentwandler handelt, mag man gar nicht recht glauben. Je nach Fahrmodus pfeffert der BMW die Übersetzungen schon ganz ordentlich rein. Mit 85.126 Euro netto ist der flotte Touring sicherlich kein Schnäppchen, andererseits aber auch nicht teurer als große SUV. Gut, der Bonus bei der Dienstwagensteuer fällt natürlich weg beim reinen Benziner. Doch wie heißt es so schön – einen besonderen Geschmack zu



Der M3 Touring kann nicht nur schnell sein, sondern auch ganz schön etwas einladen (li.)

Drama. Sein doppelt aufgeladener Dreiliter-

haben, ist immer etwas teurer. Übrigens folgen noch spannende BEV- und PHEV-Versionen, um das Antriebsportfolio zu komplettieren.

BMW M3 Touring Competition M xDrive

Motor/Hubraum in ccm:	Sechszyl.-Otto/2.993
kW (PS) vorn bei U/min:	375 (510) bei 6.250
Drehmoment bei U/min:	650 Nm bei 2.750-5.500
Getriebe:	8-Gang-Automatik
Schadstoffkl./CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d/229-235 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	3,6/280
EU-Verbrauch/Reichweite:	10,1-10,4 l/567 km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	505/500 bis 1.510
Typklasse HP/VK/TK:	20/30/30
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	61,7 %
Dieselanteil:	47,6 %
Basispreis (netto):	ab 85.126 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	1.894,15/0,76 Euro

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

Nicht nur Elektro

Škoda macht seinen Kunden trotz Elektromobilität weiterhin spannende Angebote mit Verbrennungsmotoren. Der modifizierte Kamiq ist ein gutes Beispiel dafür.

Škoda hat sein Klein-SUV namens Kamiq nach rund fünf Jahren ein bisschen aufgefrischt. Viel mussten die Tschechen nicht machen, weil der 4,24 Meter lange Allrounder eigentlich immer noch so frisch aussieht wie am ersten Tag. Und er bietet ein so richtig klassisches Konzept: fahren mit Schaltgetriebe sowie Verbrenner. Rein in den Fronttriebler und ab dafür. Unter der Haube steckt der 1,5 Liter große Vierzylinder-Direkteinspritzer mit 150 PS – was sportliche Fahrleistungen verspricht. Und tatsächlich hängt der Benziner gut am Gas, und wenn man ihn dreht, entwickelt er sogar ein drahtiges Naturell. Das macht sich in den Fahrleistungen

bemerkbar – bloß 8,3 Sekunden benötigt der Fronttriebler bis 100 km/h. Und eine recht kernige Soundkulisse bietet das kraftvolle Aggregat obendrein. Aber der Kamiq hat nicht nur eine spaßige, sondern auch eine praktische Seite. Als da wären die typischen Simply-Clever-Details, die man von Škoda kennt. Einfach mal den Kofferraum öffnen, und da erblickt das Auge ganz viele verschieden geartete Gepäcknetze. Und Selbstverständlich steckt hinter Tankdeckel der berühmte Eiskratzer – falls man gerade keinen zur Hand hat. Aber der soll bitte schön wieder an seinen Platz! Kleine SUV sind beliebt, weil man den etwas höheren Sitz gut entern kann. Dennoch ist der Kamiq alles andere als ein Spritfresser. Über einen kombinierten Verbrauch, der bestenfalls 4,9 Liter Super je 100 Kilometer beträgt, kann man kaum meckern.

Preislich startet die Spitzenversion mit dem leichtgängig schaltbaren Sechsganggetriebe ab netto 25.597 Euro. Dafür gibt es eine ordentliche Ausstattung inklusive der wichtigsten Assistenz, LED-Scheinwerfer, Park-



Das Kamiq-Cockpit bietet Infotainment-Fans viel Display

piepser, schlüsselloses Startsystem, Smartphone-Integration, Verkehrszeichen-Erkennung, virtuelles Cockpit und Tempomat.

Škoda Kamiq 1.5 TSI

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto/1.498
kW (PS) bei U/min:	110 (150) bei 5.000-6.000
Drehmoment bei U/min:	250 Nm bei 1.500-3.500
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausst.:	Euro 6EA/111-149 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	8,3/214
EU-Verbrauch/Reichweite:	5,7-6,1 l/877 km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	550/400-1.395
Typklasse HP/VK/TK:	14/17/21
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	18,3 %
Dieselanteil:	0 %
Basispreis (netto):	25.597 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	734,14/0,29 Euro

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



Van ist praktisch

Das Segment der Kompaktvans ist zwar im Schrumpfen begriffen, aber dennoch möchten so einige Kunden nicht auf diese nützliche Spezies Auto verzichten. Flottenmanagement war mit einem B 220d unterwegs.

Warum immer SUV, warum nicht mal Van zur Abwechslung? Mercedes kann diesen Wunsch jedenfalls erfüllen – mit der durchaus elegant gezeichneten B-Klasse. Und um den Antitrend perfekt zu machen, hat Flottenmanagement den Selbstzünder ausgewählt. Als B 220d leistet der Fronttriebler immerhin 190 PS – damit hat der Schwabe genug Punch, um aus jeder Lebenslage souverän herauszubeschleunigen. Schon ab 1.600 Touren stemmt der Vierzylinder satte 400 Drehmoment. Entsprechend druckvoll agiert der Diesel bei entspannter Arbeitsweise – angestrengt wirkt er nie. Und so passt das ruckfrei arbeitende Doppelkupplungsgetriebe mit acht Übersetzungen. Ein geräumiges Interieur plus angenehme Sitze machen die B-Klasse zum feinen Langstrecken-Tool. Und mit 1.530 Litern Gepäckraumvolumen ist der Schwabe auch noch überaus praktisch.

Mit einem Grundpreis von netto 38.300 Euro ist der B 220d durchaus kein Schnäppchen. Da-



ordentlich verarbeitet – wer Qualität schätzt, ist hier an der richtigen Adresse. Mit einem Verbrauch von unter sechs Litern darf der starke Diesel als sparsam durchgehen – und dank 51 Liter großem Tank sind tausend Kilometer am Stück locker machbar. Übrigens ist der Zwozwanzig ganz schön schnell mit 234 km/h Spitzentempo. Auf Landstraßentempo geht es binnen 7,4 Sekunden. Serienmäßig sind neben der umfangreichen Sicherheitsausstattung übrigens Navigationssystem, Rückfahrkamera und Sitzheizung. Sinnvoll ist der netto 400 Euro kostende adaptive Tempomat. Außerdem leistet die optionale 360-Grad-Kamera (410 Euro netto) gute Dienste. Das Panorama-Schiebedach gegen



Auf den großen Widescreen muss die B-Klasse keineswegs verzichten (li.)

für präsentiert sich der solide Untertürkheimer aber auch

1.200 Euro (netto) Aufpreis macht Frischluftfans glücklich.

Mercedes-Benz B 220d

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/1.950
kW (PS) bei U/min:	140 (190) bei 3.800
Drehmoment bei U/min:	400 Nm bei 1.600-2.600
Getriebe:	8-Gang-Doppelkuppl.
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6e /135-148 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	7,4/234
Verbrauch (WLTP)/Reichweite:	5,1-5,7 l/895 km (51l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	510/455 bis 1.530
Typklasse HP/VK/TK:	15/22/22
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	24,5 %
Dieselanteil:	15,8 %
Basispreis (netto):	ab 38.300 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	nicht kalkulierbar

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

Ladekarten sind so **1995...**



Ohne LIBREO

Eine **App** — immer & überall laden.

@home @work @public



Mit LIBREO

Ihr Partner für gewerbliche Ladeinfrastruktur.
— Alles aus einer Hand.

Adrett & klein

Adretter Spanier gefällig mit viel Komfort und Punch zum bezahlbaren Preis? Dann ist das Topmodell des Seat Arona keine schlechte Idee. Flottenmanagement war mit dem heißblütigen Gefährt unterwegs.

Heißblütig – klingt das nicht etwas übertrieben für einen kleinen Seat Arona? Na ja, als Topversion 1,5 TSI werden immerhin 150 PS an die Vorderäder geschickt. Und die bringen die Haftgrenze der Pneu schon an ihre Traktionsgrenze, wenn man es darauf anlegt. Salopp gesagt: Dieser Seat geht schon ganz ordentlich. Und das Datenblatt bestätigt ja auch den Eindruck. Bis zum Erreichen der 100-km/h-Marke sollen lediglich 8,4 Sekunden vergehen, das ist schon ein bisschen sportlich. Und der Arona ist wirklich kompakt, misst bloß 4,15 Meter, was ihn in urbanen Gefilden eine gute Figur abgeben lässt. Im Gegenzug ist der Südeuropäer keine Sardinienbüchse. Das Platzangebot kann sich zeigen, wenngleich es nicht verschwenderisch ist. Längere Strecken mit dem Arona fahren? Aber ja, vor allem ist das siebenstufige Doppelkupplungsgetriebe hier inzwischen Standard, das flauschig und spontan schaltet.



Das Kombiinstrument besteht beim Arona aus TFT-Fläche (li.)

es nichts auszusetzen. Mechanische Anzeigedaten haben die Verantwortlichen schon lange verbannt, stattdessen gibt es TFT-Fläche pur. Und der schnell reagierende Touchscreen auf der Mittelkonsole funktioniert nicht nur hervorragend, sondern sieht auch noch gut aus. Und die Qualität, mit der das Vehikelchen zusammengebaut ist, stimmt. Mindestens netto 26.122 Euro erfordert die „FR-Line“ (Einsteiger mit diesem Triebwerk), die dafür alles mit auf den Weg bekommt, was ordentlich ist. Das sind Dinge wie autonome Notbremsung, Parkpiepser, Spurhalteassistent und Tempomat. Allerdings kosten LED-Scheinwerfer ebenso Aufpreis (584 Euro

Auch Digital Natives werden mit dem Stadt-SUV zufrieden sein, denn an der Bildschirmmenge gibt

netto) wie das Navigationssystem. Es ist für netto 1.139 Euro zu haben und umfasst zudem eine Smartphone-Integration.

Seat Arona 1.5 TSI

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto/1.498
kW (PS) vorn bei U/min:	110 (150) bei 5.000-6.000
Drehmoment bei U/min:	250 Nm bei 1.500-3.500
Getriebe:	7-Gang-Doppelkuppl.
Schadstoffkl./CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6AP/129-134 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	8,4/210
EU-Verbrauch/Reichweite:	5,7-5,9 l/702 km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	577/400 bis 1.280
Typklasse HP/VK/TK:	12/15/19
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	10,5 %
Dieselanteil:	-
Basispreis (netto):	26.122 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	518,00/0,21 Euro

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

Der Verbrenner lebt

Auch wenn der Eindruck entsteht, den Hyundai Kona gebe es nur noch als batterieelektrische Variante – stimmt nicht. Auch Verbrennervarianten sind lieferbar und ein Hybrid, den Flottenmanagement in der folgenden Abhandlung bespricht.

Zugegeben, der BEV-Anteil an der Kona-Palette ist mit 35,7 Prozent aktuell höher als der Hybrid-Anteil (20,5 Prozent) – das ist aber kein Grund, den Doppelmotorer nicht auch mal unter die Lupe zu nehmen. Denn es gibt sie ja, die Interessenten, die im Zweifel lieber schnell den Tank wieder voll haben auf der längeren Reise. Und jetzt kommt ein Punkt, der in diesem Kontext entscheidend ist: lange Reisen. Der Kona ist nämlich mittlerweile ein solch erwachsenes Auto mit leisen Fahrgeräuschen, viel Platz und tollen Sitzen, dass es ein Jammer wäre, ihn nicht als Allrounder einzusetzen. Und mit dem 141 PS starken Hybrid entscheidet man sich ganz klar für eine Vernunftlö-

sung. Hyundai nennt sparsame 4,8 Liter Verbrauch pro 100 Kilometer – das ist ansehnlich. Andererseits ist der Hybrid jetzt keine asthmatische Angelegenheit. Unter Last kommt der bis zu 1,6 Tonnen schwere Wagen ganz ordentlich auf Trab und beschleunigt bis 165 km/h. Und zum Komfort trägt übrigens nicht nur das mild abgestimmte Fahrwerk bei, sondern ebenso der geschmeidige Antriebsstrang aus drei Komponenten. Die 41 PS starke Elektromaschine überträgt ihre Power in Tateinheit mit einem 105 PS starken Benziner per sechsstufigem Doppelkupplungsgetriebe, das im Umfeld der beiden Aggregate flauschig agiert. Ebenfalls nicht gespart hat Hyundai im Bereich Infotainment und kredenzt viel Display mit Intuitivem Menü. Und die Preisfrage? Wird mit netto 27.059 Euro beantwortet. Und dabei werden die meisten Wünsche abgedeckt von umfangreicher Assistenz angefangen über LED-Scheinwerfer, Parkpiepser und Smartphone-Integration bis hin zum adaptiven Tempomat.

Gegen moderate 420 Euro Aufpreis gibt es das empfehlenswerte „Funktionspaket“ mit beheizbarem Lenkrad und Sitzheizung. Mehr Auto braucht der Mensch nicht.



An Screen mangelt es im Kona nicht

Hyundai Kona 1.6 Hybrid

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto/1.580
kW (PS) bei U/min:	77 (105) bei 5.700
Drehmoment bei U/min:	k. A.
Systemleistung kW (PS):	104 (141)
Systemdrehmoment:	k. A.
E-Motor	
kW (PS) bei U/min:	32 (44) bei k. A.
Drehmoment:	k. A.
Getriebe:	6-Stufen-Automatik
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausst.:	Euro 6d/108 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	k. A./165
EU-Verbrauch/Reichweite:	4,8 l/792 km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	465/466-1.300
Typklasse HP/VK/TK:	18/25/24
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	21,8 %
Dieselanteil:	-
Basispreis (netto):	27.059 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	542,87/0,22 Euro

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



Diesel geht immer

Viele Langstrecken-Fahrer möchten statt Batterie lieber einen konventionellen Kraftstofftank, der am besten mit Diesel gefüllt sein soll. Und wenn der dann noch in einer E-Klasse von Mercedes steckt, ist es besonders fein.



Wie klingt das: Wir setzen uns ins Auto, reißen mehr als tausend Kilometer am Stück ab und tanken fünf Minuten lang nach. Und die ganze Sache startet wieder von vorn. Mit einem batterieelektrischen Auto derzeit nicht zu machen, sorry. Das ist der Grund, warum mancher Langstrecken-User einfach noch nicht umsteigen mag. Und man muss ja auch noch viele Jahre nicht umsteigen. Grund genug, mal ein für lange Strecken prädestiniertes Auto unter die Lupe zu nehmen, wenn nicht sogar das Auto für weite Reisen schlechthin. Die Rede ist von einer Mercedes-E-Klasse. Hier mit Selbstzünder unter der Haube. Und zwar hat sich Flottenmanagement für das Basismodell E 220d entschieden. Diese historische Zahl kommt irgendwie noch immer an, aber hinter der „Zwozwanzig“ steckt heute viel mehr als noch vor wenigen Jahren. Nämlich geballtes Drehmoment und satte Power. Übrigens wird bei Mercedes heute nahezu jeder Verbrenner von einer kleinen Elektromaschine unterstützt, so

auch beim W214 als Diesel. Daher weist das Datenblatt auch „197 + 23 PS“ aus.

Diesen Wert muss man sich mal auf der Zunge zergehen lassen, früher hatte man dann das Topmodell. Klar, die Autos sind auch schwerer geworden mit ihren ganzen Sicherheitsfeatures. Aber selbst die 1,9 Tonnen der E-Klasse bewegen sich unter dem Einfluss von 440 Newtonmeter Drehmoment ziemlich flink vom Fleck. Da braucht es keineswegs die volle Last, um einen Laster am Berg zu schnupfen. Und wenn das rechte Pedal doch gen Bodenblech wandert, stehen 100 Sachen nach weniger als acht Sekunden auf der virtuellen Tachoskala. Maximal sind 238 km/h drin. Währenddessen schiebt der Neugang-Wandler eine Übersetzung nach der anderen beflissen nach, ohne auch nur das geringste Zucken auszulösen. Und Leistungsanforderung moderiert der Automat mit zackiger Reaktion. Und das Aggregat selbst? Bleibt trotz lediglich vier Töpfe zurückhaltend, was sicherlich auch der ausgezeichneten Kapselung geschuldet sein dürfte. Und das sanfte Fahrwerk leistet seinen Teil zur maximal komfortablen Wahrnehmung der E-Klasse.

Und die wattigen Hightech-Sitze erst mit Klimatisierung auf Wunsch. In der neuen E-Klasse angekommen, fühlt man sich wie in einer riesigen Kommandozentrale. Der sogenannte Superscreen dürfte selbst die verrücktesten Infotainment-Freaks



Wie viel Display braucht der Mensch? In der E-Klasse gibt es genug davon.

Auch in der zweiten Reihe gibt es mehr als genug Platz



mit Freude erfüllen. Vor allem das Beifahrer-Display rockt. Schon die Zierbilder können glücklich machen je nach Motiv. Und wie sieht das mit der Bedienung aus? Bitte unbedingt mal die leistungsfähige Sprachsteuerung ausprobieren – die ist nämlich wirklich gut. Selbst ein dahingenschaltetes Ziel wird verstanden und prompt vom Elektroniklotsen übernommen. Wer sich für den E 220d interessiert, sollte vorher sein Budget gründlich prüfen. Mindestens 54.050 Euro netto werden fällig, und da ist der Superscreen noch nicht enthalten. Immerhin – netto 1.490 Euro gehen in Ordnung dafür, dass der Beifahrer mit streambaren Medieninhalten bei Laune gehalten werden kann. Navigationssystem und die volle Sicherheitsausrüstung hingegen ist bei jeder E-Klasse vorhanden. Eine Sitzheizung gibt es on top. Und beim Spritkonsum gibt sich die Limousine wahrlich gezügelt.

Mercedes-Benz E 220d

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/1.993
kW (PS) bei U/min:	145 (197) bei 3.600
kW (PS) E-Leistung:	17 (23)
Drehmoment (Nm):	440 Nm bei 1.800-2.800
Getriebe:	Neugang-Automatik
Schadstoffkl./CO ₂ -Ausstoß: Euro 6d-ISC-FCM/125-143 g/km	
0-100 in sek/V-max. in km/h:	7,6/238
Verbrauch (WLTP)/Reichweite:	4,8 bis 5,5 l/1.200 km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	615/540
Typklasse HP/VK/TK:	k. A.
Firmenfahrzeuganteil gesamt**:	45,9 %
Dieselanteil:	38,1 %
Basispreis (netto):	ab 54.050 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	nicht kalkulierbar

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

Kleine Mercedes-Sternchen als LED-Motiv in den Rückleuchten sind witzig





In das Heckabteil des CX-5 passt ordentlich was hinein

Das Interieur zeigt sich wunderbar verarbeitet



SUV ganz klassisch

Mazda gehört zu den wenigen japanischen Autoherstellern mit Dieselmotoren im Programm. Grund genug für Flottenmanagement, dem mittleren SUV namens CX-5 noch einmal auf den Zahn zu fühlen.

Wenn heute über Autos geschrieben wird, dann meist über solche mit elektrischem Antrieb. Zur Wahrheit gehört aber auch, dass viele Autofahrer durchaus noch dem Verbrenner zugetan sind, und dieser kann ja schließlich auch noch viele Jahre geordert werden. Der Verbrenner, vor allem als Diesel, hat den entscheidenden Vorteil, dass er effizient ist – was nicht nur gut für das Portemonnaie, sondern zusätzlich praxistauglich ist. Nehmen wir den CX-5 als Beispiel: Tankt man den kleinen Allrounder voll (was keine fünf Minuten dauert), fährt er bei moderatem Umgang mit dem Gaspedal rund tausend Kilometer weit. Kann man mit dem Gaspedal überhaupt moderat umgehen? Keine Sorge, das wird gleich geklärt. Also rein in das wohnliche Ambiente, das beim Testwagen sogar ins leicht Luxuriöse tendiert. Lederpolster und doppelt ausgeführte Ziernähte der weich

bespannten Armaturentafel verströmen schon einen kleinen Hauch von Exklusivität. Und was sehen wir noch? Genau, den klassischen Schalthebel des manuellen Sechsgang-Getriebes – so ist man früher eben autogefahren. Schön, dass es so etwas noch gibt.

Aber Moment, ein bisschen Moderne ist in den CX-5 ebenfalls eingezogen. Gestartet wird natürlich per Knopfdruck, während der Schlüssel in der Hosentasche verbleibt. Und schon summt der Vierzylinder los, mehr ist es akustisch wirklich nicht. Da haben die Kollegen von der Dämmung ganz gut gearbeitet. Und selbst bei höheren Drehzahlen benimmt sich der 2,2 Liter große Selbstzünder recht kultiviert. Doch welche höheren Drehzahlen eigentlich? Das Aggregat ist nämlich ein kleines Zugkraft-Monster, stemmt ansehnliche 380 Newtonmeter schon ab 1.800 Touren auf die Kurbelwelle. Und erst ab 2.600 Rotationen flacht die Drehmomentwelle wieder ab. Das bedeutet, dass sich der Japaner ziemlich entspannt und schaltfaul bewegen lässt. Wer ein bisschen Dynamik mag, kann ihn binnen 9,9 Sekunden auf 100 km/h treiben. Das ist jetzt kein irre drahtiger, aber ein doch souveräner Wert. Mit etwas Anlauf erreicht der CX-5 dann 204 Sachen. Entspanntes Cruisen mit Richtgeschwindigkeit oder je nach Verkehrslage etwas darüber macht ihn jedenfalls zum angenehmen Kilometerfresser.

Und angenehm ist auch das Platzangebot sowie die Stühle selbst. Ersteres gilt übrigens nicht nur für die Mitreisenden – über 1.600 Liter Kofferraumvolumen machen den Fronttriebler zur praktischen Angelegenheit. Und freilich ist über Infotainment zu sprechen. Der große Monitor hoch oben auf der Mittelkonsole im 21:9-Format mutet markant an und ist wunderbar einzusehen. Natürlich lässt sich auch die Oberfläche des eigenen Smartphones auf ihn spiegeln in Form von Apple CarPlay oder Android Auto. Reden wir über Preise: Mindestens 31.723 Euro netto kostet der CX-5 mit dem Selbstzünder. Und schon in der Basisausstattung ist der Japaner ein recht großzügig ausgestattetes Fahrzeug samt autonomer Notbremsung, LED-Scheinwerfern, Lendenwirbelstütze sowie Tempomat. Das netto 1.765 Euro teure „Connectivity & Convenience“-Paket sollte man sich jedoch gönnen. Es enthält zusätzlich ein integriertes Navigationssystem, beheiztes Lenkrad sowie Sitzheizung vorn. Außerdem wächst die Bildschirm-Größe von acht auf 10,25 Zoll.

Mazda CX-5 Skyaktiv-D 150

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/2.191
kW (PS) bei U/min:	110 (150) bei 4.500
Drehmoment (Nm) bei U/min:	380 Nm bei 1.800-2.600
Getriebe:	Sechsgang-Schaltung
Schadstoffkl./CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d-ISC-FCM/147 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	9,9/204
EU-Verbrauch/Reichweite:	5,6 l/1.000 km (56 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	477/510 bis 1.626
Typklasse HP/VK/TK:	19/23/26
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	23,5 %
Dieselanteil:	21,8 %
Basispreis (netto):	ab 31.723 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	759,65 / 0,30 Euro

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



Der unauffällig gestaltete Japaner besticht durch formschöne Eleganz



DIE Messe für den Fuhrpark

Das erste große Flottenevent des Jahres steht vor der Tür: „Flotte! Der Branchentreff“, Deutschlands größte Fuhrparkmesse, öffnet am 20. + 21. März zum achten Mal ihre Tore. Die Besucher erwarten über 310 nationale sowie internationale Aussteller, eine riesige Netzwerk-Area und ein umfangreiches Fachprogramm. Dazu kommt unser bewährtes Rundum-sorglos-Paket mit einem reichhaltigen Full-Service-Catering und der großen Abendveranstaltung – alles wie gewohnt inklusive. Und auch ein Promi wird wieder bei uns zu Besuch sein.

„Flotte! Der Branchentreff“ ist ein absolutes Muss – in jeder Hinsicht, denn nirgendwo in Deutschland treffen so viele Aussteller und Fuhrparkentscheider an einem Ort zusammen, so auch beim letzten Mal im März 2023:

Mehr als 5.000 Fachbesucher, davon über 2.200 echte Fuhrparkentscheider (die für den Einkauf und/oder die Organisation des eigenen Fuhrparks im Unternehmen verantwortlich sind), konnten sich an den Ständen der rund

(Fortsetzung auf S. 90)



Gemeinsam besser: Ihre Mobilität in einer Lösung

Shiftmove ist der europäische Pionier für Mobility Operations. Hervorgegangen aus dem Zusammenschluss der beiden Marktführer Avrios und Vimcar, ermöglicht Shiftmove Unternehmen, die Vorteile eines ganzheitlichen betrieblichen Mobilitätsmanagements zu nutzen.

Wir sind bei der **Flotte! 2024** und freuen uns auf Ihren Besuch beim **Stand I55**.





„Flotte! Der Branchentreff“ ist ein absolutes Muss – in jeder Hinsicht, denn nirgendwo in Deutschland treffen so viele Aussteller und Fuhrparkentscheider an einem Ort zusammen, so auch beim letzten Mal im März 2023: Mehr als 5.000 Fachbesucher, davon über 2.200 echte Fuhrparkentscheider (die für den Einkauf und/oder die Organisation des eigenen Fuhrparks im Unternehmen verantwortlich sind), konnten sich an den Ständen der rund 290 Aussteller informieren und auf die Suche nach neuen Geschäftspartnern oder passenden Dienstleistungen gehen. Unser erklärtes Ziel in diesem Jahr besteht darin, diese Werte zu übertreffen und die Messe für die erwarteten Gäste noch besser zu machen.

„Flotte! Der Branchentreff“ 2024 findet dazu wie gewohnt in der modernen Halle 6 der Messe Düsseldorf statt, die eine optimale Verkehrsanbindung an Autobahn, Flughafen oder U-Bahn gewährleistet. Hier präsentieren sich über 310 Aussteller, darunter Hersteller, Importeure, Leasinggesellschaften und Dienstleister jeglicher Art, und zeigen ihre aktuellen Angebote auf einer Fläche von 22.600 Quadratmetern. Die Fläche ist damit erneut gewachsen und nimmt nun erstmals die ganze Halle 6 ein – aber keine Sorge, da es sich immer noch um eine einzige Halle handelt, sind die Wege kurz. Dabei ist das ganze Spektrum von Themen rund

um den Fuhrpark vertreten, von Dauerbrennern wie Leasing, Finanzierung, Fuhrparkmanagement und -software, Schadenmanagement, Auto-Abo und Autovermietung, Tank- und Ladekarten, Autoglas, Autohandel, Remarketing, Führerscheinkontrolle, Versicherung und Recht bis hin zu den großen aktuellen Trends wie Elektromobilität, Ladeinfrastruktur, Digitalisierung oder alle neuen Formen der Mobilität wie Mobilitätsbudget, Diensträder oder Carsharing. Sie sehen: Die Anbieter und Berater haben bestimmt die passende Lösung für Ihren Fuhrpark.

Essenziell ist auch das Netzwerken, um neue Kontakte zu knüpfen oder bestehende zu vertiefen, persönliche Erfahrungen auszutauschen und hilfreiche Tipps zu erhalten. In der 3.800 Quadratmeter großen Netzwerk-Area kann man sich nicht nur für ein Gespräch niederlassen und in ungezwungener und entspannter Atmosphäre fachsimpeln. Hier finden auch die abwechslungsreichen und mit Informationen gespickten Vorträge des umfangreichen Fachprogramms statt, das allen Besuchern kostenfrei zur Verfügung steht. In den insgesamt über 70 Vorträgen auf drei Bühnen erhalten Interessierte einen ersten Überblick über ein Thema: Experten behandeln aktuelle Fragen rund um die Flotte und geben dabei innovative Impulse für Ihr Unternehmen. Zur Wissensvermittlung und Weiterbildung gehören auch die Workshops, bei denen im kleinen Rahmen praxisnahe, aus dem Arbeitsalltag bekannte Probleme zur Sprache kommen, die Fuhrparkverantwortliche bewegen. Mitmachen und sich einbringen ist hier ausdrücklich erwünscht. Interessenten sollten sich aufgrund der Nachfrage frühzeitig für die Workshops anmelden. In einigen kann nach registrierter Teilnahme eine Weiterbildungsbescheinigung oder ein Zertifikat

Mittwoch, 20. März 2024

8:00 bis 9:00	Business-Frühstück
9:00 bis 18:30	Messe, Vorträge, Workshops, Round Tables
12:00 bis 14:00	Mittagsbuffet
18:30 bis „open end“	Netzwerk-Abend mit Liveband, Galadinner und Drinks

Donnerstag, 21. März 2024

8:00 bis 9:00	Business-Frühstück
9:00 bis 17:00	Messe, Vorträge, Workshops
12:00 bis 14:00	Mittagsbuffet

Kurze Erläuterung zu unserem Fachprogramm:

Vorträge

In der Netzwerk-Area in Halle 6 erwarten Sie über 70 Vorträge auf insgesamt drei Bühnen. Das Programm deckt dabei ein breites Spektrum an Themen ab, unter anderem aus den Rubriken Elektromobilität, Digitalisierung, Nutzfahrzeuge und internationales Flottenmanagement. Eine Anmeldung ist nicht erforderlich.

Workshops

Neben Rechtsanwälten halten auch weitere Dienstleister und Fuhrparkexperten Workshops zu unterschiedlichen Dauerbrennerthemen der Branche ab (Schadenmanagement und Schadenregulierung, UVV-Mitarbeiterunterweisung und vieles mehr). Veranstaltungsorte sind Raum 1 und Raum 2. Eine Anmeldung für die Workshops ist über Ihren persönlichen Messe-Log-in möglich (Plätze sind begrenzt).

Round Tables

Erfahrene Fuhrparkleiter und andere Branchenexperten leiten die Round-Table-Gespräche zu verschiedenen flottenrelevanten Themen. Hier geht es im Wesentlichen um Tipps und Problemhilfe sowie einen Erfahrungsaustausch untereinander. Eine Anmeldung ist über Ihren persönlichen Messe-Log-in möglich (Plätze sind begrenzt).



aktuellen Programmbelegungen und mögliche Änderungen stehen unter derbranchentreff.de in der Rubrik „Fachprogramm 2024“.

In jedem Ticket, egal ob es sich hierbei um Karten für Aussteller oder Fachbesucher handelt, ist unser bewährtes All-inclusive-Paket enthalten: Für das leibliche Wohl wird mit einem Full-Service-Catering gesorgt, das heißt Business-Frühstück ab 8.00 Uhr morgens, Mittagsbuffet, Nachmittags-snack sowie Getränke und Naschereien. Dazu gehören unter anderem eine Suppenbar und schnelle Takeaways. Vegetarische und vegane Optionen haben wir natürlich auch im Programm. Neu hinzugekommen sind in diesem Jahr unsere „Rolling Buffets“, die Sie morgens am Einlass mit Frühstück sowie in der Mittagspause mit Snacks und Getränken an den Ständen versorgen. So können Sie sich voll und ganz auf die Aussteller sowie ihre Ter-

(Fortsetzung auf S. 92)

ausgestellt werden. Besonders interessant sind auch die Round Tables, die von einem aktiven Fuhrparkentscheider moderiert werden und bei denen man komplett „unter sich“ relevante Themen besprechen und Erfahrungen austauschen kann, ohne dass Anbieter oder die Presse im Raum sind. Die

Laden und laden lassen mit Charge@Work.

Besuchen Sie uns auf der Flotte! An unserem Stand I58-60.

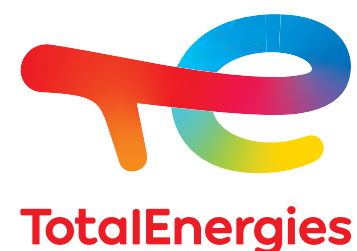


So einfach geht E-Mobilität: Als Full-Service-Anbieter für Ladeinfrastruktur betreibt TotalEnergies mehrere tausend Ladepunkte in Deutschland.

Profitieren Sie von unserer Erfahrung, intelligenten Rundum-Ladelösungen für Ihre Flotte und bestem Charge@Work-Service.



Jetzt Beratungstermin vereinbaren:
cs.info@totalenergies.com
totalenergies.de/charge-at-work



SPECIAL FLOTTE! DER BRANCHENTREFF

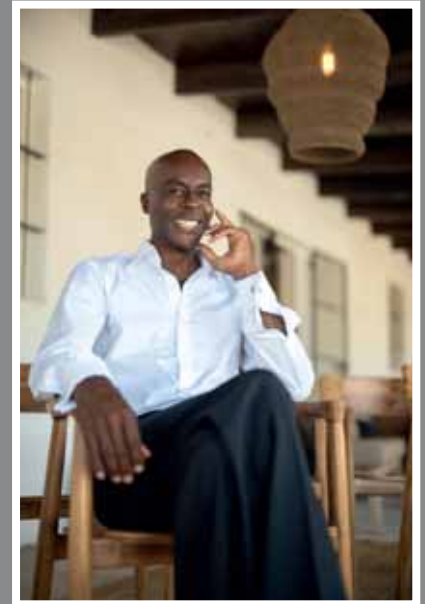
mine konzentrieren. Der erste Tag endet dann – schon traditionell – mit der großen Netzwerk-Abendveranstaltung, für die alle Karten für den ersten Veranstaltungstag gültig sind. Mit einem üppigen Gala-Buffer und Live-Musik möchten wir mit Ihnen einen geschäftigen Tag ausklingen lassen. Die aus den Vorjahren bekannten „Ladies Live“ sorgen dabei wieder für die musikalische Untermalung – von entspannt bis rockig, von melodios bis tanzbar. Die Damen spielen für Sie die beliebtesten Latin-, Pop-, Disco- und Club-Hits der 70er-, 80er- und 90er-Jahre bis hin zu aktuellen Chart-Erfolgen. Als Special Guest tritt mit ihnen zusammen Natascha Wright von La Bouche auf. Wenn Sie zu später Stunde den eingerichteten Shuttlebus-Service nutzen wollen, denken Sie bitte daran, sich vorher anzumelden.

Sie sehen, bis auf Anreise und Unterbringung müssen Sie sich um nichts kümmern und können nach Herzenslust die Stände der Aussteller besuchen, ganz entspannt netzwerken oder dem spannenden Fachprogramm lauschen. Wir hoffen, Sie in diesem Jahr auf der Leitmesse für den Fuhrpark begrüßen zu dürfen und freuen uns auf Ihren Besuch!

Tickets

Tickets sind unter derbranchentreff.de bestellbar und werden Ihnen rechtzeitig vor der Messe zugesandt. Bei kurzfristiger Bestellung können diese aber auch am Messetag am Info- und Service-Counter im Eingangsbereich abgeholt werden. Wir bitten alle Besucher und Aussteller, sich vorab zu registrieren, um die Wartezeiten vor Ort zu verkürzen. Hinweisen möchten wir auch auf die Flotte-App, die 14 Tage vor der Veranstaltung freigeschaltet wird und über die unsere Gäste mit ihrem persönlichen Log-in Termine mit Ausstellern buchen oder sich für Workshops anmelden können. Besucher haben so die Möglichkeit, sich ein Programm zusammenzustellen, aus dem sie selbst den größten Nutzen ziehen.

Bruce Darnell ist eine Ikone der deutschen TV-Landschaft und erfolgreicher Entertainer, der für seine Tätigkeiten in zahlreichen TV-Formaten wie „Germany's Next Topmodel“ und „Das Supertalent“ bekannt ist - und das seit über 18 Jahren. Als Koryphäe in der Modewelt und als Coach machte sich Bruce Darnell schon früh einen Namen und ist zudem als erfolgreiches Werbegesicht im Einsatz. Sein selbst produziertes Format „The moving Sofa“ launchte er im Frühjahr 2023 auf YouTube.



AUSSTELLERPORTRÄTS

4Fleet Group

Xantener Str. 105
50733 Köln
Tel.: 0221/97666-508
E-Mail: jochen.clahsen@4fleetgroup.com
Website: www.4fleet.de



Sie suchen einen professionellen Ansprechpartner für die Betreuung Ihrer Fahrzeuge, der neben Qualitätsreifen und Reifenservice auch Autoservice aus einer Hand anbietet? Dann sind Sie bei der 4Fleet Group richtig. Wir haben unser Angebot um Autoservicedienstleistungen nach Herstellervorgaben mit Teilen in OE-Qualität erweitert. Dabei garantieren unsere maßgeschneiderten Lösungen maximale Wirtschaftlichkeit sowie Planungssicherheit. Die 4Fleet Group bietet Ihnen neben der zentralen Fakturierung, Online-Autorisierung und fuhrparkspezifischen Analysen u. a. die Führerscheinkontrolle und UVV-Prüfung mit an. Jochen Clahsen, Leiter 4Fleet Group, und sein Team beantworten gerne Ihre Fragen. Sprechen Sie uns an!

ABL GmbH

Albert-Büttner-Straße 11
91207 Lauf an der Pegnitz
Tel.: 09123/1880
E-Mail: info@abl.de
Website: www.ablmobility.de



ABL gehört zu den Pionieren der Elektromobilität. Das Unternehmen aus Franken produziert Wallboxen und Ladesäulen für den privaten, halböffentlichen und öffentlichen Einsatz. Mit seinen E-Mobility-Produkten knüpft ABL an die technologische Tradition des Unternehmens an. Firmengründer Albert Büttner entwickelte 1925 den SCHUKO-Stecker, heute der weltweit meistverbreitete Standard für Steckvorrichtungen. Mit innovativen Lösungen im Bereich E-Mobility wird diese Erfolgsgeschichte nun in den Zeiten der Elektromobilität fortgeschrieben. Dadurch setzt ABL Maßstäbe beim Aufbau nutzerfreundlicher Ladeinfrastruktur.

akf servicelease GmbH

Am Diek 50
42277 Wuppertal
Tel.: 0202/25727-4000
E-Mail: servicelease@akf.de
Website: www.akf-servicelease.de



Die akf servicelease GmbH ist als Leasing- und Full-Service-Gesellschaft Ihr Partner im Bereich Flottenmanagement.

Wir bieten Ihnen innovative Mobilitäts- und Fuhrparklösungen, die es Ihnen ermöglichen, flexibel auf die sich wandelnden Anforderungen an Mobilität zu reagieren. Wir stehen für fundierte Beratung, individuelle Leasingkonzepte und professionellen Service, mit denen wir Ihren Erfolg unterstützen.

Mit unserem Produkt akf langzeitmiete – das Alles-inklusive-Konzept – bieten wir Ihnen zudem maßgeschneiderte Lösungen, wenn Sie kurzfristig und/oder zeitlich befristet ein Fahrzeug benötigen. Zusammen mit Ihnen erarbeiten wir die passgenauen Anforderungen und Dienstleistungen rund um Ihr zukünftiges Langzeitmietfahrzeug.

Neu: Mit unserem Kooperationspartner Deutsche Dienstrad bieten wir Ihnen darüber hinaus Dienstradleasing für Ihr Unternehmen an. Nutzen auch Sie jetzt diesen Benefit für Ihre Mitarbeiter.

Die akf servicelease ist ein Tochterunternehmen der akf leasing und gehört zur akf bank, mit Sitz in Wuppertal. Mit dem Familienkonzern Vorwerk haben wir einen starken und renommierten Gesellschafter. Vor diesem Hintergrund fühlen wir uns dem mittelständischen Unternehmertum verbunden und bieten unseren Kunden eine zuverlässige Partnerschaft auf Augenhöhe.



Ein besonderer Dank

An dieser Stelle möchten wir uns, auch im Namen der Aussteller, schon einmal im Voraus herzlich bei Ihnen für Ihr Interesse, Ihr ehrliches Feedback und Ihre Unterstützung bedanken. Sie haben „Flotte! Der Branchentreff“ zu dem gemacht, was er ist. Unser Dank gilt auch unserem Messebeirat sowie unseren Kooperationspartnern. Auf den folgenden Seiten erhalten Sie noch einen kurzen Überblick über ausgewählte Aussteller sowie deren Produkte und Services.

Adolf Würth GmbH & Co. KG

Reinhold-Würth-Straße 12–17
74653 Künzelsau
Website: www.wuerth.de/fahrzeugeinrichtungen



Über 30 Jahre Würth Fahrzeugeinrichtungen

1992 wurde der Bereich Fahrzeugeinrichtungen aus der Taufe gehoben. Was auf wenigen Quadratmetern begann, ist heute ein erfolgreiches Geschäftsmodell, das dem Service- und Systemgedanken von Würth in hohem Maße Rechnung trägt. Über 30 Jahre Erfahrung am Markt, die Entwicklung und Produktion im eigenen Haus – Würth Fahrzeugeinrichtungen stehen für höchste Qualität und Individualität und werden auch in Zukunft Erfolgsgaranten für zufriedene Kunden im In und Ausland sein.

Würth bietet beste Beratung und 3-D-Planung Ihrer Fahrzeugeinrichtung
Die Anforderungen an das System und den Service sind hoch. Design, Funktionalität, Gewicht und Sicherheit spielen bei der Fahrzeugeinrichtung eine große Rolle. Jedoch rückt der gesamte Warenfluss vermehrt in den Mittelpunkt. Ein Thema, das wir durch die perfekte Einheit aus Fahrzeugeinrichtung, Scannertechnologie, der Betreuung durch rund 3.000 Würth-Außendienstkollegen und mehr als 60 Würth-Fahrzeugeinrichtungsspezialisten mit über 600 Niederlassungen in ganz Deutschland und der Würth-App ausgezeichnet meistern können.



ALUCA

Westring 1
74538 Rosengarten
Tel.: 0791/950400
E-Mail: info@aluca.de
Website: www.aluca-world.com



ALUCA steht für Tradition und Moderne. Unser Know-how, unser Geschick und unsere Leidenschaft für Aluminium, das alles steckt in jeder unserer Fahrzeugeinrichtungen. Unser Ziel ist es, die leichtesten und effizientesten mobilen Ordnungssysteme im Markt zu entwickeln und zu fertigen.

Die Marke ALUCA hat sich fest in der Nutzfahrzeugbranche etabliert und steht weltweit für Qualität, Kundenorientierung und Innovation. ALUCA beschäftigt 200 Mitarbeiter am Produktionsstandort Rosengarten sowie an den Vertriebsstationen in Berlin, Braunschweig, München und Olpe. Zur Gruppe gehören auch die beiden Tochterfirmen Aluca Benelux B.V. und Aluca Austria GmbH. Die Firma exportiert in mehr als 20 europäische Länder über ihren direkten Vertrieb sowie über ein breites kompetentes Partnernetzwerk.

ALD AutoLeasing D GmbH

Nedderfeld 95
22529 Hamburg
E-Mail: info@aldautomotive.com
Website: www.aldautomotive.de



Wir decken vom reinen Finanz- über Full-Service-Leasing bis zum kompletten Fuhrpark-Outsourcing das gesamte Flottengeschäft inklusive individueller Services ab.

Beratungskompetenz

Wir bieten herstellerübergreifende Beratung nicht nur zu individuellen Maßnahmen zur Kostenoptimierung und nachhaltiger Mobilität.

Innovative Produkte

Wir beraten Sie zum Thema Total Cost of Mobility und bieten mit ständig weiterentwickelten Leasing-, Abo- und Miet-Modellen stets die richtige Lösung für unterschiedlichste Mobilitätsanforderungen. Mit ALD Flex erhalten Sie Zugriff auf kurzfristig verfügbare Fahrzeuge mit flexiblen Laufzeiten und profitieren dabei von umfangreichen Inklusivleistungen. Zudem stellt die ALD Automotive das Onlineportal My ALD zur intelligenten Flottensteuerung zur Verfügung.

Über ALD Automotive:

Im Mai 2023 gab ALD die vollständige Übernahme von LeasePlan bekannt. Im Oktober 2023 haben ALD Automotive und LeasePlan ihren neuen Markennamen Ayvens bekannt gegeben, der im Laufe des Jahres 2024 in Deutschland eingeführt wird. Bis dahin werden beide Unternehmen unter ihren bekannten Namen ALD Automotive und LeasePlan auftreten.

Weitere Informationen: www.aldautomotive.de

Allane Fleet & Allane Mobility Consulting

Dr.-Carl-von-Linde-Straße 2
82049 Pullach
Websites: www.allane-fleet.de / www.allane-mobility-consulting.de /
www.allane-mobility-group.com



Mobilität mit allen Optionen

Als Allane Fleet und Allane Mobility Consulting mit Hauptsitz in Pullach bei München sind wir einer der führenden Fahrzeugleasinganbieter in Deutschland. Mit unseren Tochtergesellschaften sind wir in Frankreich, Österreich, der Schweiz und den Niederlanden vertreten. Mit maßgeschneiderten Lösungen unterstützen wir die längerfristige Mobilität unserer Flottenkunden.

Geschäftsbereiche

Das Flottenleasing der Allane Fleet umfasst das reine Finanzleasing bis hin zum Full-Service-Leasing für Firmenkunden mit einem Fuhrpark ab 20 Fahrzeugen. Das Leistungsspektrum beinhaltet dabei eine Vielzahl von Dienstleistungen wie unseren herstellerübergreifenden Online-Konfigurator, Online-Genehmigungsverfahren, Wartung der Fahrzeuge über die Vertragslaufzeit, Pannen- und Schadenassistance, Schadenmanagement inkl. Versicherungsabwicklung, Management von Tankkarten u. v. m.

Das Flottenmanagement wird durch die Allane Mobility Consulting abgedeckt.

Sie steuert Fuhrparks von Kunden unterschiedlicher Branchen und Größen – von mittelständischen Unternehmen bis zu internationalen Großkonzernen. Im Fokus steht hier, die Prozesse und Kosten für den Kunden zu optimieren. Allane Consulting ergänzt das Flottenmanagement um individuelle und markenübergreifende Beratung.

Nachdem neue Mobilitätsangebote heute schon oftmals Teil einer attraktiven Dienstwagen-Policy sind, bietet Allane Mobility Consulting auch hier eine Lösung: ein vollkommen unabhängiges Mobilitätsbudget, ohne Nutzer-Vorauszahlung und voll digital!

Ihre Vorteile

- **Kostenoptimierung** für Flottenkunden durch langjährige Erfahrung in der effizienten Steuerung großer Fahrzeugflotten durch nachhaltige Optimierung der Gesamtbetriebskosten unter TCO-Aspekten.
- **Breites Partnernetzwerk** durch jahrelange Zusammenarbeit mit namhaften Fahrzeugherstellern und engen Kooperationen mit Fahrzeughändlern, Mineralölgesellschaften, Reparaturwerkstätten, Reifenhändlern, Versicherungsgesellschaften und weiteren Dienstleistern, unterstützt durch eine hohe Servicequalität.
- **Erprobte IT-Tools**, die auf die Anforderungen und Bedürfnisse unserer Kunden abgestimmt sind, wie das Reporting, das Einsparungsmöglichkeiten innerhalb der Fahrzeugflotte identifiziert. Gern beraten wir Sie an unserem Stand Nummer H04-I13 persönlich.

Ansprechpartner:

- **Allane Fleet**
Anke Tauchert
Mobil: 0152/24320281
E-Mail: anke.tauchert@allane.com
- **Allane Mobility Consulting**
Daniel Thomas
Tel.: 089/708082-201
E-Mail: daniel.thomas@allane.com

A.T.U Auto-Teile-Unger Handels GmbH & Co. KG

Dr.-Kilian-Straße 11
 92637 Weiden i. d. OPf
 Tel.: 0961/306-0 // 0961/6318-6666 (ATU Flottenhotline)
 E-Mail: info@de.atu.eu
 Website: www.atu-flottenloesungen.de



Firmenkurzporträt

Im Jahr 1985 in Weiden (Oberpfalz) gegründet, ist ATU mit rund 530 Filialen die führende Werkstattkette in Deutschland und verfügt über 25 weitere Standorte in Österreich. Neben dem Privatkundengeschäft gehören seit fast zwei Jahrzehnten auch umfassende Rundumservices im Bereich der Firmenfuhrparks zum Portfolio des Unternehmens. Das ATU Flottenmanagement richtet sich dabei an Fahrzeuge aller Marken und Modelle – von Kleinwagen bis hin zu 3,5-t-Transportern. Im Zentrum der B2B-Dienstleistungen stehen digital gestützte Mobilitätskonzepte, die Fuhrparkmanager und Fahrzeugnutzer in ihrem Arbeitsalltag gezielt entlasten und mittelständische Unternehmen bei einer hochmodernen Fuhrparkverwaltung unterstützen. Aktuell betreut ATU Flottenlösungen mehr als 500.000 Fahrzeuge.

Leistungen

Spezialist für Elektromobilität

ATU Flottenlösungen besitzt neben langjähriger Erfahrung bei der Betreuung von Verbrennungsfahrzeugen auch eine hohe Kompetenz im Bereich E-Mobilität. Knapp 100.000 Elektro- und Hybridfahrzeuge konnten im Geschäftsjahr 2021/22 in den Filialen betreut werden.

Durchgängig digitale Prozesse

Mit den Softwareprodukten von ATU Flottenlösungen lassen sich alle wichtigen Fuhrparkprozesse digital abbilden. Unternehmen profitieren von einer transparenten, effizienten und automatisierten Verwaltung von Flotten jeder Größe.

Nachhaltigkeit

Als Servicepartner für Fuhrparks setzt ATU Flottenlösungen auf einen verantwortungsbewussten Umgang mit Ressourcen: 95 Prozent der Altmaterialien aus den ATU-Filialen werden umweltfreundlich verwertet.



Ansprechpartner

Jens Eigner
 Vertriebsleiter Geschäftskunden
 Tel.: 0961 / 3065701
 E-Mail: jens.eigner@de.atu.eu

Ihre Vorteile bei ATU Flottenlösungen

- Klassische Werkstattservices wie Reifen- und Rädermanagement sowie Hauptuntersuchung (HU/AU)
- Ersatz- und Verschleißteile in Erstausrüsterqualität
- Parkschadenreparatur mit ATU Smart Repair
- Durchführung rechtlicher Inspektionen wie Prüfung nach Unfallverhütungsvorschriften (UVV) und Führerscheinkontrolle
- Partner für ganzheitliche, digitale Mobilitätskonzepte
- Telematik-Modul: vernetztes Auto über Mobility-Hub
- Service und Wartung auch für Hybrid- und E-Autos
- Betreuung von Flottenfahrzeugen aller Hersteller bei vollem Garantie-Erhalt
- Mobilitätsgarantie europaweit
- Schnelle und bequeme Online-Terminvereinbarung
- Zentrale Ansprechpartner für Fuhrparkmanager



Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH, ein Unternehmen der BMW Group

Lilienthalallee 26
80939 München
Tel: 089/99822-0
E-Mail: information@alphabet.de
Website: www.alphabet.de

ALPHABET

Your Mobility. Made easy.

Die Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH ist einer der führenden Anbieter nachhaltiger Business Mobility-Lösungen. Der Full-Service-Leasinggeber berät seine Kunden herstellerunabhängig und ganzheitlich bei der Gestaltung der Unternehmensmobilität von morgen. Dank der deutschlandweit acht Geschäftsstellen gehören der Kundenkontakt und die individuelle Betreuung vor Ort zum Selbstverständnis. Als Teil der BMW Group hält das Unternehmen dieselben hohen Qualitäts- und Prozessstandards wie der Mutterkonzern. Weltweit betreut Alphabet 700.000 Pkw und leichte Nutzfahrzeuge, davon 162.000 allein in Deutschland.

Nachhaltig unterwegs

Nachhaltigkeit sowie die CO₂-Reduktion spielen in Fuhrparks zentrale Rollen. Mit der eigenen E-Mobility-Lösung begleitet Alphabet seine Kunden umfassend beim Umstieg. Hierbei werden die notwendigen Schritte detailliert aufgezeigt und können je nach Bedarf individualisiert werden. Neben der Implementierung von Ladelösungen, sowie integrierter Tank- und Ladekarten umfasst das Angebot auch Beratungen bezüglich der E-Car Policy. Mittels des neu entwickelten Alphabet Carbon Managers wird die Emissionsbilanzierung und -berichterstattung nach internationalen Standards erleichtert. Das Tool ist Teil eines umfassenden, mehrstufigen Beratungsmodells, das Alphabet Kunden bei der nachhaltigen Ausrichtung Ihrer Flotten unterstützt.

Digitale Services

Die Digitalisierung von Services schafft zeitliche und wirtschaftliche Effizienzen und kann Materialressourcen minimieren. Alphabet bietet eine Reihe von

Lösungen an, die kontinuierlich weiterentwickelt werden: Die Alphabet App unterstützt bei der Suche nach Servicepartnern, ermöglicht das Smart Charging & Fueling oder auch die digitale Führerscheinprüfung. Zudem stellt Alphabet einen eigenen Fahrzeugkonfigurator sowie ein webbasiertes Reportingtool für maximale Transparenz bereit. Diese Services sind über das digitale 360 Fleet Portal gebündelt und mit nur einem Zugang zugänglich.

Ihr Ansprechpartner auf „Flotte! Der Branchentreff“ 2024:

Ingmar Zaschenbrecher
Geschäftsstellenleiter Düsseldorf
Mobil: 0170/2268861
E-Mail: Ingmar.Zaschenbrecher@alphabet.de



Amperfied GmbH

Gutenbergring 20
69190 Walldorf
Tel.: 06222/822266
E-Mail: support@amperfied.com
Website: www.amperfied.com



AMPERFIED. DIE MACHER DER HEIDELBERG WALLBOX

Die Amperfied GmbH ist ein 100-prozentiges Tochterunternehmen der Heidelberger Druckmaschinen AG. Ein Name, der seit mehr als 170 Jahren für innovative Lösungen in der globalen Druck- und Medienindustrie steht. Ein Erfolgsfaktor ist die ausgefeilte Elektronik, die in den Druckmaschinen steckt, sowie die daraus resultierende wirtschaftliche Stromnutzung. Dieses Know-how wurde von Heidelberg als Markt- und Technologieführer weiterentwickelt und seit 2014 in clevere, langlebige Ladesysteme für die E-Mobilität umgesetzt. Unsere Ladetechnik made in Germany bietet Ihnen intelligente Lösungen für das Laden Ihrer Elektrofahrzeuge. Egal ob zu Hause oder unterwegs, unsere einfachen Lösungen unterstützen einen umweltbewussten und energieeffizienten Lebensstil und passen sich an Ihre Bedürfnisse an.

FULL-SERVICE-LADELÖSUNGEN. ALLES AUS EINER HAND

Wir sind Ihr zuverlässiger Full-Service-Anbieter für das Laden zu Hause, am Arbeitsplatz und im öffentlichen Raum und unterstützen Sie Schritt für Schritt beim Aufbau Ihrer Ladeinfrastruktur. Ermöglichen Sie Ihren Mitarbeitern, Gästen und Kunden das bequeme Laden des Elektrofahrzeugs. Wir stehen Ihnen bei der Planung, Umsetzung und Verwaltung Ihrer halböffentlichen und öffentlichen Ladeinfrastruktur zur Seite. Zusammen mit unseren Top-Produkten nach deutschen Qualitätsstandards finden und realisieren wir optimale Ladelösungen für jeden Bedarf.

Apollo Tyres

Apollo Tyres (Germany) GmbH
Rheinstraße 103
56179 Vallendar
E-Mail: customer.de@apolloytyres.com



Apollo Tyres (NL) B.V. konstruiert, produziert und verkauft hochwertige Reifen für Pkw, Zweiradfahrzeuge und Lieferwagen und bietet in Europa und den USA außerdem eine breite Palette an Reifen für landwirtschaftliche und industrielle Anwendungen an. Apollo Tyres (NL) B.V. ist Teil von Apollo Tyres Ltd, einem internationalen Reifenhersteller mit Produktionsstätten in Indien, den Niederlanden und Ungarn. Apollo Tyres Ltd vertreibt seine Produkte unter den beiden globalen Marken Apollo und Vredestein. Die Produkte des Unternehmens werden mithilfe eines weiten Netzwerks von markengeschützten, exklusiven und Multiprodukt-Vertriebsstellen in über 100 Ländern vertrieben.

Arndt Mobility Group

Arndt Automobile GmbH
Ruwerstr. 7 a
41464 Neuss
Tel.: 02131/40678-0
E-Mail: info@arndt-automobile.de
Website: www.arndt-mobility-group.de



Der Name Arndt steht seit 1963 für Mobilität. Matthias Arndt führt das Familienunternehmen in zweiter Generation. Arndt ist geprägt durch Innovationen, Flexibilität und dynamisches Wachstum. Die Arndt Mobility Group besteht aus der Arndt Automobile GmbH (Autovermietung + Autohandel), der Arndt Automotive GmbH (Spezialdienstleister für die Automobilindustrie), der Frigo-Rent Services GmbH (Kühlfahrzeugvermietung) und der Upgrade Mobility GmbH (Premium Auto-Abo). Wir bewegen weit über 7.500 Fahrzeuge an 32 Standorten durch über 440 Mitarbeitende. Arndt gehört zur größten inhabergeführten Autovermietung in Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz und Hessen.

Aral Fleet Solutions | Aral - ein Unternehmen der bp Gruppe

Wittener Straße 45
44789 Bochum
Tel.: 0800/7237115 (kostenfrei, Mo–Fr von 7–19 Uhr)
E-Mail: info@aralcard.de
Website: www.aral.de/fleet



Der starke Partner für Ihre Flotte – Today. Tomorrow. Together.

Verlässlich, innovativ und partnerschaftlich – dafür steht Aral seit genau 100 Jahren. Auch im Jubiläumsjahr 2024 bleiben die Kund:innen im Zentrum unserer Aktivitäten. Das gilt insbesondere für Aral Fleet Solutions mit innovativen und nachhaltigen Energie- und Mobilitätslösungen für Flotten jeder Art und Größe. Die Tank- und Ladekarten sowie die dazugehörigen Services und Produkte ermöglichen eine professionelle Steuerung der gewerblichen Flotte. Als Tankstellen-Marktführer in Deutschland unterstützt Aral Kund:innen dabei, den Fuhrpark effizient zu managen, die CO₂-Emissionen der Flotte zu reduzieren und die Gesamtkosten zu senken. Deshalb gehören klassische Tank- und Ladekarten ebenso zum Portfolio wie ganzheitliche Mobilitätslösungen, die Integration von elektrifizierten Fahrzeugen, alternative Kraftstoffe sowie weitere fuhrparkrelevante Produkte und Services. Und das alles mit minimalem administrativen Aufwand.

Unsere Leistungen im Überblick:

- Tankstellen in unmittelbarer Nähe: In Deutschland umfasst das unternehmenseigene Netz von Aral über 2.400 Tankstellen, das Akzeptanznetz für die Nutzung der Tankkarten von Aral Fleet Solutions sogar rund 4.900 Stationen. In Europa sind es mehr als 24.000 Stationen in 32 Ländern.
- Ladeinfrastruktur für E-Fahrzeuge: Mit der Aral Fuel & Charge Karte kann sowohl getankt als auch an rund 99 Prozent aller öffentlich zugänglichen Ladepunkte in Deutschland Strom für E-Fahrzeuge geladen werden. Besonders zügig geht der Ladevorgang an den aktuell mehr als 2.000 Aral pulse Ladepunkten. In Europa umfasst das Akzeptanzladenetz mehr als 459.000 Ladepunkte (Stand: Dezember 2023).

- Aral Mautbox für EETS: Mautkosten können in 14 europäischen Ländern ganz einfach mit der Aral Mautbox für EETS abgerechnet werden. Das gilt auch für Fahrzeuge mit einem zulässigen Gesamtgewicht von 3,5 Tonnen, für die ab Juli 2024 in Deutschland Straßennutzungsgebühren fällig werden.
- Maximale Sicherheit: Dafür sorgen etwa kontaktloses Bezahlen über Chip-Karten, wählbare PIN und Leistungsstufen sowie individuelle Transaktionslimits und viele weitere sicherheitsrelevante Merkmale.
- Hochwertige Unterwegsversorgung: Das REWE To Go-Shopkonzept mit frischen Lebensmitteln und hoher Qualität gibt es an rund 900 Aral Tankstellen.
- Bonuspunkte sammeln: Mit dem exklusiven Bonusprogramm PAYBACK lassen sich tolle Einkaufsvorteile und Prämien sichern.

Arval Deutschland GmbH

Bajuwarenring 5
82041 Oberhaching
E-Mail: kontakt@arval.de
Website: www.arval.de



Mit mehr als 30 Jahren Erfahrung und einem Bestand von über 120.000 Verträgen gehört Arval in Deutschland zu den führenden herstellerunabhängigen Anbietern von Full-Service-Leasing und nachhaltigen Mobilitätslösungen. Das Unternehmen hat sich der Aufgabe verschrieben, seinen Kunden ein ganzheitliches Mobilitätsenerlebnis zu bieten und sie im Bereich nachhaltige Mobilität zu unterstützen. Weltweit sind mehr als 8.000 Mitarbeitende im Einsatz, um für Unternehmen jeder Größe sowie Privatpersonen maßgeschneiderte Mobilitätslösungen für den individuellen Bedarf zu finden.

Daher hat sich Arval keinem spezifischen Fahrzeughersteller oder bestimmten Antriebsarten verschrieben, sondern findet für seine Kunden stets den optimalen Antriebsmix auf Basis des individuellen Mobilitätsprofils. Dafür setzt Arval neben einem 360-Grad-Angebot aus vernetzten, flexiblen Produkten und Dienstleistungen auf einen kundenorientierten Beratungsansatz und ein starkes Partnernetzwerk. So können Firmen ihren Mitarbeitenden die nachhaltigen und modernen Mobilitätsoptionen bieten, die sie benötigen.

Dabei spielen alternative und ergänzende Mobilitätskonzepte für das Unternehmen eine ebenso große Rolle wie digitale Lösungen für Fuhrparkmanagende und Fahrende. Das große Ziel von Arval: Kunden auf ihrer Transformation zur nachhaltigen Mobilität zu unterstützen – und das individuell auf ihre Bedürfnisse abgestimmt und in allen Lebenslagen. Arval „For the many journeys in life“.

Auto Fleet Control

Valentinskamp 70
20355 Hamburg
Tel.: 040/796860-350
E-Mail: kam@autofleetcontrol.de
Website: www.autofleetcontrol.de



AFC – Sorgenfreiheit für Ihre Kfz-Flotte: Mit Deutschlands Branchenleader für Schaden- und Risikomanagement.

Wir sind für Kfz-Flotten die Schaden- und Risikomanager:innen, verhindern, versichern und reparieren Schäden. Schaden und Risiko, Versicherung und Werkstatt – alles zuverlässig aus einer Hand.

Seit 25 Jahren spezialisieren wir uns ganzheitlich und persönlich auf die Bedürfnisse unserer Kund:innen. Unsere langjährige Erfahrung und umfangreiche IT-Kompetenz sowie die daraus resultierenden Daten nutzen wir, um für Sie vorausschauend zu denken, potenzielle Risiken abzuwägen und die passgenaue, kostenoptimierte Lösung für Ihren Fuhrpark zu finden.

Das Wichtigste: Im Schadenfall können Sie sich auf uns verlassen, weil unsere erfahrenen Mitarbeiter:innen immer für Sie da sind. Mit 60.000 bearbeiteten Schadenfällen pro Jahr wissen wir, was zu tun ist, damit Ihre Fahrer:innen zufrieden und schnell wieder mobil sind.

Athlon Germany GmbH

Am Seestern 24
40547 Düsseldorf
Tel.: 0211/5401-7000
E-Mail: info.germany@athlon.com
Website: www.athlon.com/de



Athlon – getting you there

Athlon ist einer der führenden Anbieter von Fahrzeugleasing und Flottenmanagement in Europa und ist für rund 400.000 Fahrzeuge verantwortlich. Seit mehr als 100 Jahren entwickelt das Unternehmen innovative und kosteneffiziente Fuhrparklösungen für Geschäftskunden. Athlon lenkt die neuen Herausforderungen seiner Kunden durch integrierte und nachhaltige Flotten- und Mobilitätslösungen in ganz neue Bahnen. Der Hauptsitz des Unternehmens befindet sich in den Niederlanden. Darüber hinaus ist Athlon in 20 Ländern in Europa vertreten, entweder direkt oder über Partner. Athlon ist Teil der Mercedes-Benz Mobility AG.

Kundenzufriedenheit aus Leidenschaft

Fuhrparkmanager:innen fühlen sich durch das innovative Servicekonzept von Athlon bestens abgeholt. Das liegt einerseits an der nachhaltigen Beratung, die für individuelle Mobilitätslösungen sorgt. Andererseits an der Nachhaltigkeit, die das Unternehmen wirtschaftlich und ökologisch versteht.

Vor allem aber schätzen unsere Kund:innen, dass Athlon der eine Ansprechpartner für alle Belange im Fahrzeug-Leasing und Flottenmanagement ist. Von Beratung und Planung über FinanzLeasing, ServiceLeasing, Finanzierung bis hin zu Wartung und Rücknahme für Pkw sowie Nutzfahrzeuge.

Vorausfahren statt Mitlaufen

Den Gedanken der Mobilität erfassen wir ganzheitlich, das heißt gesellschaftlich und wirtschaftlich. Umweltschutz nehmen wir ernst und reagieren mit nachhaltigen Leasingkonzepten. Seit Jahren bieten wir mit unseren innovativen E-Mobility-Lösungen mehr als nur ein Leasingangebot. Wir unterstützen Unternehmen dabei, E-Mobility ganzheitlich zu verstehen und anzuwenden. Gemeinsam mit unserem Partnernetzwerk bieten wir ein Komplettpaket, von der Fuhrparkanalyse über den Aufbau der Ladeinfrastruktur am Standort bis hin zum Full-Service-Leasing.

Unsere Geschäftsbereiche:

- Leasing – Pkw und Nutzfahrzeuge
- FleetManagement – Management von Fremdfahrzeugen
- Rent – Langzeitmiete
- Sale – Gebrauchtwagenverkauf für gewerbliche Fahrzeughändler:innen

AUTO1.com GmbH

Bergmannstraße 72
10961 Berlin
Tel.: 030/201638-320
E-Mail: remarketing-info@auto1.com
Website: www.AUTO1.com



AUTO1.com: Die beste Vermarktungslösung für Ihren Kauffuhrpark! Effiziente Flottenprozesse sind entscheidend, speziell in Bezug auf das Platz- und Rentabilitätsmanagement. Mit AUTO1.com bieten wir maßgeschneiderte Full-Service-Remarketing-Lösungen für Autohändler, Händlergruppen, Leasing- und Mietwagenunternehmen, Hersteller, Banken und Flottenanbieter. Vertriebssteams in mehr als 30 Ländern sorgen für eine gezielte, länderübergreifende Vermarktung Ihrer Fahrzeuge. Profitieren Sie mit uns von einer schnellen und einfachen digitalen Abwicklung und erzielen Sie höhere Preise für Ihre Fahrzeuge. Erfahren Sie mehr auf unserem Messestand, wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Autobid.de (Auktion & Markt AG)

Sandbornstraße 2
65197 Wiesbaden
Website: www.autobid.de



Clever aussteuern mit Auktionen

Mit ihrer Marke Autobid.de zählt die Auktion & Markt AG zu den führenden Gebrauchtwagenvermarktern in Europa. Das Kerngeschäft ist die revisionssichere und erlösoptimierte Versteigerung von Fahrzeugen aller Art. So kommen neben Pkw aller Kategorien, Marken und Laufleistungen auch Nutzfahrzeuge, Unfallwagen und Motorräder unter den Hammer. Einlieferer sind Hersteller, Leasinggesellschaften, Flottenbetreiber und Markenhändler. Als präqualifiziertes Unternehmen nach VOL ist man darüber hinaus auf die Vermarktung von Behörden- und Kommunalfahrzeugen hervorragend eingestellt. Erfahren Sie mehr auf unserem Messestand.

Ansprechpartner:

Uwe Brandenburger
Mobil: 0172/7935988
E-Mail: ubrandenburger@auktion-markt.de

Autohaus Adelbert Moll GmbH & Co. KG

Rather Str. 78-80
40476 Düsseldorf
Tel.: 0211/9446-117
E-Mail: kontakt@moll.de
Website: www.moll.de



Das Familienunternehmen Moll hat im Jahr 2022 über 24.000 neue und gebrauchte Automobile der Marken Audi, Aston Martin, Ferrari, Lamborghini, Land Rover, Jaguar, McLaren, Polestar, Škoda, Volkswagen, Volkswagen Nfz und Volvo verkauft. Das Unternehmen erreichte einen Umsatz von 812 Millionen Euro. Moll ist an zwölf Standorten in und um Düsseldorf sowie in Köln und Hannover vertreten und gehört zu den größten Händlern in Deutschland. Die Moll Gruppe beschäftigt derzeit rund 550 Mitarbeiter.

Automobile Faszination und ein enges Verhältnis zu Kunden und Partnern – dafür steht der Name Moll seit über 90 Jahren und ist damit weit über die Stadtgrenzen von Düsseldorf hinaus im gesamten Bundesgebiet bekannt.

In unseren zertifizierten Großkundenleistungszentren ist Ihr Geschäft unser persönliches Anliegen. Als Geschäfts- und Großkunde können Sie bei Moll auf kompetente Ansprechpartner vertrauen. Sie werden ausschließlich durch zertifizierte Fuhrparkmanagementberater betreut, immer persönlich beraten und bei allen Aufgaben rund um Ihr Fuhrparkmanagement tatkräftig unterstützt. Wir analysieren und optimieren die Kosten von bestehenden Fuhrparks und kümmern uns um Fuhrpark-Reportings oder die geeignete Ausstattung und Motorisierung Ihrer Flotte.

Kurzum: Wir garantieren Ihre Mobilität.

Alle rechtlichen, vertraglichen und finanziellen Aspekte gehören selbstverständlich auch zu unserem Service. Denn wir wollen, dass für Sie und Ihre Mitarbeiter Fahren zum Vergnügen wird!

Neben dem klassischen Autohaus verstehen wir uns auch als Mobilitätsdienstleister. Zu unserem weiteren Portfolio zählen ein Auto-Abo-Modell und die Vermittlung von Dienstfahrrädern.

Autoglas Profis GmbH

Borsigallee 37
60388 Frankfurt am Main
Tel.: 069/34873816
E-Mail: info@autoglas-profis.de
Website: www.autoglas-profis.de



Die Autoglas Profis GmbH bietet einen bundesweiten mobilen Vor-Ort-Service für den Scheibenwechsel aller Fahrzeuge. Was uns auszeichnet, ist die Schaffung einer Komfortzone für unsere Kunden. Durch unseren mobilen Service entfallen nicht nur lästige Fahrten zur Werkstatt, sondern auch das Warten vor Ort. Dies ermöglicht nicht nur eine Einsparung der Arbeitszeiten der Mitarbeiter, sondern auch eine Optimierung der Prozesse für unsere Kunden. Unser mobiles Team passt sich flexibel dem Zeitplan unserer Kunden an, um ihre Abläufe zu optimieren. Wir verstehen die Bedürfnisse unserer Kunden und bieten maßgeschneiderte Lösungen.

Autorola GmbH

Gasstr. 18, Haus 5
22761 Hamburg
Tel.: 040/1803700
Website: www.autorola.de



Autorola ist ein weltweit führender Anbieter von Digital Remarketing und Automotive-IT-Lösungen für Gebrauchtfahrzeuge und Flottenmanagement. Das Unternehmen unterteilt sich inzwischen in drei weltweite Business-Units: Autorola Marketplace – die internationale Digital-Auktionsplattform hat mehr als 70.000 professionelle Bieter aus 31 Ländern. Autorola Solutions – die zentrale Plattform zur Steuerung und Effizienzsteigerung für Flottenbetreiber. INDICATA – die nächste Generation an Business-Intelligence- und Market-Insights Software für das Management von Gebrauchtwagenbeständen.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch auf „Flotte Der Branchentreff“ 2024!

AZOWO GmbH

Wolfentalstraße 29
88400 Biberach a. d. Riß
Website: www.azowo.com



Flottenmanagement mit Live-Fahrzeugdaten und Car- & Bike-Sharing: intelligent vereint auf der AZOWO-Plattform.

Folgen Sie schon den Megatrends wie Urbanisierung, Smart City und Mobilitätswende? Eine große Herausforderung für alle Unternehmen, Kommunen und Städte – für Entscheider und Anwender. Ein Umdenken für mehr Effizienz, Transparenz und Nachhaltigkeit.

Die Einführung von Smart Mobility war Unternehmen und Städten bisher dadurch erschwert, dass Fahrzeugdaten nur unzureichend zwischen den Anbietern des Mobilitätssystems ausgetauscht werden konnten. AZOWO bietet dafür die weltweit einzige Plattform mit eigener Flottenmanagementsoftware, integrierter Car- & Bike-Sharinglösung sowie Fahrzeugdaten in Echtzeit durch direkte Anbindungen an die wichtigsten Fahrzeughersteller.

Fuhrparkoptimierung für multimodale Mobilitätsanwendungen.

Sie schaffen immense Kosteneinsparungen, erreichen Ihre Nachhaltigkeitsziele und bauen diese dauerhaft aus. Die Positionierung und der Stellenwert des modernen Mobilitätsmanagements werden sichtbar. Meistern Sie die Mobilitätstransformation und organisieren Sie Ihre umfangreichen Prozesse, Dokumente und Reports über die intuitiv bedienbare AZOWO-Software: zeiteffizient, ressourcenintelligent und kostenorientiert.

AVAG Holding SE

Robert-Bosch-Str. 7
86167 Augsburg
Tel.: 0821/74017-0
E-Mail: flottenzentrum@avag.eu
Website: www.avag.eu



Die AVAG Holding ist eine der führenden Automobilhandelsgruppen in Europa. Von ihrer Zentrale in Augsburg aus beteiligt sich die AVAG mehrheitlich an Automobilhandelsbetrieben in Deutschland, Österreich, Slowenien, Kroatien und Ungarn. Die AVAG versteht sich als Dienstleisterin für ihre Autohäuser und stellt ihnen Expertinnen und Experten aus verschiedenen Fachbereichen zur Verfügung. Das entlastet die Autohäuser und hält den operativen Geschäftsführern den Rücken frei, damit sie sich als Unternehmer vor Ort ganz auf ihre Kernkompetenz Autohandel konzentrieren können.

Unter dem Dach der AVAG Holding SE befinden sich 69 operative Handelsbetriebe an europaweit über 200 Standorten. Zuletzt erwirtschaftete die AVAG einen Gesamtumsatz von 2,6 Milliarden Euro und brachte mit ihren knapp 5.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern über 105.000 Fahrzeuge auf die Straße.

Über das Team Flottenzentrum koordiniert die AVAG in Zusammenarbeit mit den AVAG-Betrieben die Kundenanfragen, analysiert diese und bietet dafür individuelle Lösungen. Durch das Mehrmarkenzentrallager hat die AVAG Zugriff auf über 10.000 Fahrzeuge inklusive einer Auswahl an Antriebstechnologien. Die AVAG betreibt einen deutschlandweiten Mehrmarkenvertrieb mit einem Ansprechpartner: one face to the customer.

Derzeit vertreibt die AVAG über 30 Marken, darunter Opel, Ford, Toyota, Kia, Hyundai, Peugeot, Citroën, DS, Fiat, Nissan, Mercedes, Volvo, Škoda, MG.

Wir sind derzeit das einzige Unternehmen auf dem Markt, das vernetzte Fahrzeugdaten und eine SaaS-Mobilitätslösung aus einer Hand liefert. AZOWO, gegründet 2015 in Süddeutschland, mit Standorten in Biberach, Stuttgart und Bratislava, arbeitet europaweit mit Kunden wie dem Flughafen München, der Schweizer AEW Energie AG und Swiss E-Car, Liebherr, dem Telekommunikationsanbieter M-net und den Stadtwerken Pfaffenhofen zusammen. Unsere Partner Geotab und Invers sind eng an unserer Seite.

Die AZOWO-Plattform entspricht zu 100 % den EU-Datenschutzbestimmungen.

Entdecken Sie unsere Produkte für alle vernetzten, elektrischen und autonomen Geschäftsprozesse. Flottenmanagement, Mobilitätsmanagement, multi- oder monomodal: ROI und Nachhaltigkeit können in allen Branchen maximiert werden. Differenzieren Sie sich in Ihrer Branche und profitieren Sie von Echtzeit-Fahrzeugdaten aller großen OEMs auf der AZOWO-Plattform. Oder bauen Sie einen neuen Geschäftsbereich auf!

Wir unterstützen Sie im persönlichen Kontakt und mit unserem Customer Success Team, sodass Ihre nahtlosen Mobilitätsdienstleistungen gelingen. Die modulare Struktur unserer Anwendung lässt maximale Flexibilität und hohe Individualisierungsmöglichkeiten zu.

Ansprechpartner:

Robert Petrow (Senior Sales Consultant)
Mobil: 0151/67656283
E-Mail: rp@azowo.com

Avis

Avis Budget Autovermietung GmbH & Co. KG
Zimmersmühlenweg 21
61437 Oberursel
Websites: www.avis.de / www.budget.de



Die Avis Autovermietung betreibt eine der weltweit bekanntesten Marken der Autovermietbranche mit etwa 5.500 Stationen in ungefähr 170 Ländern. Avis steht für eine lange Historie von Innovationen in der Mietwagenbranche und ist eine der weltweit stärksten Brands für Kundenbindung. Avis gehört zur Avis Budget Group, Inc., der Muttergesellschaft von Avis, Budget, Zipcar, Payless, Apex Car Rentals, France Cars und Maggiore. Mit diesen führenden Mobilitätsmarken können Kunden nahezu jeden Fahrzeugtyp (Pkw, Lkw, Transporter) über einen beliebigen Zeitraum und für jeden Zweck (Geschäft, Freizeit) an mehr als 11.000 Standorten in rund 170 Ländern erhalten.

BFE Fleet Concepts GmbH

Schillerstraße 5
37170 Uslar
Tel.: 05571/9169981
E-Mail: info@bfe-fleet.de
Website: www.bfe-fleet.de



Die BFE Fleet Concepts GmbH gehört seit 2009 zu den führenden Anbietern von Fuhrparkmanagement für mittelständische Unternehmen mit einer Flottengröße von bis zu 500 Fahrzeugen. Das Beratungsunternehmen hat sich auf Fuhrpark-Consulting, Flottenmanagement und Fuhrparkmanagement spezialisiert. Die Arbeit von BFE unterscheidet sich deutlich von den sonst üblichen Mobilitätskonzepten für gewerbliche Dienstfahrzeuge auf dem Leasingmarkt. An erster Stelle steht bei BFE die individuelle Beratung rund um den Fuhrpark. Um eine optimale Auswahl an Vertragspartnern anbieten zu können.

BMW Group

Lilienthalallee 26
80939 München
Tel.: 089/1250-16040
E-Mail: grosskunden@bmw.de
Websites: www.bmw.de/grosskunden / www.mini.de/grosskunden



Firmenkurzporträt

Die BMW Group ist mit ihren Marken BMW, MINI, Rolls-Royce und BMW Motorrad der weltweit führende Premium-Hersteller von Automobilen und Motorrädern und Anbieter von Premium-Finanz- und Mobilitätsdienstleistungen.

Das Unternehmen hat frühzeitig die Weichen für die Zukunft gestellt und rückt Nachhaltigkeit und Ressourcenschonung konsequent ins Zentrum seiner Ausrichtung, von der Lieferkette über die Produktion bis zum Ende der Nutzungsphase aller Produkte.

Bis zum Jahr 2030 will die BMW Group in Summe die Marke von zehn Millionen vollelektrischen Fahrzeugen überschreiten, die an Kunden ausgeliefert werden. Bereits deutlich vor 2030 soll mehr als die Hälfte des weltweiten Absatzes aus vollelektrischen Fahrzeugen bestehen. Die Marke MINI wird bereits Anfang der 2030er-Jahre ausschließlich vollelektrische Fahrzeuge anbieten.

Flexibilität für Sie und Ihr Unternehmen.

Unternehmen stellen hohe Anforderungen an ihren Fuhrpark. Zu Recht. BMW steht nicht nur für maximale Fahrfreude, sondern auch für Effizienz beim Kraftstoffverbrauch und exzellente individuelle Betreuung:

- Hoch spezialisierte Key-Account-Manager betreuen Sie und Ihre Tochterunternehmen vor Ort und erarbeiten für Sie auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Angebote.
- In unserem Flottenkundenportal für Fuhrparkmanager erfolgt die Unterzeichnung von wichtigen Vertragsdokumenten digital. Sie erhalten zudem zeitnahe und detaillierte Informationen zu Produkten und können Ihren Bestellvorlauf und Ihre Liefertermine einsehen.

BLG LOGISTICS GROUP AG & Co. KG

Präsident-Kennedy-Platz 1 A
28203 Bremen
Tel.: 0421/398-6179
Website: www.blg-logistics.com



BLG ist der führende Technik- und Logistikdienstleister für die internationale Automobilindustrie in Deutschland und Europa. Pro Jahr werden mit dem weltweiten BLG-Netzwerk über 4,8 Millionen Fahrzeuge umgeschlagen, transportiert oder technisch bearbeitet. Für Mobilitätsanbieter, Auto-Abodienste, Hersteller, Flottenbetreiber, Marktplätze und Einzelhandelsorganisationen bietet BLG mit deutschlandweit verteilten Autoterminals umfassende Dienstleistungen rund um die Ein- und Aussteuerung von Neu- und Gebrauchtwagen an.

Von der Erstinspektion (PDI), Bewertung auf Schäden, optischen und technischen Reparaturen über Reifenservice, Beklebungen/Folierungen, Endkundenübergaben und -übernahmen bis hin zur Bebilderung von Fahrzeugen ermöglicht BLG als Full-Service-Dienstleister schlanke und transparente Prozesse. Mit unseren Terminals in Bremerhaven, Hamburg, Duisburg, Neuss, Kelheim und Dodendorf sowie weiteren Netzwerkpartnern verhelfen wir unseren Kunden auch überregional, bundesweite Zielgruppen zu erschließen. Dabei greift die BLG-Gruppe auf ihre langjährige Erfahrung als Seehafen- und Logistikdienstleister zurück. Seit über 140 Jahren steht das Unternehmen mit Hauptsitz in Bremen für Logistik mit Herz und Verstand. Heute ist BLG LOGISTICS mit fast 100 Standorten und Niederlassungen in Europa, Amerika, Afrika und Asien präsent.

Bis 2030 will BLG klimaneutral sein – und war dabei der erste deutsche Logistikdienstleister mit einer wissenschaftlich anerkannten Klimaschutzzielsetzung. Wir investieren in unser Logistiknetzwerk und in unsere Autoterminals und ergänzen konsequent smarte, digitale Lösungen und nachhaltige Konzepte für klimafreundliche Transporte und Dienstleistungen.

- Ob Leasing, Full-Service-Leasing oder Fuhrparkmanagement: Gemeinsam mit unserer Tochtergesellschaft Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH sowie mit freien Leasinggesellschaften unterstützen wir Sie individuell bei der Verwaltung und Finanzierung Ihrer Fahrzeugflotte.
- Eine feste Zuordnung zu unseren leistungsstarken BMW Großkundenstützpunkten sorgt dafür, dass Sie in allen Abwicklungsfragen immer einen verlässlichen Ansprechpartner haben. Eine dezentrale und flexible Betreuung bleibt dabei jederzeit gewährleistet.
- Auch unabhängig vom Standort Ihres Unternehmens können Sie sich an einem BMW Großkundenstützpunkt in Ihrer Nähe individuell beraten lassen oder persönliche Probefahrten vereinbaren.
- Durch den Einsatz modernster Logistiksysteme garantieren wir reibungslose Auslieferungen mit allen Serviceleistungen über alle BMW und MINI Stützpunkte. Selbstverständlich ist auch eine Abholung in der BMW Welt möglich.
- Bundesweit verbindliche Konditionen bieten Ihnen dabei ein Maximum an Zuverlässigkeit.

Ansprechpartner:

Wolfgang Schulz, Leiter Vertrieb an Großkunden

Bott GmbH & Co. KG

Bahnstr. 17
74405 Gaildorf
Tel.: 07971/2510
E-Mail: info@bott.de
Website: www.bott.de



bott bietet den Rundumservice für Flottenmanager und übernimmt alle notwendigen Arbeitsschritte, um aus einem Serienwagen das ideale Servicefahrzeug zu machen – egal ob Großraumtransporter, Pkw oder Anhänger. Essenziell dafür ist eine detaillierte Planung des Umbaus, die die bestehenden Arbeitsabläufe und Ziele des Kunden miteinbezieht.

Die frei konfigurierbare bott vario3 Fahrzeugeinrichtung erlaubt eine fachgerechte Sicherung von Gütern aller Art. Beispiele sind Gasflaschen, Glasscheiben, Flüssigkeitsbehälter und Paletten. Auch Klein- und Langteile, Arbeitsgeräte und Dokumente werden komfortabel und organisiert verstaut. Die Einrichtung ist darauf ausgelegt, den Stauraum bestmöglich zu nutzen, selbst ein Minimum an Gewicht zu beanspruchen und gleichzeitig ein repräsentatives Erscheinungsbild abzuliefern. Hinzu kommt die Installation elektronischer Komponenten, wie Lichtwarnbalken, Standklimaanlagen, einer bedarfsgerechten Stromversorgung sowie Innen- und Außenbeleuchtung. Auch die dazugehörige Fahrzeugbeschriftung produziert bott auf Wunsch selbst.

Ein flächendeckendes Netz aus eigenen Niederlassungen und Servicepartnern kümmert sich um die fachgerechte Auftragsabwicklung. Das betrifft neben dem eigentlichen Ausbau auch die Anmeldung der Fahrzeuge sowie die dezentrale Auslieferung direkt zum Kunden. Auf diese Weise stattet bott den öffentlichen Dienst gleichermaßen mit den passenden Fahrzeuglösungen aus wie Großkonzerne, mittelständische Betriebe und Einzelunternehmer.

Cadillac Europe

Boulevard Lilienthal 6
CH-8152 Opfikon/Schweiz
Website: www.cadillaceurope.com

STEIGERN SIE DAS POTENZIAL IHRER FLOTTE MIT DEM NEUEN LYRIQ

Cadillac stellt in Europa sein neues Elektromodell vor, den Cadillac LYRIQ. Der LYRIQ basiert auf der innovativen Ultium-Plattform von General Motors und ist der erste rein elektrisch betriebene SUV von Cadillac, der in Europa auf den Markt kommt.

Angetrieben von fortschrittlicher Elektrotechnologie, bietet der LYRIQ bemerkenswerte Leistung und Effizienz. Sein elektrischer Antriebsstrang liefert ein sofortiges Drehmoment für eine schnelle Beschleunigung und ein aufregendes Fahrerlebnis. Die erweiterte Reichweite reduziert die Anzahl der Ladestopps während der Fahrten. Das fortschrittliche Infotainmentsystem und die Fahrerassistenzfunktionen machen zudem jede Fahrt zu einem besonderen Erlebnis. Das elegante Design des LYRIQ und die Liebe zum Detail hinterlassen einen bleibenden Eindruck.

Als reines Elektrofahrzeug erzeugt der LYRIQ im Fahrbetrieb keine Abgasemissionen und so tragen wir dazu bei, die Luftverschmutzung zu reduzieren und den Planeten zu schützen. Dabei stehen die Sicherheit und der Komfort Ihrer Mitarbeiter dank innovativer Funktionen wie fortschrittlicher Fahrerassistenzsysteme und stimmungsvoller Innenbeleuchtung an erster Stelle.

Die Kombination all dieser Elemente mit der legendären Marke Cadillac wird zweifellos den Ruf Ihres Unternehmens elektrisieren. Besuchen Sie uns in Halle 6, Stand-Nr. A 22–26, und erfahren Sie mehr.

BOB Automobile GmbH

Höherweg 141–151
40233 Düsseldorf
Tel.: 0211/73773-0
E-Mail: kundenbetreuung@bob-automobile.de
Website: www.bob-automobile.de



BOB Automobile ist eine Autohausgruppe mit Standorten im Ruhrgebiet, im Bergischen Land und im Rheinland. Als Partner der Marken Renault, Alpine, Dacia, Mazda, Hyundai, Jaguar und Land Rover verkaufen, reparieren und warten wir Pkw und Nutzfahrzeuge. Unsere Werkstätten bieten Meisterkompetenz und Originalteile. In Leverkusen sind wir Partner des ADAC.

Unser Leistungsportfolio für Gewerbekunden:

Beratung im Außendienst / Hol- und Bring-Service / Fahrzeug-Portfolio inkl. Auf- und Umbauten / E-Kompetenz: Probefahrten, Wallboxen, Photovoltaik, Installation / Finanzierung und Leasing inkl. Full Service / 24-Stunden-Ab-schleppdienst / Eigene Karosseriewerkstatt und Lackierung / Fahrradvertrieb und Dienstradleasing

Carano Software Solutions

Bornstraße 32
12163 Berlin
Tel.: 030/399944-0
E-Mail: sales@carano.de
Website: www.carano.de



Profitieren Sie von über 30 Jahren Expertise im Fuhrparkmanagement! Ob Dienstwagen, Nutzfahrzeuge, Mischfuhrpark oder Fahrzeugpool: Digitalisieren Sie die Abläufe rund um Fuhrparkmanagement, Beschaffung, Halterhaftung oder Corporate Carsharing. Mit unseren praxiserprobten Lösungen sorgen Sie für mehr Transparenz und volle Kostenkontrolle in der Flotte. Derzeit werden mit Carano über 400.000 Fahrzeuge beschafft, verwaltet und verkauft. Um zukünftigen Herausforderungen gerecht zu werden und unsere Produkte stetig zu verbessern, forschen wir mit renommierten Partnern an Lösungen für den Fuhrpark von morgen. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!



Ansprechpartner:

Christian Meola, Key Account Fleet Manager
E-Mail: christian.meola@gm.com



BYD Automobile Germany GmbH

Zettachring 6
70567 Stuttgart
Website: www.byd.com/de



BYD Auto ist der weltgrößte Hersteller von Elektrofahrzeugen. 2023 setzte der chinesische Konzern mehr als drei Millionen Fahrzeuge ab und stieg mit diesem Erfolg in die Top Ten der globalen Automobilindustrie auf. Um so beachtlicher ist diese Leistung, weil das Unternehmen erst seit 2008 Elektrofahrzeuge produziert. Der Mutterkonzern BYD Co. Ltd war vor der Diversifizierung in die Automobilbranche vor allem für seine Batterietechnologie bekannt, die in Mobiltelefonen aller namhaften Marken zum Einsatz kommt.

Die Expertise im Bereich der Energiespeicher zeichnet auch die Autos von BYD aus. Bei der einmaligen Blade-Batterie von BYD handelt es sich um eine Eigenentwicklung, die sich deutlich von den Produkten der Konkurrenz unterscheidet und etliche Vorteile bietet. Das Batteriepaket besteht aus vielen schlanken Zellen, die wie Klingen aussehen. In den Zellen wird Lithium-Eisenphosphat (LFP) verwendet, welches eine Energiedichte mit dem Spitzenwert von 145 Wh/kg erreicht. Der Energiespeicher kommt ohne Kobalt, Mangan oder Zink aus. Das überragende Sicherheitsniveau der Blade-Batterie demonstriert das souveräne Abschneiden beim Nagelpenetrationstest, der strengsten Methode zur Prüfung des thermischen Durchgehens einer Batterie, die zugleich die Folgen eines schweren Verkehrsunfalls simuliert.

BYD überzeugt aber nicht nur mit Spitzentechnologie, sondern auch mit einem Fahrzeugangebot, das perfekt auf die Bedürfnisse des europäischen Markts zugeschnitten ist. Mit den potenziellen Kunden im Fokus deckt das Portfolio die wichtigsten Segmente ab. Es reicht vom kompakten Fünftürer DOLPHIN über das Kompakt-SUV ATTO3 sowie die Limousine SEAL in der oberen Mittelklasse bis zum siebensitzigen Oberklasse-SUV TANG. Das neueste Modell für Europa ist der SEAL U, ein SUV der oberen Mittelklasse, das auf der e-Plattform 3.0 basiert. Die Blade-Batterie, der 8-in-1-Antriebsstrang und der 160 kW/330 Nm starke Synchronmotor, der die Vorderräder antreibt, sorgen für eine souveräne Reichweite von 420 beziehungsweise 500 Kilometern (WLTP, kombiniert). Die hochmoderne Antriebstechnik trifft auf einen großzügigen, komfortablen Innenraum, der Passagiere auf allen Plätzen begeistert. Auch die fortschrittlichen Lösungen in den Bereichen Infotainment, Konnektivität und Sicherheitsassistenten überzeugen: Der 15,6 Zoll große Infotainmentbildschirm lässt sich horizontal oder vertikal ausrichten; viele Fahrzeugfunktionen lassen sich mit dem Smartphone bedienen und der Umfang der Assistenzsysteme lässt keine Zweifel an der Sicherheit des SEAL U. Euro NCAP zeichnete ihn mit dem Maximum von fünf Sternen aus. Für Vertrauen sorgen die Garantien von BYD: vollumfängliche Herstellergarantie für sechs Jahre / 150.000 Kilometer Laufleistung; 70 Prozent der Batteriekapazität für bis zu acht Jahre alte Fahrzeuge / 200.000 Kilometer; acht Jahre auf den E-Motor, bei einer Laufleistung von maximal 150.000 Kilometern.



Car Professional Fuhrparkmanagement und Beratungsges. mbH & Co. KG

Flughafenstraße 54
22335 Hamburg
Tel.: 040/53105-0
E-Mail: info@carprofessional.de
Website: carprofessional.de



Ihr kompetenter Partner für Fuhrparkmanagement, Mobilitätsdienstleistungen und Mobilitätsmanagement

Mit der Betreuung von über 90.000 Fahrzeugen ist die Car Professional Management einer der größten Anbieter für Fuhrparkmanagement, Mobilitätsdienstleistungen und Mobilitätsmanagement. Unabhängig von Herstellern, Finanzierungsarten oder Leasinggebern bieten wir unseren Kunden seit 30 Jahren effiziente Fuhrparklösungen.

Individuelle Beratung

Mit unserem separaten Consulting-Team bieten wir Ihnen professionelle Beratungsleistungen auf höchstem Niveau. Ein persönlicher Ansprechpartner sichert die professionelle Rundumbetreuung und Beratung auf höchstem Niveau. Um den optimalen Einsatz der richtigen Fahrzeugmodelle und Antriebe sicherzustellen, entwickeln wir mit Ihnen gemeinsam maßgeschneiderte Konzepte.

Dies alles schaffen wir mit einem agilen Team und kurzen Kommunikationswegen. Dank unserer Zugehörigkeit zur Société Générale bieten wir Ihnen aber gleichzeitig die Stabilität und Sicherheit eines globalen Konzerns.

Wir treten an, um mit den neuesten Technologien und Marktentwicklungen das Beste für Sie zu erreichen.

CPM ist als Tochtergesellschaft der ALD Automotive Teil des Ayvens Konzerns.

carbonify business solution

carbonify GmbH
Lochhamer Schlag 11 A
82166 Gräfelfing
E-Mail: info@carbonify.de
Website: www.carbonify.de/b2b



THG-Quote as a Service: Nachhaltig. Wertstiftend. Skalierbar.

- **Fuhrpark und Flottenbetreiber:**
Sie erhalten für jedes E-Fahrzeug eine jährliche THG-Prämie. Egal ob Pkw, Transporter, Bus oder Lkw: Wir bieten Ihnen die besten Konditionen und unkomplizierte Prozesse.
- **Öffentliche Ladeinfrastruktur:**
Mit jeder einzelnen Kilowattstunde verdienen Sie bares Geld! Der Aufwand beträgt für Sie dabei jährlich nur wenige Minuten. Wir übernehmen den Rest.
- **Reselling via THG-Plattform:**
Riesiges Potenzial durch Millionen E-Fahrzeuge in Deutschland. Bieten auch Sie Ihren Kunden auf Basis unserer Software und Dienstleistungen die THG-Quote an. Wir übernehmen für Sie die operative Abwicklung. Win-win.

THG-Quote: Der Treibstoff der Verkehrswende. Profitieren auch Sie!

- **Neukundengewinnung:**
Niedrige Einstiegshürden für Elektromobilisten sowie eine einfache und vollständig digitale Customer-Journey ermöglichen umfassende Kundengewinnungseffekte. THG-Quote als Kundenakquiseinstrument für Ihr Kerngeschäft.
- **Bestandskundenbindung:**
Eine Jahr für Jahr neue THG-Quote mit stets positiv behafteten Touchpoints sorgt für ein hohes Potenzial der Bestandskundenbindung. Gemeinsam stellen wir sicher, dass Ihre Kunden sich über die THG-Quote an Sie binden.
- **Zusatzerlöse:**
Für Ihre eigene Flotte und Ladepunkte erhalten Sie umfassende Erlöse. Auch im Reselling stehen einer eigenen Marge geringe operative Kosten gegenüber. Eine Win-win-Situation für Sie und Ihre Kunden.

CAR24 GmbH

Falderbaumstraße 41
34123 Kassel
Tel.: 0561/50571100
Website: www.car24.de



CAR24 „We move every business“

Seit 25 Jahren sorgt CAR24 im Bereich der intelligenten Fahrzeugüberführungen mit einem Pool an über 1.600 Fahrern bundesweit dafür, dass Pkw, Lkw oder auch Busse schnell und durchdacht von A nach B kommen. Dabei ist es den Experten gleich, ob es sich um ein einzelnes Fahrzeug oder einen ganzen Fuhrpark handelt.

Mit über 80.000 Transfers jährlich hat sich CAR24 als Marktführer für Fahrzeugüberführungen auf eigener Achse in Deutschland etabliert. Zu den Kunden zählen Leasingfirmen, Fahrzeughersteller, Autohäuser aus dem In- und Ausland sowie die zehn größten Anbieter im Bereich der Autovermietung.

Über 1.600 Mitarbeiter garantieren die prompte und sichere Ausführung der Aufträge, und das rund um die Uhr, 24/7 das ganze Jahr.

Darüber hinaus bietet CAR24 mit dem Tochterunternehmen CAR24 Wash & Care auch professionelle Fahrzeugaufbereitung. Hier kümmert sich das Team der CAR24 Wash & Care darum, dass Fahrzeuge hygienisch und sauber sind. Auch hier hat das Kasseler Unternehmen individuelle, kundenorientierte Aufbereitungskonzepte im Angebot. Die vergangenen Jahre hat CAR24 genutzt, um die bestehenden und neuen Dienstleistungen weiter auszubauen und durch umfangreiches Feedback den Kundenservice weiter zu verbessern. Um den Kunden maßgeschneiderte Lösungen zu bieten, wurde das Angebot stetig ausgebaut und den modernen Herausforderungen des Markts innovativ und einzigartig angepasst.

CARMADA | freenet AG

Deelbögenkamp 4
22297 Hamburg
E-Mail: info@carmada.de
Website: www.carmada.de



CARMADA ist das Fuhrparkmanagementsystem in der Cloud – die Lösung, die die gesamte Verwaltung Ihres Fuhrparks in einem Programm vereint. Innerhalb weniger Minuten erhalten Sie Zugriff auf umfassende Funktionalitäten.

Vorteile der Fuhrparksoftware:

- Alle Informationen in einem Tool: Fahrzeuge, Fahrer, Leasinggeber, Termine, Tankkartendaten usw.
- Poolfahrzeugmanagement mit digitalem Schlüsselschrank
- Fahrer-Selfservice: Online-Schadensmeldung, Poolfahrzeugbuchungen, Fahrzeug-UVV und HU, Kilometerstandsangabe
- Digitale Protokolle, z. B. bei Fahrzeugübergaben
- Kostenmanagement und Reportings
- Zertifizierter E-Learning-Kurs zur Fahrerunterweisung
- Digitale Führerscheinkontrollen per Video-Ident oder mittels App und Texterkennungsoftware

Erweitern Sie die Software um weitere Funktionen wie das elektronische Fahrtenbuch oder die Live-Ortung der Flotte – mit der zugehörigen Hardware unseres Partners, der Bornemann AG.

Die Plattform bietet einen sicheren und schnellen Zugriff auf all Ihre Fuhrparkdaten und Abläufe, ohne aufwendige lokale Software-Installation über verschiedene Standorte hinweg.

CARGLASS GmbH

Godorfer Hauptstraße 175
50997 Köln
Tel.: 0800/0887355
E-Mail: vertrieb@carglass.de
Website: www.carglass4fleets.de



Carglass® und der Belron® Konzern

Carglass® ist Teil des 1897 in Südafrika gegründeten Belron® Konzerns, des weltweit führenden Unternehmens im Bereich Fahrzeugglas. Heute hat der Konzern seinen Hauptsitz in Großbritannien.

In Deutschland sind wir flächendeckend in 370 Service-Centern und rund 200 mobilen Einheiten sowie in Österreich in 22 Service-Centern immer für unsere Kunden da.

Rekalibrierung – höchste Präzision für Ihre Sicherheit

Viele moderne Fahrzeuge sind mit Fahrerassistenzsystemen wie einem Notbrems-Assistenten oder einem Spurhalte-Assistenten ausgestattet und stellen einen wichtigen Sicherheitsfaktor dar. Nach einem Scheiben-Neueinbau ist eine Rekalibrierung daher vorgeschrieben. Bei Carglass® führen wir diese basierend auf den Herstellervorgaben aus. Mit unserem European Technology Center für Kalibrierung in München betreiben wir seit 2019 unseren eigenen Forschungs- und Entwicklungsstandort und nehmen so europaweit die Funktion des Innovators und Impulsgebers innerhalb unseres Mutterkonzerns Belron® ein.

Nachhaltigkeit bei Carglass®

Das unternehmerische Handeln von Carglass® ist seit Jahren von einem hohen Verantwortungsbewusstsein geprägt. Den ökonomischen Erfolg mit sozialen und ökologischen Ansprüchen in Einklang zu bringen, ist fester Bestandteil unserer Unternehmensstrategie.

„Repair First“ – das Carglass®-Prinzip

Dank der Repair-First-Strategie von Carglass® bedeutet ein Steinschlag nicht immer gleich eine neue Scheibe. Unser patentiertes Glass-Medic-Verfahren ermöglicht in vielen Fällen eine Reparatur des Schadens, ohne dass die Scheibe getauscht werden muss. So kann jährlich bei bis zu 40 Prozent der Aufträge auf einen Scheiben-Neueinbau verzichtet und Zeit und Ressourcen können eingespart werden.

Ihre Vorteile als Firmenkunde

- Flächendeckendes Netzwerk – auch für Kalibrierungen
- Individuelle und persönliche Betreuung
- Kurze Standzeiten durch schnelle Schadenabwicklung
- Schnelle Verfügbarkeit von Scheiben in Originalqualität
- Kooperation zur unkomplizierten Schadenabwicklung mit fast allen Versicherungen
- Transparente Kostenstruktur mit maßgeschneiderten Angeboten für Selbstzahler
- Schadenssummenreduzierung durch Repair-First-Strategie
- Möglichkeit der Einrichtung eines personalisierten Online-Buchungsportals mit Echtzeit-Terminvereinbarung (abhängig von der Flottengröße)

carexpert KFZ-Sachverständigen GmbH

Mombacher Str. 4
55122 Mainz
Tel.: 06131/4882-882
E-Mail: vertrieb@carexpert.de
Website: www.carexpert.de



Den digitalen Schadenprozess von morgen schon heute umzusetzen, ist eines der Ziele, die carexpert erfolgreich verfolgt. Ob digitale Fotodokumentation, Videobesichtigungen oder Schadenprognosen in Echtzeit: Dafür erforschen und entwickeln wir am Hauptsitz in Mainz gezielt Prozesse und stellen maßgeschneiderte Lösungen zur Verfügung. Durch die nahtlose Integration in die Systeme unserer Kunden revolutionieren wir als Full-Service-Dienstleister die Standards im Schadenprozess. Zusätzlich zur digitalen Kompetenz verfügt carexpert über ein deutschlandweit aktives Netzwerk aus Kfz-Sachverständigen.

CHARGE NOW for Business

powered by Digital Charging Solutions GmbH
Rosenstraße 18–19
10178 Berlin
E-Mail: fleet@digitalchargingsolutions.com
Website: www.chargenowforbusiness.com



CHARGE NOW for Business bietet eine einfache Elektrifizierung von Unternehmensflotten. Die Softwarelösung ermöglicht Leasinganbietern, Flottenbetreibern und Großunternehmen das Vertrags-, Tarif- und Zugangsmanagement für E-Autos in ihren Flotten. Die App und das Portal sind als Standardlösung, White-Label-Lösung oder API-Lösung erhältlich. Großkunden können individuelle Anpassungen vornehmen, während kleinere Unternehmen den Service direkt online bestellen und einrichten können. Integrierte Heimladelösungen in Partnerschaft mit ausgewählten Anbietern ermöglichen Flottenkunden die Ausstattung ihrer Dienstwagenfahrer mit Wallboxen für zu Hause und die Einrichtung von Ladeinfrastruktur am Arbeitsplatz.

ChargeHere GmbH

Birkenwaldstr. 34
70191 Stuttgart
Tel.: 0711/36087620
E-Mail: anfragen@chargehere.de
Website: www.chargehere.de



ChargeHere? Zukunftsverlässlich!

Als Full-Service-Anbieter für Ladeinfrastruktur hat es sich ChargeHere – ein Unternehmen der EnBW – zur Aufgabe gemacht, seinen Kunden die zuverlässigste Ladelösung inklusive aller Services, die in der Energiewelt von Morgen (Smart Charging) gebraucht werden, zu bieten. Denn wer einen Fuhrpark betreibt oder Unternehmensinfrastruktur verantwortet, will sicher sein, dass Lösungen, die jetzt angeschafft werden, auch in zehn Jahren noch relevant sind, skalierbar bleiben und dass Beratung, Service und Support von absoluten Profis geleistet werden. Für seine Kunden bietet ChargeHere deshalb das Gesamtpaket für den individuellen E-Ladepark am Firmenstandort. Mit der eigens entwickelten AC-Ladelösung für Unternehmen und Gewerbeimmobilien laden Poolfahrzeuge, Mitarbeiter und Gäste effizient & einfach während der Arbeitszeit.

Neben den wesentlichen Hardwarekomponenten berücksichtigt die ChargeHere-Ladelösung auch die gesamte Servicewelt einer zukunftsfähigen Ladeinfrastruktur. Darunter die Abrechnung beim Laden unterwegs sowie die Integration von hauseigenen PV-Anlagen. Ein intelligentes Lade- und Lastmanagement hält die Netzanschlussleistung immer im Blick und steigert zugleich die Energieeffizienz der Kunden. Mit smarten Multi-Chargepoint-Lösungen und der Einbindung von PV schafft ChargeHere den Win-win für das Netz und die Energiekosten.

Dafür, dass eine Zukunft, die sicher kommt, auch sicher ist. Dafür ist ChargeHere zukunftsverlässlich.

chargeBIG

MAHLE chargeBIG GmbH
 Pragstr. 26-46
 70376 Stuttgart
 Tel.: 0711/501-0
 E-Mail: info@chargeBIG.com
 Website: www.chargeBIG.com



chargeBIG ermöglicht die Mobilität der Zukunft durch die Bereitstellung einer skalierbaren Ladeinfrastruktur mit intelligentem Lastmanagement. AC-Ladelösungen für Anwendungsfälle von 18 bis 100 oder mehr Ladepunkten lassen sich ebenso umsetzen wie Lösungen für kleinere Anwendungsbereiche bis sechs Ladepunkte, ob für Privatpersonen oder Gewerbe. Der Grundgedanke von chargeBIG ist: „Laden so schnell wie nötig, nicht so schnell wie möglich“. Daher ist chargeBIG die ideale Ladelösung für Parkflächen, auf denen viele E-Fahrzeuge längere Zeit stehen. Zu unseren Zielgruppen gehören vor allem Unternehmen, Parkhausbetreiber und Wohneigentümergeinschaften.

Chargemaker

Stützeläckerweg 14
 60489 Frankfurt/Main
 Tel.: 069/979460-500
 E-Mail: kontakt@chargemaker.de
 Website: www.chargemaker.de



Wir sind Chargemaker, ein Unternehmen der Dussmann Group und Mainova. Als spezialisierter Full-Service-Anbieter begleiten wir bundesweit Unternehmen beim Auf- und Ausbau sowie Betrieb von Ladeinfrastruktur. Unsere ganzheitlichen Ladelösungen erfüllen Ihre individuellen Anforderungen und sind außerdem zukunftsfähig. Dafür sorgen wir mit unseren passgenauen Produkt- und Servicebausteinen:

- Planung & Konzeption
- Energie- & Ladeinfrastruktur
- Betrieb & Abrechnung

Choice AG

Thomas-Mann-Straße 16-20
 90471 Nürnberg
 Tel.: 0911/480499-0
 E-Mail: info@choice.de
 Website: www.choice.de



Choice ist der Partner für Ihr Mobilitätsangebot.

Wir bei Choice unterstützen unsere Kunden bereits seit über 20 Jahren dabei, erfolgreiche Mobilitätsangebote am Markt zu platzieren. Im Laufe dieser Zeit haben wir uns von einer Fahrzeugeinkaufsgesellschaft zu einem Full-Service Dienstleister für ihr Mobilitätsangebot entwickelt.

Unsere Kunden sind Automobilhersteller, Fahrzeugimporteure, Autohandelsgruppen, Autovermietungen, Banken, Versicherungen, Industrieunternehmen sowie jegliche Art von Flottenbetreibern und Unternehmen mit Bedarf an nachhaltiger, zukunftsweisender Mobilität.

Unsere Mobilitätslösungen sind passgenau für die jeweiligen Kundenanforderungen. Die einzelnen Leistungen stellen wir selbst und mithilfe unserer Tochterunternehmen (Nuts One GmbH, insertEFFECT GmbH, VISI/ONE GmbH, Fuhrwerk Plus GmbH) sowie externer Dienstleister zur Verfügung.

Das Ziel und Ergebnis ist dabei immer ein Mobilitätsangebot, das erfolgreich unter Ihrer Marke betrieben wird.

Nach dem Motto: Ihre Marke. Ihre Kunden. Ihr Angebot.

ChargePoint Germany GmbH

Speicherstraße 20, Werk 12
 81671 München
 Tel.: 030/72621258
 E-Mail: sales@chargepoint.com
 Website: www.chargepoint.com



Wir sind spezialisiert auf Ladelösungen für Elektrofahrzeuge

Elektromobilität ist für jeden eine gute Entscheidung. Durch uns ist sie auch die einfachste. Seit 2007 ist es unser alleiniges Ziel, beim Laden von Elektrofahrzeugen die bestmögliche Erfahrung für alle zu schaffen, die sich am Wandel hin zur Elektromobilität beteiligen. Wie wir das schaffen und warum wir niemals damit aufhören?

Jede Sekunde wird ein Elektroauto an eine ChargePoint-Ladestation angeschlossen

Seit über einem Jahrzehnt bauen wir das Ladenetzwerk der Zukunft auf. Wir haben mehr Möglichkeiten zum Laden geschaffen als jeder andere. Fahrer verlassen sich auf uns, damit sie jederzeit sorgenfrei aufladen können.

Das Laden von E-Fahrzeugen ist unsere Expertise – und wir bieten alles aus einer Hand

Pkw, Lieferwagen, Busse und mehr – wir laden jedes Elektrofahrzeug, egal wohin es fährt. Wir haben ein vollumfassendes Portfolio an Hardware, Cloud-Services und Support mit den besten Technologien der Branche erstellt.

- Die gesamte Hardware entspricht der UL- und CE-Sicherheitszertifizierung
- Unsere mobile App und unsere Heimpladestation sind bestens bewertet
- Wir haben interne Teams zur Qualitätssicherung zusammengestellt
- Fahrer von Elektrofahrzeugen vertrauen auf unseren Support, rund um die Uhr
- Ein zunehmendes Patentportfolio und mehr als 20 Auszeichnungen für unsere Technologie

Circle K in Deutschland

Jean-Monnet-Straße 2
 10557 Berlin
 Tel.: 030/2027-8722
 E-Mail: card.services@totalenergies.com
 Website: www.fleet-card.de



Circle K in Deutschland ist ein von TotalEnergies autorisierter Einzelhändler für Tankstellen. Als zuverlässiger Partner sorgt Circle K dafür, dass Deutschland mobil bleibt. Neben einer umfangreichen Produktpalette rund um das Thema Mobilität bietet Circle K Kundinnen und Kunden an den Stationen willkommene Services und Dienstleistungen, die zum Verweilen, Entspannen, Genießen und Einkaufen einladen. Die Marke Circle K wird das Angebot in den nächsten Jahren mit neuen Shop- und Waschkonzepten und neuem Branding erweitern. Mit der Fleet Card Multi-Energie bietet Circle K zudem eine flexible Lösung an, die unterschiedlichsten Mobilitätsansprüchen gerecht wird.



Die Fleet Card Multi-Energie ist die Lade- und Tankkarte für alle Ausgaben rund um Ihre Fahrzeugflotte. Sie bietet neben vielfältigen bargeldlosen Kaufoptionen (Benzin, Diesel, CNG, LNG, LPG, Ladevorgänge, Autowäschen u. v. m.) ein breites Spektrum an Services für Ihre uneingeschränkte berufliche Mobilität.

community4you AG

Händelstraße 9
09120 Chemnitz
Tel.: 0371/909411-0
E-Mail: info@community4you.de
Websites: www.community4you.de / www.commfleet.de



Den hohen Kosten auf der Spur: mit Fuhrparkmanagementsoftware von community4you.

Fuhrparkmanagement ist wie Detektivarbeit – mit der comm.fleet Fuhrparkmanagementsoftware von community4you an Ihrer Seite sind Sie für jeden Fall gewappnet. Strukturieren Sie Daten, decken Sie Zusammenhänge auf und ermitteln Sie die Ursachen für zu hohe Kosten.

Nutzen Sie comm.fleet als Ihren digitalen Assistenten, um Termine im Blick zu behalten, Prozesse zu vernetzen und sogar vollständig zu automatisieren. Identifizieren Sie mit umfassenden Analysen Verbesserungs- und Sparpotenziale. Sparen Sie Zeit und bares Geld!

Egal, wie schwer der Fall auch scheint, wie groß der Fuhrpark oder welche Fahrzeuge – die Softwareprodukte von community4you passen sich Ihren Bedürfnissen an. Ob on Premise oder als Software as a Service aus der Cloud: mit Sicherheit eine gute Wahl.

Besuchen Sie uns auf „Flotte! Der Branchentreff“ 2024 und kommen Sie den hohen Kosten auf die Spur! Wir freuen uns auf Sie.

Ihre Ansprechpartner:

Henriette Otto, Vertrieb
Tel.: 0371/909411-637
E-Mail: henriette.otto@community4you.de



Michael Zimmermann, Vertrieb
Tel.: 0371/909411-159
E-Mail: michael.zimmermann@community4you.de

claimini GmbH

Steckelhörn 11
20457 Hamburg
Website: www.claimini.com

claimini.

Das erste Schadenmanagement zum Wohlfühlen!

Key Facts: Seit 2020 sind 55 claiminizzzer in Hamburg für 40.000 Fahrzeuge und Dein Wohlbefinden da. Modernste Technologien mit einzigartigen Dashboards sorgen für eine transparente und revisionssichere Abwicklung Deiner Schäden. Für Dich heißt das: Zurücklehnen und entspannen! Mit der Kombination aus einer eigenentwickelten Softwarelösung und starken Reportings konnten wir rasch einen großen Kundenstamm für unseren Weg begeistern. #beclaiminizzzed und lerne uns kennen.

Ansprechpartner:

Florian Behn
Mobil: 0178/1198764
E-Mail: florian.behn@claimini.com

Dataforce

Hamburger Allee 14
60486 Frankfurt am Main
Tel.: 069/95930-0
E-Mail: kontakt@dataforce.de
Website: www.dataforce.de

DATAFORCE

Unsere Mission: Transparenz im Automobilmarkt

Seit über 25 Jahren macht Dataforce den Automobilmarkt transparent und bietet tiefgehende Analysen und intuitive Business-Intelligence-Lösungen, womit wir unabhängig Standards setzen. Mit Analysemodellen aggregieren wir die relevanten Automobildaten und unterstützen damit unsere Kunden dabei, ihre Absatzmärkte und -kanäle besser zu verstehen. Auf Basis von Daten aus eigenen umfangreichen Fuhrpark-Panels vermittelt Dataforce aktiv zwischen Anbietern und Flotten gemäß den individuellen Unternehmensbedingungen.

Consense GmbH

Am Breuershäuschen 2
52349 Düren
Website: www.consense-as.de

CONSENSE
Schaden-Management

Die Consense GmbH ist Ihr sachkundiger und gewissenhafter Partner für alle Themen im Bereich Schaden- und Fuhrparkmanagement.

Seit 2010 ist es unser Antrieb, für Sie als Kunde ein nicht nur individuelles, sondern auch funktionierendes und tragfähiges Lösungskonzept im Bereich Schadenmanagement zu gestalten. Unsere Unabhängigkeit bezüglich Herstellern, Versicherungen und Investoren gibt Ihnen und uns die Souveränität und Freiheit, alle Prozesse sinnhaft zu gestalten. Die Herausforderungen einer Schadensteuerung, ohne Veränderung Ihrer internen Strukturen, sind der immanente Kern unseres Tagesgeschäftes.

Wir sind fest davon überzeugt, dass wir durch unsere strukturelle Gestaltung aller Abläufe neben der zu erwartenden Effektivität auch eine für Sie höchstmögliche Effizienz erzielen. Insbesondere die Kundenorientierung und die damit einhergehende Zufriedenheit von Nutzern sowie Fuhrpark- und Kostenstellenverantwortlichen sind aus unserer Sicht einzigartig in diesem Bereich.

Unsere Dienstleistung ist geeignet für alle gewerblich genutzten Fahrzeugflotten, unabhängig ihrer Größe. Der so entstehende Mix aus verschiedenen Gewerben, Herstellern und Flottengrößen erleichtert aus unserer Sicht die maßgeschneiderte Lösung und erhöht nicht zwingend die Komplexität der Dienstleistung.

Auch im Hinblick auf die exponentiell wachsenden Möglichkeiten und Anforderungen der Digitalisierung glauben wir daran, dass der Kern des Schadenmanagements die Arbeit von Menschen mit Menschen zwingend beinhaltet. Für uns steht daher der Mensch sowohl intern als auch extern im stets Vordergrund.

Ansprechpartner:

Rainer Hansen, Geschäftsführer
E-Mail: rainer.hansen@consense-as.de

Copart Deutschland GmbH

Am Seestern 24
40547 Düsseldorf
Tel.: 0211/54011800
E-Mail: info@copart.de
Website: www.copart.de



CSI Holding GmbH

Haart 224
24539 Neumünster
Tel.: 04321/556300
E-Mail: office@getcsi.de
Website: www.csi-repair.com



Bequem, schnell, profitabel: Ihr Fahrzeug – unser Service

Die Copart Deutschland GmbH bietet ihre Dienstleistungen rund um Online-Fahrzeugauktionen für Unfall- und Gebrauchtfahrzeuge in der Bundesrepublik seit 2016 an. Hier wurden in fünf Auktionen pro Woche von Montag bis Freitag bisher bereits über 100.000 Fahrzeuge verkauft.

Dreh- und Angelpunkt in Deutschland sind dabei elf bundesweite Vermarktungsplätze an strategisch günstigen Stellen: Auf diesen zentralen, großflächigen Sammelplätzen werden die Fahrzeuge gelagert, aufbereitet, dokumentiert und können besichtigt und abgeholt werden.

Dank einer eigenen Lkw-Flotte können Fahrzeuge schnell beim Kunden abgeholt und auf Wunsch auch zum Käufer verbracht werden. Die patentierten Copart-Radlader sorgen für einen reibungslosen Ablauf in der Logistik und transportieren die Fahrzeuge ganz besonders schonend.

Der amerikanische Mutterkonzern Copart Inc. wurde bereits 1982 von Willis J. Johnson in Amerika gegründet und ist somit bereits seit über 40 Jahren in der Fahrzeugvermarktung tätig. Er verzeichnet einen Marktwert von 47,41 Milliarden Dollar. 1994 wurde das Unternehmen zu einem börsennotierten, NASDAQ-gelisteten Unternehmen, das weltweit in elf Ländern und auf vier Kontinenten gebrauchte und verunfallte Kraftfahrzeuge aller Art von Flottenbetreibern, Versicherungen, Autovermietern und -Händlern ankauft und über Online-Liveauktionen weitervermarktet.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

CSI bietet globale Expertise in der Regulierung von Massenschäden an Fahrzeugen für Hersteller, Versicherungen, Fahrzeugflotten und Unternehmensfuhrparks nach Naturkatastrophen wie Hagel und Sturm. Ihr One-Stop-Paket umfasst alle Leistungen zur Komplettabwicklung von Massenschäden inkl. ganzheitlicher Reparatur.

CSI richtet temporäre Hagelzentren zur Abwicklung von Massenschäden in Schadenregionen ein und ist weltweit bei Herstellern und Logistikern im Schadenfall tätig. CSI verfügt über ein bundesweites Partnerbetriebsnetzwerk. Als technologischer Vorreiter setzt CSI auf Innovationen wie den Hagel-Scanner. Die bevorstehende App-Kollaboration mit Fiasco zielt darauf ab, den gesamten Begutachtungsprozess zu automatisieren und zu digitalisieren – von der Aufnahme bis zur Übermittlung. Dank mobiler Lackierkabinen ist das Unternehmen örtlich und zeitlich flexibel – ein Must-have im heutigen Massenschadengeschäft.

Nachhaltigkeit gehört zu unserer Unternehmensphilosophie, wobei CSI bereits digitalisierte Prozesse nutzt, um Ressourcen zu schonen. Mit Plant-my-Tree pflanzt CSI Bäume basierend auf Fahrzeugreparaturen.

Im Jahr 2023 bearbeitete CSI weltweit 47.000 Aufträge und führte 14.000 Reparaturen durch. 32 temporäre Hagelzentren und 450 eingesetzte Ersatzwagen standen für Versicherungen, Hersteller und Autohäuser bereit.

DEKRA SE

Handwerkstraße 15
70565 Stuttgart
Tel.: 0800/3333333
E-Mail: automobil@dekra.com
Website: www.dekra.de/fuhrparkservices



Directcar

Russmann Leasing GmbH
Rüttelweg 5
63843 Niedernberg
Tel.: 06028/9775-255
E-Mail: info@directcar.de
Website: www.directcar.de



Service für Ihr Fuhrparkmanagement

Wir unterstützen Sie bei der Verwaltung Ihrer Fahrzeugflotte

Steigende Kosten, wachsende gesetzliche Vorschriften und vielfältige Betriebsrisiken fordern Sie als Betreiber jeden Tag aufs Neue.

Der Druck, Effizienz und Qualität zu steigern, ist immens. Umso wichtiger ist ein starker Partner im Wettbewerb. Zeitlich flexibel unterstützen unsere Sachverständigen Sie mit Prüfleistungen, neutralen Gutachten und Bewertungen, branchenspezifischer Beratung, Schulungen Ihres Personals und vielen weiteren Angeboten:

- Digitale Schadenbearbeitung
- i2i-Services
- Batterieschnelltest bei Elektrofahrzeugen
- Gebrauchtwagenmanagement
- Weiterbildung Fuhrparkmanager (DEKRA)
- Schadengutachten
- Innen- und Außenregulierung

Als zuverlässiger und serviceorientierter Mobilitätsanbieter und Partner bieten wir moderne Fuhrparklösungen für Gewerbetreibende, Geschäftskunden, Autovermieter und Privatkunden.

Mit über 25 Jahren Erfahrung steht der Name Russmann für Know-how, Innovation, Fairness und Transparenz. Als Spezialist im Flottenbereich bringen wir Sie von der Bedarfsanalyse über die Fahrzeugbeschaffung bis hin zur professionellen Betreuung Ihrer Flotte kostenoptimiert voran.

Perfekt auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten. Wir bieten eine große Auswahl verschiedener Modelle – vom Kleinwagen über die Mittelklasse bis hin zum Transporter – sowie Elektrofahrzeuge.

- Direkt zum Wunschauto
- Laufzeit ab sechs Monaten
- Immer einen Neuwagen fahren
- Kein Wertverlust und Verkaufsrisiko
- Stets das passende Fahrzeug
- Günstige monatliche Raten

IHRE MOBILITÄT. UNSERE ERFAHRUNG.

Deutsche Leasing AG

Geschäftsfeld Mobility
Frölingstraße 15–31
61352 Bad Homburg
Tel.: 06172/8800
Website: www.dlag.com/mobility

Deutsche Leasing | 

Der verlässliche Partner an Ihrer Seite

Die Deutsche Leasing Gruppe ist der führende lösungsorientierte Asset-Finance-Partner für den deutschen Mittelstand und bietet ein breites Spektrum an investitionsbezogenen Finanzierungslösungen (Asset Finance) und ergänzenden Dienstleistungen (Asset Services). Mit über 50 Jahren Markterfahrung steht die Deutsche Leasing Mobility für Herstellerunabhängigkeit sowie individuelle und kompetente Beratung und Betreuung in allen Belangen rund um aktuelle und zukünftige Mobilitätslösungen Ihres Unternehmens.

Unterwegs in Richtung Zukunft

Mobilitätslösungen heißt für die Deutsche Leasing Mobility, die Kernkompetenz im Fahrzeugleasing um Mobilitätsangebote und digitale Services zu erweitern. Dabei haben wir stets mehr im Blick. Wir erkennen Trends und entwickeln daraus zukunftsfähige Mobilitätskonzepte für unsere Kunden.

Leistungsangebot:

- Finanz-Leasing, Full-Service-Leasing, Fuhrparkmanagement
- 360-Grad-Angebote rund um die Elektromobilität: Beratung zu allen relevanten Fördermitteln, Aufbau der passenden Ladeinfrastruktur, Full-Service-Leasing auch bei Elektro- und Hybridfahrzeugen sowie individuelle Beratung zu allen Aspekten der E-Mobilität
- Green-Fleet-Optimierung: Ausrichtung Ihrer bestehenden Flotte und Car-Policy auf weniger CO₂-Ausstoß für einen zukunftsfähigen Fuhrpark
- Professionelle Beratung und Betreuung über die gesamte Laufzeit

Digitale Services

- Deutsche Leasing Mobility App: für eine einfache Schadenmeldung und Servicepartnersuche
- Mobility Online: Konfigurator, Kalkulator und Reporting-Tool
- Gehaltsumwandlungsmodell, webbasierter Gehaltsrechner für Firmenwagenmodelle
- Mobility DriverCheck: Halterhaftungsthemen und Unfallverhütungsvorschriften digital überprüfen, erfassen und dokumentieren

Weitere Services

- Kraftstoffmanagement, Schadenmanagement, Flottenversicherung und Mobility Protect, Reifenservice, Wartung und Reparatur, kostenlose 24-h-Hotline
- Faire Rücknahme auf Basis zertifizierter Bewertung, Vermarktung exklusiver Gebrauchtwagen



Deutscher Mittelstands-Bund (DMB) e. V.

Grafenberger Allee 128 a
40237 Düsseldorf
Tel.: 0211/200525-0
E-Mail: info@mittelstandsbund.de
Websites: www.mittelstandsbund.de / www.mittelstandswirtschaft.de



Der Deutsche Mittelstands-Bund (DMB) vertritt seit mehr als 40 Jahren die Interessen seiner rund 27.000 Mitgliedsunternehmen mit über 650.000 Beschäftigten. Damit gehört der DMB mit seinem Netzwerk in Wirtschaft und Politik zu den größten unabhängigen Interessen- und Wirtschaftsverbänden in Deutschland. Mit seiner Servicegesellschaft Mittelstandswirtschaft.de bietet er allen Verbandsmitgliedern attraktive Einkaufsvorteile. Hierzu gehören auch beste Konditionen beim Neuwagenkauf oder Leasing. Damit bildet der DMB eine starke Einkaufsgemeinschaft, bei der Mitgliedsunternehmen und Konzerne gleichermaßen profitieren.

DRIVER FLEET SOLUTION

Driver Handelssysteme GmbH
Höchster Straße 48–60
64747 Breuberg/Odenwald
Tel.: 06163/71-2590
E-Mail: info@driver-fleet-solution.de
Website: www.driver-fleet-solution.de



REIFENMANAGEMENT UND KFZ-SERVICE FÜR IHREN FUHRPARK

2005 gegründet und als Teil der Pirelli Gruppe gehört DRIVER FLEET SOLUTION mit deutschlandweit über 1200 Servicestationen zu den führenden Partnern von Leasinggesellschaften und Fahrzeugflotten. Auftragsabwicklung und Freigaben erfolgen einfach und schnell über unsere Online-Auftrags- und Abrechnungsplattform. Durch fuhrparkspezifische Mehr-Marken- und Produktstrategien helfen wir Ihnen dabei, die Kosten im Reifenbereich zu senken. Unseren Fahrzeugservice führen wir nach OEM-Vorgaben durch und unterstützen Sie bei UVV und Führerscheinkontrolle.

DriversCheck GmbH

Lichtstr. 43 i
50825 Köln
Tel.: 0221/17730710
E-Mail: info@drivers-check.de
Website: www.drivers-check.de



Über eine halbe Million Führerscheinkontrollen pro Jahr: DriversCheck ist die innovative Lösung für jeden Fuhrpark. Intuitive Handhabung, rechtliche Sicherheit und mehr Zeit für die wichtigen Aufgaben – so begeistert DriversCheck FahrerInnen und Fuhrpark-Manager gleichermaßen.

Das Herzstück bildet unsere App, so klar und verständlich wie unsere Mission. DriversCheck sichert Sie vor rechtlichen Fallstricken und übernimmt die Organisation und Durchführung der Führerscheinkontrolle in Ihrem Unternehmen. Seit mehr als sieben Jahren arbeiten wir im Team an innovativen Lösungen und der Optimierung unserer Dienstleistung. Jahrelange Branchenerfahrung, dynamische Prozesse, die sich fließend in die Arbeitsabläufe jedes Unternehmens integrieren, und eine einzigartige, smarte Kontrollsoftware: All das macht uns zum Marktführer.

Als erfahrenes Branchenunternehmen bedienen wir Ihre Fuhrparks unabhängig von Größe und Komplexität mit unserer elektronischen Führerscheinkontrolle sowie den Zusatzmodulen zur Fahrerunterweisung gemäß DGUV und der UVV Fahrzeugprüfung.

Branchengrößen wie die Volkswagen Financial Services, SIXT Leasing, SAP oder Daimler Fleet Management zählen bereits auf DriversCheck. Wann starten Sie?

DKV Mobility

Balcke-Dürr-Allee 3
40882 Ratingen
Website: www.dkv-mobility.com



DKV Mobility ist die führende B2B-Plattform für On-the-Road-Paymentlösungen mit einer Wachstumsgeschichte von rund 90 Jahren. Mit unseren Tank- und Servicekarten können unsere rund 328.000 aktiven Kunden ihre Fahrzeuge jederzeit betanken oder mit Strom laden, mit Zugang zum größten energieunabhängigen Akzeptanznetzwerk in Europa, bestehend aus rund 67.000 Tankstellen, etwa 564.000 Ladepunkten und 21.000 Tankstellen mit alternativen Kraftstoffen. Seit Dezember 2023 haben DKV Mobility Kunden zudem Zugang zu über 10.000 Tesla Superchargern in ganz Europa.

Mit der Bezahlungsfunktion DKV APP&GO innerhalb der DKV Mobility App können DKV Mobility Kunden zudem an über 5.000 Tankstellen in Österreich, Belgien, Dänemark, Deutschland, Italien, Luxemburg, den Niederlanden, Polen, Spanien, Tschechien und Ungarn ihre Tankvorgänge einfach und bequem über ihr Smartphone autorisieren.

DKV Mobility ist auch ein führender Anbieter von gewerblichen Mautlösungen in Europa und bietet darüber hinaus Servicedienstleistungen für Fahrzeuge an rund 32.000 Akzeptanzstellen und innovative digitale Lösungen an.

Im Jahr 2022 erwirtschaftete DKV Mobility ein Transaktionsvolumen von 17 Milliarden Euro und einen Umsatz von 621 Millionen Euro. Jeden Tag leben wir damit unser Unternehmens-Purpose: To Drive the Transition towards an Efficient and Sustainable Future of Mobility.

DKV Mobility – You drive, we care.

Ansprechpartner:

Volkmar Link, Vice President Sales Region D-A-CH
Tel.: 02102/5518-520
E-Mail: volkmar.link@dkv-mobility.com



DRS Hagelschaden GmbH

Am Sandtorkai 58
20457 Hamburg
Website: www.drs-group.com



Die DRS Gruppe

Vom Hageldienstleister zum Full-Service-Partner für Ihren Fuhrpark: Seit über 15 Jahren spezialisiert sich die DRS Gruppe auf die Hagelschadeninstandsetzung und Smart Repair und hat sich mit einem umfangreichen Skill-Set zum Dienstleister rund ums Auto entwickelt.

Zahlreiche Fahrzeughersteller, Händlerverbände, Versicherer, Schadensteuerer und Flottenkunden zählen zu den Kunden von DRS. Zum Unternehmensverbund gehören bundesweit Kfz-Meisterbetriebe, wie Karosserie- und Lackierbetriebe, Kfz-Werkstätten und ein hochmoderner Betrieb zur industriellen Felgeninstandsetzung. Mobile Smart Repair Teams runden die bundesweite Einsatzbereitschaft des Unternehmens ab.

Unsere Leistungen im Überblick:

- Karosserie und Lack
- Hagelschadeninstandsetzung
- Felgeninstandsetzung
- Smart Repair (auch mobil): Felgen, Interieur, Kratzer, Dellen

Hohe Kosten bei Leasingrückläufern?

Bei der Leasingrückgabe werden Ihnen Kratzer, Parkdellen, Felgenschäden etc. mit hohen Kosten in Rechnung gestellt. Wir schützen Sie vor diesen und reparieren die Schäden kostengünstig, schnell, professionell und bereiten Ihr Fahrzeug umfassend auf die Leasingrückgabe vor. Unser Fahrzeugscanner unterstützt uns bei der professionellen Begutachtung und liefert umfangreiches Bild- und Dokumentationsmaterial.

Mit unserem umfassenden Full Service und einem Leistungsspektrum, das branchenweit Standards setzt, sind wir für Ihre Flotte genau die richtige Wahl und können Ihre Kosten reduzieren. Eine gutachtengerechte Fahrzeugaufbereitung durch die DRS Gruppe ist vor diesem Hintergrund unbedingt empfehlenswert.

E.ON Drive GmbH

Arnulfstraße 203
80634 München
Website: www.eon-drive.de



E.ON Drive ist ein führender Anbieter von Elektromobilitätslösungen in Europa für Privat- und Geschäftskunden. Als 100-prozentige Tochter des E.ON-Konzerns, eines der größten Betreiber von Energienetzen und Energieinfrastruktur in Europa sowie Anbieter innovativer Kundenlösungen, bauen wir auf ein starkes Netzwerk.

E.ON Drive bietet einfache und komfortable Ladelösungen an, um den Umstieg auf nachhaltige Mobilität für alle zu ermöglichen. Dabei decken wir die gesamte Wertschöpfungskette ab – von der technischen Analyse über die Hardware-Installation bis hin zum Betrieb von Ladepunkten. Als Electromobility-Provider verfügen wir über ein Roaming-Netzwerk mit mehr als 260.000 Ladepunkten in Europa, die über die E.ON Drive App und Ladekarten zugänglich sind. E.ON Drive ist ein zuverlässiger Partner für nachhaltige Ladelösungen in 13 Ländern.

Mit E.ON Drive ElectricFleet erhalten Sie ein modulares Komplettpaket aus einer Hand. So ist Ihre Firmenflotte immer vollgeladen – jederzeit und überall.

E.ON Drive Electric Fleet besteht aus drei Modulen:

Charge@Home: Ihren Mitarbeitenden bieten wir intelligente Wallboxen für zu Hause, wartungsfreien Komfort, umfangreiche Installationsleistungen und eine rechtskonforme Rückvergütung der Stromkosten für das Laden zu Hause.

Charge@Work: Für Unternehmen haben wir die passenden AC- und DC-Ladestationen von 11 bis 400 kW und übernehmen für Sie die Planung, Installation und die Betriebsführung.

Charge@Public: Unterwegs laden Ihre Mitarbeitenden mit der E.ON Drive App und unserer ChargeCard in unserem stetig wachsenden Ladenetzwerk von über 260.000 Ladepunkten in Deutschland und Europa.

e-mobilio GmbH

Rosenheimer Str. 145 d
81671 München
Tel.: 089/2555556-24
Website: www.e-mobilio.de/flotte



Als führender Anbieter digitaler Beratungslösungen für Elektromobilität gestaltet e-mobilio den Wandel hin zur Flotten- und Unternehmenselektrifizierung in einer 360-Grad-Perspektive. e-mobilio elektrifiziert Unternehmen und deren Standorte vollumfänglich. Das Angebot reicht von einem skalierbaren und zukunftsfähigen Ladekonzept an den Firmenstandorten, unterwegs und bei den Mitarbeitenden zu Hause bis zu einer automatisierten Abrechnung sämtlicher Ladevorgänge über ein Abrechnungssystem und einem firmeneigenen Mitarbeiterportal. Das komplette Leistungsangebot ist individuell zugeschnitten auf die jeweiligen Anforderungen und Zielsetzungen des Kunden.

Echoes GmbH

Lebacher Str. 4
66113 Saarbrücken
Mobil: 0173/4312375
E-Mail: contact@echoes.solutions
Website: www.echoes.solutions



„Vehicle data as a service“. Als führender europäischer Anbieter auf dem Markt für vernetzte Fahrzeugdaten bietet Echoes Flottenmanagern und Mobilitätsdienstleistern einen Zugang zu harmonisierten Fahrzeugdaten, ohne ein zusätzliches Gerät installieren zu müssen: Kilometerstand, Wartung, Verbrauch, Standort usw. Von API bis zu den Web- und Mobilplattformen CarLocate und CarFleet stehen den Flottenmanagern speziell entwickelte Tools zur Verfügung, die helfen, ihre Fahrzeuge zu sichern oder deren Verwaltung zu optimieren. Mit nur wenigen Klicks sind die Fahrzeuge auf der Echoes-Plattform aktiviert.

Mehr Informationen unter: www.echoes.solutions

EasyPark

Luegallee 116
40545 Düsseldorf
E-Mail: b2bsalesgermany@easypark.net
Website: www.easypark.com/de/unternehmen



Optimieren Sie Kosten im Flottenmanagement mit EasyPark Business

Erlösen Sie Mitarbeiter von Parkbelegen und Spesenabrechnungen, wenn diese Firmen- oder Poolfahrzeuge fahren und parken. Mit EasyPark Business können Mitarbeiter über eine einfach zu bedienende App fürs Parken bezahlen. Sobald der Parkvorgang abgeschlossen ist, werden die Parkkosten automatisch auf die Rechnung des jeweiligen Fahrzeugs übertragen oder pro Mitarbeiter in Rechnung gestellt – das entscheiden Sie. Ihr Unternehmen erhält jeden Monat eine detaillierte Rechnung.

Flottenmanager können das Self-Service-Portal nutzen: Das spart Zeit, steigert so die Effizienz wie auch die Kontrolle über Parkkosten. Außerdem ermöglicht es die einfache Verwaltung von Benutzern und Parkberechtigungen. Alles digital, mit wenigen Klicks!

Die EasyPark Group ist ein weltweit führendes Technologieunternehmen, das Autofahrern bei der Suche und Verwaltung von Parkplätzen und dem Laden von E-Autos hilft. Unsere Technologie unterstützt Unternehmen, Betreiber und Städte bei der Verwaltung, Planung und Bewirtschaftung von Parkplätzen in über 4.000 Städten in mehr als 20 Ländern. Wir machen urbanes Leben einfacher - ein Parkplatz nach dem anderen. EasyPark ist die Nummer-1-Park-App in Europa und in Deutschland in über 600 Städten vertreten, darunter alle größeren Städte.



ecos systems GmbH

Stockstädter Straße 25
63736 Großostheim
Tel.: 06026/99882-0
E-Mail: info@ecos-systems.de
Website: www.ecos-systems.com



ecos systems macht Organisationen sicherer, schlanker und schneller.

Mit seinem starken technologischen Fundament bietet ecos systems Lösungen zur besseren Verwaltung Ihrer Schlüssel, Autos, Werkzeuge, Räume, Mitarbeiter und Besucher.

ecos systems ersetzt Komplexität und manuelle Arbeit durch Schlüsselschranke, elektronische Schließfächer und interaktive Terminals, die mit einer Websoftware verbunden sind.

Unsere moderne Fuhrparklösung kombiniert Softwarefeatures wie:

- Fahrzeugreservierung (auch über Outlook)
- Schadensmanagement
- Vertragsmanagement
- Kostenverwaltung
- GPS-Routenplanung

mit hardwaregebundenen Funktionen wie:

- Schlüsselrückgabe
- Fahrzeugscheinverwaltung
- Tankkartenverwaltung
- Führerscheinkontrolle
- Alkoholtests
- Mietwagenablieferung



emco electroroller GmbH

Spessartstraße 4
49809 Lingen (Ems)
Tel.: 0591/610699-0
E-Mail: info@emco-eroller.de
Website: www.emco-eroller.de



Als einer der Pioniere der Elektromobilität steht die emco electroroller GmbH mit ihrem Werk im norddeutschen Lingen seit 2010 für hochwertige und innovative Produkte. Die emco-E-Roller-Modelle bieten vielseitige Einsatzmöglichkeiten im Sharingbereich, für Firmenfuhrparks, bei Lieferdiensten und im Privatbereich.

Immer mehr Unternehmen interessieren sich für Elektromobilität. Warum nicht auf vollelektrische Zweiräder für die Firmenflotte umsteigen? Elektroroller sind ideale Ergänzungen im Fuhrpark, ob für betriebsinternen Werksverkehr, Stadtfahrten oder als emissionsfreie Dienstfahrzeuge. In Zeiten des Fachkräftemangels bieten Elektroroller zudem Anreize für Auszubildende und Mitarbeiter, Ihrem Unternehmen treu zu bleiben.

Setzen Sie auf Innovation und Umweltverantwortung. Elektroroller sind im Vergleich zu anderen Fahrzeugen kosteneffizienter, was sich positiv auf Ihre Reputation und Finanzen auswirkt.

Vorteile einer Elektroroller-Flotte:

- Leises und geruchsloses Fahren, z. B. in Werkshallen
- Günstig und effizient im Einsatz
- Stadtfahrten ohne Parkplatzprobleme
- Mitarbeiterbindung
- Individuelles Branding möglich
- Positiver Umweltaspekt

eFlow Europe GmbH

Lenkersheimer Str. 6
90431 Nürnberg
Tel.: 0911/76600690
E-Mail: info@eflow-europe.de
Website: www.eflow-sharing.com



eFlow ist ein Hersteller von mechanisch und elektrisch angetriebenen Fahrrädern bzw. E-Rollern. Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, unseren Teil zu einer emissionsreduzierten Mobilität beizutragen und nachhaltige Produkte für eine zukunftsweisende Art der Fortbewegung zu produzieren. Mit bestem Fachwissen ausgestattet und mit einer langjährigen Erfahrung in der Entwicklung von Elektromobilität stehen wir unseren Kunden zur Seite, um gemeinsam etwas zu bewegen. eFlow wurde von Pionieren der Fahrradindustrie gegründet und strebt nach bestmöglicher Qualität, bei der Herstellung ebenso wie beim Service.

elexon GmbH

Gewerbepark Brand 70
52078 Aachen
E-Mail: info@elexon-charging.com
Website: www.elexon-charging.com



Als Branchenführer im Logistiksektor installierte der 360-Grad-Systemintegrator elexon bisher an über 800 Standorten mehr als 25.000 Ladepunkte. Neben der Entwicklung und Herstellung von Ladesäulen mit Leistungen im AC-Bereich bis 43 kW und im DC-Bereich von 80 kW bis 480 kW zählt auch das komplette Projektmanagement von Ladeinfrastrukturprojekten zum Leistungsportfolio. Dazu gehören neben der Wahl der passenden Ladesäulen (AC/DC) auch die Themen Standortanalyse, Netzkapazitätsprüfung, Fördermittelberatung, Abrechnungssysteme, Last- und Energiemanagement, Erd- und Metallarbeiten, Aufbau und Integration von PV/Speicher, grünem Stromtarif, THG-Quoten sowie Service und Wartung.

EMobilitynetz

EMobility Netzwerk Deutschland GmbH
Leerbachstr. 26
60322 Frankfurt am Main
Tel.: 069/97205450
E-Mail: info@emobilitynetz.de
Website: www.emobilitynetz.de



EMobilitynetz

Ihr Partner für 360°-Service für E-Mobilität und Ladeinfrastruktur

Die EMobilitynetz ist ein Zusammenschluss von Fachbetrieben für E-Mobilität. Wir haben seit 2008 Erfahrung aus über 10.000 deutschlandweit installierten Ladepunkten für Kunden aus den Bereichen Fuhrpark, Kommunal, Stadtwerke, Paketlogistik, Parkraum und Wohnungswirtschaft.

Mit der über 100-jährigen Erfahrung der Partnerunternehmen sind wir in der Lage, gerade die Herausforderungen der Verteilung von elektrischer Energie zu meistern.

Mit unseren Partnern im EMobility Netzwerk Deutschland (www.emobilitynetz.de) bieten wir Ihnen deutschlandweit komplette Lösungen von der Projektierung bis zum Betrieb der Ladeinfrastruktur aus einer Hand.

Insbesondere stellen wir auch individuelle Abrechnungen und Monitoring in unserer Backendlösung zur Verfügung sowie die vorgeschriebene Wartung als 360°-Service.

Elli - A Brand of the Volkswagen Group

Mollstraße 1
10178 Berlin
Website: www.elli.eco/de/



Als einer der größten Lade- und Energieanbieter in Europa kümmert sich Elli um die drängenden Bedürfnisse von Kund:innen an der Schnittstelle zwischen Energie und Mobilität. Elli gewährleistet ein nahtloses Ladeerlebnis mit dem Ziel, die Gesellschaft für kommende Generationen zu dekarbonisieren. Der Schlüssel dazu sind datengetriebene Energielösungen. Elli setzt dabei auf ein ganzheitliches Ökosystem – einschließlich intelligenter Batterie- und nachhaltiger Speicherlösungen. Die aktuelle Produktpalette umfasst unter anderem Ladelösungen für Privatkunden und Unternehmen – von der eigenen Wallbox über die flexible Schnellladesäule Flexpole bis hin zu Ladediensten und -innovativen, smarten Ökostrom-Tarifen.

Das 2018 gegründete Unternehmen mit Standorten in Berlin, München und Wolfsburg ist Teil des Volkswagen Konzerns. Aktuell bietet Elli Zugang zu mehr als 600.000 Ladepunkten in 27 europäischen Ländern. Im Zuge des strategischen Ausbaus des Mobility- Service- Geschäfts liegt der Fokus – neben der quantitativen Erweiterung des Netzwerkes – auf mehr Komfort beim Laden.

Sorgenfrei laden – egal, ob zu Hause oder unterwegs: Dank der neuen und intelligenten ELLI FLEET CHARGING Software können Unternehmen in Deutschland, Italien, Spanien und Österreich ihre gesamte Elektroflotte effizient steuern, verwalten und optimieren. So werden Flottenfahrzeuge u.ner a.nderem kostenoptimiert geladen und die eigene sowie öffentliche Ladeinfrastruktur wird bestmöglich genutzt, während ein transparentes Preismodell volle Kontrolle garantiert.

Dienstwagenfahrer:innen ist es mithilfe der smarten Lösung von Elli möglich, bequem und sorgenfrei an drei Orten zu laden: Öffentlich an einem der über 600.000 Ladepunkte in Europa mit der App und RFID-Karte, die einen einfachen Zahlungs- und Rechnungsservice ermöglichen. Darüber hinaus steuert die Software auch das Laden des Dienstwagens zu Hause mit einem digitalen Kostenerstattungssystem und einer intelligenten Elli Wallbox mit automatischer und dokumentierter Kostenerstattung. Ab April 2024 steht ELLI FLEET CHARGING zudem auch für das Laden am Arbeitsplatz mit Planungs-, Installations- und Instandhaltungsmöglichkeit für Lade- und Schnellladestationen auf dem Firmengelände zur Verfügung. In einer mehrmonatigen Markteinführungsphase haben rund 650 deutsche Firmen und Flottenmanager:innen das Produkt bereits erfolgreich genutzt. Interessierte Kund:innen können die Elli Software in wenigen Minuten und Schritten online unter www.elli.eco/de/flotten kostenfrei testen.

Ansprechpartner:
Tim Zielinski

Emil Frey Deutschland

Cannstatter Straße 46
70190 Stuttgart
Website: www.emilfrey.de



Emil Frey Deutschland – Ihr Partner in Sachen Mobilität. Gegründet 1924 in Zürich.

Das Kerngeschäft der Emil Frey Deutschland sind der Kfz-Einzelhandel, der Großhandel mit Teilen und Zubehör, der Import von Fahrzeugen sowie die dazugehörigen Logistik- und Finanzdienstleistungen.

Zu Emil Frey Deutschland gehören aktuell rund 4.800 Mitarbeiter an über 90 Standorten bundesweit. Innerhalb der Automobilbranche besitzt Emil Frey Deutschland hinsichtlich der Markenvielfalt, Dienstleistungen und regionalen Abdeckung eine Alleinstellung in Deutschland.

Unser stetig wachsender Bereich Teile und Logistik präsentiert sich als Komplettenmarken-Spezialist mit effizienter Logistik und individuellem Service.

Darüber hinaus sind wir exklusiver Importeur von Fahrzeugen der Marken Subaru und Mitsubishi. Seit 2013 ist unsere Unternehmensgruppe zudem Servicepartner für alle Daihatsu-Händler.

Mit bundesweit über 90 Standorten ist Emil Frey Deutschland der ideale Partner im Flottengeschäft.



EnBW Energie Baden-Württemberg AG

Durlacher Allee 93
76131 Karlsruhe
E-Mail: mobility.business@enbw.com
Website: www.enbw.com/elektromobilitaet/geschaeftskunden/enbw-mobilityplus-business/professional



Elektrifizierung leicht gemacht - das Rundum-Sorglos-Paket für Ihre Elektro-Flotte

E-Mobilität im Fuhrpark braucht einfache Lösungen für die eigene Flotte und für Mitarbeiter*innen. Genau das bietet die EnBW gemeinsam mit ihrem Partner SMATRICS. Mit **EnBW mobility+ Business Professional** bietet die EnBW eine Komplettlösung für das Laden am Arbeitsplatz, das Laden zu Hause und das Laden unterwegs.

In dem Rundum-sorglos-Paket der EnBW erhalten Unternehmen alles aus einer Hand: Von der Hardware und Standortprüfung über die Installation und Inbetriebnahme bis hin zur Wartung und 24/7-Service.

Kein anderes Unternehmen bietet den bequemen und einfachen Zugang zum größten Schnellladnetz Deutschlands sowie mehr als 500.000 Ladepunkte in Europa.

EnBW als Partner für Unternehmen: Auf der „Flotte! Der Branchentreff 2024“ präsentiert die EnBW ihre Kompetenz im Bereich der Ladelösungen für Unternehmen. Unsere Leistungen im Überblick:

- **Maßgeschneiderte Komplettlösung:** Für das Laden am Arbeitsplatz, zu Hause und unterwegs
- **Rundum-sorglos-Paket:** von der Hardware (bspw. KEBA P30), der Standortprüfung über die Installation und Inbetriebnahme bis hin zur Wartung und 24/7-Service

- **Eichrechtskonforme kWh-scharfe Erfassung** des geladenen Stroms sowie transparente Abrechnung der Ladevorgänge
- **Einfaches Flottenmanagement** inkl. voller Kostenkontrolle mit dem EnBW Smart Mobility Portal
- Auf Wunsch **öffentlicher Zugang zu Ihren Ladestationen** – eine gute Möglichkeit, Ihre Ladeinfrastruktur zu refinanzieren
- **Zugang zum EnBW HyperNetz** via EnBW mobility+App oder -Ladekarte

Elektromobilität bei der EnBW

Die EnBW Energie Baden-Württemberg AG ist mit rund 28.000 Mitarbeiter*innen eines der größten Energieunternehmen in Deutschland und Europa und versorgt rund 5,5 Millionen Kund*innen mit Strom, Gas und Wasser sowie mit Energielösungen und energiewirtschaftlichen Dienstleistungen. Im Bereich E-Mobilität hat sich die EnBW in den vergangenen Jahren zu einer Marktführerin entwickelt und deckt als Full-Service-Anbieterin mit ihren Tochterunternehmen die komplette Bandbreite ab: von der Stromerzeugung aus erneuerbaren Energiequellen über den Auf- und Ausbau sowie den Betrieb von Ladeinfrastruktur bis zu digitalen Lösungen für Verbraucher*innen. Die Netze BW als unabhängiges EnBW-Tochterunternehmen sorgt darüber hinaus für den sicheren Betrieb von Verteilnetzen. Als einer der deutschen Marktführer für Heimspeicher und Photovoltaik-Anlagen verknüpft das Unternehmen zudem Solar-, Speicher- und Stromcloud-Lösungen mit Elektromobilitätsangeboten zu einem kompletten Energie-Ökosystem für seine Kund*innen.

EnerCharge

Kötschach 66
A-9640 Kötschach-Mauthen
Tel.: 0043/4715-22901
Website: www.enercharge.at



EnerCharge gehört zu den technischen Marktführern in den Bereichen Ladetechnik und der Einbindung einer Vielzahl von Payment-Optionen. EnerCharge bietet eichrechtskonformes Schnellladen nach deutschem Eichrecht für alle Fahrzeugklassen. Die Leitprodukte entsprechen den strengsten Auflagen bezüglich Messgenauigkeit, Fälschungssicherheit und unabhängiger Überprüfbarkeit. Erstmals können durch die eichrechtskonforme Anzeige der Zeit die Park- oder Blockiergebühren ebenfalls gesetzestkonform abgerechnet werden.

energielenker Gruppe

Hafenweg 15
48155 Münster
E-Mail: info@energielenker.de
Website: www.energielenker.de



E-Mobilität im Rundum-sorglos-Paket: die individuellen und herstellereigenen Lade- und Betriebslösungen von energielenker richten sich an Flottenmanager sowie an weitere Kundengruppen. Angefangen bei der Flottenanalyse innerhalb der Umsetzungsberatung über die Planung der Ladeinfrastruktur bis hin zu Betriebs- und Serviceleistungen (z. B. Abrechnung und Störungsmanagement für Ladestationen und PV). Auch die energielenker-Ladekarte ist gefragt. Sie ermöglicht ein unkompliziertes Laden am Unternehmen, zu Hause und unterwegs. Um die Abrechnungsmodalitäten kümmert sich energielenker. Zusätzlich wickelt das Unternehmen den THG-Quotenhandel für seine Kunden ab.

EUROGARANT AutoService AG

Grüner Weg 12
61169 Friedberg (Hessen)
Tel.: 06031/7792-470
E-Mail: schaden@eurogarant-ag.de
Website: www.eurogarant-ag.de



Die EUROGARANT AutoService AG realisiert optimale Problemlösungen im Schadenfall für Flotten- und Versicherungskunden. Unser flächendeckendes Netz aus zertifizierten Werkstattpartnern unterstützt Sie dabei, Ihr Fahrzeug zeitnah wieder auf die Straße zu bringen – nach höchsten Qualitätsstandards und zu attraktiven Preisen. Mit kreativen digitalen Prozessen, einem starken Team und unseren auf Unfallinstandsetzung spezialisierten Partnerbetrieben bieten wir Ihnen ein starkes Leistungspaket, vom Pkw bis zum Caravan – und auf Wunsch auch darüber hinaus.

Fink IT-Solutions GmbH & Co. KG

Schweinfurter Straße 9
97080 Würzburg
Tel.: 0931/730403-31
E-Mail: vertrieb@fink-its.de
Websites: www.fink-its.de / www.emobilitycloud.de



Fink IT-Solutions mit Hauptsitz in Würzburg ist ein global tätiges IT-Beratungshaus mit den Schwerpunkten SAP- & OpenText-Lösungen. **Die FITS/eMobility Cloud®** ist eine Cloud-Plattform als SaaS-Lösung mit möglicher SAP-Integration für das effiziente und herstellerunabhängige Management und Monitoring Ihrer gesamten **Fahrzeugflotte** und **Ladeinfrastruktur**. Hierzu bietet die **FITS/eMobility Cloud®** als zentrales Tool umfangreiche Services in den Bereichen Ladeinfrastruktur, Fuhrparkverwaltung, Corporate Carsharing, Smart Parking und Führerscheilverwaltung. Neugierig geworden? Dann schauen Sie auf unserem Stand vorbei oder schreiben Sie uns: vertrieb@fink-its.de

Enterprise Mobility GmbH

Mergenthalerallee 42
65760 Eschborn
Website: www.enterprise.de/de/firmenkunden-autovermietung.html



Vielfältiges Portfolio zuverlässiger Mobilitätslösungen, Commitment zu herausragendem Kundenservice

Enterprise Mobility hat sich schon immer von einem ehrgeizigen Gedanken inspirieren lassen: die Art und Weise, wie sich die Welt bewegt, zu verbessern. Alles begann mit einem sieben Fahrzeuge umfassenden Fuhrpark vor mehr als sechs Jahrzehnten. Heute verfügt Enterprise Mobility über ein globales Netzwerk, das Privatkunden, Unternehmen und Regierungen dient.

Enterprise Mobility ist ein führender Anbieter von Mobilitätslösungen wie Autovermietung, Flottenmanagement, flexible Nutzfahrzeugvermietung, Carsharing, Vanpooling, Fahrzeugverkauf, Lkw-Vermietung, Auto-Abos, Luxusautovermietung, Technologielösungen und mehr, um das Reisen für Kunden einfacher und komfortabler zu machen.

Enterprise Mobility befindet sich im Privatbesitz der Familie Taylor aus St. Louis (Missouri, USA) und managt ein breites Markenportfolio, zu dem auch die Marken Enterprise Rent-A-Car, National Car Rental und Alamo Rent A Car gehören.

Seit mehr als 65 Jahren bringen wir die Mobilität voran. Wir unterstreichen nach wie vor unser Versprechen, unseren Kunden und Partnern herausragenden Service zu bieten. Dabei setzen wir auf gezielte Innovationen, um den sich ständig weiterentwickelnden Anforderungen gerecht zu werden.

Enterprise Mobility verwaltet zusammen mit seinen Tochtergesellschaften, Franchisepartnern und mit dem verbundenen Unternehmen Enterprise Fleet Management eine vielfältige Flotte von 2,3 Millionen Fahrzeugen über ein Netzwerk von mehr als 9.500 Vermietstationen in Städten und an Flughäfen in mehr als 90 Ländern und Regionen.

Ansprechpartner:

Marco Slawik
Mobil: 0163/3814724
E-Mail: marco.slawik@em.com



Euromaster GmbH

Theodor-Heuss-Anlage 12
68165 Mannheim
Tel.: 0621/71780-0
E-Mail: info@de.euromaster.com
Website: <https://business.euromaster.de/>



One-Stop-Shop – die effizienteste Lösung für erfolgreiche Flotten

Zeit ist Geld. Diese Weisheit gilt für Unternehmensflotten noch mehr als anderswo, denn Fahrzeuge, die stehen, und Fahrer, die nicht arbeiten können, kosten Unternehmen viel Geld. Die einfachste Lösung für mehr Effizienz ist die Wahl eines zuverlässigen Servicepartners wie beispielsweise Euromaster, der alle Leistungen aus einer Hand anbietet: Reifenservice, Autoservice, Reparaturen, Autoglas-Montagen und -Reparaturen, Führerscheinechecks oder UVV-Prüfungen und – besonders wichtig für den Fuhrparkmanager – eine zentrale Abrechnung.

Wenn die Fahrer einer Flotte bundesweit auf einen einzigen Servicepartner vertrauen, mit dem eine Full-Service-Kooperation vereinbart wurde, hat der Fuhrparkmanager jederzeit einen aktuellen Überblick über alle Fahrzeuge und eine transparente Kostenkontrolle. Fahrer sparen dazu 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 über ein dichtes Servicenetz verfügt und die nächste Werkstatt nie weit entfernt ist, kann in dicht getakteten Arbeitstagen zusätzlich Zeit gespart und die Nerven können geschont werden.

Wichtig bei der Auswahl des passenden Servicepartners ist die Gewährleistung von Herstellergarantien bei sämtlichen Leistungen, die gerade bei Leasing- und Finanzierungsverträgen und in Garantiefällen von Bedeutung ist. Idealerweise definiert der Fuhrparkverantwortliche mit dem Servicepartner die Kooperation bereits vorab so, dass wichtige Parameter wie Freigabeprozesse und -grenzen genau festgelegt werden. Dank einer klaren Abstimmung verläuft die spätere Zusammenarbeit dann deutlich reibungsloser und positiver.

Führende Servicepartner bieten auch die Möglichkeit der Online-Autorisierung, die den klassischen Freigabeprozess überflüssig macht und die Rechnungsprüfung erleichtert. Investitionen in die Digitalisierung machen in der Regel oft einen Qualitätsunterschied, denn nicht nur Themen wie Online-Terminvergabe und Online-Autorisierung erleichtern das Flottenmanagement, sondern vor allem auch ein transparentes Online-Reporting: Der Fuhrparkmanager hat so 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 deutlich angenehmer gestalten.

Europcar

EMobG Services Germany GmbH
 Anckelmannsplatz 1
 20537 Hamburg
 Tel.: 040/520180
 E-Mail: infomaster@europcar.com
 Website: www.europcar.de



Als Europas führende Autovermietung bieten wir Ihnen weit mehr als ein Fahrzeug auf Zeit. Sie profitieren vom Know-how eines internationalen Unternehmens mit fast 100 Jahren Mobilitätserfahrung in Deutschland. Freuen Sie sich mit jeder Buchung auf eine moderne Fahrzeugflotte, professionelle Beratung und einen Service, der Ihre individuellen Mobilitätswünsche in den Mittelpunkt stellt.

Ob für einen Tag, eine Woche oder mehrere Monate: Wir bieten Ihnen sowohl für den kurz- als auch für den langfristigen Bedarf attraktive Miet- und Abo-Lösungen. Durch unser dichtes Stationsnetz sind wir überall dort für Sie präsent, wo Sie uns privat oder beruflich brauchen. Unsere vielfältige Flotte bietet Ihnen dabei eine attraktive Auswahl vom klassischen Pkw über sportliche Coupés bis zu geräumigen Transportern und Lkw. Und falls Sie mal ein Elektrofahrzeug ausprobieren möchten, sind Sie bei uns ebenfalls genau richtig.

Jedes Unternehmen ist anders. Mit persönlicher Beratung und unserem umfassenden Portfolio an Business-Services schnüren wir Ihnen ein Paket, das zu Ihnen passt. Firmenkunden bieten wir moderne Mobilitätskonzepte zu attraktiven Konditionen mit flexiblen Verträgen und individuellen Services, um die Geschäftsreisen komfortabel und die Reiseplanung für das Travelmanagement effizient zu gestalten. Dazu zählen Langzeitmieten, Poolfahrzeuge, Carsharing-Lösungen, Flottenmanagement und individuelle Buchungstools.

Mit unseren Services möchten wir die Fahrzeuganmietung für Ihr Unternehmen noch bequemer machen. Der Zustell- und Abholservice sowie digitale Rechnungen über e-Invoicing nehmen Ihnen viel Arbeit ab. Und mit *europcar.biz* bekommen Sie ein optimal auf die Bedürfnisse von Businesskunden zugeschnittenes Online-Buchungstool.

MOVE YOUR WAY, MOVE WITH EUROPCAR



FINN GmbH

Prinzregentenplatz 9
 81675 München
 Website: www.finn.com



FINN ist die unabhängige Plattform für Auto-Abos von über 30 Marken. Mit wenigen Klicks ein Auto abonnieren, das in wenigen Tagen direkt vor die Haustür geliefert wird: FINN bietet einen Rundum-sorglos-Service und kümmert sich um Versicherung, Finanzierung, Anmeldung, Steuern oder auch Wartung. Dazu unterstützt FINN zertifizierte Klimaschutzprojekte und kompensiert damit den CO₂-Fußabdruck jedes Fahrzeuges aller Antriebsarten. FINN wurde 2019 in München gegründet und ist im Jahr 2022 in die USA expandiert. Die Mission: einen positiven Einfluss durch unkomplizierte Mobilität auf Menschen, Unternehmen und den Planeten nehmen.

fleet innovation GmbH

Königsberger Straße 1
 40231 Düsseldorf
 Tel.: 0211/205419-40
 E-Mail: service@fleet-id.de
 Website: www.fleetinnovation.de



Als ein führender Servicepartner bietet fleet innovation mit e-Führerscheinkontrolle, e-UVV-Fahrzeuge sowie e-UVV-Fahrerunterweisung komplette Lösungen zum Thema Halterhaftung. Alle Services umfassen rechtssichere Prüftechniken, sind individuell kombinierbar und auf einer Plattform sogar mobil nutzbar. Zudem können sie flexibel an Prozesse, Abläufe und Systeme im Unternehmen angebunden werden – egal ob Direktkunde, Fleetmanagement- oder Leasinggesellschaft. Mit der komplett neu entwickelten Managementplattform bietet fleet innovation ein zukunftsfähiges, flexibles und sicheres System für alle Anforderungen. Lassen Sie sich an unserem Stand beraten.

Fleet Logistics

Keltenring 13
 82041 Oberhaching
 Tel.: 089/638982-0
 E-Mail: info.de@fleetlogistics.com
 Website: www.fleetlogistics.com/de/



Die FleetCompany GmbH ist unter der Marke Fleet Logistics seit 1996 im internationalen Marktumfeld mit seinen Dienstleistungen aktiv und zählt zu den führenden Mobilitäts- und Flottendienstleistern Europas.

Die FleetCompany GmbH gehört zu der TÜV SÜD Auto Service GmbH, einer hundertprozentigen Tochtergesellschaft der TÜV SÜD AG, und der Volkswagen Financial Services AG.

Wir bieten verlässliche Lösungen, angepasst auf ihren individuellen Organisations- und Mobilitätsbedarf und sind derzeit in 27 Ländern vertreten. Die Marke steht für mehr als 25 Jahre Erfahrung und einen Vertragsbestand mit mehr als 180.000 Fahrzeugen. Unsere 4 Kernbereiche sind das Flottenmanagement, alternative Mobilitätsdienstleistungen, Beratung sowie Reporting Lösungen, wobei wir unsere Kunden beim Erreichen ihrer Ziele unterstützen und dabei sowohl operativ als auch strategisch wertvolle Dienste leisten.

Durch regelmäßige Investitionen in unsere IT-Landschaft und die entsprechende ganzheitliche Ausrichtung stellt unser Management-Team sicher, dass die Mission "Managed Mobility as a Service (MMaaS)" weiterhin erfüllt und die Herausforderungen der Zukunft gemeistert werden.

Sie wollen mehr über unsere Lösungen, wie z. B. unser Mobilitäts-Produkt MobilityBUDGET, erfahren? Sprechen Sie uns gerne über die genannten Kontaktdaten an oder besuchen Sie uns auf der Flotte 2024.

FLEETCOR Deutschland GmbH

Frankenstraße 150 c
90461 Nürnberg



Fleetcor ist Ihr Begleiter, wenn es um das Management und die Abwicklung von Zahlungen rund um Ihre Firmenfahrzeuge geht. Das umfassende Portfolio von Produkten und Services beinhaltet u. a. die Förderung der E-Mobilität durch Ladekarten, Tankkarten, elektronische Monatsabrechnungen, eine mobile Transaktionsabwicklung, Reifenwartung, Pannenhilfe bis hin zum digitalen Fahrtenbuch.

Die vielfältigen Produkte decken alle Aspekte der Kosten für Firmenwagen ab. Fleetcor hat es sich zur Aufgabe gemacht, den Verwaltungsaufwand der Kunden rund um den Firmenwagen durch praktische Lösungen zu minimieren. Bei der Nutzung von Fleetcor-Produkten profitieren Kunden von dazugewonnener Zeit im Alltagsgeschäft, die für andere Aufgaben genutzt werden kann.

Dank des weitreichenden Netzes aus Fleetcor-Partnern, können die Produkte und Services bundesweit überregional und sogar in ganz Europa genutzt werden. Fleetcor treibt die Digitalisierung der Geschäftswelt voran, indem intelligente, digitale Lösungen für Alltagsprobleme erarbeitet und angeboten werden.

Seit 2014 betreuen wir jährlich mehrere Millionen Tank- und Ladetransaktionen für Firmenwagen von Unternehmen aller Art. Ob Sie nun für einen Kleinbetrieb mit einem einzelnen Fahrzeug oder für einen Konzern mit großer Flotte auf der Straße handeln, dank Fleetcor genießt Ihre Firma ein individuell auf Sie zugeschnittenes Zahlungsmanagement.

FleetOne Software GmbH

Alfred-Herrhausen-Allee 3-5
65760 Eschborn
Tel.: 06196/882878-0
E-Mail: info@FleetOne.de
Website: www.FleetOne.de



FleetOne, die Komplettlösung für Fuhrparkverantwortliche, deckt sämtliche Anforderungen an eine professionelle Fuhrparksoftware ab. Dokumentenverwaltung, Terminmanagement und Kostenüberwachung sind die Grundfunktionen des Systems. Stand Ende 2023 nutzen circa 190 Kunden FleetOne zur Organisation und Überwachung ihrer Fuhrparks. Von der kleinsten Flotte mit circa 20 Fahrzeugen bis hin zu Großflotten mit über 3.000 Einheiten ist alles dabei. Auf dem Branchentreff stellen wir erstmals folgende Neuigkeiten vor: eine komplett überarbeitete Oberfläche; einen Makro-Generator zur Prozessautomatisierung und eine Erweiterung der OCR-Funktion für die Rechnungserfassung.

FleetParQ

Am Hämbacher Kreuz 1
36469 Bad Salzungen
Mobil: 0171/5596903
E-Mail: info@fleetparq.com / umut.dasdemir@fleetparq.com
Website: www.fleetparq.com



FleetParQ ist ein Full-Service-Logistikdienstleister für Automobilhersteller und -vermieter, Banken, Behörden und Leasinggesellschaften. Mit mehreren Standorten und einer Kapazität von ca. 15.000 Stellplätzen erbringen wir Dienstleistungen für das Ein- und Aussteuern von Flotten. Darüber hinaus bieten wir europaweite Transport- und Überführungsleistungen mit mehr als 1.000 Partnern. Alle Prozesse werden in nur einer Plattform gesteuert und bieten eine hohe Transparenz und Effizienz.

FleetPartner

Vergölst GmbH
Continental-Plaza 1
30175 Hannover
Tel.: 0511/27045-20555
E-Mail: support-fleetpartner@fleetpartner.de
Website: www.fleetpartner.de



FleetPartner ist ein Zusammenschluss der Unternehmen Vergölst, PneuHage und weiterer Handelspartner: Ihre Netzwerkerweiterung für noch flächendeckenderen Service rund um Ihre Flotte. Als bundesweites Servicenetzwerk betreuen wir zahlreiche Firmenflotten sowie große Fuhrparks und unterstützen sie beim Fuhrparkmanagement mit erstklassigen Serviceleistungen im Bereich Werkstatt und Reifen.

Über 1.200 Filialen erstrecken sich von Nord bis Süd und West bis Ost. Damit sind FleetPartner-Stationen bundesweit vertreten. Egal wo Fahrzeuge unserer Flottenkunden unterwegs sind, die nächste Anlaufstelle von FleetPartner ist nicht weit.

Prozesse für unsere Flottenkunden optimieren: Unsere Kunden schätzen vor allem die exzellente Service- und Abwicklungsqualität. So unterstützt die eigene leistungsfähige Online-Plattform mit Schnittstellen zur digitalen Anbindung an Autorisierungssysteme das Fuhrparkmanagement unserer Flottenkunden digital. Somit tragen wir nachhaltig zur Prozessoptimierung aufseiten unserer Kunden bei.

Ein Stopp genügt: Hinzu kommt unser komfortabler One-Stop-Service, der Reifen- und Autoservices zusammenbringt. Kunden erhalten bei uns ein Rundum-sorglos-Paket aus einer Hand, sodass ein Stopp genügt, um alle relevanten Wartungs- und Reparaturarbeiten ausführen zu lassen.

Neben der Reparatur und dem qualitätsgeprüften Reifenservice beinhaltet unser Komplettservice viele weitere Dienstleistungen, z. B. die Inspektion, den Bremsen- und Ölwechsel, die Achs- und Spurvermessung oder den (mobilen) Radwechsel. Mit unserem ganzheitlichen Reifen- und Autoservice setzen wir Qualitätsstandards für die Flotte unserer Kunden.

Erfolgreich – nicht erst seit gestern: Das gesamte FleetPartner-Netzwerk erfüllt strenge Anforderungen an Service- und Produktqualität. Bereits ein Jahr nach der Gründung 2009 setzten wir in Anlehnung an die DIN EN ISO 9001:2008 ein eigenes Qualitätsmanagement auf – seit dem Frühling 2012 erhält FleetPartner regelmäßig das Zertifikat „TÜV-geprüfte Servicequalität“.

Seit der Gründung befindet sich FleetPartner auf stetigem Wachstumskurs und steht seitdem für hohe Qualitätsstandards und erstklassige Servicequalität im Flottenmanagement. Ob 50 oder 500 Fahrzeuge: Fuhrparkmanagement wird zunehmend komplexer. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an einen effizienten Flottenbetrieb. Mit FleetPartner bringen Flottenmanager Realität und Anspruch zusammen. Heute und in Zukunft.

Ford Werke-GmbH

50735 Köln
 Ford Geschäftskunden Service
 Tel.: 0800/8040804-2
 E-Mail: flotte3@ford.com
 Website: www.ford.de/nutzfahrzeuge/geschaeftskunden



Firmenporträt

Seit 1925 haben mehr als 47 Millionen Ford Pkw und Nutzfahrzeuge die Bänder der deutschen Ford-Werke GmbH verlassen – und somit die Welt mobiler gemacht. Immer mit dem klaren Ziel, die Zukunft zu gestalten: durch wegweisende E-Konzepte, innovative Assistenztechnologien und individuelle Services.

Immer auf Augenhöhe

Als Fuhrparkmanager steht Ihnen deutschlandweit ein flächendeckendes Händlernetz mit Partnerbetrieben an mehr als 1.600 Standorten zur Verfügung. Der große Servicevorteil für Ihre Mitarbeiter: schnelle Hilfe und kurze Wege. Besonders wichtig ist uns außerdem Ihre persönliche Betreuung. Deshalb ist Ihr Verkaufsrepräsentant als kompetenter Ansprechpartner stets für Sie da. Für unsere Großkunden bieten wir besondere Rahmenverträge, die individuell auf ihr Unternehmen zugeschnitten sind. Zudem profitieren Sie über unser Ford Fleet Management von maßgeschneiderten Full-Service-Leasing-Lösungen aus einer Hand sowie dem praktischen Flottenmanagement-Tool Ford Telematics.

Die Zukunft von Ford ist elektrisch

Mit dem Markenversprechen „Bereit für Morgen“ läutet Ford ein neues Zeitalter ein. So wird der Autohersteller im Rahmen seiner Elektromobilitäts-Offensive bis 2035 seine komplette Fahrzeugflotte, also Pkw und leichte Nutzfahrzeuge, in Europa ausschließlich mit einem vollelektrischen Antrieb anbieten. Zur Nachhaltigkeitsstrategie von Ford gehört ebenfalls, bis 2035 in Europa CO₂-Neutralität zu erreichen: Das betrifft auch die Produktion, Logistik sowie die Hauptlieferanten in der Lieferkette.

Nutzfahrzeuge

Mit den Ford Transit Modellen bieten wir Ihnen für jedes Anforderungsprofil das passende Nutzfahrzeug. Und dabei auch immer mehr vollelektrische Varianten

wie den Ford E-Transit oder den neuen Ford E-Transit Custom. Darüber hinaus finden Sie in Deutschland mehr als 32 zertifizierte Umbauhersteller, die Ihr Nutzfahrzeug exakt an Ihre Bedürfnisse anpassen. Unser qualifizierter Großkundenausendienst steht Ihnen gerne beratend zur Seite.

Ford Pro

Ford Pro ist der Game-Changer in Sachen Produktivität für Ihr Business. Ob es um Fahrzeuge, Charging, Service, Financing oder Software geht, mit Ford Pro bekommen Sie alles aus einer Hand, was Sie benötigen, um noch effektiver zu arbeiten. Konkret bedeutet das: Ausfallzeiten werden reduziert, das Flottenmanagement wird deutlich vereinfacht, die Produktivität signifikant gesteigert und die Buchhaltung übersichtlicher.



Frey Import Services GmbH

Emil-Frey-Straße 2
 61169 Friedberg
 E-Mail: info@freyimportservices.de
 Website: www.freyimportservices.de



Import Services

Die Frey Import Services (FIS) ist Teil der Schweizer Emil Frey Gruppe mit Sitz in Zürich. Die GmbH bietet umfangreiche Dienstleistungen und gebündelte Kompetenzen für die Automobil-Importgesellschaften der Emil Frey Gruppe in Deutschland, vornehmlich in den Bereichen Vertrieb, Marketing, IT und Recht.

So unterstützt die FIS vornehmlich die deutsche Importgesellschaft für die Marke Mitsubishi Motors und die Vertriebsgesellschaft für die neue Marke GWM, die mit ihren vollelektrischen Fahrzeugen von GWM ORA und den Premium-SUVs von GWM WEY in Deutschland startet. Die Mitarbeitenden der FIS stellen ihre geballte Expertise und ihr breites Fachwissen zur Verfügung und schaffen Synergien. Sie sind Experten und Allrounder gleichzeitig, bringen umfangreiches Wissen über Markt und Marken mit und schaffen gleichzeitig individuelle Maßnahmen, die auf die jeweilige Marke passen.



Genesis Motor Deutschland

Strahlenbergerstraße 110–112
63067 Offenbach am Main
E-Mail: firmenkunden@de.genesis.com
Website: www.genesis.com



Die Business-Klasse von Genesis

Genesis ist ein neues Unternehmen mit neuem Denken und neuen Ansätzen. Unser Verständnis von Luxus ist es, unseren Kunden all das abzunehmen, was sie mit einem Fahrzeug bisher unnötige Zeit gekostet hat. Das Genesis-5-Jahre-Serviceversprechen bietet unseren Firmenkunden einen unerreichten Service und die Freiheit, sich um nichts kümmern zu müssen.

Aber auch mit unseren Fahrzeugen setzen wir Maßstäbe. Zeigen Sie, dass Ihr Unternehmen anders denkt. Mit dem unverwechselbaren Genesis-Design, exklusivem Komfort sowie Sicherheits- und Assistenzsystemen der neuesten Generation – in all unseren Modellen.

Unsere Vorteile für Geschäftskunden:

Individuelle Beratung / Schnelle Verfügbarkeit /
Perfekte Fahrzeugvorbereitung / Moderne Mobilitätslösungen /
Ausgezeichneter Service / Reibungslose Reparaturen

Erfahren Sie mehr über Genesis. Wir freuen uns, Sie auf unserem Messestand persönlich kennenzulernen.

Gottfried Schultz

Gottfried Schultz
Automobilhandels SE
Theodorstraße 182
40472 Düsseldorf
Tel.: 0211/60043-450
E-Mail: info@gottfried-schultz.de
Website: www.gottfried-schultz.de

GOTTFRIED SCHULTZ

Mobilität für Ihren Erfolg

Mit 31 Betrieben im Großraum Rhein-Ruhr für die Marken Volkswagen, Audi, Škoda, SEAT, CUPRA, Volkswagen Nutzfahrzeuge, Porsche, Bentley und Bugatti ist die Unternehmensgruppe Gottfried Schultz der größte private Vertragspartner des Volkswagen Konzerns in Deutschland. Rund 6.000 Neu- und Gebrauchtwagen im Bestand gewährleisten immer eine schnelle Lieferfähigkeit. Qualität, Verbindlichkeit und Zuverlässigkeit sind oberstes Gebot.

In den Großkunden-Leistungszentren der Unternehmensgruppe Gottfried Schultz entwickeln ausgewiesene Spezialisten Lösungen für jede individuelle Anforderung. Zum Thema Leasing und Anschlussdienstleistungen hält Gottfried Schultz spezielle Angebote mit erheblichen Preisvorteilen bereit – nachhaltige Konditionssicherheit ist selbstverständlich.

Die Gottfried Schultz Großkunden-Leistungszentren sind zusammen mit der Volkswagen AG ein verlässlicher Partner im Flottengeschäft. Auch im After-Sales-Bereich haben wir schnelle und sichere Prozesse installiert. Eine unkomplizierte Auftragsannahme ist für uns genauso selbstverständlich wie perfekte Arbeitsqualität und Termintreue.

Geotab

Technologie Park Herzogenrath III,
Eingang C
Kaiserstraße 100
52134 Herzogenrath
Tel.: 02407/5023992
E-Mail: infode@geotab.com
Website: www.geotab.de

GEOTAB

Geotab ist ein weltweit führender Anbieter von vernetzten Transportlösungen. Das Unternehmen bietet Telematiklösungen für Fahrzeuge und Güter für über 47.000 Kunden in 150 Ländern.

Seit mehr als 20 Jahren investiert Geotab in Datenforschung und Innovation, um Partner und Kunden – darunter Fortune-500-Unternehmen und Organisationen des öffentlichen Sektors – bei der Transformation ihrer Flotten und Abläufe zu unterstützen. Das Unternehmen analysiert über vier Millionen Fahrzeuge und verarbeitet mehr als 75 Milliarden Datenpunkte täglich, sodass Kunden bessere Entscheidungen treffen, die Produktivität steigern, die Sicherheit ihrer Flotten erhöhen und Nachhaltigkeitsziele erreichen können.

Die offene Plattform und der Marketplace von Geotab bieten Hunderte von Lösungsoptionen von Drittanbietern. Mit einem Team aus branchenführenden Data-Scientists und KI-Experten nutzt Geotab das volle Potenzial von Daten, um Echtzeit- und prädiktive Analysen durchzuführen. Damit löst das Unternehmen nicht nur die Herausforderungen von heute, sondern bereitet seine Kunden gleichzeitig auf die Zukunft vor.

Um mehr zu erfahren, besuchen Sie www.geotab.com und folgen Sie Geotab unter @GEOTAB und auf LinkedIn oder besuchen Sie den Geotab Blog.

Groupe CAT in Deutschland

CAT Automobillogistik GmbH & Co. KG
Narupstraße 21
49084 Osnabrück
Tel.: 0541/5605-0
Websites: www.cat-automobillogistik.de
www.groupecat.com



Als Tochterunternehmen der Groupe CAT SAS gehören wir in Europa zu den international führenden Dienstleistungsunternehmen im Bereich der „Outbound“-Automobillogistik. Zu unseren Kunden zählen Automobilhersteller und deren Importeure, Autovermieter, große Fahrzeughändler, Flotten- und Leasinggesellschaften sowie Hersteller von Bau- und Landmaschinen.

Wir bieten innovative Lösungen, die durch Zuverlässigkeit, Effizienz und Qualität gekennzeichnet sind. Zu unserem DL-Portfolio gehören Landtransporte sowie technische Dienstleistungen für Neu- und Gebrauchtwagen, zugeschnitten auf die individuellen Erfordernisse unserer Kunden. Mit unserer Spezial-Transporter-Flotte können wir Fahrzeuge unterschiedlichster Kategorien transportieren: Pkw, leichte Nutzfahrzeuge, Schwerlastwagen, Lkw, Traktoren und landwirtschaftliche Maschinen.

Unsere junge Autotransporter-Flotte, die mit Bordcomputern ausgestattet ist, wird mittels spezieller Speditionssoftware gesteuert. Dadurch sind wir in der Lage, Ablieferdaten in Echtzeit zu übermitteln, höchste Datenqualität zu gewährleisten und eine internetbasierte Sendungsverfolgung anzubieten.

Auf unseren modernen Logistikplätzen bieten wir ein breites Spektrum an technischen Dienstleistungen für Neu- und Gebrauchtfahrzeuge, hierzu zählen vor allem: Ausstattung von Spezialfahrzeugen, PDI, Refurbishment und Fahrzeugbewertung sowie die Durchführung von Händlerereignissen und Auktionen von Gebrauchtwagen in Zusammenarbeit mit unseren Kunden.

Ansprechpartnerin:

Anja Beckmann

greenAir GmbH

Linienstraße 144
10115 Berlin
Tel.: 030/23328-765
E-Mail: info@green-air.info
Website: www.greenair.eco



Seit ihrer Gründung im Januar 2022 hat sich GreenAir als Marktführer für Treibhausgasquoten in Deutschland und Österreich positioniert. Unsere Mission, die tief in unserem Engagement für die Beschleunigung der Dekarbonisierung liegt, hat unseren raschen Aufstieg vorangetrieben, der von über 450 aktiven B2B-Partnerschaften nach nur 18 Monaten Geschäftstätigkeit untermauert wird. Unsere Kernkompetenz liegt im Management und in der Vermarktung von THG-Quoten, wo wir End-to-End-Lösungen anbieten, die jeden Aspekt des Prozesses abdecken. Unser Angebot umfasst einen 360-Grad-Full-Service, technische Lösungen mit White-Label- oder API-Integrationen und zahlreiche Wachstumsstrategien durch Marketing- und Aktivierungsinstrumente.

Unsere Kompetenz im THG-Quotenmanagement erstreckt sich über eine Vielzahl von Sektoren und macht uns zu einem vielseitigen Partner für eine Vielzahl von Branchen. Dazu gehören nicht nur Energieversorger und Ladenetzbetreiber, sondern auch andere wichtige Akteure in der nachhaltigen Energielandschaft wie E-Mobilitäts-Anbieter und öffentliche Verkehrsbetriebe. Wir wissen, dass jeder Kunde seine eigenen Bedürfnisse und Herausforderungen hat, weshalb unser Ansatz individuell und kundenorientiert ist. Dieses Maß an Individualität in unseren Dienstleistungsangeboten hat uns die Anerkennung als führender THG-Quoten-Pooler durch eFahrer.com und eine prestigeträchtige Empfehlung der Stiftung Warentest eingebracht.

Im Mittelpunkt von GreenAir stehen die Werte Exzellenz, Vertrauen, Innovation und Engagement. Unser Team, geleitet von diesen Prinzipien, setzt sich unermüdlich dafür ein, die Erwartungen unserer Kunden zu übertreffen und unvergleichliche Ergebnisse und Lösungen zu liefern. Wir gehen Partnerschaften ein, die auf gegenseitigem Respekt und Zusammenarbeit beruhen, und stellen sicher, dass unsere Kunden auf dem Weg zu Net Zero optimal mit uns aufgestellt sind.

GreenAir ist mehr als nur ein Unternehmen; wir sind eine Bewegung, die sich für eine grünere und sauberere Zukunft einsetzt. Unsere Initiativen fördern das Engagement, die Welt in einem besseren Zustand für kommende Generationen zu hinterlassen. Unsere Reise geht weiter, und jeder Schritt, den wir machen, ist ein Schritt in Richtung einer nachhaltigeren und umweltbewussteren Welt. Wir entwickeln uns ständig weiter, um mit den dynamischen Veränderungen Schritt zu halten und ihnen voraus zu sein – mit THG-Quoten stehen wir erst am Anfang unserer Reise.

Wenn Sie maßgeschneiderte und tief integrierte Lösungen zur Nutzung der THG-Quoten für Ihre E-Fahrzeug-Flotte oder Ihre Ladestationen besprechen oder die Möglichkeiten einer Partnerschaft mit GreenAir ausloten möchten, wenden Sie sich an uns unter sales@green-air.info oder schauen Sie auf unserer Website www.greenair.eco vorbei.

Hankook Reifen

Siemensstr. 14
63263 Neu-Isenburg
Tel.: 06102/4318-000
Website: www.hankookreifen.de



Über Hankook

Hankook Tire wurde 1941 in Seoul, Korea, gegründet und ist ein weltweit führender Hersteller von Radialreifen. Das Unternehmen produziert jährlich über 100 Millionen Reifen für Pkw, Nutzfahrzeuge und Motorsport. Hankook investiert kontinuierlich in Forschung und Entwicklung, unterhält weltweit fünf Entwicklungszentren sowie acht Großfabriken und ist präsent in über 160 Ländern. Führende Automobilhersteller vertrauen in der Erstausrüstung auf Bereifungen von Hankook.

Forschung & Entwicklung in Europa

Das globale F&E-Zentrum „Hankook Techno dome“ in Korea dient als zentraler Knotenpunkt für Hankooks weltweite F&E-Infrastruktur. Es verbindet nicht nur die regionalen Technikzentren ATC (American Technical Center), CTC (China Technical Center), JTO (Japan Technical Office) und das Europäische Technikzentrum (ETC) in Hannover, sondern auch den „Hankook Technotrac“ für Winterreifentests sowie eine Testanlage (Idiada, Spanien) für Sommerreifen. Mit einem Entwicklungszentrum in Deutschland, einer hochmodernen Fabrik und Indoor-Testeinrichtung in Ungarn sowie einer eigenen Testanlage für Winterreifen in Finnland steht Hankook für einen ganzheitlichen Ansatz im Bereich der Reifenentwicklung und -produktion in Europa.

HDI Global SE

HDI-Platz 1
30659 Hannover
Website: www.hdi.global



Wir sind Mobilisierer: HDI bietet mehr als nur Versicherung!

HDI begleitet Familienunternehmen, Industrieunternehmen und Konzerne mit passgenauen Versicherungslösungen und umfassendem Service für Fahrzeugflotten auf lokalen und globalen Wegen. Unser primäres Ziel ist es, dass die Fahrzeuge unserer Kunden immer einsatzbereit sind.

Unsere Highlights für Sie auf einen Blick:

- Risikogerechte Versicherungslösungen mit schlanken Prozessen und vielen Möglichkeiten: Der gesamte Fuhrpark ist in einem Vertrag mit einer Zulassungsnummer (eVB) zusammengefasst. Wir kommunizieren mit Ihnen digital, sodass sämtliche Dokumente und Abwicklungen papierlos zur Verfügung stehen.
- Individuelles Risikomanagement: Der gesamte Fuhrpark wird im Hinblick auf den Schadenverlauf analysiert, um den Ursachen gezielt mit Schadenverhütungsmaßnahmen entgegenzuwirken und die Schadenhäufigkeit zu reduzieren. Sie entwickeln Schulungsprogramme für Fuhrparkleiter und Fahrer und beraten hinsichtlich geeigneter Assistenzsysteme.
- Ein allumfassendes Schadenmanagement: Wir übernehmen für Sie das komplette Schadenmanagement, um Ihren Zeit- und Kostenaufwand auf ein Minimum zu reduzieren.
- In Rechtsfragen immer an Ihrer Seite: Mit der Zahl der Gesetze wächst auch für Fuhrparkverantwortliche das Risiko, in kostspielige Rechtsstreitigkeiten verwickelt zu werden. Mit unseren Rechtsschutzlösungen rund um Ihren Fuhrpark bieten wir Ihnen einen maßgeschneiderten und bedarfsgerechten Versicherungsschutz sowie unkomplizierte Hilfe im Fall der Fälle.

Hertz Autovermietung GmbH

E-Mail: Firmenservice@hertz.com
Website: www.hertz.com



Die Hertz Corporation ist eine der traditionsreichsten Autovermietungen. Seit 1918 setzen wir Standards und bringen unsere Kunden an ihr Ziel. Und das inzwischen ganz modern mit einer der größten elektrischen Mietwagenflotten der Welt.

Neben dem klassischen Pkw-Mietwagengeschäft bietet Hertz ebenfalls Mobilitätslösungen im Langzeitbereich, mit appbasierten Carpools und Transportergeschäft an.

Unser Angebot an emissionsarmen und vollelektrischen Modellen wächst stetig und mit dem Shell-Recharge Token können unsere Kunden europaweit an mehr als 450.000 Ladesäulen Strom tanken. Die Ladegebühren werden ganz einfach über den Mietvertrag abgerechnet.

Mit unserem prämierten Hertz Gold Plus Rewards®-Programm profitieren Firmenkunden nicht nur von Bonuspunkten, Statusleveln und Rabatten. An ausgewählten Standorten können Mitglieder die Fahrzeuge direkt übernehmen und müssen nicht zum Mietwagenschalter gehen.

Sprechen Sie uns an. Hertz. Let's go!



GREENoneTEC

Energieplatz 1
A-9300 St. Veit/Glan
Tel.: +43 4212/28136-247
E-Mail: claudia.netrval@greenonetec.com
Websites: www.greenonetec.com / www.greenport.solar



GREENoneTEC setzt einen weiteren Meilenstein in der Solartechnologie mit seinen innovativen und industriell gefertigten Solarcarports und dem einzigartigen Konzept von vorgefertigten Modulträgern. Mithilfe des Know-hows von Solarpionieren, Entwicklungsingenieuren und Produktdesignern wurde das GREENPORT Solarcarport entwickelt. Es vereint Design, Technologie und Nachhaltigkeit auf einzigartige Weise. GREENPORT schafft mit seinen innovativen Solarcarports eine nachhaltige Alternative zu herkömmlichen Parkplätzen. Bereits versiegelte Parkflächen werden zur nachhaltigen Energiegewinnung effektiv genutzt.

IES SYNERGY GmbH

Ammerthalstraße 27
85551 Kirchheim
Tel.: 089/72017-919
E-Mail: lars.casper@ies-synergy.com
Website: www.ies-synergy.com



ES Synergy / Frankreich ist seit mehr als 30 Jahren führend in der Konzeption und Entwicklung von DC-Ladestationen. Der Mittelpunkt unserer Mission ist das Bestreben, Ladelösungen für E-Fahrzeuge anzubieten, die zuverlässig und kostengünstig zu betreiben sind und so konzipiert sind, dass sie sich weiterentwickeln lassen, um auch mit zukünftigen Anforderungen Schritt halten zu können. Dieser Fokus auf Anpassungsfähigkeit stellt sicher, dass die Produkte von IES Synergy in einer sich schnell entwickelnden technologischen Landschaft relevant und effizient bleiben. Wir liefern KEYWATT(r) 24 kW DC Wallboxen, 50-kW-Stationen und 120-/150-/180-kW-Stationen.

Holman GmbH

Liebknechtstraße 33
70565 Stuttgart
E-Mail: info@holmanfleet.de
Website: www.holmanfleet.de



Der ganze Flottenmarkt aus einer Hand

Drei starke Worte definieren uns als Holman-Team und die Services, die wir maßgeschneidert für Kunden in den Bereichen Fuhrparkmanagement, Leasing und Remarketing anbieten: Flexibilität, Transparenz und Fairness. Darauf setzen wir als Familienunternehmen schon seit unserer Gründung vor genau 100 Jahren. In den USA ist Holman seitdem eine Größe im Automobilgeschäft. Seit zehn Jahren sind wir auch auf dem deutschen Markt tätig und betreuen mit knapp 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern über 100.000 Fahrzeuge. Dabei sind wir Experte für gemischte Flotten aus Pkw, Nutz- und Spezialfahrzeugen.

Mit unserem Produktportfolio decken wir die gesamte Wertschöpfungskette eines Fuhrparks ab – von der Beschaffung und Finanzierung bis hin zum Management und zu der Wiedervermarktung der Fahrzeuge.

Ihr Mehrwert bei Holman:

- Freie Wahl und flexible Gestaltung durch Servicebausteine, aus denen sich Kunden ein individuelles Paket zusammenstellen können. Sie zahlen nur das, was sie dann auch tatsächlich (ver)brauchen.
- Ein Leasingmodell, bei dem es keine festen Laufzeiten oder -leistungen gibt, keine Minderwertabrechnung anfällt und die Vermarktungserlöse 1:1 an den Kunden gehen.
- Durch unser Fuhrparkmanagement-Tool können Kosten jederzeit transparent ausgewiesen, in Echtzeit Reports gezogen und Dashboards erstellt werden.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch am Stand!

Hüsges GmbH

Gießerallee 23
47877 Willich
Website: www.instavalo.de



Die Hüsges GmbH steht für eine mehr als 60-jährige Erfolgsgeschichte und verlässliche Gutachter-Kompetenz in der mittlerweile dritten Generation. Als Familienunternehmen mit Tradition verfügen wir über ein Netzwerk von mehr als 500 Gutachtern an mehr als 170 Standorten bundesweit. Seit dem Beginn im Jahre 1957 entwickeln wir unser Angebot stetig weiter. Mit instavalo gehen wir gemeinsam mit unserem Partner MCON konsequent den Weg zum automatisierten, digitalen Gutachten. Fahrzeugidentifikation, Objektivierung, Schadenbewertung, Reparaturkostenkalkulation, Zertifizierung – in Zeiten von zunehmend digitalen Geschäftsmodellen ist eine automatisierte Zustandsbewertung ein essenzieller Baustein der Customer-Journey. Die Zustandsbewertung von instavalo kann mit der Mobile-App auf jedem Endgerät oder mittels eines Scanners durchgeführt werden und liefert auf Wunsch ein fertiges zertifiziertes Gutachten inklusive Reparaturkostenkalkulation. Ein digitaler Service von A bis Z. Unsere Software kann dabei nahtlos in beliebige Bestandsprozesse integriert werden. Schadengutachten, Ankaufangebote, Zustandsdokumentation, automatische Plausibilitätsprüfung von Reparaturrechnungen – die Anwendungsgebiete unserer Technologie sind so vielfältig, wie unsere Lösung modular ist. Besuchen Sie uns auf unserem Stand oder vorab auf unserer Website www.instavalo.com.

Wir freuen uns auf Sie!

Ansprechpartner:

Manfred Wölfle, E-Mail: manfred.woelfle@huesges-gutachter.de
Peter Odding, E-Mail: oddling@huesges-group.eu

Imperial Industrial Logistics GmbH

Schifferstraße 26
47059 Duisburg
Tel.: 0203/3188-8123
E-Mail: info@imperial-fleetmanagement.com
Website: www.imperial-fleetmanagement.com



Fleetmanagement von der Stange? Nicht mit uns. Jeder Flottenhalter hat individuelle Anforderungen an sein Fuhrparkmanagement. Einheitslösungen gibt es nicht. In einer gründlichen Analyse identifizieren wir alle kritischen Punkte in Ihrem Fuhrpark. Mit unseren für Sie bestgeeigneten webbasierten Service-Tools organisieren wir Ihre eigene oder geleastete Flotte – kosteneffizient und passgenau nach Ihrer strategischen Zielsetzung. Vorteile für Sie: keine Über- oder Unterkapazitäten, jederzeit volle Kostentransparenz mit Zugriff auf alle relevanten Kennzahlen Ihrer Flotte, Zeitgewinn, höchste Flexibilität. 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. Dafür stehen wir als marken- und bankenunabhängige Experten mit jahrelanger Erfahrung im Management von Kundenflotten. Gemeinsam finden wir heraus, welche Lösung für Ihren Fuhrpark die optimale ist.

Ansprechpartner:

Michelle Marker-Marques, Sales Specialist Fleet
Tel.: 0203/3188-8102
E-Mail: marker-marques@imperial-fleetmanagement.com

Yannik Puchalla, Manager Operations Fleet
Tel.: 0203/3188-8152
E-Mail: yannik.puchalla@dpworld.com

Michael Hohn, Director Fleet Management Europe
Tel.: 0203/3188-8238
E-Mail: michael.hohn@dpworld.com

IMO Car Wash

Friedrich-Ebert-Str. 144
45473 Mülheim an der Ruhr
Website: www.imocarwash.com/de



IMO Car Wash wurde 1965 gegründet und betreibt heute rund 280 Standorte in Deutschland. IMO Waschstraßen stehen für eine verlässliche Qualität und Professionalität des Autowaschprozesses. Im Inneren der Waschstraßen finden Sie bei IMO Car Wash innovative Technik bei Bürstenanlagen, Schaum und Trocknung. Durch die Wiederverwendung von mindestens 75 Prozent des Wassers, dem ausschließlichen Einsatz von bis zu 100 Prozent biologisch abbaubaren Chemikalien und der Entfernung aller schädlichen Ablagerungen aus dem Abwasser vor der Entsorgung bietet IMO die umweltfreundlichste Art sein Auto zu waschen.

InNuce Solutions GmbH

Borselstraße 26
22765 Hamburg
Tel.: 040/3289019-11
Website: www.innuce-solutions.com



Die InNuce Solutions GmbH ist ein führender Anbieter von webbasierter Fuhrparkmanagementsoftware. Mit der Nutzung von FleetScape® IP, das international einsetzbar ist, ist es allen Beteiligten möglich, einfach und transparent zusammenzuarbeiten. Mit Komponenten wie Fahrzeugkonfigurator, Ausschreibungsvergleich und Schadenabwicklung bieten wir unser System für Fuhrparkbetreiber und Flottenmanager als Classic, Advanced oder Premium an – wählen Sie einfach das Produkt, das zu Ihnen und Ihrem Fuhrpark passt. Seit September 2022 bündeln DKV Mobility und InNuce Solutions ihre Kräfte und erweitern so auch konsequent das digitale Portfolio von DKV.

Ansprechpartner: Dirk Zieschang
E-Mail: dirk.zieschang@innuce.de

Innovation Group Fleet & Mobility GmbH

Rotebühlstraße 121
70178 Stuttgart
Tel.: 0711/66490-0
E-Mail: de.info@innovation.group
Website: www.innovation.group



Als Deutschlands größter unabhängiger Dienstleister im Bereich Schaden- und Reparaturmanagement unterstützen wir seit über 25 Jahren Versicherungen, Kfz-Flotten und Werkstätten bei der Bearbeitung von Kfz-Schäden. Mit über 450 Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen schaffen wir digitale und individuelle Lösungen.

Ansprechpartner:

René Dietzel
E-Mail: rene.dietzel@innovation.group

Wir vertreten Ihre Interessen!

- Einsparung:** Senkung der Schadenkosten bis 50% durch unseren modularen Service
- Fuhrpark:** Entlastung durch digitale Prozesse und persönliche Betreuung
- Fahrer:** 100% Service für Schaden + Panne
- Transparenz:** Digitale Schadenakte + Reparatur-Tracking + Analyse-Tools
- Service:** Zugeschnitten auf die individuellen Anforderungen Ihres Fuhrparks
- Persönlich:** Feste Ansprechpartner (Key Account Manager/in)
- Hervorragende Netzabdeckung:** 1.500 zertifizierte Kooperationspartner in Deutschland



IRS Group

Halstenbeker Weg 96B
25462 Rellingen
Tel.: 04101/ 8169 260
E-Mail: info@irs-group.com



IRS Intelligent Repairs – Ihr Full-Service-Dienstleister für Karosserie und Lackierung, Smart Repair, Hagelinstandsetzung sowie Interieur- und Felgenaufbereitung. Wir bieten Ihnen „alles aus einer Hand“ – mit 170 Standorten in Deutschland, Belgien, Großbritannien und Skandinavien und als Kooperationspartner führender Versicherungen und überregionaler Sachverständigenbüros. Vereint zu einer starken Gruppe entwickeln wir Handwerk zu Hightech, um allen Kundenwünschen der digitalen Zukunft gerecht zu werden. Das nennen wir Intelligent Repairs.

IVECO Magirus AG

Vertriebszentrale Deutschland
Edisonstraße 4
85716 Unterschleißheim
Tel.: 089/31771-0
E-Mail: info@iveco.com
Website: www.iveco.de



Der neue IVECO Daily zeigt sich mit noch mehr innovativen Fahrerassistenzsystemen und Features wie dem neu gestalteten Armaturenbrett, anpassbarem TFT-Cluster und Keyless Entry & Go von seiner produktivsten Seite. Auch der eDaily ist elektrisierender als je zuvor. Als moderne E-Mobilitäts-Lösung verbindet er die Stärken und die Vielseitigkeit des Daily mit den Vorteilen emissionsfreien Fahrens. Was auch immer Sie vorhaben – beladen, liefern, verkaufen oder bauen – mit dem eDaily lassen Sie alle Grenzen hinter sich! Dank des optimierten Set-ups mit bis zu vier Batterien, 400 Kilometer maximaler Reichweite und erweiterter Schnellladung erreichen Sie jedes Ziel. Wir freuen uns auf Ihren Besuch an unserem Messestand.

Hyundai Motor Deutschland GmbH

Kaiserleipromenade 5
63067 Offenbach
Tel.: 069/380767-379
E-Mail: fleet@hyundai.de
Website: www.hyundai.de



Die Hyundai Motor Deutschland GmbH mit Sitz in Offenbach am Main ist eine 100-prozentige Tochter der südkoreanischen Hyundai Motor Company. Vor über 30 Jahren startete Hyundai auf dem deutschen Markt, hat seither kontinuierlich seinen Marktanteil ausgebaut und 2023 auf einem guten Niveau gefestigt. Bereits seit Jahren ist Hyundai die stärkste asiatische Marke in Deutschland.

Fest etabliert hat sich die Marke in Deutschland auch als führender Anbieter elektrifizierter Antriebe. Neben den beliebten elektrifizierten SUV spielt dabei auch die Submarke Hyundai IONIQ mit den vollelektrischen Modellen IONIQ 5 und dem neuen IONIQ 6 eine wichtige Rolle, um das selbstgesteckte Ziel der Klimaneutralität weltweit bis 2045 zu erreichen. Bereits ab 2035 werden in Europa nur noch emissionsfreie Hyundai verkauft.

Neben dem attraktiven Design, den innovativen Technologien und einem sehr guten Preis-Wert-Verhältnis überzeugt die Marke auch mit umfangreichen Garantieleistungen. Hyundai bietet ein 5-Jahres-Garantiepaket ohne Kilometerbegrenzung sowie 8 Jahre Garantie für batterieelektrische Fahrzeuge.

Auch auf dem deutschen Flottenmarkt hat sich Hyundai eine solide Präsenz erarbeitet; 2023 konnte das Unternehmen seinen Marktanteil bei den gewerblichen Zulassungen bei 1,9 Prozent etablieren. Überdurchschnittlich gefragt waren dabei die elektrifizierten und vollelektrischen Hyundai Modelle. Aktuell kümmern sich rund 68 Fleet-Business Center (FBC) mit speziell geschultem Vertriebspersonal um die Belange der Gewerbe- und Flottenkunden. Im Angebot sind hier neben speziellen Leasing- und Finanzierungsbedingungen auch erweiterte Service- und Mobilitätsleistungen.

Ansprechpartner:

Tobias Krumnikl
(Abteilungsleiter Gewerbekunden & Gebrauchtwagen Strategie)
E-Mail: tobias.krumnikl@hyundai.de
Tel.: 069/380767-380



Henrik Niestegge
(Distriktleiter Gewerbekunden Nord)
E-Mail: henrik.niestegge@hyundai.de
Mobil: 0170/1105608



Hans Glaentzer
(Distriktleiter Gewerbekunden Süd)
E-Mail: hans.glaentzer@hyundai.de
Mobil: 0170/6283940



Sascha Meier
(Distriktleiter Gewerbekunden Ost)
E-Mail: sascha.meier@hyundai.de
Mobil: 0170/4585027



Daniel Ljubica
(Key Account Manager Flotte, Autovermietung/
Leasinggesellschaften/nationale Großkunden)
E-Mail: daniel.ljubica@hyundai.de
Mobil: 0172/1378488



Jacobs Gruppe Großkundenleistungszentrum

Trierer Straße 169
52078 Aachen
Tel.: 0241/9777-303

E-Mail: grosskunden@jacobs-gruppe.de

Website: www.jacobs-gruppe.de/gross-flottenkunden



Die Jacobs Gruppe zählt zu den zehn größten Volkswagen & Audi Händlern Deutschlands. Mit über 100 Jahren Erfahrung, 13 Standorten und rund 1.000 Mitarbeitern gehört die Unternehmensgruppe deutschlandweit zu den traditionsreichsten und wachstumsstärksten Anbietern von Fahrzeugen und modernen Mobilitätsdienstleistungen. Mit den Marken Volkswagen, Audi, SEAT, ŠKODA, CUPRA und Volkswagen Nutzfahrzeuge steht die Jacobs Gruppe für Tradition, Erfahrung und Fortschritt in Sachen Mobilität und Fahrzeugtechnik.

Das Großkundenleistungszentrum der Jacobs Gruppe befindet sich am Hauptsitz der Firmengruppe in Aachen. Hier steht Ihnen das gesamte Großkundenteam unter einem Dach für alle Marken zur Verfügung. Somit bietet Ihnen die Jacobs Gruppe kurze Entscheidungswege, eine hohe Flexibilität und schnelle Antwortzeiten im Sinne einer hohen Kundenorientierung.

Ihre Ansprechpartner

- Zertifizierte Fuhrparkberater und Fuhrparkmanagementberater
- Ein persönlicher Ansprechpartner für Ihre Anliegen

Unser Angebot

Kauf, Leasing oder Finanzierung / Zusammenarbeit mit Leasing- und Fuhrparkmanagementgesellschaften / Beratung bei der Gestaltung Ihrer Car-Policy / Gehaltsumwandlung / Beratung der Fahrzeugnutzer / Reporting / Transparente Prozesse / Sicherstellung der Mobilität / Bundesweite Zulassung und Anlieferung sowie Rückholung / Probefahrten / Versicherungsservice / Schadenmanagement / Hol- und Bring-Service / 24-Stunden-Notdienst, Abschlepp- und Bergungsdienst / Faire Rückgabe durch amtliche Prüfstellen und vieles mehr

KEMAS GmbH

Wüstenbrander Str. 9
09353 Oberlungwitz
Tel.: 03723/6944-101
E-Mail: mobility@kemas.de
Website: www.kemas.de/mobility



Von Anfang bis Ende durchdacht:

Ihre perfekte Mobilitätslösung aus einer Hand

Unter Mobilität verstehen wir die Summe aller Teile aus **Poolbuchungstool** bis hin zum **Flottenmanagement**, genauso wie vom **Carpool** zum **Carsharing**. Sie setzen auf **Elektromobilität** und integriertes Lademanagement für Mobilität – wir auch. Zusätzlich bieten wir stationäre **Handover-Lösungen**, mobile Alternativen und Ladeinfrastruktur.

Revisionssicher, zeit- und kostensparend Ihren gesamten Fuhrpark managen – mit den flexiblen Mobilitätsbausteinen ist das möglich. In nur einem System finden Sie Ihre Vertragsdaten, Dokumente, Tankbelege und Bilder griffbereit. Dazu Nutzungs- und Auslastungsanalysen über Ihre Poolfahrzeuge. Sie können Schäden zurückverfolgen und Mietfahrzeuge integrieren. So haben Sie Ihre Kosten voll im Blick.

Das digitale Fahrtenbuch unterscheidet per Knopfdruck zwischen Privat- und Dienstfahrten und verhindert Datenlücken – datenschutzkonform und nach den Richtlinien des Finanzamtes.

Mithilfe der Telematik kontrollieren Sie z. B. ganz einfach den Ladezustand Ihrer Elektrofahrzeuge. Die elektronische Führerscheinkontrolle hilft bei der Einhaltung der gesetzlichen Halterhaftung nach § 21 StVG.

JobRad GmbH

Heinrich-von-Stephan-Straße 13
79100 Freiburg
Tel.: 0761/205515-0
E-Mail: info@jobrad.org
Website: www.jobrad.org



Mit JobRad® nachhaltige Mobilität im Betrieb voranbringen

Die JobRad GmbH ist Marktführer im Dienstradleasing. Mit JobRad® ermöglichen Arbeitgeber ihren Beschäftigten Diensträder – kostenneutral und mit schlanker Verwaltung per Onlineportal.

Beschäftigte suchen sich ihr Wunschrad einfach bei einem der bundesweit über 6.000 Fachhandelspartner oder online aus. Die Arbeitgeber leasen die Fahrräder oder E-Bikes und überlassen es den Angestellten zur beruflichen und privaten Nutzung. Der Verwaltungsaufwand ist minimal, die mögliche Ersparnis beachtlich: Dank steuerlicher Förderung sparen Angestellte beim JobRad per Gehaltsumwandlung bis zu 40 Prozent gegenüber dem herkömmlichen Kauf.

Über 70.000 Arbeitgeber – z. B. Bosch und die Deutsche Bahn – setzen bereits auf JobRad als nachhaltiges Mobilitätskonzept, das Talente anzieht und Beschäftigte fit hält.



5 gute Gründe für KEMAS:

- Mit der digitalen Fahrzeugakte haben Sie alle Daten übersichtlich an einem Platz und werden automatisch an alle wichtigen Termine erinnert.
- Durch automatisierte Arbeitsprozesse können Sie auf doppelte Datenpflege verzichten.
- Sie organisieren alles: Abteilungs-, Betriebs-, Dienst- und Poolfahrzeuge, Elektrofahrzeuge oder Verbrenner, mehrere Fahrzeugpools, auch an unterschiedlichen Standorten oder auch E-Bikes.
- In den Fachanlagen sind Ihre Fahrzeugschlüssel und Papiere sicher verwahrt und können mit entsprechender Berechtigung bequem entnommen werden.
- Sie zahlen nur das, was Sie wirklich nutzen, und keine aufgebauchten Systeme.

Besuchen Sie uns an unserem Gemeinschaftsstand mit unseren Partnern S-Tec und KEBA Energy Automation. Gemeinsam bieten wir Ihnen eine von Anfang bis Ende durchdachte Mobilitätslösung für den Fuhrpark von morgen an.

Weitere Informationen finden Sie unter www.kemas.de/mobility.



Jaguar Land Rover Deutschland GmbH

Campus Kronberg 7
61476 Kronberg
E-Mail: fleetde-smb@jaguarlandrover.com
Website: www.landrover.de/index.html



JLR geht in die Zukunft

JLR (Jaguar Land Rover) verfolgt mit seiner globalen „Reimagine“-Strategie eine auf Nachhaltigkeit ausgerichtete Vision von modernem Luxus durch Design. Das Ziel besteht darin, das Unternehmen bis 2039 in der gesamten Lieferkette, bei den Produkten und in den Betriebsabläufen CO₂-neutral zu gestalten. Damit will sich JLR für eine nachhaltige Zukunft rüsten und sich weltweit noch stärker als agiler und flexibler Anbieter von begehrten Luxusautomobilen und außergewöhnlichen Dienstleistungen für besonders anspruchsvolle Kunden positionieren.

Moderner Luxus: die DNA der vier JLR-Brands

Unter dem neuen „House of Brands“-Ansatz rückt JLR die eigenständigen Charaktere seiner vier Marken Range Rover, Defender, Discovery und Jaguar in den Vordergrund.

Range Rover geht mit gutem Beispiel voran: mit modernistischem Design, verwöhnend luxuriösem und vernetztem Interieur sowie elektrifizierter Leistung, die einen unvergleichlichen Luxusanspruch antreibt. Die Marke umfasst die Modellreihen Range Rover, Range Rover Sport, Range Rover Velar und Range Rover Evoque.

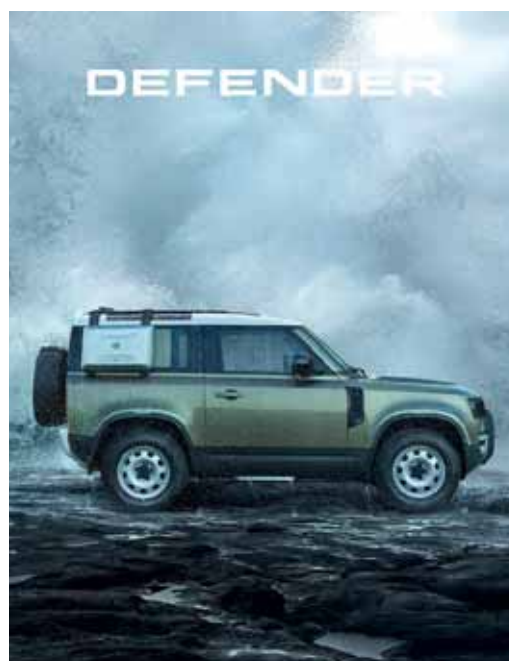
Defender schafft das Unmögliche. Jedes Mitglied der Defender-Familie ist zweckmäßig und zielgerichtet konzipiert, überaus begehrenswert und besonders langlebig. Die Karosserieversionen Defender 90, 110 und 130 verfügen über bis zu acht Sitze – und besitzen allesamt ihren eigenen Charakter und ein spezielles Charisma.

Die vielseitigen Discovery-Modelle sind auf das Familienleben ausgelegt und bieten eine Kombination aus Design, Komfort und Geländegängigkeit. Neben dem bewährten Discovery mit der Möglichkeit zur flexiblen 7-Sitzkonfiguration gibt es den kompakten Discovery Sport.

Jaguar wird ab 2025 zu einer rein elektrischen Luxusmarke mit einzigartigen und ausdrucksstarken Fahrzeugen, die sich durch bahnbrechende Technologien und visionäres Design auszeichnen, das absolut nichts kopiert. Die Marke befindet sich bereits auf dem Weg der Elektrifizierung: mit einer ausgewählten Produktpalette aus Hybrid- und Elektromodellen. Die aktuelle Produktpalette umfasst die Modelle Jaguar F-TYPE, Jaguar F-PACE, Jaguar E-PACE, Jaguar I-PACE, Jaguar XE, Jaguar XF sowie Jaguar XF Sportbrake.

JLR Business & Mobility

Ausgereift, unverwechselbar und innovativ – ein Flottenfahrzeug von JLR verkörpert echtes Best of Business. Unsere JLR-Vertragspartner bieten vor Ort spezielle Beratungs- und Serviceleistungen für Flotten- und Gewerbekunden. Erfahrene Mitarbeiter mit umfangreichem Know-how unterstützen bei der Flottenplanung und erstellen ein individuelles Angebot. Die große Auswahl an Fahrzeugen sorgt dafür, dass die Bedürfnisse aller Kunden erfüllt werden können, vom Dienstwagenfahrer bis zum Fuhrparkmanager. Dank Software-over-the-Air-Technologie sind JLR-Fahrzeuge immer auf dem neuesten Stand und bereit für die bevorstehende Fahrt. Mittels einer integrierten Datenverbindung kann die neueste Software kostenlos heruntergeladen werden – eine Fahrt zum Servicepartner ist nicht mehr nötig. Auch starre Wartungsintervalle gehören der Vergangenheit an, der flexible Service für JLR-Fahrzeuge berücksichtigt die individuellen Nutzungsbedingungen sowie den Fahrstil, um zu bestimmen, wann eine Wartung fällig ist. Flottenmanager profitieren bei JLR-Geschäftsfahrzeugen zudem von fünf Jahren Herstellergarantie, Serviceplänen zum Festpreis, kostenlosen Zustandsüberprüfungen sowie einem komfortablen Online-Wartungsverlauf.



Kia Deutschland GmbH

Theodor-Heuss-Allee 11
60486 Frankfurt
E-Mail: firmenkunden@kia.de
Website: www.kia.com/de/business/



Kia ist ein Mobilitätsanbieter mit der Vision, nachhaltige Mobilitätslösungen zu schaffen. Das Unternehmen besteht seit 1944 und bringt seit mehr als 75 Jahren die Automobilbranche voran.

Heute ist Kia ein Vorreiter bei der Verbreitung von elektrifizierten und batteriebetriebenen Fahrzeugen. Mit unseren vielfältigen Mobilitätslösungen wollen wir Millionen von Menschen dafür begeistern, die besten Fortbewegungsarten zu erkunden. Unser Markenslogan – Movement that inspires – spiegelt unser Engagement wider, Sie durch unsere Produkte und Services zu inspirieren.

Ansprechpartner im Außendienst:

Alexander Post
Key Account Manager Nord/Ost & Leasing
Mobil: 0172/4159336
E-Mail: Alexander.Post@kia.de

Manuel Weber
Key Account Manager West & Fahrschule/Taxi
Mobil: 0172/3826140
E-Mail: Manuel.Weber@kia.de

Dirk Frischknecht
Key Account Manager Süd & E-Mobilität
Mobil: 0173/2138401
E-Mail: Dirk.Frischknecht@kia.de

Ansprechpartner im Innendienst:

Matthias Ullrich
Manager Rental & Remarketing
Tel.: 069/153920-355
E-Mail: Matthias.Ullrich@kia.de

Tatjana Dahmer
Assistant Manager Fleet
Tel.: 069/153920-327
E-Mail: Tatjana.Dahmer@kia.de

Heiko Schneider
Senior Specialist Fleet
Tel.: 069/153920-347
E-Mail: Heiko.Schneider@kia.de

Kortmann Beton GmbH & Co. KG

Holmers Kamp 6
48465 Schüttorf
Tel.: 05923/9663-0
E-Mail: info@kortmann-beton.de
Website: www.kortmann-beton.de



Die Zukunft braucht ein starkes Fundament – wir setzen es.

Fertige und genormte Fundamente für Ihre E-Ladesäulen. Schnell, unkompliziert und zuverlässig die Energiewende meistern. Ihre E-Ladesäulen tragen entscheidend zum Energiewandel bei. Auf herkömmliche Weise werden Fundamente für Ladesäulen mit Ortbeton gegossen. Mit Fertigteilfundamenten von Kortmann müssen Sie Ihrem Beton nie wieder beim Trocknen zusehen.

Wir visualisieren Ihr Ladesäulenfundament nach Ihren Wünschen. Auf Maß gefertigte Kabeldurchführungen, Aussparungen für Anfahrtschutzelemente und integrierte Halterungen, Passplatten oder Verbindungsstücke. Wir fertigen für Ihre Fertigteilfundamente auch aufwendige Schalungen mit Einbauteilen. Ihre persönlich individualisierbare Produktlösung mit statischer Optimierung.

Bei uns haben Sie immer die Wahl: Wie soll Ihre E-Ladesäule optimal geschützt werden? Egal ob Reflektorpfahl, Signal- und Anfahrtschutzpoller, Ladesäulenschutzelement oder Parkstopp – wir schützen Ihre Ladesäule mit verschiedensten Sicherheitslösungen.

Wir nehmen Ihnen alles ab: von der Planung bis hin zur Lieferung. Wir verkürzen die Bauzeiten auf ein Minimum. Unsere individuellen Fertigfundamente sind kosteneffizient mit höchster Qualität. Sie möchten E-Ladesäulen aufstellen? Dann kontaktieren Sie mich gerne.

Ansprechpartner:

Mathias Henrichsmann
E-Mail: mhenrichsmann@kortmann-beton.de

Kroschke Gruppe

Ladestraße 1
22926 Ahrensburg
Tel.: 04102/804-5806
Website: www.kroschke.de



Die Kroschke Gruppe mit der Christoph Kroschke GmbH und der Kroschke Deutschland GmbH (ehemals DAD Deutscher Auto Dienst GmbH) entwickelt praxisorientierte Dienstleistungen rund um den Kfz-Zulassungsprozess. Mit ON, der Digitalplattform für Autohäuser, oder ready2drive, dem digitalen Zulassungsbaustein für digitale Vermarktungsstrecken, verbindet das Unternehmen jahrzehntelange Branchenerfahrung mit Innovationsgeist und Digitalkompetenz. Die Kroschke Gruppe bietet Fahrzeugvermarktern, Flottenbetreibern und OEMs damit smarte webbasierte Prozesse im Zulassungswesen – von der An-, Um- und Abmeldung über Dokumentendruck und -management bis zur komfortablen Massenzulassung. Und das nicht nur in Deutschland, sondern auch in Österreich, Frankreich, Italien, Spanien, Portugal, Rumänien und England.

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

- Gegründet 1957 in Braunschweig
- Geschäftsführer sind Philipp Kroschke und Dr. Felix Kroschke
- Zur Kroschke Gruppe zählen neben der Christoph Kroschke GmbH die Kroschke Deutschland GmbH (ehemals DAD Deutscher Auto Dienst GmbH) und die DKT – Deutsche Kennzeichen Technik GmbH
- Rund 1.800 Mitarbeiter in mehr als 400 Filialen und rund 60 Zulassungsdienste in Deutschland
- Mehr als 5,5 Millionen Kennzeichen werden jährlich geprägt
- Über 500.000 Fahrzeuge werden jährlich zugelassen
- Mehr als 1,4 Millionen Fahrzeugbriefe werden bei Kroschke gelagert
- Über 13.000 Autohäuser als Kunden
- Rund 50.000 Überführungen pro Jahr

Kanzlei Voigt

Ruhrallee 9
44139 Dortmund
Tel.: 0231/60008220
E-Mail: zentrale@kanzlei-voigt.de
Website: www.kanzlei-voigt.de



LapID Service GmbH

Untere Industriestraße 20
57250 Netphen
Tel.: 0271/48972-0
E-Mail: infos@lapid.de
Website: www.lapid.de



Voigt regelt.

Immer eine Flottenlösung parat. Die seit nunmehr 50 Jahren auf Verkehrs- und Fuhrparkrecht spezialisierte Kanzlei berät und vertritt Fuhrparks und Autohäuser bei rechtlichen Problemen rund um Kfz. Hier gibt es die volle Ladung Verkehrsrecht! Unzählige Rechtsgebiete greifen ineinander, Compliance im Mobilitätsmanagement, Halterhaftung und Schadenregulierung sind nur einige Schwerpunkte. Voigt regelt. Stets im Sinne der Mandanten und immer mit der Marschrichtung, das bestmögliche Ergebnis zu erzielen und das meiste rauszuholen. Und wenn's für den Erfolg erforderlich ist, sogar per Klagewelle.

Ansprechpartner: RA Inka Pichler, RA Roman Kasten

ladebusiness

smartlab Innovationsgesellschaft mbH
Krefelder Straße 195
52070 Aachen
E-Mail: info@smartlab-gmbh.de
Website: www.ladebusiness.de



ladebusiness ist Teil von SMART/LAB, dem größten Forschungs- und Stadtwerke-Verbund Deutschlands. Wir entwickeln seit mehr als 10 Jahren innovative Softwarelösungen rund um die Elektromobilität und ermöglichen damit 460 Partnern in den zwei Netzwerken (ladenetz.de und ladebusiness) einen direkten Zugang zum öffentlichen Laden europaweit inkl. verschiedenster Abrechnungsmöglichkeiten gegenüber Endkunden, Mietern und Mitarbeitern. Laden @work @home @public mit nur einer Ladekarte. Mit unserem Backend und der Dienstwagenabrechnung bieten wir alles aus einer Hand: zentrale Verwaltung der Wallbox am Unternehmensstandort, einfache Integration der Wallbox zu Hause und Rückvergütung an den Mitarbeiter.

Die LapID Service GmbH ist der marktführende Anbieter zur Automatisierung von Compliance-Aufgaben im Fuhrpark. Das deutsche SaaS-Unternehmen bietet Lösungen für die gesetzlich verpflichtende Führerscheinkontrolle, Fahrerunterweisung und Fahrzeugprüfung nach UVV an. Für die Führerscheinkontrolle stellt LapID drei verschiedene miteinander kombinierbare Möglichkeiten der Überprüfung zur Verfügung. Die Kontrolle kann eigenständig per LapID Driver App mit einem integrierten KI-Prozess, über die LapID Manager App durch eine autorisierte Person oder über das LapID Siegel an einer der bundesweit über 1.200 Prüfstationen oder über die NFC-Schnittstelle des Smartphones erfolgen. Die Produktpalette der Fahrerunterweisungen reicht von Inhalten für Pkw und Lkw über E-Mobilität bis hin zu Transporter und Gabelstapler.

Ergänzt wird das Portfolio um E-Learning-Unterweisungen für die Bereiche Arbeitsschutz, Arbeitssicherheit und Compliance. Hierzu zählen bspw. Unterweisungen zu Themen wie Erste Hilfe, Brandschutz und Bildschirmarbeit sowie Datenschutz und IT-Sicherheit.

Mit dem digitalen Dokumentenmanagement zur UVV-Fahrzeugprüfung bietet LapID zudem ein System, um UVV-Prüfberichte rechtssicher zu dokumentieren.

Die Auftragsverarbeitung bei LapID ist durch den TÜV SÜD geprüft, die Unterweisungen via E-Learning sind durch die DGUV zertifiziert. Deutschlandweit sind mehr als 400.000 Fahrer bei über 4.000 namhaften Unternehmen wie BAUR, Coca-Cola, Evonik und innocent mit LapID unterwegs.

LeasePlan Deutschland GmbH

Lippestraße 4
40221 Düsseldorf
Tel.: 0211/586400
E-Mail: marketing.de@leaseplan.com
Website: www.leaseplan.de



**Leasen Sie kein Auto. Leasen Sie echte Partnerschaft.
Mehr leasen mit LeasePlan.**

Warum nur ein Auto leasen, wenn man gleichzeitig auch Qualität, Zeit, Know-how und eine echte Partnerschaft leasen kann?

LeasePlan bietet Ihnen all das und noch mehr für Ihr Fuhrparkmanagement.

Ihr LeasePlan Plus:

- Bei uns werden Sie bestens beraten – und das jederzeit proaktiv.
- Wir bieten Ihnen nicht nur innovative, sondern auch effiziente Lösungen.
- Bei uns bekommen Sie nicht nur besten Service. Sondern auch größte Expertise.
- Wir sind für Sie nicht nur eine Leasinggesellschaft. Wir sind für Sie ein echter Partner.

Erfahren Sie mehr auf www.leaseplan.de/plus oder besuchen Sie uns auf unserem Messestand.

Im Mai 2023 gab ALD die vollständige Übernahme von LeasePlan bekannt. Im Oktober 2023 haben ALD Automotive und LeasePlan ihren neuen Markennamen Ayvens bekannt gegeben, der im Laufe des Jahres 2024 in Deutschland eingeführt wird. Bis dahin werden beide Unternehmen unter ihren bekannten Namen ALD Automotive und LeasePlan auftreten.

Über LeasePlan:

Die LeasePlan Deutschland GmbH wurde 1973 gegründet und ist einer der führenden Spezialisten für Autoleasing und Fuhrparkmanagement. In Deutschland werden derzeit über 120.000 ausschließlich gewerblich genutzte Fahrzeuge betreut. Das Unternehmen beschäftigt 530 Mitarbeiter.
Weitere Informationen: www.leaseplan.de

Über Ayvens:

Ayvens ist ein führender globaler Akteur im Bereich nachhaltige Mobilität, welcher Multi-Mobilitätslösungen, flexible Auto-Abo-Services, Full-Service-Leasing und Flottenmanagement für Privatpersonen, Freiberufler, KMU und Großunternehmen anbietet. Mit 15.700 Mitarbeitern in 44 Ländern, 3,4 Millionen Fahrzeugen und der weltgrößten Multibrand-Elektroflotte nutzt Ayvens seine einzigartige Position, um den Weg zur Net-Zero-Emission zu ebnen und die digitale Transformation des Mobilitätssektors voranzutreiben.

LIBREO GmbH

Steigweg 24, Gebäude 97
97318 Kitzingen
Tel.: 09321/2680410
E-Mail: info@libreo.de
Website: www.libreo.de



LIBREO – effiziente und zukunftsorientierte Ladelösungen für Ihr Unternehmen

Zukunftssichere Elektrifizierung von Flotten:

LIBREO bietet nachhaltige und effiziente Ladelösungen für Flotten und Fuhrparks und stellt Unternehmen eine vollumfängliche Ladeinfrastruktur zur Verfügung, die sämtliche Aspekte von Hardware, Software, Installation und Wartung in einem Gesamtpaket abdeckt.

Hardware, Software und Installation – effiziente Komplettlösung:

- Kostenreduktion: bis zu 30 Prozent günstigere Ladeinfrastruktur.
- Schnelle Realisierung: von der Planung bis zur Installation.
- Vollumfänglicher Service: inkl. Wartung und Versicherung.
- Maßgeschneidert für Flotten: speziell für Unternehmensfuhrparks entwickelt.
- Innovative Plattform: moderne Nutzerverwaltung, Abrechnung und Reporting
- Nutzerorientiert: LIBREO-App für optimiertes Laden.
- Umweltbewusst: bis zu 30 Prozent mehr Nutzung von Solarenergie.
- Netzlastoptimierung: mehr Ladepunkte an begrenzten Netzanschlüssen.
- Qualität „made in Germany“: Zuverlässigkeit und Langlebigkeit.
- Unverbindlich Testen: 30 Tage Probezeit für die LIBREO-Ladeinfrastruktur.

Optimierte Ladestationen für Flotten und Fuhrparks:

Unsere inhouse entwickelten Ladepunkte sind maßgeschneidert für die Bedürfnisse von Flottenbetreibern – effizient, platzsparend und zuverlässig mit höchsten Qualitätsstandards.

Intelligente Software – leistungsstark und benutzerfreundlich:

Die LIBREO-Plattform ermöglicht eine effiziente Verwaltung und Abrechnung aller Ladevorgänge. Die Smartphone-App bietet eine sichere Autorisierung und personalisierte Ladeprofile, unterstützt durch eine eich- und steuerrechtskonforme Abrechnung.

Pioniere der intelligenten Ladeinfrastruktur:

Gegründet 2018 in Kitzingen, verbindet LIBREO technologische Innovation mit Nachhaltigkeit. Unser qualifiziertes Team entwickelt fortschrittliche Ladelösungen, indem Hardware und Software nahtlos kombiniert werden. Wir bieten flexible Installationsoptionen und unsere Produkte repräsentieren unser Qualitätsversprechen „made in Germany“.

LOTUS CARS DEUTSCHLAND GMBH

Theatinerstraße 23
80333 München
Website: www.lotuscars.com/de-DE/lotus-for-business



LOTUS ELETRE – DER ZUKUNTSWEISENDE, REIN ELEKTRISCHE HYPER-SUV

Lotus hat sich zur globalen Lifestyle-Marke gewandelt und präsentiert mit dem Eletre einen bedeutenden Schritt in die elektrifizierte Zukunft. Dieser Hyper-SUV ist nicht nur der erste seiner Art, sondern auch der erste allradgetriebene Lotus. Der Lotus Eletre vereint die Essenz des Emira und die Aerodynamik des Evija auf einzigartige Weise und setzt neue Maßstäbe in Agilität, Fahrverhalten und Lenkung.

Technologie und Nachhaltigkeit

Mit modernstem elektrischem Antrieb und umfangreichen Fahrerassistenzsystemen (ADAS) ist der Eletre auf dem neuesten Stand der Technik. Das Fahrzeug lädt in nur 20 Minuten von 10 auf 80 Prozent und bietet nach WLTP eine Reichweite von bis zu 600 Kilometern – ideal für längere Fahrten. Hochwertige, nachhaltige Materialien wie recycelte Stoffe aus der Textilindustrie tragen zur Umweltverträglichkeit bei.



LOTUS EMEYA – DIE SYMBIOSE AUS EMOTION, LUXUS UND LEISTUNG

Mit einer perfekten Verschmelzung von Technik und Design sowie modernster Technologie bietet der vollelektrische Hyper-GT Emeya ein aufregendes Fahrerlebnis und eine außergewöhnliche Leistung. Das Design des Emeya zeigt innovative, aktive aerodynamische Features wie den bahnbrechenden aktiven Frontgrill, Heckdiffusor und Heckspoiler. Der niedrige Schwerpunkt, genannt Lotus Hyperstance, verbessert die Fahrstabilität. Das elektronisch gesteuerte Luftfederungssystem reagiert mit erstaunlicher Präzision auf Straßenbedingungen, um eine geschmeidige Fahrt zu gewährleisten.

Leistung und Geschwindigkeit: Lotus Emeya setzt neue Maßstäbe im GT-Segment

Angetrieben von Lotus-A leistungsstarkem Doppelmotorensystem erreicht der Emeya eine Höchstgeschwindigkeit von über 250 km/h und sprintet in weniger als 2,8 Sekunden von 0 auf 100 km/h – ein Spitzenreiter unter den elektrischen GTs. Mit einem 350-kW-Gleichstrom-Schnellladegerät lässt sich die Reichweite innerhalb von fünf Minuten um 150 Kilometer erhöhen und innerhalb von 18 Minuten von 10 auf 80 Prozent steigern.



Mazda Motors (Deutschland) GmbH

Hitdorfer Straße 73
51371 Leverkusen
Tel.: 02173/943456
E-Mail: fleet@mazda.de
Website: www.mazda.de/business



Die Produkt-Philosophie von Mazda setzt auf dynamisches Kodo Design, konsequente Leichtbauweise und innovative Technologie rund um Karosserie, Fahrwerk, Motoren und Getriebe – mit dem Ziel, seinen Kunden Fahrspaß und Komfort auf Premiurniveau zu bieten. Mit dieser Philosophie ist Mazda seit Jahren global erfolgreich.

So sind die innovative e-Skyactiv-X-Motorentechnologie, eine kraftvolle und zugleich sehr effiziente Kombination aus Benzin- und Dieselmotor, sowie der „Rightsizing“-Ansatz beim vollelektrischen Mazda MX-30 eindrucksvolle Beweise dafür. Genauso punktet Mazda mit seinem Plug-in Hybrid-Antrieb und seinem völlig neu entwickelten Reihensechszylinder-Dieselmotor im Crossover-Modell Mazda CX-60.

Mazda bietet mit seinem Multi-Solution-Ansatz jedem Kunden die passende Motorisierung – von hocheffizientem Benzin- und Diesel über Plug-in-Hybrid, Voll-Hybrid im Mazda2 Hybrid bis hin zum vollelektrischen Antrieb im Mazda MX-30, den es seit 2023 zusätzlich auch als serielle Plug-in Hybrid-Variante gibt. Dieser kombiniert das Fahrgefühl eines Elektroautos und die Langstreckentauglichkeit eines Verbrenners, bei einem permanent elektrischen Antrieb der Räder.

Mit seinem breiten Angebot an Modellen und Antriebsvarianten positioniert sich Mazda, insbesondere mit den Crossover-Modellen Mazda CX-30, Mazda CX-5 und Mazda CX-60 erfolgreich im gewerblichen Markt.

Serviceleistungen für Gewerbekunden:

Sechs Jahre Herstellergarantie, Mobilitätsgarantie (Mazda Europe Service), Wartungs- und Verschleißpakete (Mazda Care/CarePlus), Finanzierung / Business-Leasing und Full-Service-Leasing durch Mazda Finance – ein Service-Center der Santander Consumer Bank

Ihre Vorteile:

Hohe Nachhaltigkeit in Ihrem Fuhrpark dank effizienten Motoren mit niedrigen CO₂-Emissionen, eine überdurchschnittliche Wertstabilität, individuelle Lösungen für Ihre Anforderungen, eine persönliche Betreuung durch die regionalen Fleet-Manager und ein flächendeckendes Servicenetz aus bundesweit 440 Standorten.

Produktportfolio:

Mazda2, Mazda2 Hybrid, Mazda3, Mazda6, Mazda CX-30, Mazda CX-5, Mazda CX-60, Mazda MX-30 und Mazda MX-5



Maserati Deutschland GmbH

Nicolaus-Otto-Str. 27
89079 Ulm
Website: www.maserati.de



Maserati ist die erste italienische Luxusmarke, die vollelektrische Fahrzeuge produziert. Als Automobilhersteller, der sich den Merkmalen Performance, Innovation, Design, Qualität, Technologie und Luxus verschrieben hat, gestaltet Maserati die Zukunft der Luxusmobilität mit einer ehrgeizigen E-Strategie. Maserati ist die einzige Luxusmarke innerhalb des Stellantis Konzerns und hat seinen Fokus auf eine elektrische Zukunft ausgerichtet. Für die nahezu 110 Jahre alte Marke aus Modena hat das elektrifizierte Zeitalter bereits mit der Einführung des klassischen Sportcoupés GranTurismo Folgore und dem Mid-Size SUV Grecale Folgore (Folgore bezeichnet die vollelektrischen Maserati-Modelle) in den EU-Märkten begonnen.

mein-dienstrad.de

baron mobility service GmbH
Staulinie 14-15
26122 Oldenburg
Tel.: 0441/55977977
E-Mail: customercare@baronmobil.com
Website: www.mein-dienstrad.de



mein-dienstrad.de gehört zu den führenden Anbietern im Bereich Dienstrad-Leasing und ist eine Marke der baron mobility service GmbH. Seit 2012 bieten wir individuelle Leasingmodelle für Arbeitgeber. Diese Form der nachhaltigen Mobilität ist für Unternehmen jeder Größe möglich. Bei unseren zahlreichen Kunden – darunter Konzerne wie die Bayer AG und Henkel – ist Dienstrad-Leasing bereits fest im Rahmen des betrieblichen Gesundheitsmanagements etabliert. Wir beraten professionell und persönlich. Individuelle Konzepte, umfassende Versicherungsleistungen, persönliche Ansprechpartner und bester Kundenservice zeichnen uns als Premium-Anbieter aus.

MAXUS Deutschland

Maxomotive Deutschland GmbH
Ferdinand-Porsche-Str. 1
51149 Köln
Tel.: 0800/1000-249
E-Mail: info@maxusmotors.de
Website: www.maxus.de



MAXUS: Vollelektrisch auf Wachstumskurs

Als Spezialist für elektrische Nutzfahrzeuge treibt MAXUS die Elektrifizierung des Transportersegments in Deutschland voran. Die Marke gehört zur Shanghai Automotive Industry Corporation (SAIC) und vertreibt ihre Fahrzeuge weltweit in rund 50 Ländern und Regionen.

Mit elektrischem Antrieb, alltagstauglichen Reichweiten und hoher Funktionalität leisten die umweltfreundlichen Nutzfahrzeuge von MAXUS einen wichtigen Beitrag, Unternehmens- und Kommunalflotten zu modernisieren und zukunftsfähig zu machen. Mit dem kompakten eDeliver 3 und dem großen eDeliver 9 erzielte MAXUS im Segment der elektrischen Nutzfahrzeuge in Deutschland 2023 einen Marktanteil von knapp 6 Prozent. Die Palette elektrischer Transporter wird im Laufe dieses Jahres um die beiden mittelgroßen eDeliver 5 und eDeliver 7 erweitert. Mit dem Deliver 9 und dem kommenden Deliver 7 hat MAXUS außerdem wirtschaftliche Dieselmodelle im Programm. Darüber hinaus baut das Unternehmen auch sein Pkw-Portfolio weiter aus: Zum vollelektrischen Luxusvan MIFA 9 gesellt sich in den nächsten Monaten der siebensitzige MIFA 7; bereits bei den Händlern erhältlich ist zudem das neue Elektro-SUV Euniq 6.

Die in Köln ansässige Maxomotive Deutschland GmbH betreibt als MAXUS-Importeur derzeit ein Händlernetz aus 74 Partnerbetrieben mit 132 Standorten, die einen flächendeckenden Vertrieb und Service sicherstellen. In den kommenden Monaten sollen noch rund zehn Open Points im Vertriebsnetz besetzt werden.

Mer Germany GmbH

Taunusstr. 23
80807 München
Tel.: 089/8091330-0
E-Mail: info.plus@mer.eco
Website: de.mer.eco



Als führender Anbieter von Ladelösungen und mit langjähriger Expertise im Bereich des netzoptimierten Ladens steht Mer für einen raschen Ausbau der Elektromobilität ohne teuren Netzausbau und eine effizientere Nutzung erneuerbarer Energien. Ob Elektrifizierung von Dienstwagenflotten oder Ladeinfrastrukturlösungen für Unternehmen, Stadtwerke und Kommunen – die Vision von Mer ist es, dass Kund*innen ihr Elektrofahrzeug überall mit 100 Prozent Ökostrom laden können.

Zu den Leistungen von Mer zählen Planung, Installation und Betrieb von öffentlichen und firmeneigenen Ladestationen sowie die Bereitstellung von Hardware und der Leistungen über eigene Apps und Portale. Firmen- wie auch Privatkund*innen haben Zugriff auf ein ständig wachsendes öffentliches Ladenetz von mehr als 25.000 eigenen mit 100 Prozent Ökostrom betriebenen Ladepunkten und Zugang zu über 350.000 Ladepunkten und Ladehubs in Europa – und das alles mit Rückenwind von Statkraft, dem größten Erzeuger erneuerbarer Energien in Europa.



Mercedes-Benz AG

Abteilung Mercedes-Benz Members,
Flotten- und Sonderkundenmanagement
70546 Stuttgart
Website: www.mercedes-benz.de/geschaeftskunden



Die Mercedes-Benz AG verantwortet das globale Geschäft von Mercedes-Benz Cars und Mercedes-Benz Vans. Der Fokus des Unternehmens liegt auf der Entwicklung, der Produktion und dem Vertrieb von Personenwagen und Vans sowie Dienstleistungen. Zum Markenportfolio zählen neben Mercedes-Benz, der wertvollsten Luxus-Automobilmarke der Welt (Quelle: Interbrand-Studie, 03.11.2022), Mercedes-AMG, Mercedes-Maybach und Mercedes me.

FlottenSterne – der individuelle Rundumservice für Ihren Fuhrpark

Als Flotten- und Geschäftskunde der Mercedes-Benz AG profitieren Sie von attraktiven Preisvorteilen und maßgeschneiderten Mobilitätslösungen für Ihr Unternehmen. Sie finden Ihre regionalen Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner im Internet unter mb4.me/haendler-suche.

FlottenSterne100+

Für gewerbliche Großkunden bieten wir im Rahmen des FlottenSterne100+ Programms eine noch individuellere Betreuung durch unsere Key-Account-Managerinnen und Key-Account-Manager. Sie stehen Ihnen als kompetente Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner für alle Fragen und Belange zur Seite. Alle Kontaktdaten finden Sie unter mb4.me/flottensterne100plus.

Mercedes-Benz Store

Selbstverständlich können Sie Ihren nächsten Geschäftswagen auch bequem online bestellen.

MG Motor Deutschland

MG Motor Deutschland /
SAIC Motor Deutschland GmbH
Marcel-Breuer-Straße 2–12
80807 München
E-Mail: facs@mgmotor.de
Website: www.mgmotor.de



Visionäre Mobilität für alle – die Marke MG steht seit knapp 100 Jahren für technologisch durchdachte und modern gestaltete Fahrzeuge, die einen Blick in die Zukunft gewähren und dabei stets nahbar bleiben. Diese Zukunft ist für MG Motor elektrisch. MG Motor hat es sich zum Ziel gesetzt, Elektromobilität für alle zugänglich zu machen. Heute gehört MG Motor zu SAIC Motor. Seit 1984 fertigt der Hersteller in China Fahrzeuge der Volkswagen AG und General Motors. Die Unternehmensgruppe war 2022 zum 17. Mal in Folge der größte Automobilproduzent Chinas. Hochwertige, sichere und zudem klug ausgestattete Fahrzeuge zu einem gesunden Preis-Leistungs-Verhältnis. MG Motor hat vier rein elektrische Autos im Portfolio, die perfekt in jede Firmenflotte passen: den ZS-EV – einen Kompakt-SUV –, das Flaggschiff Marvel R Electric, den weltweit ersten rein elektrischen Kombi MG5 Electric und den neuen MG4 Electric, der als Electric Hatch auf der MSP-Plattform aufbaut.

Vorteile: nachhaltiges und innovatives Fahrzeugportfolio / umfangreiche Herstellergarantie (7 Jahre/150.000 km) / geringe Total Cost of Ownership (TCO) durch sparsame Elektromodelle / deutschlandweite Abdeckung mit mehr als 130 Service-Standorten / individuelle und pragmatische Flottenbetreuung (facs@mgmotor.de)

Weitere Informationen zum Vertriebsnetz und zu den Fahrzeugmodellen von MG Motor in Deutschland finden Sie auf der Website www.mgmotor.de.

Registrieren Sie Ihr Unternehmen einfach im Mercedes-Benz Store und profitieren Sie von attraktiven Angeboten. Erfahren Sie mehr unter www.mercedes-benz.de/geschaeftskunden.

Ihre Vorteile als Geschäftskunde:

- Attraktive Mengenrabatte und Geschäftskunden-Konditionen
- Maßgeschneiderte Mobilitätslösungen durch individuelle Betreuung
- Optional Bestellungen über den Mercedes-Benz Store 24/7 möglich
- Mercedes me connect* – bequeme Verwaltung von digitalen Extras für Ihre komplette Flotte
- Mobilitätsgarantie Mobilo



* 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.

Die Kontaktdaten der Key-Account-Managerinnen und Key-Account-Manager für gewerbliche Großkunden finden Sie im Internet unter mb4.me/flottensterne100plus.

Mobinck Germany GmbH

Raiffeisenallee 5
82041 Oberhaching
E-Mail: germany@mobinck.com
Website: www.mobinck.de



Mobinck – Ihr Lösungs-Partner im Bereich Mobilitätsmanagement

Machen Sie Ihr Unternehmen durch ein ganzheitliches Mobilitätsmanagement wettbewerbsfähiger, effizienter, nachhaltiger und attraktiver für Mitarbeiter:innen.

Die Mobinck Germany GmbH ist internationaler Experte für Lösungen im Bereich der Unternehmensmobilität mit Schwerpunkten auf Nachhaltigkeit, Kosteneffizienz und Mitarbeitendenzufriedenheit. Mit über 20 Jahren Erfahrung in der Konzeption, Etablierung und Umsetzung von Mobilitätslösungen liefern wir von der Beratung bis zur Implementierung und Überwachung Mobilitätslösungen aus einer Hand.

Wir helfen Ihnen, Employer-Branding, Mitarbeitendenzufriedenheit, Nachhaltigkeit und Effizienz in Ihrem Unternehmen zu steigern. Dafür setzen wir Mobilität als strategisches Instrument ein und erarbeiten für Sie maßgeschneiderte, international anpassbare und skalierbare digitale Lösungen, die wir auch gemeinsam mit Ihnen realisieren. Unsere Dienstleistungen erstrecken sich von der Gestaltung von modernen Mobility-Policys über digitale SaaS-Tools für die Verwaltung von Fuhrpark und Parkflächen bis hin zur Unterstützung im Bereich Nachhaltigkeit.

Besuchen Sie uns auf „Flotte! Der Branchentreff“ 2024 und lernen Sie uns sowie unsere Tools und Lösungen persönlich kennen. Alternativ nehmen Sie gerne direkt Kontakt mit uns auf.

MHC Mobility GmbH

An der Autobahn 12-16
27404 Gyhum/Bockel
Tel.: 04286/7703-0
E-Mail: info@mhcmobility.de
Website: www.mhcmobility.de



Das Auto-Abo für flexible Unternehmensmobilität

Entdecken Sie maximale Flexibilität gepaart mit Planbarkeit und Kostentransparenz für einen Fuhrpark so reaktionsstark wie nie. Ob mit **FlexiRent** für kurzfristigen Bedarf oder mit **SelectRent** maßgeschneidert – wir bieten die ideale Lösung für Ihre Mobilitätsanforderungen. Profitieren Sie vom **Rundumsorglos-Service** inklusive Hol- und Bring-Service, Versicherungen, Wartungsarbeiten und vielen Extras zu transparenten, attraktiven Konditionen. Vertrauen Sie auf die Expertise des **Auto-Abo-Erfinders** für eine zukunftsorientierte und effiziente Mobilität.

MSA GmbH

Bachwiesenweg 5
83052 Bruckmühl
Website: www.msa.gmbh



Die MSA GmbH ist Ihr Experte im Bereich Fuhrparkmanagement mit SAP. Wir freuen uns, Ihnen am 20. und 21. März auf der Messe „Flotte! Der Branchentreff“ unsere brandneue Fuhrparkmanagement-Software ASF sowie das dazugehörige Vertragsmanagement CMA als absolute Neuheit vorstellen zu dürfen! Diese SAP-Softwarelösung zeichnet sich durch Flexibilität, Dynamik und individuelle Erweiterbarkeit aus und basiert auf den SAP-Modulen (MM, SD, PM & FI/CO). Wenn Sie maßgeschneiderte Lösungen suchen und keine Standardlösung von der Stange, dann besuchen Sie unseren Stand. Wir freuen uns darauf, Sie gemeinsam mit unserem Sponsor und Partner Neptune Software zu unterstützen.

motum (by RepairFix)

Kaufingerstraße 24
80331 München
Tel.: 0251/98209252
E-Mail: info@motum.eu
Website: www.motum.eu



Damit Ihre Flotte fährt – unter diesem Motto revolutioniert motum die Fuhrparkbranche. Das intelligente Betriebssystem für operatives Flottenmanagement ist der digitale Alltagshelfer für alle Fuhrparkverantwortlichen. motum ermöglicht im Schaden- und Inspektionsfall ein perfektes Zusammenspiel zwischen Fuhrparkmanagement, FahrerInnen, Werkstattpartnern und weiteren Partnern wie Gutachtern und Versicherungen und sorgt damit dafür, dass die Fahrzeuge jederzeit einsatzfähig sind.

Unser operatives Flottenmanagement beinhaltet:

- digitales Schadenmanagement
- Full-Service-Schadenmanagement
- individuelle Kontrolllisten
- Integration unserer Angebote in Ihre bestehenden Systeme

Egal, wie groß oder klein Ihre Flotte ist, ob Sie neue Servicepartner suchen oder bestehende einbinden möchten, ob Sie alles eigenständig organisieren oder einen Teil der Aufgaben abgeben möchten – motum ermöglicht Ihnen die Selbstverwaltung oder das Full-Service-Schadenmanagement mit voller Transparenz und Kontrolle für Sie. Neugierig geworden? Dann besuchen Sie unseren Stand und überzeugen Sie sich selbst von unseren Produkten. Motivationsflotten, wie Husqvarna und McMakler, Funktionsflotten, wie Carglass oder AlSCO, sowie Mobilitätsflotten, wie Bolt, nutzen bereits unsere Software erfolgreich und sind begeistert von der Zeitersparnis und den Kosteneinsparungen.

MyDigitalCar GmbH

Böcklerstr. 219 A
38102 Braunschweig
Tel.: 0531/89999052
E-Mail: info@mydigitalcar.de
Website: www.mydigitalcar.de



MyDigitalCar ermöglicht Unternehmen von nun an den gesamten Zulassungsprozess sowohl für juristische als auch für natürliche Personen einfach und schnell digital durchzuführen. Damit ebnet die neue Plattform MyDigitalCar einen wesentlichen Schritt in Richtung Digitalisierung und ermöglicht Unternehmen eine erhebliche Prozessverbesserung sowie Kosteneinsparungen für ihr Kundenerlebnis und ihre eigenen Prozesse.

MyGutachter GmbH

Schlaraffiastraße 1
44867 Bochum
Tel.: 02327/20077-0
E-Mail: info@mygutachter.com
Website: www.mygutachter.de



Die MyGutachter GmbH ist eine bundesweit vertretene Sachverständigenorganisation mit Sitz in Nordrhein-Westfalen und bietet einen flächendeckenden digitalen als auch physischen Service rund um das automotiv Sachverständigenwesen an. Unser Portfolio unabhängiger Dienstleistungen reicht von Zustandsbewertungen, Reparaturkostenkalkulationen und Gutachten über Schadensteuerung bis hin zum Outsourcing von Elementen des Claim-Prozesses. Prozess-, Zeit- sowie Performance-Management angewandt im Sachverständigenumfeld werden umgewandelt zum Vorteil der Mobilitäts- und Versicherungswirtschaft und deren Endkunden.

myschaden24

Zur Reege 5
27404 Zeven
Tel.: 04281/717281-0
E-Mail: info@myschaden24.com
Website: www.myschaden24.com



Wir arbeiten seit über 25 Jahren in der Praxis mit den unterschiedlichsten Zielgruppen aus dem Automotive-Business zusammen.

Mit Ihrer CI-App oder der myschaden24 App können Sie jegliche Dokumentationen rund um den Mobilitätsbereich schnell und einfach vornehmen. Hierzu bieten wir Ihnen viele unterschiedliche Produkte an, um jeglichen Bedarf abzudecken: Schadenmeldung, Zustandsbericht, smartKV, Reparaturnachweis, PreCheckGO, FloorCheckGO, Transportabnahme, Haftpflicht-Kaskoschaden.

Nextbase Dashcams

Website: www.nextbase.eu/de



Nextbase ist der weltweit führende Anbieter von Dashcam-Technologie und konzentriert sich auf die Entwicklung innovativer Sicherheitslösungen, die dem Schutz von Autofahrern dienen. Die Dashcams zeichnen das Verkehrsgeschehen zuverlässig und dank Loop-Recording gesetzeskonform auf und stellen im Streitfall unabhängiges Beweismaterial zur Verfügung. Davon profitieren sowohl private Pkw-Fahrer als auch Unternehmen mit Fahrzeugflotten. Mit der Nextbase iQ hat Nextbase zudem die weltweit erste smarte und vollständig vernetzte Dashcam entwickelt. Ziel der KI-gestützten Dashcam ist es, Autofahrern auf der ganzen Welt die Connected-Car-Technologie zugänglich zu machen.

Ansprechpartner:

Stefan Zeltner (Head of Sales Germany)
E-Mail: stefan@nextbase.com

ONLOGIST GmbH

Frankenstraße 29
20097 Hamburg
Tel.: 040/74305181
E-Mail: service@onlogist.com
Website: www.onlogist.com



Als Felix Müller und Moritz Pagendarm 2014 ONLOGIST gründeten, hatten sie eine klare Vision: eine flexible Lösung für die Mobilität der Zukunft. Ihr Fokus fiel dabei auf Autoüberführungen, ein grundlegendes Problem für Autoverleiher, Autohäuser, Werkstätten und Hersteller. Die Organisation von Fahrdiensten und Fahrern, die Fahrzeuge an Kunden ausliefern, in Werkstätten bringen oder anderweitig mit dem Bewegen von Firmenflotten tätig sind, war ein ineffizientes System aus individuellen und intransparenten Lösungen, die eine hohe manuelle Betreuung und viel Zeit benötigten.

Mit ONLOGIST nahmen sich Müller und Pagendarm vor, das zu ändern. Heute ist ONLOGIST, eine Wortschöpfung aus Online und Logistik, Europas größter cloudbasierter Softwareanbieter für Fahrzeugüberführungen. Mit der selbst entwickelten, weltweit einzigen digitalen Plattform zur Fahrzeugüberführung bringt ONLOGIST die Auftraggeber mit Tausenden selbstständigen und geprüften Carmovern zusammen. Auf dem wachsenden Markt vermittelt ONLOGIST europaweit Hunderttausende Transportaufträge pro Jahr und arbeitet mit nahezu allen namhaften Autoverleihern sowie mit Herstellern, Leasinggesellschaften, Abo-Anbietern und anderen Unternehmen mit Überführungsbedarf zusammen.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch bei uns am Stand!

Nissan Deutschland GmbH

Kronenweg 38
50389 Wesseling
Tel.: 0800/5894987
E-Mail: germany@nissan-services.eu



Nissan firmiert seit dem 1. November 2023 unter Nissan Deutschland GmbH, mit Hauptsitz in Wesseling bei Köln.

Nissan gilt mit dem ab 2011 ersten vollelektrischen Serienmodell, dem Nissan Leaf, als Vorreiter der Elektromobilität. Aktuell erweitern der ARIYA und der Townstar die Palette der vollelektronischen Fahrzeuge.

Eine Alleinstellung unter den elektrifizierten Antrieben bietet Nissan mit den E-POWER-Modellen Qashqai und X-Trail: Der E-POWER-Antrieb verbindet das einzigartige Fahrgefühl eines Elektroautos mit den bewährten Qualitäten eines konventionellen Antriebs. Der 1,5-Liter-Benziner wird nur zur Stromerzeugung genutzt, die Räder werden ausschließlich vom Elektromotor angetrieben; für ein ruhiges, agiles Fahren.

Der X-Trail E-POWER wird auch als Allradvariante „E-4ORCE“ angeboten, die mit außergewöhnlichen Fahreigenschaften glänzt. So bietet der X-Trail viel Raum, absoluten Fahrkomfort und viel Sicherheit.

Daneben offeriert Nissan auch einen Vollhybridantrieb im Nissan Juke und deckt damit nahezu die vollständige Bandbreite der Elektrifizierung ab. Nissan bietet in allen Modellen bereits in den Basisversionen viele außergewöhnliche Assistenz- und Komfortsysteme.

Flottenkunden profitieren von 40 Flotten- und 30 Nutzfahrzeugkompetenzcentern. Speziell geschulte Ansprechpartner beraten zur richtigen Fahrzeugwahl, informieren über die beste Finanzierung und kümmern sich auch im Nachgang um die individuellen Bedürfnisse von Unternehmen – immer effizient und kostengünstig.

NOW GmbH

Fasanenstr. 5
10623 Berlin
E-Mail: kontakt@now-gmbh.de
Website: www.now-gmbh.de



Die NOW GmbH arbeitet für die Zukunft emissionsfreier Technologien in einem integrierten Energiesystem. Als bundeseigene GmbH nimmt sie Aufträge von Bundesministerien im Bereich nachhaltige Mobilität und Energieversorgung an. So setzt sie u. a. Förderprogramme um, analysiert den elektromobilen Markthochlauf und unterstützt Kommunen bei der Flottenelektrifizierung. Unter dem Dach der NOW GmbH koordiniert und steuert die Nationale Leitstelle Ladeinfrastruktur im Auftrag des BMDV die Aktivitäten zum Ausbau der Ladeinfrastruktur – sie unterstützt beim Planen, Umsetzen und Fördern, erfasst Daten zum Bedarf an Ladesäulen, vernetzt Akteure und gibt Wissen weiter.

OPENLANE Deutschland

Gewerbepark 2
92289 Ursensollen
E-Mail: sales@openlane.eu
Website: www.openlane.eu



OPENLANE (ehemalig ADESA) ist einer der größten digitalen Marktplätze für den Fahrzeughandel in Europa. Als Teil des US-Konzerns OPENLANE Inc., der weltweit führenden Remarketing- und Technologieplattform für den Automobil-Großhandel, kann OPENLANE ein europaweites Netzwerk mit über 105.000 Fahrzeughändlern sowie eine große Auswahl an hochwertigen Gebrauchtfahrzeugen bieten. Mit Vertriebsniederlassungen in Belgien, Frankreich, Deutschland, Italien, UK, den Niederlanden und Spanien verbindet OPENLANE mit der Auktionsplattform openlane.eu nahtlos OEMs, Flottenbesitzer, Großhändler und weitere Fahrzeughändler mit Aufkäufern in mehr als 50 Ländern in ganz Europa.

Polestar

Polestar Automotive Germany GmbH
Erfstraße 15-17
50672 Köln
Website: www.polestar.com

Polestar

Vollelektrischer Fahrspaß im skandinavischen Design

Polestar ist die schwedische Marke für leistungsstarke Elektroautos, die sich zum Ziel gesetzt hat, die Gesellschaft durch innovatives Design und fortschrittliche Technologie zu verbessern und so den Übergang zu nachhaltiger Mobilität zu beschleunigen. Als unabhängiger schwedischer Hersteller für Premium-Elektro-Performance-Fahrzeuge, gegründet im Jahr 2017 von Volvo Cars und Geely Holding, hat das Unternehmen seinen Hauptsitz in Göteborg, Schweden, und vertreibt seine Fahrzeuge online in 27 Märkten in Nordamerika, Europa und im asiatisch-pazifischen Raum.

In Deutschland stehen den Kundinnen und Kunden acht exklusive Polestar Spaces zur Verfügung, um persönlich mit den Polestar Specialists in Kontakt zu treten, Probefahrten zu vereinbaren und die Fahrzeugübergaben zu terminieren.

Das ideale Fahrzeug für jeden Bedarf

Polestar plant, bis 2026 ein Produktportfolio aus fünf Performance-Elektroautos aufzubauen. Der Polestar 2 wurde 2019 als elektrischer Performance Fastback eingeführt. Die Modellreihe bietet dabei drei Varianten, basierend auf unterschiedlichen Batteriegrößen bis zu 82 kWh, sowie Dual- und Single-Motor-Antrieben mit bis zu 350 kW und 740 Nm. Damit kommen sowohl Langstrecken- und Kurzstreckenpendelnde als auch Fans sportlicher Performance auf ihre Kosten.

Eine vollständige BAFA-Förderung ist für alle verfügbaren Modellvarianten des Polestar 2 möglich. Schnell verfügbare Fahrzeuge mit kurzen Lieferzeiten runden das Angebot des schwedischen Herstellers ab.

Ende 2022 wurde der Polestar 3 als SUV für das Elektrozeitalter vorgestellt – ein großes High-Performance-SUV, der Sportwagendynamik mit einer niedrigen Bauweise und einem geräumigen Innenraum verbindet. Bis 2026 sollen drei weitere elektrische Performance-Fahrzeuge auf den Markt kommen. Der Polestar 4, ein transformiertes SUV Coupé, wird 2024 schrittweise eingeführt. Der Polestar 5, ein elektrischer viertüriger GT, und der Polestar 6, ein rein elektrischer Roadster, folgen bald.

Das Projekt Polestar 0 unterstützt das Ziel der Marke, bis 2030 ein vollständig klimaneutrales Serienauto zu entwickeln. Diese Forschungsinitiative zielt auch darauf ab, ein Bewusstsein für die Dringlichkeit der Klimakrise zu schaffen, indem sie Mitarbeitende, Zulieferbetriebe und die gesamte Automobilindustrie herausfordert, den Weg zur Nullemission voranzutreiben.

Im Rahmen des Events „Flotte! Der Branchentreff“ präsentieren wir uns auf unserem Messestand in der Halle 6. Kommen Sie vorbei und überzeugen Sie sich selbst vom vollelektrischen Fahrspaß im skandinavischen Design. Wir beraten Sie gerne, um gemeinsam mit Ihnen die passende Flottenlösung zu finden, die auf Ihr Business abgestimmt ist.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Powerfleet

Am Seestern 4
40547 Düsseldorf
Tel.: 0211/310545460
E-Mail: info-eu@powerfleet.com
Website: www.powerfleet.com/de

POWERFLEET®

Revolutionieren Sie Ihren Fuhrparkbetrieb mit Powerfleet

Die Sicherheit von Menschen und Fahrzeugen zu gewährleisten sowie die effiziente Nutzung und Langlebigkeit ihrer Ressourcen zu optimieren, ist eine anspruchsvolle Aufgabe. Fuhrparkmanager stehen oft vor der Herausforderung, nicht zu wissen, wo sich ihre Fahrzeuge befinden, wie es um deren Zustand steht und ob sie verfügbar sind. Zusätzlich ist es erforderlich, das Fahrverhalten zu überwachen, um Missbrauch zu reduzieren, den Kraftstoffverbrauch zu verbessern, die Fahrerbindung zu stärken und Nachhaltigkeitsziele zu erreichen. Mangelhaftes Fuhrparkmanagement kann zu geringeren Margen, niedrigerer Kundenzufriedenheit und erhöhter Haftung führen.

Mit Powerfleet (NASDAQ: PWFL) wandeln Sie Herausforderungen in Chancen um und erlangen einen Wettbewerbsvorteil. Unsere SaaS-basierte Fuhrpark-Intelligenzplattform Unity verarbeitet Daten aus jeder Quelle. Unity nutzt nicht nur Daten von IoT-Geräten, Sensoren, OEMs oder externen Quellen, sondern auch künstliche Intelligenz (KI) und maschinelles Lernen (ML), um isolierte Daten in handlungsorientierte Einblicke für fundierte Entscheidungen zu verwandeln. Erhalten Sie Einblicke in Ihren Fuhrpark durch Unity und bewältigen Sie Herausforderungen in den Bereichen Sicherheit, Compliance, Nachhaltigkeit, Versicherung und operationale Effizienz mit Powerfleet.

Besuchen Sie uns in Halle 6, Stand A 14A, um zu entdecken, wie Powerfleet Ihren Fuhrparkbetrieb revolutionieren kann.

PRIORIM® Technologies GmbH

Harfstraße 110 a
40591 Düsseldorf
E-Mail: info@priorim.com
Website: www.priorim.com



Die PRIORIM Technologies GmbH mit Sitz in Düsseldorf möchte Ihnen die Möglichkeit bieten, sich mit dem Thema Felgenschutz auf eine völlig neue Art und Weise auseinanderzusetzen.

Unser einzigartiger Felgenschutz aus Aluminium bietet eine bisher unerreichte Lösung, um Ihre Fahrzeugfelgen effektiv zu schützen. Im Gegensatz zu herkömmlichen Kunststoff- oder Plastiklösungen überzeugt unser Produkt mit echter Beständigkeit und Schutzwirkung.

Die PRIORIM Technologies GmbH revolutioniert den Felgenschutz mit einer unschlagbaren Kombination aus Top-Qualität, Optik und Sicherheit. Unsere patentierte Technik und einfache Montage sorgen für ein einzigartiges Fahrerlebnis.

Dank unserer detaillierten Analyse der Ursachen von Felgenschäden können wir Fahrzeugbesitzern die besten Lösungen anbieten, um ihre Investition vor Schäden zu bewahren.

ProService Versicherungsmakler GmbH

Kattenbug 2
50667 Köln
Tel.: 0221/931254-0
E-Mail: mail@proservicekoeln.de
Website: www.proservicekoeln.de



Die ProService Versicherungsmakler GmbH ist ein Unternehmen der Sparkassen Finanzgruppe mit Sitz in Köln. Mit über 45 Versicherungsspezialisten bieten wir eine geballte Ladung Dienstleistungskompetenz für Unternehmen aller Branchen.

Als langjähriger und erfahrener Versicherungsmakler im Kfz-Flottengeschäft weiß die ProService um die Bedeutung eines optimal abgestimmten Versicherungsschutzes Ihres Fuhrparks. Wir bieten darunter auch besondere Konditionen für den Flottenverkehr, große Firmenfuhrparks oder Vermieterfahrzeuge. Unsere festen Ansprechpartner lotsen Sie durch den Dschungel der Versicherungen, um das für Sie passende Produkt zu finden.

Die zentrale Bedeutung Ihrer Flotte für die Abwicklung der Geschäftsprozesse, verbunden mit einem hohen Kostendruck, erfordert einen professionellen Umgang mit dem Versicherungsschutz. Eine individuelle und persönliche Kundenberatung ist bei uns von höchster Priorität. Unser Kfz-Expertenteam steht Ihnen von der Ausschreibung bis zum Schadenfall allumfassend mit Rat und Tat zur Seite. Wir bringen unsere Erfahrung aus vergangenen Schadenfällen mit ein und sehen es als unsere Aufgabe, unseren Kunden die Angst vor bürokratischen Hürden zu nehmen.

Wir sorgen für eine reibungslose Abwicklung im Schadenfall und prüfen regelmäßig, ob Ihre Versicherungslösungen noch zu Ihrem Fuhrpark passen. Ziel ist es, auf Ihre Fahrzeuge entsprechend zugeschnittene Risikolösungen zu finden, welche sich nach Ihren Bedürfnissen richten.

ParkHere GmbH

Gollierstraße 70
80339 München
E-Mail: info@park-here.eu
Website: www.park-here.eu



ParkHere ist ein Technologieunternehmen und versteht sich als Spezialist und Komplettanbieter, wenn es sich um das Thema Parkraummanagement und Mobilität handelt. ParkHere entwickelt IoT Hardware- und Softwareprodukte, um Parkflächen und Ladeinfrastruktur optimal auszulasten und zu digitalisieren. Dabei bietet ParkHere eine individuell konfigurierbare Komplettlösung.

RENTALTRACKER

Bahnhofstr. 37
42651 Solingen
Website: www.rentaltracker.de



SICHERHEIT FÜR JEDE FLOTTE

- Eine Plattform für alle Fahrzeuge – inkl. Fahrtenbuch, Damage Control, auto-check-in / check-out u. v. m.
- Erster Anbieter für Hardware (GPS-Tracker) und Connected-Car-Daten in einem Portal
- Seit über 10 Jahren im Markt, mit knapp 40.000 aktiv überwachten Fahrzeugen
- Lebenslange Garantie auf Hardware
- Keine Vertragsbindung, keine Mindestlaufzeit
- Transparente Abrechnung – nur aktive Tracker werden berechnet
- Rental Tracker ist Kooperationspartner diverser Hersteller und Behörden

PS Team GmbH

Am Klingenweg 6
65396 Walluf
Tel.: 06123/9999-500
E-Mail: info@ps-team.de
Website: www.ps-team.com



Als führender Anbieter von SaaS-Produkten und Service-Provider unterstützt PS Team Fuhrparks (Flotten), Fuhrparkmanagementgesellschaften, Leasingunternehmen, Banken und Autovermietungen seit 35 Jahren mit digitalen und individuellen Lösungen rund um Mobilitätsprozesse. Anwenderfreundliche Webportale gewährleisten eine effiziente und transparente Auftragsabwicklung. Plattformen zum Datenabgleich erhöhen die Sicherheit und Qualität im Umgang mit finanzierten Objekten wie Fahrzeugen, aber auch Maschinen und Anlagen. PS-Team-Kunden realisieren über Skaleneffekte hohe Einsparpotenziale und Zeitoptimierungen durch eine zentrale Prozesssteuerung aus einer Hand.

Servicestärke in Zahlen:

- 3,3 Millionen Fahrzeugdokumente mit durchschnittlich 30.000 Einzelbewegungen pro Tag in eigenem Dokumentenarchiv
- 630.000 Fahrzeugregistrierungen und Stilllegungen jährlich
- 430.000 Fahrzeugtransaktionen per Spedition und auf eigener Achse p. a.
- Archivierung von über 130.000 Kfz-Ersatzschlüsseln und Zubehör mit durchschnittlich 60.000 Bewegungen pro Monat
- 750.000 Fahrzeuge im Jahr geprüft im Rahmen von 35.000 FloorChecks

Seit 1. Januar 2022 können E-Auto-Besitzer über PS Team die Treibhausgas-minderungsquote (THG-Quote) über das Umweltbundesamt zertifizieren lassen und an Kraftstoffproduzenten verkaufen.

Raiffeisen-IMPULS

Fuhrparkmanagement GmbH & Co. KG
Johann-Sebastian-Bach-Straße 36
85591 Vaterstetten
Tel.: 08106/99735-18777
E-Mail: kundenbetreuung@ril-fuhrpark.de / info@ril-fuhrpark.de
Website: www.ril-fuhrpark.de



Full-Service-Kompetenz für Ihren gesamten Fuhrpark

Wir – die Raiffeisen-IMPULS Fuhrparkmanagement GmbH & Co. KG – zählen als Tochter der renommierten Raiffeisenlandesbank Oberösterreich AG zu den etablierten herstellerunabhängigen Leasinganbietern. Individualität wird bei uns großgeschrieben. Vom mittelständischen Unternehmen bis hin zu paritätischen Wohlfahrtsverbänden, unser Experten-Team entwickelt mit Ihnen zusammen die für Sie maßgeschneiderte und an Ihre Bedürfnisse angepasste Leasingvariante. Konzentrieren Sie sich auf Ihren Erfolg, wir kümmern uns um Ihren Fuhrpark.

Höchstranking für Raiffeisen-IMPULS-Leasing

Im „Deutschland Test 2023“ wurden wir das dritte Mal in Folge unter den rund 20.000 Marken und Unternehmen auf den 1. Platz unter den Leasinggesellschaften in Deutschland gereiht. Die Kundenzufriedenheit steht im Mittelpunkt unseres täglichen Handelns, deshalb legen wir hohen Wert auf eine qualitative und persönliche Beratung.

Leistungen

Wir bieten Ihnen eine Vielzahl von Dienstleistungen für die Sicherstellung Ihrer Mobilität an:

- Finanzierung & Einkauf (herstellerunabhängig)
- Wartung & Verschleiß
- Reifenmanagement/Schadensmanagement (24 h / 7 d Schadenhotline)
- Tankkartenmanagement
- Führerscheinkontrolle
- Interimsfahrzeuge
- Fahrzeuglogistik

Renault Deutschland AG

Peter-Huppertz-Str. 5
51063 Köln
Website: <https://geschaeftskunden.renault.de/>



Renault ist ein starker Player auf dem deutschen Flottenmarkt und als ausländische Marke erfolgreich etabliert. Basis für den Erfolg ist eine vielseitige Modellpalette sowie ein umfassendes Angebot an modernsten und verbrauchsarmen Motoren. Auch im Bereich der Elektrofahrzeuge kann Renault eine komplette Range an Pkw und leichten Nutzfahrzeugen für jeden Bedarf anbieten. Mit seinem starken Partner Mobilize Financial Services bietet Renault im gewerblichen Bereich maßgeschneiderte Konditionen und Services. Mit einem dichten Netz an Renault Betrieben und PRO+ Stützpunkten hat der Kunde stets kurze Wege zu den spezialisierten Gewerbekunden-Partnern.



REPROAKTIV GmbH

Druck & Werbeservice
Westerhaar 23
58739 Wickede (Ruhr)
Tel.: 02377/809477-0
E-Mail: info@reproaktiv.de
Website: www.reproaktiv.de



REPROAKTIV überzeugt seit 2007 als Full-Service-Werbepartner. Als zertifizierter Folierbetrieb verleihen wir Ihrer Flotte und Ihrem Außenauftritt einen unverwechselbaren Frische-Kick. Damit unsere Großkunden wie DHL, WM Fahrzeugteile, STRABAG BMTI oder Holcim so gut wie keinen Zeitverlust durch Standzeiten haben, arbeitet unser hochqualifiziertes Team europaweit. Als Kunde profitieren Sie von unserem All-in-one-Service. Lichtwerbung, Digital- und Industriedruck sowie Lasergravur sind ebenso Themen, die wir ständig auf hohem Niveau weiterentwickeln. Als gute Adresse für die Veredelung von Arbeitskleidung und Teamsporthbedarf sind wir Partner des Fußball- und Leichtathletik-Verbands Westfalen e. V. (FLVW). Mit modernster Technik, handwerklicher Präzision und über 15 Jahren Erfahrung bringen wir Farbe in die Welt. Vielfalt und ein perfekter Service liegen uns am Herzen. Sie haben noch kein Design? Wir stehen von der ersten Idee bis zum fertigen Produkt an Ihrer Seite. Durch fotorealistische Visualisierungen bekommen Sie bereits vor der Produktion einen Blick auf Ihr fertiges Projekt.

Sie haben stets einen direkten Ansprechpartner – so behalten Sie die Kontrolle. Die termingerechte Verarbeitung gewährleistet Ihnen eine schnelle Lieferung. Unser Montageteam nimmt jede Herausforderung an. Wir bringen Ihre Marke visuell zum Leben und verbinden Menschen.

Ihre Werbung arbeitet für Sie, wo immer Sie es wünschen.

#alleswasklebt

Rhino Products

Orionpoort 3
5971LZ Venlo-Grubbenvorst
Niederlande
Tel.: +31 (0) 773510133
E-Mail: info@rhinoproducts.eu
Website: www.rhinoproducts.eu/de/



Rhino Products ist ein Hersteller von Zubehör für Nutzfahrzeuge und setzt seit 20 Jahren Maßstäbe in diesem Bereich in Bezug auf Qualität, Innovation und außergewöhnlichen Service. Mit einem breiten Angebot an Dachkörben, Dachträgern, Leitertransportsystemen, Hecktrittstufen, Transportrohren, Hecktürleitern und Nutzfahrzeugeinrichtungen liefern wir hochwertige Produkte an professionelle Kunden auf der ganzen Welt. Unsere Produkte sind weltweit über ein umfangreiches Netz von Händlern, Montagezentren, Umbauern und Online- Händlern erhältlich.

Riese & Müller

Am Alten Graben 2
64367 Mühlthal
Tel.: 06151/36686-0
E-Mail: team@r-m.de
Website: www.r-m.de

RIESE & MÜLLER

Riese & Müller ist ein deutscher Premiumhersteller von E-Bikes, Cargo-Bikes und Falträdern. 1993 von Markus Riese und Heiko Müller gegründet, beschäftigt das inhabergeführte Unternehmen heute 900 Mitarbeitende am Standort Mühlthal bei Darmstadt und vertreibt weltweit über ein exklusives Fachhändlernetz. Mit seinen zukunftsweisenden Produkten prägt Riese & Müller die Mobilität von morgen und steht für einen nachhaltigen Lebensstil, eine anwendungsorientierte Produktentwicklung und innovative E-Bike-Technologien. Neben der stetigen Weiterentwicklung der Produkte gehört Verantwortung für Mensch und Umwelt zur Gesamtstrategie von Riese & Müller.

Santander Consumer Leasing GmbH

Santander-Platz 1
41061 Mönchengladbach
Tel.: 02161/9060374
E-Mail: leasing@santander-leasing.de
Website: www.santander-leasing.de



Die Santander Consumer Leasing GmbH ist spezialisiert auf faire Lösungen, die Neuwagen und Gebrauchte, Nutzfahrzeuge, Motorräder und Reisemobile jedem zugänglich machen – Privat- und Gewerbekunden sowie Flottenkunden. Als eine der ersten herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften, die diese Art der Mobilitätsfinanzierung in Deutschland ermöglichte, bringt sie heute in enger Kooperation mit über 8.000 Handelspartnern jährlich rund 65.000 Fahrzeuge auf die Straße.

Mit aktuell 180.000 aktiven Leasingverträgen ist die Santander Consumer Leasing GmbH einer der größten herstellerunabhängigen Anbieter in Deutschland. Gleichzeitig fungiert sie als Volvo Car Financial Services und Mazda Finance als Capitive-Partner für Volvo und Mazda sowie als Cooperations-Partner für neue Marken wie ORA und BYD. Die bereits sehr gute Marktpositionierung soll in den nächsten Jahren genutzt werden, um insbesondere im Flottenbereich weiter zu wachsen. Hierzu dienen auch modernste Dienstleistungen wie die Santander Driver App.

Bereitstellung eines umfangreichen Produktportfolios mit ...

- Kilometer-Leasing mit Servicebausteinen
- Restwert-Leasing mit Servicebausteinen
- Leasing für Vermietfahrzeuge

Rundum-sorglos-Versicherungsangebot:

- Kfz-Stückprämien-Modell
- Diverse GAP-Varianten
- Smart Repair
- Smart Return
- Reifen-Protect

RONYA

Große Elbstraße 145e
22767 Hamburg
Website: www.ronya.de



RONYA ist das digitale Ökosystem für Flottenmanager, Werkstätten und Fahrer. Verwaltung, Wartung und Inspektion werden über eine zentrale Plattform gesteuert und online gebucht. Die Software bietet u. a. eine transparente Komplettlösung für Flottenmanager inkl. Werkstattsteuerung und Servicebuchungen per App. Darüber hinaus bringt das Auftragsmanagementsystem mehr Kunden und Produktivität in die Werkstatt. RONYA verfügt nicht nur über eine einzigartige Integration von Serviceleistungen und ein deutschlandweites Werkstattnetz, sondern auch die Möglichkeit, Mobilitätsstrategien in Unternehmen zu optimieren und sich auf die Zukunft vorzubereiten.

SIGNal Design GmbH

Max-Planck-Str. 3-5
74523 Schwäbisch Hall
Tel.: 0791/974747-0
Websites: www.flottenbeschrifter.de/
www.mobilitree.net



SIGNal Design ist führender Flottenbeschrifter. Mit mobilen Beklebungsteams kommen die zertifizierten Folienfachkräfte direkt zum Fahrzeug. Jährlich beklebt SIGNal 25.000 Fahrzeuge. Dabei bieten wir das komplette Projektmanagement (Produktion, Terminierung, Disposition, Montage, Dokumentation) für Ihre Beschriftungsprojekte. Diese Expertise des Networkings fand auch im Branchenverzeichnis www.mobilitree.net sein Ergebnis. Bei knapp 2.000 gelisteten Unternehmen in der Datenbank unterstützt mobilTree die Suche nach passenden Anbietern und dient als Navigation durch den Anbieterdschungel der betrieblichen Mobilität.

Senger Fleet GmbH

Oldenburger Str. 1-11
48429 Rheine
Tel.: 05971/79137222
E-Mail: info@senger-fleet.de
Website: www.senger-fleet.de



Die Senger Fleet GmbH als Teil der Senger Gruppe bündelt 70 Jahre Automobilerfahrung und versteht sich als Ihr Mobilitätspartner. Wir bieten Ihnen ein ganzheitliches und strategisches Mobilitätsmanagement. Von der Fuhrparkmanagement-Software über das Key-Account-Management bis zum Outsourcing des gesamten Fuhrparks: Wir begleiten und beraten als erfahrener Partner in allen Fuhrparkbelangen – maßgeschneidert und immer orientiert an Ihren Bedürfnissen. Gemeinsam mit Ihnen bestimmen wir Ihren Mobilitätsbedarf und leiten daraus eine zielführende Car-Policy-Strategie ab. Wir beraten markenunabhängig mit einem umfassenden Mobilitätsportfolio und stellen Ihre Interessen in den Fokus. Ein modulares Gesamtkonzept aus intelligenter Software, 360-Grad-Beratung und passgenauen Dienstleistungen macht dies möglich.

Durch die Digitalisierung Ihres Fuhrparks sammeln wir Daten und Kosten über den gesamten Lebenszyklus und können daraus zielführende Maßnahmen ableiten. Dank automatisierter Prozesse wird nicht nur Ihr Arbeitsaufwand weniger, auch die Gesamtkosten Ihres Fuhrparks werden erheblich reduziert.

Und das Beste: Bei Senger Fleet haben Sie einen festen Ansprechpartner und Experten für sämtliche Anforderungen. So gewährleisten wir Transparenz in allen Belangen des Flottenmanagements und bestmögliche Betreuung. Zudem erhalten Sie Zugang zu umfangreichem Expertenwissen zu allen Fuhrparkthemen und profitieren von einer kosteneffizienten Steuerung Ihres Fuhrparks.

Senger Fleet – Mobilität aus einer Hand.

Shiftmove GmbH

Warschauer Straße 57
10243 Berlin
Tel.: 030/55579852
E-Mail: kontakt@vimcar.com
Website: www.shiftmove.com



SHIFTMOVE ist der europäische Pionier für Mobility-Operations. Hervorgegangen aus dem Zusammenschluss der beiden Marktführer Avrios und Vimcar, ermöglicht SHIFTMOVE es Unternehmen, die Vorteile eines ganzheitlichen betrieblichen Mobilitätsmanagements zu nutzen.

SHIFTMOVE hat es sich zur Aufgabe gemacht, alle Mobilitätsbedürfnisse von Mitarbeitenden, Gütern und Werkzeugen in einer einfach zu verwaltenden, cloudbasierten Softwareplattform zu integrieren. Sie schafft die Basis, um betriebliche Mobilität von einem reinen Kostenfaktor in einen Werttreiber für die gesamte Organisation zu verwandeln.

SHIFTMOVE hat seinen Hauptsitz in Berlin, mit Büros in Zürich, Breslau und Mailand. Stand heute hat das Unternehmen 250 Mitarbeitende. Hauptinvestor von SHIFTMOVE ist Battery Ventures.

SIXT SE

Zugspitzstraße 1
82049 Pullach
E-Mail: kundenbetreuung@sixt.com
Website: www.sixt.com



SIXT mit Hauptsitz in Pullach bei München ist weltweit führend im Bereich moderner Mobilitätsdienstleistungen im Premiumsegment. Mit den Produkten SIXT rent, SIXT share, SIXT ride und SIXT auto abo bietet das Unternehmen ein einzigartiges Angebot in den Bereichen Auto- und Nutzfahrzeugvermietung, Carsharing, Fahrdienste und Auto-Abos, das vollständig über die SIXT App buchbar ist. Damit erhalten SIXT-Kunden in über 100 Ländern Zugang zu einer Flotte von mehr als 240.000 Fahrzeugen, den Services von über 2.500 Kooperationspartnern und mehr als 5 Millionen Fahrern. Das börsennotierte Familienunternehmen steht für konsequente Kundenorientierung, gelebte Innovationskultur sowie eine Premium-Fahrzeugflotte zu einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis. Mit dem Auto-Abo bietet SIXT flexible Lösungen für Ihren Firmen-Fuhrpark: Das SIXT auto abo ist eine beliebte und flexible Alternative zum klassischen Leasing.

Insbesondere für MitarbeiterInnen in der Probezeit, bei Projektarbeiten oder für DienstwagennutzerInnen – einfach online abonnieren, morgen abholen und bei Bedarf monatlich kündigen. Und wenn der Dienstwagen nicht nur an einer Location benötigt wird, ist SIXT+ unlimited – die internationale Mietwagenflatrate – die perfekte Wahl, z. B. für Personen mit hoher Reisetätigkeit.

SIXT hat auch maßgeschneiderte Lösungen für Serviceflotten im Portfolio. Wenn Sie Lieferzeiten überbrücken oder Ihren Fuhrpark flexibler gestalten möchten, bietet SIXT passende Transporter- oder Lkw-Lösungen.

smart Europe GmbH

Esslinger Str. 7
70771 Leinfelden-Echterdingen
Website: www.smart.com/de/



Mit unserer neuen Generation an smart-Fahrzeugen haben wir den Vorstoß gewagt und decken bereits heute mehr Mobilitätsanforderungen ab als je zuvor. Doch bei alledem sind wir unserer Marke stets treu geblieben. Der neue smart ist aufgrund seiner Kompaktheit noch immer ein Stadtauto, das auch den Anforderungen an die Mobilität in ländlichen Regionen gerecht wird.

Der smart #1 – und brandneu: der smart #3 – aus dem Joint Venture zwischen Mercedes-Benz und Geely überzeugen durch eine Vielzahl herausragender Merkmale: Die sehr schnelle Verfügbarkeit durch ein konsequentes Stock-System gewährleistet eine exzellente Lieferfähigkeit über alle Lines hinweg. Vertrieb und Aftersales sind zudem bundesweit über das Mercedes-Benz Händlernetz kompetent und zuverlässig abgedeckt. Bereits die Einstiegslinie bietet eine üppige Ausstattung bei vergleichsweise niedrigem Listenpreis.

Jeder gekaufte oder geleaste smart kommt inklusive eines ISP – des „Integrierten Service Pakets“. Dieses enthält ein Wartungs- und Verschleißpaket, welches für die Dauer von drei Jahren oder bis zu 45.000 Kilometer alle Inspektionen und Wartungsarbeiten abdeckt, sowie eine Verlängerung der Garantiezeit auf drei Jahre ohne jegliche Kilometerbegrenzung. Das hat einen spürbar positiven Effekt auf Ihre Gesamtbetriebskosten (TCO).

smopi® – Multi Chargepoint Solution GmbH

Im Eisenhülle 12
74626 Bretzfeld-Schwabbach
Tel.: 07946/94455-30
E-Mail: info@smopi.de
Website: www.smopi.de



smopi® – die modulare und intelligente Mehrpunktladelösung mit hoher Sicherheit und Flexibilität.

smopi® – Die Ladeschranklösung ist aus umfangreicher Erfahrung im Bereich Ladeinfrastruktur, Last- und Lademanagement im Kontext mit sinn- und nachhaltiger Nutzung von Überschussenergie aus regenerativen Energien entstanden. Die Ladelösung von smopi® wurde entwickelt, um modular, systematisch angepasst und zukunftsorientiert zum Fortschritt der E-Mobilität beizutragen. Die Lösung, Mehrpunktladen, Dienstwagenabrechnung sowie Abrechnungen im öffentlichen und halböffentlichen Bereich stehen hierbei im Vordergrund. Ladelösungen unter Bezug der digitalen Möglichkeiten sind wesentliche Bestandteile für nachhaltige Verkehrspolitik und Infrastruktur. Das Thema „Aus Laden wird Parken“ sowie kontrollierte Parkraumüberwachung und Abrechnungsdienstleistung ist jetzt schon möglich. Ländliche Regionen profitieren von smopi® im kommunalen Bereich als Lösung für PR-Parkplätze, Veranstaltungs- und Versammlungsliegenschaften und örtliche Nutzer, wie Gastronomie und Hotellerie. Handel, Industrie sowie Gewerbe können in nachhaltige Mobilitätskonzepte eingebunden werden. Nah- und Fernpendler zur Arbeitsstätte nutzen mit smopi® nicht nur die Lademöglichkeiten am Arbeitsplatz, sondern auch den Komfort der Ladetariffreiheit durch individuelle Vereinbarungen mit Ladenetzdienstleistern.

Verpassen Sie nicht den Anschluss: Die E-Mobilität nimmt Fahrt auf und lässt die Nachfrage nach Ladestationen rasant anwachsen.

Doch die neuen smarts glänzen nicht nur durch eine cleane Ausstattungslogik dank einfachem Line-Prinzip, sondern auch durch Bestnoten in Fahrberichten und Tests, wie z. B. die Höchstzahl von fünf Sternen beim bekannten Referenz-Sicherheitstest NCAP. smart sorgt nicht nur für ein erstklassiges Fahrgefühl, sondern bietet auch jede Menge Platz und hochwertiges Interieur, designed by Mercedes-Benz. Mit einer Reichweite von bis zu 455 Kilometern (WLTP, #3 Premium) müssen Sie sich zudem keine Gedanken um die nächste Ladesäule machen. Dank unserer Partnerschaft mit dem Netzwerk „Schnellladestation Autobahn“ (Digital Charging Solutions, DCS) haben Sie ebenfalls Zugang zu mehr als 360.000 Ladepunkten in ganz Europa.

Ansprechpartner Key Account Management smart Deutschland:

Björn Brandner, Key Account Manager smart Deutschland
Mobil: 0151/70538552
E-Mail: bjoern.brandner@smart.com

Shell

Suhrenkamp 71–77
 22335 Hamburg
 Tel.: 040/6324-0
 E-Mail: euroShell-Marketing@shell.com
 Kontakt: www.shell.de/shellcard-kontakt
 Website: www.shell.de/shellcard



Shell Fleet Solutions zählt zu den weltweit führenden Anbietern von Mobilitätsdienstleistungen mit einem breiten Angebot rund ums Tanken und Laden sowie Transaktions-, Daten- und Flottenmanagement. Unabhängig von der Größe des Unternehmens bietet Shell Fleet Solutions personalisierte und individuelle Lösungen für jeden Firmenwagen. Wir unterstützen unsere Kunden in einer sich ständig weiterentwickelnden Branche – mit digitalen Tools, Online-Reports und APIs bis hin zu Tank- und Ladekarten zur einfachen Abrechnung von Kraftstoffen, Strom, Mauten und anderen Gebühren.

Shell verfügt über mehr als fünfzig Jahre Erfahrung im Tankkarten- und Flottenmanagement und hat zum Ziel, bis 2050 ein Energieunternehmen mit Netto-null-Emissionen zu werden.

Mobilität für Sie gemacht. www.shell.de/shellcard

Die Shell Card – eine Lösung für Ihren gesamten Fuhrpark

Egal ob unterwegs, zu Hause oder auf dem Unternehmensparkplatz: Mit der Shell Card erhalten Sie eine Lösung für Ihren gesamten Fuhrpark! Sie ermöglicht den Zugriff auf eines der größten Ladenetzwerke Europas mit rund 100.000 öffentlichen Ladepunkten in Deutschland und über 500.000 in 37 Ländern. Shell bietet dabei ein stetig wachsendes Netz an Schnellladestationen von Shell Recharge, die Sie auf unseren Shell Stationen oder bei zahlreichen Partnern in Ihrer Nähe finden.

Die AC-Ladelösungen von Shell sind sowohl mit vollelektrischen als auch mit Plug-in-Hybrid-Elektrofahrzeugen (PHEV) der gängigen Hersteller kompatibel und bieten Ladegeschwindigkeiten, die zehnmal schneller sind als ein Standard-Haushaltsstecker. Beim Laden zu Hause stellt sich oft die Frage der Abrechnung. Mitarbeitende laden zu Hause mit ihrer Shell Card, bekommen den geladenen Betrag erstattet und dem Unternehmen wird dies einfach über die Kartenabrechnung in Rechnung gestellt.

Mit den Tools und Online-Services der Shell Card haben Unternehmen ihre Flotte jederzeit im Blick und managen Tankkarten und Fahrzeuge immer und überall mit wenigen Klicks.

Gemeinsam Ihren Fuhrpark dekarbonisieren

Eine aktuelle Studie von Shell und Deloitte zeigt: Für 85 Prozent der Fuhrparkverantwortlichen gehört die Dekarbonisierung ihres Fuhrparks zu den Top-3-Prioritäten. Als Mobilitätspartner begleitet Shell Sie nicht nur dabei, Ihren Fuhrpark fit für die Zukunft zu machen, sondern auch auf Ihrer Dekarbonisierungsreise. Dafür haben wir den Guide zur Flottendekarbonisierung „Accelerate to Zero“ entwickelt. Als Partner werden Sie monatlich zu hilfreichen und kostenlosen Inhalten rund um das Thema Dekarbonisierung informiert – in Form von Webinaren oder Eventeinladungen mit Branchenexperten zum Beispiel. Und Sie bekommen exklusiven Zugang zu neuen Produkten und Tools. Von der individuellen Analyse über die Planung bis zur Umsetzung gestalten wir mit Ihnen gemeinsam den Aufbau Ihrer E-Flotte. Erfahren Sie mehr unter: www.shell.de/a2z

Besuchen Sie unseren Stand bei der Flotte! 2024 und gehen Sie gemeinsam mit uns auf die Dekarbonisierungsreise!



Sortimo International GmbH

Dreilindenstraße 5
86441 Zusmarshausen
Tel.: 08291/850-0
Website: www.mysortimo.de



Die Sortimo International GmbH ist ein weltweit führender Hersteller von Fahrzeugeinrichtungen und bietet mit seinen Produkten, digitalen Services und strategischer Beratung Mobilitätslösungen, die ein hocheffizientes und professionelles mobiles Arbeitsumfeld schaffen.

Sortimo verfolgt eine ressourcenschonende Unternehmenspolitik in allen Bereichen, um der Verantwortung gegenüber Kunden, Gesellschaft und Umwelt gerecht zu werden. Das Unternehmen hat seinen Firmensitz und einzigen Produktionsstandort im bayerischen Zusmarshausen und beschäftigt rund 1.300 Mitarbeiter weltweit. Mit zehn Niederlassungen und 23 Sortimo Stationen in Deutschland sowie der Präsenz in über 35 Ländern ist Sortimo international ausgerichtet.

Stadtwerke Düsseldorf

Höherweg 100
40233 Düsseldorf
Tel.: 0211/821821
E-Mail: info@swd-ag.de
Website: www.swd-ag.de



Die Stadtwerke Düsseldorf versorgen mehr als 600.000 Privat-, Gewerbe-, Industrie- und öffentliche Kund:innen in Düsseldorf und der Region mit Strom, Erdgas, Fernwärme und Trinkwasser. Der Betrieb der Müllverbrennungsanlage gehört ebenfalls zu den Tätigkeitsfeldern des Stadtwerkekonzerns. Das Erzeugungsnetzwerk basiert auf umweltfreundlicher Kraft-Wärme-Kopplung und erneuerbaren Energien. Mit dem Aus- und Aufbau der Ladeinfrastruktur (mehr als 2.500 Ladepunkte) und dem Engagement für Elektromobilität vor Ort positionieren sich die Stadtwerke Düsseldorf als Treiber für emissionsfreie Mobilität und Anbieter dafür notwendiger Infrastrukturen.

TecAlliance

Steinheilstraße 10
85737 Ismaning
Website: www.TecAlliance.net



Als weltweit führender Datenspezialist im Automotive-Aftermarket setzt TecAlliance seit über 25 Jahren Marktstandards im Bereich der Ersatzteilinformationen und bietet Lösungen mit hohem Mehrwert für den Flottenmarkt. TecFleet unterstützt Leasinggesellschaften, Flotten und Versicherungen bei der täglichen Arbeit. Das Modul SMART ermöglicht verlässliche Prognosen zur effizienten Planung von Wartungs- und Reparaturkosten. Mit EASY werden der Kostenvoranschlag für einen Werkstattauftrag und die entsprechende Rechnung digital geprüft und freigegeben. QUICK ermöglicht die manuelle Prüfung von Angeboten und Rechnungen anhand herstellerekonformer Daten inkl. Ersatzteilpreisen und Arbeitswerten.

Ansprechpartner: Christian Dontenville, Sales Manager Fleet & Leasing
Mobil: 0172/1982072

STARCAR EUROPA SERVICE GROUP AG

Tel.: 040/654411-21 / 0212/2607-0
E-Mail: firmen@starcar.de
info@europa-service.de
Websites: www.starcar.de
www.europa-service.de



STARCAR ist eine der größten Autovermietungen Deutschlands.

Als leistungsstarker Partner mit mittelständischer DNA, persönlich erreichbaren Ansprechpartnern und einem günstigen Preis-Leistungs-Verhältnis umfasst das ganzheitliche Mobilitätsangebot für Privat- und Firmenkunden sämtliche Pkw-Kategorien, Elektro- und Hybridfahrzeuge, Premium- und Sonderfahrzeuge sowie Transporter und Lkw aller Größen.

Egal ob eines oder mehrere Hundert Fahrzeuge, Kurz- oder Langzeitmiete. Bei uns sind Sie richtig!

Sie sind selbst Mobilitätsanbieter, -dienstleister, Automobilhersteller oder -händler? Dann freut sich unser Team der EUROPA SERVICE Mobility Partners darauf, Sie zu sprechen!

Als B2B-Partner für über 250 selbstständige Mobilitätsanbieter in Deutschland und Europa sind wir immer auf der Suche nach Möglichkeiten, unserem großen Netzwerk weitere Vorteile zu bieten. Darüber hinaus heißen wir stets neue Autovermietungen, Mobilisten oder auch ganz neue Marktteilnehmer in unserem Mobilitätspartner-Netzwerk willkommen. Zu unserem Leistungsportfolio gehören unter anderem die Fahrzeugbeschaffung, ein europaweiter Gebrauchtwagenhandel, einsatzbereite White-Label-Konzepte, Software und Flottenlösungen.

Tesla Germany GmbH

Ludwig-Prandtl-Straße 27-29
12526 Berlin
Tel.: 030/700149725
E-Mail: germany_Sales@tesla.com
Website: www.tesla.com/de_de



Unsere Mission ist es, die weltweite Umstellung auf nachhaltige Energie zu beschleunigen. Dabei entwickeln wir Produkte, die darauf abzielen, einige der größten Umweltverschmutzer unseres Planeten zu ersetzen. Um diese Mission weiter voranzutreiben, ist es unser Ziel, auch im Flottensegment weiter zu wachsen. Mit dem Model 3 und dem Model Y, dem meistverkauften Auto Europas 2023, bieten wir herausragende Fahrzeuge für das Flottensegment an. Unser Supercharger-Netzwerk erleichtert das praktische Handling und Aufladen der Fahrzeuge, insbesondere in Flottenbetrieben. Zusätzlich erleichtern wir durch unsere innovativen und nachhaltigen Lösungen das tägliche Flottenmanagement für Sie.

Traka

Borsigstraße 34
65205 Wiesbaden
Tel.: 06122/70332810
Website: www.Traka.com



Traka Automotive Pro

Traka Automotive Pro ist eine äußerst erfolgreiche Lösung, die Teil unseres Sortiments an intelligenten Schlüsselverwaltungssystemen ist. Eine Hardware- und Softwareplattform, die auf die Automobilindustrie ausgerichtet ist und sich nahtlos in Ihre bereits vorhandenen Systeme integrieren lässt. Sie wissen zu einem beliebigen Zeitpunkt genau, wer welchen Schlüssel hat, wann er entnommen und wann er wieder zurückgegeben wurde. Sie können ebenfalls den Zugriff auf Fahrzeuge kontrollieren oder beschränken und den vollständigen Audit-Pfad aller Schlüsselbewegungen nachverfolgen.

The Mobility House GmbH

St.-Cajetan-Straße 43
81669 München
Tel.: 089/4161430882
E-Mail: contact@mobilityhouse.com
Website: www.mobilityhouse.com



Seit 15 Jahren sind wir Pionier der Elektromobilität und führender Anbieter von Ladelösungen für elektrische Unternehmensflotten

Wir sind der richtige Partner für dein Elektrifizierungsprojekt. Eine emissionsfreie Energie- und Mobilitätszukunft zu gestalten – dies ist unser Ziel seit der Gründung von The Mobility House im Jahr 2009. Unsere Technologie verbindet die Automobil- und Energiebranche: Mit intelligenten Lade- und Energielösungen und einem breiten Angebot von Dienstleistungen sorgen wir für ein sicheres und kostenoptimales Laden elektrischer Fahrzeugflotten.

Mit unserem intelligenten Lade- und Energiemanagementsystem ChargePilot® bieten wir eine offene, herstellerneutrale Plattform für sämtliche Aufgaben rund um das Laden elektrischer Fuhrparks – inklusive zukünftiger Anwendungen wie V2G. Mit unserer Expertise und Erfahrung aus über 500 elektrifizierten Unternehmensflotten mit mehreren Standorten begleiten wir dich kompetent auf deinem Weg in die elektrische Zukunft.

Wir unterstützen dich Schritt für Schritt bei der Planung, Umsetzung wie auch dem Betrieb. Unsere maßgeschneiderte Lösung lässt sich einfach in die betrieblichen Abläufe integrieren. Durch die offenen Schnittstellen unserer Systeme sind wir herstellerunabhängig. So kann die Ladeinfrastruktur problemlos skaliert werden. Du bleibst stets flexibel und zukunftsfähig.

Tölke & Fischer Gruppe

Tölke & Fischer GmbH & Co. KG
Gladbacher Straße 345
47805 Krefeld
Website: www.toefi.de



Über 85 Jahre Erfahrung gepaart mit Innovation und Weiterentwicklung sind unser Erfolgsrezept. Davon profitieren unsere Kunden in höchstem Maße, denn wir sind gerne Dienstleister. Wir verstehen uns als Problemlöser mit Serviceversprechen. Und vor allem blicken wir nach vorne und stellen uns im Team dem automobilen Wandel der Zeit.

Warum Großkunde der Tölke & Fischer Gruppe werden?

Ganz einfach, weil wir Sie und Ihre Bedürfnisse in den Mittelpunkt stellen und ein kundenorientiertes Mobilitätskonzept für Sie entwickeln. Sie profitieren von unserem Mobilitätsangebot:

- Individuelle Betreuung durch zertifizierte Fuhrparkmanagementberater
- Überzeugende Modellvielfalt
- Top-Konditionen bei der Beschaffung
- Leasingoptimierung durch Zusammenarbeit mit verschiedenen und unabhängigen Leasinggesellschaften, zusätzlich spezielle Aktionspakete mit attraktiven Preisvorteilen
- Individuelle und günstige Service- und Ersatzteilkonditionen
- Erstklassige Vor-Ort-Betreuung
- Management, Verwaltung, Controlling und Optimierung aus einer Hand
- Sofort verfügbare Lagerware
- Abrufbereite Mietfahrzeuge
- Markenübergreifende und einheitliche Prozesse rund um Auslieferung und Rückführung
- Flächendeckende Servicestandorte
- Zentrale Logistikzentren
- Flottenelektrifizierung inkl. Ladelösungen

Transporting Wheels GmbH

Christophstraße 15–17
50670 Köln
E-Mail: info@transportingwheels.com
Website: www.transportingwheels.com



Fahrzeugtransport leicht gemacht. Organisieren Sie alle Transporte für Ihre Pkw und Transporter einfach, schnell und zuverlässig über www.transportingwheels.com.

Unsere unkomplizierte Plattform bietet Ihnen einen direkten Preis, zuverlässige Partner, regelmäßige Statusupdates und schnelle Ladezeiten für alle Ihre Transporte innerhalb Europas. Der Transport von Fahrzeugen war noch nie so einfach. Sie sind in der Automobilindustrie? Probieren Sie es selbst aus auf www.transportingwheels.com.

TÜV NORD Mobilität GmbH & Co. KG

Am TÜV 1
30519 Hannover
E-Mail: vertrieb-mobilitaet@tuev-nord.de
Website: www.tuev-nord.de



TÜV NORD Mobilität – Fuhrparkmanagement in Bewegung

Mit Know-how und innovativen Tools unterstützen wir als Prozessbegleiter und -optimierer bei der Entwicklung einer Fuhrparkstrategie und machen fit für die digitale Transformation. Unser 360-Grad-Blick auf Ihren Fuhrpark: Prozessberatung, TCO, Elektromobilität, Leasingrücknahme-Gutachten, FotoService, SofortGutachten, SchadenGutachten, SchadenPortal, amtliche Dienstleistungen (Hauptuntersuchungen, UVV, ...), Betreiberpflichten. Mit unseren Kunden entwickeln wir die idealen Managementprozesse. Gemeinsam bewegen wir mehr!

Werkstattservice – der Beginn einer vertrauensvollen und langjährigen Zusammenarbeit

Persönliche Ansprechpartner, gute Erreichbarkeit und ein professioneller und reibungsloser Service mit Mobilitätsgarantie durch Mietfahrzeuge und unseren Hol- und Bringservice. Professionelle Abwicklung von Schäden inkl. Kommunikation mit der Versicherung, Ersatzmobilität, Hochleistungsstützpunkt mit Markenvielfalt, Unfallspezialist, Kurzfristige Terminvereinbarung, eigene Servicehotline für Großkunden: 02151/339-341, Teile- und Zubehörspezialist, Just-in-time-Teileversorgung

Lernen Sie uns kennen und überzeugen Sie sich von Ihrem Großkunden-Leistungszentrum.

- Volkswagen
- Volkswagen Nutzfahrzeuge
- Audi
- Škoda
- Seat/CUPRA
- Porsche
- Ford und Ford Nutzfahrzeuge
- Volvo
- Kia

Stellantis Germany GmbH

Bahnhofsplatz
65423 Rüsselsheim am Main
Website: www.media.stellantis.com/de-de



Stellantis N.V. (NYSE: STLA / Euronext Mailand: STLAM / Euronext Paris: STLAP) ist einer der weltweit führenden Automobilhersteller. Das Unternehmen zielt darauf ab, allen Menschen saubere, sichere und erschwingliche Mobilität anzubieten. Stellantis ist vor allem für das einzigartige Portfolio an ikonischen und innovativen Marken bekannt: Abarth, Alfa Romeo, Chrysler, Citroën, Dodge, DS Automobiles, Fiat, Jeep®, Lancia, Maserati, Opel, Peugeot, Ram, Vauxhall, Free2move und Leasys.

Stellantis setzt aktuell den mutigen Strategieplan „Dare Forward 2030“ um. Dieser ebnet den Weg zu dem ehrgeizigen Ziel, bis 2038 ein Mobility-Tech-Unternehmen mit Netto-null-CO₂-Emissionen zu werden und gleichzeitig einen Mehrwert für alle Stakeholder zu schaffen.

Stellantis wird führend in der Branche bei der Eindämmung des Klimawandels sein – mit einer Reduzierung der CO₂-Emissionen um 50 Prozent bis 2030 und Netto-null-CO₂-Emissionen bis 2038 – und damit einen Beitrag zu einer nachhaltigen Zukunft leisten.

Als Teil dieser Führungsrolle stellt Stellantis die Weichen dafür, dass bis Ende dieses Jahrzehnts 100 Prozent des Pkw-Absatzes in Europa und 50 Prozent des Pkw- und Nutzfahrzeug-Absatzes in den Vereinigten Staaten batterieelektrische Fahrzeuge sein werden.

Um seinen Kundinnen und Kunden eine saubere, sichere und erschwingliche Mobilität zu bieten, plant Stellantis, in den nächsten zehn Jahren mehr als 50 Milliarden Euro in die Elektrifizierung und die Softwareentwicklung zu investieren. Der Stammsitz von Stellantis in Deutschland ist Rüsselsheim am Main, wo auch das traditionelle globale Hauptquartier der größten deutschen Marke, Opel, beheimatet ist. Neben der Verwaltungszentrale befindet sich in der hessischen Stadt auch ein Entwicklungs- und Designzentrum sowie ein Produktionswerk. Weitere Werke betreibt das Unternehmen in Eisenach (Thüringen) und Kaiserslautern (Rheinland-Pfalz), wo gemeinsam mit Partnern eine Gigafactory für Batteriezellen für Elektrofahrzeuge entsteht, und ein Logistikkreuz in Bochum (Nordrhein-Westfalen).

Im vergangenen Jahr verkauften die in Deutschland aktiven Stellantis-Marken rund 390.500 Autos und leichte Nutzfahrzeuge. Damit war das Unternehmen weiterhin die Nummer zwei auf dem deutschen Automobilmarkt. Besonders bei batterieelektrischen Fahrzeugen machten die Stellantis-Marken 2022 deutliche Fortschritte: Auch in diesem wichtigen Zukunftssegment ist das Unternehmen die Nummer zwei.

Auch im wichtigen B2B-Geschäft ist Stellantis eine echte Größe in Deutschland: Das Unternehmen kann dank eines nun übergreifenden B2B-Bereichs alle Kundenwünsche bedienen. Konkret können die B2B-Ansprechpartner mit dem Kunden über das gesamte Portfolio sprechen und diesem die Pkw der Stellantis-Marken sowie Nutzfahrzeuge mehrerer Marken und Services anbieten. Wer mit Stellantis spricht, kann also über jede der Marken des Unternehmens sprechen.

Für User-Chooser und Betreiber einer Funktionsflotte, vom klassischen Pkw bis zum leichten Nutzfahrzeug, gilt daher: Stellantis bietet „alles aus einer Hand“. Ziel dieses Ansatzes ist es, gemeinsam mit dem Handel zu wachsen. Die Größe des Fuhrparks spielt dabei keine Rolle. Das B2B-Team von Stellantis ist der Ansprechpartner für alle Groß- und Gewerbekunden.

Die Stellantis-Partner sind bei jedem B2B-Geschäft involviert. Bei Geschäften mit kleineren Unternehmenskunden unterstützt Stellantis die Händler über den Außendienst. Großkunden werden außerdem über ein eigenes Key-Account-Management betreut – auch um den Abschluss über den Handel zu unterstützen. Spricht ein Großkunde Stellantis direkt an und nicht zuerst einen Händler, unterstützt ihn das Unternehmen bei der Suche nach dem am besten geeigneten Handelspartner. Denn gerade bei Großflotten spielen Kriterien wie das Serviceportfolio oder die überregionale Präsenz oft eine besonders große Rolle. Weitere Informationen finden Sie unter www.stellantis.com.



TotalEnergies Charging Solutions Deutschland GmbH

Jean-Monnet-Straße 2
10557 Berlin
Tel.: 030/202760
E-Mail: cs.info@totalenergies.com
Website: www.totalenergies.de/charging-solutions



Die **TotalEnergies Charging Solutions Deutschland GmbH** betreibt als Full-Service-Anbieter im Bereich Ladeinfrastruktur und 100-prozentige Tochter von TotalEnergies Marketing Deutschland GmbH rund 5.000 Ladepunkte in Deutschland. Das Angebot umfasst die Planung, Einrichtung und den Betrieb inklusive der Stromversorgung und Abrechnung von Normal- oder Schnellladestationen (AC/DC) deutschlandweit und flächendeckend.

Speziell für Geschäftskunden bietet TotalEnergies Charging Solutions integrierte Ladelösungen an Firmenstandorten sowie für Dienstwagenfahrer zu Hause an. Als Full-Service-Anbieter im Bereich Ladeinfrastruktur stellen wir vordefinierte Komplettpakete bereit, welche Beratung und Planung sowie Installation und Abrechnung der Ladeinfrastruktur aus einer Hand ermöglichen. Unsere Ladeinfrastrukturlösungen für Firmenstandorte beinhalten eine auf das individuelle Kundenbedürfnis abgestimmte Abrechnungsmethode.

Strom für Ladesäulen produziert TotalEnergies mit Solarfarmen, Photovoltaik auf Industriedächern perspektivisch selbst. Bis zum Jahr 2025 sollen weltweit 35 Gigawatt installierte Kapazität aus erneuerbaren Energiequellen erreicht werden, bis 2030 schon 100 Gigawatt. Der erklärte Anspruch ist es, Anfang des kommenden Jahrzehnts zu den weltweiten Top 5 der Produzenten von Strom aus erneuerbarer Energie zu gehören.

Ladelösungen von TotalEnergies – Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Schnelle und professionelle Beratung
- Sachkundige Fachleute, die Ihre wirtschaftlichen und örtlichen Anforderungen analysieren
- Konzeptionierung eines auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Angebots
- Volle Kontrolle über die Ladeaktivität Ihres Fuhrparks und die daraus entstehenden Kosten
- Effizientes Lastmanagement, um teure Energielastspitzen zu vermeiden

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!



Toyota Deutschland

Toyota-Allee 2
50858 Köln
Tel.: 02234/102-2110
E-Mail: kontakt@toyota-geschaefstkunden-service.de
Website: www.toyota.de



Der Mobilitätskonzern Toyota, seit mittlerweile über 50 Jahren in Deutschland mit dem Standort Köln vertreten, bietet Geschäftskunden eine breit gefächerte Modellpalette, die vom agilen Kleinwagen über kraftvolle SUVs bis hin zu zuverlässigen Kleintransportern – und bald auch Großtransportern – für jedes Business die passende Mobilitätslösung bereithält. Als Hybrid-Pionier bringt Toyota zudem seit mehr als 25 Jahren emissionsarme Fahrzeuge auf die Straße. Und kann so fortschrittliche Antriebstechnologien bereitstellen, die neben überzeugender Performance und Effizienz auch einen niedrigen Verbrauch aufweisen.

So vielfältig wie Ihr Business: unsere Modelle und Antriebe

Ob die vielseitigen Toyota Proace Nutzfahrzeuge, der wendige AYGO X für die Stadt oder der vollelektrische Toyota bZ4X und der wasserstoffbetriebene MIRAI als gehobene Begleiter fürs Büro – sorgenfreie Mobilität ist für jedes Unternehmen ein klarer Wettbewerbsvorteil. Deshalb können Sie mit Toyota Business genau die Antriebsart wählen, die am besten zu Ihnen und Ihren Zielen passt: Neben konventionellen Verbrennern stehen Hybride, Plug-in Hybride, eine revolutionäre Brennstoffzellentechnologie sowie vollelektrische Antriebe bereit. Viele unserer Modelle sind dabei kurzfristig verfügbar, sodass Sie nicht lange auf Ihren neuen Dienstwagen warten müssen. Und mit Lexus haben wir darüber hinaus eine Vielzahl weiterer Premiummodelle zur Auswahl.

Passgenau individualisierbar

Das Motto von Toyota – „Let’s Go Beyond“ – gilt natürlich auch für unseren Geschäftskundenbereich. Denn unser Antrieb ist der Anspruch, Ihnen genau die Mobilität bereitzustellen, die Sie brauchen. Wir möchten Sie und Ihr Business weiterbringen – über die Ziellinie hinaus bis zum Unmöglichen. Deshalb bieten wir für viele Modelle fachgerechte, professionelle Um- und Ausbauten an, z. B. für den Taxibetrieb, den behördlichen Einsatz oder das Handwerk. Mit unserer Expertise bedienen wir nahezu jedes Gewerbe und gehen auch auf individuelle Wünsche ein.

Umfassende Zusatzleistungen

Aber nicht nur bei Antrieben und Modellen haben wir für jedes Unternehmen genau das Richtige: Auch wenn es um die passende Kfz-Versicherung für Ihren Fuhrpark geht, bietet Toyota Insurance Services individuelle Rundumlösungen bereits ab dem ersten Fahrzeug – z. B. mit der Stückprämie Business 36. Unsere Produkte von KINTO Deutschland ermöglichen dagegen flexibles Leasing in jeder Situation. Mit KINTO One bekommen Sie ein einfaches und vollständiges Full-Service-Leasing, das ganz auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist. Und KINTO Flex bietet maximale Flexibilität zum Fixpreis – mit einer monatlichen Abo-Rate, die alle Kosten abdeckt. Egal, wie Sie sich entscheiden: Als Toyota-Flottenkunde sind Sie immer sorgenfrei unterwegs.

UTA Edenred

UNION TANK Eckstein GmbH & Co. KG
Heinrich-Eckstein-Straße 1
63801 Kleinostheim
E-Mail: jonas.baumgaertner@uta.com
Website: www.uta.de



UTA Edenred zählt zu den führenden Mobilitätsdienstleistern in Europa. Im 40 Länder umfassenden UTA-Akzeptanznetz können gewerbliche Kunden tanken, E-Fahrzeuge laden und zahlreiche weitere Leistungen wie Mautabwicklung, Pannen- und Reinigungsservices sowie innovative digitale Lösungen rund um das Flottenmanagement nutzen. Ein Nachhaltigkeitsprogramm unterstützt Kunden beim Schritt zu klimaneutraler Mobilität.

UTA Edenred wurde 2023 zum dritten Mal in Folge zum „Besten Tankkarten-Dienstleister für den Mittelstand“ gewählt (Ranking von WirtschaftsWoche/ServiceValue) und mit dem Deutschen B2B-Award der Deutschen Gesellschaft für Verbraucherstudien ausgezeichnet.

Das Unternehmen, das 1963 von Heinrich Eckstein gegründet wurde, ist heute Teil der Edenred SE, einem der weltweit führenden Anbieter von Payment Solutions für die Bereiche Food (Essensgutscheine), Mobilität (z. B. Multi-Energie-, Wartungs-, Maut-, Park- und Pendlerlösungen), Incentives (Geschenkgutscheine, Mitarbeiter-Incentive-Portale) und Zahlungslösungen für Unternehmen. Edenred beschäftigt weltweit rund 12.000 Mitarbeiter und ist an der Pariser Börse Euronext notiert.

Vodafone

Vodafone Business
Ferdinand-Braun-Platz 1
40549 Düsseldorf
E-Mail: thomas.koesling@vodafone.com
Website: www.vodafone.de/business



Als einer der weltweiten Marktführer im Internet of Things (150 Mio. IoT-Connections, 25 Jahre Erfahrung & 1.400 Expert:innen) unterstützen wir Sie umfassend und laden Sie recht herzlich ein, mehr über unsere Flottenmanagementlösung „Vodafone Business Fleet Analytics“ zu erfahren.

Wir helfen Ihnen dabei, Ihre Betriebsabläufe im Fuhrpark zu optimieren, Kosten dauerhaft zu reduzieren und die Sicherheit Ihrer Fahrer:innen entscheidend zu verbessern. Also genau das richtige Tool, um in die Zukunft durchzustarten.

Sie beschäftigen sich außerdem damit, auf kurz oder lang, mehr E-Fahrzeuge in Ihren Fuhrpark zu integrieren? Kein Problem! Unser EV Suitability Assessment (EVSA) unterstützt Sie dabei, indem es nur die EVs empfiehlt, die aus finanzieller und operativer Sicht am sinnvollsten sind.

Ihre weiteren Vorteile:

- Senken Sie die Wartungs- und Reparaturkosten Ihrer Flotte um bis zu 14 Prozent.
- Erhöhen Sie die Sicherheit Ihrer Fahrer um 45 Prozent durch Fahrer-Coaching.
- Steigern Sie die Effizienz Ihrer Mitarbeiter um bis zu 12 Prozent.
- Meistern Sie den Umstieg auf Elektromobilität, um CO₂-Emissionen zu senken.

Jetzt Demo anfordern: business.vodafone.com/flottendemo-anfordern

ViveLaCar Auto-Abo

Zettachring 2
70567 Stuttgart
E-Mail: business@vivelacar.com
Website: www.vivelacar.com



Größte Auswahl, maximale Flexibilität und Sicherheit

Das Auto-Abo von ViveLaCar bietet Firmen und Mitarbeitern eine All-inclusive-Lösung. In der monatlichen Rate sind alle Kosten wie z. B. Zulassung, Versicherung, Kfz-Steuer, Wartung und Reifenwechsel inkludiert. Mit einer Kündigungsfrist von einem Monat und der Möglichkeit, das Kilometerpaket monatlich zu wechseln, bietet das Auto-Abo von ViveLaCar nicht nur eine maximale Flexibilität, sondern auch eine Kostenkontrolle im Fuhrpark.

Unter business.vivelacar.com findet man die größte Fahrzeugauswahl mit dem Vorteil, dass die Fahrzeuge kurzfristig verfügbar sind. ViveLaCar kümmert sich um die Lieferung und das Schadensmanagement, sodass Firmen nicht nur einen Ansprechpartner für den Fuhrpark haben, sondern alles auch in einer Monatsrechnung im Überblick behalten.

Mit Jobcar profitieren Unternehmen nicht nur von den Vorteilen der Gehaltsumwandlung, sondern stärken gleichzeitig die Mitarbeiterbindung und fördern nachhaltige Mobilität.

ViveLaCar gehört zu „Deutschlands besten Online-Portalen 2023“ und ist laut einer gemeinsamen Untersuchung von n-tv und dem Deutschen Institut für Service-Qualität „Gesamtsieger Auto-Abo“.

Vattenfall InCharge

Hildegard-Knef-Platz 2
10829 Berlin
Tel.: 0800/2335335
E-Mail: kundenservice@goincharge.com
Website: www.incharge.vattenfall.de



Unser Straßenverkehr ist gefangen in der Abhängigkeit von fossilen Brennstoffen. Durch die Installation und den Betrieb Tausender regulärer Ladestationen und Schnellladestationen sowie die Elektrifizierung von Unternehmensflotten tragen wir dazu bei, den Verkehr aus dieser Abhängigkeit zu befreien. Da ein fossilfreier Verkehr dringend nötig ist und die Nachfrage nach E-Mobilität zunimmt, muss der Umstieg noch einfacher werden. Mit Vattenfall InCharge, der Initiative für Elektromobilität, bieten wir Kunden und Partnern Lösungen zum Ausbau von Ladeinfrastruktur – für zu Hause, am Unternehmensstandort und im öffentlichen Bereich. Erfahren Sie, wie wir das Autofahren heute elektrifizieren, damit Sie morgen fossilfrei leben können.

WALL-E GmbH

Maximilianstraße 34
80539 München
Tel.: 0800/98860513
E-Mail: info@wall-e.works
Website: www.wall-e.works



WALL-E ist Ihr 360-Grad-Spezialist für das integrierte Laden und Abrechnen Ihrer E-Flotte am Firmenstandort und im Homeoffice Ihrer Mitarbeitenden. Neben der richtigen Ladeinfrastruktur für Ihre Anforderungen bieten wir den kompletten Service – von der Beratung über die deutschlandweite Installation bis zum Betrieb mit dem WALL-E Charging-Portal. Mit nur einer Anwendung behalten Sie transparent den Überblick über alle Ladevorgänge und können diese durch individuelle Abrechnungsmodelle (z. B. für Dienstwagenfahrer) effizient und automatisiert abrechnen. Lassen Sie uns das Laden Ihres Fuhrparks vereinfachen und gemeinsam Ihren Weg in die elektrische Zukunft gestalten.

Volkswagen Financial Services

Gifhorner Straße 57
38112 Braunschweig
Tel.: 0531/212-86418
E-Mail: LeasingGrosskunden@vwfs.com
Websites: www.vwfs.de/geschaeftskunden/
www.fleet-electrified.vwfs.de/

VOLKSWAGEN
FINANCIAL SERVICES
THE KEY TO MOBILITY

Firmenkurzporträt

Die Volkswagen Financial Services bündeln die durch die Tochtergesellschaften der Volkswagen Financial Services AG und der Volkswagen Bank GmbH erbrachten Finanzdienstleistungen im Volkswagen Konzern. Die Volkswagen Leasing GmbH ist ein Teil davon und stellt in erfolgreicher Zusammenarbeit mit ihren Handels- und Kooperationspartnern die Mobilität der Kunden ins Zentrum ihrer Aktivitäten. Seit über 55 Jahren gehören das Fahrzeugleasing, inzwischen auch von Marken außerhalb des Volkswagen Konzerns, und die damit verbundenen Serviceleistungen zu unserem täglichen Geschäft. Mit rund 1.897.000 verleasten Fahrzeugen (Stand 31.12.2022) ist die Volkswagen Leasing GmbH die größte Automobil-Leasing-Gesellschaft in Europa.

Leistungen

Für die optimale Finanzierung und ein reibungsloses Fuhrparkmanagement im In- und Ausland bieten wir unseren Kunden ein umfangreiches Angebot an Finanz- und Mobilitätsdienstleistungen – von Leasing und der Finanzierung der Fahrzeuge bis hin zu verschiedenen Vermietmodellen über VW FS | Rent-a-Car. Egal welche Beschaffungsform Sie wählen – im Mittelpunkt steht die markenunabhängige, lückenlose Mobilität durch ein breites Angebot an Services, die für Kalkulationssicherheit sorgen und die Administration der Fahrzeugflotte vereinfachen.

Ihre Vorteile

- Flächendeckendes Vertriebs und Kundendienstnetz mit rund 5.000 Handels- und zahlreichen weiteren Kooperationspartnern
- TopProdukte mit umfangreicher Produktpalette
- Dauerhaft günstige Konditionen
- Höchste Kompetenz vor Ort
- Sicherheit und Stärke des Marktführers
- Internationales und markenunabhängiges Flottenmanagement in 36 Ländern

Unsere Dienstleistungen

- Finanzierung, Leasing, Lang- und Kurzzeitmiete
- Wartung und Verschleißreparaturen
- Reifen-Dienstleistungen
- Tank- und Ladekarten*
- Versicherungen (inkl. KaskoSchutz)
- Digitales Fuhrparkmanagement (FleetOnline & FleetCARS)
- Poolmanagement-Optimierung
- Rundfunkgebührenabwicklung, Kfz-Steuer
- Digitale Abrechnung von Parkvorgängen (Smart Parking)**
- Bike-Leasing***
- Beratung rund um E-Mobilität (Fleet.Electrified)

Sämtliche Informationen rund um die Produkte und Dienstleistungen finden Sie auf www.vwfs.de/geschaeftskunden. Alle relevanten Informationen zur Elektrifizierung Ihres Fuhrparks finden Sie auf www.fleet-electrified.vwfs.de/.

Mehrere Marken – ein Messeauftritt

Im Rahmen des Events „Flotte! Der Branchentreff“ präsentieren sich die Marken Volkswagen Financial Services, Volkswagen, Volkswagen Nutzfahrzeuge, ŠKODA, CUPRA, Audi, VW FS | Rent-a-Car sowie LOGPAY mit ihren Flottenexperten am gemeinsamen Messestand.

Wir freuen uns, Sie an unserem Messestand begrüßen zu dürfen!

* Ein Angebot der LOGPAY Transport Services GmbH, Schwalbacher Straße 72, 65760 Eschborn – ein Tochterunternehmen der Volkswagen Financial Services.

** Ein Angebot der PayByPhone Deutschland GmbH, Allee am Röthelheimpark 15, 91052 Erlangen.

*** Ein Angebot von Lease a Bike, eine Marke der Bike Mobility Services GmbH, Mühlenstraße 28, 49661 Cloppenburg.



Volkswagen Retail Dienstleistungsgesellschaft mbH

Kurfürstendamm 106
10711 Berlin
Tel.: 089/48001-488
E-Mail: kommunikation@vw-rd.de

VOLKSWAGEN
GROUP RETAIL DEUTSCHLAND

Die Volkswagen Group Retail Deutschland (VGRD GmbH) ist die automobilen Handelsgruppe des Volkswagen Konzerns und umfasst mehr als 180 Markenrepräsentanzen an über 120 Standorten. Wir bieten die gesamte Bandbreite an Neufahrzeugen, Gebrauchtwagen sowie Werkstatt- und Serviceleistungen für die Konzernmarken Volkswagen Pkw, Audi, SEAT, CUPRA, ŠKODA, Porsche, Lamborghini und Volkswagen Nutzfahrzeuge.

Wir sind Deutschlands größte Automobilhandelsgruppe und schwerpunktmäßig in den Metropolregionen Hamburg, Hannover, Berlin, Leipzig/Chemnitz/Dresden, Frankfurt am Main, Rhein-Neckar, Stuttgart, Ulm, Augsburg sowie in und um München vertreten. Mit unseren über 10.000 Mitarbeitern verkaufen wir jährlich über 180.000 Neu- und Gebrauchtwagen. Wir sind der kompetente Ansprechpartner zu allen Produkten des Volkswagen Konzerns. Unser Anspruch ist es, mit unseren Mitarbeitern zu den Besten der Branche zu zählen. Ein Beleg dafür sind die zahlreich gewonnenen Auszeichnungen, wie bspw. der „Audi Top Service Partner“ oder „Beste Kfz-Werkstätten“ von AUTO BILD.

Wir setzen in der Volkswagen Group Retail Deutschland auf Innovationsstärke und forcieren die Digitalisierung. In unseren Betrieben werden gemeinsam mit dem Volkswagen Konzern innovative und kundenfokussierte Lösungen für den Automobilhandel entwickelt und erfolgreich eingeführt.

Die Volkswagen Group Retail Deutschland ist als Arbeitgeber die erste Wahl für Berufseinsteiger und Berufserfahrene im Automobilhandel. Wir vergüten unsere Mitarbeiter tarifvertraglich und bieten ihnen neben einem attraktiven Gehalt

ergänzende Bonusregelungen und Zusatzleistungen (wie z. B. Werksangehörigenleasing oder Mitarbeiter Rabatte) sowie eine betriebliche Altersvorsorge. Besondere Priorität liegt bei uns auf der Ausbildung und Entwicklung des Nachwuchses. Wir bilden derzeit etwa 1.300 junge Menschen aus und bieten ihnen zahlreiche Perspektiven. Für uns hat die interne Personalentwicklung einen sehr hohen Stellenwert. Neben den Qualifizierungsmaßnahmen der Marken haben wir in der Volkswagen Group Retail Deutschland für alle Karrierestufen eigene Personalentwicklungsprogramme etabliert. Eine lebendige und partnerschaftliche Mitbestimmung ist Teil unserer Kultur. Im Rahmen unserer Personalstrategie setzen wir für unsere Mitarbeiter hohe Standards um, wie z. B. das jährliche Personalbeurteilungs- und Entwicklungsgespräch oder unsere jährliche Mitarbeiterbefragung.

Wir leben eine Unternehmenskultur, die eine Zusammenarbeit aller Mitarbeiter auf Augenhöhe ermöglicht und Gestaltungsräume eröffnet, Vielfalt zur Geltung kommen lässt und werteorientiertes Handeln stärkt. Eine entscheidende Rolle kommt dabei unseren Führungskräften zu, die sich an unserem Führungsleitbild orientieren.

Die Geschäftsführung besteht seit 2020 aus Peter Modelhart (Sprecher der Geschäftsführung), Henri Strübing (Wirtschaftsräume Hamburg, Berlin, Hannover, Sachsen), Jörg Kamenz (Wirtschaftsräume Frankfurt, Rhein-Neckar, Stuttgart, Ulm, Augsburg, München und Seen), Günter Hermann (Kaufmännischer Bereich) und Ulli Link (Personal und Organisation).



Volvo Car Germany GmbH

Siegburger Straße 229
50679 Köln
Tel.: 0221/9393-0
E-Mail: kunde@volvocars-support.com
Website: www.volvocars.de

V O L V O

Nachhaltiges Business mit der Dienstwagenflotte von Volvo.

Als 1927 in Göteborg der erste Volvo vom Band lief, war dies der Auftakt zu einer außergewöhnlichen Erfolgsgeschichte. Durch unsere zukunftsweisende Haltung haben wir uns stetig weiterentwickelt und weltverändernde Innovationen auf den Markt gebracht. Heute zählt Volvo weltweit zu den renommiertesten Marken und ist in Deutschland seit 1958 mit der eigenen Vertriebsgesellschaft Volvo Car Germany GmbH aktiv. Neben dem unverwechselbaren, modernen skandinavischen Design sind die Kernwerte von jeher Sicherheit, Qualität und Umweltschutz. Ihr Fuhrpark sollte so einzigartig sein wie Ihr Unternehmen. Deshalb haben wir ein individuell auf Sie zugeschnittenes Flottenangebot. Denn unser Ziel ist es, dass Sie Ihren Erfolg einfacher und sicher erreichen. Sie erhalten bei Volvo neben attraktiven Konditionen für gewerbliche Kunden auch exklusive Rahmenverträge für Ihren Fuhrpark.

Darüber hinaus teilen wir die Überzeugung, dass die Zukunft der Mobilität elektrisch ist, und forschen daher konsequent an intelligenten und nachhaltigen Lösungen. Deshalb bieten wir schon heute modernste Plug-in-Hybrid- und Mild-Hybrid-Antriebe für alle unsere Modelle an. In Zukunft soll der Fokus vollständig auf rein elektrischen Fahrzeugen liegen.

Ein wichtiger Schritt in eine klimaneutrale Zukunft sind unsere vollelektrischen Modelle: Bis 2025 soll die Hälfte des weltweiten Absatzes mit vollelektrischen Fahrzeugen generiert werden, der Rest mit Hybridmodellen. Ab 2030 sollen ausschließlich vollelektrische Fahrzeuge auf den Markt gebracht werden: mit dem Bestreben, bis 2040 klimaneutral zu sein. Bereits heute steht eine breite Auswahl von Elektrofahrzeugen zur Verfügung.

Dem neuen Volvo EX90, unserem vollelektrischen Premium-SUV, ist die Vorreiterrolle in Sachen Zukunftsorientierung praktisch auf den Leib geschneidert. Klare und elegante Formen, ausgewogene Proportionen und eine souveräne Präsenz spiegeln das skandinavische Design der Extraklasse wider und machen neugierig darauf, was das neue Premium-SUV zu bieten hat. Der neue Volvo EX90 gibt nicht nur beim visuellen Auftritt, sondern auch in Sachen Technik, Infotainment, Sicherheit und Antrieb die Richtung vor. Es werden zunächst zwei Allradversionen zur Verfügung stehen, die mit Elektromotoren an beiden Achsen insgesamt 300 kW (408 PS) beziehungsweise 380 kW (517 PS) und 770 Nm beziehungsweise 910 Nm Drehmoment entwickeln. Die 111 kWh große Batterie wird bis zu 600 Kilometer Reichweite ermöglichen und lässt sich innerhalb von 30 Minuten von 10 auf 80 Prozent aufladen.

Unser bisher kleinstes SUV, der neue Volvo EX30, bietet unverwechselbares, skandinavisches Design, wegweisenden Komfort, fortschrittliche Sicherheit und intelligente Konnektivität – er ist genauso wie ein großer Volvo, aber eben nur kompakt, vollelektrisch und nachhaltig. Mit null Emissionen und dem kleinsten ökologischen Fußabdruck¹⁾ aller Volvo-Fahrzeuge bietet das neue SUV mit einer Länge von 4,23 Metern ein großartiges Fahrerlebnis mit genügend Platz für bis zu fünf Personen.

Der Volvo EX30 verfügt über drei Leistungsstufen mit Heck- und Allradantrieb von 200 bis 315 kW (272 bis 428 PS). Die Motorisierung Twin Motor Performance ermöglicht eine Reichweite von bis zu 450 Kilometern²⁾ und beschleunigt in nur 3,6 Sekunden auf 100 km/h. Die Batterie ist in weniger als 30 Minuten zu 80 Prozent aufgeladen. Auch wenn es um die Sicherheit geht, steht der Volvo EX30 seinen größeren Verwandten in nichts nach – dank modernster Fahrerassistenzsysteme wie Pilot Assist und Parkkamera mit 360° Surround View.

Am besten überzeugen Sie sich selbst von unseren aktuellen Fahrzeugen. Unsere Flottenspezialisten begrüßen Sie persönlich am Messestand in Düsseldorf. Informieren Sie sich dort direkt über die Volvo-Modelle und erleben Sie den Volvo EX30 und den Volvo EX90 live.

Wir erläutern Ihnen vor Ort auch gerne unsere umfassenden Serviceleistungen, wie das Schwedenleasing inklusive des modularen Leasingbaukastens, mit dem Sie genau die Services erhalten, die Sie für Ihren Fuhrpark brauchen: Planungssicherheit und eine perfekte Kalkulierbarkeit dank attraktiven Monatsraten. Noch mehr Flexibilität für Geschäftskunden bietet unsere Schwedenflotte. Hier mieten Sie das für Sie passende Modell für einen Zeitraum Ihrer Wahl. Abgerundet wird das Angebot durch die Schwedenversicherung und unser innovatives Auto-Abo Care by Volvo. Kommen Sie auf uns zu. Wir beraten Sie gerne zu Ihrem Mobilitätsbedarf, um die Lösungen zu finden, die auf Ihr Business abgestimmt sind. Mehr Informationen finden Sie unter: volvocars.de/business

¹⁾ Basierend auf den CO₂-Emissionen über den gesamten Lebenszyklus bei einer Laufleistung von 200.000 Kilometern und unter Verwendung von Strom aus dem Energiemix der EU-27.

²⁾ Nach WTLP, vorläufige Daten.



Waldbike GmbH & Co. KG

Ferdinand-von-Steinbeis-Str. 2
75365 Calw
Tel.: 07051/7979-170
E-Mail: info@wald.bike
Website: www.waldbike.de



Waldbike: Nachhaltigkeit und Qualität aus dem Schwarzwald

Die Firma Waldbike produziert hochwertige E-Bikes, die nicht nur durch ihre Komponentenqualität, sondern auch durch ihre Nachhaltigkeit überzeugen. Als Hersteller aus dem Schwarzwald liegt dem Unternehmen die Umwelt am Herzen. Aus diesem Grund pflanzt Waldbike für jedes produzierte Fahrrad einen Baum. Auch im operativen Geschäftsbetrieb wird darauf geachtet, mindestens klimaneutral und papierlos zu arbeiten. Die Philosophie rund um das Thema Wald steht bei Waldbike im Mittelpunkt. Das Unternehmen setzt sich zum Ziel, möglichst viele lokale Komponenten und Kooperationen zu nutzen, um kurze Transportwege zu ermöglichen und den deutschen Mittelstand zu fördern.

Der Heimatort Calw hat eine besondere Bedeutung für Waldbike, denn hier werden die E-Bikes produziert. Das breite Angebot von Waldbike umfasst Modelle für jeden Einsatzbereich. Vom Carbon Fully für den Wald bis hin zum City SUV als Alltagsfahrrad. Zudem bietet Waldbike die Möglichkeit über Dienstradleasing Fahrräder zu erwerben. Eine offene Servicewerkstatt in Calw rundet das Angebot ab. „Wir sind stolz darauf, unseren Beitrag zum Umweltschutz zu leisten und unseren Kunden ein qualitativ hochwertiges Produkt anzubieten, das die Individualmobilität ergänzt“, so der Geschäftsführer Jan Jochens. „Wir möchten unsere Kunden dazu inspirieren, Mobilität aus einem anderen Blickwinkel zu betrachten und dabei auf unsere umweltfreundlichen Produkte zurückzugreifen.“

Webfleet

Webfleet Solutions
Inselstraße 22
04103 Leipzig
Tel.: 069/66308024
E-Mail: vertrieb@webfleet.com
Website: www.webfleet.com



Webfleet ist die weltweit bewährte Flottenmanagementlösung von Bridgestone. Mehr als 60.000 Unternehmen auf der ganzen Welt nutzen sie, um die Effizienz ihres Fuhrparks zu steigern, den Arbeitsalltag ihrer Fahrer zu erleichtern, ihren Betrieb sicherer zu machen, Vorschriften einzuhalten und insgesamt nachhaltiger zu agieren. Seit mehr als 20 Jahren bietet Webfleet Flottenmanagern datengestützte Einblicke, mit denen sie ihren Betrieb optimieren können.

Das Unternehmen hat sein Portfolio für Elektrofahrzeuge und E-Mobilitäts-Management in diesem Jahr weiter ausgebaut, um Flotten bei der Elektrifizierung noch stärker zu unterstützen. Die Flottenmanagementlösung für Elektrofahrzeuge von Webfleet hilft Unternehmen bei dem Einsatz von E-Fahrzeugen, dem Monitoring ihrer Nutzung, dem Management von Ladevorgängen, der Senkung von Betriebskosten sowie bei allen anderen Tätigkeiten, die nötig sind, um aus einer Umstellung auf Elektrofahrzeuge den vollen Nutzen zu ziehen.

Webfleet unterstützt die Vision von Bridgestone Mobility Solutions, die Welt mit datengesteuerten Mobilitätslösungen in eine nachhaltigere Zukunft zu führen, und trägt zur Umsetzung des Bridgestone E8 Commitments bei. Die acht Leitsätze dieser globalen Unternehmensverpflichtung (Energy, Ecology, Efficiency, Extension, Economy, Emotion, Ease und Empowerment) dienen als Leitlinien für die strategischen Entscheidungen und Aktivitäten in allen Unternehmensbereichen.

Wheego

share-tec GmbH
Theodor-Heuss-Str. 71-73
47167 Duisburg
Tel.: 0203/5707777
E-Mail: info@wheego-mobility.com
Website: www.wheego-mobility.com



Willkommen bei Wheego, Ihrem innovativen Partner im Flottenmanagement! Als weltweit agierendes Unternehmen gestalten wir die Zukunft der Mobilität. Unser Ziel: die Revolution der individuellen Fortbewegung. Wheego bietet wegweisende Lösungen im Flottenmanagement, setzt auf Technologie für nahtlose und effiziente Mobilität. Frische Ideen, Dynamik und Agilität prägen unsere Mission. Wheego bedeutet flexible Fahrzeugnutzung, vom spontanen Kurztrip bis zur Langzeitmiete. Unser Motto: „wheego – from one minute to lifetime“. Kontaktieren Sie uns jetzt!

Wucherpfennig & Krohn

Birkenallee 2-4
23738 Lensahn
Tel.: 04363/90310
E-Mail: marketing@wucherpfennig.de
Website: www.wucherpfennig.de



Die Firma Wucherpfennig ist im Ursprung seit 1898 im Bereich der Mobilität aktiv. Wir sind ein reines Familienunternehmen und damit unabhängig. Die Wucherpfennig & Krohn Service GmbH wurde 2015 gegründet mit dem Hintergrund, zunächst die eigene und auch andere Autovermietungen mit Fahrzeugen zu marktgerechten Preisen zu versorgen. „Wir wissen, was Sie brauchen.“ Unser Schwesterunternehmen ist die renommierte Wucherpfennig & Krohn Autovermietung – sie bietet Ihnen nicht nur eine breite Auswahl an Mietwagen, sondern verfügt über einen umfangreichen Fuhrpark, um Ihren Bedürfnissen gerecht zu werden. Mit mehr als 50 Standorten in Ihrer Nähe.

Wistra GmbH Cargo Control

An der Trave 11
23923 Selmsdorf
Tel.: 038823/2580
Website: www.wistra.eu



Wistra ist seit mehr als 35 Jahren weltweit erfolgreich am Markt tätig. Als Unternehmen der Heico Companies, LLC, beschäftigen wir aktuell ca. 100 Mitarbeiter in Deutschland, Litauen und Polen.

Ladungssicherung ist ein wichtiger Grundbaustein im Konzern und unsere Produkte werden weltweit produziert und verkauft.

In Selmsdorf bei Lübeck handelt unser Unternehmen mit der gesamten Palette an Systemen zur Ladungssicherung, vorrangig für Trucks und Transporter. Dazu zählen unter anderem Zurrgurte, Ladungssicherungsnetze, Zurrschienen, Sperr- und Klemmbalken sowie Lade- und Gelenkladebalken. Eine Vielzahl von Produkten sind patentiert und von unserer eigenen R&D-Abteilung entwickelt worden.

Die Produktion erfolgt überwiegend bei unserem Tochterunternehmen in Litauen. Die Entwicklung der patentierten Produkte erfolgt am Standort Selmsdorf/Lübeck. Dort befindet sich ebenfalls unser hauseigenes Prüflabor, mit dem wir sicherstellen, dass nur getestete Produkte unser Haus verlassen.

Westfalen AG

Industrieweg 43
48155 Münster
Tel.: 0251/695-0
Website: www.westfalen.com



Die Westfalen Gruppe mit Sitz in Münster ist in den Bereichen Technische Gase, Kälte und Wärme, Tankstellen und Mobilität sowie respiratorische Heimtherapie aktiv. Mit seinen Produkten und Dienstleistungen bietet das 1923 gegründete Unternehmen zunehmend Lösungen an, die Kundinnen und Kunden helfen, nachhaltiger zu werden. Heute ist Westfalen mit zahlreichen Tochter- und Beteiligungsgesellschaften an über 20 Produktionsstandorten in Deutschland, den Niederlanden, Belgien, Frankreich, der Schweiz und Österreich vertreten.

Bereits seit Jahren fokussiert sich das Unternehmen auf umweltfreundliche Antriebsenergien und treibt von E-Mobilität über Wasserstoff bis hin zu Bio-Gas in Form von LNG und CNG aktiv den Ausbau entsprechender Infrastrukturen voran. Westfalen besitzt mit rund 260 Stationen das größte konzernunabhängige Tankstellennetz Deutschlands. Dabei werden derzeit ausgewählte strategische Standorte unter der Eigenmarke Alvore zu Mobility Hubs weiterentwickelt, die verstärkt auch nachhaltige und digitale Serviceangebote an einem Ort bündeln. Zukünftig soll das Convenience-Angebot um einen Alvore Smart Shop ergänzt werden, der sich aktuell noch in der Pilotphase befindet. Hier handelt es sich um unbemannte Shops in Form eines umgebauten Seecontainers, die ein durchgehendes Convenience-Angebot ermöglichen.

Mit über 40 Jahren Erfahrung im Umgang mit Wasserstoff setzt Westfalen auch zukünftig auf den umweltfreundlichen Energieträger. Dazu gehört neben der dezentralen Erzeugung und Anlieferung von grünem Wasserstoff auch der Netzausbau von mobilen sowie stationären Wasserstofftankstellen, primär für die Betankung von Nutzfahrzeugen. Darüber hinaus intensiviert Westfalen den kontinuierlichen Ausbau des Schnellladenetzes mit Ökostrom, um Kundinnen und Kunden die gesamte Palette an alternativen Antriebsenergien zur Verfügung zu stellen.

Mit der Westfalen Service Card bietet die Westfalen Gruppe zudem eine leistungsstarke Flottenkarte zum Tanken und Laden. Abgerundet wird das Angebot rund um die E-Mobilität mit Fleet@Home – einer smarten Lade- und Abrechnungslösung für Dienstwagenfahrten. Hinzu kommt der THG-Quoten-Service, der gleichermaßen von Halterinnen und Haltern dienstlicher als auch privater E-Fahrzeuge in Anspruch genommen werden kann.

Wiest Group

Hilpertstraße 6
64295 Darmstadt
Tel.: 06151/864-234
Website: www.wiest-grosskunden.de



Die WIEST Group ist eine moderne, zukunftsweisende Unternehmensgruppe mit Sitz in Darmstadt, einem Zweigbetrieb in Bensheim sowie Partnerbetrieben in Lampertheim und Groß-Umstadt. Seit der Gründung 1896 ist WIEST ein inhabergeführtes Familienunternehmen. WIEST steht für moderne Mobilität, Fleetmanagement und Komplettbetreuung über die gesamte Laufzeit. Konfiguration, Disposition, Fahrzeugbeschaffung, Fahrzeugservice, Finanzdienstleistungen, Schadenmanagement und Leasingrückgabe: Wir sind ein Vollsortimenter der Mobilität. Von kostengünstigen Dienstwagen, komfortablen Limousinen über Nutzfahrzeuge bis zu innovativen Sportwagen bieten wir breit angelegte, individuelle Fuhrparklösungen.

WSP-Soft GmbH

Diamantstraße 18
65468 Trebur
Website:
www.wspsoft.de/fuhrpark-management



Fuhrparkmanagement? Ja, kennen wir und ist genau unser Ding.

Kostet einen Haufen Geld und macht verdammt viel Arbeit. Mag sein, vielleicht mit Ihrer Fuhrparkmanagementsoftware, aber dann kennen Sie noch nicht die innovative Digitalisierungsplattform WSPone. Die Lösung für Ihr Fuhrparkmanagement. Sie müssen mal ganz nebenher einen kleinen Fuhrpark managen? Dann sind Sie mit unserem Shared-System für kleinere Fuhrparks bestens versorgt, mit vollem Leistungsumfang und fairem Preis pro Fahrzeug. Oder Sie managen mit Ihrem Team einen großen Fuhrpark. Dann ist eine individuell für Sie angepasste Lösung mit WSPone genau das Richtige. Denn nicht Sie passen Ihre Prozesse an unsere Software an, nein, WSPone passt sich an Ihre Prozesse und Bedürfnisse an – und das mit einem minimalen Aufwand. Sie sagen, damit will ich nichts zu tun haben? Fuhrparkmanagement muss einfach laufen. Kein Thema, dann ist unser Full-Service-Fuhrparkmanagement die Lösung für Sie. Wir kümmern uns um Ihren Fuhrpark und Sie kümmern sich um Ihr Business. Egal für was Sie sich entscheiden, mit WSPone ist alles schnell und zuverlässig erledigt, und das zu einem fairen Preis. WSPone treibt den digitalen Wandel in Ihrem Fuhrparkmanagement voran. Lassen Sie sich von uns überzeugen und sichern Sie sich gleich Ihr Freiticket für „Flotte! Der Branchentreff“ 2024 in Düsseldorf. Wir freuen uns auf neue Herausforderungen, denn „Entweder wir finden einen Weg oder wir machen einen“.

Ansprechpartnerin:

Ulrike de Ginder (Vertrieb/Marketing)
Mobil: 0151/74354358
E-Mail: sales@wspsoft.de

SPECIAL FLOTTE! DER BRANCHENTREFF





SPECIAL FLOTTE! DER BRANCHENTREFF





RIESE & MÜLLER



SKODA



STX



TÜVNORD



vemove

ViveLaCar



VOIGT REGELT.

VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES THE KEY TO MOBILITY

V O L V O



VOLKSWAGEN GROUP RETAIL DEUTSCHLAND



webfleet

BRIDGESTONE Solutions for your journey



Nutzfahrzeuge



WIR KAUFEN DEINE THG.DE

WISTRA CARGO CONTROL



zeliX

Angesichts der diffusen Meldungen, die uns fortwährend erreichen, verlieren wir schnell einmal das Gefühl für unten und oben. Das liegt nicht zuletzt daran, dass wir häufig von einem Extrem und in das genau diametral gegenüber liegende katapultiert werden. Von wegen, Gegensätze ziehen sich an, Abstoßung ist das Gebot der Stunde. Entscheidungen (oder besser deren Ankündigung), gerade politischer Natur, haben eine Halbwertszeit, von der unser Atommüll nur im Entferntesten träumen kann (da wäre er eigentlich auch gut untergebracht!).

Die Halbwertszeit ist ja eigentlich die Zeit, nach der die Hälfte radioaktiven Materials (im Mittel) „zerfallen“ ist. Die Zeit zum Zerfall unserer Regierung gehorcht einem ähnlichen Gesetz und erinnert zudem ein wenig an Schrödingers Katze: Erst bei genauem Hinsehen und Öffnen der Kabinettboxen offenbart sich, ob da noch Dynamik (Leben) drin ist oder die Ampel schon auf Rot steht. Aber Farben zählen dabei zunehmend keine Rolle mehr. Selbst bei unseren treuesten „Followern“, den Hunden, ist die reale Farbempfindung äußerst umstritten. Dafür aber hören und riechen sie (aktiv!) deutlich besser. Ein Ansatz für die aktuelle Regierung? Auf jeden Fall wäre das „nachhaltiger“, als nach der Hälfte der Legislaturperiode das praktische politisch-aktive „Material“ komplett auseinanderfallen zu lassen. Und warum überhaupt eine Ampel: Kreisverkehre sind nicht immer, aber in den meisten Fällen viel effektiver und sparen auch noch eine Menge Energie ein!

Bei den Hunden zeigt sich zudem auch wieder, wie wenig wir uns auf althergebrachte „Wissensstände“ verlassen können. Zeigte doch unlängst eine 100 Studien vergleichende wissenschaftliche Veröffentlichung, dass das hündische Schwanzwedeln noch immer unverstanden ist und sich die verschiedenen Interpretationen sogar widersprechen. Bei rund einer Milliarde Haushunde weltweit eine nüchterne Ausbeute, sind sie doch die eifrigsten Fleischfresser auf unserem Planeten. Besonders bedenklich stimmt dabei eine (mehrfach bestätigte) Asymmetrie des Wedelns: mehr nach rechts bedeutet Annäherung, mehr nach links Rückzug. Da ist anscheinend noch viel Forschung notwendig, aber hoffentlich ohne politische Ausschachtung der Ergebnisse!

Die ständigen Drehungen bei Entscheidungen sind ja keine Entwicklung der Neuzeit. Gerade in unserer von Militär, Naturschutz und Wenden jeglicher Art geprägten jüngeren Geschichte hat es dazu schon einige historische Beispiele gegeben. So hat in der Tat der bekannte Spruch „Rein in die Kartoffeln, raus aus den Kartoffeln“ einen mili-



tärischen Hintergrund. Da wurden im 19. Jahrhundert Soldaten im Manöver von einem Offizier gegen einen imaginären Feind in einen Kartoffelacker beordert, ein anderer machte diese Order dann allerdings wieder rückgängig, aus Sorge um die Kartoffeln und aus Angst vor einer Klage des geschädigten Bauern. Auch dort war also schon der Umweltgedanke im Bewusstsein, ging es doch um ein oder das Grundnahrungsmittel der Deutschen.

Heute sind die Kartoffelacker eher Heizungsgesetz, Klimafond, Energiepreisbremse, E-Auto-Förderung, Klimageld oder Agrardiesel-Subvention. Man kann gar nicht so schnell hinschauen, wie einmal gemachte Zusagen zurückgenommen werden. Aber bei den vielen Richtungswechseln überholen sich die Regierungsmitglieder teilweise selbst. Nur so ist zu erklären, dass von unserer Außenministerin Annalena Baerbock als drastischste Maßnahme für eine Verhaltensänderung eine Wendung um 360 Grad eingefordert wurde (in Bezug auf einen russischen Potentaten). In der Sache an sich hat sie damit tatsächlich einen (Baer)Bock geschossen. Doch in der Folge, wahrscheinlich aufgrund der dramatisch schlechten PISA-Studien-Ergebnisse in den Naturwissenschaften und insbesondere der Mathematik, sahen sich rechnerisch versierte Journalisten auch noch dazu berufen, zu erklären, dass man nach einer 360-Grad-Drehung wieder in dieselbe Richtung schaut. So nach ganz durchschaut sieht das dann auch wieder nicht aus, denn nach einer vollen Umdrehung sieht die Welt für mich jedenfalls, je nach Geschwindigkeit, erst mal schon anders aus ...

Genau ab dem Punkt fragt man sich, ab wann denn endlich die allgegenwärtige KI die Regierungsgeschäfte übernimmt (hat sie wahrscheinlich im Hintergrund schon!). Spätestens aber, wenn die PISA-gescholtene Generation ins regierungsfähige Alter kommt, müssen wir uns wirklich ernsthaft Gedanken machen, denn gerade die angemahnten Fähigkeiten in den MINT-Fächern sind von existenzieller Bedeutung. Die Devise scheint zu lauten: lieber die elektronischen Medien nutzen als sie weiter zu entwickeln. Denn das ist harte Arbeit auf der Grundlage von solidem Know-how. Ansonsten drehen wir uns nur noch im Kreis und erfreuen uns an dem Schwindelgefühl ...

Anscheinend nicht im Kreis dreht sich die Entwicklung unserer Wirtschaftskraft, denn da ist ein deutlicher (Abwärts-)Trend erkennbar, der allerdings auch schwindelig machen kann. Wie beim Roulette weiß man nicht so recht, auf was man setzen soll. Da geht es bei der Farbfrage we-

niger um rot oder schwarz, sondern eher um die grüne Null (an der üblicherweise nur die Bank verdient!). Das kann man auch wieder politisch interpretieren, aber hier geht es letztendlich um harte Fakten. Technologie hin oder her, wir scheinen unsere Kernkompetenzen einfach wegzuschicken. Hier kann man einmal heruntergefahrenen technische Sektoren nicht einfach wieder hochfahren. Die Dinosaurier lassen grüßen!

Die datenfressenden KI-Rechenmonster haben auch ohne eigenes Bewusstsein („Ich weiß, dass ich denke“) schon ordentliche Erfolge eingefahren. So haben selbst eingefleischte forensische Fachleute mit ungläubiger Ablehnung („Das kann doch gar nicht sein“) auf eine von einer Gruppe um den amerikanischen Studenten Gabe Guo (von der Columbia University in New York) eingereichte wissenschaftliche Veröffentlichung reagiert, in der, natürlich mit KI, gezeigt wird, dass die Fingerabdrücke verschiedener Finger ein und derselben Person verbunden sind, also Ähnlichkeiten aufweisen. Sie widerlegten damit eine alte forensische Weisheit, die von der kompletten Unabhängigkeit der Fingerabdrücke verschiedener Personen, aber auch verschiedener Finger derselben Person ausgeht. Mit dieser Erkenntnis sind wahrscheinlich bei vielen Kriminalfällen neue Verbindungen herstellbar, kann man doch nun verschiedene aufgenommene Fingerabdrücke einer einzigen Person zuschreiben.

Der Vorteil dieser KI-Methodik zeigt sich beispielsweise auch bei der Wettervorhersage mit der von Google entwickelten künstlich intelligenten Software „GraphCast“. Man benutzt heute eigentlich mathematische Modelle, die die physikalischen Vorgänge insbesondere in der Atmosphäre möglichst genau abbilden, um dann durch aufwendige Rechenoperationen auf Supercomputern einige Tage in die Zukunft zu schauen. Doch die viel schneller arbeitenden KI-Modelle verarbeiten einfach das gesamte verfügbare Datenmaterial (in dem Falle der letzten 40 Jahre), um aus den dort gefundenen Strukturen einfach den Fortgang abzuleiten, eigentlich nur auf der Grundlage des Vergleichs.

Bei so viel Wachstum der Leistungsfähigkeit der künstlichen Intelligenz in Anlehnung an die menschliche fragt man sich natürlich, ob damit am Ende nicht auch die Schattenseiten kopiert werden. Irgendwann verschlucken sich die Maschinen an den unsäglich vielen Bits und Bytes und werfen vieles durcheinander, um schließlich in einer Art KD zu enden, nicht künstliche Dummheit, sondern künstliche Demenz wäre das Ergeb-

nis. Die Maschinen selbst würden ohne Bewusstsein davon ja nichts mitbekommen ...

Das autonome Fahren ist ja auch ganz wesentlich von der Verarbeitung von irgendwann einmal Gelerntem abhängig. Da jede Situation eine neue für das Fahrzeug darstellt, muss auch hier durch Vergleich etwas Ähnliches in der Historie gefunden werden. Nur dürfen dabei keine Fehler auftreten, beim Wetterbericht wäre das nicht so tragisch, denkt man. Dort haben die KI-Vorhersagen allerdings bei schnell einsetzenden intensiven Wetterveränderungen wie bei einigen Hurrikans Schwierigkeiten, was natürlich nicht einfach vernachlässigbar ist. Vorsicht ist also auch hier in jedem Falle geboten. Wie so häufig liegt die Lösung dabei irgendwo in der Mitte, also in einer Kombination von KI-Systemen mit der traditionellen Rechentechnik.

In der Autowelt ist Unsicherheit seit einiger Zeit sowieso Programm. Quasi wie Yin und Yang in der chinesischen Philosophie stehen sich Verbrenner und Elektros gegenüber. Als „duale Kräfte“ sind sie zwar komplett gegeneinander aufgestellt, verfolgen aber dasselbe Ziel, allerdings ohne sich zu bekämpfen (Letzteres bliebe dann den autonomen Nachkommen vorbehalten). Freuen könnte sich dann allenfalls ein Dritter im Bunde: der flüchtige Wasserstoff. Doch der will erst mal mühselig eingefangen werden.

Ob Klima- oder Verkehrswende, überall wird fleißig (über)reguliert. Da fragt man sich, ab wann da massiv auf den heimischen Essteller geschaut und abgeräumt wird. Denn da werden knapp ein Fünftel der verachteten Klimakiller verursacht, ohne dass einem dabei der Appetit vergeht, bisher jedenfalls nicht. Klar, es gibt Vegetarier, Veganer, Pescetarier (kein Fleisch, aber Fisch), Frutarier (nur heruntergefallenes Obst), Flexitarier (mal so, mal so) oder Freeganer (nur selbst Angebautes, Geschenktes oder Gefundenes, von anderen Weggeworfenes). Aber wer denkt am Ende über den Tellerrand hinaus?

Zudem stellt man sich nicht unberechtigt die Frage, wo denn bei den angesagten Wenden der

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.

Hammer hängt. Denn ein verkehrstechnischer Wendehammer muss einen Mindestdurchmesser von 26,50 Meter haben. Und er darf nicht zugeparkt sein (kostet Minimum 35 Euro). Häufig steht aber bei Sackgassen das Zusatzzeichen 2024 „keine Wendemöglichkeit“. Das scheint bei unserer Wendekultur eher der Realität zu entsprechen.

Und gerade das Auto ist dabei ein beliebter Spielball. Ob es sich dabei um die Spritpreise handelt, um das Verbrenner-Ende oder selbst den Besitz von Altagos. In der Tat schickt sich die EU, fast unbemerkt von der Öffentlichkeit, in einem hochinteressanten Papier (2023/0284/COD) an, die Entsorgung von Altfahrzeugen detailliert und knallhart vorzuschreiben. Dabei horcht man alleine schon durch die Definition von Altfahrzeugen auf, die laut Artikel 26 unverzüglich ordnungsgemäß zu entsorgen sind. Kann man noch nachvollziehen, dass ein Wasserstand bis oberhalb des Armaturenbretts für die Verschrottungspflicht ausreicht, so nimmt man verblüfft zur Kenntnis, dass auch ein notwendig gewordener Motorwechsel gar nicht mehr in Betracht gezogen werden darf. Ja, selbst bei Verlust von Frostschutzmittel oder Kühlflüssigkeit ist die Übergabe an eine zu-

gelassene Verwertungsanlage (oder eine Sammelstelle) unabdingbar. Wahrscheinlich wird dann in der Zukunft bei autonomen Fahrzeugen auf der Grundlage eines Selbstdiagnosesystems die Entsorgung automatisiert durchgeführt, ohne dass man sich die Finger schmutzig machen muss.

Wer nun denkt, seine Blechschaukel nach Afrika oder Osteuropa noch verramschen zu können, steht auch hier vor unüberwindbaren EU-Vorschrifts-Barrikaden.

Die momentane Unzufriedenheit in der Bevölkerung – mit was auch immer – zeigt sich nicht zuletzt in der Zunahme an Demonstrationen und Streiks. Das geht teilweise so weit, dass unsere Mobilität in starkem Maße beeinträchtigt wird. Dagegen hilft auch kein Homeoffice, die freie Bewegung hat eben einen höheren Stellenwert. Die Süddeutsche Zeitung hat da ein klares Zeichen gesetzt, indem sie titelte: „Bauer sucht Stau“. Ich glaube, besser als mit diesen drei Worten kann man die Situation nicht umschreiben. Und der Stau ist schlau, jedenfalls schlauer als die meisten von denen, die da drin stehen. Und da hilft auch keine 360-Grad-Wendung!

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

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;
alexlmx, bluebeat76, Cornel Putan, Kilimanjaro,
Lazy_Bear m.mphoto, Photocreatief,
studio v-zwoelf, Uros, WoGi / stock.adobe.com

Anzeigen:

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

Sekretariat und Leserservice:

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



Druckauflage: 30.100 Exemplare 4. Quartal 2023

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 zurückgeschickt, 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.

Beruflich und privat flexibel: Anhängerkupplungen als Mitarbeiter-Benefit



MARCUS VOLLBRECHT,
COO Rameder Anhängerkupplungen
und Autoteile GmbH

Stichwort Work-Life-Balance: Für immer mehr Menschen ist ein ausgewogenes Verhältnis zwischen beruflichem Engagement und persönlichem Leben von großer Bedeutung. Gerade in Zeiten der zunehmenden Digitalisierung und flexibler Arbeitszeitmodelle haben viele Arbeitnehmer den Wunsch, ihre Freizeit wertvoll zu gestalten. Ihr Fokus liegt neben der erfolgreichen Karriere auf ausreichend Zeit für Familie und Hobbys. Hier liegt eine Chance für Arbeitgeber im Wettbewerb um qualifizierte Fachkräfte – sei es als Benefit für neue Talente oder um die Mitarbeiterzufriedenheit in den eigenen Reihen zu stärken: Das Nachrüsten von Flottenfahrzeugen mit einer Anhängerkupplung eröffnet Mitarbeitenden auch im Privatleben viele Möglichkeiten.

Wer bisher das Nachrüsten einer Anhängerkupplung an Flottenfahrzeugen als rein berufliche Entscheidung wahrgenommen hat, sollte umdenken: Eine Anhängerkupplung kann für viele Menschen eine willkommene Bereicherung sein, denn mit vergleichsweise geringem finanziellen Aufwand wird ein großer Nutzen für den Fahrer des Flottenfahrzeugs geschaffen. Dank einer Anhängerkupplung verwandelt sich das Fahrzeug in einen Transport-Allrounder und kann neben Gewerbetransporten auch Wohnanhänger, Bootshänger, Motorradträger, Fahrradträger, Gartenhänger, Skiträger und viele weitere Spezialträger ziehen. Nicht nur Outdoorsportler und Urlauber wissen die Freiheit, die ihnen eine Anhängerkupplung mit der passenden Transportlösung bietet, zu schätzen. Auch für Hauslebauer, Hobbygärtner und Familien mit Kinderwägen, Rollern und Fahrrädern bietet die Anhängerkupplung einen Mehrwert.

Eine Anhängerkupplung kann sowohl geschäftlich als auch privat genutzt werden und stellt eine Bereicherung für das Unternehmen und den Nutzer des Fahrzeugs dar – egal ob der Wagen im Firmenbesitz ist oder geleast. Dank der Nachrüstung einer Anhängerkupplung steigt der Fahrzeugwert, welches bei Ende des Leasingvertrags berücksichtigt wird. Ein weiterer Vorteil ist, dass die steuerliche Ein-Prozent-Regelung nur auf den Bruttolistenpreis und nicht auf nachgerüstetes Zubehör angewendet wird. Auch die Leasingrate berechnet sich ausschließlich aus dem Bruttolistenpreis. Doch Vorsicht: Die Nachrüstung einer Anhängerkupplung muss von der jeweiligen Leasinggesellschaft oder Ihrem Autohaus genehmigt werden. Da die fachgerechte Nachrüstung eine Werterhöhung darstellt, wird die Genehmigung in der Regel ausgesprochen.

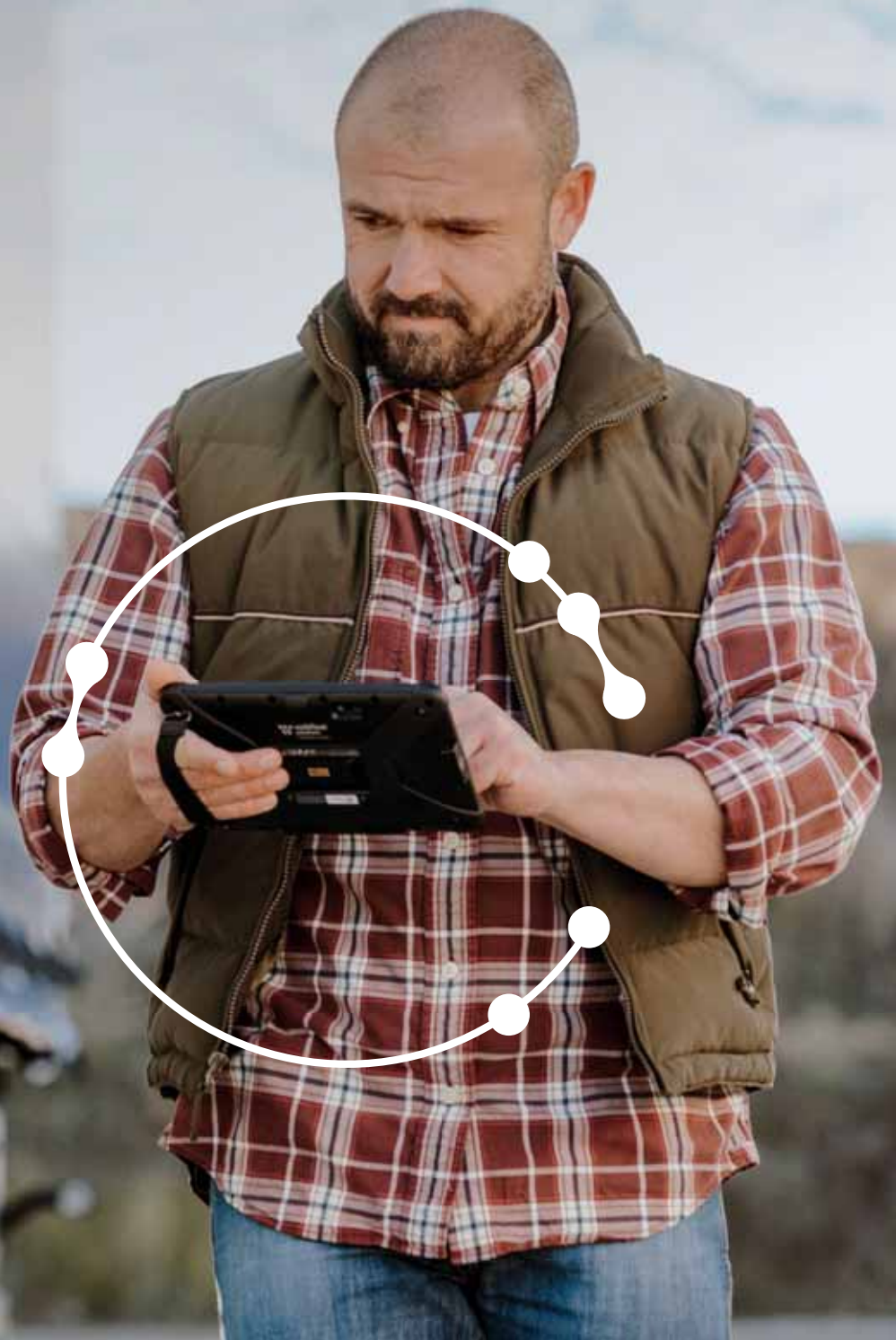
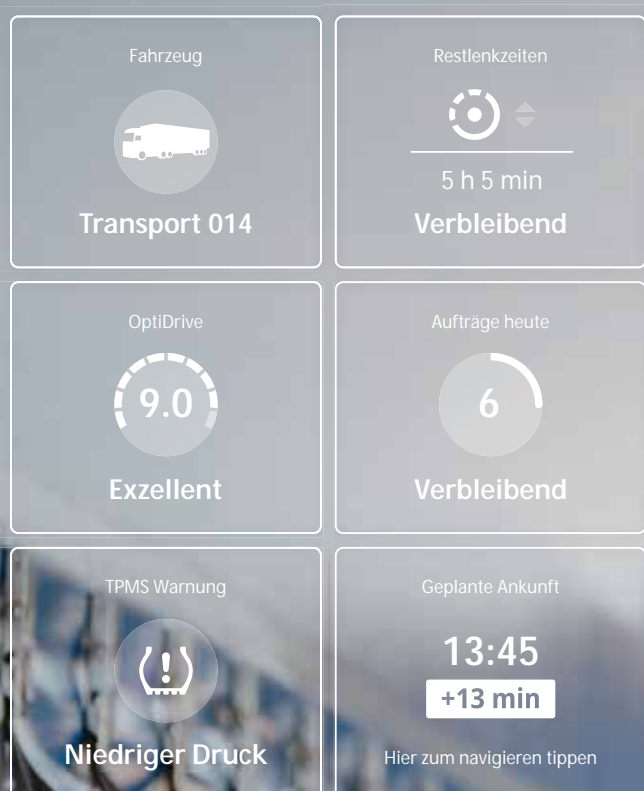
Als europäischer Marktführer für Anhängerkupplungen und Transportlösungen bieten wir von der Firma Rameder unseren Kunden das Gesamtpaket zum Festpreis: die Anhängerkupplung und die passende Transportlösung inklusive fachkundiger Produktberatung, Montage der Lösung sowie Einbau des passenden Elektrosatzes und die Codierung des Fahrzeugs. Dabei bieten sich je nach Anwendungszweck und Komfortanspruch unterschiedliche Modelle an – von der starren Variante über abnehmbare und schwenkbare Modelle bis hin zu vollelektrischen Systemen für die Bedienung per Knopfdruck. Durch spezielle Lösungen ist es möglich, nahezu 100 Prozent aller Pkw mit einer passenden Anhängerkupplung nachzurüsten – auch E-Fahrzeuge, Hybride, neueste Fahrzeugmodelle und Nutzfahrzeuge sowie Fahrzeuge ohne eingetragene Anhängelast.

Unser Tipp: Nutzen Sie die Nachrüstung von Anhängerkupplungen aktiv als Benefit für Mitarbeitende und verschaffen Sie sich so einen Vorteil auf dem Arbeitsmarkt.

Stärken Sie Ihre Fahrer. Steigern Sie die Produktivität

Mit Webfleet gelingt es!

Ihre Fahrer sind für Ihr Unternehmen unverzichtbar. Wenn diese unterwegs sind, möchten Sie sicher sein, dass sie mit all dem ausgestattet sind, was notwendig ist, um ihre Aufgaben so sicher, effizient und stressfrei wie möglich zu erledigen. Webfleet bietet Ihnen und Ihren Fahrern die richtigen Werkzeuge, damit sie ihre Arbeit schneller, einfacher und sicherer machen können.



Kontaktieren Sie uns:
webfleet.com | 069 6630 8024

Let's drive business. Further.

**BRINGEN SIE IHR UNTERNEHMEN
AN JEDES ZIEL**

DEFENDER



Mit dem passenden Antrieb erreicht Ihr Unternehmen jedes Ziel. Erfahren Sie mehr über den Defender auf der Messe „Flotte! Der Branchentreff“ in Düsseldorf (powered by Flottenmanagement), auf der JLR am 20. und 21. März 2024 vertreten ist.