

Flotten management

5/2024
OKT./NOVEMBER



**SPECIAL:
Transporter**

**FLOTTENSTRATEGIEN:
Nissan, VW Pkw**

**RECHT:
Fahrtenbuchauflage**

**SEGMENTÜBERSICHT:
Oberklasse**

**RÄDER & REIFEN:
Winterreifen**

Jetzt
buchen!

autovermietung.vwfs.de

E-Power für Ihr Business – jetzt testen!

Sie wollen Ihren Fuhrpark zukunftsfähig erweitern? Dann bieten wir Ihnen eine Entscheidungshilfe: Testen Sie unsere E-Fahrzeuge.

- Mindestmietzeit: 30 Tage
- Danach flexible Rückgabe möglich
- Kurzfristig verfügbar
- Inkl. 2.000 Freikilometer je 30 Tage
- Inkl. wintertaugliche Ganzjahresreifen
- Inkl. Versicherung mit 950 € SB**

Business-Ausstattung und entspanntes Fahrvergnügen inklusive.



CUPRA Tavascan

1.029 € ab 30 Tagen Mietlaufzeit*
949 € ab 91 Tagen Mietlaufzeit
inkl. 2.000 km/30 Tage

VW ID.4

879 € ab 30 Tagen Mietlaufzeit*
839 € ab 91 Tagen Mietlaufzeit
inkl. 2.000 km/30 Tage

VW ID.5

1.049 € ab 30 Tagen Mietlaufzeit*
959 € ab 91 Tagen Mietlaufzeit
inkl. 2.000 km/30 Tage

CUPRA Born

749 € ab 30 Tagen Mietlaufzeit*
699 € ab 91 Tagen Mietlaufzeit
inkl. 2.000 km/30 Tage



RALPH WUTTKE
 Chefredakteur
 Flottenmanagement

Verbrenner oder Elektro?

Dass es in der demokratischen Politik unterschiedliche Meinungen und Zukunftskonzepte gibt, ist verständlich. Jede Fraktion versucht auf ihre Weise, möglichst viele Wähler hinter sich zu versammeln, um dann in die gewünschte gesellschaftliche Richtung zu gehen. Meist ist es nicht exakt die, die vorher beworben wurde, aber zumindest in die grobe Richtung.

Für eine verlässliche Zukunftsplanung ist das natürlich suboptimal. Insbesondere der vergangene Europawahlkampf hat Zweifel gesät an dem schnellen und kompletten Umstieg vom Verbrenner auf Elektromobilität bis 2035, wie es lange Zeit Konsens war. Erste Hersteller sind schon wieder zurückgerudert und proklamieren nun nicht mehr die komplette Umstellung der Produktion von Verbrennern auf Elektrofahrzeuge noch vor 2035. Das mag auch am aktuell schleppenden Absatz liegen.

Was für Politik und Fahrzeughersteller im Großen problematisch ist, gilt im Kleinen natürlich auch für den Fuhrparkentscheider: Was tun? Welche Autos sollen in die Car-Policy, welche konkret angeschafft werden? Da helfen neue Berichtspflichten (CSRD – Corporate Sustainability Reporting Directive), die zu verfassen jedes Jahr mehr Unternehmen verpflichtet sind, bei der freien Entscheidung auch nicht weiter.

Noch steht in der Europäischen Union das Jahr 2035 für das Verkaufsverbot von Verbrennern, und der Fuhrparkleiter tut gut daran, sich über Elektromobilität nicht nur zu informieren, sondern auch zu schauen, wie man im Unternehmen die Mitarbeiter „mitnehmen“ kann, sodass kein allgemeiner Unmut über die Dienstwagensituation in der Firma entsteht. Denn der Dienstwagen ist und bleibt ein wichtiges Motivationsinstrument.

Eine gute Möglichkeit, sich umfassend unter anderem über Elektromobilität zu informieren, bietet „Flotte! Der Branchentreff“ am 26. + 27. März 2025 in Düsseldorf (derbranchentreff.de).

Übrigens haben wir unseren traditionellen Kostenvergleich komplett überarbeitet, der nunmehr zur Segmentübersicht wurde. Wir rücken vom Schwerpunkt Kosten ab und zeigen nun auf, welche Antriebsarten im jeweiligen Segment von den unterschiedlichen Herstellern verfügbar sind. So können gezielt beispielsweise Plug-in-Hybride oder reine Strome im Segment identifiziert werden, oder auch, wer alles noch einen Diesel im Angebot hat. Da die Übersicht größer ist, als wir Platz im Magazin haben, finden Sie die erweiterten Inhalte unter nebenstehendem QR-Code in der PDF-Version von Flottenmanagement.



Ralph Wuttke
 Chefredakteur

REIFEN- MANAGEMENT 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



Erfolgsstrategie: elektrisch.

Der Mercedes-Benz EQE 300 für Ihre Firmenflotte.

Komfortabel, dynamisch und zukunftsweisend. Die vollelektrische Business-Limousine ist die ideale Wahl für anspruchsvolle Flottenanforderungen: Mit dem optionalen Advanced-Plus-Paket werden Fahrkomfort und Sicherheit auf ein neues Level gehoben.

Mercedes-Benz



Mercedes-Benz EQE 300 | Energieverbrauch kombiniert: 19–15,8 kWh/100 km;
CO₂-Emissionen kombiniert: 0 g/km; CO₂-Klasse: A¹

¹Die angegebenen Werte wurden nach dem vorgeschriebenen Messverfahren WLTP (Worldwide harmonised Light-duty vehicles Test Procedures) ermittelt. Der Energieverbrauch und der CO₂-Ausstoß eines Pkw sind nicht nur von der effizienten Ausnutzung des Kraftstoffs bzw. des jeweiligen Energieträgers durch den Pkw, sondern auch vom Fahrstil und anderen nichttechnischen Faktoren abhängig. Abbildung enthält Sonderausstattungen.



Jetzt mehr erfahren



LEASING

- 14 Der Elektromobilität zum Durchbruch verhelfen**
Flottenmanagement hat Leasingunternehmen und Mobilitätsdienstleister zum Thema Leasingangebot im Bereich Elektromobilität befragt

MANAGEMENT

- 16 Maßgeschneidert für die Unternehmensmobilität**
Schwerpunkt-Interview mit Hans-Friedrich Andree, Leitung Vertrieb an Groß- und Direktkunden bei Volkswagen
- 20 Das lästige Übel**
Was gibt es rund um die Führerscheinkontrolle zu berücksichtigen?
- 22 Grenzen überschreiten**
Mit dem Firmenwagen ins Ausland fahren? Das sollten Sie beachten
- 24 Ein kurzer Weg nach Skandinavien**
Was man wissen sollte, wenn man mit dem Dienstwagen nach Dänemark reisen möchte
- 26 Digitalisierung der Unternehmensmobilität**
Interview mit Michael Poglitsch, Geschäftsführer der Mobinck Germany GmbH
- 28 Schmerz lass nach**
Der richtige Sitz sowie dessen Einstellung ist insbesondere auf langen Fahrten unbezahlbar
- 30 Tradition trifft auf Innovation**
Flottenmanagement sprach mit Vincent Ricoux (Geschäftsführer) und Susanne Ziegler (Vertriebsdirektorin) bei der Nissan Deutschland GmbH
- 34 Privat fahren, Geld sparen**
Auch Sachzuwendungen, die vom Arbeitgeber unentgeltlich überlassen werden, müssen versteuert werden
- 36 Der Haken an dem Haken**
Einfach mal ein Gespann fahren? Darauf sollten Sie bei Fahrten mit Anhängelasten achten
- 38 Im Kraxler nächtigen**
Entlegene Orte bereisen und dort übernachten? Im Land Rover Defender mit Dachzelt kein Problem
- 40 Gesagt, getan – Oder sind wir noch nicht so weit?**
Gastbeitrag Bundesverband Betriebliche Mobilität e. V.
- 42 Elektrisch und effizient: So gelingt die Transformation der Nutzfahrzeugflotte**
Katharina Schmidt erläutert im Arval-Gastbeitrag, wie man die Hürden bei der Umstellung auf eLCV überwindet
- 44 Teure Dienstreisen**
Das Einmaleins der Reisekostenabrechnung
- 46 Ora pro nobis: Bete für uns ...**
Meinungsbeitrag von Fuhrparkleiter Peter Insam
- 48 Hätten Sie's gewusst?**
Flottenmanagement sorgt für den Durchblick im deutschen Verkehrsrecht

RECHT

- 50 Worst Case: Fahrtenbuchauflage für den ganzen Fuhrpark**
Rechtliche Betrachtung zur Fahrtenbuchauflage

94

Das weltweit meistverkaufte Modell von Volkswagen, der Tiguan, startet 2024 in die nächste Generation. Flottenmanagement hat es getestet



16

Grundbedürfnisse wie auch individuelle Anforderungen zu erfüllen, sind zwei wichtige Faktoren für das Großkundenerfolgskonzept von Volkswagen Pkw, wie Hans-Friedrich Andree im Schwerpunkt-Interview erklärte



26

Längst versteht man unter dem Begriff Unternehmensmobilität ein Potpourri an Mobilitätsformen. Welche unterstützenden Leistungen Mobinck hier erbringen kann, erklärt Michael Poglitsch im Interview



30

Vincent Ricoux und Susanne Ziegler blicken mit Flottenmanagement auf die mehr als 90-jährige Unternehmensgeschichte von Nissan zurück und erläutern, welche Faktoren zur Nissan-DNA gehören



60

Dass Elektromobilität keineswegs Zurückhaltung bedeutet, zeigt BMW mit dem schnittigen iX2 im Flottenmanagement-Test



82

Die erste Segmentübersicht von Flottenmanagement befasst sich gleich mit einem automobilen Highlight - der Oberklasse



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.

INNOVATION & TECHNIK

- 56 **Nachrichten**
- 58 **Heißblütiger Stromer**
Fahrbericht des Cupra Tavascan VZ
- 60 **Schnittiger Dienstwagen – Test des BMW iX2 xDrive30**
- 62 **Telegramme: Volvo EX 40 Twin Motor AWD / Kia EV3 Air**

SPECIAL: TRANSPORTER

- 63 **Nachrichten**
- 64 **Sicherheit und Komfort im Fokus**
Ergebnisse der Online-Umfrage zu leichten Nutzfahrzeugen im Fuhrpark
- 66 **Bestens abgesichert**
Wie Ladung im Fahrzeug gesichert werden muss
- 68 **Platz schaffen**
Das Portfolio der Einrichtungsspezialisten
- 72 **Alleskönner auf Rädern**
Marktübersicht leichter Nutzfahrzeuge
- 76 **Salon – Ausgewählte Neuheiten der IAA Transportation 2024**

RÄDER & REIFEN

- 79 **Nachrichten**
- 80 **Bereit für den Winter**
Übersicht ausgewählter Winterreifen

SEGMENTÜBERSICHT

- 82 **Flaggschiffe der Automobilkunst**
Segmentübersicht der vier- und fünftürigen Oberklasse-Modelle

MARKTÜBERSICHT

- 92 **Vielfalt aus München**
Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von BMW und MINI

FAHRTELEGRAMME

- 96 **BMW 430i xDrive Coupé / Mazda 2 Hybrid**
- 97 **Audi Q2 35 TDI**
- 98 **Kia Sorento 1.6T-GDI Hybrid 2WD / VW Golf GTE**

FAHRBERICHTE

- 99 **Neues Gesicht – Nissan Qashqai 1.5 VC-T e-Power**

TEST

- 100 **Kompakt und komfortabel – Volkswagen Tiguan 2.0 TDI DSG**

RUBRIKEN

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

Personalien



Als neues Mitglied der Geschäftsführung hat **Daniel Eschbach** zum 1. September die Verantwortung für die Vertriebsbereiche der akf bank und akf leasing übernommen. Daniel Eschbach war zuletzt Mitglied des Vorstands der Creditplus Bank und verantwortete dort die Bereiche Vertrieb und Operations.



Marco Schubert ist nach drei Jahren zurück zu Audi gekehrt und nun neuer Vorstand für Vertrieb und Marketing. Einen entsprechenden Beschluss fasste der Audi-Aufsichtsrat am 30. August 2024. Marco Schubert verfügt über mehr als 30 Jahre Berufserfahrung in der Automobilindustrie, davon 20 Jahre bei Audi.



Führungswechsel bei der SEAT Deutschland GmbH: Bernhard Bauer hat die Position des Geschäftsführers zum 1. Oktober an **Alexander Buk** übergeben. Buk startete seine berufliche Laufbahn 1998 bei Audi, im August 2020 wechselte er als Vertriebsleiter zur SEAT Deutschland GmbH.



Der Aufsichtsrat der Daimler Truck Holding AG hat **Karin Rådström** zum 1. Oktober 2024 zur neuen Vorstandsvorsitzenden des Unternehmens ernannt. Sie wird in dieser Funktion bis zum 31. Januar 2029 bestellt. Rådström trat 2021 in den Vorstand von Daimler Truck ein und ist seitdem für Mercedes-Benz Trucks verantwortlich.



André Schmidt übernimmt als bisheriger Vizepräsident das Amt als Präsident des Verbands der Internationalen Kraftfahrzeughersteller e. V. (VDIK). Schmidt, Geschäftsführer von Toyota Deutschland, wird mit seiner Erfahrung und Kompetenz den Verband durch die Übergangsphase führen, bis ein neuer hauptamtlicher Präsident gewählt ist.



Die BCA Autoauktionen GmbH freut sich, die Ernennung von **Sven Schmidt** zum neuen Geschäftsführer bekannt zu geben. Schmidt bringt mehr als ein Jahrzehnt Erfahrung im Automobilsektor mit und hat sich in verschiedenen Schlüsselpositionen bewährt, zuletzt gestaltete er als Sales Director bei Emil Frey Deutschland die Vertriebsstrategie mit.



Polestar gibt bekannt, dass **Michael Lohscheller** die Rolle des CEO zum 1. Oktober übernommen hat. Lohscheller, der zuvor als CEO von Opel, VinFast und Nikola tätig war, bringt langjährige Erfahrung in der Automobilindustrie mit, insbesondere in der Steuerung von wettbewerbsintensiven Märkten und in der Skalierung von Unternehmen.

MEILENSTEIN

Die Volkswagen Group Info Services AG setzt neue Maßstäbe im Flottenmanagement mit der Einführung von „Fleet Interface Data“. Die digitale Datenschnittstelle ermöglicht es Flottenmanagern, umfangreiche Fahrzeugdaten von sechs Marken der Volkswagen Gruppe zu nutzen, um ihre Flotten effizienter und nachhaltiger zu verwalten. „Fleet Interface Data“ richtet sich an Flottenbetreiber mit eigener Softwarelösung sowie an Hersteller von Flottenmanagementsoftware und deren Kunden. Diese erhalten Zugriff auf ein umfassendes Datenpaket, das speziell für die Bedürfnisse von Flottenmanagern ausgewählt wurde. Zum Datenset gehören zum Beispiel Tank- oder Batterieladestand eines Fahrzeugs, gefahrene Kilometer, verbleibende Reichweite, aktivierte Warnlichter oder der GPS-Standort. Die drei Flottensoftwareprovider Echoes, Geotab Inc. und High Mobility GmbH haben als erste Kunden und Pilotpartner der Lösung die Schnittstelle bereits integriert. Die Data-as-a-Service-(DaaS-)Lösung startet in einer exklusiven Early-Access-Phase mit den Daten von Audi und Škoda. Vertrieben und begleitet wird die Einführung vom erfahrenen Team für Onboarding, Contract und Customer Success Management der Volkswagen Group Info Services AG, dem zentralen Interface für Fahrzeugdaten der Volkswagen Gruppe.

NEUES MIETANGEBOT



Sortimo, einer der führenden Hersteller von Fahrzeugeinrichtungen und mobilen Transportlösungen, präsentierte auf der IAA Transportation in Hannover eine neue Kooperation mit dem renommierten Mobilitätsanbieter SIXT. Gemeinsam haben die Unternehmen ein Mietangebot entwickelt, das es ermöglicht, leichte Nutzfahrzeuge mit den innovativen Regalsystemen von Sortimo schnell, flexibel und bedarfsgerecht zu mieten. Hierbei können Kunden zwischen Standardregalen sowie individuellen Einbauten

wählen und bereits innerhalb weniger Tage nach der Buchung auf das fertig eingerichtete Nutzfahrzeug zugreifen. Ein weiterer Vorteil ist die hohe Flexibilität des neuen Angebots: Umfasste die Mindestlaufzeit für Nutzfahrzeuge mit Regalsystemen bisher zwölf Monate, können Kunden solche Fahrzeuge von nun an bereits ab einer Nutzungsdauer von einem Monat und bis zu 36 Monate mieten. Geeignet ist das neue Angebot branchenübergreifend für alle Unternehmen, die beispielsweise ihre Service-, Zustell- oder Montage-Flotte schnell und bedarfsgerecht mit eingerichteten Nutzfahrzeugen aufstocken oder ergänzen wollen oder ihre Flotte dauerhaft flexibel, einfach verwaltbar und außerhalb ihrer Bilanz halten wollen.

NEUER LEITER

Wechsel an der Spitze des Teams des AVAG Flottenzentrums: Zum 1. September hat Andreas Mutschler die Nachfolge von Peter Müller angetreten, der nach fast 50 Jahren in der Automobilbranche in den wohlverdienten Ruhestand geht. Mutschler leitete 15 Jahre lang erfolgreich das Autohaus Kropf in Nürnberg. Nun wechselt er zur Muttergesellschaft AVAG Holding, wo er künftig das Flottenzentrum der Handelsgruppe leiten und in der AVAG als Geschäftsführer agieren wird. In seiner neuen Funktion als Leiter des AVAG Flottenzentrums definiert er seine Ziele wie folgt: „Wir bieten unseren Kundinnen und Kunden eine exklusive Vielfalt von über 30 Marken. Als One-Face-to-the-Customer bleiben wir immer der alleinige Ansprechpartner: von der ersten Anfrage über die Angebotserstellung bis zur Fahrzeugübergabe – und darüber hinaus.“ Zuletzt hat das AVAG Flottenzentrum sein Portfolio um die Marke Leapmotor erweitert. Das Gemeinschaftsunternehmen von Stellantis und Leapmotor International bietet hochwertige Elektromobilität zu einem erschwinglichen Preis. Dazu gehören der T03, ein vollausgestatteter Elektro-Kleinwagen, und der C10, ein Mittelklasse-SUV.



Hyundai Business SUV-Wochen.

Die beste Wahl für
Ihr Unternehmen.

Sichern Sie sich jetzt Top-Modelle
zu Top-Konditionen.



Sichern Sie sich bei den Hyundai SUV-Wochen Top-Modelle zu Top-Konditionen. Lernen Sie unsere vielseitigsten SUVs kennen, wie z. B. den Hyundai KONA, den neuen Hyundai TUCSON und den neuen Hyundai SANTA FE. Was alle Top-Modelle vereint? Modernstes Design, innovative Technologien und Antriebe, die zu Ihrem Business passen. Die Hyundai SUV-Wochen sind die perfekte Gelegenheit, sich einen Überblick über unsere Modelle zu verschaffen, eine Probefahrt zu vereinbaren und von unseren exklusiven Aktionsangeboten zu profitieren.

Mit unseren Hyundai Modellen wählen Sie neben nachhaltiger Mobilität auch klare wirtschaftliche Vorteile. Denn Sie profitieren nicht nur von einem günstigeren Verbrauch, sondern auch von einer niedrigeren Besteuerung und besonders attraktiven Leasingkonditionen.

Unsere Gewerbekunden-Spezialisten beraten Sie gern – ein starkes Team für Ihre Unternehmens-Mobilität.

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



5 JAHRE **Garantie**
ohne Kilometerlimit*

* Sämtliche Informationen zum Umfang der Herstellergarantie finden Sie unter: www.hyundai.de/garantien.

Personalien



Der Aufsichtsrat beruft zum 1. Januar 2025 **Axel Krichel** als neuen Chief Operating Officer (COO) für die beiden Geschäftsbereiche AUTOMOBILE und CONTRACT in den Vorstand der BLG-Gruppe. Krichel war zuletzt Mitglied der Geschäftsführung bei Kuehne + Nagel und verantwortete die gesamte Kontraktlogistik in der DACH-Region.



Die Wheelworld GmbH freut sich, bekannt zu geben, dass **Daniel Riedel** seit Juli als neuer Regionalleiter Süd das Vertriebsteam verstärkt. In seiner neuen Rolle wird er sich gezielt um die Betreuung und den Ausbau der Kundenbeziehungen im süddeutschen Raum, in Österreich und der Schweiz kümmern.



Tobias Gubitz hat zum 1. September 2024 die Position des Senior Vice President Global Sales für Opel und Vauxhall übernommen. Gubitz ist seit 2022 Senior Vice President Product & Pricing und Mitglied im Executive Committee. In Rüsselsheim startete er im April 2014 als Director International Brand Strategy & Marketing Communications.

ENTHÜLLUNG

Im Rahmen des America's Cup hat CUPRA seinen neuen Helden für eine neue Ära enthüllt: den CUPRA Terramar. Der Terramar verkörpert die neue Designsprache der Marke mit einem mutigen und selbstbewussten Auftritt. Der sportliche SUV trägt die neue ikonische Lichtsignatur der Marke mit den drei Dreiecken bestehend aus CUPRA Matrix-LEDs Ultra mit High-Definition-Technologie. Das Außendesign der Frontpartie wird durch den Kühlergrill und die funktionale untere Öffnung, die an Sportwagen erinnert, aufgelockert. Die sportlichen Proportionen setzen sich nach hinten mit geschwungenen Linien fort, die sich von der Vorderseite über die Seite verlagern, um den Performance-Charakter des SUV zu verstärken. Das neue Modell verbindet die Möglichkeiten von Verbrennung und Elektrifizierung – mit fünf verschiedenen Antriebssträngen mit drei unterschiedlichen Technologien: TSI (Benziner), eTSI (Mild Hybrid) und die neue Generation der Plug-in-Hybrid-Motoren (e-HYBRID). Die Leistungsspanne reicht von 110 kW (150 PS) bis 200 kW (272 PS). Die Fahrdynamik wird durch das serienmäßige Sportfahrwerk und die Progressivlenkung sowie durch die neue adaptive Fahrwerksregelung und die Akebono-Bremsen gesteigert. Die Auslieferungen beginnen im letzten Quartal dieses Jahres.

MARKTEINFÜHRUNG

Die BMW M GmbH erweitert ihr Angebot im Segment der High-Performance-Automobile und setzt damit auch die Elektrifizierung ihres Modellprogramms konsequent fort. Der neue BMW M5 Touring verbindet überragende Dynamik auf und jenseits der Rennstrecke mit einem variabel nutzbaren Raumangebot für Alltag, Freizeit und Reise. Als drittes aktuelles BMW M Automobil verfügt er über einen M HYBRID Antrieb, bei dem ein hochdrehendes V8-Triebwerk von einer E-Maschine mit extrem spontaner Kraftentfaltung unterstützt wird. Gemeinsam erzeugen seine beiden Motoren eine Höchstleistung von 535 kW/727 PS und ein maximales Drehmoment von 1.000 Nm. Die Kraftübertragung mittels Acht-Gang-M-Steptronic-Getriebe, dem Allradsystem M xDrive und dem Aktiven M Differenzial ist ebenso wie die M spezifische Fahrwerkstechnik präzise auf die Leistungscharakteristik des M HYBRID Antriebs abgestimmt. Der neue BMW M5 Touring beschleunigt in 3,6 Sekunden aus dem Stand auf 100 km/h und begeistert mit herausragenden Elastizitätswerten sowie mit einzigartiger Präzision in hochdynamischen Fahrsituationen. Unmittelbar nach dem Start der Fertigung im BMW Group Werk Dingolfing erfolgt im November 2024 die Markteinführung.

RAUMWUNDER

Das auf maximale Raumnutzung ausgelegte Innenraumkonzept sorgt dafür, dass der neue SANTA FE Platz für jeglichen Einsatz bietet: Den 4,83 Meter langen SUV gibt es als Fünf-, Sechs- und Siebensitzer. Im Siebensitzer stehen im SANTA FE noch zwischen 621 und 628 Liter Kofferraumvolumen zur Verfügung – mehr als viele Vans schaffen. Bei umgeklappten Sitzreihen zwei und drei wird der SANTA FE mit 1.942 bis 1.949 Litern sogar zum idealen Transporter. In der fünfsitzigen Konfiguration fasst der Gepäckraum noch ein bisschen mehr: 711 bis 2.032 Liter. Durchdacht sind auch die zahlreichen Ablagefächer und Flaschenhalter an jedem Sitzplatz, sogar in der dritten Reihe. Und selbstverständlich überwacht der SANTA FE sein Umfeld im Straßenverkehr, denn er fährt mit einem Bündel von Assistenzsystemen vor, die den Fahrer unterstützen und die Sicherheit erhöhen. Als ein Beispiel sei der Ausstiegsassistent genannt oder der digitale Innenspiegel, der bei voll beladenem Auto für eine ungehinderte Sicht nach hinten sorgt. Neben den alternativen Antrieben steht der neue Hyundai SANTA FE auch bei der Materialauswahl für Verantwortung gegenüber den nachfolgenden Generationen: In seinem SUV-Flaggschiff setzt Hyundai verschiedene erneuerbare und recycelte Materialien ein.

ELEGANT UND SPORTLICH

Der Škoda Superb Sportline ist das athletischste Topmodell der Baureihe. 18-Zoll-Leichtmetallräder, Exterieurakzente in glänzendem Schwarz und neu gestaltete Sportline-Embleme an den Kotflügeln erzeugen einen besonders dynamischen Auftritt. Die beiden verfügbaren Sportline-Interieure umfassen beheizbare Vordersitze mit integrierten Kopfstützen und herausziehbaren Beinauflagen. Ebenfalls zur Serienausstattung zählen die Progressivlenkung, ein um 15 Millimeter abgesenktes Sportfahrwerk, Matrix-LED-Hauptscheinwerfer und LED-Heckleuchten mit animierten Blinkern. Dazu vereint der Superb Sportline hochwertige Komfortdetails. Dazu zählt zum Beispiel KESSY, das nun über eine automatische Öffnen-/Schließen-Funktion verfügt, und zudem die Türgriffmulden beleuchtet. Dunkel getönt unterstreichen die hinteren Seitenscheiben und die Heckscheibe den sportlichen Auftritt des Fahrzeugs und halten den Innenraum besonders im Sommer angenehm kühl. Die Akustikverglasung der Seitenfenster vorne und hinten reduziert Außengeräusche. DCC Sport steht optional bereit. Škoda fertigt den Superb Sportline als Limousine sowie Kombi und bietet ihn in Kombination mit allen Motoren der Baureihe an.

UMFASSEND AKTUALISIERT

Eine moderne Ikone wird noch besser: Mit der Neuauflage des Volvo XC90 wertet der schwedische Premium-Automobilhersteller sein Topmodell im SUV-Segment umfassend auf. Der neue XC90 präsentiert sich mit einer Fülle von Technik- und Design-Updates, die ihn noch komfortabler, sicherer und vielseitiger machen. Herzstück des Modells, das seit Anfang September zu Preisen ab 67.134 Euro (netto) bestellbar ist, ist das neue Infotainmentsystem, das ein besonders intuitives und komfortables Bedienerlebnis bietet. Ein größerer zentraler Touchscreen mit höherer Auflösung verbessert das Benutzererlebnis, vereinfacht die Bedienung und bietet Zugang zu einer Vielzahl neuer Funktionen und Apps, während die Software regelmäßig per Over-the-Air-Update aktualisiert wird. Volvos Weg in Richtung Elektrifizierung spiegelt sich auch bei den Antrieben des neuen XC90 wider: Topversion ist der hocheffiziente Plug-in-Hybrid T8 AWD, mit dem das Premium-SUV im WLTP-Testzyklus mit einer Ladung mehr als 70 Kilometer rein elektrisch zurücklegt. Für längere Fahrten ist der Hybrid-Antriebsstrang mit einem effizienten Benzinmotor gekoppelt; die kombinierte Reichweite steigt dann auf über 800 Kilometer. Als Alternative zur Plug-in-Hybrid-Version ist der neue Volvo XC90 auch als Mild-Hybrid-Benzinvariante B5 erhältlich.

WELTPREMIERE

smart feierte im August die Weltpremiere des smart #5 in Byron Bay, Australien. Mit diesem Fahrzeug geht die Marke einen weiteren Schritt in Richtung Mobilität der Zukunft und steigt in das Premium-Mittelklasse-SUV-Segment ein. Neben dem smart #1 und #3 ist der #5 ein weiteres Premium-SUV, das mit modernsten elektrischen Antriebs- und ADAS-Technologien und einem nahtlosen, intelligenten Cockpit überzeugt. Mit der Einführung des bisher vielseitigsten Fahrzeugs bietet die Marke eine weitere Option für die vielfältigen Bedürfnisse ihrer Kundinnen und Kunden weltweit. Der #5 wurde von Mercedes-Benz entworfen und greift Designelemente der neuen smart-Generation auf, wie das Panorama-Halo-Dach, die rahmenlosen Türen und die kurzen Überhänge. Der Radstand wurde auf 2.900 Millimeter verlängert, die Gesamtlänge beträgt 4.705 Millimeter. Mit der 800-Volt-Hochspannungsplattform kann der smart #5 in Bezug auf Ladegeschwindigkeit und Reichweite neue Maßstäbe setzen. Die 100-kWh-Batterie des smart #5 verfügt über eine Super-Charging Funktion (4C), die eine Aufladung von bis zu 70 Prozent der Kapazität in nur 15 Minuten ermöglicht (Aufladung von 10 auf 80 Prozent). Die Fahrzeuge erzielen Reichweiten von über 740 Kilometer (CLTC). Eine 220-V-Steckdose bietet unbegrenzte Vielseitigkeit, um beispielsweise auch in entlegenen Gebieten kabelgebundene Geräte mit Strom zu versorgen.

BEWÄHRTES ERFOLGSKONZEPT

Der Audi Q5 SUV gehört in Deutschland und Europa seit mehr als 15 Jahren zu den beliebtesten SUVs im B-Segment. Jetzt präsentiert Audi die neueste Generation des Bestsellers: Der Q5 zeigt sich noch moderner und dynamischer. Er ist das erste SUV auf Basis der Premium Platform Combustion (PPC) und wird von Benzin- und Dieselmotoren angetrieben, die dank der MHEV plus-Technologie noch sparsamer geworden sind. Das neue MHEV plus-System mit 48-Volt-Bordnetz unterstützt den Verbrenner, mindert CO₂-Emissionen und steigert gleichzeitig die Performance und den Fahrkomfort. Auch rein elektrisches Rangieren und Parken sind in begrenztem Rahmen möglich. In Europa startet der Audi Q5 SUV mit drei Motorisierungen, weitere Antriebsvarianten folgen. Dabei sind alle Varianten zum Marktstart mit der MHEV plus-Technologie ausgerüstet, die kurzzeitig bis zu 18 kW (24 PS) Zusatzleistung bereitstellen kann. Ebenso nutzen alle Modelle das Sieben-Gang-Doppelkupplungsgetriebe S tronic. Der Audi Q5 überzeugt zudem mit einem modernen Infotainment- und Bedienkonzept, individualisierbaren digitalen Lichtsignaturen und modernen Fahrerassistenzsystemen. Der sportliche SQ5 ergänzt die neue Baureihe bei der Premiere. In Zukunft erweitern darüber hinaus Modelle mit Plug-in-Hybrid-Technologie die Modellfamilie.

NEU IM HANDEL

XPENG erweitert seine Modellpalette in Deutschland um ein drittes, komplett neu entwickeltes Modell: das XPENG G6 SUV Coupé. Wie alle XPENG-Modelle gibt es den G6 grundsätzlich in Vollausstattung. Darüber hinaus kann zwischen zwei Batteriegrößen (66 kWh und 87,5 kWh) sowie in Kombination mit der großen Batterie zwischen Hinterrad- (RWD) und Allradantrieb (AWD) gewählt werden. Das sportlich-elegante SUV Coupé überzeugt neben einer Topausstattung und superschnellem Laden dank 800-Volt-Technologie. Das SUV basiert auf der für dieses Modell neu entwickelten EV-Plattform von XPENG mit der Bezeichnung SEPA 2.0 FUYAO. Damit ist der XPENG G6 in der Lage, an einer HPC-Ladestation mit einer Leistung von bis zu 280 kW ultraschnell zu laden. Das Aufladen des Akkus von 20 bis 80 Prozent dauert maximal 15 Minuten. Zur sorgenfreien Mobilität tragen auch die Fahrzeuggarantie über sieben Jahre sowie eine Acht-Jahres-Garantie auf die Hochvoltbatterie bei (beides bis 160.000 Kilometer). Das elektrische SUV Coupé steht in der Version Standard Range seit Anfang September zu einem Preis von 36.638 Euro (netto) im Handel. Als Long Range mit 87,5-kWh-Hochvoltbatterie kostet der XPENG G6 4.000 Euro mehr; für den „Performance“ mit Allradantrieb werden 43.361 (netto) Euro fällig.

INNOVATION
GROUP

Echtzeit
Reporting

Timeline

Werkstatt-
suche

Reparatur-
status

Alles einfach leicht!

TOTAL CARE

Nissan macht sein „Rundum-sorglos-Paket“ für den Nissan Ariya noch attraktiver und bietet das „TOTAL CARE“-Leasing für sein vollelektrisches Crossover-Coupé mit dem Full-Service-Paket „CARE for Business – Businesspaket“ an. Ob Basisversion mit 63-kWh-Batterie oder e-4ORCE-Allradantrieb mit 225 kW/306 PS und 87-kWh-Batterie: Das vollelektrische Flaggschiff von Nissan verfügt mit drei Antriebsversionen und vier Ausstattungslinien über eine große Auswahl für die unterschiedlichsten Bedürfnisse. Durch „TOTAL CARE“ genießen Gewerbekunden maximale Sicherheit und höchste Kostenkontrolle – und das über die komplette Vertragslaufzeit von bis zu 60 Monaten und bis zu 200.000 Kilometern Laufleistung. Für den gesamten Zeitraum gewährt Nissan nicht nur eine Anschluss- und Mobilitätsgarantie: Auch die Kosten für die vom Hersteller vorgeschriebenen turnusgemäßen Wartungen sind von der monatlichen Leasingrate gedeckt.

TECHNOLOGIESTRATEGIE

Die Suzuki Motor Corporation hat ihre Technologiestrategie für die nächsten zehn Jahre vorgestellt. Um den Energieverbrauch in der Produktion sowie im Betrieb der Fahrzeuge zu verringern, liegt das Hauptaugenmerk auch künftig auf der Entwicklung kompakter und leichter Fahrzeuge. Schon heute liegt das Gewicht von Suzuki-Automobilen etwa 200 bis 300 Kilogramm unter dem Durchschnitt der Fahrzeuge aller Hersteller in Europa, Indien und Japan. Diese Entwicklung will die Suzuki Motor Corporation künftig weiter vorantreiben und das Gewicht pro Fahrzeug um weitere 100 Kilogramm senken. Bereits jetzt werden durch das geringere Gesamtgewicht rund 20 Prozent Energie in der Produktion sowie etwa sechs Prozent im Betrieb der Fahrzeuge eingespart. Das japanische Unternehmen will weiterhin kompakte Fahrzeuge mit Hybrid- oder batterieelektrischem Antrieb bauen, die mit einer kleinen und effizienten Antriebseinheit sowie einer kleinen und leichten Batterie ausgestattet sind.



360-GRAD-MOBILITÄT

Seit Ende August erweitert Starcar das eigene Portfolio um ein weiteres Produkt: das Auto-Abo. Wer sich für diese mittelfristige Mobilitätslösung entscheidet, erhält aktuelle Fahrzeugmodelle mit verschiedenen Laufzeiten und Kilometerpaketen zu attraktiven Konditionen. Zudem übernimmt die Autovermietung das komplette Fahrzeugmanagement inklusive Zulassung, Versicherung, Wartung, Zustellung und Abholung. „Aufgrund der Nutzungsflexibilität ist unser Auto-Abo nicht nur effizient, nachhaltig und vor allem planbar, es lässt sich auch optimal mit den Ansprüchen betrieblicher Mobilität kombinieren“, erläutert Christian Reuther, neuer Head of Car Subscription bei Starcar, und fügt hinzu: „Das Abo reiht sich nahtlos in unser Portfolio ein und lässt sich mit weiteren Produkten wie der Kurzzeitmiete oder dem Fahrzeugkauf kombinieren. Der Vorteil für den Kunden liegt vor allem darin, dass er aufgrund unserer 360-Grad-Mobilitätswelt alles aus einer Hand bekommt.“

LEASINGRÜCKGABE

Die Centthree Advanced Mobility GmbH freut sich, ein brandneues Feature von RONYA, ihrer leistungsstarken und digitalen Flottenmanagementsoftware vorzustellen zu dürfen: den innovativen und digitalen Leasingrückgabeprozess. Um zu erklären, wie RONYA durch den Einsatz modernster digitaler Technologien und ein deutschlandweites Werkstattnetz die Leasingrückgaben effizienter und kostengünstiger gestalten kann, wird ein kostenloses und unverbindliches Webinar veranstaltet. Die Branchenexperten Christian Bress und Thomas Tiejte verfügen zusammen über langjährige Erfahrung im Flottenmanagement und werden erläutern, warum RONYA den Leasingrückgabeprozess revolutionieren wird – und wie man im Fuhrpark dabei bares Geld sparen kann. Die Teams-Seminare werden an drei Tagen angeboten (15., 16. und 17. Oktober), um absolute Flexibilität zu gewährleisten. Nutzen Sie die Gelegenheit und melden Sie sich für eins der Webinare über www.ronya.de an.

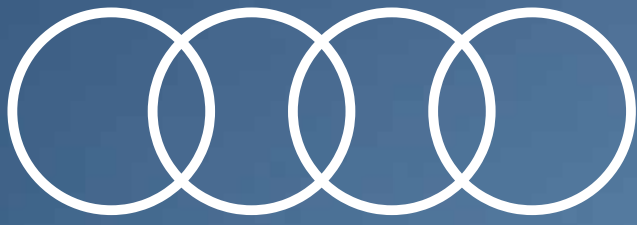


KI-STUDIE

Zu ihren derzeitigen und zukünftigen Nutzungsgewohnheiten von künstlicher Intelligenz befragt, antwortet die Mehrheit (58 Prozent) der Fuhrparkmanager, dass sie erwarten, in den nächsten fünf Jahren KI einzusetzen. So lautet eines der Ergebnisse einer neuen globalen Studie anlässlich des 25-jährigen Jubiläums von Webfleet. Die Ergebnisse zeigen, dass Fuhrparks planen, ihre Investitionen in digitale Flottenlösungen in Zukunft zu erhöhen, und weisen auf eine signifikante geplante Einführung von KI- und EV-Technologien hin. „Der globale Trend hin zu digitalen Lösungen, einschließlich KI, zeigt, wohin die Zukunft des Flottenmanagements geht“, so Jan-Maarten de Vries, President Fleet Management Solutions bei Bridgestone Mobility Solutions. „Unsere Studie bestätigt, dass digitale Flottenlösungen bei der Steigerung der Flotteneffizienz, der Kostenkontrolle und der Verbesserung der Fahrer- und Fahrzeugsicherheit eine entscheidende Rolle spielen.“

DIGITALE FAHRZEUGZULASSUNG

Die Volkswagen Financial Services (VWFS) treiben die Digitalisierung mit ihren Händlerpartnern voran. Im Rahmen dessen stellt der in Braunschweig ansässige Finanz- und Mobilitätsdienstleister seinen Händlerpartnern über das Tochterunternehmen MyDigitalCar eine Lösung für die digitale Fahrzeugzulassung zur Verfügung. Das digitale Zulassungsverfahren ermöglicht das An-, Um- und Abmelden von Fahrzeugen. In wenigen Minuten ist der Zulassungsvorgang erfolgt – der Besuch bei der Zulassungsstelle fällt für Kunden weg. VWFS setzt dabei die bislang einzige vom Kraftfahrt-Bundesamt für alle Zulassungsarten freigegebene Software ein. Die VWFS nutzen die Technologie bereits seit 2019 im Rahmen eines Pilotbetriebs mit einer Ausnahmegenehmigung des Bundeslandes Niedersachsen und leisten damit einen Beitrag zur Praxiserprobung im Hinblick auf die Schaffung neuer rechtlicher Grundlagen in der Fahrzeugzulassungsverordnung.



Zeit, auf 5 hochzuschalten.

A5 Der Audi A4 ist der neue Audi A5.
This is Audi



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

Audi Vorsprung durch Technik

Audi A5 Avant TFSI quattro:
Kraftstoffverbrauch (kombiniert): 7,9–7,1 l/100 km;
CO₂-Emissionen (kombiniert): 179–161 g/km; CO₂-Klassen: G–F.

Der Elektromobilität zum Durchbruch verhelfen

Im September 2023 war erst einmal Schluss mit dem Umweltbonus für batterieelektrische Firmenwagen. Doch welche Auswirkungen hatte dies auf die Marktdurchdringung der E-Fahrzeuge in den Fuhrparks und wie ist die Situation in puncto Elektromobilität mehr als ein Jahr später? Ausgewählte Leasinggesellschaften haben Flottenmanagement dazu Antworten geliefert.

Obwohl batterieelektrische Firmenwagen mittlerweile kein seltenes Phänomen mehr sind, darf man sich sicher sein, dass nicht jeder Dienstwagenfahrer davon gleich begeistert war. Zunächst einmal sind ja überhaupt keine Kenntnisse vorhanden. Wie und wo lädt man das Auto? Hat man genug Reichweite? Strandet man auch bloß nicht? Stichwort: die gute alte Reichweitenangst. Um den Durchbruch der Elektromobilität auch bei verunsicherten gewerblichen Kunden zu schaffen, gab es noch vor mehr als einem Jahr den sogenannten Umweltbonus für dienstlich gebrauchte E-Fahrzeuge. Bis Mitternacht des 31. August 2023 konnten Förderanträge gestellt werden, weshalb es auf den letzten Metern noch eine regelrechte Antragsflut beim zuständigen Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) gegeben hat: So hat sich im August die Anzahl der Anträge im Vergleich zum Juli etwa verdoppelt: Rund 93.000 Anträge sind bis Ende August eingegangen, teilte das BAFA mit. Davon wurden nur 18 Prozent von Privatpersonen gestellt, der Großteil kam mit 82 Prozent von gewerblichen Nutzern – eine deutliche Steigerung im Jahresverlauf 2023.

Zuvor lag der Anteil für Dienstwagen im Schnitt bei 64 Prozent, 36 Prozent der Anträge wurden von Privatpersonen gestellt. 2022 war das Verhältnis 55 Prozent (Dienstwagen) zu 45 Prozent (Privatpersonen). Das Förder-Aus traf neben Unternehmen auch Verbände, Stiftungen, Vereine und Selbstständige. Wie Privatpersonen haben diese vom Bund bislang zwischen 3.000 Euro und 4.500 Euro für den Kauf eines Batterieelektrischer- oder Brennstoffzellenfahrzeugs erhalten – je nach Listenkaufpreis beziehungsweise Leasinglaufzeit. Seit dem Förderstart 2016 wurden nach BAFA-Angaben bis zum ersten August 2023 mit dem Umweltbonus rund 2,1 Millionen Fahrzeuge gefördert, darunter 1,3 Millionen reine E-Autos, 458 Brennstoffzellenwagen und rund 805.000 Plug-in-Hybride. Für Letztere gab es jedoch seit



Januar 2023 keinen Umweltbonus mehr, da nur noch der Kauf von Kraftfahrzeugen unterstützt wurde, die nachweislich einen positiven Klimaschutzeffekt haben sollen, also möglichst keine CO₂-Emissionen.

Doch wie wirkte sich der Wegfall des Umweltbonus auf die Nachfrage nach batterieelektrischen Fahrzeugen aus? „Nach dem Wegfall des Umweltbonus sind die Zulassungszahlen von Elektroautos stark eingebrochen. Der Grund: Unternehmen haben aufgrund von Unsicherheit ihre Kaufentscheidungen auf Eis gelegt oder nach Alternativen gesucht. Einige konnten vorab noch schnell die Förderung nutzen, was zu einem kurzen, starken Anstieg der Zulassungszahlen im August 2023 geführt hat und jetzt im August den Einbruch zur Folge hatte“, teilt Dr. Claudia Conen, Hauptgeschäftsführerin des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen e. V. mit. Jedoch geht der Bundesverband nicht davon aus, dass Fuhrparks ihre langfristige Flottenstrategie ändern werden: „Auch ohne Förderung werden Unternehmen an der Elektrifizierung ihrer Flottenfahrzeuge festhalten. Als Treiber wirken eigene Nachhaltigkeitsziele, externe ESG-Vorgaben und kommende CO₂-Regulierungen auf europäischer Ebene. Langfristige Kostenvorteile durch niedrigere Betriebskosten und Wartungsaufwendungen sowie der niedrige Steuersatz für Elektro-Dienstwagen (0,25 Prozent) halten E-Autos weiter attraktiv“, wie Dr. Claudia Conen weiter ausführt. Für Unternehmen ist Planbarkeit und Verlässlichkeit in der Wirtschaftspolitik entscheidend, um zu investieren – und das betrifft nicht nur E-Autos. Ohne klare, langfristige Rahmenbedingungen schrecken viele Firmen davor zurück, in neue Technologien oder nachhaltige Lösungen zu investieren. Bei der Volkswagen Leasing hatte der Wegfall des

Umweltbonus eine ähnliche Wirkung: „Das Auslaufen des Umweltbonus hat – wie im Gesamtmarkt – auch bei uns zu einem Rückgang der Leasingbestellungen für Elektrofahrzeuge im Gesamtportfolio geführt. Allerdings stellen wir dennoch eine steigende Nachfrage bei unseren Flottenkunden fest und – damit verbunden – einen steigenden BEV-Share in unseren Fuhrparks. Das zeigt: Für viele Unternehmen ist die Elektrifizierung von Fahrzeugflotten nach wie vor ein großes Thema. Denn die Dekarbonisierung des eigenen Fuhrparks bleibt ein wichtiger Hebel bei der Erfüllung der umfassenden ESG-Anforderungen“, erklärt Verena Roth, Geschäftsführerin (CSO) der Volkswagen Leasing GmbH. Vielfach hat der Wegfall der Prämie zwar nicht dazu geführt, die Flottenstrategie eines Unternehmens zu ändern, aber die Umstellung auf batterieelektrische Fahrzeuge hat sich zeitlich nach hinten verschoben. „Wir sehen bei unseren Kunden nach wie vor eine kontinuierlich positive Entwicklung bei den Bestellungen vollelektrischer Fahrzeuge. Einziger Unterschied: Die Steigerungsraten im Gegensatz zu den Zeiten, als es staatliche Subventionen und Prämien gab, sind heute sehr viel flacher. Da der Absatz vollelektrischer Fahrzeuge in Deutschland generell eingebrochen ist, plant die Bundesregierung – wie jüngsten Ankündigungen zu entnehmen ist – eine staatliche Unterstützung, um den Absatz von Elektroautos wieder anzukurbeln. Hierbei geht es um stärkere steuerliche Anreize für E-Autos als Dienstwagen“, erläutert Christopher Schmidt, Commercial Director, Direct Sales bei LeasePlan Deutschland.

Seit dem Wegfall des Umweltbonus für batterieelektrische Firmenwagen vor rund einem Jahr hat sich die Nachfrage nach E-Fahrzeugen bei Geschäftskunden verlangsamt, aber nicht drastisch

reduziert. „Die Zahlen der diesjährigen Ausgabe des Arval Mobility Observatory Mobilitäts- und Fuhrparkbarometers zeigen deutlich, dass obwohl die Elektrifizierung des Fuhrparks bei einigen Entscheidungstragenden als Herausforderung gesehen wird, die Entwicklung hinsichtlich der Elektrifizierung der Flotten stabil bleibt. Wie bereits im letzten Jahr geben sieben von zehn der befragten deutschen Unternehmen an, mindestens eine alternative Antriebsart für ihre Pkw-Flotte eingeführt zu haben. Die Akzeptanz von Plug-in-Hybriden (PHEVs) und Hybridfahrzeugen ist mit 54 beziehungsweise 47 Prozent weiterhin stabil, während die rein batterieelektrischen Fahrzeuge (BEV) ihre Position ausbauen können und nun gleichauf mit den PHEVs sind. Die Nachfrage nach Elektrofahrzeugen bei Geschäftskunden wird sich in den kommenden Jahren also voraussichtlich weiter verstärken, mindestens aber stabil bleiben. Das steigende Umweltbewusstsein, technologische Fortschritte und wirtschaftliche Vorteile machen Elektrofahrzeuge zu einer attraktiven Option für Unternehmen. Um diese Entwicklung weiter voranzutreiben, sind jedoch weiterhin Investitionen in die Ladeinfrastruktur und weitere Anreize für Unternehmen erforderlich“, wie Katharina Schmidt, Head of Consulting, Energy Transition, Arval Mobility Observatory, Leitung Fuhrpark und Mitglied der Geschäftsführung bei Arval Deutschland, zu verstehen gibt. Dabei muss es sich nicht unbedingt um einen neuen Umweltbonus handeln, sondern es können auch andere Treiber eine Flottenelektrifizierung herbeiführen, wie Dr. Andrea Mlitz, Leiterin Marketing, Geschäftsentwicklung bei Alphabet Deutschland, erklärt: „Die Treiber sind vielfältig: Sie reichen von steigenden regulatorischen Anforderungen über die Erwartungen von Kunden sowie aktuellen und potenziellen Mitarbeitenden bis hin zu entsprechenden Vorgaben und Zielsetzungen von Investoren. Die Folge: Viele unserer Kunden wollen ihre CO₂-Emissionen optimieren und ihren Fuhrpark nachhaltig ausrichten. Diesem Wunsch können wir auch dank unserer Nähe zu einem Premiumanbieter nachkommen. Die Modellvielfalt nimmt stetig zu, sodass es für immer mehr Nutzerprofile passende E-Lösungen gibt. Wir unterstützen unsere Kunden umfassend bei der Erreichung ihrer individuellen Ziele, bieten für jeden Bedarf die passende Lösung und beraten im Rahmen unserer Consultinglösungen in allen relevanten Bereichen zur nachhaltigen Optimierung der Flotten.“

Seit jeher hilft Leasing innovative Technologien schnell in die Märkte zu bringen – das sieht man auch bei E-Autos. Unterdessen stehen Unternehmen vor der Herausforderung, dass ihre Fahrzeuge wegen ständiger Innovationen schnell veralten: Modelle mit neuen Batterien, größeren Reichweiten und kürzeren Ladezeiten kommen in immer kürzeren Abständen auf den Markt. „Die schnellen Entwicklungen im Bereich der Elektromobilität haben das Leasing als Finanzierungsform für gewerbliche Kunden zunehmend in den Fokus gerückt; insbesondere für Unternehmen, die Wert auf Flexibilität, Transparenz, Liquidität und Planungssicherheit legen. Deshalb sehen wir unser Produkt Holman FlexLease, ein Open-End-Leasing mit flexiblen Vertragsbedingungen, als besonders relevant an, da es genau diesen Anforderungen gerecht wird“, teilt Henning Schick, Director Sales bei der Holman GmbH, mit. Somit bleiben Firmen flexibel, können ihre Flotte regelmäßig erneuern und stets die neueste Technik nutzen. Auch bei Leasys teilt man diese Auffassung: „Leasing rückt zunehmend in den Fokus, da es Unternehmen ermöglicht, ihre Fahrzeugflotten flexibel und kosteneffizient stets auf dem neuesten Stand der Technik zu halten. Durch regelmäßige Fahrzeugwechsel profitieren Unternehmen stets von den aktuellen Innovationen wie beispielsweise größeren Reichweiten, schnelleren Ladezeiten oder Weiterentwicklungen bei Software, Konnektivität und Fahrerassistenzsystemen“, gibt Carsten Gundelach, Manager Marketing bei Leasys, zu verstehen.

Anders als bei Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor spielt auch die Infrastruktur für die „Kraftstoffversorgung“ eine wichtige Rolle für den Durchbruch der Elektromobilität. „Das Thema Ladeinfrastruktur ist ein enorm wichtiges Thema beim Vorankommen der Elektromobilität. Wir offerieren unseren Kunden nicht nur eine Auswahl an verschiedenen Ladekartenanbietern für das Laden auf der Strecke, sondern auch eine flexible und moderne Lösung für das Laden zu Hause. Um den Umstieg auf das elektrische Dienstfahrzeug so einfach und komfortabel wie möglich zu gestalten, haben wir gemeinsam mit unseren Partnern ein umfassendes System für die dienstliche E-Mobilität im Unternehmen eingeführt. Ein professionelles Mitarbeiterportal bietet über eine Auswahl an abrechenbarer Hardware für das eigene Heim hinaus auch umfassende Bera-

tungsleistungen rund um das Thema Elektromobilität“, erläutert Tetyana Schreiber, Referentin Elektromobilität bei der akf servicelease GmbH. Auch die Deutsche Leasing bietet ein Komplettpaket im Bereich Laden und Ladeinfrastruktur sowie Beratungsdienstleistungen: „Wir beraten auch umfangreich, wie beispielsweise eine sinnvolle Anbindung an eine PV-Anlage erfolgen kann. Unsere Kunden können mit einer Karte oder App bequem zu Hause, am Arbeitsplatz und öffentlich laden. Mit drei Partnern im Einsatz und künftig auch E.ON als einem weiteren garantieren wir ein flächendeckendes Ladenetz. Zusätzlich unterstützen wir beim Aufbau von Ladeinfrastruktur am Unternehmensstandort und zu Hause. Unser TCO-Rechner (Total Cost of Ownership) hilft, Ladekosten in die Gesamtkosten einzubeziehen, und unser Reporting bietet volle Transparenz über die laufenden Fuhrparkkosten“, wie Frank Hägele, Deutsche Leasing AG, Mitglied der Geschäftsleitung Geschäftsfeld Mobility Vertrieb, erklärt.

Fazit: Der Wegfall des sogenannten Umweltbonus hat zumindest bei Unternehmen nicht zu einer Abkehr von ihrer langfristigen Flottenstrategie geführt, die Umsetzung dieser hat sich aber etwas verlangsamt. Um das Ziel der Bundesregierung von 15 Millionen vollelektrischen Fahrzeugen bis 2030 noch zu erreichen, sind daher verschiedene Ansätze denkbar: „Erstens finanzielle Anreize: Eine einkommensabhängige Kaufprämie und eine CO₂-Abgabe für klimaschädliche Fahrzeuge könnten die Attraktivität von Elektroautos erhöhen. Zweitens ist der Ausbau einer flächendeckenden und bedarfsgerechten Ladeinfrastruktur entscheidend. Und drittens könnten Investitionen in die lokale Batterieherstellung und die Ansiedlung von Herstellern in Deutschland die Wertschöpfung erhöhen und Arbeitsplätze schaffen. Gewerblich genutzte Fahrzeuge spielen eine zentrale Rolle bei der Erreichung dieses Ziels. Mehr als zwei Drittel aller Pkw in Deutschland werden im gewerblichen Bereich zugelassen. Daher kann eine verstärkte Elektrifizierung von Firmenflotten einen erheblichen Beitrag zur Gesamtzahl der Elektrofahrzeuge leisten und gleichzeitig die Sichtbarkeit und Akzeptanz von Elektrofahrzeugen im Alltag erhöhen“, geben Ebrahim Massih-Tehrani und Matthias Birkle, New Mobility Experts bei der Allane Mobility Group, abschließend zu verstehen.

ALPHABET
Rent

Keep moving. Mit dem Auto Abo.

Der neue Tarif von Alphabet Rent mit **schneller Zustellung**, **flexiblen Laufzeiten** und einem **Full-Service-Angebot**.

Erfahren Sie mehr: alphabet.de/auto-abo



Maßgeschneidert für die Unternehmensmobilität

Schwerpunkt-Interview mit Hans-Friedrich Andree
(Leitung Vertrieb an Groß- und Direktkunden) bei Volkswagen in Wolfsburg



Hans-Friedrich Andree neben dem ID.7 Tourer

Flottenmanagement: Herr Andree, zuletzt hatten wir im Mai 2022 hier in Wolfsburg die Gelegenheit, mit Ihnen innerhalb eines Schwerpunkt-Interviews zu sprechen. Könnten Sie einmal kurz erklären, wie sich der Bereich Groß- und Direktkundenvertrieb seitdem entwickelt hat?

Hans-Friedrich Andree: Vor zwei Jahren waren sowohl im Großkundengeschäft als auch im deutschen Automobilmarkt allgemein die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie noch deutlich zu spüren. Mittlerweile haben sich die Lieferzeiten wie auch das Bestellverhalten normalisiert. Mit Blick auf das Großkundengeschäft kann man sagen, dass sich dieses Segment weitaus schneller wieder erholt hat, als das im Privatkundensegment der Fall ist. Im vergangenen Jahr wurden zum ersten Mal überhaupt mehr gewerbliche als private Fahr-

zeuge im Gesamtmarkt neu zugelassen. Wir im Bereich „Flotte größer 10“ profitieren sehr stark von der steigenden Bedeutung des gewerblichen Segments und konnten unseren Marktanteil um ungefähr zwei Prozentpunkte erhöhen. Gleichzeitig zeigt es, dass wir mit den Produktneuheiten, die wir in den letzten Monaten in den Markt gebracht haben und die allesamt eine hohe Flottenrelevanz aufweisen, den richtigen Weg eingeschlagen haben. Wir haben die neuen Generationen unserer „Klassiker“ wie den Passat, Tiguan und Golf in den Markt gebracht, aber auch den ID.7 als Limousine wie auch als Tourer eingeführt. Ich bin sicher, dass die Einführung des ID.7 als Limousine sowie Tourer genau die richtige Entscheidung war. Das bestätigen uns übrigens auch die Kunden: Das Feedback zum ID.7 ist sehr gut.

Flottenmanagement: Beginnend beim Kleinwagen Polo über den kompakten Golf sowie zahlreiche SUV-/Crossover-Modelle bis hin zu den Flaggschiffen Passat und Touareg bietet das Portfolio von Volkswagen eine Vielzahl von flottenrelevanten Modellen. Wie hat sich Ihrer Meinung nach die Nachfrage im Großkundenbereich nach bestimmten Segmenten verändert? Welche Modelle sind ihre Topseller im Gewerbekundenbereich?

Hans-Friedrich Andree: Heutzutage ist das SUV-Segment nicht mehr aus dem Großkunden-segment wegzudenken und hat sich mittlerweile auch hier zum absatzstärksten Segment entwickelt, immer noch gefolgt von den Kombis. Unser breites Portfolio an SUV- und Crossover-Modellen vom kleineren T-Cross bis zu unserem Topmodell, dem Touareg, bietet uns die Möglichkeit, viele



Golf Variant



ID.4



ID.7 Limousine



Passat



Tiguan



Touareg

ganz unterschiedliche Kundenbedürfnisse zu bedienen. Schauen wir auf den Großkundenbereich, also Fuhrparks mit mehr als zehn Fahrzeugen: Dort ist der Tiguan in diesem Fahrzeugsegment nach wie vor unser Topseller. Als Allrounder kann er auch die teilweise konträren Ansprüche eines User-Choosers an einen Firmenwagen bestens erfüllen. Daher ist es auch wenig überraschend, dass der Tiguan relativ konstant einen der vorderen Plätze in den Top 10 des Modellrankings belegt.

Flottenmanagement: Im März vor 50 Jahren startete Volkswagen die Produktion des ersten Golfs. Welche Bedeutung hat dieses Modell für die Marke, aber auch im Bereich der Groß- und Direktkunden? Mit welchen Highlights wartet die neueste Generation der Kompaktwagen-Ikone auf?

Hans-Friedrich Andree: Der Spruch, dass man mit einem Golf immer „top angezogen ist“, passt heute noch genauso gut wie vor Jahrzehnten. Der Golf passt in allen Lebenslagen und spricht eine unglaubliche Bandbreite von Kunden an: So sind größere Flotten zum Beispiel gut mit dem Golf Variant bedient – wenn Platz und Kapazität gefragt sind. Genau diese Vielseitigkeit kombiniert mit Ausstattungsmerkmalen, die man sonst nur aus größeren Klassen kennt und die im Golf für alle zugänglich gemacht wurden, macht ihn so erfolgreich. So verfügt die neueste Generation beispielsweise über ein neu gestaltetes Interieur mit einem Infotainment inklusive ChatGPT sowie einer Vielzahl von Assistenzsystemen.

Flottenmanagement: Auch wenn der Golf das meistverkaufte europäische Auto seit der Erfindung des Automobils ist, gleicht nur selten ein Golf dem anderen. Welchen Stellenwert nimmt das breite Portfolio an Antrieben, Karosserievarianten, Individualisierungen und sportlichen Derivaten in Bezug auf den User-Chooser ein?

Hans-Friedrich Andree: Eine unserer großen Stärken bei Volkswagen ist sicher unsere extrem breite Produktpalette. Darüber decken wir nicht nur die Grundbedürfnisse in der Breite ab, sondern auch sehr spezifische, individuelle Wünsche unserer Kunden. Unser Anspruch ist es, dass wir individuell auf den Kunden zugeschnitten das richtige Angebot haben. Besonders für Dienstwagenfahrer, die Einfluss auf ihren Firmenwagen nehmen können, spielt das Thema Individualität eine große Rolle. Wir bieten ihnen die Möglichkeit, ihr Auto so zu konfigurieren, wie sie es sich wünschen. Das kann beispielsweise auch ein Golf GTI oder Golf R sein, für diejenigen, die nicht die Größe eines Passats brauchen, aber Sportlichkeit und Wertigkeit schätzen. Oder es kann auch eine Anhängerkuppelung sein, die im dienstlichen Einsatz nützlich, aber vorwiegend privat genutzt wird. Letztlich stellt das den User-Chooser deutlich zufriedener, was natürlich auch für Unternehmen ein wichtiger Faktor ist.

Flottenmanagement: Bereits Ende letzten Jahres startete der Passat in eine neue Modellgeneration. Mit welchen Technologien und Ausstattungsdetails weiß das Modell Firmenwagennutzer zu überzeugen?

Hans-Friedrich Andree: Ich beginne hier gerne mit einem kurzen Rückblick auf die vorherige Version des Passats. Gerade als wir den Vorverkauf für den neuen Passat gestartet haben, erhielten wir die Nachricht, dass die bisherige Generation des Passat als ‚Firmenwagen des Jahres‘ ausgezeichnet werden soll. Dies unterstreicht nochmals deutlich, welche zentrale Rolle der Passat im Großkundengeschäft spielt – und genau daran wollen wir auch mit der neuesten Generation anknüpfen. Aus meiner Sicht ist uns dies auch sehr gut gelungen. So ist beispielsweise das Exterieur-Design extrem dynamisch geworden, ohne dabei an zeitloser Eleganz zu verlieren. Der neue Passat ist zudem etwas

länger, was das Raumgefühl im Inneren und die Ladekapazität verbessert. Und er verfügt außerdem über ein neu entwickeltes Infotainmentsystem mit einem 12,9 Zoll Bildschirm über der Mittelkonsole, der Einbindung von ChatGPT sowie einer verbesserten Bedienbarkeit. Worauf ich aber am meisten angesprochen werde, wenn ich persönlich mit dem neuen Passat unterwegs bin, ist die Massagefunktion. Oftmals wird diese nur als Gimmick abgetan, aber gerade auf der Langstrecke erhöht sie den Komfort ungemein. Unterm Strich ist die neueste Generation in puncto Komfort, Fahrverhalten, Raumangebot und Bedienbarkeit State-of-the-Art.

„Unser Anspruch ist es, dass wir individuell auf den Kunden zugeschnitten das richtige Angebot haben. Besonders für Dienstwagenfahrer, die Einfluss auf ihren Firmenwagen nehmen können, spielt das Thema Individualität eine große Rolle“



Flottenmanagement: Mit dem ID.7 Tourer steht nun auch der erste vollelektrische Kombi von Volkswagen bereit. Welche Chancen räumen Sie dem elektrischen Business- und Freizeit-Allrounder im Groß- und Direktkundenbereich ein? Womit weiß der ID.7 Tourer auch diese Kunden zu überzeugen?

Hans-Friedrich Andree: Schon seit dem Start des Vorverkaufs bekommt der ID.7 Tourer ein ex-



Im Gespräch mit Steven Bohg (Flottenmanagement, li.) gibt Hans-Friedrich Andree (Volkswagen, re.) einen Einblick wie das erfolgreiche Großkundengeschäft weiter gestärkt werden soll

VOLKSWAGEN FLOTTENGESCHÄFT 2023/2024	
Verkaufte Einheiten der letzten 12 Monate	über 135.000 (Flotte ab 10; Aug. 2023 - Juli 2024)
Prozentuale Veränderung zum Vorjahreszeitraum	+2 Prozent (Flotte ab 10; Jan - Juli. 2023 ggü. Jan - Juli 2024)
Prozentuale Verteilung des Flottengeschäfts (Flotte ab 10)	Golf (Hatchback und Variant), Passat und Tiguan machen ca. 50 Prozent aus
Topseller im Flottengeschäft (Modelle)	1. Golf / 2. Passat / 3. Tiguan
Händlernetz	ca. 700 Händler, davon 200 Großkundenleistungszentren
Bedingungen für den Großkunden	https://www.volkswagen.de/de/angebote-und-produkte/geschaeftskunden/grosskunden.html#faq
Anteile Leasing/ Finanzierung gegenüber Kauf	75% VW Leasing / 25% Kauf und Fremdleasing
Garantiebedingungen	Individuell beim Händler
Inspektionsintervalle	Individuell je nach Modell
Kooperationspartner/ Leasinggesellschaften/ Banken (Ansprechpartner)	Volkswagen Financial Services (https://www.vwfs.de/geschaeftskunden.html)
Ansprechpartner Key Account Geschäft	Hans-Friedrich Andree
Internetseite(n) für Flottenkunden	https://www.volkswagen.de/de/angebote-und-produkte/geschaeftskunden/grosskunden.html

zellentes Kundenfeedback. Das freut uns natürlich enorm. Mit dem ID.7 vervollständigen wir unser Elektroportfolio für den Großkundenbereich und bieten nun das volle Sortiment: angefangen mit einem Einstiegsmodell, dem ID.3, bis hin zu den klassischen Fahrzeugsegmenten mit dem ID.4, ID.5 sowie dem ID.7 als Limousine und Tourer. Mit dem ID.7 als Limousine und als Tourer können wir nun Modelle anbieten, die maßgeschneidert auf die Bedarfe des Großkundensegments zugeschnitten sind. Insofern haben wir auch sehr hohe Erwartungen.

Flottenmanagement: Neben dem ID.7 umfasst die ID.-Familie derzeit auch den ID.3, ID.4, ID.5 sowie ID. Buzz. Welchen Stellenwert nimmt die Elektromobilität aktuell im Groß- und Direktkundenbereich ein? Wie unterstützen Sie gewerbliche Kunden auch vertriebsseitig beim Umstieg auf die Elektromobilität?

Hans-Friedrich Andree: Nach dem kurzfristigen Wegfall der staatlichen Förderung sind wir inzwischen in die nächste Phase übergegangen: Wir merken, dass das Interesse der Großkunden an der Elektromobilität kontinuierlich steigt, aber eben nicht in der Umstellungsgeschwindigkeit, die ursprünglich erwartet wurde.

Flottenmanagement: Ein erfolgreiches Flottengeschäft ist heute nicht allein von der Modellpalette abhängig. Es gehören ebenso Aufbau und Pflege von Beziehungen zu Flottenkunden dazu wie ein ausgetüfteltes Rahmenprogramm in den Bereichen Full-Service-Leasing, Garantiebedingungen und Finanzdienstleistungen. Was bietet Volkswagen hier von Haus aus im Einzelnen an?

Hans-Friedrich Andree: Auf der einen Seite sind wir natürlich mit einem breiten Produktportfolio im Markt unterwegs, aber wir bieten auf

der anderen Seite ein fast noch breiteres Dienstleistungsportfolio aus dem gesamten Volkswagen Konzern an. Hinzu kommt ein starkes Service- und Handelspartnernetz. Gleichzeitig ist nach wie vor die Bedeutung des Leasingbereichs für das Großkundengeschäft enorm hoch und wir haben hier mit der Volkswagen Financial Services einen starken Partner an unserer Seite. Dennoch versuchen wir herstellerseitig so nah wie möglich am Kunden zu sein. Das gelingt uns nicht in der Breite, wie es unsere Handelspartner und Großkundenleistungszentren können, aber dafür schaffen wir Austauschplattformen wie beispielsweise das Konzernforum. Insgesamt bieten wir unter dem Dach der Volkswagen AG ein Full-Service-Paket, das alle Bereiche der Unternehmensmobilität bedient.

Flottenmanagement: Last, but not least: Auf welche Modellneuheiten und Neuerungen dürfen sich Fuhrparkverantwortliche sowie Dienstwagennutzer freuen? Welche Ziele haben Sie sich mittel- und langfristig gesetzt?

Hans-Friedrich Andree: Wenn ich auf die Modellpalette schaue, steht eine Vervollständigung im SUV-Bereich in den Startlöchern ebenso wie eine Abrundung des vollelektrischen Produktportfolios. Im Bereich der Elektromobilität ist die Situation sehr individuell, da sich die Planungen für den Umstieg von Kunde zu Kunde unterscheiden. Jedoch können wir konzernseitig unsere Flottenkunden bestens beim Umstieg unterstützen, angefangen bei den Fahrzeugen über ein breites Angebot an Dienstleistungen bis hin zu der nötigen Infrastruktur. Und wir werden dies gemeinsam mit der Volkswagen Leasing und der Elli zukünftig noch weiter ausbauen. Nicht zuletzt ist unsere Strategie im deutschen Großkundenmarkt nach vorn gerichtet: Wir wollen die gute Marktposition, die wir uns aufgebaut haben, möglichst weiter ausbauen.



© uflypro – stock.adobe.com

Die Zukunft fährt elektrisch

Wie Sie mit der Umstellung der Firmenflotte bis 30 Prozent sparen

Der Umstieg auf Elektro-Firmenwagen kann nicht nur klimaschädliche CO₂-Emissionen, sondern auch die Kosten senken. Ab 2025 wird ein durchschnittliches Mittelklasse-Elektrofahrzeug günstiger sein als ein vergleichbarer Verbrenner. Das zeigt eine aktuelle Studie des Forschungszentrums Jülich. Trotz derzeit noch höherer Anschaffungskosten lohnt sich die Investition in E-Firmenflotten langfristig – zumal die Nutzerfreundlichkeit durch verbesserte Batterien und den Ausbau der Ladeinfrastruktur kontinuierlich zunimmt.

Ein entscheidender Kostenvorteil von E-Autos sind die niedrigeren Betriebskosten. Während sich die Spritpreise perspektivisch aufgrund steigender CO₂-Abgaben deutlich verteuern dürften, werden sich die Strompreise laut Berechnungen des Bundeswirtschaftsministeriums in den nächsten zwei Jahrzehnten leicht über dem heutigen Niveau stabilisieren.

Zudem verbrauchen E-Autos weniger Energie pro Kilometer, ihre Wartungs- und Reparaturkosten sind in der Regel niedriger, da sie über eine kleinere Zahl beweglicher Teile verfügen. Hinzu kommt: Der Umstieg auf E-Mobilität wird durch Steuer- und Versicherungsvorteile belohnt.

Ein zentraler Aspekt bei der Investition in einen elektrischen Fuhrpark ist die Versicherung. Vom Grundsatz unterscheidet sie sich kaum von der für andere Antriebsarten. Allerdings enthält sie spezielle Deckungsleistungen in der Kaskoversicherung, die auf Fahrzeuge mit elektrischem oder hybridem Antrieb zugeschnitten sind.

So bietet die Allianz für Pkw und Lkw bis 3,5 t zulässigem Gesamtgewicht eine Neupreisschädigung bei Batterieschäden innerhalb der ersten 24 Monate. Auch bei Folgeschäden am Akku durch Tierbiss oder Kurzschluss besteht Versicherungsschutz – sogar ohne Entschädigungsgrenze.

Die Vollkaskoversicherung umfasst darüber hinaus neben einer Allgefahrendeckung, die Verschleiß, Alterung oder Konstruktionsfehler ausschließt, auch Schäden an fest installierten Ladestationen wie Wallboxen oder Induktionsplatten durch Vandalismus oder Fehlbedienung beim Laden. Ladekabel und -karten sind ebenfalls gegen sämtliche Schäden, einschließlich Diebstahl, mitversichert.

Bei einem Totalschaden des Elektroautos innerhalb der ersten 24 Monate gewährleistet die Allianz eine Neu- und Kaufpreisschädigung, durch die das Fahrzeug vollständig ersetzt werden kann. Eine Neupreisschädigung bei Totalschaden oder Diebstahl ist für den gleichen Zeitraum auch für Verbrennungsmotoren und Plug-in-Hybride garantiert. Wer in diesem Fall in ein Elektroauto als Ersatzfahrzeug investiert, profitiert zusätzlich von einer Wechselprämie von 2.500 Euro, sofern das E-Auto zulassungspflichtig ist.

So unterstützt die Allianz den Umstieg auf Elektromobilität durch kostengünstige Tarife und erleichtert Firmen den Weg in eine nachhaltige Zukunft.

Alle wichtigen Tipps rund um die Versicherung von Firmenflotten finden Sie auf der Allianz Website. Hier erfahren Sie auch, wie Sie bis zu 30 Prozent Nachlass für E-Firmenwagen erhalten können:



→ www.allianz.de/elektro-firmenwagen

Das lästige Übel

Die Führerscheinkontrolle zählt zu den lästigsten Pflichten bei der Halterhaftung. Doch an der regelmäßigen Kontrolle führt kein Weg vorbei. Aber es gibt Möglichkeiten, den Vorgang zu vereinfachen.



Regelmäßig checken, ob die Firmenwagen technisch in Ordnung sind, Fahrer in ihre Autos einweisen, die UVV (Unfallverhütungsvorschriften) beachten – es gibt jede Menge Aufgaben, die Unternehmen im Rahmen der Halterhaftung bewältigen müssen. Aber keine Regelung sorgte über Jahre hinweg für so viele Diskussionen und Haareraufen wie die Pflicht, zu kontrollieren, ob die Mitarbeiter einen gültigen Führerschein besitzen. Mittlerweile lässt sich das relativ einfach elektronisch erledigen. Doch noch bis vor wenigen Jahren führten viele Flottenmanager umständliche Excel-Listen und ließen die Belegschaft regelmäßig antanzen, damit sie ihre Fahrerlaubnis vorlegen.

Dass sich ein Unternehmen versichern muss, ob die Mitarbeiter zu Recht hinterm Steuer ihres Geschäftswagens sitzen, ist nachvollzieh-

bar. Das ist im beruflichen Alltag nicht anders als bei privaten Fahrzeugen. Ob man auf einer Urlaubsreise den Kumpel ans Steuer lässt oder als Unternehmer einem Mitarbeiter einen Firmenwagen überlässt: Jeder muss sicherstellen, dass der Fahrer über eine gültige Fahrerlaubnis verfügt. Die Grundlage dafür liefert Paragraph 21 Abs. 1 Nr. 2 des Straßenverkehrsgesetzes, das auch gleich die mögliche Strafe nennt: Geldbuße, im schlimmsten Fall bis zu einem Jahr Haft.

Nur: Wie oft müssen die Halter kontrollieren? Und überhaupt: Wie soll das gehen, wenn die Belegschaft übers ganze Bundesgebiet verstreut ist und selten in die Firma kommt? Und wer soll das übernehmen? Letzteres lässt sich einfach beantworten: der Halter des Firmenwagens. Dies ist grundsätzlich eine natürliche Person, selbst wenn die Firma im Fahrzeug-

schein eingetragen ist. Letztendlich hängt die Verantwortung also beim Geschäftsleiter oder dem Inhaber. Die haben aber in der Regel Besseres zu tun. Deshalb dürfen sie diese Aufgabe delegieren, beispielsweise an einen Mitarbeiter des Fuhrparkmanagements. Allerdings genügt es nicht, dem Kollegen im Vorbeigehen zuzurufen „Müller, übernehmen Sie das mal“. Nur mit einer klaren, schriftlichen Anweisung ist die Geschäftsleitung aus dem Schneider.

Hat Müller den Job übernommen, fängt die Arbeit an. Er muss sich eine Systematik erarbeiten, mit deren Hilfe er die Führerscheine im Original zu sehen bekommt. Nutzt er die regelmäßigen Betriebsversammlungen? Oder die wöchentlichen Vertriebsitzungen? Oder beordert er die Kollegen einfach so zu sich ins Büro? Außerdem muss er jede Kontrolle dokumentieren. Wer aber

muss den Führerschein vorzeigen? Auch der Chef? Hierzu äußert sich der Gesetzgeber ganz eindeutig. Die Kontrollpflicht betrifft nicht nur die Dienstwagenberechtigten, sondern alle, die sich hinter Steuer eines Fahrzeugs klemmen. Selbst den Azubi, der die Poolfahrzeuge zum Tanken fährt. Um ganz sicherzugehen, lassen sich manche Fuhrparkverantwortliche deshalb die Führerscheine aller Mitarbeiter vorlegen. Selbstverständlich auch die des Chefs beziehungsweise der Vorgesetzten. Jedoch genügt es nicht, sich eine Kopie der Fahrerlaubnis übermitteln zu lassen. Die könnte ja bereits älter sein. Ganz wichtig ist zudem die Dokumentation der Kontrolle: Der Gesetzgeber verlangt, Datum und am besten Ort der Kontrolle schriftlich festzuhalten.

Flottenverantwortliche sollten sich die Fahrerlaubnis auch jedes Mal genau anschauen. Hat der Mitarbeiter überhaupt die Freigabe für die erforderliche Fahrzeugklasse, also beispielsweise die Klasse C, wenn er größere Transporter über 3,5 Tonnen fahren muss? Ist eingetragen, dass er eine Brille tragen muss? Ist der Führerschein womöglich nur für Automatikautos gültig? Einen Sonderfall stellen ausländische Papiere dar, denn nicht alle werden in Deutschland anerkannt. Die Juristen des Bundesverbands Betriebliche Mobilität e. V. empfehlen einen genauen Blick auf Spalte 12 des Scheins. Steht

dort die Schlüsselzahl 70 in Kombination mit einem Ländercode, dann handelt es sich zwar um einen EU-Führerschein, aber nicht um eine EU-Fahrerlaubnis, denn die Prüfung wurde in einem Drittstaat abgelegt. Und das könnte bedeuten, dass die Führerscheinklasse ohne Prüfung eingetragen wurde. Ausländische Mitarbeiter können in Deutschland auch nicht unbegrenzt mit ihren originalen Papieren Auto fahren. Sind sie länger als sechs Monate in Deutschland gemeldet, verfällt der ausländische Schein und sie müssen einen deutschen Führerschein machen. Die Verbandsjuristen warnen zudem: Die Klasse CE der ausländischen Fahrerlaubnis ist in Deutschland nur maximal fünf Jahre lang gültig, selbst wenn ein späteres Ablaufdatum eingetragen ist. Häufig sind auch für die Klassen C, CE, D1, D1E, D oder DE längere Geltungsdauern eingetragen. Trotzdem darf der Kollege ab dem Moment, an dem er seinen Wohnsitz in Deutschland meldet, auch damit nur noch sechs Monate fahren. Auch hier empfiehlt sich eine ausführliche Dokumentation. Das Ablaufdatum sollte ebenfalls schriftlich festgehalten werden, am besten gleich mit einer Terminwarnung.

Aber wie oft muss kontrolliert werden? Hierzu äußert sich der Gesetzgeber nicht eindeutig, und auch die Gerichte haben dazu keine entsprechenden Urteile gefällt. Juristen empfehlen aber halbjährliche Checks. Und falls bekannt

wird, dass gegen einen Mitarbeiter ein Bußgeldverfahren läuft oder ein Dienstwagenfahrer plötzlich nur noch mit Bus und Bahn zur Arbeit kommt, sind weitere Kontrollen angebracht. Klingt kompliziert? Ist es auch. Deshalb überlassen die meisten Unternehmen den Führerscheincheck externen Profis. Die nutzen in der Regel entweder einen auf den Führerschein aufgeklebten QR- oder Barcode, oder wie LapID, ein rechtssicheres Siegel. Die Mitarbeiter werden dann per Mail aufgefordert, innerhalb eines bestimmten Zeitraums ihren Führerschein über eine App auslesen zu lassen. Der Vorgang wird im Hintergrund automatisiert dokumentiert. Verweigert oder vergisst ein Mitarbeiter die Kontrolle, bekommt der Chef eine entsprechende Info. Etwas aufwendiger ist die Kontrolle mithilfe eines auf dem Führerschein aufgeklebten NFC-Chips. Denn dann benötigt man spezielle Lesegeräte, um die Daten zu übertragen.

Fünf Tipps für die Führerscheinkontrolle:

- Mindestens alle sechs Monate kontrollieren.
- Jede Kontrolle schriftlich dokumentieren.
- Prüfen, ob die Führerscheinklassen und Schlüsselzahlen passen.
- Bei ausländischen Führerscheinen Ablaufdatum beachten.
- Kontrolle aller Mitarbeiter, die Fahrzeuge fahren. Nicht nur Dienstwagenberechtigte, sondern auch die Fahrer von Poolfahrzeugen

 **akf servicelease**
der flottenpartner

Swipe right für den

Richtigen

Mit der akf-langzeitmiete schon binnen **48 Stunden** im neuen Auto sitzen und von **flexiblen Laufzeiten** sowie dem „**Alles-Inklusive-Service**“ profitieren – mieten, einsteigen, losfahren.

30
Jahre akf servicelease





Grenzen überschreiten

Schnell mal mit dem Firmenwagen nach Italien oder Tschechien, um Kunden zu besuchen? Klingt banal, kann aber teure Folgen haben, sofern die nötigen Papiere fehlen. Noch heikler wird's, wenn die Beschäftigten privat unterwegs sind.

Dienstreise, Urlaub, Versetzung, es gibt viele Gründe, warum Mitarbeiter mit ihrem Geschäftswagen ins Ausland reisen. Doch einfach starten und die Grenze überqueren, ist nicht immer eine gute Idee. Grundsätzlich spricht zwar nichts gegen Auslandsfahrten. Aber gerade bei User-Choosern, die ihren Firmenwagen auch privat nutzen, sollten die Bedingungen klar geregelt sein.

Prinzipiell sollten sich Fuhrparkverantwortliche darüber informieren, welche Regelungen im Ausland für ausländische Geschäftswagen gelten und wie sie ausgestattet sein müssen. Schließlich ist der Firmenwagen nichts anderes als ein Arbeitsmittel, das der Arbeitgeber seinen Mitarbeitern zur Verfügung stellt und das einen gesetzlich vorgeschriebenen Standard erfüllen muss. Wird das Auto im dienstlichen Auf-

trag im Ausland eingesetzt, muss es technisch den dortigen Vorgaben entsprechen. Und dafür ist letztendlich das Flottenmanagement beziehungsweise der Flottenverantwortliche zuständig.

Wer aber weiß schon, dass in Dänemark gar keine Warnwesten vorgeschrieben sind, in Österreich dagegen für jeden Passagier eine Weste an Bord sein muss? Kroatien verlangt ein Ersatzlampenset, in Tschechien muss man einen Ersatzreifen und ein Pannenset mitführen, in Bosnien und Herzegowina ein Abschleppseil und in Lettland einen Feuerlöscher. Nur: Die Firmenwagen standardmäßig für alle Eventualitäten auszurüsten ist in der Praxis kaum möglich. Die Fahrer zu verpflichten, Auslandsfahrten in exotischere Länder anzumelden und dann die Vorschriften zu prüfen, sehr wohl. Außerdem empfiehlt es

sich, einmalig eine Liste der wichtigsten europäischen Regeln zusammenzustellen und mit in die Fahrzeugmappe zu legen.

Nachweis, dass der Mitarbeiter den Wagen fahren darf

Grundsätzlich müssen bei Fahrten ins Ausland diverse Papiere mitgeführt werden. Neben der obligatorischen Zulassungsbescheinigung, dem sogenannten Fahrzeugschein, sowie dem Versicherungsnachweis, auch bekannt als „Grüne Karte“, gehört unbedingt eine Auslands-Fahrerlaubnis ins Handschuhfach. Die wird vom Arbeitgeber ausgestellt und bescheinigt, dass der Mitarbeiter das Fahrzeug auch im Ausland fahren darf. Das Dokument sollte mindestens Fahrzeugmarke und -modell, Fahrzeug-ID-Nummer, Kennzeichen und Name des Mitarbeiters auflisten. Automobilclubs bieten entsprechende Vorlagen zum kostenlosen Download an. Ohne dieses Papier könnte ein Mitarbeiter in den Verdacht geraten, das Auto unterschlagen zu haben. Ein europäischer Unfallbericht darf ebenfalls nicht fehlen. Im Falle eines Crashes listet das in diversen Sprachen abgefasste Dokument alle nötigen Daten auf und erleichtert später die Unfallabwicklung.

Apropos Unfall: Für den Schadenersatz gilt immer das ausländische Recht, teils mit geringeren Deckungssummen, weniger Schmerzensgeld und ohne Anspruch auf einen Ersatzwagen. Deshalb empfiehlt es sich, einen Auslandsschadenschutz abzuschließen. Wird der Fahrer unverschuldet in einen Unfall verwickelt, wickelt die eigene Versicherung den Schaden nach deutschem Standard ab und holt sich das Geld vom ausländischen Verursacher, was schneller und einfacher geht.

A1-Bescheinigung über Versicherung

Die A1-Bescheinigung dagegen hat nichts mit dem Firmenwagen zu tun, ist aber bei jeder grenzüberschreitenden Tätigkeit vorgeschrieben. Nicht nur Handwerker oder Berufskraftfahrer brauchen sie, sondern alle Mitarbeiter, die im Ausland arbeiten und einen deutschen Geschäftswagen nutzen. Wer also eine ausländische Niederlassung besucht oder Kunden auf einer Messe im Ausland trifft, muss bei einer Kontrolle seinen deutschen Versicherungsschutz per A1-Bescheinigung nachweisen. Dies gilt selbst bei einem kurzen Abstecher über die Grenze zum Tanken. Kontrolliert werden die Bescheinigungen durchaus, vor allem in Österreich und Frankreich.

Längerer Aufenthalt im Ausland

In der Regel dauert eine Dienstreise nur ein paar Tage. Aber es gibt natürlich auch Fälle, in denen die Mitarbeiter für längere Einsätze entsendet werden. Nur: In Deutschland zugelassene Firmenwagen dürfen nicht unbegrenzt im Ausland eingesetzt werden. Häufig verlangen die ausländischen Behörden ab sechs Monaten Aufenthalt eine spezielle Genehmigung, um ein deutsches Auto dort zu betreiben.

Noch komplizierter sind die Fälle, in denen die Mitarbeiter im Ausland wohnen, aber einen Geschäftswagen mit deutscher Zulassung fahren. In Österreich beispielsweise besteht der Fiskus dann auf einer österreichischen Zulassung. Die aber bekommen nur Unternehmen mit mindestens einer österreichischen Niederlassung. Auch wenn ein Niederländer seinen deutschen Geschäftswagen in den Niederlanden privat fährt, wird das Auto dort steuerpflichtig.

Überhaupt sind Privatfahrten mit dem Firmenwagen ins Ausland heikel. Aber wie immer gilt: Je genauer Überlassungs- oder Arbeitsvertrag regeln, was Mitarbeiter mit ihrem Auto tun dürfen und was nicht, desto weniger Schwierigkeiten sind zu erwarten. Wichtig ist zudem festzulegen, wer ans Steuer darf: Nur der Mitarbeiter? Angehörige oder Freunde? Dürfen sie den Wagen nur steuern, wenn der Mitarbeiter an Bord ist? Oder im Urlaub womöglich auch mal schnell allein zum Bäcker düsen? Die meisten Unternehmen verzichten darauf, private Trips über die Grenzen hinweg zu verbieten. Sei es, weil sie es sich nicht mit ihrer Belegschaft verscherzen wollen, oder schlicht aus Unwissenheit über die Folgen.

Dabei gibt es mehrere Möglichkeiten, die Privatnutzung einzuschränken. Die einfachste: Man erlaubt Privatfahrten nur in Deutschland. Oder man regelt vertraglich, dass die Mitarbeiter Sprit und Autobahngebühren im Ausland aus eigener Tasche bezahlen. Angesichts von Sprit- und Strompreisen, die im Ausland häufig wesentlich höher sind als in Deutschland, laufen so die monatlichen Kosten für Tanken und Laden nicht aus dem Ruder. Wer großzügig ist und auch diese Kosten übernimmt, kann aber gegenüber dem deutschen Fiskus sogar die ausländische Umsatzsteuer herausrechnen.

Haben die Mitarbeiter allerdings auch jenseits der Grenzen freie Fahrt, sollten Arbeitgeber zumindest eine jährliche Kilometer-Obergrenze festlegen. Und auch eine Selbstbeteiligung bei selbst verschuldeten Unfällen ergibt durchaus Sinn. Denn Statistiken zufolge verstoßen Autofahrer im Ausland öfters gegen Verkehrsregeln als in der Heimat.

Holman
Driving What's Right

Alles aus einer Hand?

So stellen Sie Ihre Flotte richtig gut auf.

Viele Anbieter, viele Prozesse, viele Verträge – im modernen Flottenmanagement kann es sehr kompliziert werden. Suchen Sie nach einer Lösung, die das ganze Flottenmanagement auf einmal abdeckt? Die Kompliziertes einfach macht und wertvolle Ressourcen frei schaufelt? Bei Holman erhalten Sie alles aus einer Hand: von der Fahrzeugbeschaffung über die Wartung bis hin zur Flottenanalyse. Unser ganzheitlicher Ansatz spart Ihnen Zeit, reduziert Kosten und sorgt für maximale Effizienz. Wir beraten Sie gerne.



JETZT INFORMIEREN

www.holman.com/de/fuhrparkloesungen

Ein kurzer Weg nach Skandinavien

Endlose Küsten, spannende Städte: Dänemark ist immer eine Reise wert. Viel Planung ist nicht nötig, selbst nicht mit dem E-Auto. Ladestationen finden sich quasi an jeder Ecke und die vielen Tempolimits sorgen für eine relaxte Fortbewegung.



Ein kurzer Blick ins Auto, schon winkt die dänische Grenzschilder den Wagen weiter. Es sind Sommerferien und am einzigen deutsch-dänischen Autobahn-Grenzübergang rollt eine fast endlose Blechkarawane gen Norden. Gefühlt ist unser nördlicher Nachbar für halb Norddeutschland das wichtigste Urlaubsland. 2023 wurden rund 20 Millionen Übernachtungen deutscher Reisender in Dänemark erfasst. Kein Wunder: Über die A7 ist Dänemark nahtlos an das deutsche Autobahnnetz angeschlossen und schnell erreichbar. Außerdem verfügt Dänemark trotz seiner geringen Größe dank der vielen Inseln über eine der längsten Küstenlinien in Europa. Endlose Sandstrände, einsame Dünen mit wogendem Schilfgras, hübsche reetgedeckte Häuser und alte Städte ziehen Touristen in Scharen an. Dazu kommen die vielen Skandinavien-Urlauber, die Dänemark nur im Transit auf ihrer Route nach Schweden, Finnland oder Norwegen durchqueren.

Auch der Güterverkehr zwischen Deutschland und Dänemark rollt und rollt. Deutschland ist Dänemarks wichtigster Exportpartner. Zwar ist der EU-Staat abgesehen von Erdöl und Erdgas, die er exportiert, ein relativ rohstoffarmes Land. Dafür profitiert Dänemark von einem der weltweit höchsten Ausbildungsstandards. 80 Prozent der 5,9 Millionen Dänen arbeiten im Dienstleistungssektor, nur elf Prozent im verarbeitenden Gewerbe.

Transport, Pharmazie, Banken – besonders im Ballungsgebiet rund um die Hauptstadt Kopenhagen sitzen Unternehmen von Weltrang wie die Carlsberg-Brauerei, der Hersteller von Windrädern Vestas oder die Reederei und Logistikgruppe Moller-Maersk.

Doch mit dem Auto ist eine Dienstreise in die größten Städte Kopenhagen, Aarhus oder Odense selbst von Norddeutschland aus kaum an einem Tag zu schaffen. Von Hamburg nach Kopenhagen über die östliche Halbinsel Jütland ist man immer um die fünf Stunden unterwegs. Dabei kann man die 470 Kilometer lange und durchgehende Straßenverbindung über Flensburg nehmen. Diese Route führt über die mautfreie Brücke des Kleinen Belt und quert den Großen Belt über eine

der weltweit längsten Spannbrücken. Alternativ bietet sich die nur 335 Kilometer lange Fährverbindung über Fehmarn an.

Die Reise zu planen zahlt sich in jedem Fall aus. 275 DKK – knapp 37 Euro – kostet die einfache Fahrt über die „Storebæltsbroen“, wie die 18 Kilometer lange Brücke über den Großen Belt offiziell heißt. Wer das Kennzeichen seines Firmenwagens aber vorher registriert, bekommt 20 Prozent Rabatt. Auch die Fährbetreiber der Strecke Puttgarden-Rødby arbeiten mit flexiblen Preisen. Die 1,5-stündige Fahrt kann im besten Fall 40 Euro, mit einem flexiblen Ticket aber auch 120 Euro kosten. Wer sich ganz spontan entscheidet und die Fahrt erst direkt im Hafen bucht, bezahlt zusätzlich 15 Euro Handling-Fee.

Was die Ausrüstung des Fahrzeugs angeht, sind allerdings keine größeren Planungen nötig. Ob Warndreieck, Warnweste oder Verbandskasten, die Vorschriften entsprechen weitgehend denen für deutsche Geschäftswagen. Und wie überall in der EU sind auch keine besonderen Einreisepapiere nötig.

Dafür empfiehlt es sich, die Verkehrsvorschriften penibel einzuhalten. Das gilt ganz besonders für Geschwindigkeitsbegrenzungen. Auf Landstraßen gilt Tempo 80. Da auf dänischen Fernstraßen meist wenig los ist und sich die Pisten oft kilometerlang schnurgerade übers flache Land ziehen, kann die Reise einschläfernd wirken. Deshalb schneller zu fahren ist aber keine gute Idee. Abgesehen von den vielen Blitzern entlang der Landstraßen kontrolliert die Polizei auch häufig mit mobilen Radarfallen. Rasern drohen heftige Bußgelder. Schon 20 km/h zu viel auf dem Tacho kosten rund 135 Euro. Telefonieren ohne Freisprecheinrichtung kostet 200 Euro. Besonders streng werden Alkoholfahrten geahndet. Das Bußgeld hängt vom Einkommen ab, im Extremfall wird auch schon mal der Firmenwagen beschlagnahmt. Es empfiehlt sich also, etwas Zeit einzuplanen und entspannt zu reisen. Passend zum eher relaxten Lebensrhythmus der Dänen, bei dem Arbeit und Freizeit entspannter kombiniert werden als bei vielen anderen Nationen.

Selbst mit dem elektrischen Geschäftswagen kann man ganz locker anreisen, ohne sich Gedanken über Lademöglichkeiten zu machen. Praktisch an jeder Ecke findet sich eine Möglichkeit, seinen Firmenwagen ans Stromnetz anzudocken. Selbst auf dem platten Land sind Schnelllader vorhanden. Ob EnBW Mobility, DKV, Shell Recharge oder Aral Fuel and Charge, alle im Flottengeschäft gängigen Ladekarten und -apps funktionieren auch in Dänemark. Wobei die Strompreise ebenso wie die Spritpreise ein paar Cent über denen in Deutschland liegen. Aber das passt zum allgemeinen Preisniveau. Dänemark gehört eben zu Skandinavien, mit entsprechend höheren Einkommen und Lebenshaltungskosten. Ein Bier im Restaurant kann schnell umgerechnet zehn Euro, das Glas Wein deutlich mehr kosten. Von der Reise gen Norden sollte das aber niemanden abhalten.

ANREISE UND VERKEHRSREGELN

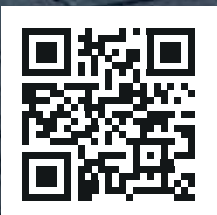
Anreise aus Deutschland	Berlin-Rostock-Fähre nach Gedser-Kopenhagen (435 km; Fähre ab 54 Euro). Hamburg-Fehmarn-Fähre nach Puttgarden-Rødby-Kopenhagen (335 km, Fähre ab 40 Euro). Hamburg-Flensburg-Kolding-Kopenhagen (470 km, Maut Großer Belt ab 30 Euro)
Einreise	Personalausweis, deutscher Führerschein
Tiere	EU-Heimtierausweis, Tollwutimpfung
Währung	1 Dänische Krone (DKK) = 0,13 Euro
Ausstattung	IVK (int. Versicherungskarte); keine Warnwestenpflicht
Winterreifenpflicht	keine, Spikes erlaubt
Lichtpflicht	ja
Höchstgeschwindigkeit	50/80/130 km/h
Promillegrenze	0,5 Promille
Strafen: Alkohol Telefonieren Geschwindigkeitsüberschreitung	Nettoeinkommen × Promille 200/70 Euro > 20 km/h: 135 Euro > 50 km/h: ab 500 Euro
Maut	keine, abgesehen von etlichen Brücken

Von der Arbeit ins Abenteuer

FORD FOR
BUSINESS



Jetzt den vollelektrischen Ford Explorer[®]
als Firmenwagen entdecken.



Ford

BEREIT FÜR
MORGEN

Digitalisierung der Unternehmensmobilität

Interview mit Michael Poglitsch, Geschäftsführer der Mobinck Germany GmbH

Flottenmanagement: Herr Poglitsch, seit November 2021 bekleiden Sie die Position des Managing Directors bei der Mobinck Germany GmbH. Mit welchen Zielen sind Sie an diese Position herangetreten und welche dieser Ziele konnten bereits erreicht werden?

Michael Poglitsch:

Auf persönlicher Ebene betrachtet, habe ich die Herausforderung, Mobinck Germany aufzubauen, mit Begeisterung angenommen, da ich meine über 25-jährige Erfahrung aus der Mobilitätswelt gern in ein zukunftsorientiertes, digitales Business einbringen wollte. Die modernen Softwarelösungen der Autobinck Group im Bereich „New Mobility“ haben mich von Anfang an beeindruckt. Das übergeordnete Ziel der Mobinck Germany ist es, die Produktfamilie der niederländischen Autobinck Group im deutschsprachigen Raum zu etablieren. Damit sind wir das erste Land außerhalb der Beneluxstaaten, welches unter anderem die dort bereits erfolgreich etablierten Mobilitätsmanagement- und Smart-Parking-Softwarelösungen vertreibt. Zusammen mit meinem Team aus langjährigen Branchenexperten bündeln wir unsere individuelle Erfahrung mit langjährig etablierten Netzwerken.

Ich freue mich, dass wir zum heutigen Stand bereits eine gute Markenpositionierung für Mobinck erreichen konnten und die ersten Produkte erfolgreich etablieren konnten. Unsere Motivation lebt von den zufriedenen Kunden. Und es werden täglich mehr! Dies treibt uns dazu an, jeden Tag ein bisschen besser zu werden und unsere Kundenbasis wie auch unsere Marke weiter nachhaltig zu verbreitern.

Flottenmanagement: Noch nicht jedem ist Mobinck ein Begriff. Könnten Sie bitte einmal

Im Interview mit Steven Bohg und Bernd Franke (beide Flottenmanagement) erläutert Michael Poglitsch (Mobinck) wie das Portfolio von Mobinck Unternehmen in Fragen der betrieblichen Mobilität unterstützen kann (v. li. n. re.)



kurz erklären, was Mobinck ist und welche Kernthemen hierbei verfolgt werden?

Michael Poglitsch: Die Mobinck Germany GmbH ist ein internationaler Experte für Unternehmensmobilität und spezialisiert auf den Vertrieb von Software für die Bereiche Flottenmanagement und Smart Parking. Abgerundet wird das Kerngeschäft des Softwarevertriebs durch unsere Tätigkeit als umfassender Beratungsdienstleister im Bereich Mobilitätsmanagement. Zudem bieten wir Angebote für die Mobilität der Mitarbeitenden, Tools zur Datenerhebung für Berichte im Rahmen der Verpflichtungen der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD), Interimsmanagement und Beratung. Die Mobilitätsangebote umfassen beispielsweise die Elektrifizierung von Flotten oder die Optimierung der Flotten-, Reise- und Mitarbeitendenmobilität, um ein umfassendes Mobilitätsmanagement zu etablieren. Die von uns angebotenen Mobilitätslösungen helfen unter anderem Ausgaben zu senken, Nachhaltigkeitsziele zu erreichen sowie die Mitarbeitendenzufriedenheit und -bindung zu steigern.

Flottenmanagement: Zunehmend dringt das Thema Nachhaltigkeit in viele Bereiche der

Unternehmenstätigkeit in den Vordergrund. Dies stellt Unternehmen vor eine Vielzahl von Herausforderungen. Wie kann Mobinck im Bereich der betrieblichen Mobilität Unterstützung bieten?

Michael Poglitsch: Im Rahmen der Nachhaltigkeitsthematik kommt als großes Thema aktuell die Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) und die damit verbundene Berichtspflicht auf die Unternehmen zu. Die Richtlinie fordert Betriebe auf, umfassender und transparenter über ihre ökologischen, sozialen und die Governancebetreffenden Leistungen sowie deren Auswirkungen zu berichten. Eine komplexe Anforderung, bei der wir unsere Kunden operativ unterstützen können. Unser Mobinck Mobility Scan, ein interaktives Tool zur Erfassung der Pendelstrukturen, vereinfacht die Berichterstellung, liefert Transparenz und zeigt Optimierungspotenziale auf. Wir entwickeln dann gemeinsam mit dem Unternehmen ein maßgeschneidertes Mobilitätskonzept, damit dieses konform berichten und den Fokus auf Nachhaltigkeit legen kann. Das kann durch effizientere Parksysteme oder die Förderung nachhaltiger Mobilitätsalternativen, wie zum Beispiel Radfahren, sein. Und natürlich ist das Thema Nachhaltigkeit auch zunehmend beim Flottenmanagement im Fokus.

Die Elektrifizierung der Mitarbeitendenfahrzeuge, aber auch die Überlegung, ob ein schwerer SUV (oder sogar der Firmenwagen an sich) noch zeitgemäß ist, bewegen unsere Kunden. Mehr Einblicke dazu geben wir in unserem aktuellen Whitepaper unter www.mobinck.de/csr.

Flottenmanagement: Schaut man sich die aktuellen gewerblichen Neuzulassungen von batterieelektrischen Fahrzeugen (BEV) an, scheint noch viel Überzeugungsarbeit nötig zu sein, um Mitarbeiter vollends für die Elektromobilität zu begeistern. Was bedeutet dieses Zögern für den Wandel in der betrieblichen Mobilität?

Michael Poglitsch: Die Transformation zur Elektromobilität ist nicht nur eine technologische, sondern auch eine kulturelle Herausforderung. Viele Unternehmen sehen sich mit einer Vielzahl von Unsicherheiten konfrontiert: von der Reichweite der Fahrzeuge über die Ladeinfrastruktur bis hin zu den Gesamtbetriebskosten. Dieses Zögern ist verständlich, aber es sollte nicht als Widerstand, sondern als Chance betrachtet werden. Es zeigt, dass es noch Informations- und Aufklärungsbedarf gibt. Für den Wandel in der betrieblichen Mobilität bedeutet dies, dass Unternehmen stärker auf die Bedürfnisse und Bedenken ihrer Mitarbeitenden eingehen müssen. Dazu gehört, Transparenz über die Vorteile und Herausforderungen der Elektromobilität zu schaffen, Schulungen anzubieten und die Mitarbeitenden aktiv in den Veränderungsprozess einzubinden. Zudem müssen wir zeigen, dass die Elektromobilität nicht nur eine umweltfreundlichere Option ist, sondern auch wirtschaftlich sinnvoll sein kann. Die Total Cost of Ownership (TCO) von E-Fahrzeugen, einschließlich der geringeren Wartungskosten und Steuervorteile, spielt hierbei eine zentrale Rolle. Letztendlich wird die Überzeugungsarbeit nicht allein durch Zahlen, sondern durch positive Erfahrungen und eine klare Vision für die Zukunft der Mobilität geleistet. Wir müssen den Wandel als kontinuierlichen Prozess begreifen, in dem die Bedürfnisse der Unternehmen und ihrer Mitarbeiter im Mittelpunkt stehen.

Flottenmanagement: Mitarbeiter wünschen sich von ihren Arbeitgebern ein buntes Potpourri für ihre tägliche Mobilität. Dies alles zu managen, kann für so manchen Verantwortlichen für Unternehmensmobilität zur Belastungsprobe

werden. Wie kann Muto hier Abhilfe schaffen? Welche Voraussetzungen müssen Unternehmen erfüllen, um die „All-in-one-Plattform für Mobilitätsmanagement“ einsetzen zu können?

Michael Poglitsch: Die erste positive Nachricht vorweg: Die Voraussetzungen, um unsere All-in-one-Mobilitätsplattform Muto nutzen zu können, sind minimal: Der User braucht nur einen PC und Internetzugang. Und die zweite positive Nachricht ist: Muto setzt genau bei der von Ihnen beschriebenen Kernherausforderung, das „bunte Potpourri“ zu managen, an. Als innovative Datenmanagementplattform, die alle Mobilitätsanbieter und „Assets“ für das Unternehmen an einem Ort verwalten kann – von Autos über Fahrräder bis hin zu Mobilitätskarten und Heimladestationen. Mit Muto wird man darüber hinaus Lieferanten, Verträge und Budgets in einer nahtlosen Umgebung im Blick behalten können. Dabei ist es egal, ob der Bedienende Flottenmanager, HR-Verantwortlicher oder Mobilitätsmanager ist – Muto ist perfekt für alle, die verschiedene Formen der Mobilität organisieren und optimieren möchten. Besonders hervorzuheben ist dabei die intuitive Bedienung, insbesondere für kleine Flotten, die heute noch mit Excel oder ähnlichen begrenzten Organisationstools arbeiten. Bei der laufenden Weiterentwicklung von Muto ist uns wichtig, absolut nah an den Bedürfnissen des Marktes zu bleiben: Deshalb stehen wir konstant im Kundenaustausch und definieren mit einigen ausgewählten Pilotkunden weitere Anforderungen für die kontinuierliche Weiterentwicklung der Software. Und am Ende des Tages wollen wir mit Muto maßgeblich Folgendes sicherstellen: Mitarbeitende sind happy. Vielfältige Mobilitätsoptionen sind nicht nur ein zusätzlicher Bonus, sondern eine kluge Strategie, die die Zufriedenheit der Mitarbeitenden erhöht und die Produktivität steigert.

Flottenmanagement: Ende Juni gab Mobinck die exklusive Partnerschaft mit Toogethr bekannt. Können Sie bitte einmal kurz die Inhalte dieser Partnerschaft vorstellen und welche Vorteile sich hieraus für Ihre Kunden ergeben?

Michael Poglitsch: Wir, die Mobinck Germany, sind jetzt exklusiver Reseller der Smart-Parking-Softwareprodukte von Toogethr in der DACH-Region. In derselben Form, wie wir ebenfalls exklusiver Reseller von XPOfleet für die

Michael Poglitsch:
„Wir entwickeln gemeinsam mit dem Unternehmen ein maßgeschneidertes Mobilitätskonzept, damit dieses konform berichten und den Fokus auf Nachhaltigkeit legen kann“



Mobilitätsmanagementsoftware Muto sind. Mit unserer langjährigen Erfahrung und Expertise im Bereich Unternehmensmobilität kennen wir die hohe Relevanz von Smart-Parking-Lösungen und bieten jetzt mit Toogethr Parking eine Lösung an, die es beispielsweise Unternehmen ermöglicht, Parkräume modern und optimal zu verwalten. Mobinck-Kunden profitieren insofern, als dass wir nun neben der individuellen Mobilitätsmanagementlösung auch eine Smart-Parking-Lösung anbieten können. Letztere hat ihre Anwendungsbereiche vor allem auch im Bereich Real Estate und Hospitality.

Flottenmanagement: Wie wird Ihrer Meinung nach die betriebliche Mobilität in kleinen und mittleren Unternehmen in fünf Jahren aussehen? Welche Mobilitätsformen werden sich durchsetzen? Und werden diese vollständig digital gemanagt?

Michael Poglitsch: In den nächsten fünf Jahren wird die betriebliche Mobilität in KMUs deutlich flexibler und nachhaltiger. Elektromobilität und Shared Mobility wie Carsharing werden wichtiger, unterstützt durch bessere Ladeinfrastruktur und staatliche Förderungen. Die Digitalisierung wird dabei zentral, da viele Mobilitätslösungen künftig vollständig digital gesteuert werden. Unternehmen setzen auf integrierte Plattformen, um Mobilitätsoptionen effizient zu verwalten, Kosten zu senken und den ökologischen Fußabdruck zu reduzieren. Zudem wird moderne Mobilität in Zeiten des Fachkräftemangels für Unternehmen immer entscheidender, um als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen zu werden. EU-Regulatorik erfordert zunehmend Transparenz in Umweltfragen, die nur durch intelligente Softwarelösungen bewältigt werden kann.

Sofort mobil, entspannt ans Ziel.

Das Arndt Versprechen:

- Alle Fahrzeuge inkl. Business Paket (u.a. Automatik, Infotainment-System, Sicherheits- und Assistenz-Systemen)
- Bundesweiter Hol- und Bringservice für Langzeitmieten ab 1 Monat
- Keine Zusatzkosten für Wartung & Verschleiß, Steuern & Gebühren



Interessiert? Ihr persönlicher Arndt-Ansprechpartner ist Felix Uredat:

+49 151 544 64 552

uredat@autovermietung-arndt.de

www.autovermietung-arndt.de

Der Stellenwert der Ergonomie nimmt stetig zu. Automobilhersteller entwickeln innovative Lösungen für einen rückenfreundlichen Autositz der Zukunft.



(Quelle: AGR / Mercedes-Benz)

Schmerz lass nach

Jeder dritte Deutsche klagt über Rückenschmerzen. Besonders Vielfahrer sind betroffen. Doch dagegen lässt sich etwas unternehmen.

Im Alltag von Dienstwagenfahrern sind selbst in Nach-Corona-Zeiten Fahrleistungen von 30.000 und mehr Kilometern pro Jahr keine Seltenheit. Bei einer Durchschnittsgeschwindigkeit von 75 Kilometern pro Stunde säße ein solcher Firmwagenfahrer also 400 Stunden hinterm Steuer seines Geschäftswagens. Laut der Aktion Gesunder Rücken (AGR) verbringen die Deutschen werktags durchschnittlich 9,2 Stunden im Sitzen – vielfach dabei sitzend im Auto. 68 Prozent der Pendler nutzen das Auto, stehen bis zu 79 Stunden jährlich im Stau – Zeit, die fast bewegungslos hinterm Steuer verbracht wird. Mit verheerenden Folgen für die Gesundheit: In einer Telefonumfrage des Robert Koch-Instituts unter 5.000 Erwachsenen für den Zeitraum zwischen Oktober 2019 und März 2020 berichteten 61,3 Prozent von Rückenschmerzen in den vergangenen zwölf Monaten. Ein beträchtlicher Teil, nämlich 15,5 Prozent, gab sogar chronische Rückenschmerzen an, also über drei Monate oder länger anhaltende, fast täglich auftretende Rückenschmerzen.

Die Beschwerden betreffen aber nicht nur die Mitarbeiter, sondern auch die Arbeitgeber. Immer häufiger lassen sich Menschen wegen „Rücken“ krank schreiben. Wenn dann der Kollege im Außendienst ausfällt, bleibt die Arbeit liegen. Und selbst wenn es nicht immer so schlimm kommt: Schon nach zwei, drei Stunden hinterm Steuer klagen viele Autofahrer über einen steifen Nacken oder Kopfschmerzen.

Lassen sich lange Fahrten nicht vermeiden, so kann man sie wenigstens mit einem vernünftigen Sitz erträglich gestalten. Vernünftig bedeutet in diesem Fall, dass sich der Sitz dem Körper anpasst und nicht umgekehrt. „Ein ergonomischer Sitz ist das Rückgrat jeder komfortablen und gesunden Fahrt“, sagt Detlef Detjen, Geschäftsführer der AGR. Sein Verein kämpft seit Jahren dafür, dass Autohersteller vielfach verstell- und den unterschiedlichen Physiognomien anpassbare Sitze anbieten. Etliche Automarken haben sich darauf eingestellt. Opel etwa. Seit Jahren stellt man in Rüsselsheim spezielle Business-Pa-

kete zusammen, die immer auch AGR-Sitze enthalten. In manchen Modellen, wie etwa dem bei User-Choosern beliebten Grandland, ist der Sitz Serie, bei dem häufig als Funktionsfahrzeug eingesetzten Astra gibt es ihn gegen Aufpreis. Auch andere Flottenmarken wie Volkswagen, Mercedes-Benz, Ford oder Škoda haben Sitze mit dem Gütesiegel des AGR im Programm. Sogar Newcomer wie Nio und Genesis ziehen mittlerweile nach. Wenn gar nichts geht, kann man ergonomische Sitze auch nachrüsten. Allerdings muss vorher geklärt werden, ob sie wirklich passen und sich in die Bordelektronik integrieren lassen. Denn in jedem Sitz sind etliche Sensoren verbaut. Beispielsweise die Belegungskontrolle, die bimmelt, wenn man sich nicht anschnallt.

Um ein AGR-Zertifikat zu erhalten, muss der Sitz viele Kriterien erfüllen. Er sollte mindestens eine ausziehbare Sitzfläche haben, sich in Höhe und Neigung einstellen lassen und den Rücken über eine Vier-Wege-Lordosenstütze stabilisieren. Noch besser sind Dynamiksitze mit auf-

blasbaren Kissen, die mehr Halt in Kurven bieten. In der Topliga spielen elektrisch einstellbare Klimasitze mit Massagefunktion, die sich beheizen oder aktiv belüften lassen. Auch Sportsitze können eine gute Wahl sein. Meist sind sie etwas enger geschnitten. Ihre ausgeprägten Seitenwangen stützen den Körper aber sehr gut in Kurven. Und falls die Sitze gar von Recaro stammen, so ist das allein schon ein Qualitätsmerkmal. Gutes Sitzen beschränkt sich im Übrigen nicht nur auf den Platz hinterm Lenkrad. Das AGR-Logo wird auch für den Beifahrersitz, in Lkw und Gabelstaplern sowie für Kindersitze vergeben. Auch Bürostühle, Hebezeuge und etliches mehr werden von der AGR für gute Ergonomie ausgezeichnet.

Nur: Der beste Sitz nutzt nichts, wenn er nicht richtig eingestellt wird. Und daran hapert es eben auch häufig. Im Alltag muss alles schnell gehen und so vergessen die Kollegen gerne, beim Fahrerwechsel in Ruhe Sitz, Spiegel und Lenkrad optimal zu justieren. Gleiches gilt für den Beifahrersitz. Der ist zwar meist nicht ganz so multifunktional ausgelegt, aber er kann meist auch mehr als nur die Höhe verändern. Dabei ist der Sitz noch längst nicht ausgeleitet. Die Fahrzeughersteller arbeiten daran, über Sensoren Körperdaten wie Puls, Atemrhythmus, Blutdruck oder Blutzuckerspiegel auszulesen. Die Daten lassen sich mit denen der mittlerweile vorgeschriebenen Innenraumkamera kombinieren, die das Gesicht des Fahrers beobachtet und Müdigkeit erkennen soll. Im Optimalfall lassen sich so sogar Erkrankungen frühzeitig detektieren.

Das klingt zwar alles ganz vernünftig. Doch oft regiert bei der Fahrzeugbestellung der Rotstift und der Komfortsitz wird gestrichen. Oder die Mitarbeiter sparen sich den Aufpreis, um den Fahrzeugpreis und damit die Dienstwagensteuer zu drücken. Oder sie investieren eher in ein Soundsystem oder eine Anhängerkupplung für den Transport des E-Bikes. Und klar ist auch: Der beste Sitz hilft nichts, wenn der Fahrer übermüdet ist. Regelmäßige Pausen, in denen man sich bewegt, und die richtige Ernährung sind das A und O einer sicheren Dienstreise. Selbst unter Termindruck.

Zehn Tipps für entspanntes Fahren:

1. Beim Fahrzeugkauf vielfach einstellbare Komfortsitze bestellen, am besten welche mit dem Gütesiegel der Aktion Gesunder Rücken (AGR). Die gibt es bei Ford, Genesis, Mercedes-Benz, Nio, Opel, Peugeot, Škoda und Volkswagen.
2. Vor dem Kauf probesitzen: Der Rücken darf die Lehne nicht überragen. Eine S-förmige ausgebildete Lehne stützt die Wirbelsäule optimal.
3. Vor der Fahrt Sitz, Lenkrad und Spiegel richtig einstellen. Mit langen Beinen Sitzauflage ausziehen und Neigung einstellen (zwischen Kniekehle und Sitz sollten zwei Fingerbreit Luft bleiben), Lenkrad so positionieren, dass die Arme angewinkelt sind.
4. Während der Fahrt die Einstellung der Lordosenstütze häufiger ändern.
5. Klimasitze: Die Kombination aus Sitzheizung und Ventilation erfrischt auch im Winter.
6. Falls vorhanden: Die Massagefunktion regt die Durchblutung an.
7. Immer wieder Rückenmuskeln anspannen, Becken leicht hin- und herbewegen.
8. Häufiger Pausen einlegen. Aussteigen, frische Luft tanken und sich bewegen.
9. Unterwegs gesund essen. Obst statt Schnitzel, Wasser statt Kaffee. Zu viel Zucker und Fett machen müde und senken die Konzentration.
10. Reisen mit Zeitpuffer planen, nicht unter Termindruck ans Steuer setzen.

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 HOLDING.
TRADITION UND KOMPETENZ.**



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



Susanne Ziegler und Vincent Ricoux zwischen dem Nissan Qashqai und Ariya (v. li. n. re.)

Tradition trifft auf Innovation

Schwerpunkt-Interview mit Vincent Ricoux (Geschäftsführer) und Susanne Ziegler (Vertriebsdirektorin) bei der Nissan Deutschland GmbH in Wesseling

Flottenmanagement: Sie sind beide schon seit mehreren Jahren für Nissan in Europa tätig. Könnten Sie einmal kurz Ihren Werdegang skizzieren und erläutern mit welchen Plänen Sie an Ihre aktuelle Position herangetreten sind?

Vincent Ricoux: Ich bin seit elf Jahren bei Nissan und insgesamt 24 Jahre in der Automobilbranche, davon zwölf Jahre bei Peugeot. Bevor ich zu Nissan gewechselt habe, führte mich mein Weg nach China, in die Türkei, die Niederlande sowie nach Frankreich. Für Nissan war ich zunächst in Frankreich und dann in Osteuropa tätig. Seit sieben Jahren bin in Deutschland tätig, erst als Marketingdirektor, später als Vertriebsdirektor und seit zweieinhalb Jahren als Geschäftsführer. Wichtig ist und war mir, mit Nissan in Deutschland ein nachhaltiges Wachstum zu generieren. Dafür haben wir Nissan in den vergangenen Jahren komplett restrukturiert, um über die richtigen Vertriebskanäle und Methoden das Volumen zu steigern. Gleichzeitig war es für uns wichtig, ein stabiles und profitables Händlernetz aufzubauen, welches die Basis für weiteres Wachstum bildet. Wenn wir auf die Produktpa-

lette schauen, dann haben wir den ersten Step geschafft und die Nissan-Modelle Juke, Qashqai und X-Trail am Markt etablieren können. Zudem haben wir mit e-Power eine einzigartige Technologie gelauncht, welche die sanfte und nahtlose Beschleunigung eines Elektroautos mit dem Komfort eines herkömmlichen Verbrennungsmotors verbindet. Wenn wir auf den Flottenbereich schauen, ist unsere umfassende Nutzfahrzeugpalette sowie das entsprechende Händlernetz mit dem nötigen Know-how etwas, was wir noch deutlicher den gewerblichen Kunden näherbringen werden.

Susanne Ziegler: Auch ich bin seit mittlerweile 20 Jahren in der Automobilbranche tätig. Zunächst kam ich über das Nachwuchsführungsprogramm bei Renault-Nissan intensiver mit der Branche in Kontakt, bevor ich mehrere Jahre im Produktmarketing in Deutschland und der Europa-Zentrale in Paris tätig war, wo ich unter anderem am Roll-out diverser Nissan-Pkw-Modelle mitarbeitete. Danach wechselte ich ins Projektmanagement für verschiedene Bereiche und später ins Aftersales. Durch ein Transformations-

programm für das Management kam ich dann auch mit der Produktion, dem Finanzbereich sowie der Marke Infiniti in Kontakt. Nach mehreren Jahren in der Europa-Zentrale führte mich mein Weg über die Schweiz, wo ich zwei Jahre als Direktorin Aftersales tätig war, zurück nach Deutschland. Hier habe ich zunächst den DACH-Raum als Direktorin Aftersales betreut, bevor ich vor knapp zwei Jahren die Position der Vertriebsdirektorin für Deutschland übernahm. Ich glaube, dass meine crossfunktionale Erfahrung mir dabei hilft, auch andere Sichtweisen besser zu verstehen und so ganzheitlich mit unseren Händlern zusammenzuarbeiten. Das heißt beispielsweise, spezielle Marketingpläne zu entwickeln, um auch beim Händler vor Ort noch mehr Nachfrage zu generieren, und auch im Aftersales die Kundenloyalität zu stärken. Besonders liegt mir auch unser Flottengeschäft am Herzen und ich bin überzeugt, dass wir mit unseren LCV (Light Commercial Vehicles) sowie unseren Pkw-Modellen genau das richtige Portfolio bieten, um hier durchzustarten.

Flottenmanagement: Nissan konnte in den vergangenen Monaten zwei große Jubiläen fei-



Interstar



Juke



Silence S04 Nanocar



X-Trail

ern. Wie könnte man das Erfolgsrezept von Nissan beschreiben?

Vincent Ricoux: Unser Erfolgsrezept zeichnet sich nach wie vor dadurch aus, Dinge anders zu tun als der Wettbewerb und auch Herausforderungen anzunehmen, die andere meiden. Diese Einstellung, inspiriert von unserem Gründer, leben wir im Unternehmen bis heute. Und wir können mit gutem Gewissen behaupten, dass sich diese Einstellung auszahlt: Die Erfindung von Crossovers, dem GT-R und innovative Marketing-initiativen sind nur einige Beispiele für Erfolgsgeschichten. Aktuell steht für diesen Ansatz unsere einzigartige e-Power-Technologie, die wir im Nissan Qashqai und X-Trail anbieten. Es handelt sich um eine ideale Brückentechnologie, die den Übergang zur Elektromobilität erleichtert: Das Auto fährt zu 100 Prozent elektrisch und bietet dabei den Fahrspaß eines Elektroautos, wird aber mit Benzin betankt. Und dann sind wir

auch schon beim zweiten wichtigen Punkt für die Zukunft: der Elektromobilität. Man kann Nissan schon als Traditionsmarke in diesem Bereich bezeichnen, denn wir haben mit dem Leaf das erste Großserien-Elektrofahrzeug auf den Markt gebracht. Dieses Know-how nutzen wir jetzt mit unserer aktuellen Produktpalette, die sowohl Pkw als auch Nutzfahrzeuge umfasst. Wir wissen aus langjähriger Erfahrung, was es bedeutet, Elektrofahrzeuge zu warten, zu reparieren und können unsere Kundinnen und Kunden dementsprechend gut beraten. Zudem investieren wir derzeit intensiv in die Forschung für Feststoffbatterietechnologien, die wir als vielversprechendste Lösung für die Zukunft sehen. Denn sie vermögen bei gleicher Größe die Reichweite zu verdoppeln oder eben die Kosten zu halbieren für die gleiche elektrische Reichweite. Dadurch gäbe es überhaupt keinen Grund mehr für die sogenannte Reichweitenangst und auch kostenseitig wäre der Umstieg auf Elektromobilität kein Hindernis mehr. Diese Mischung aus unserer einzigartigen Markenpositionierung und der Weiterentwicklung im Bereich Elektromobilität, einschließlich Feststoffbatterien, ist unser Rezept für die Zukunft.

Flottenmanagement: Ende März dieses Jahres wurde der Unternehmensplan „The Arc“ vorgestellt. Könnten Sie kurz die Kernelemente der neuen Strategie für Europa umreißen?

Vincent Ricoux: Zur Einordnung: „The Arc“ ist unser strategischer Plan, der die Nachfolge der Ende 2023 erfolgreich abgeschlossenen Strategie „Nissan NEXT“ antritt. Und damit die Ausrichtung vorgibt für die langfristige „Ambition 2030“. Die letztgenannte Vision umfasst unter anderem die Feststoffbatterietechnologie sowie die nachhaltige Produktion, wie beispielsweise in unserem englischen Werk in Sunderland, das zu 100 Prozent mit Ökostrom betrieben werden soll. Grundlegend geht es um CO₂-Neutralität bereits ab der Produktion inklusive der Batterieherstellung. Ein weiterer wichtiger Aspekt in „The Arc“ ist das ausgewogene Portfolio zwischen Elektromobilität und Verbrennern. So planen wir weltweit 16 elektrifizierte Modelle und 14 neue Verbrennermodelle einzuführen, um flexibel auf die unterschiedlichen Marktanforderungen reagieren zu können. Wir streben ein globales Wachstum an und wollen bis zum Geschäftsjahr 2026 eine Million Einheiten mehr verkaufen, davon 130.000 in Europa. Gleichzeitig setzen wir auf Smart Partnerships, da wir nicht alle benötigten Technologien und das benötigte Know-how intern entwickeln können. Ein Beispiel hierfür ist unsere Zusammenarbeit mit Silence, einem spanischen Hersteller von kleinen Elektrofahrzeugen. Dafür werden wir zukünftig in einigen Ländern, darunter Deutschland, exklusiver Vertriebspartner des Silence Nanocar S04. Hier sind zum Beispiel Pflegedienste eine Zielgruppe. Aber auch im B2B- und

im kommunalen Bereich sowie bei kleineren Fuhrparks wie Pizzadiensten sehen wir großes Potenzial. Das Silence Nanocar verfügt je nach Ausführung über eine Reichweite von 149 bis zu 175 Kilometern und überzeugt durch ein einzigartiges Verkaufsargument: austauschbare Batterien. Diese können einfach mit einem normalen Stecker geladen werden, entweder zu Hause oder an einer Ladestation. Das bietet viele Vorteile, da keine spezielle Hochvolt-Infrastruktur benötigt wird. Nicht zuletzt planen wir weitere Dienstleistungen und Connected Services, die unseren Kundinnen und Kunden zugutekommen sollen. Bei „The Arc“ geht es nicht nur um die Einführung neuer Autos, sondern unsere Strategie gibt die Ausrichtung für viele Bereiche vor, um unseren Kundinnen und Kunden die bestmögliche Erfahrung zu bieten und gleichzeitig nachhaltig zu wachsen.

Flottenmanagement: Welches sind aktuell Ihre Topseller im Flottengeschäft, welche Trends können Sie erkennen?

Susanne Ziegler: Es kommt wirklich auf die Zielgruppe an, welches Modell am besten passt. Für Verbände und im Kleingewerbe ist der Nissan Qashqai mit e-Power-Technologie ein Topseller. Die Kombination aus Benzin tanken und elektrischem Fahrgefühl ohne Reichweitenangst kommt sehr gut an. Im Abo- und Vermietgeschäft ist der Nissan Qashqai ebenfalls stark nachgefragt, gefolgt vom Juke, der als kleineres, kompakteres Fahrzeug seine Vorteile ausspielen kann. Bei größeren Flotten sind unsere leichten Nutzfahrzeuge wie Nissan Townstar, Primastar und Interstar die bevorzugte Wahl. Für Dienstwagenfahrer, die von Steuervorteilen profitieren möchten, ist der vollelektrische Nissan Ariya sehr attraktiv. Nicht zuletzt ist der Nissan X-Trail eine sehr beliebte Option, wenn es vorrangig um großen Stauraum geht. Es hängt also stark von der jeweiligen Zielgruppe ab, welches Modell die beste Lösung bietet.

Flottenmanagement: Anfang des Sommers wurde damit begonnen, den Nissan Qashqai aufzuwerten. Können Sie bitte einmal die Highlights des Upgrades zusammenfassen?

Vincent Ricoux: Wir sprechen von einem neuen Modell, denn der Nissan Qashqai, der seit seiner Markteinführung im Jahr 2007 mehr als vier Millionen Mal verkauft wurde, wurde optisch komplett überarbeitet. Zudem wurde der Innenraum wahrnehmbar aufgewertet. Ein weiteres Merkmal ist die Tatsache, dass der neue Nissan Qashqai unser erstes Fahrzeug mit vollständig integriertem Google-System ist. Das bedeutet, es gibt keinen Bedarf mehr, das Handy für Navigation oder andere Funktionen zu nutzen. Google Maps ist vollständig integriert und kann auch auf dem Head-up-Display angezeigt werden, inklusive Live-Traffic-Informationen. Das ist nicht nur für Privat-



Was hinter „aus Überzeugung anders“ auch im Gewerbekundenbereich steckt, erklärten Susanne Ziegler und Vincent Ricoux (beide Nissan) im Gespräch mit Steven Bohg und Bernd Franke (beide Flottenmanagement) (v. li. n. re.)

kunden, sondern auch für B2B-Kunden äußerst nützlich.

Flottenmanagement: Seit nunmehr 15 Jahren polarisiert Nissan mit dem Juke. Worauf wurde bei der Aufwertung des kompakten Crossovers besonderer Wert gelegt?

Susanne Ziegler: Auch das neue Modell sticht wirklich ins Auge, besonders in der auffälligen gelben Farbe, in der wir den neuen Nissan Juke vermarkten. Der kräftige Gelbton führte auch intern zu Diskussionen, da es eine „Love it or hate it“-Farbe ist, aber das ist ein Merkmal des Jukes – er polarisiert. Dadurch eignet sich der Juke auch für gewerbliche Kunden als Werbeträger, denn ein ohnehin auffälliges Fahrzeug mit einem Werbeaufkleber wird selbst im dichten Verkehr nicht übersehen. Aber auch im Innenraum gibt es viele Neuerungen: Die Anmutung ist deutlich hochwertiger und mit einem 12,3-Zoll-Display sowie kabellosen Smartphone-Interfaces ist der Nissan Juke State-of-the-Art. Damit unterstreichen wir zugleich eine Tugend, wofür Nissan seit jeher bekannt ist: Ausstattungen und Technologien zu demokratisieren. So verfügt der neue Nissan Juke beispielsweise über eine Rückfahrkamera und LED-Scheinwerfer, die selten in einem Fahrzeug des B-SUV-Segments zu finden sind. Für gewerbliche Kunden heißt das, mit dem Nissan Juke fällt man nicht nur auf, sondern er ist auch extrem praktisch. Oder wie es unser europäischer Design-Chef formuliert hat: „Der Nissan Juke ist das mutige, selbstbewusste Mitglied der Nissan-Familie. Sein Design ist der wichtigste Kaufgrund. Kundinnen und Kunden lieben seinen Stil und seine Persönlichkeit.“

Flottenmanagement: Welche Bedeutung hat die reichhaltige Palette an leichten Nutzfahrzeugen für das Gewerbe- und Großkundengeschäft?

Susanne Ziegler: LCV sind für uns eine absolut wichtige Säule, auch für die Zukunft. Wir haben spezialisierte Händler, die kleine und mittlere Gewerbe in ihrem Gebiet betreuen. Besonders stark sind wir bei Individualisierungen und Umbauten, seien es beispielsweise Kühl- oder auch Pferdetransporter. Die Möglichkeiten sind vielfältig. In größeren Flotten ist das Thema LCV oftmals unser Entry-Ticket. Hier sind dann auch unsere vollelektrischen Lösungen, wie der Nissan Townstar und zukünftig der neue Interstar, besonders interessant, da auf den CO₂-Fußabdruck schon bei der Fahrzeugbeschaffung geachtet wird. Ein herausragendes Merkmal ist unsere Fünf-Jahres-Garantie auf Nutzfahrzeuge, was zusätzliche Sicherheit bietet.

Flottenmanagement: Zu einem erfolgreichen Flottengeschäft gehören ebenso Aufbau und Pflege von Beziehungen zu Flottenkunden wie ein ausgetüfteltes Rahmenprogramm in den Bereichen Full-Service-Leasing, Garantiebedingungen und Finanzdienstleistungen. Was bietet Nissan hier von Haus aus im Einzelnen an?

Susanne Ziegler: Wir bieten durch Nissan Financial Services ein 360-Grad-Angebot an Finanzdienstleistungen, das auf jedes Kundenprofil passt. Für Geschäftskunden gibt es das Produkt „Care for Business“, das Wartung und Verschleiß abdeckt und somit ein Rundumsorglos-Paket bietet. Unsere Nutzfahrzeuge haben standardmäßig fünf Jahre Garantie und bei unseren Pkw kann eine erweiterte Garantie hinzugekauft werden. Wir kooperieren auch mit anderen Leasinganbietern und bieten Lösungen für größere Flottenkunden, die beispielsweise mit ihrer Hausbank arbeiten möchten. Bei unserem Abonnement „Nissan Flex“ sind alle Kosten wie Versicherung und Steuer abgedeckt. Unsere Kunden zahlen eine monatliche Rate und müssen sich lediglich ums Tanken oder Laden kümmern. Besonders ist, dass „Nissan Flex“ direkt über unsere Händler abgewickelt wird.

Darüber hinaus verfügen wir über 40 spezialisierte Flottenkompetenzzentren und 20 Nutzfahrzeugzentren, die in Bezug auf alle Fragen rund um das Flottengeschäft behilflich sind. Und da ist selbstverständlich auch noch unser Flottenteam, das von Julia Temath geleitet wird.

Flottenmanagement: Welche digitalen Angebote kann Nissan Unternehmen sowie Dienstwagennutzern unterbreiten und wohin geht der Weg aus Ihrer Sicht in Zukunft?

Vincent Ricoux: Wir arbeiten daran, weitere Services für Flottenkunden zu entwickeln. Ein Schwerpunkt liegt auf der Nutzung der Konnektivität der Fahrzeuge, ohne Dongle. Wir entwickeln eine App und eine komplette Fuhrparkmanagementlösung für Flottenkunden und unsere Händler, die im späteren Verlauf dieses Jahr verfügbar sein wird. Zusätzlich sind unsere neuen Fahrzeuge alle Software-over-the-Air-kompatibel. Das bedeutet, dass Updates und Verbesserungen der Fahrzeugsoftware drahtlos durchgeführt werden können, was die Wartung und Aktualisierung der Fahrzeuge erheblich erleichtert.

Flottenmanagement: Auf welche Modellneuheiten können sich Dienstwagennutzer und Fuhrparkverantwortliche in den nächsten zwölf Monaten freuen?

Vincent Ricoux: Aktuell führen wir den neuen Nissan Qashqai ein und der Juke hat gerade ein Facelift erhalten. Noch in diesem Herbst kommt unser größter Transporter, der neue Nissan Interstar. Anfang 2025 bringen wir den vollelektrischen 320 kW-starken Ariya Nismo auf den Markt. In näherer Zukunft folgen dann die Nachfolger von Micra und Leaf. Letzterer wird im englischen Werk Sunderland produziert. In Bezug auf die Designsprache haben wir letztes Jahr auf der Tokyo Motor Show fünf Konzeptfahrzeuge vorgestellt, die unsere zukünftige Richtung widerspiegeln. Natürlich aus Überzeugung anders gestaltet.

NISSAN FLOTTENGESCHÄFT 2023/2024	
Verkaufte Einheiten der letzten 12 Monate (August 2023 - Juli 2024)	6.455 (Pkw: 4.069 + Nfz: 2.386)
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	1,1 %
Verteilung des Großkundengeschäfts in %	Ariya: 3,0 %; Leaf: 3,7 %; Juke: 7,2 %; Qashqai: 17,3 %; X-Trail: 13,3 %; Townstar: 20,1 %; Primastar: 20,9 %; Interstar: 13,0 %
Händlernetz	188 Haupthändler/Vertragspartner, davon 62 Flottencenter 451 Service Standorte
Bedingungen für den Großkunden	Nachweis über Gewerbe/Selbstständigkeit; Haltefrist mind. 6 Monate oder 6.000 km (je nachdem, was zuerst eintritt); Zulassung erfolgt auf Großkunden, Dienstwagen-berechtigte Mitarbeiter oder Mitglieder (Verbände/Einkaufsgemeinschaften); kein Verkauf an Wiederverkäufer
Anteile Leasing/Finanzierung gegenüber Kauf	60 % Leasing/Finanzierung
Garantiebedingungen	Pkw: Fahrzeuggarantie: 3 Jahre/100.000 km (Fahrzeuggarantie); 3 Jahre, ohne km-Begrenzung (Mobilitätsgarantie) Nfz: 5 Jahre/160.000 km (Fahrzeuggarantie); 5 Jahre, ohne km-Begrenzung (Mobilitätsgarantie) Zusätzlich für HEV, BEV und ePower: 5 Jahre/100.000 km (Garantie auf elektr. Antriebsstrangkomponenten) Zusätzlich für BEV: 8 Jahre/160.000 km (Garantie auf die Lithium-Ionen-Batterie inkl. Kapazitätsverlust)
Kooperationspartner/Leasinggesellschaften/Banken (Ansprechpartner)	Nissan Financial Services, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland Darüber hinaus hat Nissan Deutschland Kooperationen und Rahmenverträge mit den bekannten in Deutschland aktiven Leasinggesellschaften
Ansprechpartner Key Account Geschäft	Gerrit Luth (Region Nord & Süd, Mobil: +49 171/5640786; E-Mail: gerrit.luth@nissan.de); Thomas Lonny (Region West, Mobil: +49 170/9148646; E-Mail: thomas.lonny@nissan.de); Zentrale (E-Mail: flottencenter.deutschland@nissan.de)
Internetseite(n) für Flottenkunden	www.nissan.de/geschaeftskunden/uebersicht.html www.nissan.de/geschaeftskunden/kontakt.html



Flotte-up focus: das Motor-Konzept

 HDI Global SE → Kraftfahrt

So effizient kann Flottenversicherung sein: Mit unserem maßgeschneiderten Rundum-Schutz Flotte-up focus bieten wir Ihnen eine innovative Versicherungslösung für Ihren Fuhrpark – speziell abgestimmt auf Ihre individuellen Bedürfnisse. Stückbeiträge bereits ab einer Flottengröße von 20 Fahrzeugen, transparente und faire Beitragsregulierung, mit einfacher, digitaler Verwaltung; für ein nachhaltiges Flottenmanagement.

Möchten Sie mehr wissen?

Einfach den QR Code scannen und alle Informationen direkt auf einen Blick erhalten.



Flotte-up focus



HDI Risk Consulting



Rechtsschutz



Privat fahren, Geld sparen

Ein schicker Firmenwagen, den man auch privat fahren darf, zieht bei der Jobsuche noch immer. Allerdings gibt's den Spaß nicht kostenlos, denn der Staat will mitverdienen.

Der Staat hat bekanntlich nichts zu verschenken, weshalb beispielsweise größere Geschenke oder Incentivereisen des Arbeitgebers als geldwerter Vorteil versteuert werden müssen. Zu den besonders beliebten Nettigkeiten gehört die Möglichkeit, ein Geschäftsauto auch privat fahren zu dürfen. Ist doch prima: Der Chef bezahlt die teuren Leasingraten und den Sprit, der Angestellte darf mit dem schicken Wagen in der Freizeit umhercruisen. Das ist günstiger, als das Auto selbst teuer zu kaufen oder zu leasen. Für Jobsuchende kann dies zum zugkräftigen Argument werden, bei einer Firma anzuheuern.



Aber weil die private Nutzung mehr als eine Gefälligkeit ist, hält der Staat die Hand auf. Dieser geldwerte Vorteil ist landläufig als Dienstwagensteuer bekannt. Man bezahlt sie monatlich als Pauschale, unabhängig davon, ob man seinen Geschäftswagen nur mal für eine Wochenend-Spritztour nutzt oder täglich damit zur Arbeit pendelt. Alternativ kann man ein Fahrtenbuch führen, jede private Fahrt einzeln auflisten und am Ende den geldwerten Vorteil ausrechnen.

Weil das aber extrem aufwendig ist, wird die auf die Privatnutzung anfallende Dienstwagensteuer in der Regel nach der sogenannten Ein-Prozent-Methode berechnet. Das bedeutet nichts anderes, als dass dem Mitarbeiter monatlich ein Prozent des Bruttolistenpreises (BLP) des Firmenwagens auf das zu versteuernde Monatsgehalt aufgeschlagen wird. Zusätzlich kommen noch 0,03 Prozent pro Entfernungskilometer zwischen Wohnung und Arbeitsstätte hinzu. Der Fiskus geht hier einfach davon aus, dass jeder persönlich zugeordnete Firmenwagen irgendwann auch

einmal privat gefahren wird – und wenn's nur zum Einkaufen ist. Den Finanzbeamten ist es also egal, ob oder wie oft sich der Mitarbeiter in der Freizeit hinters Steuer klemmt. Möchte man dieser gängigen Praxis entgehen, sollte ein entsprechendes Dokument vorliegen, welches die Privatnutzung verbietet, oder die Fahrtenbuchmethode angewendet werden.

Ein-Prozent-Methode

Im Grunde stimmt der Begriff nicht mehr ganz. Denn Firmenwagen werden abhängig vom Antrieb unterschiedlich behandelt. Um die Elektromobilität anzuschieben, stellt der Fiskus Nutzer von elektrischen Firmenwagen besser. Sie müssen den Bruttolistenpreis nicht in voller Höhe, sondern nur zur Hälfte oder zu einem Viertel des Preises ansetzen. Wie viel genau, hängt vom Fahrzeugpreis und von der Anschaffung des Autos ab. Bei Fahrrädern ist es einfacher: Ob Bio- oder E-Bike, es wird immer mit 0,25 Prozent des auf volle 100 Euro abgerundeten Bruttolistenpreises gerechnet:

Die Bundesregierung plant, ab 2025 die Bemessungsgrenze für die 0,25-Prozent-Methode bei vollelektrischen Firmenwagen von derzeit 70.000 auf 95.000 Euro anzuheben.

Gelegentliche Fahrten

Auch für gelegentliche Fahrten mit Geschäftsfahrzeugen will der Fiskus Steuern sehen. Darf der Kollege beispielsweise seine Verwandtschaft mit dem Mini-Bus des Unternehmens zu einer Hochzeitsfeier chauffieren, so muss er dies mit 0,001 Prozent des BLP versteuern. Diese Rechnung akzeptiert das Finanzamt bei maximal fünf Fahrten pro Monat. Würde er den großen Kombi häufiger privat einsetzen, muss er das nach der Ein-Prozent-Regelung versteuern.

Fahrzeugpool oder ein Auto und mehrere Nutzer Teilen sich mehrere Mitarbeiter ein Auto, so wird die Versteuerung auf die Fahrer tageweise aufgeteilt. Auch bei Poolfahrzeugen legt der Fiskus die Ein-Prozent-Regelung fahrzeugbezogen aus.

Wechselnde Firmenwagen

Lässt der bestellte Geschäftswagen wegen Lieferschwierigkeiten auf sich warten, halten Händler oder Leasinggesellschaften den Kunden schon mal mit Vorführwagen mobil. Ein paar Tage einen großen Kombi fahren, danach den schicken SUV oder womöglich ein Cabrio – das hat seine Reize. An der Dienstwagensteuer führt aber kein Weg vorbei. Sie berechnet sich nicht tageweise, sondern monatlich, basierend auf dem am längsten gefahrenen Auto. Dies stellt die Gehaltsabteilung vor Probleme, denn sie benötigt den exakten Listenpreis des Fremdfahrzeugs.

Monteurfahrzeuge

Um Zeit zu sparen, starten viele Monteure mit ihrem Transporter oder ausgebauten Lieferwagen von zu Hause aus direkt zum Kunden. Dafür

EIN-PROZENT-REGELUNG

Antrieb	Bruttolistenpreis (BLP) ¹⁾	Anschaffungszeitraum	Zu versteuern
Benzin/Diesel	nicht reglementiert	nicht reglementiert	1 % des BLP
Plug-in-Hybrid ²⁾	nicht reglementiert	nicht reglementiert	0,5 % des BLP
"Elektro (BEV/Brennstoffzelle)"	bis 60.000 Euro	"1.1.2020-31.12.2023"	0,25 % des BLP
	über 60.000 Euro	"31.12.2018-31.12.2023"	0,5 % des BLP
	bis 70.000 Euro	ab 2024	0,25 % des BLP
	über 70.000 Euro		0,5 % des BLP
Fahrrad	nicht reglementiert	nicht reglementiert	0,25 % des BLP

¹⁾ Bruttolistenpreis = Preis inkl. aller Sonderausstattungen ohne Rabatte zum Zeitpunkt der Erstzulassung (nicht Bestellung)

²⁾ Nur für PHEV mit min. 60 km elektrischer Reichweite oder max. 50 g CO₂ nach WLTP

VERBRENNER ODER ELEKTRO? MUSTERRECHNUNG

Beispiel: 90.000 Euro Jahresgehalt, verheiratet, 2 Kinder, Steuerklasse 3, Kirchensteuer Hessen. Keine Zuzahlung zum Firmenwagen. Kein Homeoffice (30 Entfernungskilometer ins Büro)

Antrieb	Diesel	Elektro
Bruttolistenpreis	60.000 Euro	
Sachbezug Fahrzeug	600 Euro	150 Euro
Sachbezug Fahrten/Wohnung	540 Euro	135 Euro
minus pauschal vom AG versteuert	135 Euro	135 Euro
Sachbezug gesamt	1.005 Euro	150 Euro
Mehrbelastung Steuern	345 Euro	49 Euro
Mehrbelastung Sozialabgaben	5 Euro	5 Euro
Monatliche Mehrkosten	350 Euro	54 Euro
Ersparnis E-Auto	296 Euro	

Quelle: Lease Plan, Angaben gerundet

fällt kein geldwerter Vorteil an. Allerdings muss das Fahrzeug klar zum Transport von Gütern oder Werkzeug bestimmt sein und darf sich nicht für Privatfahrten eignen. Das wäre etwa bei einem zweisitzigen Lieferwagen mit abgetrenntem Laderaum oder einem Branchenausbau der Fall.

Heimfahrten

Fahrten von und zur Arbeit müssen zusätzlich versteuert werden. Der geldwerte Vorteil beträgt hier 0,03 Prozent des BLP pro Entfernungskilometer. Wer jedoch nachweist, dass er nur einmal pro Woche ins Büro kommt und

sonst zu Hause oder im Außendienst arbeitet, setzt pro Pendeltag 0,002 Prozent an. Für beide Varianten kann der Mitarbeiter in seiner Einkommensteuererklärung die Entfernungspauschale geltend machen. Natürlich immer nur für die Tage, die er tatsächlich ins Büro gefahren ist.

Fahrtenbuchmethode

Als Basis für eine individuelle Besteuerung muss ein Fahrtenbuch fortlaufend jede Reise dokumentieren. Für Geschäftsfahrten will das Finanzamt Datum und Kilometerstand, Zweck der Fahrt, Reiseziel und bei Umwegen auch die Route wissen. Für die privaten Strecken genügen Datum und Kilometerzahl. Dieses Fahrtenbuch muss zeitnah geführt werden. Excel-Tabellen akzeptieren die strengen Beamten nicht, da sie sich nachträglich ändern lassen.

Alternativ zum handgeschriebenen Heft kann man die Fahrten mithilfe einer Software aufzeichnen. Dafür gibt es diverse Apps. Und auch die Fahrzeughersteller bieten über ihre Fahrzeugmanagementsysteme elektronische Fahrtenbücher an. Die Schwierigkeit besteht darin, dass als Basis der Besteuerung nicht der Bruttolistenpreis des Fahrzeugs dient, sondern die tatsächlich entstandenen Bruttokosten pro Kilometer. Dafür muss die Gehaltsabteilung sämtliche Ausgaben kennen, von der Abschreibung über Reifen und Wartung bis hin zu den Spritkosten. Es hat also seinen Grund, warum Unternehmen diesen Aufwand scheuen und die Fahrtenbuchmethode in der Regel ablehnen.

Zwischen Fahrtenbuch- und pauschaler Ein-Prozent-Methode kann man übrigens nicht beliebig wechseln. Die einmal gewählte Abrechnungsmethode gilt für das ganze Jahr. Es sei denn, der Firmenwagen wird unterjährig ausgetauscht.



Advertorial

von Katharina Schmidt, Head of Consulting, Energy Transition, Arval Mobility Observatory und Leitung Fuhrpark bei Arval Deutschland

Elektrifizierte leichte Nutzfahrzeuge (eLCV) standen im Fokus der IAA Transportation 2024. Trotzdem sind sie auf deutschen Straßen noch immer eine Seltenheit. Das zeigen auch die Ergebnisse des diesjährigen Arval Mobility Observatory Mobilitäts- und Fuhrparkbarometers. Derzeit setzen nur 16% der Befragten auf elektrifizierte leichte Nutzfahrzeuge. Dabei lohnt sich die Elektrifizierung: Als Hauptgründe für die Einführung von eLCV oder deren Erwägung geben die Unternehmen die Verbesserung des Unternehmensimage (33%), das Befahren von Umweltzonen (24%) und generell die geringere Umweltbelastung (24%) an.

MIT DIESEN 3 FAKTOREN ZUR ELEKTRISCHEN NUTZFAHRZEUGFLOTTE

#1 DATENBASIERTE ANALYSE UND PLANUNG

Zur erfolgreichen Integration von eLCV ist eine

gründliche Analyse der Fahrprofile und Einsatzmuster entscheidend. Eine Flottenmanagementsoftware liefert wertvolle Informationen, um die Anzahl der benötigten Fahrzeuge, Ladestationen und die erforderliche Strommenge zu bestimmen. Die Optimierung der Fahrtrouten und die Berücksichtigung der Fahrzeugtypen spielen dabei eine zentrale Rolle.

#2 OPTIMIERUNG DES ENERGIEVERBRAUCHS

Die kontinuierliche Überwachung und Optimierung des Energieverbrauchs mithilfe von Lademanagement-Software führt zu effizienteren Abläufen und Kosteneinsparungen. Telematiksysteme liefern dafür wichtige Daten, während Schulungen zu sicherem und effizientem Fahrverhalten den Energieverbrauch weiter senken.

#3 INNENAUSSTATTUNG EFFIZIENT GESTALTEN

Das Fahrzeuggewicht beeinflusst die Reichweite unabhängig von der Antriebsart, weshalb eine leichte, stabile und funktionale Innenausstattung wichtig ist. Gleichzeitig müssen hohe Sicherheitsanforderungen

beachtet werden, insbesondere beim Schutz von Hochvoltkomponenten und Antriebssystemen vor Schäden und thermischen Risiken.

ELEKTRIFIZIERTE FLOTTE AUF DIE STRASSE BRINGEN

Unternehmen sollten bereits jetzt in einen innovativen, emissionsarmen und zukunftssicheren Fuhrpark investieren, um den bestmöglichen Nutzen generieren zu können. eLCVs sind die perfekte Lösung für die Zustellung auf der sogenannten letzten Meile.



Arval, mit über 30 Jahren Erfahrung und mehr als 130.000 Fahrzeugen, bietet als einer der führenden herstellerunabhängigen Anbieter von Full-Service-Leasing und nachhaltigen Mobilitätslösungen umfassende Unterstützung. Mit einem 360°-Angebot an vernetzten, flexiblen Produkten und Dienstleistungen sowie einem starken Partnernetzwerk steht Arval Unternehmen jeder Größe und Privatpersonen als vertrauenswürdiger Partner zur Seite. Weitere Informationen unter [ARVAL.DE](https://www.arval.de)



Prinzipiell spricht nichts dagegen, Flottenfahrzeuge mit Anhängerkupplung auszustatten. Solange die Mitarbeiter genau wissen, was sie mit ihrem Geschäftswagen anstellen dürfen.

Ein Firmenwagen mit Anhängerkupplung? Warum nicht? Immer mehr Beschäftigte leasen E-Bikes über ihre Arbeitgeber. Die wollen sie gerne auch in den Urlaub oder auf den Wochenendtrip mit dem Firmenwagen mitnehmen. Fürs Dach sind die Räder jedoch zu schwer. Also braucht der Geschäftswagen des User-Choosers eine Anhängerkupplung für den Radträger. Damit dürften die Arbeitgeber oder das Flottenmanagement kein Problem haben, solange die Referenzrate nicht gesprengt wird. Was aber passiert, wenn ein Mitarbeiter doch auf die Idee kommt, mit dem Firmenwagen einen Hänger zu ziehen?

Versicherungstechnisch gibt es kein Problem. Anhänger sind zwar keine Kraftfahrzeuge, müssen aber trotzdem versichert werden. Problematisch wird es eher bei Sportanhängern, beispielsweise für Pferde oder Boote. Die sind am grünen Kennzeichen erkennbar und automatisch über das Zugfahrzeug, also den Firmenwagen abgesichert. Beschädigt der Hänger das Zugfahrzeug, beispielsweise beim Rangieren, so müsste hier die Vollkasko für den Dienstwagen einspringen. Mit entsprechenden Folgen für die Schadenquote beziehungsweise die Schadenfreiheitsklasse. Ob Unternehmen dieses Risiko übernehmen wollen, ist eine grundsätzliche Entscheidung. Dass das Risiko mit Hänger am Haken steigt, ist sicher. Das zusätzliche Gewicht am Haken erhöht die bewegte Gesamtmasse. Außerdem gilt es, Anhäng- und Stützlasten zu beachten sowie die Fracht sicher zu verzurren. Und wenn der Hänger zu schlingern beginnt, sind unerfahrene Fahrer schnell überfordert. Dazu kommt der höhere Spritverbrauch im Trailerbetrieb. Deshalb erlauben viele Firmen zwar die Anhängerkupplung als Sonderausstattung, verbieten aber gleichzeitig, einen Anhänger damit zu ziehen. Umsetzen lässt sich das ganz einfach über einen entsprechenden Passus im Dienstwagenüberlassungsvertrag.

Wer die Firmenwagen jedoch für den Hängerbetrieb freigibt, sollte abklären, welche Art von Trailern genutzt werden soll. Ein Anhänger mit zwei ausgewachsenen Pferden etwa kommt schnell auf zwei Tonnen. Ein VW Passat Variant 2.0 TDI beispielsweise wäre damit überfordert. Prinzipiell gilt: Am besten für Trailer eignen sich SUV mit drehmomentstarkem Diesel, idealerweise in Kombination mit Allradantrieb und Automatik.

Ob der Mitarbeiter mit seinem Fahrzeug überhaupt einen Pferdehänger ziehen darf, hängt zudem von seiner Fahrerlaubnis ab. Die Klasse B erlaubt beispielsweise nur, an einem Pkw Hänger mit maximal 750 Kilo zulässigem Gesamtgewicht zu ziehen. Wiegt der Trailer wie im Falle des Pferdehängers mehr, darf das zulässige Gesamtgewicht von Pkw und Hänger zusammen 3,5 Tonnen nicht überschreiten. Außerdem darf der Hänger nicht mehr wiegen als das Zugfahrzeug. Für rund 300 bis 500 Euro lässt sich die Klasse B auf schwerere Hänger erweitern (Kennzahl 96 in der Fahrerlaubnis). Allerdings darf auch damit das zulässige Zuggesamtgewicht nicht mehr als 4,25 Tonnen betragen.

Wer schwere Trailer wie beispielsweise Wohnwagen ziehen will, muss den Führerschein auf die Klasse BE erweitern. Damit darf ein Pkw mit bis zu drei Tonnen zulässigem Gesamtgewicht einen ebenso schweren Hänger an den Haken nehmen. Die Klasse BE kostet samt praktischer Ausbildung etwa 1.200 Euro. Für den Firmenwagnutzer praktisch: Wenn der Unternehmensfuhrpark auch schwere Trailer beinhaltet, kann unter Umständen auch die Erweiterung der Führerscheinklasse vom Arbeitgeber ganz oder teilweise übernommen werden.

Für diese schweren und andere Trailer benötigt das Unternehmen aber gleichzeitig eine gewerbliche Versicherung, sofern die Anhänger für die Ausübung eines Berufs verwendet werden, beispielsweise zum Transport von Baumaterialien in einem Handwerksbetrieb. Die Versicherung steht nicht nur für Schäden ein, die im fahrenden Betrieb entstehen. Auch wenn der Trailer am Straßenrand steht oder ein Mitarbeiter beim Rangieren ein anderes Fahrzeug beschädigt hat, springt die Assekuranz ein. Außerdem unterliegen Anhänger genauso wie die Pkw der UVV. Das Flottenmanagement ist also verpflichtet, die Trailer regelmäßig auf ihre technische Sicherheit zu prüfen.

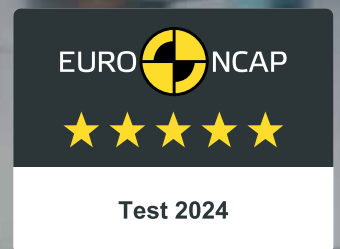


Der Haken an dem Haken



× XTRA SCHNELL LADEN. WEIT FAHREN.

Das neue G6 SUV Coupé für die Langstrecke.
Ultimative Ladegeschwindigkeit und Reichweite.



Elektrisch ohne Reichweitenangst mit bis zu 570 km (WLTP)¹.
Xtraschnelles Laden von 20% auf 80% in 15 Minuten.
Mit eingebautem Vertrauen: 7 Jahre Garantie auf das Fahrzeug.

Jetzt konfigurieren und Probefahrt vereinbaren.

Stromverbrauch 17,5 - 17,9 kWh/100 km; CO₂-Emission 0 g/km;
CO₂-Klasse: A (kombinierte Werte gem. WLTP).

¹ im kombinierten Testzyklus gem. WLTP je nach Version und Ausstattung.

Im Kraxler nächtigen

Wer erwägt, mit dem Land Rover Defender in die Wildnis zu fahren und ein passendes Plätzchen zum Schlafen sucht, dem wiederum bieten die Briten die passende Lösung. Doch lesen Sie selbst.

Dass der Land Rover Defender über enorme Geländefähigkeiten verfügt, ist weitgehend bekannt. Und dass der 300 PS starke Reihensechszylinderdiesel mit milder Hybridisierung ein ganz patentierter Partner für den Kraxler ist, darf ebenso als gesichert gelten. Doch jetzt kommen die Briten mit einem neuen Kracher um die Ecke, das vor allem Abenteurer interessieren könnte. Denn wenn man es mit Differenzialsperre, Geländeuntersetzung und Luftfederung auf Terrain geschafft hat, das so einfach nicht zu erreichen ist, stellt sich die Frage, wo man verweilt, wenn das Plätzchen nur lauschig genug ist. Die Lösung ist so einfach wie genial: Man schläft in einem Zelt, das problemlos mitgeführt werden kann. Und zwar auf dem Dach und in Transportstellung ziemlich flach, um den Energieverbrauch nicht in schwindelerregende Höhen schnellen zu lassen. Luftwiderstand ist schließlich ein großes Thema.

Hat man sich entschieden, an einem bestimmten Platz zu nächtigen, geht es an den Aufbau des Dachzeltes. Einfach ein einziges Mal klicken, und schon nimmt es Form an dank Gasfedern. Dauert nicht einmal eine Minute. Um es zu erklimmen wird selbstverständlich eine Leiter mitgeliefert. So kommt man kinderleicht hoch. Und weil der Defender 300 Kilogramm Dachlast zulässt, muss man sich über seine Figur keine Gedanken machen. Hier oben im Zelt fühlt es sich heimelig an mit schönem Ausblick. Und bequem schlafen kann man außerdem. Der JLR-Händler bietet das Zelt zum Preis von 3.403 Euro (netto) an, aus dem man einen wahrlich schönen Ausblick genießen kann. Der Tarif klingt wohlfeil angesichts des Defender-Grundpreises für die Version mit dem starken Selbstzünder. Für ihn ruft Land Rover netto 76.975 Euro auf, sofern man zur 110er-Variante



Das Infotainment im Defender ist über alle Zweifel erhaben

Hier im Zelt kann man ohne Probleme eine Nacht verbringen



greift (wie auch der Testwagen). Dafür gibt es jedoch auch viel Ausstattung: Jede Menge Assistenten, LED-Scheinwerfer und elektrisch verstellbare Sitze sind beispielsweise frei Haus.

Mit dem stärksten Diesel ist der Defender übrigens perfekt motorisiert. Insbesondere wenn man öfter im Gelände unterwegs ist, helfen 650 Newtonmeter dabei, schwergängige Passagen souverän zu meistern. Aber auch auf dem Asphalt macht der Geländegänger mächtig Spaß. Dass er eine Schippe mehr Power hat, macht sich richtig gut bemerkbar, wenn man zum Beispiel voll beladen auf Passstraßen unterwegs ist. Steigungen stürmt der D300 förmlich hinauf. Übrigens obligatorisch – die Achtgang-Wandlerautomatik. Im Alltag glänzt er dagegen mit knackig-sportlichen Fahrleistun-

gen, erreicht 100 km/h aus dem Stand binnen sieben Sekunden. Eine weitere Domäne dieses beliebten Land Rover ist sein überbordender Komfort. Dank langer Federwege schluckt er Unebenheiten besonders wirkungsvoll weg. Außerdem verfügt er über üppige und komfortable Sitze. Demnach ist der Defender beides: ein ziemlich fähiges Tool im Gelände, aber auch ein Langstreckenprofi. Und das muss er ja auch sein, wenn man an entlegene Orte fahren möchte.

Der markante Defender verfügt über einen hohen Wiedererkennungswert



Land Rover Defender D300 110

Motor/Hubraum in ccm:	Sechszyl.-Diesel/2.997
kW (PS) bei U/min:	221 (300) bei 4.000
Drehmoment:	650 Nm bei 1.500-2.500
Getriebe:	Achtgang-Automatik
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6e/218 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	6,7/191 (120 mit Dachzelt)
Verbrauch/Reichweite:	8,3 l/1.072 km (89 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	654/k. A. bis 2.277
Typklasse HP/VK/TK:	23/27/27
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	34,1 %
Dieselanteil:	76,5 %
Basispreis (netto):	ab 76.975 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	1.584,20/0,63 Euro

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

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



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

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

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

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

Gesagt, getan - Oder sind wir noch nicht so weit?

Wir sitzen am Schreibtisch und haben viele gute Ideen, wie wir die betriebliche Mobilität unseres Unternehmens drehen müssen, um Mobilitätsanforderungen zu erfüllen und gleichzeitig Nachhaltigkeitsziele zu erreichen. Das Konzept ist schnell geschrieben, es liegt ja alles auf der Hand. Die Präsentation läuft auch gut, alle nicken und stimmen zu. Gesagt, getan? Schön wär's!



Egal ob es um Downsizing geht, alternative Antriebe oder die Einführung von Mobilitätsbudgets. Wir hören immer wieder, wie schwierig die erfolgreiche Umsetzung ist, obwohl im ersten Moment gar keine Widerstände da waren. Wenn es um den Wandel im Mobilitätsverhalten geht, zum Beispiel wie Menschen dazu ermutigt werden könnten, umweltfreundlichere Verkehrsmittel wie das Fahrrad oder den öffentlichen Nahverkehr statt des Autos zu nutzen, denke ich an Bequemlichkeit, Gewohnheit oder sogar Ängste, die den Wechsel zu nachhaltigeren Alternativen verhindern. Dazu kommen psychologische Phänomene wie kognitive Dissonanz, Verlustängste oder das Festhalten an Routinen.

Aber trotzdem: Wenn doch alles so klar ist, die Daten und Fakten auf dem Tisch liegen, die Möglichkeiten vorhanden sind zu elektrifizieren oder neue Mobilitätskonzepte einzuführen – warum ist es dann doch so schwierig? Einfache Antwort: Die Menschen sind noch lange nicht bereit. Der Verhaltensforscher Konrad Lorenz und sein berühmtes Zitat aus den 70er-Jahren des letzten Jahrhunderts bringt es auf den Punkt: „Gedacht heißt nicht immer gesagt, gesagt heißt nicht immer richtig gehört, gehört heißt nicht immer richtig verstanden, verstanden heißt nicht immer einverstanden, einverstanden heißt nicht immer angewendet, angewendet heißt noch lange nicht beibehalten.“ Lorenz zeigt, dass Verhaltensänderungen ein mehrstufiger Prozess sind, bei dem viele Hindernisse zwischen der Einsicht und der dauerhaften Umsetzung stehen. Es verdeutlicht die Kluft zwischen Wissen, Wollen und Handeln – und wie schwierig es ist, diese Kluft zu überwinden.

Der Mensch ist ein Gewohnheitstier

Ein Blick auf unsere Gewohnheiten macht es deutlich. Versuchen Sie mal, Ihre Jacke morgens nicht wie gewohnt beispielsweise mit der linken, sondern mit der rechten Hand zuerst anzuziehen. Es fühlt sich seltsam an und Sie brauchen mindestens sechs Wochen Training, damit das wie von selbst klappt. Und wenn es schnell gehen muss, fallen Sie dennoch in die gewohnte Vorgehensweise zurück. Nur durch Anstrengung und den Abbau von Hindernissen kann das Verhalten geän-

dert werden. Die Synapsen sind entsprechend gelegt. Das eigene Verhalten zu ändern ist wie einen Fluss umzuleiten, der seit Jahren denselben Lauf hat. Die Strömung folgt den vertrauten Wegen, sie hat die Ufer fest in den Boden gegraben, und jeder Versuch, den Fluss in eine neue Richtung zu lenken, trifft auf Widerstand. Anfangs sickert nur ein kleines Rinnsal in die neue Richtung, doch der alte Lauf bleibt dominant. Nur durch stetige, geduldige Anstrengung, kleine Umleitungen und den Abbau von Hindernissen kann man nach und nach den gesamten Strom umlenken. Aber selbst dann wird der alte Flusslauf noch lange als sichtbare Narbe in der Landschaft bleiben.

Gewohnheiten sind eben tief in uns verwurzelt. Neue Verhaltensmuster müssen erst langsam aufgebaut werden, was anfangs nur in kleinen Schritten gelingt. Geduld und stetige Bemühung sind erforderlich, um den alten Weg schließlich zu überwinden.

Ein Beispiel ist der gewünschte Umstieg auf Elektrofahrzeuge in Fuhrparks. Das bringt einige Herausforderungen mit sich. Wenn der Mobilitätsbedarf gecheckt, Kostenvergleiche gemacht und letztlich mit einem Fahrer:innen-Profilung die Auswirkungen auf den ökologischen Fußabdruck klar sind, hat man meist noch vergessen, an die zu denken, die es dann „leben“ müssen: die Mitarbeitenden. Wenn die Mitarbeitenden nicht zu einer neuen Mobilität bereit sind, wird die Elektrifizierung nur schwer gelingen.

So, genug gejammert. Wie können wir trotzdem weiterkommen? Es bringt nichts, wenn die Konzepte stimmen, die Mitarbeitenden aber nicht eingebunden wurden. Jede von Gesellschaft und Unternehmen gewünschte Veränderung steht und fällt mit den Menschen.

Ein paar Tipps zum Feierabend

Teile und herrsche. Nutzen Sie die übergeordnete Sichtweise des Mobilitätsmanagements, um zu entscheiden, wie sich die optimale, betriebliche Mobilität gestalten muss. Aus einer grundsätzlichen Strategie werden dann die entsprechenden Teilziele sowohl für das Travelmanagement als auch für das Fuhrparkmanagement abgeleitet. Daraus folgen beispielsweise Planungsprämissen für den Fuhrpark, die sowohl Anzahl der benötigten Fahrzeuge als auch verschiedene Bereitstellungsszenarien (Poolfahrzeuge, Carsharing, Miete etc.) bedingen. Erst wenn Klarheit über die Ziele besteht, können bedarfsgerechte Konzepte in beiden Bereichen erarbeitet und umgesetzt werden.

Komplexe Themen kann man in den Griff bekommen. Nutzen Sie aus, dass bei vielen Problemen der Lösungsaufwand sinkt, wenn man das Problem in kleinere Teilprobleme zerlegt. Dennoch können Veränderungen im Mobilitätsverhalten nur funktionieren, wenn die verantwortlich handelnden Mitarbeitenden eines Unternehmens diese wirklich wollen. Bereiten Sie Ihre Mitarbeitenden schon heute auf die Zukunft vor. Alles Fremde,

AUTOR

AXEL SCHÄFER

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



Unbekannte wird erst mal abgelehnt. Das ist genetisch in den Menschen einprogrammiert.

Machen Sie klar, dass persönliche Daten geschützt sind, dass es um eine Vereinfachung und Verbesserung geht. Es gibt einige innovative, individuell anpassbare und faszinierende Möglichkeiten für die Unternehmen, die auch die Mitarbeitenden begeistern werden.

Akzeptanz schaffen und Vorbild sein

Der Verband weiß von vielen seiner Mitglieder, dass die Elektromobilität in den Fuhrparks bereits eine große Rolle spielt. Auch wenn Elektrofahrzeuge noch nicht überall durchgängig eingeführt wurden, hat zumindest jeder von der Elektrifizierung gehört oder sich (hoffentlich) damit auseinandergesetzt. Viele Fuhrpark- und Mobilitätsverantwortliche können Elektromobilität anbieten und die Mitarbeitenden zeigen Interesse, dennoch wollen sie ein Fahrzeug „wie bisher“. Das bedeutet, sie wollen nicht auf ihren bisherigen Standard verzichten, denn damit wird eine Einschränkung des Komforts empfunden. Hieran zeigt sich, dass eine erfolgreiche Elektrifizierung des Fuhrparks auch in den Köpfen der Mitarbeitenden entsteht.

Damit die Umstellung auf einen nachhaltigen Fuhrpark gelingen kann, ist von Anfang an eine offene Kommunikation gegenüber den Mitarbeitenden notwendig. Nur wenn Akzeptanz geschaffen wird, ist der Einsatz von Elektrofahrzeugen reibungslos möglich.

Mobilitätskonzept erlebbar machen

Wie können wir also die Menschen motivieren, sich auf Neues einzulassen und aus dem „Haben wir schon immer so gemacht“ herauszukommen? Sicher nicht durch reine Appelle. Lassen Sie die Kolleginnen und Kollegen die Fahrzeuge testen. Im Pool oder im Abo könnten die Stromer genutzt werden – die meisten sind beeindruckt und viele Zweifel werden beseitigt. Denn wenn wir begeistern können, dann werden Unternehmen noch stärker ihre Leuchtturmfunktion einnehmen. Diesen Hebel vergessen leider auch politische Entscheider ganz gerne und bremsen seit September des letzten Jahres die Elektrifizierung durch den Wegfall der Förderungen für Unternehmen. Da die Politik ihren eingeschlagenen Weg scheinbar nicht ändert, liegt es an den Unternehmen, Akzeptanz bei den Mitarbeitenden zu schaffen und die Elektrifizierung voranzutreiben.

All dies zeigt, wie hochkomplex die Aufgabe eines Mobilitätsmanagers in Zukunft sein wird – und welche große Verantwortung er trägt. Er muss psychologisch geschickt vorgehen, interdisziplinär denken, muss divergierende Interessenslagen erkennen und ebenso schnell wie klug darauf reagieren. Und er muss nicht nur Gesamtkonzepte entwickeln, die Probleme und Zielkonflikte lösen, sondern mit viel Einfühlungsvermögen auch noch dafür werben, damit die Lösungen auch realisiert werden. Das ist sicherlich kein einfaches Unterfangen, jedoch eine hoch spannende und wichtige Aufgabenstellung. Dafür braucht es aufgeweckte Frauen und Männer mit Vision und Kreativität.

Unternehmen müssen auf lange Sicht ein Mobilitätskonzept ermöglichen, das für Mitarbeitende attraktiv ist und das eine Vielfältigkeit hat, mit der eine hohe Nachhaltigkeit erreicht werden kann. Dafür ein Bewusstsein zu schaffen, sehen wir auch als Aufgabe des Verbandes, auf das betriebliche Mobilitätsmanagement als Ganzes aufmerksam zu machen und Unternehmen bei der Umstrukturierung mit Know-how und dem richtigen Netzwerk zu unterstützen. Sprechen Sie uns gerne an. Von Mensch zu Mensch.



Auf der Nationalen Konferenz für betriebliche Mobilität am 19. und 20. November können sich Teilnehmende über das Thema des Autors, über Mobilitätsbudgets, Elektromobilität und weitere aktuelle und relevante Themen für Fuhrpark- und Mobilitätsverantwortliche informieren.

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

Elektrisch und effizient:

So gelingt die Transformation der Nutzfahrzeugflotte

Die diesjährige IAA Transportation rückt die Themen Infrastruktur und Ladeinfrastruktur für Transporter und Nutzfahrzeuge in den Vordergrund. Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf elektrisch betriebenen leichten Nutzfahrzeugen (eLCV). Obwohl diese Fahrzeuge das Potenzial haben, den Transportsektor deutlich umweltfreundlicher zu gestalten, sind sie auf deutschen Straßen noch immer eine Seltenheit. Das zeigen auch die Ergebnisse des diesjährigen Arval Mobility Observatory Mobilitäts- und Fuhrparkbarometers. Laut der aktuellen Umfrage unter Flotten- und Mobilitätsentscheidern setzen derzeit nur 16 Prozent von ihnen bereits auf elektrifizierte leichte Nutzfahrzeuge.



Die Gründe für die zögerliche Umstellung sind vielfältig und reichen von Bedenken hinsichtlich der Reichweite und der Ladeinfrastruktur bis hin zu hohen Anschaffungskosten. Die Elektrifizierung von Nutzfahrzeugen kann sich jedoch lohnen, denn der kontinuierliche Ausbau der Ladeinfrastruktur und die Verbesserung der Batterietechnologie haben die Voraussetzungen für den Einsatz von eLCV deutlich verbessert. Aber auf welche Faktoren kommt es auf dem Weg zur elektrischen Nutzfahrzeugflotte an?

1. Datenbasierte Analyse und Planung

Nur mit einer gründlichen Analyse der bestehenden Fahrprofile und Einsatzmuster kann die Integration von elektrifizierten Nutzfahrzeugen in den Fuhrpark erfolgreich gelingen. Die Flottengröße spielt eine entscheidende Rolle. Es muss klar definiert werden, wie viele Nutzfahrzeuge die Flotte umfasst und welche Fahrzeugtypen im Unternehmen benötigt werden. Ebenso müssen die spezifischen Fahrprofile und Einsatzzwecke berücksichtigt werden – sei es für kurze Stadtfahrten, lange Überlandfahrten oder gemischte Routen.

Eine entsprechende Flottenmanagementsoftware liefert wertvolle Informationen über Fahrtrouten, zurückgelegte Strecken, Geschwindigkeiten, Verbräuche und Betriebsstunden – und zwar auf Basis von Daten aus Telematiksystemen. Diese Daten zeigen, wo Unternehmen ihre Fahrzeuge und Routen optimieren können, um die Flotte effizienter zu nutzen und so die Weichen für eine erfolgreiche Elektrifizierung des Fuhrparks zu stellen. Zudem liefern die erfassten Daten Antworten auf die folgenden Fragen: Wie viele eLCVs

werden gebraucht? Wie viel Strom muss für das Laden zur Verfügung stehen und wie viele Ladestationen werden benötigt?

2. Ladeinfrastruktur und Investitionen

Die begrenzte Anzahl öffentlicher Ladepunkte und fehlende Lademöglichkeiten für Mitarbeitende zu Hause oder im Betrieb haben bislang den Umstieg auf elektrische Nutzfahrzeuge erschwert. Das ändert sich nun: In den letzten Monaten hat sich das Angebot deutlich verbessert, insbesondere was die Flächendeckung der Ladeinfrastruktur betrifft. Dennoch müssen vor dem betrieblichen Einsatz der Fahrzeuge einige wichtige Fragen geklärt werden: Kann der Transporter den ganzen Tag lang gefahren werden, ohne nachzuladen? Ist geklärt, ob es an den angefahrenen Orten Lademöglichkeiten für Elektrofahrzeuge gibt? Ist sichergestellt, dass im eigenen Unternehmen ausreichend Lademöglichkeiten vorhanden sind?

Das Arval Mobility Observatory Mobilitäts- und Fuhrparkbarometer zeigt: Unternehmen beschäftigen sich bereits intensiv mit der Thematik. Ein Drittel der Befragten gibt an, in den nächsten zwölf Monaten in Ladestationen auf dem Firmengelände zu investieren. 22 Prozent subventionieren derzeit bereits die Kosten für die Installation von Ladestationen bei den Mitarbeitenden zu Hause.

Klar ist auch: Das Aufladen von E-Fahrzeugen erfordert sicherlich etwas mehr Vorplanung als das Tanken von Benzin- oder Dieselfahrzeugen. Doch dieser Mehraufwand wird sich langfristig auszahlen. Schließlich steigen die Kraftstoffkosten

tendenziell und durch den Umstieg auf Stromer lassen sich Kosten einsparen. Zudem trägt Elektromobilität zu einem positiven Firmenimage bei und macht das Unternehmen attraktiver – vor allem in Zeiten des akuten Fachkräftemangels ein entscheidender Pluspunkt.

3. Optimierung des Energieverbrauchs

Sobald elektrische Nutzfahrzeuge im Unternehmen eingesetzt werden, muss der Energieverbrauch kontinuierlich überwacht und bei Bedarf angepasst werden. Dies führt zu effizienteren Betriebsabläufen und erheblichen Kosteneinsparungen im Unternehmen. Ein wichtiger Baustein ist dabei der Einsatz von Lademanagementsoftware. Solche Technologien analysieren und optimieren die Ladezeiten und -muster, minimieren den Energieverbrauch und planen automatisch alle Ladevorgänge gemäß den spezifischen Fahrzeuganforderungen. Dank dieser Daten können detaillierte Berichte über den Energieverbrauch und die damit verbundenen Kosten erstellt werden, wodurch Optimierungspotenziale leicht identifiziert werden können.

Auch das Monitoring und die Datenanalyse sind von entscheidender Bedeutung. Telematiksysteme spielen hierbei eine zentrale Rolle, da sie Daten zur Überwachung des Energieverbrauchs jedes Fahrzeugs sowie zur Analyse der Ladeeffizienz und der Nutzungsmuster integrieren. Ebenso wichtig sind die Schulung und Sensibilisierung der Mitarbeitenden. Fahrtrainings, die ein sicheres und effizientes Fahrverhalten vermitteln, fördern eine bewusstere Fahrweise und reduzieren den Energieverbrauch.

4. Innenausstattung effizient gestalten

Untersuchungen zeigen: Die Innenausstattung eines Fahrzeugs beeinflusst dessen Reichweite – unabhängig davon, ob es sich um ein Fahrzeug mit Verbrennungsmotor oder elektrischem Antrieb handelt. Die Antriebsarten verhalten sich in dieser Hinsicht ähnlich. Deshalb muss das Gewicht der Fahrzeuginrichtung so gering wie möglich gehalten werden, ohne dabei die Stabilität oder Funktionalität zu beeinträchtigen.

Neben der Innenausstattung spielen auch die Sicherheitsanforderungen im täglichen Arbeitsalltag eine entscheidende Rolle. Die Integration von Hochvoltkomponenten unter Einhaltung höchster Sicherheitsstandards ist eine zentrale Herausforderung bei der Ausstattung elektrischer leichter Nutzfahrzeuge. Speziell konzipierte Sicherheitsvorschriften sind zwingend zu beachten, um empfindliche Bauteile wie Batterieeinheiten und elektrische Antriebssysteme vor physischen Schäden und thermischen Risiken zu schützen. Eine ausreichende Belüftung ist ebenfalls erforderlich, um das Risiko von Kurzschlüssen oder anderen Defekten zu minimieren.

Die Route zur maßgeschneiderten elektrifizierten Flotte

Die Mobilität ist im Wandel: Daher sollten Unternehmen bereits jetzt in einen innovativen und damit emissionsarmen und zukunftssicheren Fuhrpark investieren, um den bestmöglichen frühen Nutzen generieren zu können. Das zeigt nicht zuletzt die Ausrichtung der diesjährigen IAA Trans-

AUTORIN

Katharina Schmidt, Head of Consulting, Energy Transition, Arval Mobility Observatory, Leitung Fuhrpark und Mitglied der Geschäftsführung bei Arval Deutschland

Katharina Schmidt ist seit über 20 Jahren in der Automobilbranche bei Arval Deutschland tätig. Als Head of Consulting, Energy Transition, Arval Mobility Observatory und Leitung Fuhrpark verantwortet sie die Bereiche Mobilitäts-Consulting, Arval Mobility Observatory sowie den Arval Dienstwagenfuhrpark. Dabei sorgt sie dafür, dass Kunden, Interessenten und Partner von Arval die passenden Denkanstöße, Informationen, belastbare Berechnungen und Analysen bei ihren individuellen Fuhrpark- und Mobilitätsthemen im Einklang mit den ökonomischen als auch umweltfreundlichen, nachhaltigen Zielen erhalten und somit die richtigen Entscheidungen für den Fuhrpark und das Unternehmen treffen können.



portation. Elektrifizierte leichte Nutzfahrzeuge sind die perfekte Lösung für die Zustellung auf der sogenannten letzten Meile. Sie sorgen dafür, dass sich Service- oder Handwerkerfahrzeuge emissionsarm im (Stadt-)Verkehr bewegen. Auch die Betriebskosten einer elektrifizierten Flotte sind attraktiv. Die Treibstoffkosten sind geringer und die Reparatur- und Wartungskosten fallen in der Regel ebenfalls niedriger aus.

Den Unternehmen muss allerdings bewusst sein, dass die Umstellung der Flotte auf Elektro-Nutzfahrzeuge nicht von heute auf morgen erfolgt.

Mit einem verlässlichen Partner an der Seite sind Unternehmen in der Poleposition, um ihren Fuhrpark zukunftsfähig aufzustellen. Mobilitätsexperten wie Leasinggesellschaften verfügen über das notwendige Know-how, um mit den permanenten technischen Entwicklungen im Bereich der Elektromobilität Schritt zu halten. Darüber hinaus entwickeln sie in enger Abstimmung mit allen Beteiligten maßgeschneiderte Konzepte, um den Fuhrpark im Rahmen der vorhandenen Möglichkeiten bestmöglich zu elektrifizieren und die Fahrzeuge auf die Straße zu bringen.

Jederzeit **100 % Mobilität sicherstellen.**
Und trotzdem dabei bis zu **30 % Kosten sparen.**

Bremsen Sie
die steigenden
Versicherungskosten
Ihrer Flotte aus.

Garantierte Kostensenkung
durch die vollintegrierte
Schadenlösung.



Entdecken Sie
die Vorteile von
AFC Prime

autofleetcontrol.de

SCHADENMANAGEMENT
RISIKOMANAGEMENT
FLOTTENVERSICHERUNG

AFC PRIME

Geschäftsreisen sind teuer, und bei manchen Speisekarten bekommen selbst gut bezahlte Außendienstmitarbeiter Schnappatmung. Aber wenigstens beteiligt sich das Finanzamt an den Kosten für Speis und Trank.



Teure Dienstreisen

In der Einkommenssteuererklärung können Geschäftsreisende Pauschalen für Übernachtung und Verpflegung geltend machen. Allerdings sind die Finanzbeamten nicht unbegrenzt großzügig. Mehr als die länderspezifischen Höchstsätze werden nicht akzeptiert. Sobald der Arbeitgeber den Mitarbeitern diese Pauschalen als Spesen bezahlt oder sie womöglich verköstigt, ist der Fiskus raus. Prinzipiell ist es jedem Arbeitgeber freigestellt, ob und in welcher Höhe er seine Mitarbeiter auf Reisen finanziell unterstützt. In den folgenden Beispielen gehen wir davon aus, dass er sich an den offiziellen Pauschalen der Finanzbehörden orientiert.

Grundsätzlich hängt die Höhe des Verpflegungsmehraufwands immer von der Länge der Reise ab. Für Deutschland gilt:

- Eintägige Reisen unter 8 Stunden: keine Werbekosten/Spesen
- Eintägige Reisen von 8 bis 24 Stunden: 14 Euro
- Ganztägige Reisen: 28 Euro

Beispiel: Herr Maier startet morgens um 8 Uhr, um zu einer Messe zu fahren, und kommt am übernächsten Tag um 19 Uhr wieder zu Hause an. Für An- und Abreisetag setzt er je 14 Euro und für den Messetag 28 Euro an. Eine Sonderregelung gilt für nächtliche Kurzreisen über Mitternacht hinaus. Dauert eine Liefertour von 20 Uhr bis 5 Uhr morgens, werden gegenüber dem Finanzamt die Zeiten beider Tage addiert. Bei acht und mehr Stunden gibt's 14 Euro. Bekommt Herr Maier allerdings unterwegs eine Mahlzeit gestellt, so werden die Werbungskosten beziehungsweise die vom Arbeitgeber bezahlten Spesen gekürzt.

Kürzung der Verpflegungspauschale:

- Frühstück: minus 20 Prozent beziehungsweise 5,60/2,80 Euro
- Mittag- und Abendessen: jeweils minus 40 Prozent beziehungsweise 12,20/5,60 Euro

Beispiel: Herr Maier frühstückt an beiden Tagen im Hotel. Am ersten Messetag lädt ihn ein Kunde zum Mittagessen ein, am zweiten sein Abteilungsleiter. Abends isst Herr Maier auf eigene Kosten im Restaurant. So muss er rechnen:

- Anreisetag: 14 Euro
- Erster Messetag: voller Tagessatz (28 Euro) minus Frühstück (5,60 Euro)
- Zweiter Messe- beziehungsweise Abreisetag: reduzierter Tagessatz (14 Euro) minus Frühstück (2,80 Euro) und Mittagessen (5,60 Euro)

Diffiziler wird's, wenn die Mitarbeiter von Geschäftspartnern eingeladen werden. Hier kommt es auf die Spesenregelung des Arbeitgebers an. Viele Unternehmen legen fest, dass die Mitarbeiter solche Einladungen angeben müssen. Dann werden die Tagessätze ebenfalls um die entsprechenden 40 Prozent für Mittag- oder Abendessen gekürzt. Das Finanzamt ist da kulanter. In diesem Fall können die Beschäftigten die 40 Prozent als Werbungskosten in ihrer Steuererklärung ansetzen.

Auslandsreisen

Bei Reisen ins europäische Ausland liegen die Sätze fast durchgehend höher als in Deutschland, etwa 42 Euro für Italien, 50 Euro für Österreich oder 59 Euro für Belgien. Bei eintägigen Reisen werden die Spesen des zuletzt besuchten Landes angesetzt, bei mehrtägigen Reisen gilt für den ersten Tag die Pauschale für das Land, das erreicht wird. Auch bei der Rückreise gilt der Satz des zuletzt besuchten Landes.

Beispiel: Herr Maier startet um 12 Uhr von München nach Italien und übernachtet dort. Am nächsten Tag fährt er in die Schweiz, übernachtet aber abends in Deutschland nahe der Grenze. Am dritten Tag reist er nochmals kurz in die Schweiz und kommt um 20 Uhr wieder zu Hause in München an. So muss er rechnen:

- Anreisetag: 28 Euro (reduzierter Satz Italien)
- Zweiter Tag: 64 Euro (Tagessatz Schweiz)
- Dritter Tag: 43 Euro (reduzierter Satz Schweiz)

Der Frühstückstrick

Viele Mitarbeiter denken, dass der Arbeitgeber die gesamten Kosten fürs Frühstück auf Dienstreisen übernehmen muss, genauso wie die Übernachtung. Steuerlich greifen für den morgendlichen Snack aber auch die Regeln des Verpflegungsmehraufwands. Taucht also auf der Hotelrechnung der pauschale Begriff „Übernachtung mit Frühstück“ oder „Übernachtungsarrangement“ auf, so reduziert sich durch das Frühstück der Spesen-Tagessatz um 20 Prozent. Solche Formulierungen lohnen sich insbesondere bei Hotels mit teurem Frühstücksbuffet.

Beispiel: Herr Maier übernachtet auf einer zweitägigen Kurzreise. Auf der Rechnung stehen 30 Euro fürs Frühstück. An Spesen überweist der Chef aber nur den um 20 Prozent gekürzten Verpflegungsmehraufwand, also 11,20 Euro. Auf den restlichen 18,80 Euro bleibt Herr Maier sitzen. Manche Unternehmen erstatten die tatsächlichen Kosten allerdings trotzdem als Gefälligkeit.

Hotelkosten

Auch für Übernachtungen gibt es Pauschalen. In Deutschland beträgt sie 20 Euro. Arbeitgeber zahlen entweder diese Pauschale aus oder einigen sich mit ihren Mitarbeitern auf einen höheren Betrag beziehungsweise die tatsächlichen Kosten. Allerdings sollte man vorher abklären, wie teuer ein Hotel sein darf. Oder es gleich von der Reiseabteilung buchen lassen. Selbstständige setzen keine Pauschale an. Sie verrechnen die tatsächlichen Hotelkosten als Betriebsausgaben. Entsprechend der Verpflegungspauschale liegen auch die Sätze für Übernachtungen im Ausland meist höher.

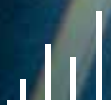
FLEET INTERFACE DATA

ADVANCE YOUR
FLEET MANAGEMENT

Volkswagen Group Info Services AG, Berliner Ring 2, 38444 Wolfsburg



HILFT BEI DER
OPTIMIERUNG
DER TCO



ERMÖGLICHT
PRÄZISE ANALYSEN
UND BERICHTE



UNTERSTÜTZT DIE
NACHHALTIGKEITS-
COMPLIANCE (CO₂)



SKALIERBARKEIT/
ANPASSUNGSFÄHIGKEIT &
EINFACHE INTEGRATION



DONGLE-FREIE
LÖSUNG

FLEET INTERFACE DATA, eine Datenlösung für Flottenbetreibende, bietet Ihnen ein markenübergreifendes Produkt mit ausgewählten Datenpunkten, das Ihnen hilft, Ihr Flottenmanagement zu optimieren und Ihren Fuhrpark strategisch weiterzuentwickeln. Darüber hinaus ermöglicht es Ihnen die Analyse und Optimierung der Total Cost of Ownership (TCO) und unterstützt Sie dabei, die Nachhaltigkeit und die Digitalisierung Ihrer Geschäftsprozesse voranzutreiben.

FID ist eine **API-LÖSUNG**, die einfach in Ihre bestehende Flottenmanagement-Software integriert werden kann. Dies macht Workarounds, wie Dongles oder andere Datenhardware für den Datenzugriff in den Fahrzeugen, überflüssig.

FLEET INTERFACE DATA enthält Daten von sechs Marken. Jetzt early access mit Audi und Skoda sichern.



Nutzfahrzeuge



SKODA



SEAT



CUPRA



Audi



Weitere Informationen über **FLEET INTERFACE DATA** finden Sie auf: drivesomethinggreater.com – oder folgen Sie uns auf [LinkedIn](#).

VOLKSWAGEN
Group Info Services



Ora pro nobis: Bete für uns ...

Familie, Freunde und Bekannte meinen, ich hätte einen bisweilen schrägen Musikgeschmack. Tatsächlich höre ich mir so ziemlich alles an, was irgendwie mit Musikinstrumenten klangtechnisch „zusammengestellt“ wird. Aber auch hier gibt es Grenzen. So verbindet mich mit dem Schlager ausschließlich die optische Anziehungskraft von Helene Fischer, nicht jedoch die Musikrichtung an sich. Musicals, Opern und Operetten sind auch nicht meins. Vielleicht fehlt mir hierfür einfach der Sinn oder der hiermit gern verbundene Intellekt.

Der Grund für die Vielfalt: Ich assoziiere Musikrichtungen gerne mit verschiedenen Situationen des Alltags. Bestimmte Lieder und Musikstücke wecken Erinnerungen oder versetzen mich gefühlt in unterschiedlichste Szenen und Umgebungen. Bei Zither-Musik denke ich unweigerlich ans „Alpenpanorama“ auf 3sat und dabei an die Natur, ans Wandern. Bei Country-Musik sind es schnurgerade meilenlange Straßen, bestimmte Popsongs mit passendem Rhythmus erinnern mich an ausgedehnte Nachtfahrten auf der menschenleeren Autobahn. Läuft das schon ältere, aber noch immer fast schon faszinierende „Sadness“ von Enigma, Sie wissen schon, gregorianische Chorale gepaart mit Pop-Beats („In nomine Christi, Aaaameeeen“), dann denke ich unweigerlich an den Abgesang der deutschen Automobilindustrie!

Ja, den deutschen Automobilherstellern geht es nicht gut. Aushängeschild, eine der wichtigsten Industrien unseres Landes. Wo immer man auf der Welt über Deutschland spricht, wird zwangsläufig das Auto zum Thema. Unsere weltbekanntesten Marken sind Synonyme für technologischen Fortschritt, höchste Qualität und unerschütterliche Robustheit. Und nun? Man kämpft mit Absatzrückgängen und stellt sogar ganze Produktionsstätten in Deutschland infrage. Selbst die über viele Jahre vereinbarten Beschäftigungsgarantien stehen auf dem Prüfstand. Hosianna!

Was ist da passiert? Tatsächlich sind es mehrere Faktoren, die zu dem geführt haben, was ich

„konstruktive Eigendestruktion“ nenne – also die systematische Selbstzerstörung, hier in einem Bereich, bei dem Erfolg und steigende Absätze bislang zur Selbstverständlichkeit zählten. Ein Faktor: die systematische Zerstörung des guten Rufs. Zunehmende Rückrufaktionen und nicht zuletzt der Dieselskandal haben sukzessive am positiven Image der Industrie in absatzstarken Ländern gerüttelt. Verwundert haben sich Käufer in aller Welt die Frage gestellt, wie das möglich sein kann. Was weiter folgte, waren die immer schlechter werdenden Ergebnisse der Zufriedenheitsbarometer à la J. D. Powers. Plötzlich landeten unsere Premiumhersteller nicht mehr auf dem Siebertreppchen. Immer mehr Kunden waren den Umfragen nach unzufrieden mit der Qualität, der Zuverlässigkeit, dem Preis-Leistungs-Verhältnis und dem Service insgesamt. Weiter ging es

bei den Ergebnissen von Vergleichstests, wo zum Beispiel in US-Fachzeitschriften wie MotorTrend japanische TypeR die bis dato unschlagbaren GTI vom Spitzenplatz verdrängt haben. Ereignisse, die leider nicht nur kurzfristig auftraten. Sakrament!

Ein weiterer, ganz wichtiger Aspekt: die Preisgestaltung. Der Automobilsektor war bis zuletzt einer der ganz wenigen Bereiche (außer vielleicht aktuell die Softwarebranche), bei denen mehrfache Preiserhöhungen pro Jahr selbstverständlich waren. Das geschah zum einen durch direkte Erhöhungen der Listenpreise und zum anderen durch regelmäßige Facelifts. Über die überbordende Entwicklung der Preise berichtete die AMS (Auto Motor Sport) in Ausgabe 17/2024 („Sind Neuwagen bald unerschwinglich?“). So hat man errechnet, dass die Neuwagenpreise seit 1995 um

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.



150 Prozent (!) gestiegen sind, während die Gehälter im gleichen Zeitraum nur um 82 Prozent anzogen. Allerdings muss man so weit nicht zurückblicken. Als Beispiel wird hier der Grundpreis eines VW Golf mit 115 PS aufgeführt. Innerhalb von fünf Jahren stieg der von 21.365 Euro auf 27.180 Euro – also 27 Prozent mehr. Gleichzeitig stieg in dieser Zeit das Durchschnittsgehalt um 17 Prozent. Krassestes Beispiel ist hier der Opel Corsa mit einer Verteuerung von geschmeidigen 50 Prozent zwischen 2019 und 2024. Halleluja!!!

Nun kann man sicher einen Teil der Verteuerung mit Modellwechsel und Ausstattungsänderungen verargumentieren. Allerdings stelle ich mir als Verbraucher dann schon die Frage, warum ich stupide Assistenzsysteme wie Fernlichtassistent, Regensensor oder Lichtautomatik gerade für einen Kleinwagen akzeptieren muss, zumal diese oftmals nicht funktionieren. Die Lichtautomatik versagt regelmäßig bei Nebel und Regen. Achten Sie mal darauf, wie viele diesem Assistenten vertrauen und im Blindflug unterwegs sind. Warum muss ein Kleinwagen immer größer und schwerer werden? Will ich ein größeres Auto, dann greife ich eigentlich zur nächsthöheren Klasse. Offenbar habe ich das Prinzip wohl irgendwie falsch verstanden.

Ein weiterer Faktor: verfehlte Modellpolitik. Preiswerte Automobile werden aus dem Programm gestrichen. So gibt es beispielsweise bei Ford den Fiesta (schnüff, mein erstes Auto!), den Focus (früher Escort, hatte ich auch) und auch den Sierra-Nachfolger Mondeo nicht mehr im Programm. Kleinstes Auto dort ist heute der Puma mit einem Startpreis von noch 27.400 Euro brutto, wobei der Nachfolger schon aufgeführt ist und – wen wundert's – dann erst bei 28.900 Euro brutto startet. Ein klassisches Beispiel für eine Preiserhöhung durch Modellwechsel (in diesem Fall knapp 5,5 Prozent mehr). Wie viele andere Hersteller setzt man hier auf SUV, die zwangsläufig größer und schwerer werden und zwangsläufig mehr kosten. Kaum noch ein Hersteller, der klassische Limousinen verkauft, weil angeblich kein Bedarf besteht. O. k., Deutschland war im Prinzip schon immer Kombi-Land, doch auch diese Fahrzeugspezies verschwindet heimlich, still und leise. Was aber ist mit Kleinwagen? Kein Bedarf? Zu wenig Gewinn? Warum bieten dann japanische und koreanische Hersteller unverändert ihre Aygos, Swifts und i10s an? Und wenn für

günstige Fahrzeuge kein Bedarf besteht, warum ist eine Marke wie Dacia dann so erfolgreich? Ich sage nur: Audi homunculum: Höre auf den kleinen Mann!

Und schließlich: Man hat aufs richtige Pferd falsch gesetzt. Wie bitte? Bevor mir nun völlige geistige Umnebelung unterstellt wird, will ich auch dies näher erläutern. Es geht um die Elektromobilität. Mit Wahnsinnseifer wurden hier überdimensionale Schwergewichte auf den Markt gebracht, die alles Bisherige in den Schatten stellen. Hinzu kommen ausufernde Leistungsdaten, die früher ausschließlich echten Sportwagen vorbehalten waren. Man hatte und hat den Eindruck, dass die Hersteller sich gerade hier stets überbieten wollen. 400, 500, 600 oder mehr PS? Lächerlich, mehr geht immer. Von null auf hundert in unter vier Sekunden? Problemlos. Abgesehen davon, dass diese Leistungsexplosionen im krassen Gegensatz zu den immer voller werdenden Straßen stehen und viele mit den immensen Beschleunigungen schlichtweg überfordert sind, sind diese Schwergewichte mit ihren Praxisverbräuchen von jenseits der 30 kWh pro 100 km mit der Grundidee der Nachhaltigkeit nicht wirklich vereinbar. Dass diese Produkte nicht zum Nulltarif erhältlich sind, wird spätestens beim Blick in die aktuellen Preislisten klar. Gut. Es gab ja noch Vater Staat, der mit großzügigen Zuschüssen die Preise künstlich gedrückt hat (und wieder: Halleluuuuujaaa!). Blöd nur, dass die Regierung dann quasi über Nacht den Geldhahn zudrehen musste. Kruzifix! Das war so nicht vorhersehbar. Allerdings musste eigentlich klar gewesen sein, dass diese Art der Subvention nicht für die Ewigkeit vorgesehen war. Ui! Welche Überraschung.

Und dann bricht plötzlich und gaaanz unvermittelt der Absatz ein. Schlimmer noch: Die Konkurrenz aus China liefert in Segmente, die von den heimischen Herstellern preislich nicht mehr bedient werden. Günstige E-Autos, die zwar vom Namen her teilweise ulkig klingen mögen, die aber die neue Welt der E-Mobilität Käufern ermöglichen, die sich die großen schweren Brummer nicht leisten können. Ich hatte mir übrigens kürzlich einen Hybrid aus chinesischer Produktion näher angesehen. Vom Format leicht größer als Deutschlands langjähriger Bestseller, knapp 200 PS (eigentlich wieder zu viel des vermeintlich Guten), Testverbrauch auf meiner Proberunde knapp 4,4 Liter, bestens ausgestattet, sauber

verarbeitet, umfangreiche Garantie und dann für knapp 20.000 Euro brutto inklusive Märchensteuer. Sapperlot!!! Leider wird diese Möglichkeit nicht mehr lange bestehen, weil die EU mit den Strafzöllen diesem Treiben ein Ende bereitet.

Damit sind wir beim nächsten Faktor: der Politik. Mit immer weiter steigenden Abgaben und neuen Vorgaben zu Ausstattungsmerkmalen unter dem Deckmantel der Nachhaltigkeit trägt man auch aus dieser Ecke dazu bei, dass Mobilität immer teurer wird. Auf der Strecke bleibt hier der potenzielle Neukunde, der eigentlich seinen Beitrag zur umweltfreundlichen Mobilität leisten möchte, wegen der horrenden Neupreise allerdings dann wohl doch den Alten weiterfahren muss. O. k., ist am Ende ja auch eine Form der Nachhaltigkeit, aber sicher war das so nicht geplant.

Ach ja: Ganz nebenbei hat man die Entwicklung der Verbrenner vernachlässigt, statt diese quasi als Übergangslösung weiter zu verfeinern (das technisch Machbare ist hier noch längst nicht ausgeschöpft), und tatsächlich sogar schon das Ende verkündet, um nun teilweise wieder die genannten Fristen hierfür zu revidieren. Hat man das Problem verstanden? Nun, eine Aussage lässt mich ernsthaft daran zweifeln: „Wir haben nicht die falschen Modelle, wir verkaufen nur nicht genug.“ Eigentlich ein krasser Widerspruch in sich. Meine Meinung: Unsere Automobilhersteller haben sich zu lange auf ihren Lorbeeren ausgeruht. Viele Automodelle sind designtechnisch zum langweiligen Einheitsbrei geworden. Man verkauft geklaute Ideen als eigene Entwicklungen (dynamischer Blinker vom Ford Mustang der 60er, automatisches Einschalten des Abblendlichts bei eingeschaltetem Scheibenwischer: ebenfalls schon lange bei US-Fahrzeugen Standard) und möchte nur noch Premium. Größe, Preis und Leistung sind zum Teil völlig abgehoben und für die Masse nicht bezahlbar, was Zulassungsstatistiken klar belegen: Neuzulassungen sind mehrheitlich gewerblich. Nun versucht man mit der Erhöhung der Rabatte wieder mehr Kunden zum Kauf zu bewegen. Abgesehen davon, dass das dem klassischen Dienstwagennutzer nix bringt, weil er den geldwerten Vorteil unverändert auf Listenpreisbasis versteuern muss, widerspricht die Vorgehensweise dem Wunsch der Hersteller nach mehr Profit. Ob das gut gehen wird? Nun, das wird die Zeit zeigen. Falls nicht, greift sicher wieder der Titel dieses Beitrags ...

IHR FUHRPARK IN BESTEN HÄNDEN.

- ALLES AUS EINER HAND
- INDIVIDUELL & HERSTELLERUNABHÄNGIG
- KOMPETENZ & SICHERHEIT

Raiffeisen-IMPULS Fuhrparkmanagement GmbH & Co. KG
 Johann-Sebastian-Bach-Str. 36, 85591 Vaterstetten
 T +49 8106 99 735-18 777
 E info@ril-fuhrpark.de

ril-fuhrpark.de



Raiffeisen
IMPULS Leasing



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.

DARF MAN EIGENTLICH VOR BLITZERN WARNEN UND WENN JA, WIE?

Das Thema Blitzerwarner wurde an dieser Stelle schon einmal behandelt. Allerdings aus Sicht des Autofahrers, der sich über die Standorte von Blitzern mit Apps oder speziellen Geräten informiert. Hier soll es jetzt aber um die andere Seite gehen, nämlich um die, die aktiv vor Blitzern, und zwar speziell mobilen, warnen.

Wenn man selbst als Autofahrer, Radfahrer, Fußgänger oder auch nur Anwohner einen mobilen Blitzer, meist Fahrzeuge am Fahrbahnrand mit abgedunkelten Scheiben oder die eckigen (leicht erkennbaren) Blitzer-Anhänger sieht, so kann man natürlich über Telefon oder WhatsApp (oder sonst wie) seine Bekannten, Nachbarn, Arbeitskollegen oder wen auch immer darüber zeitnah informieren.

Was aber ist mit darüber hinaus gehenden Aktionen, die an die Allgemeinheit und einem eigentlich unbekannte Personen gehen? Im Prinzip sagt ja die Polizei, durch Warnungen würde die Verkehrssicherheit gefährdet, da dadurch der Lerneffekt von „Rasern“ durch nicht ausgesprochene Strafen ausgesetzt würde. In der Tat könnte die Polizei sich dann eine solche Aktion schenken, da keine Wirkung erzielt würde.

Sich bei einem Stopp die Informationen, auch

über Apps, zu besorgen, ist nicht verboten. Aber das Aufschreiben und ans Armaturenbrett kleben zum Zwecke des Merkens während der Fahrt ist aber schon rechtliche Grauzone. Das würde dann ebenso auf mögliche Anrufe oder sonstige Meldungen anzuwenden sein. Da hat man wieder diese schöne Ungewissheit nach Lektüre der StVO, die am Ende vor Gericht Auslegungssache ist.

Was wiederum keine Auslegungssache ist, ist das so beliebte Warnen mit der Lichthupe. Denn diese darf nach § 16 (Warnzeichen) der StVO nur bei Gefährdung für sich selbst oder andere oder vor einem Überholvorgang außerhalb geschlossener Ortschaften benutzt werden. Das ist wiederum auch nicht die ganze Wahrheit, denn es ist auch erlaubt, auf der Autobahn seiner Überholabsicht Nachdruck zu verleihen, wenn der Vorausfahrende diese trotz eingeschaltetem Blinker links nicht wahrnimmt. Aber Vorsicht: Zu dichtes Auffahren kann als Tatbestand der Nötigung ausgelegt werden. Ebenso dürfen die Lichtsignale nur in kurzen Stößen und nur wenige Sekunden lang erfolgen. Aber aus keinem der erlaubten Anwendungsfälle der Lichthupe lässt sich der Einsatz bei Blitzern ableiten. Übrigens gilt dasselbe für Schallzeichen, oder einfacher: die Hupe.

Hat man dies alles berücksichtigt, bleibt trotz-



dem ein weiter Raum für viel Fantasie, den die StVO nicht ausfüllt. Denn man kann beispielsweise mit Handzeichen, ob aus dem Auto oder als Radfahrer, Fußgänger oder Anwohner, winken. Aus dem Auto heraus könnte man höchstens das Problem der beiden Hände am Steuer anführen, aber das ist ein Thema für sich. Aber man kann auch einfach ein Schild aufstellen, beispielsweise im Vorgarten, das ist nicht verboten.

Eine drastischere Methode ist die, direkt vor dem Blitzgerät zu parken, was auch aufgrund der schwer zu erkennenden Einsatzfahrzeuge unbewusst passieren kann (falls es nicht gerade mal blitzt). Aber das ist kein Problem, solange das Parken an dieser Stelle nicht verboten ist.

WANN IST MAN EIGENTLICH FAHRUNTAUGLICH?

Das ist eine sehr interessante Frage, die sich viele bestimmt schon mal gestellt haben. Dabei geht es aber nicht nur um den Konsum von Alkohol, sondern um die allgemeinere Fitness zum Fahren. Doch zuerst zur alkoholbedingten Beeinträchtigung der Fahrtüchtigkeit. Wie so häufig muss man auch erst mal genauer differenzieren. Denn es gibt einen Unterschied zwischen der relativen und absoluten Fahruntauglichkeit. Die Wissenschaft hilft hier mit vielen Untersuchungen und liefert einen Grenzwert von 1,0 Promille. Aufgrund geringfügiger Fehlermöglichkeiten bei der Messung

hat man früher einen (Sicherheits-)Zuschlag von 0,2 und heute 0,1 Promille angesetzt. Bleiben also die bekannten 1,1 Promille stehen. Bei Radfahrern liegt der Grenzwert nach wie vor bei 1,5 Promille (gute Fahrt!), mit Zuschlag sogar bei 1,6 Promille. Für Fußgänger gibt es übrigens keinen Grenzwert.

Die relative Fahruntauglichkeit beginnt schon ab 0,3 Promille, auch wenn die absolute noch nicht erreicht ist. Dabei sind dann auf jeden Fall weitere Anzeichen wie Schlangenlinienfahren, lallende Aussprache, Herumtorkeln oder auch kritisches Verhalten gegenüber Polizeibeamten zu berücksichtigen. Interessant wird die Fragestellung bei dem Konsum von Drogen. Diese werden kurzfristig eher im Blut, beim Abbau mittelfristig (Tage bis Wochen) eher im Urin nachgewiesen. Ein Sonderfall ist die Erlaubnis zur Teilnahme am Verkehr mit Betäubungsmitteln (vom Bundesinstitut für Arzneimittel und Medikamente). Liegt diese nicht vor, ist sowieso mit Einschränkungen der Fahrtauglichkeit (Konzentrations- und Reaktionsfähigkeit) zu rechnen. Mit Alkohol zusammen gibt das dann eine kritische Gemengelage. Zudem ist ein Konflikt mit dem Betäubungsmittelgesetz (BtMG) zu befürchten. Neu zu bewerten ist der Besitz und der Konsum von Cannabis

auf der Grundlage des neuen Cannabisgesetzes (CanG). Klar ist, dass man eigentlich unter der Wirkung von Cannabis kein Fahrzeug führen kann (und darf). Aber auch dort tun sich wieder Freiräume auf, da die Sache mit der Wirkung auch in diesem Fall mit Grenzwerten geregelt wird. Genau hier wurde erst kürzlich (22.08.2024) nachgeregelt, von 1 Nanogramm Tetrahydrocannabinol (THC) auf 3,5. Also deutlich nach oben in Bezug auf den hauptsächlich berauschenden Stoffanteil THC. Die Erfahrung in der Zukunft wird zeigen, wozu das führt. Es gibt aber noch weitere Situationen, in denen man das Fahrzeug aufgrund zu geringer Tauglichkeit stehen lassen muss. So kann ein Arzt ein ärztliches Fahrverbot aussprechen. Allerdings ist ein Fahrverbot vom Arzt rechtlich nicht verbindlich. Trotzdem ist bei einem selbst verschuldeten Unfall damit zu rechnen, dass die Versicherung keinen Schutz gewährt. Schwierig ist die Frage auch bei altersbedingter „eingeschränkter“ Fahrtauglichkeit. Da muss dann konkret nachgewiesen werden, dass das Führen eines Fahrzeugs eine Gefahr darstellt. Das kann ein selbst verschuldeter Unfall sein oder sonstiges auffälliges Verhalten. Es bleibt aber abschließend festzuhalten: Jeder Verkehrsteilnehmer ist für seine Fahrsicherheit selbstverantwortlich.



Neuerdings darf man sogar nach Mariuhana-Genuss Auto fahren

Entscheiden Sie sich für mehr



Der neue ID.7 Tourer* zeigt sich mit zahlreichen Premiumstandards – und steht damit für überzeugende Elektromobilität: Der erste vollelektrische Kombi von Volkswagen bietet Ihnen viel Platz fürs Reisegepäck, hohen Komfort auf jeder Geschäftsreise und eine Reichweite für nahezu jede Non-Stop-Fahrt. Fragen Sie Ihren Volkswagen Partner, er berät Sie gern.



Der neue ID.7 Tourer* für Großkunden

*Energieverbrauch kombiniert: 16,6–14,0 kWh/100 km; CO₂-Emissionen kombiniert: 0 g/km; CO₂-Klasse: A. Angaben zu Verbrauch, CO₂-Emissionen und CO₂-Klassen bei Spannbreiten in Abhängigkeit von den gewählten Ausstattungen des Fahrzeugs. Fahrzeugabbildung zeigt Sonderausstattung.

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



Worst Case: Fahrtenbuchauflage für den ganzen Fuhrpark

Wie Sand im Getriebe ist die Fahrtenbuchauflage für den gesamten Fuhrpark ein absolutes Worst-Case-Szenario. In einer aktuellen Entscheidung hat sich der Bayerische Verwaltungsgerichtshof mit einem derartigen Fall auseinandergesetzt und eine entsprechende Fahrtenbuchauflage nach einer Unfallflucht verhängt.

Fahrtenbuchauflage bei Firmenfahrzeugen

Nach § 31a Abs. 1 Satz 1 StVZO kann die nach Landesrecht zuständige Behörde gegenüber einem Fahrzeughalter für ein oder mehrere auf ihn zugelassene oder künftig zuzulassende Fahrzeuge die Führung eines Fahrtenbuchs anordnen, wenn die Feststellung eines Fahrzeugführers nach einer Zuwiderhandlung gegen Verkehrsvorschriften nicht möglich war. Die Feststellung des Fahrzeugführers ist in diesem Sinne nicht möglich, wenn die Behörde nach den Umständen des Einzelfalls nicht in der Lage war, den Täter zu ermitteln, obwohl sie alle angemessenen Maßnahmen ergriffen hat.

Grundsätzlich muss der Halter möglichst umgehend – im Regelfall innerhalb von zwei Wochen – von dem Verkehrsverstoß benachrichtigt werden, damit er die Frage, wer zur Tatzeit sein Fahrzeug

geführt hat, noch zuverlässig beantworten und der Täter entsprechende Entlastungsgründe vorbringen kann. Jedoch gilt die Zwei-Wochen-Frist nicht bei Verkehrsverstößen, die mit einem Firmenfahrzeug eines Kaufmanns im geschäftlichen Zusammenhang begangen worden sind.

Google & Co. als „Petze“ bei der Fahrerfeststellung

Dazu nimmt das Berliner Verwaltungsgericht (Urteil vom 26.06.2024, Az. 37 K 11/23) beispielsweise an, dass die Behörde verpflichtet sei, zu versuchen, aufgrund eines brauchbaren Frontfotos und der Halterangaben im Abgleich mit Fotos aus einer Google-Bildsuche den Fahrzeugführer zu ermitteln. Da dies leicht zu ermitteln sei, liege keine Unmöglichkeit der Feststellung des Fahrzeugführers im Sinne des § 31a StVZO vor. In dem entschiedenen Fall wäre angesichts des Fahrzeugtyps und der Haltereigenschaft als juristische Person

des Zivilrechts sowie des guten Frontfotos eine Google-Recherche zu erwarten gewesen. Dem erkennenden Einzelrichter sei es nämlich ohne großen Aufwand, insbesondere ohne Anlegung gesonderter Accounts in sozialen Netzwerken wie Facebook, Twitter oder Xing, möglich gewesen, den Geschäftsführer der Halterin als Fahrzeugführer zu identifizieren. Es ist schlechterdings nicht vermittelbar, dass die Polizei bei Ermittlung von Personen nicht diese naheliegende Erkenntnisquelle nutze, zumal die Verwertbarkeit der Information als allgemein zugängliche Quelle, deren Inhalte regelmäßig konform zur Datenschutz-Grundverordnung verfügbar sind, unproblematisch sei. Im vorliegenden Fall konnte schon allein anhand des Firmennamens und des Namens des Geschäftsführers über die Google-Bildsuche der Fahrer identifiziert werden. So wurden beim ersten Zugriff ein Foto aus dem Xing-Konto des Besagten bereits in der Google-Trefferliste sowie Bilder der Website des Unternehmens eingebildet, aus denen sich diese Erkenntnis ergab. Soweit sich der Behördenvertreter in der mündlichen Verhandlung in der Weise einließ, dass es gerade bei Firmenfahrzeugen und angesichts der fehlenden Bereitschaft der Halterin an der Aufklärung mitzuwirken, uferlos sei, weitere Recherchen anzustellen, gehe dies daher fehl. Gerade, weil diese Recherche nach dem Stand der Technik

so gut wie keinen Aufwand und keine besonderen Kenntnisse erfordere und vorliegend aufgrund des Fahrzeugtyps Audi quattro insbesondere der Geschäftsführer als Fahrer in Betracht zu ziehen war, drängte sich diese Aufklärungsmaßnahme sogar auf.

Halterverantwortlichkeiten bei der Täterfeststellung

Geht es um Verkehrsverstöße, die mit dem Fahrzeug eines Kaufmannes im Sinne des Handelsrechts begangen worden sind, trifft die Geschäftsleitung eine erhöhte Mitwirkungspflicht, da es insbesondere sachgerechtem kaufmännischem Verhalten entspricht, auch die Geschäftsfahrten längerfristig zu dokumentieren. Es fällt hierbei in die Sphäre der Geschäftsleitung, organisatorische Vorkehrungen dafür zu treffen, dass im Falle einer Verkehrszuwerdung ohne Rücksicht auf die Erinnerung Einzelner festgestellt werden kann, welche Person zu einem bestimmten Zeitpunkt ein bestimmtes Geschäftsfahrzeug benutzt hat. Die Geschäftsleitung muss zumindest in der Lage sein, der Behörde die Firmenangehörigen zu nennen, denen das betreffende Fahrzeug zugerechnet werden kann.

Dabei bleibt der Fahrzeughalter im Zusammenhang mit der Nutzung von Geschäftsfahrzeugen unabhängig von vertraglichen Vereinbarungen im Innenverhältnis nach außen gegenüber anderen Verkehrsteilnehmern und den Behörden verantwortlich, sodass er sich auch das Verhalten eines Mitarbeiters zurechnen lassen muss. Daher macht es keinen Unterschied, ob der Halter auf eine Anhörung nicht reagiert oder keine Angaben zur Sache macht. Die Anordnung einer Fahrtenbuchauflage setzt vor allem nicht voraus, dass der Halter seine Mitwirkungsobliegenheiten schuldhaft nicht erfüllt hat oder die Unmöglichkeit der Feststellung des Fahrzeugführers sonst zu vertreten hat. Dabei muss sich der Halter bei der Nutzung eines Dienstwagens die Nichtmitwirkung seines Mitarbeiters zurechnen lassen.

Daher bleibt der Fahrzeughalter im Zusammenhang mit der Nutzung von Geschäftsfahrzeugen unabhängig von vertraglichen Vereinbarungen im Innenverhältnis nach außen gegenüber anderen Verkehrsteilnehmern und den Behörden verantwortlich, sodass er sich auch das Verhalten eines Mitarbeiters zurechnen lassen muss (VG Düsseldorf, Beschluss vom 26.06.2024, Az. 14 L 1352/24).

Nach Unfallflucht: Fahrtenbuchauflage für den ganzen Fuhrpark

In dem vom Bayerischen VGH entschiedenen Fall stand aufgrund einer am Tattag protokollierten Zeugenaussage mit hinreichender Gewissheit fest, dass mit dem Fahrzeug der Halterin Zuwiderhandlungen gegen Verkehrsvorschriften, insbesondere eine Straftat gemäß § 142 StGB (unerlaubtes Entfernen vom Unfallort), aber auch Ordnungswidrigkeiten begangen wurden. Das Fahrzeug scherte am Ende eines Staus von der Fahrbahn nach rechts auf den Radfahrstreifen aus und fuhr auf diesem an den wartenden Fahrzeugen vorbei. Dabei touchierte der Fahrzeugführer ein auf dem Seitenstreifen geparktes Fahrzeug und setzte seine Fahrt fort, ohne zu warten und Feststellungen zu ermöglichen.

Die Feststellung des Fahrzeugführers war hier unmöglich. Der Halter ist für sein Fahrzeug verantwortlich und daher für die Ermittlungsbehörden der erste Ansprechpartner. Die Aufforderung zur Mitwirkung an der Aufklärung begründet für ihn die Obliegenheit, daran so weit mitzuwirken, wie es ihm möglich und zumutbar ist. Beide Geschäftsführer der Halterin erklärten übereinstimmend bei Befragungen, die Mitarbeiter hätten Zugriff auf die Fahrzeugschlüssel für den gesamten Fuhrpark, die in einer unversperrten Schublade aufbewahrt würden. Es werde weder schriftlich festgehalten, wer mit dem Fahrzeug gefahren sei, noch müsse man dies einem Vorgesetzten oder Verantwortlichen mitteilen. Bei dieser Sachlage waren weitere Ermittlungsansätze nicht erfolgversprechend. Die Feststellung des Kraftfahrzeugführers war vor allem deshalb unmöglich, weil die Fahrzeughalterin ihren Obliegenheiten zur Dokumentation der Fahrzeugnutzung nicht nachgekommen ist, die ansonsten unschwer zu einem Ermittlungserfolg geführt hätten. Nach ständiger Rechtsprechung obliegt es dem kaufmännischen Halter eines Firmenfahrzeugs, Geschäftsfahrten insoweit längerfristig zu dokumentieren, dass solche Fahrten grundsätzlich ohne Rücksicht auf die Erinnerung einzelner Personen rekonstruierbar sind und der jeweilige Fahrzeugführer im Einzelfall festge-

(Fortsetzung auf Seite 52)



Smart kontrollieren statt fotografieren! – Weil wir deine Bild-daten nicht brauchen.

Unsere DRIVERSCHECK App verzichtet auf Bildaufnahmen und gewährleistet dir und deinen FahrerInnen dank unserer optischen Abtastung absolute Datensicherheit. So können deine FahrerInnen sorgenfrei, jederzeit und überall ihre Führerscheine eigenständig überprüfen.



Einzigartige Technik



Keine Bildaufnahme



Wegweisender Datenschutz

Teste die #1 beim Thema Datenschutz!

+49 221 17730710

vertrieb@drivers-check.de

www.drivers-check.de



Scannen

stellt werden kann. Unterbleiben dahin gehende Angaben, trägt der betroffene Betrieb das Risiko, dass die fehlende Feststellbarkeit des Fahrers zu seinen Lasten geht und eine Fahrtenbuchauflage erlassen wird. Wenn die Halterin, wie von beiden Geschäftsführern übereinstimmend erklärt, die Nutzung der Fahrzeuge in keiner Weise dokumentiert und ihre Mitarbeiter unbeschränkt Zugriff auf die Fahrzeugschlüssel haben, lädt dies geradezu ein, verkehrsrechtliche Vorschriften zu missachten, da eine Ahndung nicht zu befürchten ist.

Das Landratsamt hat im vorliegenden Fall nach Auffassung des Bayerischen VGH die Fahrtenbuchauflage auch zu Recht auf den gesamten Pkw-Fuhrpark der Halterin ausgedehnt und die Führung der Fahrtenbücher für jeweils 36 Monate angeordnet. Nach der Rechtsprechung ist für die Rechtmäßigkeit einer Erstreckung der Fahrtenbuchauflage auf mehrere oder sämtliche auf den Fahrzeughalter zugelassene oder künftig zuzulassende Fahrzeuge maßgeblich, ob nicht aufklärbare Verkehrsverstöße nicht nur mit dem Tatfahrzeug, sondern auch mit anderen Fahrzeugen des Halters zu erwarten sind. Dies kommt auch im Falle einer erheblichen Verkehrszuwerdung mit nur einem Fahrzeug in Betracht, wenn – wie hier – sonst aufgrund des Verhaltens des Halters und seiner Nutzungsgewohnheiten einschlägige nicht aufklärbare Zuwiderhandlungen auch mit anderen Fahrzeugen zu erwarten sind. Die Verpflichtung, die Fahrtenbücher für jeweils 36 Monate zu führen, sei daher im Ergebnis nicht zu beanstanden. Die Straftat des unerlaubten Entfernens vom Unfallort ist nach Anlage 13 Nr. 1.7 zu § 40 FeV mit drei Punkten im Fahreignungs-Bewertungssystem eingestuft und fällt damit in die höchste Bewertungskategorie. Auch bei erstmaligem Verstoß rechtfertigt dies eine Verpflichtung für einen Zeitraum von drei Jahren (Bayer. VGH, Beschluss vom 11.06.2024, Az. 11 CS 24.628).

Richtige Organisation vermeidet Fahrtenbuchauflagen

Der Sachverhalt, welcher der Entscheidung des Bayerischen VGH zugrunde lag, ist geradezu ein Lehrstück dafür, was man im Fuhrpark organisatorisch alles falsch machen kann, um gleich beim ersten Verstoß eine Fahrtenbuchauflage für den gesamten Fuhrpark zu „kassieren“.

Die zentrale Problematik betrifft hierbei die Aufbewahrung der Fahrzeugschlüssel und die Zuordnung der Fahrzeuge. In dem entschiedenen Fall hatten alle Mitarbeiter Zugriff auf die Fahrzeugschlüssel für den gesamten Fuhrpark. Die Schlüssel für sämtliche Fahrzeuge wurden in einer nicht verschlossenen Schublade aufbewahrt. Dabei gab es keinerlei Dokumentation, welcher Mitarbeiter zu welcher Zeit mit welchem Fahrzeug unterwegs ist und wer dabei die Schlüsselgewalt hatte. Eine Mitteilung der Mitarbeiter an die entsprechenden Vorgesetzten oder Fuhrparkverantwortlichen, welches Fahrzeug für welchen Zeitraum von welchem Mitarbeiter in Benutzung genommen wird, ist ebenfalls unterblieben. Daraus folgte dann konsequenterweise, dass bei dieser Sachlage die Feststellung des jeweils verantwortlichen Fahrzeugführers absolut unmöglich war, weil der Fahrzeughalter seinen Obliegenheiten zur Dokumentation der Fahrzeugnutzung nicht nach-



gekommen ist. Wohl gemerkt: Diese Unterlagen sind keine grundsätzliche Ermittlungshilfe für Behörden bei der Feststellung von verantwortlichen Fahrzeugführern im Rahmen von Verkehrsverstößen. Die entsprechende Dokumentation wird schon im ureigenen Interesse des Fahrzeughalters geführt, um Beschädigungen am eigenen Fuhrpark sowie an Fremdfahrzeugen im Fall von Verkehrsunfällen leichter feststellen zu können. Gerade bei Poolfahrzeugen, bei denen die Nutzer auch am Tage womöglich mehrfach wechseln, ist es unerlässlich, zu dokumentieren, wer wann mit welchem Fahrzeug und wohin gefahren ist. Geschieht dies nicht, kann allein dieser Umstand einer mangelnden Kontrolle der Fahrzeugüberlassung dazu führen, dass der gesamte Fuhrpark eine Fahrtenbuchauflage erhält. Dieser Fahrtenbuchauflage kann man sich in der Regel auch nicht dadurch entziehen, dass man Ersatzfahrzeuge anschafft. Denn entsprechende Auflagen erstrecken sich für den Auflagenzeitraum regelmäßig auch für Fahrzeuge, die als Ersatz für Fuhrparkfahrzeuge angeschafft werden, bei denen eine Fahrtenbuchauflage bereits verhängt worden ist. Daraus folgt zwingend: Die Fahrzeugausgabe und die Schlüsselverwaltung sind ureigene Aufgaben des Fuhrparkmanagements. Hier keine Kontrolle zu haben und auf jedwede Dokumentation zu verzichten, bedeutet zwangsläufig eine Fahrtenbuchauflage für alle Fahrzeuge im Fuhrpark.

Jeder Fuhrpark ist anders. Ob Fuhrparks nun dezentral an verschiedenen Niederlassungen in Deutschland oder sogar europaweit aufgestellt sind oder ob sich sämtliche Fuhrparkfahrzeuge an einem Standort befinden, spielt für die organisatorischen Halterverantwortlichkeiten im Fuhrpark bei der Schlüssel- und Fahrzeugverwaltung an die einzelnen Fahrzeugführer keine Rolle.

Überall muss gleichermaßen gewährleistet sein, dass zu jeder Zeit nachvollzogen werden kann, welcher Fahrzeugnutzer welchen Dienstwagen auf welcher Strecke und zu welchem Zeitpunkt in Benutzung hatte. Dies ist wohlgermerkt keine „ordnungsbehördliche“ Aufgabe im Unternehmen, sondern folgt aus den klassischen Halterpflichten im Fuhrpark. Hierbei sollte man stets selbst die Kontrolle und den Überblick behalten. Insoweit macht es Sinn, im Umgang mit Verkehrsordnungswidrigkeiten und behördlichen Anhörungen ein festes Prozedere im Unternehmen zu installieren, bei dem das Fuhrparkmanagement die „Informationsherrschaft“ über die Abläufe und die behördlich anzugebenden Angaben behält. So wäre es beispielsweise ein grober Fehler, behördliche Anhörungen einfach dem entsprechend zugeordneten Dienstwagennutzer zu kommen zu lassen und zu hoffen, dass dieser sich selbst um das Ausfüllen des Anhörungsbogens und so weiter kümmert. Dies kann bereits bei längeren Dienstreisen oder in Urlaubsfällen kläglich scheitern und ist auch grundsätzlich der falsche Ansatz.

Es kann daher nicht schaden, die eigenen Abläufe beim Umgang mit Ordnungswidrigkeiten und behördlichen Anhörungen auf den Prüfstand zu stellen und bei Bedarf entsprechende Anpassungen vorzunehmen. So ist ein steuerliches Fahrtenbuch übrigens kein wirklich geeignetes Mittel der Wahl, um die Angaben für eine behördliche Fahrtenbuchauflage nach StVZO zu erfüllen. Wer auf Nummer sicher gehen will, sollte sich hierbei rechts- und fachkundig beraten lassen.

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

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.





Der Nissan ARIYA mit
e-4ORCE Allradantrieb.
100 % elektrisch.

Aus Überzeugung anders.



Kraftvolles Design, moderner Look
Luxuriöses und raffiniertes Interieur
High-Tech-Fahrerassistenz-Systeme
Und das alles zu top Dienstwagen-Konditionen

Für weitere
Informationen:

nissan.de

Nissan ARIYA e-4ORCE, 87-kWh-Batterie, 4x4, elektrisch: Energieverbrauch kombiniert: 19,8 – 20,4 kWh/100 km;
CO₂-Emissionen kombiniert: 0 g/km; CO₂-Klasse: A. Nissan Deutschland GmbH, Kronenweg 38, 50389 Wesseling.

RECHTSPRECHUNG

ARBEITSRECHT

Vergütung für Umkleide-, Wege- und Körperreinigungszeiten

Körperreinigungszeiten gehören zur vergütungspflichtigen Arbeitszeit, wenn sich der Arbeitnehmer bei seiner geschuldeten Arbeitsleistung so sehr verschmutzt, dass ihm ein Anlegen der Privatkleidung, das Verlassen des Betriebs und der Weg nach Hause ohne eine vorherige Reinigung des Körpers im Betrieb nicht zugemutet werden kann.

Körperreinigungszeiten sind als Arbeitszeit anzusehen, wenn sie mit der eigentlichen Tätigkeit oder der Art und Weise ihrer Erbringung unmittelbar zusammenhängen und deshalb ausschließlich der Befriedigung eines fremden Bedürfnisses dienen. Für die Abgrenzung und Beurteilung des jeweiligen Einzelfalls können öffentlich-rechtliche und arbeitsschutzrechtliche Vorschriften, wie zum Beispiel der Anhang der Arbeitsstättenverordnung und die den Anhang konkretisierenden Technischen Regeln für Arbeitsstätten Orientierungshilfen bieten. Steht fest, dass Umkleide- und Körperreinigungszeiten auf Veranlassung des Arbeitgebers entstanden sind, kann aber der Arbeitnehmer seiner Darlegungs- und Beweislast für den zeitlichen Umfang, in dem diese erforderlich waren, nicht in jeder Hinsicht genügen, hat das Gericht die erforderlichen Umkleide- und Körperreinigungszeiten nach § 287 Abs. 2 i. V. m. Abs. 1 S. 1 und 2 ZPO zu schätzen. Zur Ermittlung der Zeitspanne gemäß § 287 Abs. 2 i. V. m. Abs. 1 S. 1 und 2 ZPO ist ein modifizierter subjektiver Maßstab anzulegen, denn der Arbeitnehmer darf seine Leistungspflicht nicht frei selbst bestimmen, sondern muss unter angemessener Ausschöpfung seiner persönlichen Leistungsfähigkeit arbeiten.

Bei Beachtung des modifizierten subjektiven Maßstabs hat der Arbeitnehmer zur Erforderlichkeit der Umkleidezeit darzulegen, welche Kleidungsstücke er – gegebenenfalls differenzierend nach kühlen und warmen Tagen – an- und abzulegen hat und wie viel Zeit er jeweils für den Umkleidevorgang benötigt. Hat er einen entsprechenden Vortrag geleistet, handelt das Gericht ermessensfehlerhaft, wenn es, anstatt zunächst den angebotenen Beweis zu erheben, unmittelbar eine Schätzung vornimmt.

Gegen eine Schätzung im Selbstversuch bestehen auch grundsätzliche Bedenken, wenn sie nicht parteiöffentlich (§ 357 Abs. 1 ZPO) erfolgte und die Parteien damit keine Gelegenheit hatten, den Selbstversuch zu beobachten und zu den Ausgangsbedingungen Stellung zu nehmen. BAG, Urteil vom 23.04.2023, Az. 5 AZR 212/23

Notdienste Kundendiensttechniker: keine Vergütungspflicht von Rufbereitschaftszeiten

Notdienste eines Kundendiensttechnikers, die dadurch gekennzeichnet sind, dass er sich an einem frei wählbaren Ort aufhalten kann, aber telefonisch erreichbar sein und zu einem Notdiensteseinsatz binnen einer Stunde am Einsatzort eintreffen muss, wenn er angefordert wird, sind Rufbereitschaftsdienste und keine Bereitschaftsdienste, wenn unter Berücksichtigung der Anfahrtszeit noch jedenfalls 30 Minuten Zeit verbleiben, bis der Arbeitnehmer aufbrechen muss. Das gilt jedenfalls dann, wenn eine tatsächliche Anforderung im Notdienst äußerst selten vorkommt – im vorliegenden Fall lediglich in einem Umfang von 0,67 Prozent der Gesamt-Notdienstbereitschaftszeit. Liegt arbeitsschutzrechtlich Rufbereitschaft und kein Bereitschaftsdienst vor, handelt es sich um Ruhezeit im Sinne von § 5 ArbZG. Der vergütungsrechtliche Arbeitszeitbegriff folgt hier dem arbeitsschutzrechtlichen, sodass – soweit keine gesonderte Regelung im

Arbeitsvertrag, in Tarifverträgen oder Betriebsvereinbarungen zur Anwendung gelangt – keine Vergütungspflicht besteht. Ausgenommen hiervon sind die Zeiten tatsächlicher Arbeitsleistung im Rahmen der Aktivierung aus dem Notdienst heraus, die als Vollarbeit zu vergüten sind. Auch das Mindestlohngesetz knüpft an geleistete Zeitzstunden an und mithin an den vergütungsrechtlichen Arbeitszeitbegriff. Arbeitsschutzrechtliche Ruhezeit ist weder arbeitsschutz- noch vergütungsrechtlich Arbeitszeit und begründet daher auch keine Mindestlohnansprüche. LArbG Düsseldorf, Urteil vom 16.04.2024, Az. 3 SLa 10/24

Herausgabe des Dienstfahrzeugs in Freistellungsphase der Altersteilzeit

Kommt der Arbeitgeber seiner Vertragspflicht, dem Arbeitnehmer die Nutzung des Dienstwagens zu Privatzwecken weiter zu ermöglichen, nicht nach, wird die Leistung wegen Zeitablaufs unmöglich, sodass der Arbeitgeber nach § 275 Abs. 1 BGB von der Leistungspflicht befreit wird. Der Arbeitnehmer hat in diesem Fall nach § 280 Abs. 1 S. 1 i. V. m. § 283 S. 1 BGB Anspruch auf Ersatz des hierdurch entstandenen Schadens. Dieser Rechtsgrundsatz gilt auch für andere betriebliche Arbeitsmittel, die dem Arbeitnehmer auch zur privaten Nutzung überlassen werden (zum Beispiel Diensttelefon). Mangels Arbeitsleistung in der Freistellungsphase der Altersteilzeit sind insbesondere keine Dienstfahrten mit dem Dienstfahrzeug zu verrichten. Aufgrund der Rückgabepflicht entfällt das Nutzungsrecht, sodass auch keine Entschädigung wegen Nutzungsausfall geschuldet ist. LArbG Köln, Urteil vom 26.01.2022, Az. 11 Sa 480/21

Geldwerter Vorteil aus Dienstwagenüberlassung zur privaten Nutzung

Die Überlassung eines Dienstwagens zur privaten Nutzung im Rahmen der Ausübung einer Erwerbstätigkeit stellt eine als Einkommen zu berücksichtigende Einnahme in Geldeswert dar, wenn der Sachbezug vom Arbeitnehmer als Gegenleistung für seine Arbeitsleistung – beispielsweise Dienstleistung akzeptiert wird. Dem steht nicht entgegen, dass eine solche Sachleistung nicht allgemein veräußert beziehungsweise in Geld getauscht werden kann. Soweit der Sachverhalt keine konkrete wirtschaftliche Bewertung eines solchen Sachbezugs nach seinem Verkehrswert erlaubt, kann auf die steuerliche Bewertung zurückgegriffen werden, wenn damit offensichtlich keine höhere Bewertung als mit dem Verkehrswert erfolgt. Der ADAC berechnete für das Jahr 2016 und einen im Listenpreis sehr preiswerten Kleinwagen (Dacia Sandero) bereits monatliche Fixkosten (Versicherung usw.) von 86 Euro, Werkstattkosten von 47 Euro und Betriebskosten von 117 Euro, das heißt einen prognostischen Kostenaufwand von 250 Euro monatlich. Der weit geringere steuerliche Ansatz dürfte daher bei einer unbeschränkten privaten Nutzungsmöglichkeit jedenfalls nicht geringer sein als der Betrag, der durchschnittlich monatlich für den Unterhalt aufzuwenden wäre. Landessozialgericht Sachsen-Anhalt, Urteil vom 20.06.2024, Az. L 2 AS 596/20

VERKEHRSSZIVILRECHT

BGH-Urteil zum merkantilen Minderwert

Nach ständiger Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs handelt es sich beim merkantilen Minderwert um eine Minderung des Verkaufswerts, die trotz völliger und ordnungsgemäßer Instandsetzung eines bei einem Unfall erheblich beschädigten Kraftfahrzeugs allein deshalb verbleibt, weil bei einem großen Teil des Publikums eine den Preis beeinflussende Abneigung gegen den Erwerb unfallbeschädigter Kraftfahrzeuge besteht. Damit erzielen Unfallfahrzeuge auf dem Gebrauchtwagenmarkt einen geringeren Preis als unfallfreie. Diese Wertdifferenz stellt einen unmittelbaren Sachschaden dar. Der merkantile Minderwert eines erheblich unfall-

beschädigten Fahrzeugs ist unabhängig davon zu ersetzen, welche Dispositionen der Geschädigte über das Fahrzeug trifft. Der Schädiger hat den Minderwert des Fahrzeugs zu ersetzen, wie er sich im Zeitpunkt der Inbetriebnahme nach der Reparatur ergibt.

Grundlage für die Schätzung des merkantilen Minderwerts ist ein hypothetischer Verkauf des Fahrzeugs. Dabei ist von Netto-, nicht von Bruttoverkaufspreisen auszugehen. Wurde davon abweichend der merkantile Minderwert ausgehend vom Bruttoverkaufspreis geschätzt, ist er in der Weise nach unten zu korrigieren, dass von ihm ein dem „Umsatzsteueranteil“ entsprechender Betrag abgezogen wird. Der Ersatz des merkantilen Minderwerts unterliegt nicht der Umsatzsteuer nach § 1 Abs. 1 Nr. 1 UStG, weil es sich bei dieser nach dem Gesetz (§ 251 Abs. 1 BGB) zu zahlenden Entschädigung (ebenso wie bei nach § 249 BGB zu zahlendem Schadensersatz) nicht um eine Leistung gegen Entgelt handelt, es also am erforderlichen Austausch gegenseitiger Leistungen fehlt. Es ist deshalb zumindest missverständlich, beim merkantilen Minderwert von einem Brutto- oder Nettominderwert zu sprechen. BGH, Urteil vom 16.07.2024, Az. VI ZR 243/23

Restwertermittlung: Berücksichtigung von Angeboten aus Internet-Restwertbörsen

Der BGH hat sich in einer aktuellen Entscheidung mit der Darlegungs- und Beweislast hinsichtlich des bei der Totalschadenabrechnung zu berücksichtigenden Restwerts des Unfallfahrzeugs auseinandergesetzt. Nach ständiger Senatsrechtsprechung kann der Geschädigte, der den Schaden durch Beschaffung eines Ersatzfahrzeugs beheben will, den Wiederbeschaffungswert abzüglich des Restwerts des Unfallfahrzeugs verlangen. Auch die Ersatzbeschaffung steht unter dem Gebot der Wirtschaftlichkeit. Das bedeutet, dass der Geschädigte [...] den wirtschaftlichsten Weg zu wählen hat. Das [...] gilt daher auch für die Frage, in welcher Höhe der Restwert des Unfallfahrzeugs bei der Schadensabrechnung berücksichtigt werden muss. Nach der gefestigten Rechtsprechung des Senats leistet der Geschädigte eines Verkehrsunfalls dem Wirtschaftlichkeitsgebot des § 249 Abs. 2 Satz 1 BGB im Allgemeinen Genüge, wenn er die Veräußerung seines beschädigten Kraftfahrzeugs zu dem Preis vornimmt, den ein von ihm eingeschalteter Sachverständiger in einem Gutachten, das eine korrekte Wertermittlung erkennen lässt, als Wert auf dem allgemeinen regionalen Markt ermittelt hat. Der Geschädigte ist nicht verpflichtet, über die Einholung des Sachverständigengutachtens hinaus eigene Marktforschung zu betreiben und dabei die Angebote auch räumlich entfernter Interessenten einzuholen oder einen Sondermarkt für Restwertaufkäufer im Internet in Anspruch zu nehmen.

Etwas anderes gilt aber dann, wenn es sich beim Geschädigten um ein Unternehmen handelt, welches sich jedenfalls auch mit dem Verkauf von gebrauchten Kraftfahrzeugen befasst. Einem auf diesem Gebiet gewerblich tätigen Geschädigten ist die Inanspruchnahme des Restwertmarktes im Internet und die Berücksichtigung dort abgegebener Kaufangebote ohne Weiteres zuzumuten. Es ist in der Situation eines solchen Geschädigten vielmehr wirtschaftlich objektiv unvernünftig, im Rahmen der Schadensabwicklung eine Verwertungsmöglichkeit ungenutzt zu lassen, die im Rahmen des eigenen Gewerbes typischerweise ohne Weiteres genutzt wird. Das Berufungsgericht ist zu Recht davon ausgegangen, dass nach diesen Grundsätzen aufgrund des Wirtschaftlichkeitsgebots die Verwertung des Unfallfahrzeugs unter Berücksichtigung von Angeboten von Internet-Restwertbörsen erfolgen musste. BGH, Urteil vom 02.07.2024, Az. VI ZR 211/22



Toyota
Professional

DIE NEUEN TOYOTA NUTZFAHRZEUGE

DER PROACE MAX UND PROACE MAX ELECTRIC



Jeder Auftrag zählt und weil keiner wie der andere ist, baut der neue Toyota Proace Max auf 17 m³ Ladefläche und maximale Nutzlast. Für effizientes Arbeiten – überall, jederzeit und optional auch vollelektrisch mit dem Toyota Proace Max Electric.



Jetzt Angebot
entdecken

GEWERBEWOCHEN ANGEBOT
AB

316 €¹
MTL.
LEASEN

ZZGL. MWST.

Energieverbrauch Proace Max L2H1 verblecht 4-türig Duty, (Diesel) 2,2 l, 6-Gang-Schaltgetriebe und Start/Stopp-Automatik, 88 kW (120 PS), kombiniert: 7,5 l/100 km, CO₂-Emissionen 198 g/km.

¹ Unser Business-Leasing-Angebot² für den Toyota Proace Max Duty, L2H1, 2.2D 88 kW (120 PS) 6MT. Leasingsonderzahlung: 0,00 €, Vertragslaufzeit: 48 Monate, jährliche Laufleistung: 10.000 km, 48 mtl. Raten à 316,00 € **zzgl. MwSt. & Wartung.**

² Ein **unverbindliches** Angebot der **KINTO Deutschland GmbH, Toyota-Allee 5, 50858 Köln**. Entsprechende Bonität vorausgesetzt. Alle Angebotspreise verstehen sich auf Basis der **unverbindlichen Preisempfehlung** der Toyota Deutschland GmbH, Toyota-Allee 2, 50858 Köln, per Oktober 2024, **zzgl. MwSt., Wartung & Überführung. Dieses Angebot ist nur für Gewerbekunden gültig. Gilt bei Anfrage und Genehmigung bis zum 30.11.2024.** Nur bei teilnehmenden Toyota Vertragshändlern. **Individuelle Preise und Finanzangebote erhalten Sie bei Ihrem Toyota Händler.**

FLOTTENELEKTRIFIZIERUNG

Die akf servicelease geht eine Partnerschaft mit e-mobilio für die Elektrifizierung von Firmenflotten ein. Im Rahmen dessen nutzt die akf das „e-mobilio Abrechnungssystem“ sowie das „e-mobilio Mitarbeiterportal“ des Anbieters cloudbasierter Beratungslösungen rund um die Elektromobilität für den eigenen Fuhrpark wie auch die Fahrzeugflotten der Fuhrparkkunden. Als individuell zugeschnittene Softwarelösung für die Erfassung und Abrechnung von Ladevorgängen ermöglicht das e-mobilio Abrechnungssystem mit der dazugehörigen Ladekarte auch die unkomplizierte Verwaltung beim Mitarbeiter zu Hause. Im e-mobilio Mitarbeiterportal, der Self-service-Lösung für Dienstwagenberechtigte, erhalten diese zudem einen individuellen Beratungsservice. Darüber hinaus können sie beispielsweise ihre persönliche Ladekarte sowie eine eigene Wallbox samt fachgerechter Installation bestellen.

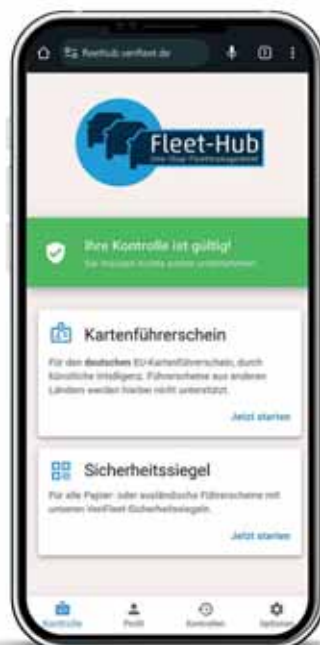
BEQUEM UND SICHER

Ab September können Kunden in Deutschland in allen Fahrzeugen mit dem BMW Operating System 8, 8.5 und 9 an teilnehmenden Tankstellen die Kraftstoffrechnung aus dem Fahrzeug heraus digital begleichen. Als Zahlungsmittel wird dafür eine Kreditkarte verwendet, die der Kunde zuvor über die My BMW App oder über das entsprechende Menü im Fahrzeug hinterlegt hat. In den darauffolgenden Wochen wird die Funktion zudem für Kunden mit Fahrzeugen nutzbar sein, die mit dem BMW Operating System 7 ausgestattet sind. In zahlreichen europäischen Ländern können BMW-Kunden zudem Parkgebühren direkt im Fahrzeug bezahlen. Bei Ankunft in einer Parkzone erkennt das Fahrzeug automatisch, ob der Service verfügbar ist, und blendet die Bezahlungsfunktion ein, wenn die Parkzone von einem der angebotenen Anbieter erfasst ist. Die Buchung kann bequem mit der in der My BMW App hinterlegten Kreditkarte bezahlt werden. Wenn das Fahrzeug den Parkplatz wieder verlässt, wird die Parkbuchung automatisch beendet.



NEUE LÖSUNG

Fleet-Hub ermöglicht eine schnelle und einfache Prüfung des Fahrerqualifikationsnachweises (FQN), der für viele Kraftfahrer im gewerblichen Personen- und Güterverkehr verpflichtend ist. Die neue digitale Lösung des Fuhrparkmanagementdienstleisters ist seit September verfügbar und erfolgt dabei flexibel über das Smartphone. Nutzer können nach erfolgter Aufforderung durch das System jederzeit und an jedem Ort bequem auf die Prüfungsfunktion zugreifen. Es ist weder die Installation einer spezifischen App noch die Eingabe von persönlichen Zugangsdaten notwendig. Mithilfe künstlicher Intelligenz werden die Sicherheitsmerkmale des Fahrerqualifikationsnachweises untersucht. Die Technologie von Fleet-Hub arbeitet dabei nach höchsten IT-Sicherheitsstandards. Um die Prozesse der Fuhrparkverwaltung noch effizienter zu gestalten, kann die Prüfung des FQN auch in Verbindung mit der digitalen Führerscheinkontrolle erfolgen.



VERTIEFTE ZUSAMMENARBEIT

Softwaredefinierte Fahrzeuge spielen bei Volvo eine zentrale Rolle. Daher vertieft Volvo Cars die Zusammenarbeit mit NVIDIA: Der schwedische Premium-Automobilhersteller wird noch in diesem Jahrzehnt Fahrzeuge einführen, die auf der Plattform NVIDIA DRIVE® Thor basieren. Mit bis zu 1.000 Billionen Rechenoperationen pro Sekunde ist das Core-Computing-System viermal schneller als die im neuen Volvo EX90 verwendete Technik NVIDIA DRIVE Orin System-on-a-Chip (SoC) – und das bei siebenmal höherer Energieeffizienz. Dadurch wird die nächste Generation von Volvo-Fahrzeugen noch leistungsfähiger und zukunftssicherer. Um das Potenzial von künstlicher Intelligenz weiter zu erforschen, setzt Volvo Cars darüber hinaus über sein eigenes Softwareunternehmen Zenseact auch die NVIDIA-DGX-Systeme ein – eine für große Arbeitslasten optimierte KI-Supercomputing-Plattform. Sie fördert die Entwicklung des sicheren autonomen Fahrens.

FOKUS AUF DATENSICHERHEIT

Bei der Mobinck Germany steht der Schutz von Daten an oberster Stelle. Alle vertriebenen Softwarelösungen – einschließlich der neuen Mobilitätsmanagementsoftware Muto – sind nach dem international anerkannten Standard ISO 27001 zertifiziert. Diese Zertifizierung belegt das kontinuierliche Engagement für höchste Informationssicherheit. Sie garantiert, dass alle Daten der Kunden, Partner und Mitarbeiter nach strengen Sicherheitsstandards verarbeitet und umfassend geschützt werden. Mit der Zertifizierung nach ISO 27001 setzt Mobinck nicht nur auf sichere Datenverarbeitung, sondern auch auf zuverlässige Schutzmaßnahmen, die für Vertrauen und langfristige Zusammenarbeit sorgen. Zudem wird damit die volle Compliance mit gesetzlichen Vorgaben und eine stets aktuelle Anpassung an neue Sicherheitsanforderungen gewährleistet.

NEUES FEATURE

Mit der Einführung der Führerscheinkontrolle per App für alle Kartenführerscheine aus der EU bietet LapID seinen Kunden noch mehr Vorteile. Ab August können alle EU-Kartenführerscheine bequem und effizient über die LapID Driver App kontrolliert werden. Bisher konnten bereits EU-Kartenführerscheine aus Deutschland, Österreich und Frankreich mithilfe der Driver App kontrolliert werden, für alle anderen Führerscheine aus dem Ausland war bislang das LapID Siegel erforderlich. Die neue Funktion bedeutet eine erhebliche Arbeitserleichterung für Unternehmen in Deutschland mit Fahrern aus dem EU-Ausland. Denn damit schafft LapID eine einheitliche Kontrolllösung für die Fahrer. Mit der LapID Driver App sind diese in der Lage, ihren Führerschein selbstständig innerhalb weniger Minuten im Büro oder zu Hause zu überprüfen. Das bedeutet einen deutlich höheren Komfort bei der Kontrolle und auch das Fuhrparkmanagement wird entlastet.

E-FLOTTE

Flottenmanager stehen vor der Herausforderung, den Fuhrpark effizient und nachhaltig zu betreiben. Fabian Seithel, Associate Vice President EMEA Sales & Business Development bei Geotab, spricht über die Schritte, mit denen Flottenmanager den Umstieg von Verbrenner- auf E-Flotten fördern können. Schritt 1: Mit Mythen aufräumen. Die Elektrifizierung birgt enormes Einsparpotenzial: Jedes geeignete Elektrofahrzeug in Deutschland könnte über sieben Jahre 12.200 Euro, 20.000 Liter Kraftstoff und 46 Tonnen CO₂-Emissionen einsparen. Schritt 2: Den eigenen Bedarf analysieren. Der Umstieg auf E-Fahrzeuge erfordert eine gründliche Analyse des Bedarfs jeder Flotte. Wichtige Daten für die Analyse umfassen die Anzahl und das Alter der Fahrzeuge, die Betriebskosten und spezifische Nutzungsdaten. Schritt 3: Präzise Planung führt zum Ziel. Je nach individueller Verwendung sollten Lademöglichkeiten und -zeiten sorgfältig geplant werden, um Betriebsausfälle aufgrund leerer Batterien zu vermeiden.

INNOVATIVE TEMPERIERUNGSTECHNOLOGIEN

Die Kia Corporation und die Hyundai Motor Company haben auf dem „Heat Tech Day“ in Seoul, Südkorea, drei innovative Temperierungstechnologien vorgestellt, mit denen sich sowohl der Komfort als auch die Energieeffizienz von Elektrofahrzeugen deutlich steigern lassen. Ein Nano-Kühlfilm (Nano Cooling Film), der auf die Fahrzeugscheiben aufgebracht werden kann, senkt bei heißem Wetter deutlich die Innenraumtemperatur. Eine Strahlungsheizung (Radiant Heating System) hebt bei kaltem Wetter die gefühlte Temperatur für die Insassen schnell und effizient an. Und ein metallbeschichtetes beheizbares Glas (Metal-Coated Heated Glass), das weltweit erste 48-Volt-System dieser Art, überträgt die Wärme der elektrisch erhitzten Metallbeschichtung auf das Glas und beseitigt dadurch in kürzester Zeit Frost und Feuchtigkeit. Alle drei Technologien sind so weit ausgereift, dass sie für die Serienproduktion geeignet sind.



PARTNERSCHAFT

Porsche und Varta vertiefen ihre strategische Partnerschaft. In diesem Zusammenhang ist vorgesehen, dass Porsche über eine Kapitalerhöhung – größtenteils gegen Sacheinlage – eine Mehrheitsbeteiligung an der V4Drive Battery GmbH eingehen wird. In dieser Gesellschaft bündelt Varta das Geschäft für großformatige Lithium-Ionen-Rundzellen, welche im Performance-Hybrid-Antrieb des Porsche 911 Carrera GTS zum Einsatz kommen. „Varta und Porsche arbeiten beim Thema Hochleistungs-Batteriezellen eng zusammen. Mit der geplanten Mehrheitsübernahme von V4Drive wollen wir das Unternehmen voranbringen und damit einen wichtigen Beitrag zum Erhalt von Schlüsseltechnologien am Standort Deutschland leisten“, sagte Lutz Meschke, stellvertretender Vorstandsvorsitzender und Vorstandsmitglied für Finanzen und IT der Porsche AG. Der im Frühjahr 2024 beschlossene und von Porsche auf den Weg gebrachte Bau einer weiteren Produktionsanlage für Booster-Zellen in Nördlingen wird plangemäß fortgeführt.



Ihre Rechnung geht auf: Suzuki Swift.



Abbildung zeigt aufpreispflichtige Sonderausstattung.

Attraktive Konditionen, niedrige Betriebskosten und hohe Zuverlässigkeit: Der Suzuki Swift zeigt, wie finanzielle Effizienz im B-Segment geht. Und serienmäßig steckt alles drin, was Ihre Mobilität leicht macht.

Highlights:

- Rückfahrkamera
- Navigationssystem
- Optional: Allradantrieb



QR-Code scannen und kennenlernen

Abbildung zeigt: **Swift 1.2 DUALJET HYBRID Comfort+** (61 kW | 82 PS | 5-Gang-Schaltgetriebe | Hubraum 1.197 ccm | Kraftstoffart Benzin)
Verbrauchswerte: kombinierter Energieverbrauch 4,4l/100 km; kombinierter Wert der CO₂-Emission: 99 g/km; CO₂-Klasse: C.

Heißblütiger Stromer

Mit dem Cupra Tavascan bieten die Spanier ein ausgefallen designtes SUV mit rein elektrischem Antrieb. Doch wie praktisch ist das große SUV eigentlich? Flottenmanagement hat es herausgefunden.



Die Innenarchitektur des Tavascan ist fancy

Über Platzmangel kann man sich in diesem Spanier kaum beklagen



Wer sich für den Cupra Tavascan interessiert, muss ein designorientierter Mensch sein. Die Lufteinlässe in der Fronthaube machen an. Der spannungsvoll platzierte Schriftzug zwischen Haubenkante und Stoßfänger sieht cool aus. Noch cooler sogar muten die bronzefarbenen Felgen an. Und die optische Krönung des Tavascan ist zweifelsohne sein beleuchtetes Markensignet. Und wer das „VZ“-Logo erblickt, kann sich sicher sein: Unter dem Blech dieses Tavascan steckt ganz schön viel Power. Nämlich geballte 340 PS und noch geballtere 545 Newtonmeter Drehmoment. Passt zur feurig-wilden Gestaltung des Spaniers. Probefahrt gefällig? Das kompakte SUV reißt auf Fahrpedalbefehl ordentlich an und schiebt beflissen. Laut Werk reichen 5,5 Sekunden, bis 100 km/h auf dem Display angezeigt werden. Bei 180 km/h ist allerdings das Ende der Fahnenstange erreicht. Macht allerdings nichts, denn der Tavascan soll ja keine

Autobahnrennen gewinnen, sondern seine Passagiere möglichst komfortabel an jegliche Ziele bringen. Und das gelingt dem Cupra durchaus gut, so viel sei betont.

So entpuppen sich seine Sitze mit den in die alcantaraähnlichen Polster eingebrachten kleinen Cupra-Logos als ziemlich komfortabel, obwohl sie als Sportsitze deklariert werden. Sportlich sind sie allerdings dennoch, denn die ausgeprägten Wangen halten die Fahrgäste fest in der Mittelbahn, auch wenn man Kurven mal etwas zügiger umrundet. Und der Innenraum? Ist ziemlich cool mit den vielen bronzefarbenen Akzenten. Diese finden sich auf dem Lenkrad wieder, im Bereich der Mittelkonsole, und sogar die Umrandung der Cupholder sind entsprechend gehalten. Die teils schwebende Innenarchitektur sieht übrigens fancy aus. Der große Zentralscreen lädt zum fröhlichen Touchen ein und reagiert zügig – so ist fein. Um die wichtigsten Fahrwerte zu erhaschen, muss der Fahrer allerdings nicht nach rechts schielen, sondern findet diese gleich auf dem kleineren Monitor direkt vor seiner Nase. Wie anno 2024 üblich, ist das Bedienkonzept auf das Sliden und Touchen ausgelegt – physische Schalter beschränken sich weitgehend auf die Fahrmodusumschaltung (Lenkrad). Damit muss man heute leben. Der Tavascan bietet übrigens viel Raum für Mensch und Gepäck (rund 1.500 Liter Kofferraumvolumen).

Bleibt die Frage, ob man den Tavascan auch mal als Kilometerfresser einsetzen kann. Ja, man kann. Denn der Spanier glänzt mit einer propepen Ladeleistung. So nennt der Hersteller zügige 28 Minuten, um die Batterie von zehn auf 80 Prozent zu laden. Die WLTP-Reichweite beträgt bis zu 528 Kilometer bei gemischter Fahrweise. Mit netto 51.076 Euro ist der starke Tavascan kein Schnäppchen, allerdings darf man die reduzierte Dienstwagensteuer keineswegs außer Acht lassen. So basiert die Bemessungsgrundlage für die pauschale Abgeltung privater Fahrten beim Tavascan auf dem geviertelten Bruttolistenpreis, was finanziell attraktiv ist. Überdies ist der Spanier ordentlich ausgestattet, bietet Features wie elektrische Heckklappe, LED-Scheinwerfer (mit Matrix-Technologie), Navigationssystem, Rückfahrkamera und Tempomat mit aktiver Steuerung frei Haus. Die Variante mit Doppelmotor verfügt sogar über elektronisch regelbare Dämpfer. Mehr Auto braucht man wahrlich nicht.

Cupra Tavascan VZ

Motor:	zwei E-Maschinen
kW (PS):	250 (340)
Drehmoment bei U/min:	545 Nm bei k. A.
Getriebe:	eine Übersetzung
CO ₂ -Ausstoß:	0 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	5,5/180
Verbrauch/Reichweite:	16,5 kWh/521 km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	582/540
Typklasse HP/VK/TK:	17/23/21
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	-
Basispreis (netto):	ab 51.076 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	1.174,36/0,47 Euro

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



Markant ist das beleuchtete Logo



MITSUBISHI
MOTORS



ab **169 EUR¹**
monatl. finanzieren

Der neue Mitsubishi ASX. Der kompakte SUV

Der neue Mitsubishi ASX hat alles, was man sich von einem kompakten SUV wünscht – inklusive 5 Jahre Herstellergarantie*. Überzeugen Sie sich selbst. Jetzt beim Mitsubishi Handelspartner in Ihrer Nähe und auf: mitsubishi-asx.de

ASX BASIS 1.0 Turbo 67 kW (91 PS) 6-Gang Energieverbrauch 6,0 l/100 km Benzin; CO₂-Emission 135 g/km; CO₂-Klasse D; kombinierte Werte.**

* 5 Jahre Herstellergarantie bis 100.000 km. Details unter mitsubishi-motors.de/herstellergarantie **Die nach PKW-EnVKV angegebenen offiziellen Werte zu Verbrauch und CO₂-Emission sowie ggf. Angaben zur Reichweite wurden nach dem vorgeschriebenen Messverfahren WLTP ermittelt. Weitere Infos unter mitsubishi-motors.de

1 | ASX BASIS 1.0 Turbo 67 kW (91 PS) 6-Gang Finanzierungsbeispiel (beispielhaftes Angebot, Stand September 2024, Zinsänderungen bleiben vorbehalten): Zugrunde liegender Fahrzeugpreis entspricht dem unverbindlich empfohlenen Preis der MMD Automobile GmbH, Friedberg, in Höhe von 22.490 EUR (dieser ergibt sich aus der unverbindlichen Preisempfehlung 23.990 EUR abzüglich 1.500 EUR unverbindl. empfohl. Aktions-Rabatt), Anzahlung 5.516,16 EUR, Nettodarlehensbetrag 16.973,84 EUR, Laufzeit 24 Monate, Sollzins (gebunden) 4,17%, effektiver Jahreszins 4,25%, 1. Monatsrate 169 EUR, 22 Monatsraten à 169 EUR, letzte Rate 14.394 EUR, Gesamtbetrag 23.797,16 EUR. Ein freibleibendes Angebot der **MKG Bank, Zweigniederlassung der MCE Bank GmbH**, Schieferstein 9, 65439 Flörsheim, zzgl. Überführungskosten. Repräsentatives Kreditbeispiel: Die Angaben stellen zugleich das 2/3-Beispiel gem. § 6 a Abs. 4 PAngV dar.

Abb. zeigt Beispielfahrzeug mit höherwertiger Ausstattung

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





Vor allem die zackigen Rückleuchten sorgen für Hingucker-Faktor

Der iX2 kann jede Menge Gepäck mitnehmen



Die „30“ bedeutet ganz schön viel Power

Der neue BMW iX2 ist ein bisschen außergewöhnlich geraten, quasi unvernünftig vernünftig. Warum genau? Das erfahren Sie im folgenden ausführlichen Flottenmanagement-Test.

Schnittiger Dienstwagen

Unvernünftige Autos für die Flotte? Wohl kaum. Zumindest nicht für die meisten dienstwagenberechtigten Kunden. Aber was ist mit dem rein elektrisch angetriebenen BMW iX2 (das „i“ bezeichnet bei den Münchenern Fahrzeuge mit Elektromotor)? Denn der sieht so gar nicht nach Vernunftauto aus. Mit seinem flachen, peppigen Design wirkt der Kompakte mehr nach Athlet als nach Vernunft-SUV. Und allein schon diese außergewöhnlich gestylten Rückleuchten mit den zwei markanten Zacken im Glas. Seine Front wirkt auch nicht gerade brav. Schneidig gezeichnete LED-Scheinwerfer stehen für moderne Zeiten. Und mit der großmäuligen Niere erhält dieser lautlos stromernde BMW zweifellos Überholprestige. Überholprestige, das der Antrieb durchaus rechtfertigt. Schließlich arbeiten unter dem Blech zwei Maschinen, die gemeinsam nicht nur 313 PS freisetzen, sondern dem Kompaktklasse-SUV auch noch den Allradantrieb bescheren. Apropos Kompaktklasse – dieser Begriff ist ja jetzt schon mehrfach gefallen. Doch ist an dieser Bezeichnung etwas dran? Das Datenblatt könnte helfen.

Mit einer Länge von 4,55 Metern ist der formal als kompakt geltende BMW ziemlich übergroß unterwegs. Klar, es ist irgendwie ein ungeschriebenes Gesetz, dass jede neue Modellgeneration größer wird, aber der X2 ist schon ein deutlicher Ausreißer. Macht aber nichts, ganz im Gegenteil. Das Platzangebot kann sich nämlich mehr als sehen lassen. Nicht nur, dass in der zweiten Reihe verdammt viel Beinfreiheit vorherrscht; wer mit voller Besatzung unterwegs gen Urlaub stromert, kann Gepäck im Äquivalent von deutlich über 500 Liter in das hintere Abteil laden. Außerdem lässt es sich im Fond entspannt reisen, flankiert von zwei USB-C-Anschlüssen in der Mittelkonsole hinten (inklusive genügend Kopffreiheit). Und das auch noch auf schön gepolsterten Fauteuils mit ansehnlichem Komfort. Wer dann noch schicke Ledersitze möchte, muss 1.597 Euro (netto) zusätzlich ausgeben – auf diesen sitzt es sich nicht nur gut, sie verleihen dem Interieur auch noch einen luxuriösen Touch.

Apropos Interieur: Hier hat BMW viel Herzblut investiert. Das geht schon los mit dem raffinierten Ambientelicht. Eine zarte Lichtleiste zieht sich durch Konsole und Türleiste. Und den Architekten ist es gelungen, Ästhetik mit Funktionalität zu verschmelzen. Da wäre die schwebende Mittelkonsole, unter der sich jede Menge Ablagefläche verbirgt. Zwei prominent platzierte Getränkehalter beherbergen flüssigen Proviant so, dass er die Ellbogen nicht stört. Und die effektiv arbeitende kabellose Ladeschale verfügt über einen Bügel, um das Smartphone zu arretieren. Außerdem ist der iX2 ein Infotainment-Monster mit seinem riesigen Curved Display (10,25 Zoll) samt neuestem Operating System 9. Es fußt jetzt auf einer Android-Basis. Nach wie vor lassen sich die Menüs intuitiv und daher rasch erfassen. Und auch das Reaktionstempo der verschiedenen Kacheln passt. Physische Tasten beschränken sich beim iX2 auf ganz wenige Funktionen wie beispielsweise der beheizbaren Heckscheibe. Allerdings bleibt unabhängig vom gerade aufgerufenen Menü eine Leiste für die Klimaanlagesteuerung am unteren Rand des Monitors. Auch die Lautstärkeregelung erfolgt über ein klassisches Drehrad.

Zeit, um eine Runde zu drehen. Bekanntermaßen entwickeln sich PS-Werte bei elektrisch angetriebenen Fahrzeugen eher inflationär. Daher erschrickt man kaum angesichts 313 PS, die der stärkere der beiden iX2 auf beide Achsen loslässt. Aber das Fahrgefühl ist immer noch cool, denn er schiebt und schiebt und schiebt. Nach 5,6 Sekunden sollen 100 km/h auf dem Tacho stehen. Vom Druck her passt das. Allerdings ist bei 180 Sachen Schluss. Aber der Stromer ist ein wahres Drehmoment-Biest mit knapp 500 Newtonmetern und hält in dieser Disziplin locker mit einem Selbstzünder mit. Toll ist, dass es bloß eine einzige Übersetzungsstufe gibt. Schließlich geht beim Gangwechsel viel Zeit verloren – der Stromer hüpfert auf Fahrpedalbefehl mal schnell in eine Verkehrslücke, und zwar deutlich agiler als jeder Verbrenner. Außerdem gibt es keinen Motorenlärm unter hoher Last – bloß Abroll- und Windgeräusche dringen in den Innenraum. Aber der iX2 ist

BMW iX2 xDrive30

Motor	zwei Elektromaschinen
Hubraum in ccm	-
kW (PS)	230 (313)
Drehmoment	494 Nm
Getriebe	eine feste Übersetzung
Höchstgeschw. km/h	180
Beschleunigung 0-100/h	5,6 s
EU-Verbrauch	16,9 kWh auf 100 km
Testverbrauch	19,8 kWh auf 100 km
WLTP-Reichweite	bis 433 km
CO ₂ -Ausstoß	0 g/km
Effizienzklasse	A+
Akkukapazität	64,8 kWh (netto)
Zuladung	510 kg
Laderaumvolumen (VDA)	525 bis 1.400 l

Kosten:

Steuer pro Jahr	10 Jahre steuerfrei
Typklassen HP/VK/TK	19/25/23

Garantie:

Fahrzeug	3 Jahre
Batterie	8 Jahre oder 160.000 km
Durchrostung	12 Jahre

Sicherheit/Komfort:

Kopf- und Seiten-Airbags	Serie
Spurhalteassistent, aktiv	Serie
Klimaautomatik	Serie
Tempomat (adaptiv)	672 Euro
Panorama-Glasdach	1.118 Euro
schlüsselloser Zugang	1.345 Euro
Rückfahrkamera	Serie
LED-Scheinwerfer	1.345 Euro
Sitzverstellung	Serie
Sitzheizung	Serie
elektr. Heckklappe	Serie
Querverkehrsassistent	504 Euro

Kommunikation:

Smartphone-Integration	Serie
Bildschirm-Navigation	Serie

Basispreis:

BMW iX2	ab 47.899 Euro
xDrive30	(alle Preise netto)

Betriebskosten Schaltgetriebe

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

Betriebskosten Automatik

20.000/30.000/50.000 km	881,09/1.058,84/1.402,18
-------------------------	--------------------------

Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe*

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

Full-Service-Leasingrate Automatik*

20.000/30.000/50.000 km	698,01/784,21/944,47
-------------------------	----------------------

Firmenfahrzeuganteil:	32,6 %
-----------------------	--------

Dieselanteil:	29,1 %
---------------	--------

Bewertung:

- + • solide Qualität
- leise Fahrgeräusche
- gutes Platzangebot
- • nur eine Akku-Option

*Das Allane-Neuwagen Leasing für Gewerbetreibende ist ein Kilometer-Leasing für eine Laufzeit von 36 Monaten



Der iX2-Innenraum ist eine architektonische Augenweide

dank solider Dämmung recht leise und lässt sogar bei zügigen Autobahntempi Unterhaltungen in Zimmerlautstärke problemlos zu.

Wer als frischer Umsteiger vom Verbrenner auf den Stromer noch neu im Geschäft ist, wird sich ein wenig umgewöhnen müssen. Mit einem Energiegehalt von knapp 65 kWh netto verfügt dieser BMW nicht über unendlich viel Akku. Was aber gut ist, denn die Batterie ist ein Kostentreiber und verschlingt viele Ressourcen. Andererseits muss der Kunde überlegen, wie er mit einer gemittelten WLTP-Reichweite von bis zu 433 Kilometern arbeiten kann. Wer unterwegs lädt, muss eine effektive Ladestrategie entwickeln, es geht hier aber gar nicht mal unbedingt um Planung. Denn Schnellladepunkte gibt es mittlerweile zur Genüge. Die Frage ist vielmehr, was man macht, während der Akku auf 80 Prozent lädt, was etwa eine halbe Stunde Zeit in Anspruch nimmt. Und immer daran denken: Wenn man den Akku unterwegs mit Gleichstrom befüllt, macht es Sinn, bloß bis 80 Prozent Füllstand zu laden. Denn danach sinkt das Ladetempo massiv. Ebenfalls sollte man beachten, den Akku möglichst im warmen Zustand zu laden. Was bedeutet, dass man besser abends vor der Ankunft noch schnell lädt als am nächsten Morgen vor dem Losfahren.

Reden wir über Preise: Ab netto 47.899 Euro ist der starke iX2 namens xDrive30 zu haben. Für Dienstwagenfahrer ist der Stromer allerdings besonders attraktiv, da der geviertelte Bruttolistenpreis als Bemessungsgrundlage für die steu-



Mit Platz geizt dieser BMW nicht

erliche pauschale Abgeltung privater Fahrten gilt. Und die Serienausstattung des iX2 ist jetzt auch nicht von schlechten Eltern. Dinge wie Einparkhilfe, elektrische Heckklappe, Navigationssystem, Rückfahrkamera, Smartphone-Integration und Tempomat sind serienmäßig. Was aber kaum heißt, dass man nicht jede Menge Features zusätzlich bestellen kann. Interessant für Vielfahrer ist sicherlich das netto 800 Euro teure Paket mit Lenkassistent und aktivem Tempomat. In diesem Fall übernimmt das Fahrzeug Beschleunigungs- und Bremsvorgänge, was ein stressfreies Bestreiten des alltäglichen Feierabendverkehrs ermöglicht. Ebenfalls empfehlenswert sind die netto 588 Euro teuren adaptiven LED-Scheinwerfer. Und für einen lichtdurchfluteten Innenraum sorgt das netto 1.118 Euro kostende Panorama-Glasdach.



Für ein kompaktes Auto ist der X2 ziemlich groß

Achtung, Namenswechsel

Aus dem Volvo XC40 wird nun der EX40, sonst ändert sich nichts. Wobei, ein bisschen mehr Leistung kann man jetzt auf Wunsch haben. Flottenmanagement hat vorgefühlt.

Ja, die Elektromobilität und ihre Leistungsinfation. Aber irgendwie auch schön, so kommen Kunden an emotionale Autos (sofern Fahrleistungen auch ohne Sound emotional sein können), die von solchen PS-Zahlen früher nur träumen konnten. Eine PS-Zahl beispielsweise, wie man sie im Datenblatt des Volvo EX40 Performance findet. Da wird sich so mancher Kunde wundern, der von der bisherigen Dienstkutsche mit 180-PS-Diesel umsteigt in diesen unteren Mittelklassler. Plötzlich greifen nämlich 441 elektrische Pferde an und reißen das 2,1 Tonnen schwere Gefährt auf Tempo. Nach 4,6 Sekunden sollen 100 km/h auf dem Tacho stehen, und wenig später schon stürmt der Schwede in die 180-km/h-Abregelung. Einfach tief durchatmen, das klickt. Und belebt die Adrenalinproduktion sowas von – selbst ohne Klang, wie ihn sich Stromer eben verkneifen. Schön ist außerdem, dass der Kompakte dabei nicht ausufernd viel Strom verbraucht. Sein 82-kWh-Vorrat ist gut für über 500 Kilometer in der gewichteten WLTP-Betrachtung.



Über das große Zentraldisplay wird ein Großteil der Funktionen gesteuert (li.)

In der Anschaffung ist der starke Skandinavier

freilich kein Schnäppchen. Die stärkste Motorisierung kommt zwingend als „Plus“ daher. Daher liegt der Performance bei netto 52.849 Euro. Dafür gibt es unzählige Assistenten, LED-Scheinwerfer, Navi, Parkpiepser und selbstverständlich einen aktiven Tempomat. Apropos Navi: Dabei setzt Volvo auf eine integrierte Google-Lösung, die ausgezeichnet funktioniert. Allerdings gibt es auch die Möglichkeit, per Smartphone-Integration Apple CarPlay zu nutzen. Zum Schluss noch ein Wort zur Ladepformance – hier hat Volvo nämlich draufgesattelt. So braucht es nur noch 28 Minuten, um die große Batterie von zehn auf 80 Prozent zu laden mit einer Peakleistung von 175 Kilowatt. Damit kann man wahrlich leben.

Volvo EX40 Twin Motor Performance AWD

Motor:	zwei E-Maschinen
kW (PS) vorn bei U/min:	135 (184) bei 5.200-6.000
kW (PS) vorn bei U/min:	190 (258) bei 4.400-6.000
Systemleistung kW (PS):	325 (442)
Drehmoment bei U/min (vorn):	250 Nm bei 0-5.200
Drehmoment bei U/min (hinten):	420 Nm bei 0-4.400
Getriebe:	eine Übersetzung
Schadstoffkl./CO ₂ -Ausstoß:	keine/0 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	4,6/180
Verbrauch/Reichweite:	17,6 bis 19,4 kWh/485-538km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	480/410-1.286
Typklasse HP/VK/TK:	k. A.
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	27,7 %
Dieselanteil:	0 %
Basispreis (netto):	ab 52.849 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	1.285,91/0,51 Euro

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

Kias neue kompakte Klasse

Mit dem EV3 erweitert Kia die Familie der Elektromodelle um einen neuen kompakten SUV. Für User-Chooser ist der Nachfolger des Niro EV nicht nur wegen des extrovertierten Designs interessant. Auch sein Preis ist heiß.

In letzter Zeit ist es ruhig geworden um den Kia Niro EV. Dabei gehörte der kleine Koreaner lange Zeit zu den beliebtesten Stromern im Fuhrpark. Doch jetzt steht mit dem EV3 ein Nachfolger in den Startlöchern, der so ziemlich alles besser macht als der Niro EV. Außerdem rollt er sehr vernünftig eingerichtet bereits zu Preisen ab rund 30.250 Euro (netto) auf den Firmenparkplatz. Es wird ihn mit zwei Batteriegrößen, bis zu 605 Kilometern Reichweite sowie 150 kW/204 PS starkem Front- oder 125 kW/170 PS plus 70 kW/95 PS starkem Allradantrieb geben. Optisch orientiert sich der 4,30 Meter lange EV3 am Elektro-Flaggschiff EV9. Er ist ein ebenso

extrovertierter Hingucker, aber natürlich weniger wuchtig und eignet sich so fürs tägliche Business wesentlich besser. Der kompakte SUV fährt mit der State-of-the-Art-Technik der Koreaner vor: Zwei je 12,3 Zoll große Bildschirme für Instrumente und Navigation verschmelzen zu einem flachen Display. Darunter sitzt ein kleiner Touchscreen für die Klimafunktionen. Außerdem gibt es ein großes Head-up-Display für alle Fahrinfos. Das Platzangebot im Heck passt. Mehr noch: Für ein Auto dieses Formats sind die Passagiere äußerst großzügig untergebracht. Und da sich die Neigung der Rückenlehne verstellen lässt, dürften auch lange Dienstreisen zu viert kein Problem sein. Flottenmanagement war mit dem 150 kW starken Fronttriebler auf einer ausgedehnten

Runde unterwegs. Erster Eindruck: Der Wagen ist wendig (nur 10,4 Meter Wendekreis) und federt trotz der auf dem Testwagen verbauten 19-Zoll-Räder komfortabel (Standard: 17 Zoll). Und der Verbrauch? Lag auf unserer Tour im Stadtverkehr bei sehr moderaten 15,8 kWh



Verschiebbare Menükacheln machen das Infotainmentsystem intuitiv bedienbar

pro 100 km. Bei Tempo 120 zeigte der Bordrechner ebenfalls akzeptable 18 kWh an, sodass man mit der 81 kWh großen Batterie in der Praxis je nach Fahrweise zwischen 400 und 500 Kilometer weit kommen sollte.

Kia EV3 Air (58,3 kWh)

Motor:	eine E-Maschine
kW (PS):	150 (204)
Drehmoment bei U/min:	283 Nm bei k. A.
Getriebe:	eine Übersetzung
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausst.:	k. A./0 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	7,5/170
EU-Verbrauch/Reichweite:	14,9kWh/436 km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	470/460 bis 1.251
Typklasse HP/VK/TK:	k. A.
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	-
Basispreis (netto):	ab 30.243 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	k. A.(n. n. kalkulierbar)

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



INNOVATIVE LÖSUNGEN

Auf der IAA Transportation hat das Energieunternehmen Shell alles rund um seine Produkte und Dienstleistungen, die Geschäftskunden mit der Shell Card erhalten können, gezeigt. Unter anderem auch zur vielseitigen Shell Card, die weit mehr bietet als Tanken und Laden. Fuhrparkkunden profitieren mit ihr von einem europaweit ausgebauten Tankstellennetz und können neben herkömmlichen Kraftstoffen auch emissionsarme Alternativen wie Bio-LNG und Shell Renewable Diesel nutzen. Zudem bietet die Shell Card die Möglichkeit, E-Fahrzeuge und E-Lkws mit Strom zu laden und über sie Mautgebühren in ganz Europa abzuwickeln. Shell Fleet Hub bietet weiterhin Fuhrparkmanagern ein effizientes und umfassendes digitales Fuhrparkmanagement. Die Plattform ermöglicht eine einfache Abrechnung und zeigt alle Transaktionen in Echtzeit an. Kunden erhalten so eine umfassende Kontrolle und Möglichkeiten zur Optimierung ihres Fuhrparks.

MOBILE WERKSTATT

Inspektionen und Wartung sowie planbare Reparaturen sind sinnvoll und notwendig – kosten aber Zeit, in welcher Kunden ihr Fahrzeug nicht einsetzen können. Mit dem Mobile Service für Mercedes-Benz Vans können jetzt erstmals gewerbliche Kunden planbare Serviceumfänge wie Wartung, Inspektion sowie Reparaturen ihrer Mercedes-Benz Vans flexibel auf ihrem Betriebsgelände durchführen lassen. Die Vorteile des Mobile Services liegen auf der Hand: Werkstattbedingte Ausfallzeiten der Fahrzeuge (Downtime) werden verringert. Gewerbetreibende können komfortabel mit nur einem Termin und einer Anfahrt den Service für mehrere Fahrzeuge ihrer Van-Flotte erledigen lassen – unabhängig von der Antriebsart. Damit lässt sich für gewerbliche Kunden die Verfügbarkeit ihrer Fahrzeuge (operative Uptime) erhöhen und mehr Zeit für das eigene Kundengeschäft gewinnen.



NEUE LADEPUNKTE

Die Volkswagen-Konzernmarke Elli hat auf der IAA Transportation die Integration ihrer Ladeservices in das von Volkswagen Nutzfahrzeuge entwickelte Flottentool ConnectPro präsentiert. Die integrierten Charging Services ermöglichen es, Ladekarten zum öffentlichen Laden für die Fahrzeuge zu verwalten, was für elektrische Fahrzeuge eine wichtige Ergänzung für ein vollumfängliches Flottenmanagement darstellt. Bereits vor einigen Monaten führte Elli das „Charging Site Management“ ein, welches Unternehmen im Aufbau und in der Verwaltung von Ladeinfrastrukturen unterstützt. Dies umfasst sowohl Planung, Aufbau und Installation von AC- und DC-Ladestationen als auch die Bereitstellung von Softwarelösungen, damit Unternehmenskunden effizient ihre Ladestationen managen können. Seit September bietet Elli hierfür ein softwarebasiertes, portfolioübergreifendes Lastmanagement an, welches sich ohne Aufwand vor Ort einrichten und verwalten lässt.

Schwimmen Sie gegen den Strom ...

**Auktionen für
Flottenbetreiber**



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

Bei Autobid.de können Sie Ihre Gebrauchten, z.B. aus dem Kauf-Fuhrpark, schneller und einfacher vermarkten. Dabei reversionssicher und zum tagesaktuellen Bestpreis. Warum? Weil mehr als 25.000 registrierte Käufer in 40 Ländern jährlich rund 140.000 Fahrzeuge bei uns ersteigern – in einem hochtransparenten Bietverfahren. Wann gehen Sie Ihren eigenen Weg?

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

Ein Geschäftsbereich der Auktion & Markt AG





Quelle: Nissan

Sicherheit und Komfort im Fokus

Ohne Transporter geht in Deutschland nichts. Ob Paketzustellung, Mitarbeiterbeförderung oder Materialtransport: Transporter sind überall. Wir haben uns in unserer Umfrage umgehört, wie und welche Transporter angeschafft werden, wie sie ausgestattet werden und ob Telematik eingesetzt wird. Teilgenommen haben vor allem größere Unternehmen mit über 100 Fahrzeugen im Bestand (80 Prozent). Diese nutzen aktuell überwiegend den Diesel, auch wenn Elektrotransporter im Kommen sind und schon bei fast der Hälfte der Befragten eingesetzt werden. Hybrid, Autogas und Erdgas führen ein Nischendasein im Transporterbereich.

Kaufen oder leasen? Das hält sich bei den von uns befragten Unternehmen ziemlich genau die Waage mit etwa je einem Drittel, ein weiteres Drittel nutzt beide Finanzierungsarten (Grafik 1).

Grafik 1



Wenn Transporter geleast werden, bevorzugt exakt die Hälfte der von uns befragten Fuhrparks eine unabhängige Leasinggesellschaft, weitere 42,9 Prozent wählen Herstellerleasing, 7,1 Prozent setzen auf alternative Anbieter (Grafik 2).

Grafik 2



Wer sich gegen Leasing entscheidet, hat unterschiedliche Gründe dafür. Am häufigsten (61,5 Prozent) wird die hohe Schadenquote und Abnutzung im Allgemeinen genannt, gefolgt von dem hohen Aufwand für den individuellen Umbau (38,5 Prozent). Mit je knapp 20 Prozent folgten die Kosten während der Laufzeit, eine zu hohe Laufleistung oder sonstige Gründe wie zu hohe versteckte Kosten oder die Schwierigkeiten bei Sonderfahrzeugen (Grafik 3).

Grafik 3



So individuell wie die Anwendungsbereiche sind auch die Kernkriterien bei der Auswahl des richtigen Transporters. Einigkeit besteht hinsichtlich eines dichten Service- und Werkstattnetzes (75,7 Prozent), um möglichst eine pausenlose Einsatzfähigkeit zu gewährleisten. Des Weiteren sind natürlich die Abmessungen des Transporters (67,6 Prozent), das Ladevolumen (73,0 Prozent) und die Zuladung (59,9 Prozent) entscheidend. Immerhin noch rund ein Drittel der Befragten findet alternative Antriebe und Sicherheits-/Assistenzsysteme sehr wichtig, am wenigsten relevant sind bei diesen reinen Arbeitsgeräten das Markenimage (8,1 Prozent) und das Design (5,4 Prozent). Für 13,5 Prozent der Befragten waren sonstige Kriterien wie das zulässige Gesamtgewicht, die Zuverlässigkeit und die Total Cost of Ownership interessant (Grafik 4).

Grafik 4



Bei den gewünschten Ausstattungsmerkmalen führten gleichauf die Ladungssicherungssysteme und die Klimaanlage mit je 89,2 Prozent, gefolgt von der Einparkhilfe (78,4 Prozent) sowie die vielen Ablagen und Verstaumöglichkeiten (75,7 Prozent), der Sicherheitsausstattung (62,2 Prozent) und einem Automatikgetriebe (45,9 Prozent). Navigationssystem und Infotainmentsysteme sind offenbar weniger wichtig (Grafik 5).

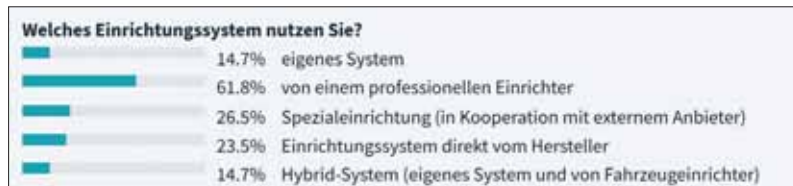
WISSEN, WENN'S KRACHT.

Grafik 5



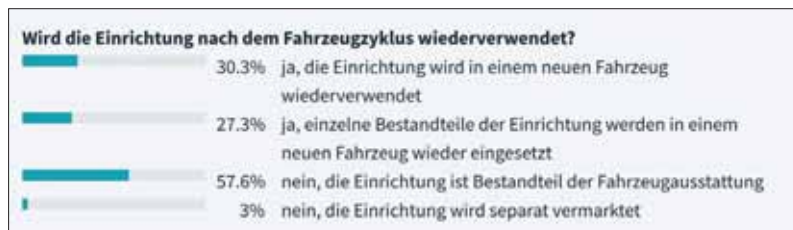
Spannend waren für uns die Einrichtungssysteme, denn eine professionelle Einrichtung im Transporter sorgt nicht nur für Übersichtlichkeit, sondern ist auch ein extrem relevanter Sicherheitsfaktor im Falle eines Unfalls. Vielleicht auch deshalb haben 61,8 Prozent der Befragten Systeme von einem professionellen Einrichter, weitere 26,5 Prozent wählten eine ebenfalls professionelle Spezialeinrichtung, 23,5 Prozent nehmen diese direkt vom Hersteller. Je 14,7 Prozent verfügen über ein eigenes System beziehungsweise über eine Kombination aus eigenem System und Fahrzeugeinrichtersystem (Grafik 6).

Grafik 6



So sinnvoll sie ist, eine professionelle Fahrzeugeinrichtung kostet auch Geld. Daher wird in mehr als der Hälfte der Unternehmen der Einbau komplett oder zumindest teilweise im nächsten Fahrzeug wiederverwertet, während ebenso 57 Prozent die Einrichtung als Fahrzeugbestandteil ansieht. Immerhin drei Prozent versuchen sich an separater Vermarktung der Einrichtung (Grafik 7).

Grafik 7



Der Einsatz von Telematik ist – nicht zuletzt aufgrund des Betriebsrats – immer wieder ein umstrittenes Thema. Wo sie eingesetzt wird, geht es vor allem um die bestmögliche Disposition der Fahrzeuge (66,7 Prozent) und ein effizientes Auftragsmanagement (40,7 Prozent), für die Hälfte der Befragten ist aber auch eine professionelle Kostenkontrolle relevant.

Grafik 8



Umweltaspekte wie die Kraftstoffeinsparung wurden mit 22,2 Prozent als weniger wichtig eingestuft (Grafik 8).

Grafik 9



Bei denjenigen, die Telematik nicht einsetzen, verzichteten 63 Prozent aus Datenschutzbedenken, aber auch die hohen Anschaffungskosten schrecken 37 Prozent der Befragten ab (Grafik 9).

Die Nr. 1 für Schadenerkennung 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.



Bestens abgesichert

Die richtige Sicherung der Ladung schützt sowohl die Fracht und das Fahrzeug als auch das eigene Leben und das der anderen Verkehrsteilnehmer. Doch wie genau sieht eine ordnungsgemäße Sicherung aus? Flottenmanagement möchte dieses wichtige Thema hier genauer beleuchten.



Jeder Verkehrsteilnehmer hat die folgende Situation wohl schon einmal erlebt: Man fährt hinter einem Transporter her, dessen Ladung weit über die Ladefläche hinausragt und trotz Überlänge nicht gekennzeichnet ist. Die Vorstellung, was passiert, wenn sich die Ladung löst und auf die Fahrbahn fliegt, ist nicht gerade angenehm. Trotz Zeitmangels sollte man seine Fracht daher vor der Abfahrt immer ordentlich sichern und sorgfältig verstauen, denn die Folgen bei Nichtbeachtung können gravierend sein. Zuerst einmal zieht eine falsche oder womöglich gar keine Ladungssicherung ein Bußgeld nach sich. Die Beförderung einer Ladung ohne vorgeschriebene Sicherungsmittel schlägt mit 25 Euro zu Buche. Ist sie zudem nicht verkehrssicher verstaut und werden andere Verkehrsteilnehmer gefährdet, sind es schon 60 Euro Strafe sowie ein Punkt in Flensburg, je nach Beeinträchtigungsgrad der Verkehrssicherheit auch bis zu 200 Euro. Die eigentliche Gefahr bei ungesicherter Ladung liegt aber darin, andere Verkehrsteilnehmer und sich selbst zu gefährden. Schweres, aber bewegliches Gut, das transportiert wird, kann schnell zum Geschoss werden. Bei gemäßigter Geschwindigkeit oder nicht allzu schwerer Fracht wird vielleicht nur die Innenverkleidung beschädigt, aber bei hoher Geschwindigkeit oder schwerer Fracht kann diese die Innenverkleidung durchbrechen. Tests mit einer Vollbremsung oder einem Zusammenstoß haben gezeigt, dass Ladung als auch Personen auf das Fünzigfache ihres Eigengewichts beschleunigt werden. Ein Hund von 25 Kilogramm bekommt so schnell das Gewicht eines ausgewachsenen Bullen von über einer Tonne und das Smartphone von 300 Gramm entwickelt eine Massenkraft von 15 Kilogramm. Um das zu verhindern, gibt es beispielsweise die ausgeklügelte Ladungssicherung für Pkw und Transporter von Sortimo mit dem flexibel anpassbaren System SoboGrip ProSafe. SoboGrip ProSafe ist der patentierte Boden, in welchen zahlreiche Zurrpunkte eingelassen sind, damit das Zubehör so angebracht werden kann, wie es am besten passt. Das patentierte Ladungssicherungssystem ProSafe umfasst aber neben dem SoboGrip ProSafe Boden auch widerstandsfähige Zurrgurte. Diese sind bis 225 daN belastbar und universell im Fahrzeug einsetzbar. Die Gurte lassen sich beliebig an den verschiedenen Zurrpunkten im Boden befestigen. So ist Ladungssicherung einfach sowie flexibel und erfüllt höchste Sicherheitsstandards, um vor Haftungsrisiken zu schützen.

Vorschriften

Ladungssicherung ist immer verpflichtend, unabhängig von der Größe oder dem Gewicht der Ladung, und die Fracht muss so gesichert sein, dass auch bei unvorhersehbaren Situationen kein Schaden an Personen entsteht. Armin Pachner, Head of Sales DACH bei der ALUCA GmbH, weist hier auf einen

für Fuhrparkleiter wichtigen Punkt hin: „Im Bereich der gewerblich genutzten Fahrzeuge verteilt sich die rechtliche Last immer auf drei Schultern: den Halter, der für die Möglichkeiten der Ladungssicherung in seinem Fahrzeug zuständig ist, den Fahrer, der diese Ladungssicherung nutzen muss, und auch auf den Belader, denn die Ladung nur ins Fahrzeug zu ‚schmeißen‘ ist sowohl unzulässig als auch gefährlich. Und alle drei können bei Verstößen Punkte kassieren.“ Jedes Transportgut muss also zuverlässig gegen Verrutschen, Verrollen oder Kippen gesichert werden. Welche Vorschriften dabei eine Rolle spielen, weiß Julian Kussin, Geschäftsführer | Country Manager D-A-CH der Work System Germany GmbH: „Für Firmenfahrzeuge gelten sowohl rechtliche als auch betriebliche Vorschriften, die unbedingt beachtet werden müssen. Zunächst steht die StVO (Straßenverkehrs-Ordnung) im Mittelpunkt, die klar regelt, dass Ladung so gesichert sein muss, dass sie selbst bei Vollbremsungen oder abrupten Ausweichmanövern nicht verrutscht oder herunterfällt. Firmen müssen zudem die Vorschriften der Berufsgenossenschaften beachten, die oft noch detailliertere Anforderungen an die Ladungssicherung und den Arbeitsschutz im Fahrzeug haben. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Prüfpflicht von eingesetzten Sicherungsmitteln wie Zurrgurten oder Befestigungssystemen. Auch regelmäßige Schulungen der Mitarbeiter zur richtigen Ladungssicherung sind nicht nur eine Empfehlung, sondern oft eine betriebliche Pflicht. Schließlich sollten Unternehmen sicherstellen, dass ihre Fahrzeuge gemäß den Herstellervorgaben genutzt werden, um die Haftung im Schadensfall nicht zu gefährden.“

Exkurs Physik

Um die auftretenden Kräfte zu verstehen, ist ein kleiner Exkurs in die Physik nötig. Jedes Transportgut ist an sich träge, egal ob es sich um die Flasche Cola auf dem Beifahrersitz oder den Kühlschrank auf der Ladefläche handelt. Es widersetzt sich im Ruhezustand einer Beschleunigung und will an seinem Platz verweilen. Gerät es jedoch einmal in Bewegung, möchte es seine Geschwindigkeit und Richtung beibehalten. Wird beispielsweise bei einer Fahrt mit 80 Kilometern pro Stunde plötzlich abgebremst, wollen sich die nicht fest mit dem Fahrzeug verbundenen Gegenstände weiterhin mit dieser Geschwindigkeit vorwärtsbewegen und schießen deshalb nach vorne. Verantwortlich dafür ist die sogenannte Massenkraft. Ihr wirken zum einen die Gewichtskraft, welche einen Gegenstand nach unten drückt, und die Reibungskraft entgegen, welche das Verrutschen der Gegenstände auf einem Untergrund erschwert. Sollte die Massenkraft zu stark werden, sind Sicherungssysteme wie Zurrgurte dafür vorgesehen, die Kräftedifferenz auszugleichen.

Arten der Sicherung

Um die Ladung ordnungsgemäß zu sichern, gibt es drei mögliche Arten: kraftschlüssig, formschlüssig oder eine Kombination beider Methoden. Bei der formschlüssigen Methode wird die Ladung möglichst lückenlos, sprich an der Stirn-, Rück- oder Seitenwand im Fahrzeug verladen, wie Sortimo erklärt. Ist dies nicht möglich, muss die Ladung durch Hilfsmittel oder Zurrmittel zusätzlich geblockt und damit gesichert werden. Als Hilfsmittel können dabei Spannstrangen, Sperrbalken oder Ladungssicherungsnetze dienen. Formschlüssig funktioniert gut bei Kisten, Paletten und sperrigen Gütern, die passgenau und lückenlos verstaut werden können. Zu beachten ist dabei, dass die Fahrzeugbauten und Hilfsmittel ausreichend stabil sein müssen, da sie die gesamte Last schultern. Aber auch die Ladungsteile selbst müssen belastbar genug sein, um den Ladungsdruck aushalten zu können. Besonders schwere Fracht sollte bei dieser Methode zum Beispiel an allen Seiten durch andere formstabile Frachtgüter gesichert werden.

Bei der kraftschlüssigen Methode wird die Ladung mit Druck auf die Ladefläche oder andere Flächen gepresst, um eine Bewegung zu verhindern. Dies geschieht durch Zurrgurte oder Spannbänder, die an fest installierten Ösen (Zurrrpunkten) am Boden oder an den Seitenwänden befestigt werden. Weiterhin werden Antirutschmatten eingesetzt, welche zusätzlich die Reibung zwischen Ladung und Fahrzeugboden erhöhen. Zurrmittel sollten hierbei in Längs- und Querrichtung gespannt sein, dazu in einem Winkel um die 90 Grad. Zurrnetze finden sich bei leichter Ladung, die nur schwer einzeln abzusichern ist, und bei offenen Ladeflächen wie Pritschen oder Anhängern. Sie werden genau wie Zurrgurte an Zurrrpunkten festgemacht und straff über die Fracht gespannt.

Die Kombination beider Arten wird auch als Kopflashing bezeichnet. Hierbei wird normal in Fahrtrichtung, bei Bedarf jedoch auch entgegen dieser gesichert. Eine sogenannte Kopfschlinge wird vor beziehungsweise hinter der

Ladung durch Hilfsmittel gesichert und an Zurrrpunkten am Fahrzeug befestigt. Die seitliche Sicherung muss dabei extra vorgenommen werden. Welche Methode nun zum Einsatz kommt, ist vom Einzelfall abhängig zu machen. Die Lastenverteilung sollte schließlich so erfolgen, dass schwere Fracht nach unten und vorne gestellt wird, sodass der Schwerpunkt in der Mitte und unten liegt. Dabei sind natürlich das maximal zulässige Gesamtgewicht und die Achsenlast zu beachten, beides findet sich in den Fahrzeugpapieren.

Hilfsmittel

Für die Sicherung der Ladung gibt es neben Zurrgurten einige Hilfsmittel, die Wieland Veil, Verkaufsleiter Fahrzeuginrichtungen bei der Plastipol-Scheu GmbH & Co. KG, aufzählt: „Wir haben hier eine breite Produktpalette, wie zum Beispiel: Spanngurte, Ratschengurte, Verzurrgurte, Ladungssicherungsschienen unterschiedlichster Bauart, Spannstrangen zum Sichern von Plattenware oder Ähnliches, Antirutschmatten in den unterschiedlichsten Ausführungen, je nach Anwendung und Sicherungsnetze für den unterschiedlichsten Gebrauch. Einige Bauteile aus unserem Fahrzeuginrichtungenprogramm sind zusätzlich mit geprüften Zurrmöglichkeiten ausgestattet, sodass auch hier am Regalsystem die Möglichkeit zum Verzurren gegeben ist.“ Hinzu kommen noch andere Möglichkeiten der Befestigung, die auch in Pkw Verwendung finden, wie Jan Willem Jongert, CEO und Sprecher der Geschäftsführung der Bott Gruppe, erläutert: „Üblicherweise finden sich auch in Pkw herstellerseitige Zurrrösen, um größere Gegenstände mithilfe von Zurrgurten zu sichern. Wer maßgeschneiderte und stabilere Zurrmöglichkeiten braucht oder kleinere Gegenstände organisiert sichern will, dem bieten wir Einbauböden an. Auf diesen lassen sich beispielsweise ebenerdige Zurrschienen oder Regalmodule mit unterteilten Schubladen und Kofferhaltern montieren. Es gibt auch Varianten wie unsere bott vario3 Mobilbox, ein Regalmodul, das sich mit wenigen Handgriffen wieder aus dem Pkw entfernen lässt. So steht der Platz im Kofferraum nach Feierabend zum Beispiel für den Wocheneinkauf zur Verfügung.“





Jedes Werkzeug schnell zur Hand

(Quelle: Sortimo)

Platz schaffen

Wer für seinen mobilen Arbeitsplatz die passenden Aufbewahrungsmöglichkeiten sucht, kommt an Einrichtungslösungen nicht vorbei. Diese lassen sich individuell und flexibel an verschiedene Einsatzgebiete anpassen und stellen ein effizientes Mittel dar, um Waren und Arbeitsgerät sicher und übersichtlich zu verstauen. Flottenmanagement hat einen Blick auf die verschiedenen Anbieter in diesem Bereich geworfen.

Der ein oder andere Transporter gleicht im Inneren durchaus einer mobilen Werkstatt, nur dass diese auf sehr begrenztem Raum eingebaut werden muss. Einrichtungslösungen, die aufeinander abgestimmt sind, ermöglichen hierfür eine optimale Raumnutzung und gewährleisten eine effektive Arbeitsplatzorganisation. Sie lassen sich speziell auf die Bedürfnisse in den verschiedenen Branchen zuschneiden und ersparen damit beispielsweise Handwerkern oder Servicetechnikern lange Suchzeiten nach passendem Werkzeug sowie Materialien. Sven Wietelmann, Head of Product & Services bei der Sortimo International GmbH, sagt hierzu: „Sortimo ist bekannt für seine umfassende Palette an Fahrzeugeinrichtungen, die speziell auf die Bedürfnisse von Handwerkern, Serviceunternehmen und Flottenbetreibern zugeschnitten sind. Unsere Produkte reichen von modularen Regalsystemen über innovative Tragesysteme bis hin zu mobilen Arbeitsstationen. Ein Highlight ist das SR5 Regalsystem, das speziell entwickelt wurde, um maximale Produktivität im Arbeitsalltag zu ermöglichen. Es zeichnet sich durch eine hohe Flexibilität und Modularität aus, was es dem Kunden erlaubt, die Einrichtung perfekt auf die eigenen Bedürfnisse zuzuschneiden. Durch die Verwendung von leichtem, aber dennoch robustem Material wie Aluminium in Kombination mit beschichteten Stahlbauteilen trägt das SR5 dazu bei, das Gesamtgewicht des Fahrzeugs zu reduzieren und somit den Kraftstoffverbrauch zu senken. Optionale Lösungen, wie die einfache Integration von BOXXen und Zubehör, ermöglichen eine ergonomische und effiziente Arbeitsweise, was letztlich zu einer signifikanten Zeitersparnis führt“. Dazu wird auch der ordnungsgemäße Transport der Ladung sichergestellt. Die Einbauten sind dabei so konzipiert, dass Abläufe und Prozesse im mobilen Arbeitsalltag professionell, sicher und wirtschaftlich erfolgen können. Durch Ordnung und Struktur spart der Fahrer Zeit, die er dann für seine eigentliche Tätigkeit aufwenden kann. Zudem macht ein gut organisierter und aufgeräumter Laderaum natürlich auch Eindruck beim Kunden. Aber auch KEP-Dienstleistern (Kurier, Express, Paket) kann der passende Einbau die Arbeit erleichtern, gerade bei der Be- und Entladung der Fahrzeuge sowie der Fixierung der Ladung.

Während Handwerker ihre Transporter früher selbst eingerichtet haben, macht es heute mehr Sinn, den Profis diese Aufgabe zu überlassen. Das beginnt mit der Planung, bei der Unternehmen sachkundig beraten werden. Durch die Analyse der Anforderungen beim Kunden und der genauen Vorstellung von tatsächlichen Arbeitsabläufen kann ein Profil erstellt werden, was die Bedürfnisse und Wünsche widerspiegelt. Bei der anschließenden

Installation können dann individuelle Anpassungen vorgenommen werden. Die hohe Flexibilität der Lösungen spielt hier eine wichtige Rolle. Die Einrichtungen können dabei entweder individuell konfigurierbar oder nach dem Baukastensystem aufgebaut sein. Maßgeschneiderte Lösungen, die perfekt auf das jeweilige Modell abgestimmt sind, erfüllen die spezifischen Anforderungen natürlich am besten. Aber auch modulare Modelllösungen sind hochgradig adaptierbar wie Matthias Kögl, Geschäftsleitung der KÖGL GmbH / FLEXMO Fahrzeugeinrichtungen, weiß: „Die Firma KÖGL GmbH bietet mit der Marke FLEXMO Fahrzeugeinrichtungen eine Fahrzeugeinrichtung im Baukastensystem an. Sie kann optimal an alle Fahrzeugmarken als auch -varianten angepasst werden. Die FLEXMO Fahrzeugeinrichtung besteht zu 90 Prozent aus Aluminium; der Rest aus Stahlbauteilen und Kunststoff. Sie ist ebenfalls pulverbeschichtet und bietet somit ausreichend Schutz vor Kratzern und Beschädigungen.“ Zudem punkten Baukastensysteme mit schneller Verfügbarkeit und kurzer Installationszeit. Die Lieferfähigkeit spielt auch bei Rhino Products Ltd. eine wichtige Rolle, wie Maxine James, Group Sales Director, darlegt: „Um den Kundendienst besonders hervorzuheben, haben wir gerade unser zentrales europäisches Lager erweitert und die Lagerkapazität in Bezug auf Palettenplätze fast verdoppelt. Dies ermöglicht es uns, unser gesamtes Sortiment auf Lager zu haben, sodass wir Bestellungen sofort an unsere Kunden versenden können. Das Lager ist strategisch in Venlo an der deutschen Grenze gelegen, um unsere Kunden zu bedienen.“

Auch Pick-ups lassen sich mit Einbaulösungen ausstatten



(Quelle: Bott)

Für welche Aufbauweise man sich auch entscheidet, die Einrichtung ist immer auf die einzelnen Bedürfnisse zugeschnitten und stellt die richtige Lösung für einen ordentlichen Arbeitsbereich und bestmögliche Laderaumnutzung dar.

Marken und Modelle

Für welche Fahrzeugmarken oder welches Fahrzeugmodell die jeweilige Einrichtung sein soll, spielt für die Anbieter keine Rolle, sagt Sven Wietelmann: „Sortimo bietet Fahrzeugeinrichtungen für alle gängigen Fahrzeugmarken und -modelle an, einschließlich Großraum- und Kleintransportern. Das Sortiment ist so konzipiert, dass es sich nahtlos in die Innenräume verschiedenster Fahrzeugtypen integrieren lässt, unabhängig von Marke oder Modell. Dadurch können Handwerker, Dienstleister und Flottenbetreiber ihre Fahrzeuge optimal ausstatten, um den Arbeitsalltag effizienter zu gestalten.“ Die Bandbreite der Fahrzeuge, die eingerichtet werden können, umfasst dabei nicht nur leichte Nutzfahrzeuge, auch Pkw wie der klassische Kombi oder Pick-ups sind enthalten. Neuerdings sind zudem Lastenräder in den Blick der Einrichtungsprofis gerückt. Bei den einzelnen Lösungen gibt es eine große Auswahl: Regale, Schienen oder Trennwände sorgen für Ordnung und Übersicht. Diese können teilweise ohne Bohren in die Karosserie des Fahrzeugs eingebaut werden, was der Werterhaltung zugutekommt. Dazu kommen noch andere Lösungen, die Henrik Löffler von der MODUL-SYSTEM Fahrzeugeinrichtungen GmbH aufzeigt: „Die Nutzung von Unterflursystemen erfreut sich in leichten Nutzfahrzeugen stetig größerer Beliebtheit. Denn dadurch kann eine größtmögliche Ausnutzung des Laderaums erzielt werden. Unter dem doppelten Boden werden extra lange, für schwere und sperrige Ladung konzipierte Schubladen montiert. Jede Schublade hat eine Tragfähigkeit von 80 Kilogramm beziehungsweise 100 Kilogramm bei Verwendung einer Gummieinlage. Die Schubladen können bis zu circa 80 Prozent herausgezogen werden. Dank der eingebauten Kugellagertechnik sind sie sowohl stabil als auch leicht bedienbar. Das bedeutet mehr Funktionalität dank intelligentem Zubehör. Der doppelte Boden wird über dem Schubladensystem montiert. Um Leichtigkeit und Robustheit optimal miteinander zu vereinen, werden die Unterflursysteme aus einem Sandwich-Material gefertigt, dessen Deckbleche aus Aluminium bestehen. Für eine ansprechende Optik werden die Systeme mit Kantenleisten aus Aluminium versehen. Der doppelte Boden ist mit Lastenschienen ausgestattet, die zur Befestigung von Fahrzeugeinrichtungen oder zur Ladungssicherung genutzt werden können. Dafür bietet MODUL-SYSTEM extrem robuste und leicht verstellbare Zurrösen an.“ Aber auch Dachträger sind beispielsweise möglich. Der Einsatz der verschiedenen Optionen ermöglicht weiterhin die Einhaltung der Sicherheitsvorschriften im Bereich der Ladungssicherung, ein Punkt, der nicht außer Acht gelassen werden sollte und auf den wir auf den Seiten 66 bis 67 genauer eingehen.

Nachhaltigkeit

Damit Nutzfahrzeuge umweltfreundlich unterwegs sind und beispielsweise auch die letzte Meile ohne CO₂-Emissionen zurückgelegt wird,

hat die Umstellung auf E-Fahrzeuge natürlich eine hohe Bedeutung. Aber nicht nur die Fahrzeuge werden nachhaltiger, auch die Einrichter beschäftigen sich mit dem Thema des klimaneutralen Transports. „Die zunehmende Bedeutung von Nachhaltigkeit und die Umstellung auf Elektrofahrzeuge haben einen erheblichen Einfluss auf die Gestaltung von Fahrzeugeinrichtungen. Eine wesentliche Notwendigkeit besteht darin, das Gewicht des Fahrzeugs gering zu halten. Nachhaltigkeit und Elektrofahrzeuge erfordern leichtere Fahrzeugeinrichtungen, um die Reichweite zu maximieren und den Kraftstoff- beziehungsweise Stromverbrauch zu reduzieren. Der Einsatz von leichten und nachhaltigen Materialien, wie sie bei unserem bott vario3 System verwendet werden – darunter Aluminium und recycelte Kunststoffe –, trägt nicht nur zur Senkung des Energieverbrauchs bei, sondern auch zu einer Verbesserung der Umweltbilanz. Mit leichtgewichtigen Fahrzeugeinrichtungen lässt sich so der Stromverbrauch von Elektrofahrzeugen senken und damit die Batterielebensdauer erhöhen“, erklärt Jan Willem Jongert, CEO und Sprecher der Geschäftsführung der Bott Gruppe. Um dieses Ziel der Gewichtsreduzierung zu erreichen, verwenden die Dienstleister vornehmlich leichte Materialien und verbauen einen Mix aus Stahl, Aluminium und Kunststoff. Armin Pachner, Head of Sales DACH bei der ALUCA GmbH, führt zum Aluminium aus: „Unser Ziel ist es, das Fahrzeug mit möglichst minimalem Gewicht auszustatten, deshalb arbeiten wir mit dem Material Aluminium. Gewicht ist gerade für E-Fahrzeuge maßgeblich wichtig, wie auch der Zusammenhang zwischen echter Zuladung und Reichweite. Der E-Ladesäulenbetreiber Ionity zum Beispiel setzt mit seiner ID.Buzz-Nutzfahrzeugflotte auf ALUCA. Zum Thema Nachhaltigkeit: Aluminium ist zwar bei der Herstellung aufwendiger, hat aber durch seine einzigartigen Materialeigenschaften in puncto Lebensdauer bis hin zu Crash-Test-Ergebnissen und Recycling hervorragende Werte. Das ist die Nachhaltigkeit, von der wir sprechen. Wir geben von Haus aus acht Jahre Garantie. Die lange Nutzung eines Produkts ist die beste Nachhaltigkeit. Und wir können unsere Einrichtungen auch über den ganzen Lebenszyklus immer wieder modular anpassen, erweitern, verändern und erneuern.“

Und auch beim Thema Kunststoff wird auf Umweltverträglichkeit geachtet, wie Julian Kussin, Geschäftsführer | Country Manager D-A-CH der Work System Germany GmbH, erläutert: „Nachhaltigkeit ist für uns seit jeher ein elementarer Grundstein. Alle unsere Produktentwicklungen berücksichtigen den gesamten Produktlebenszyklus. Zum Beispiel werden unsere Modulboxen aus 100 Prozent recyceltem Kunststoff hergestellt. Ebenfalls ist das Thema des Gewichts für uns nicht neu. Eines unserer Hauptmerkmale ist die Gewichtsreduktion der Einrichtungen. Durch unsere spezielle Konstruktion der Aluminiumgestelle beträgt zum Beispiel eines unserer Regalsysteme für einen VW Caddy gerade einmal 16 Kilogramm.“ Die verbauten Materialien müssen aber nicht nur leicht sein, sondern auch stabil und robust für den alltäglichen Gebrauch. Zum einen für die Langlebigkeit, die auch in die Nachhaltigkeit mit einspielt, zum anderen für die ge-

(Fortsetzung auf S. 70)

bott

bott vario3

Die Fahrzeugeinrichtung
für Ihren Fuhrpark



UNSER SERVICEPAKET:

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

work . smart . bott

FAHRZEUGEINRICHTUNGEN

Name des Unternehmens	Adolf Würth GmbH & Co. KG	ALUCA GmbH	Bott GmbH & Co. KG	Brigade Elektronik GmbH	KÖGL GmbH — FLEXMO Fahrzeugeinrichtungen
Internetadresse	www.wuerth.de/fahrzeugeinrichtungen	www.aluca.de	www.bott.de	https://brigade-electronics.com/de/	www.flexmo.de
Produktmarken	Würth Fahrzeugeinrichtungen	SystemALUCA, ALUCA dimension2, Easy-Box-Series / ALUCA Servicebausteine / aluConnect / metaBOX	bott vario3	Backeye®360, Backsense®, bbs-tek®	FLEXMO Fahrzeugeinrichtung by KÖGL GmbH
Niederlassungen/ Stützpunkte/ Außendienstmitarbeiter in D	über 600 Standorte / über 8.000 Außendienstmitarbeiter	Produktionsstandort Rosengarten BW / 5 Vertriebsstationen / Tochterfirmen Aluca Benelux B.V. und Aluca Austria GmbH	5 Niederlassungen / 31 Servicepartner / über 110 Außendienstmitarbeiter	1 Standort / 10 Außendienstmitarbeiter	europaweite Fachhändler und Stützpunkte
Kooperation mit welchen Fahrzeugherstellern	Zusammenarbeit mit allen Herstellern	Zusammenarbeit mit allen Herstellern	Zusammenarbeit mit allen Herstellern	k. A.	zertifizierter Partner von: Mercedes-Benz, Volkswagen, Renault, Stellantis (Fiat, Citroën, Opel, Peugeot), Ford, Iveco, MAN
Kooperation mit welchen Leasing-/Fuhrparkmanagementgesellschaften	Würth Leasing	Zusammenarbeit mit mehreren Partnern	Zusammenarbeit mit diversen Partnern nach Kundenwunsch	k. A.	Zusammenarbeit mit allen Leasinggesellschaften
Finanzierungsmöglichkeiten	ja	ja	ja	k. A.	k. A.
Einbau wo möglich	k. A.	über ALUCA Flottenservice zentral; über Filialen, Partner und Autohäuser bundesweit flächendeckend	bundesweit, entweder in den Niederlassungen, bei Servicepartnern oder in der Firmenzentrale	k. A.	bei allen unseren zertifizierten Partner als auch mobiler Montageservice
Material der Einrichtungen	Stahl, Aluminium	Aluminium	Aluminium, Kunststoff	variiert	90 % Aluminium, Rest aus hochfestem Stahlblech, Kunststoff und Holz
Branchenlösung	viele branchen- und fahrzeugetypische Lösungen	viele branchen- und fahrzeugetypische Lösungen	verschiedene Lösungen für den Bereich Servicetechnik, alle Handwerker, Behörden für Einzelfahrzeuge bis Großflotten	Sicherheitslösungen für alle Arten von Nutzfahrzeugen und Baumaschinen, Serie für Transporter, Abbiegeassistenzsysteme, Rückfahrkameras	jede Branche
Onlinekonfiguration	ja	ja	ja	nein	ja
Einrichtungen im Baukastenprinzip	ja	ja	ja	ja	ja
Einrichtungen crashtestgeprüft	ja	ja	ja	nein	ja
Einrichtungen rückstandslos entfernbar	ja	ja	ja	nein	ja
Kontakt	Tel.: 07940/902952749 E-Mail: info@wuerth.com	Armin Pachner Tel.: 0791/95040-340 E-Mail: armin.pachner@aluca.de	Tobias Fischer Tel.: 07971/251225 E-Mail: tobias.fischer@bott.de	Dinesh Thiru Tel.: 04321/9655610 E-mail: info@brigadegmbh.de	Vertrieb FLEXMO Fahrzeugeinrichtung Tel.: 08221/369085 E-mail: info@flexmo.de

forderte Sicherheit. Leichtere Einbauten, die ein geringeres Eigengewicht aufweisen, erhöhen darüber hinaus aber auch die Nutzlast, sodass mehr Werkzeuge, Ersatzteile und Verbrauchsmaterialien transportiert werden können, ohne das maximal zulässige Gesamtgewicht zu überschreiten.

Trends

Welche Trends und Entwicklungen beschäftigen die Branche? Jan Willem Jongert antwortet hierzu: „Die Anforderungen der Nutzer und Endkunden steigen kontinuierlich. Die Motive basieren auf einer Kombination von Produkt, Sicherheit, Nachhaltigkeit und Image. Daher ist bott nicht nur im Handwerk etabliert, sondern deckt anhand des flexiblen bott vario3 Produktprogramms auch andere Industrie- und Einsatzbereiche ab. Unser Hauptaugenmerk liegt weiterhin auf Kunden aus Handwerk und Servicetechnik – aber auch Zielgruppen, die bisher üblicherweise nicht auf professionelle Fahrzeugeinrichtung setzen, rücken deutlich in den Fokus. Grund dafür ist, dass wir mit dem bott vario3 Produktportfolio nicht nur flexibel, sondern auch wirtschaftlich sind. Das macht unsere Lösungen für bisher eher unkonventionelle Ausbauten interessant und erlaubt es uns, neue Branchen und Nischenmärkte abzuschöpfen und zu begeistern, die für ihre Bedürfnisse zuvor auf preisintensive Spezialdienstleister oder suboptimale Kompromisslösungen ausweichen mussten.“ Die viel diskutierte Digitalisie-

rung spielt auch bei Einrichtungen eine Rolle und wird mit der Integration von digitaler Technik wie Beleuchtungssystemen und vernetzten Werkzeugmanagementlösungen zunehmend wichtiger. Neben der Erwartung an eine CO₂-neutrale Produktion gibt es noch andere Forderungen, die Wieland Veil, Verkaufsleiter Fahrzeugeinrichtungen bei der Plastipol-Scheu GmbH & Co. KG, aufzeigt: „Wichtig werden die Antworten der Fahrzeugeinrichter auf die gestellten Anforderungen der Politik, der Kunden und der Automobilindustrie sein. So ist es wichtig, auf gewisse Industriestandards zu reagieren und einen optimalen Mix aus Qualität, Langlebigkeit und Gewicht zu erzielen.“ Einen Überblick über die neuesten Trends und Entwicklungen bietet die IAA Transportation, die alle zwei Jahre in Hannover stattfindet. Hier präsentieren nicht nur Fahrzeughersteller ihre neuesten Modelle, auch die Einrichter sind mit ihren Produkten und Services vertreten.

Fazit

Einrichtungslösungen passen in jedes Fahrzeugmodell, gewährleisten einen sicheren Transport der Ladung und ermöglicht das schnelle Auffinden von Werkzeug und Materialien. Es gibt sie für alle Branchen und Einsatzzwecke, und selbst wenn man noch nicht die richtige Lösung hat, kann man einfach bei den Herstellern nachfragen, sie werden sicherlich die passende Lösung finden.

MODUL-SYSTEM Fahrzeugeinrichtungen GmbH	Plastipol-Scheu GmbH & Co. KG	Rhino Products Ltd.	Sortimo International GmbH	Work System Germany GmbH
www.modul-system.de	www.plastipol-scheu.de	www.rhinoproducts.eu	www.mysortimo.de	www.worksystem.com/de/
Modul-System, Modul-Express, Modul-Floor, Modul-Connect	Geo-Van, Expert-Line, Profi-Line	MR4 Fahrzeugeinrichtung, KammRack Black, KammRack, KammBar Pro, KammBar Fleet, SafeStow4, LadderS- tow, SafeClamp, ImpactStep, AccessS- tep, TowStep, Connect+, VanLadder, VanLadder Black, PorteTube Pro	SR5, Globelyst4, TopSystem, ProSafe, ProClick, L-BOXX, FlexRack 2.0	Eigenmarke
19 lokale Servicecenter	europaweite Vertretungen und Händlernetz	k. A.	10 Niederlassungen / 23 Stationen / 32 Sales Specialists / 22 Customer Service Mitarbeiter	Hauptstandort: Osnabrück / 15 Pro Partner Standorte
Ford, Mercedes-Benz, Opel, Renault und Volkswagen	Stellantis, Mercedes-Benz, Volkswa- gen Nutzfahrzeuge, Ford, Renault	k. A.	Mercedes-Benz, Volkswagen, Ford, Stellantis, Renault, MAN, Iveco	Ford
k. A.	Arval, Athlon, VW-Leasing, Ford-Bank, Mercedes-Leasing, ALD	k. A.	Zusammenarbeit mit allen Leasingge- sellschaften	k. A.
nein	ja	nein	ja	nein
lokale Servicecenter	Werkseinbau; bei einem zertifizierten Partnerbetrieb von Plastipol-Scheu; mobil vor Ort beim Kunden	verschiedene Ausrüster	flächendeckendes Netzwerk an Ein- baustationen deutschlandweit	an allen Standorten
ultrahochfester Stahl (UHSS)	Stahl, Aluminium, Kunststoff	k. A.	Aluminium, Stahl in patentierter Hybridbauweise	k. A.
viele branchen- und fahrzeugtypische Lösungen	Elektriker, Holz/Fensterbauen, Kälte/ Klimatechnik, Sanitär, Schornstein- feger, Schreiner, Forst, Behörde und Geodäsie	k. A.	Sortimo Xpress Blöcke, diverse Lösun- gen mit Automobilherstellern	Heizung, Sanitär, IT, Dachdecker, Maurer, Straßenbau, Elektriker, generelles Handwerk
nein	nein	ja, für Verkäufer	ja	ja
ja	ja	k. A.	ja	ja
ja	ja	k. A.	ja	ja
ja	ja	k. A.	ja	ja
Henrik Löffler Mobil: 0163/3579404 E-mail: henrik.loeffler@ modul-system.de	Wieland Veil Tel.: 06471/3102-114 E-mail: w.veil@plastipol-scheu.de	Maxine James Tel.: +44 7813/653 070 E-mail: maxine.james@ rhinoproducts.co.uk	Tel.: 08291/850499 E-mail: service@sortimo.de	Julian Kussin Tel.: 05402/9842498 Mobil: 0171/4755299 E-Mail: info@worksystem.com

Schneller laden, smarter managen!

Entdecken Sie E-Mobilität mit DKV Mobility

Wir machen Ihnen den Wechsel zur E-Mobilität so einfach wie möglich. Sie erhalten Zugang zu Lademöglichkeiten sowohl für zu Hause als auch am Arbeitsplatz. Profitieren Sie von zahlreichen Vorteilen:

99%
Netzabdeckung
in Deutschland

mit 806.000 öffentlich
zugänglichen Ladepunkten
in Europa



Zugang zum
Tesla-Supercharger-
Netzwerk



Transparente
Einheitspreise



Smarte
Kilometerstand-
erfassung



Informieren Sie sich auf der DKV Mobility Website.



YOU DRIVE, WE CARE.



Alleskönner auf Rädern

Die IAA Transportation, Europas größte Fachmesse für Logistik, Nutzfahrzeuge und den Transportsektor, fand im September in Hannover statt und zeigte ein breites Spektrum rund um Transporter, Busse, Trucks, Aufbauten und Servicedienstleister. Eine gute Gelegenheit für Flottenmanagement, einen Blick auf das Modellangebot im Bereich leichter Nutzfahrzeuge zu werfen.

Nutzfahrzeuge bis 3,5 Tonnen zulässiges Gesamtgewicht sind ganz schön vielseitig und daher für viele Branchen interessant. Klar, die Bezeichnung Transporter kommt nicht von ungefähr und die Besonderheit dieser Fahrzeugklasse ist zweifellos der Transport verschiedener Waren. So verwenden Logistikunternehmen und Lieferdienste die Fahrzeuge als Liefertransporter und jeder dürfte beispielsweise die vielen verschiedenen Modelle der Paketzusteller aus dem Alltag kennen. Aber auch Bäckereien, Wäschereien, Blumenläden oder andere Gewerbetreibende fahren ihre Waren mit einem leichten Nutzfahrzeug (LNF) zum Kunden. Dazu kommt ein weiterer häufiger Verwendungszweck: Handwerker haben neben der Möglichkeit des Warentransports teilweise eine ganze Werkstatt mit allen erdenklichen Werkzeugen in ihrem Fahrzeug, um beim Kunden ihre Arbeiten durchführen zu können. Das gilt natürlich auch für Servicemitarbeiter, die im Außendienst tätig sind und die jede Menge verschiedene Ersatzteile bei sich haben müssen. Weiterhin verrichten Transporter auch bei Kommunalunternehmen und für Einsatz- sowie Rettungskräfte ihren Dienst.

Die Beliebtheit dieser Fahrzeugklasse lässt sich auch an den Zulassungszahlen ablesen. Laut Kraftfahrt-Bundesamt (KBA) gab es im Jahr 2023 in Deutschland 2.844.609 Neuzulassungen für Personenkraftwagen, ein Plus von 5,5 Prozent zum Vorjahr. Nutzfahrzeuge bis 3,5 Tonnen, beim KBA als Utilities bezeichnet, machten dabei 110.866 Neuzulassungen aus. Im Vergleich zu 2022 weisen sie somit ein Plus von 2,9 Prozent auf. Teilt man diese Zahlen nach Antriebsart auf, sieht man, dass bei allen Neuzulassungen der klassische Verbrenner und in dieser Fahrzeuggruppe der Diesel vorherrscht. Bei den alternativen Antrieben hingegen überwiegt der batterieelektrische Antrieb.

Antriebsvarianten

In unserer Transporterübersicht finden Sie eine Vielzahl der in Deutschland angebotenen Serienmodelle. Das Portfolio der Hersteller umfasst dabei

Fahrzeuge mit klassischem Verbrennungsmotor als auch mit alternativem Antrieb. Bei diesen alternativen Antrieben haben wir die Mild- sowie Vollhybride nicht extra gekennzeichnet, da der Elektromotor hier nicht für einen autarken Betrieb sorgen kann, sondern lediglich unterstützend wirkt, um die Kraftstoffkosten zu senken. Also sozusagen ein normaler Verbrenner mit zusätzlicher Spritspartentechnologie. Der drehmomentstarke Dieselmotor, um schwere Last zu bewegen, ist bei allen Herstellern vertreten. Auffallend ist aber die Modellvielfalt bei den Elektrotransportern. Die Anzahl der verfügbaren Fahrzeuge ist in den letzten Jahren stark gestiegen und in diesem Jahr hat fast jeder Hersteller ein LNF mit Stecker im Programm, und das für nahezu jede Größe, vom Klein- bis zum Großraumtransporter. Damit ist für alle Nutzungsvarianten ein Modell mit alternativem Antrieb vorhanden. Dies ist sicherlich auch dem Umstand geschuldet, dass das Ziel, die Flottenemissionen in der EU zu reduzieren, nicht nur für Pkw, sondern eben auch für leichte Nutzfahrzeuge gilt und die Hersteller somit selbst ein Interesse haben, elektrische Modelle in ihrem Portfolio anzubieten. Elektrotransporter sind aber auch durchaus flotten- sowie alltagstauglich und jeder Betrieb könnte, wenn er es denn wollte, einen Elektrotransporter für seine Flotte einsetzen.

Hier kommen wir natürlich zum ersten Knackpunkt der Elektromobilität, nämlich der Reichweite. Laut einer Studie von Dataforce legen Transporter im Durchschnitt täglich rund 100 Kilometer zurück, maximal sind es rund 300 Kilometer am Tag. Beides Werte, die Transporter mit rein batterieelektrischem Antrieb durchaus schaffen, um die gewerblichen Kunden zufriedenzustellen. Doch das führt dann zum zweiten Knackpunkt, nämlich der Ladeinfrastruktur. Ist diese am Unternehmen gegeben, können die Fahrzeuge einfach über Nacht auf dem Hof geladen werden und sind am nächsten Morgen wieder startbereit. Ist diese Möglichkeit jedoch nicht gegeben, stellt das Laden der Elektrotransporter durchaus ein Problem dar, man will ja nicht nur Kunden mit Wallbox anfahren. Hier muss dann auf die öffentliche Ladeinfrastruktur zurückgegriffen werden, die mit über 100.000 Ladepunkten, viele davon in

EINSTIEGSMODELLE GROSSRAUMTRANSPORTER (AUSWAHL)

Marke	Modell	Antriebsart	Nennleistung	Verbrauch	Tank-/ Batteriekapazität	max. Ladevolumen	Zuladung	Nettolistenpreis
Cenntro	Logistar 260	Elektromotor	75 kW (102 PS)	k. A.	43,5 kWh	7.500 l	1.280 kg	k. A.
Citroën	ë-Jumper	Elektromotor	200 kW (270 PS)	26,2 kWh / 100 km	110 kWh	13.000 l	635 kg	54.800 €
Elaris	Caro	Elektromotor	140 kW (190 PS)	k. A.	87,5 kWh	10.500 l	1.090 kg	60.483 €
FIAT Professional	Ducato	Dieselmotor	88 kW (120 PS)	7,6 l / 100 km	90 l	10.000 l	925 kg	32.800 €
	E-Ducato	Elektromotor	200 kW (270 PS)	k. A.	110 kWh	13.000 l	635 kg	54.800 €
Ford	Transit	Dieselmotor	77 kW (105 PS)	7,9 l / 100 km	70 l	9.300 l	1.066 kg	39.150 €
	E-Transit	Elektromotor	135 kW (184 PS)	29,7 kWh / 100 km	77 kWh	9.300 l	941 kg	61.589 €
IVECO	Daily	Dieselmotor	85 kW (116 PS)	k. A.	70 l	7.300 l	1.165 kg	k. A.
		CNG	100 kW (136 PS)	k. A.	24 - 43,1 kg CNG; 14 l Benzin	9.000 l	k. A.	k. A.
	eDaily	Elektromotor	100 kW (136 PS)	k. A.	37 kWh	7.300 l	1.598 kg	k. A.
MAN	TGE	Dieselmotor	103 kW (140 PS)	k. A.	75 l	9.900 l	1.297 kg	k. A.
MAXUS	DELIVER 9	Dieselmotor	108 kW (148 PS)	9,0 l / 100 km	k. A.	11.500 l	1.140 kg	36.489 €
	eDELIVER 9	Elektromotor	150 kW (204 PS)	32,4 kWh / 100 km	72 kWh	9.700 l	965 kg	64.489 €
Mercedes-Benz	Sprinter	Dieselmotor	84 kW (114 PS)	8,7 l / 100 km	71 l	9.000 l	1.359 kg	40.057 €
	eSprinter	Elektromotor	100 kW (136 PS)	26,3 kWh / 100 km	56 kWh	9.000 l	963 kg	44.992 €
Nissan	Interstar	Dieselmotor	77 kW (105 PS)	7,4 l / 100 km	80 l	10.800 l	1.447 kg	33.550 €
Opel	Movano Cargo	Dieselmotor	88 kW (120 PS)	8,3 l / 100 km	90 l	10.000 l	925 kg	33.800 €
	Movano-e Cargo	Elektromotor	200 kW (270 PS)	k. A.	110 kWh	13.000 l	635 kg	55.800 €
Peugeot	Boxer	Dieselmotor	88 kW (120 PS)	8,9 l / 100 km	60 l	8.000 l	850 kg	32.700 €
	e-Boxer	Elektromotor	100 kW (136 PS)	36,2 kWh / 100 km	37 kWh	8.000 l	1.090 kg	57.989 €
Quantron	QLI x-75	Elektromotor	100 kW (136 PS)	k. A.	75 kWh	k. A.	1.335 kg	k. A.
	QLI x-115	Elektromotor	147 kW (200 PS)	k. A.	115 kWh	k. A.	1.335 kg	k. A.
Renault	Master	Dieselmotor	77 kW (105 PS)	7,4 l / 100 km	80 l	10.800 l	1.172 kg	35.289 €
	Master E-TECH	Elektromotor	57 kW (76 PS)	31 kWh / 100 km	52 kWh	7.750 l	986 kg	55.889 €
Volkswagen Nutzfahrzeuge	Crafter	Dieselmotor	103 kW (140 PS)	8,4 l / 100 km	75 l	9.900 l	1.323 kg	44.594 €

den großen Städten, jedoch bereits gut ausgebaut ist. Dazu bietet Elektromobilität den Vorteil, ohne CO₂-Emissionen unterwegs zu sein. Das Unternehmen erhält damit ein nachhaltiges und umweltbewusstes Image und auch Dieselfahrverbote in den Innenstädten sind kein Thema mehr.

Interessant dürften an dieser Stelle natürlich die Plug-in-Hybride sein, welche den Vorteil eines E-Antriebs mit dem eines Verbrenners kombinieren und damit Flexibilität bieten. Kurze Strecken in der Stadt werden elektrisch zurückgelegt und für die Langstrecke wird dann auf den Verbrenner zurückgegriffen. Gegenwärtig bietet nur Ford den Transit Custom als Plug-in-Hybrid an. Auch die Brennstoffzelle verspricht eine Kombination von Vorteilen, nämlich die Reichweite von Verbrennern sowie die Geschwindigkeit beim Kraftstoffnachfassen zusammen mit einer emissionslosen Fahrweise. Die Transportermodelle mit diesem alternativen Antrieb befinden sich dabei vornehmlich noch im Projektbetrieb, sollen aber in der nächsten Zeit als Serienmodelle verfügbar sein. Das Problem an dieser Technologie stellt zurzeit noch das Tankstellennetzwerk dar. Wasserstoff, der Treibstoff für diese Antriebsart, ist nur an wenigen Tankstellen in Deutschland verfügbar, nämlich an rund 100 Stück. Von flächendeckend kann hier daher noch keine Rede sein.

Autogas, auch als LPG (Liquefied Petroleum Gas) bezeichnet, galt lange Zeit als etablierter alternativer Kraftstoff und es gab auch einige Transporter, die diese Technologie nutzten. Jetzt ist kein Modell mehr vorhanden, aber die Umrüstung eines Serienmodells mit Verbrenner ist möglich und relativ unkompliziert. Das Leergewicht einer LPG-Anlage beträgt circa 40 Kilogramm und beeinträchtigt die Zuladung nicht wesentlich. Der Flüssiggastank wird zusätzlich zum Benzintank installiert und ermöglicht enorme Reichweiten, umweltfreundlich ist man aber nur mit dem alternativen Kraftstoff unterwegs. Zu beachten ist außerdem, dass Autogas aufgrund seiner niedrigeren Dichte und seines niedrigeren Brennpunkts einen 10 bis 25 Prozent höheren Verbrauch gegenüber Benzin aufweist. Die niedrigen Preise an der Tankstelle sind also nicht ganz so niedrig. Mit Erdgas betriebene Fahrzeuge haben im Vergleich zu LPG andere technische Voraussetzungen und benötigen etwa einen Drucktank, als Modell ist hier der Iveco Daily verfügbar.

Umbauten

Für alle Fahrzeugmodelle gibt es die vielfältigsten Um- und Umbauten: Die Möglichkeiten richten sich dabei an verschiedene Gewerbe und sind an deren Bedürfnisse angepasst. Die Lösungen sind dabei so unterschiedlich wie die Kunden und deren Branchen und können von Kipper über Koffer bis hin zu Kühlaufbau viele Änderungen notwendig machen, auch wenn zum Beispiel der Umbau zum Kühltransporter aufwendiger ist als der Einbau von Ladehilfen, bei dem nur relativ geringe Veränderungen am Basisfahrzeug erfolgen. Da die Anforderungen auch innerhalb einer Branche sehr unterschiedlich ausfallen können, macht es immer Sinn, wenn der Anbieter den Einsatzzweck in der Praxis kennt und gemeinsam mit dem Kunden ein Konzept entwickelt. Dies trifft vor allem bei sehr spezialisierten Lösungen zu, die auf der Grundlage des Fahrgestells auf den Kunden zugeschnitten werden. Dabei müssen natürlich die jeweiligen Vorgaben eingehalten werden, seien es die Voraussetzungen, die an Rettungs- oder Polizeiwagen gestellt werden, oder die Anforderungen in der Lebensmittellogistik. Hygiene und die lückenlose Kühlkette spielen bei dem Transport von empfindlichen Waren eine überge-



Transporter legen in ihrem Leben eine ganz schöne Strecke zurück

SPECIAL TRANSPORTER

ordnete Rolle, damit diese frisch beim Kunden ankommen. Möchte man den Um- oder Aufbau weiterverwenden und nur das Fahrzeug gegen ein aktuelles Modell austauschen, sollte man immer auf veränderte Abmessungen achten, gerade bei einem Antriebswechsel von Verbrenner auf Elektro. Übrigens: Auch Transporter werden wiedervermarktet und viele der aus dem Pkw-Bereich bekannten Wiederverkäufer sind auch im Nutzfahrzeugsbereich tätig. Ein Aufbau kann hier durchaus den Wiederverkaufswert steigern.

Neben den Einbaulösungen der Servicedienstleister, die wir Ihnen auf den vorhergehenden Seiten vorstellen, gibt es auch Branchenlösungen direkt vom Hersteller. Diese bieten die Möglichkeit, erste Erfahrungen zu sammeln und lassen sich dann, je nach Wunsch, aufrüsten. Zudem sind sie schnell verfügbar, da die vorgefertigten Branchenlösungen in großen Stückzahlen hergestellt und angeboten werden. Diese Möglichkeit ist natürlich sehr praktisch, da auf diese Weise möglichst vielen Kunden eine passende Lösung geboten wird. Das heißt aber auch, dass eine individuelle Anpassung oder Sonderwünsche hier nicht möglich sind.

Anhänger

Die Möglichkeit, zusätzlich zum Fahrzeug noch einen Anhänger zu benutzen, um noch mehr Waren zu transportieren, wird auch von vielen Fahrern wahrgenommen. Für Fuhrparkleiter ist dabei zu beachten, dass Anhänger separat haft- und kaskoversichert werden müssen. Zudem beträgt die zulä-



Leichte Nutzfahrzeuge gibt es mit den unterschiedlichsten

sige Höchstgeschwindigkeit laut StVO für alle Gespanne 80 km/h. Man kann jedoch eine Ausnahmebescheinigung beantragen und ein Gutachten ermöglicht dann Tempo 100. Weiterhin darf die Anhängelast die zulässige Gesamtmasse des Zugfahrzeugs nicht überschreiten und muss weniger als 3,5 Tonnen betragen, Ausnahmen bilden hier Geländefahrzeuge. Diese dürfen das 1,5-Fache der zulässigen Gesamtmasse des Zugfahrzeugs ziehen, wobei SUV hier nicht als Geländefahrzeuge zählen. Für schwere Anhänger wird die Führerscheinklasse BE benötigt. Es ist zwar auch möglich, Anhänger über 750 Kilogramm mit Klasse B an den Haken zu nehmen, dabei darf die zulässige Gesamtmasse aus Fahrzeug und Gespann aber 3,5 Tonnen nicht überschreiten. Weitere Informationen zu diesem Thema finden Sie in unserem Artikel auf Seite 36.

EINSTIEGSMODELLE KLEINTRANSPORTER (AUSWAHL)

Marke	Modell	Antriebsart	Nennleistung	Verbrauch	Tank-/ Batteriekapazität	Max. Ladevolumen	Zuladung	Nettolistenpreis
Cenntro	Logistar 100	Elektromotor	25 kW (34 PS)	k. A.	16 kWh	2.000 l	500 kg	k. A.
Citroën	Berlingo Kastenwagen	Dieselmotor	75 kW (102 PS)	5,3 l / 100 km	50 l	3.300 l	583 kg	21.600 €
		Ottomotor	81 kW (110 PS)	6,6 l / 100 km	60 l	3.300 l	581 kg	20.100 €
	ë-Berlingo Kastenwagen	Elektromotor	100 kW (136 PS)	19,3–19,7 kWh / 100 km	50 kWh	3.300 l	725 kg	30.550 €
FIAT Professional	Doblò Kastenwagen	Dieselmotor	75 kW (102 PS)	6,0 l / 100 km	53 l	3.300 l	660 kg	22.100 €
		Ottomotor	81 kW (110 PS)	7,0 l / 100 km	61 l	3.300 l	660 kg	21.100 €
	E-Doblò Kastenwagen	Elektromotor	100 kW (136 PS)	21,2 kWh / 100 km	50 kWh	3.800 l	800 kg	31.550 €
	Fiorino Kastenwagen	Dieselmotor	59 kW (80 PS)	5,1 l / 100 km	45 l	2.500 l	535 kg	16.450 €
Ford	Transit Connect	Dieselmotor	75 kW (102 PS)	k. A.	50 l	3.100 l	700 kg	25.700 €
		Ottomotor	110 kW (150 PS)	k. A.	k. A.	3.100 l	700 kg	35.800 €
	Transit Courier	Dieselmotor	74 kW (100 PS)	k. A.	44 l	2.900 l	600 kg	20.800 €
		Ottomotor	74 kW (100 PS)	k. A.	45 l	2.900 l	600 kg	18.550 €
Mercedes-Benz	Citan Kastenwagen	Dieselmotor	55 kW (75 PS)	5,2 l / 100 km	54 l	2.900 l	558 kg	21.194 €
		Ottomotor	75 kW (102 PS)	6,8 l / 100 km	54 l	2.900 l	539 kg	23.805 €
	eCitan Kastenwagen	Elektromotor	90 kW (122 PS)	18,7 kWh / 100 km	45 kWh	2.900 l	496 kg	29.322 €
Nissan	Townstar Kastenwagen	Ottomotor	96 kW (130 PS)	6,7 l / 100 km	54 l	3.900 l	571 kg	21.330 €
	Townstar EV	Elektromotor	90 kW (122 PS)	17,4 kWh / 100 km	45 kWh	3.300 l	537 kg	33.750 €
Opel	Combo Cargo	Dieselmotor	75 kW (102 PS)	5,4 l / 100 km	50 l	3.300 l	574 kg	22.300 €
		Ottomotor	81 kW (110 PS)	6,7 l / 100 km	60 l	3.300 l	536 kg	20.800 €
	Combo-e Cargo	Elektromotor	100 kW (136 PS)	18,6 kWh / 100 km	75 kWh	3.300 l	907 kg	31.250 €
Peugeot	Partner	Dieselmotor	75 kW (102 PS)	5,2 l / 100 km	53 l	3.300 l	649 kg	21.600 €
		Ottomotor	81 kW (110 PS)	6,3 l / 100 km	61 l	3.300 l	611 kg	20.100 €
	e-Partner	Elektromotor	100 kW (136 PS)	17,4 kWh / 100 km	50 kWh	3.300 l	781 kg	30.550 €
Renault	Express	Dieselmotor	55 kW (75 PS)	5,1 l / 100 km	50 l	3.300 l	624 kg	17.589 €
		Ottomotor	75 kW (102 PS)	6,5 l / 100 km	50 l	3.300 l	575 kg	16.789 €
	Kangoo Rapid	Dieselmotor	55 kW (75 PS)	5,2 l / 100 km	54 l	3.900 l	512 kg	20.579 €
		Ottomotor	75 kW (102 PS)	6,7 l / 100 km	54 l	3.900 l	544 kg	19.579 €
	Kangoo Rapid E-TECH	Elektromotor	90 kW (122 PS)	18,4 kWh / 100 km	45 kWh	3.300 l	537 kg	33.989 €
Toyota	Proace City Kastenwagen	Dieselmotor	75 kW (102 PS)	5,4 l / 100 km	50 l	3.300 l	662 kg	21.984 €
		Ottomotor	81 kW (110 PS)	6,6 l / 100 km	61 l	3.300 l	560 kg	20.764 €
	Proace City Elec- tric Kastenwagen	Elektromotor	100 kW (136 PS)	18,5 kWh / 100 km	50 kWh	3.300 l	800 kg	30.615 €
Volkswagen Nutzfahrzeuge	Caddy Cargo	Dieselmotor	75 kW (102 PS)	5,3 l / 100 km	50 l	3.100 l	702 kg	26.154 €
		Ottomotor	85 kW (116 PS)	6,5 l / 100 km	50 l	3.100 l	708 kg	24.520 €

EINSTIEGSMODELLE MITTLERE TRANSPORTER (AUSWAHL)

Marke	Modell	Antriebsart	Nennleistung	Verbrauch	Tank-/Batteriekapazität	Max. Ladevolumen	Zuladung	Nettolistenpreis
Cenntro	Logistar 200	Elektromotor	60 kW (82 PS)	k. A.	41,9 kWh	6.900 l	1.045 kg	k. A.
Citroën	Jumpy Kastenwagen	Dieselmotor	88 kW (120PS)	6,6 l / 100 km	70 l	5.300 l	1.033 kg	29.300 €
	ë-Jumpy Kastenwagen	Elektromotor	100 kW (136 PS)	23,6 kWh / 100 km	50 kWh	5.300 l	926 kg	38.300 €
Elaris	Caro S	Elektromotor	60 kW (82 PS)	28,6 kWh / 100 km	41,9 kWh	5.000 l	700 kg	25.126 €
FIAT Professional	Scudo Kastenwagen	Dieselmotor	74 kW (100 PS)	6,5 l / 100 km	70 l	5.100 l	1.079 kg	27.100 €
	E-Scudo Kastenwagen	Elektromotor	100 kW (136 PS)	24,9 kWh / 100 km	50 kWh	5.100 l	927 kg	37.900 €
Ford	Transit Custom	Dieselmotor	81 kW (110 PS)	k. A.	70 l	5.800 l	932 kg	35.550 €
		Plug-in-Hybrid	171 kW (233 PS)	1,6 l / 100 km	63 l	5.800 l	k. A.	44.600 €
	E-Transit Custom	Elektromotor	100 kW (136 PS)	22,4 kWh / 100 km	82,5 kWh	5.800 l	k. A.	48.700 €
MAXUS	eDELIVER 3	Elektromotor	118 kW (160 PS)	22,9 kWh / 100 km	50 kWh	4.800 l	835 kg	37.989 €
	eDELIVER 7	Elektromotor	150 kW (204 PS)	27,5 kWh / 100 km	77 kWh	5.900 l	1.125 kg	45.989 €
Mercedes-Benz	Vito Kastenwagen	Dieselmotor	75 kW (102 PS)	6,8 l / 100 km	57 l	5.500 l	1.000 kg	30.720 €
	eVito Kastenwagen	Elektromotor	85 kW (116 PS)	20,7 kWh / 100 km	66 kWh	6.000 l	883 kg	41.547 €
Nissan	Primastar	Dieselmotor	81 kW (110 PS)	6,6 l / 100 km	80 l	5.800 l	940 kg	34.359 €
Opel	Vivaro Cargo	Dieselmotor	88 kW (120 PS)	6,5 l / 100 km	70 l	5.300 l	1.043 kg	30.350 €
	Vivaro Electric Cargo	Elektromotor	100 kW (136 PS)	23,6 kWh / 100 km	50 kWh	5.300 l	926 kg	39.500 €
Peugeot	Expert	Dieselmotor	75 kW (102 PS)	4,9 l / 100 km	70 l	5.800 l	1079 kg	29.800 €
	e-Expert	Elektromotor	100 kW (136 PS)	24,2 kWh / 100 km	50 kWh	5.300 l	926 kg	38.300 €
Renault	Trafic Kastenwagen	Dieselmotor	81 kW (110 PS)	6,8 l / 100 km	80 l	5.800 l	940 kg	29.250 €
	Trafic Kastenwagen E-Tech	Elektromotor	90 kW (122 PS)	21,3 kWh / 100 km	52 kWh	6.700 l	1.185 kg	48.500 €
Toyota	Proace Kastenwagen	Dieselmotor	88 kW (120 PS)	6,6 l / 100 km	69 l	5.300 l	1.000 kg	31.015 €
	Proace Electric Kastenwagen	Elektromotor	100 kW (136 PS)	23,8 kWh / 100 km	50 kWh	5.300 l	1151 kg	37.400 €
Volkswagen Nutzfahrzeuge	ID. Buzz Cargo	Elektromotor	125 kW (170 PS)	k. A.	59 kWh	3.900 l	k. A.	42.710 €
	Transporter 7 Kastenwagen	Dieselmotor	81 kW (110 PS)	k. A.	55 l	k. A.	926 kg	36.779 €
		Ottomotor	171 kW (233 PS)	k. A.	63 l	k. A.	986 kg	46.435 €

Die charmante Langzeitmiete

info@matrixmobility.de

- festes Fahrzeug (Marke und Modell)
- Fahren ohne Tausch bis 1-60 Monate
- bundesweite Anlieferung & Abholung
- periodengerechte Sammelrechnung
- persönliche Ansprechpartner bundesweit

Wir sind Ihr Ansprechpartner für Langzeitmiete

Kontakt: Telefon +49 40 325 953 230 30



Jetzt informieren!

FIAT Professional hat den neuen Fiat E-Ducato Cargo Box vorgestellt. Mit dem Transportermodell feiert das werksseitige Umbau- und Individualisierungsprogramm FIAT Professional CustomFit Weltpremiere. Der werksseitige Umbau garantiert hohe Qualität und Präzision in der Fertigung. Der Fiat E-Ducato Cargo Box basiert auf dem Chassis mit Elektroantrieb. Dieser stellt ein maximales Drehmoment von 410 Nm und eine Leistung von 200 kW (entsprechend 270 PS) zur Verfügung. In Verbindung mit einer 110-kWh-Batterie wird der Fiat E-Ducato Cargo Box zu einem leistungsstarken und effizienten Transporter. Alternativ sind auch Turbodiesel mit 104 kW (140 PS) beziehungsweise 132 kW (180 PS) Leistung verfügbar. Mit dem Programm FIAT Professional CustomFit bietet die Marke zudem noch mehr Fahrzeuge an, die perfekt auf die betrieblichen Anforderungen der gewerblichen Kunden zugeschnitten sind.



CARGO BOX

KEINE KOMPROMISSE

Ford Pro hat die Weltpremiere des neuen Ford Ranger PHEV (PHEV = Plug-in Hybrid Electric Vehicle) gefeiert. Die jüngste Modellversion des europäischen Pick-up-Bestsellers ermöglicht mit seinem Plug-in-Hybrid-Antrieb das lokal emissionsfreie Fahren, ohne dabei Kompromisse bei Anhängelast, Nutzlast und Offroadperformance einzugehen. Mit der Neuvorstellung stärkt Ford Pro seine Position als eine der führenden Pick-up-Marken in Europa und erweitert die umfassende Palette seiner batterieelektrischen und elektrifizierten Modelle. Mit einem maximalen Drehmoment von 690 Newtonmetern leistet das Plug-in-Hybrid-Modell einen neuen Bestwert für Ranger-Serienfahrzeuge. Gewerbetreibende profitieren durch den elektrifizierten Antriebsstrang von gesteigerten Offroadfähigkeiten und erweiterten Einsatzmöglichkeiten als Zugfahrzeug.



ELEKTRIFIZIERT

Ford Pro hat auf der IAA Transportation 2024 sein Bekenntnis zur Elektrifizierung mit einer vollständig elektrifizierten Modellpalette und dem branchenweit umfassendsten Angebot an vernetzten Servicedienstleistungen unterstrichen. Das umfangreiche Ford Pro-Angebot an batterieelektrischen und Plug-in-Hybrid-Fahrzeugen (PHEV) umfasst unter anderem den Kompakt-Van Ford E-Transit Courier. Mit einer nutzbaren Batteriekapazität von 43,5 Kilowattstunden ermöglicht er eine Reichweite von bis zu 300 Kilometern und vereint dies mit einer Anhängelast von 750 Kilogramm und einer maximalen Zuladung von 700 Kilogramm. Dies entspricht einer Steigerung gegenüber dem Vorgängermodell um 25 Prozent. An einer konventionellen 100-Kilowatt-Ladestation mit Gleichstrom füllt sich die Batterie in 23 Minuten von 10 auf 80 Prozent.



PORTFOLIOERWEITERUNG

IVECO erweitert sein Angebot an batterieelektrischen leichten Nutzfahrzeugen und betritt mit dem brandneuen eMoovy-Fahrgestell, das von Grund auf als lokal emissionsfreie Lösung für städtische Einsätze für Transportprofis konzipiert wurde, den Markt im mittleren Segment von 2,5 bis 3,5 Tonnen. Dieses Fahrzeug ist das Ergebnis einer Partnerschaft mit der Hyundai Motor Company, die 2022 mit der Unterzeichnung einer Vereinbarung begann und auf dem gemeinsamen Engagement beider Unternehmen für eine umweltfreundliche Mobilität und einen CO₂-neutralen Straßengüterverkehr basiert. Diese Zusammenarbeit hat bereits zur gemeinsamen Entwicklung des eDaily Fuel Cell und zur Markteinführung des Stadtbusses E-WAY H2 geführt. Der IVECO eMoovy ist seit Oktober bestellbar und wird ab dem ersten Quartal nächsten Jahres ausgeliefert.



NEUES KONZEPT

Auf der IAA Transportation in Hannover hat Kia erstmals in Europa sein neues PBV-Konzept präsentiert, das den Markt der leichten Nutzfahrzeuge (Light Commercial Vehicles, LCVs) revolutionieren soll. Das Konzept umfasst eine Palette zweckgebundener Elektrofahrzeuge, die eine über die Fahrzeuge hinausgehende Plattform bilden. Kia definiert daher die für Spezialfahrzeuge gebräuchliche Abkürzung PBV (Purpose-built Vehicle) neu als „Plattform Beyond Vehicle“. Zusammen mit wichtigen Partnern in Bereichen wie Flottenmanagement und Fahrzeugumbauten will die Marke durch ihre PBVs den Kunden in ihren jeweiligen Geschäftsfeldern neue Möglichkeiten eröffnen – unterstützt durch eine Sieben-Jahre-Garantie (oder 150.000 Kilometer). Die PBVs sind Teil der Kia-Strategie „Plan S“, die auch den Ausbau der Elektrofahrzeugpalette beinhaltet.





UMBAULÖSUNG

Nissan hat mit seinem Partner eine seiner vielfältigen Umbaulösungen auf der IAA Transportation gezeigt: Den Nissan Townstar mit Sammelbehälter von Veth. Mit seinen kompakten Maßen (Länge 5,01 Meter, Breite 1,86 Meter, Höhe 1,87 Meter) eignet sich der Nissan Townstar EV mit Sammelbehälter ideal für die Entsorgung oder den Transport von Abfällen oder Grünschnitt im kommunalen und städtischen Bereich. Kundenindividuelle Sonderwünsche wie Gelblichtbalken auf dem Dach und an der Fahrzeugfront oder die auf der Messe gezeigte Lackierung in Kommunal-Orange können ebenfalls realisiert werden. Darüber hinaus stehen beispielsweise auch Ausführungen mit Pritsche oder Kipper zur Wahl. Wie für alle neuen Nissan Nutzfahrzeuge gewährt der japanische Automobilhersteller eine europaweite Fünf-Jahres-Garantie bis 160.000 Kilometer Laufleistung.

Batterieelektrisch ist der neue Opel Movano Electric bereits bestellbar – jetzt öffnet Opel das nächste Kapitel für den großen Transporter. Auf der IAA Transportation 2024 in Hannover feierte der neue Opel Movano HYDROGEN seine Weltpremiere. Mit dem Wasserstofffahrzeug zeigt der Hersteller ein innovatives Antriebskonzept mit Brennstoffzelle ohne Kompromisse für den Arbeits- und Alltagseinsatz. Der neue Movano HYDROGEN fährt lokal emissionsfrei mehr als 500 Kilometer weit (WLTP), kann in weniger als fünf Minuten wieder betankt werden und bietet dabei die volle Flexibilität und das Ladevolumen wie alle anderen Movano-Varianten. Der Elektromotor bietet 110 kW (150 PS) Leistung und ein maximales Drehmoment von 410 Newtonmetern. Beim Start oder Beschleunigen unterstützt die 11-kWh-Lithium-Ionen-Batterie. So arbeitet das Brennstoffzellensystem stets unter optimalen Betriebsbedingungen.

WASSERSTOFF



NEUE STANDARDS

Weltpremiere in Hannover: Renault hat den neuen Master mit Wasserstoffantrieb vorgestellt. Der Prototyp des neuen Master H2-Tech wurde von Hyvia entwickelt, einem Joint Venture der Renault Group und dem Brennstoffzellenspezialisten Plug Power. Die neue Variante mit Wasserstoff als Energieträger wurde entwickelt, um eine ständige Betriebsbereitschaft und absolute Sicherheit für den intensiven Einsatz von Profis sicherzustellen. Mit einer Reichweite von 700 Kilometern (gemäß WLTP) bei allen Witterungsbedingungen und nur fünf Minuten pro Tankvorgang setzt der neue Renault Master Standards. Die Plattform mit Brennstoffzelle ist auf die verschiedensten Einsatzbereiche zugeschnitten; dadurch steht der Master sowohl als Transporter als auch mit Pritsche oder Fahrgestell zur Wahl. Dank der Renault Pro+ geprüften Aufbauspezialisten eignet sich das Modell auch für individuelle Sonderlösungen.



MIT UNS FAHREN SIE BESSER!

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



DP WORLD EUROPE
FLEET MANAGEMENT GMBH
fleet-eu@dpworld.com
www.dpworld-fleetmanagement.com



VIelfÄLTIGE MODELLPALETTE

Riese & Müller, Premiumhersteller von E-Bikes und Cargo-Bikes, hat auf der IAA Transportation Lastenräder präsentiert, die speziell auf die Bedürfnisse des professionellen Einsatzes zugeschnitten sind. Highlights auf der Messe waren ein für den Feuerwehreinsatz bestimmtes Packster 70 und ein Transporter2 85, das von einem Schornsteinfegerbetrieb genutzt wird. Das Packster 70 ist eine Sonderanfertigung für die Feuerwehr Reichelsheim, bei der es als Materialtransporter, Absicherungsfahrzeug für Veranstaltungen und für Übungen eingesetzt werden soll. Die Spezialausstattungen stehen stellvertretend für die individuellen Lösungen, die die unternehmenseigene Business-Unit Unternehmen und Behörden jeder Größe anbietet – vom Lieferdienst im Groß- und Einzelhandel über Handwerksbetriebe und Selbstständige bis hin zu Mobilitätsanbietern und kommunalen Einrichtungen.



EINSTIEG

Mit der Einführung des neuen Proace Max steigt Toyota Professional erstmals in die Klasse der großen Transporter in Europa ein – und ist damit künftig in allen wichtigen Segmenten der leichten Nutzfahrzeuge vertreten. In den vergangenen Jahren hat Toyota Professional seine Wettbewerbsfähigkeit auf dem Markt für kompakte und mittelgroße Transporter unter Beweis gestellt. Mit dem neuen Transporter in der 3,5-Tonnen-Klasse, den Toyota als Verbrenner und als batterieelektrische Variante anbietet, geht das Unternehmen den nächsten Schritt im Segment der leichten Nutzfahrzeuge. Neben dem neuen Proace Max bietet Toyota den aktualisierten mittelgroßen Transporter Proace, den kompakten Proace City sowie die jeweiligen Pkw-Varianten Proace Verso und Proace City Verso an, die alle ein markantes neues Design aufweisen.

VERBESSERT IN ALLEN BEREICHEN

Volkswagen Nutzfahrzeuge hat den komplett neu entwickelten Transporter der siebten Generation enthüllt. Jede Eigenschaft wurde auf ein neues Level gehoben: Der neue Transporter startet mit einem größeren Raumangebot, einer erhöhten Zuladung, einer gesteigerten Anhängelast und einer verbesserten Wirtschaftlichkeit. Darüber hinaus sorgen modernste Assistenzsysteme für mehr Sicherheit; durchdachte Cockpit- und Bedienelemente erleichtern indes den Arbeitsalltag. All das gilt unisono für den parallel präsentierten Caravelle – den neunsitzigen VW Bus der Baureihe. Erstmals in der Geschichte des Transporter und Caravelle wird es diese automobilen Multitools – alternativ zum Spektrum der Turbodieselmotoren – zudem mit einem Plug-in-Hybrid-Antrieb und E-Antrieben geben. Erfrischend neu und doch eindeutig im Stil der ikonischen Vorgänger präsentiert sich das klare Design der neuen Bullis.



WEITERENTWICKLUNG

Volkswagen Nutzfahrzeuge hat den Crafter weiterentwickelt und dabei eine neue Cockpit-Landschaft integriert. In diesem Zuge hielt auch eine neue Infotainmentgeneration Einzug. Erkennungszeichen: ein optisch freistehendes Display. Serienmäßig kommt das Infotainmentsystem „Composition“ zum Einsatz. Zudem sind nun Assistenzsysteme wie der „Front Assist“ (Notbremsassistent inklusive Radfahrer- und Fußgängererkennung), „Lane Assist“ (Spurhalteassistent), die Verkehrszeichen-erkennung und eine Einparkhilfe (Front und Heck) serienmäßig an Bord. Optional wird erstmals für den Crafter der „Travel Assist“ angeboten (assistierte Längs- und Querverführung). Als Motoren des je nach Ausführung front-, heck- oder allradgetriebenen Crafter kommen 2,0-Liter-Turbodiesel mit 103 kW (140 PS), 120 kW (163 PS) und 130 kW (177 PS) zum Einsatz. Alternativ zum manuellen Sechsganggetriebe steht ein Achtgang-Automatikgetriebe zur Verfügung.

BESTER GRIP

Der neue WinterContact 8 S von Continental startet im Handel durch. Ausgerichtet auf maximalen Grip auf trockener und nasser Straße ist er für die PS-starke, automobile Elite gedacht. Dazu bietet er bestes Trockenhandling und kürzeste Bremswege auch auf nasser Fahrbahn, um das volle Potenzial von Sportwagen, sportlichen Pkw und SUV sowie hochmotorisierten Limousinen auch in der kalten Jahreszeit zu nutzen. Gleichzeitig liefert er hohe Sicherheit auch auf typisch winterlichen, verschneiten Straßen, damit man auch in der kalten Jahreszeit gut unterwegs sein kann. Der neue Winterreifen ist für Fahrzeuge mit allen Antriebskonzepten geeignet und trägt daher auch das Logo „EV Compatible“ auf der Seitenwand (EV = Electric Vehicle, E-Fahrzeug). Der WinterContact 8 S eignet sich beispielsweise für die Modelle Audi RS 3, BMW i7, Maserati Grecale, Mercedes GT 63 und EQS 53 oder für den Porsche Panamera 4S E-Hybrid.



ERSTAUSRÜSTER

Für die Erstausrüstung des brandneuen Q6 e-tron, des neuen vollelektrischen Premium-SUV des deutschen Automobilherstellers, hat Audi Reifen von Goodyear ausgewählt. Der Reifenhersteller hat sowohl Sommer- als auch Winterreifen speziell für die Eigenschaften des Elektro-SUV entwickelt und innovative Technologien zur Reduzierung der Fahrgeräusche integriert. Der neue Q6 e-tron musste neue Außengeräuschstandards erfüllen, die eine Reduzierung um zwei Dezibel vorschreiben. Dies erforderte die Entwicklung von speziellen Reifen, die das Abrollgeräusch verringern. Goodyear unterstützte Audis Vorgaben, indem das Laufflächenprofil angepasst und die Konstruktion der OE-Reifen fein abgestimmt wurde. Darüber hinaus entwickelte Goodyear spezielle Reifenspezifikationen für jede Achse, wodurch die Performance-Eigenschaften individuell abgestimmt werden konnten. Das Ergebnis ist eine hervorragende Kurvenstabilität und ein optimiertes Fahrverhalten.

ORIGINALAUSRÜSTUNG

Die BMW Group hat für die Cabrio-Version sowie die Drei- und Fünftürer-Modelle des neuen MINI Cooper eine Reihe von Sommer-, Ganzjahres- und Winterreifen von Vredestein als Originalausrüstung ausgewählt. So wird der Vredestein Ultrac in der Größe 215/40 R18 89 Y XL als neuer serienmäßiger Sommerreifen für die ausgewählte MINI-Cooper-Reihe angeboten. Varianten des Fahrzeugs mit Ganzjahresreifen können jetzt mit dem Quatrac Pro in der Größe 215/45 R17 91H XL ausgestattet werden. Für Märkte, in denen optionale Winterreifen erforderlich sind, wird der MINI Cooper mit dem Vredestein Wintrac Pro in der Größe 195/50 R17 89H XL bereitgestellt. Die Reifen von Vredestein werden in Europa von Apollo Tyres hergestellt und ins MINI-Produktionswerk der BMW Group im britischen Oxford geliefert. Die Reifen werden auf dem Ersatzteilmarkt sowie bei Händlern der BMW Group zur Verfügung stehen, um MINI-Kunden langfristig unterstützen zu können.

Effizientes **Mobilitätsmanagement** leicht gemacht: Bye, bye Excel!



- **Steigen Sie um auf digitales Fleet- und Mobilitätsmanagement**
 - **Behalten Sie jederzeit den Überblick**
 - **Mehr Effizienz durch saubere Daten**
 - **Schnittstellen zu allen relevanten Anbietern möglich**
- Verwalten Sie alle Ihre Assets, vom**
- **e-Auto bis zum Fahrrad, von der Tankkarte bis zur e-Ladestation**



69%

der Fuhrparkmanager:innen finden, dass ihre Aufgaben zunehmend komplexer werden.

Jetzt Termin vereinbaren

mobinck
www.mobinck.de





Seit dem 1. Oktober 2024 tritt eine gesetzliche Änderung beim Thema Reifen in Kraft und es gelten strengere Vorschriften für die Nutzung von Reifen im Winter. Jetzt dürfen nämlich nur noch Pneus mit dem Alpine-Symbol bei winterlichen Straßenverhältnissen aufgezogen werden. Flottenmanagement klärt auf und stellt einige Modelle vor.

Bereit für den Winter

Erst mal der Reihe nach: In Deutschland gibt es keine generelle, sondern nur eine situative Winterreifenpflicht (geregelt nach § 2 Punkt 3a der Straßenverkehrs-Ordnung). Das bedeutet, dass bei winterlichen Straßenverhältnissen mit Glätte, Schneeglätte und -matsch sowie Eis- und Reifglätte die Benutzung von Winterreifen vorgeschrieben ist, und zwar montiert auf allen vier Radpositionen. Die Reifen müssen dabei den Anforderungen des § 36 der Straßenverkehrs-Zulassungs-Ordnung (StVZO) entsprechen und hier gab es bereits im Jahr 2017 eine Änderung: Vor dem 1. Juli 2017 hat es bei winterlichen Bedingungen ausgereicht, Reifen mit der M+S-Kennzeichnung (M+S steht für Matsch und Schnee) zu benutzen. Seit dem 1. Juli 2017 sind eigentlich nur noch Winterreifen mit dem Alpine-Symbol (dreizeckiger Berg mit Schneeflocke, auch als 3PMSF (Three Peak Mountain Snow Flake)

bezeichnet) erlaubt. Der Gesetzgeber gewährte aber eine lange Übergangsfrist, die nun abgelaufen ist. Winterreifen mit M+S-Kennzeichnung, die vor dem 31. Dezember 2017 gefertigt wurden, galten noch bis zum 30. September 2024 als wintertauglich. Werden sie aber darüber hinaus verwendet, wenn die situative Winterreifenpflicht greift, findet ein Verstoß gegen den zuvor genannten § 36 statt. Und das kann durchaus unangenehm werden: Neben einem Punkt in Flensburg gibt es eine Strafe von 60 Euro. Dazu kommen weitere 20 Euro bei Behinderung anderer Verkehrsteilnehmer und insgesamt 100 Euro sind es bei Gefährdung anderer. Für Flottenleiter ist dabei wichtig, dass auch der Fahrzeughalter mit einem Punkt und 75 Euro belangt werden kann. Darüber hinaus kann bei einem Unfall die Leistung der Kaskoversicherung aufgrund grober Fahrlässigkeit reduziert werden und selbst

AUSGEWÄHLTE PKW-WINTERREIFEN

Reifenmodell	Hersteller	Apollo	Arivo	Barum	Bridgestone	Continental	Debica	Dunlop	Falken	Goodride
Modellbezeichnung		Alnac 4G Winter	Winmaster ARW2	Polaris 6	Blizzak LM005	WinterContact TS 870	Frigo HP2	Winter Sport 5	Eurowinter HS02	SW 680
Größe		205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H
Bewertung nach EU-Reifenlabel	Rollwiderstand	C	C	B	C	C	C	C	C	C
	Nasshaftung	C	C	C	A	B	B	B	B	C
	Externes Rollgeräusch (in dB)	B (71)	B (70)	B (72)	B (71)	B (70)	B (72)	A (69)	A (69)	B (72)
	Eigenschaft*	3PMSF	3PMSF, BSW	3PMSF	3PMSF	3PMSF	3PMSF	3PMSF	3PMSF	3PMSF, BLK

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

wenn der Unfall unverschuldet ist, kann es zu Problemen mit der Kfz-Haftpflichtversicherung des Unfallgegners kommen. Also alle Probleme, die man möglichst vermeiden sollte.

Doch wann ist eigentlich der richtige Zeitpunkt zum Wechseln gekommen? Viele halten sich an den alten Merksatz von O(ktober) bis O(stern). Dieser bietet zwar eine gute Orientierung, sollte aber keinesfalls als verbindliche Regel aufgefasst werden. Ganz einfach weil im Oktober die unterschiedlichsten Witterungsbedingungen vorherrschen können und es je nach Region zu einem plötzlichen Wetterumschwung mit Kälteeinbruch und Glätte kommen kann. Zudem kann Ostern in einem Zeitraum vom 22. März bis zum 25. April liegen. Daher sollte man eher die 7-Grad-Celsius-Regel anwenden: Fallen die Temperaturen in der Nacht dauerhaft unter 7 Grad Celsius, ist der richtige Zeitpunkt zum Aufziehen der Winterbereifung gekommen. Fahrer können auf diese Weise selbst entscheiden und auf die Wetterbedingungen reagieren, um beispielsweise in einem milden Herbst die Sommerreifen noch etwas länger draufzulassen oder in einem milden Frühling die Winterreifen früher abzuziehen.

Nun zurück zum Alpine-Symbol. Mit der Kennzeichnung auf der Reifenflanke geht auch ein neues Prüfverfahren mit schärferen und einheitlichen Prüfkriterien für die Vergabe einher, während es beim M+S-Symbol kein standardisiertes Modell für den Test gab. Die Anforderungen an Winterreifen sind damit gestiegen. Die ist durchaus sinnvoll, da im Winter aufgrund der Straßen- und Witterungsverhältnisse ein erhöhtes Sicherheitsrisiko vorherrscht. Winterreifen bringen dafür besondere Qualitäten mit, wie die weichere Gummimischung, die für bessere Traktion nicht nur auf nasser, sondern auch auf schneebedeckter oder eisiger Fahrbahn sorgt. Dazu kommt die Profilgestaltung mit vielen kleinen Lamellen. Diese Einschnitte sorgen dafür, dass sich der Reifen mit der Fahrbahn verzahnt. Übrigens können auch Ganzjahresreifen mit dem Alpine-Symbol ausgestattet sein. Diese sind aber im Gegensatz zu saisonalen Reifen immer schlechter an die vorherrschenden Bedingungen angepasst und weisen gerade im Sommer durch ihre eher weichere Gummimischung einen höheren Verschleiß sowie einen Mehrverbrauch auf.

Noch ein paar Worte zum Punkt Sicherheit. Als einziger Kontakt zwischen Fahrzeug und Straße spielt die Bereifung natürlich eine besondere Rolle und sollte entsprechend kontrolliert werden. Neben dem Luftdruck gehört dazu die Mindestprofiltiefe von 1,6 Millimetern, wobei Experten klar zu 4 Millimetern raten, denn schwinden die Lamellen als Bestandteil des Reifenprofils, schwindet auch die Haftung auf der Fahrbahn. Auch sollte der Flottenleiter ein Auge darauf haben, wann die Reifen zu alt sind und ausgetauscht werden

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

müssen. Die Lebensdauer von Pneu beträgt maximal zehn Jahre, danach härtet das Gummi aus und die Reifen sind nicht mehr fahrtauglich. Je länger und häufiger diese jedoch benutzt werden, desto stärker fällt auch der Alterungsprozess aufgrund physikalischer und chemischer Prozesse ins Gewicht. Beispielsweise sind Winterreifen bei 44.000 Kilometern im Jahr sieben Jahre lang verwendbar, bei Sommerreifen sind es gerade einmal 3,5 Jahre.

Winterreifenpflicht im Ausland

Wie sieht eigentlich die Situation im Ausland aus? In unserem Nachbarland Österreich herrscht auch eine situative Winterreifenpflicht, die aber an einen bestimmten Zeitraum gebunden ist, nämlich vom 1. November bis zum 15. April. Wer in dieser Zeit bei winterlichen Fahrbahnverhältnissen ohne Winterreifen unterwegs ist, hat mit einer empfindlichen Strafe von bis zu 5.000 Euro zu rechnen. In der Schweiz ist die Sache etwas komplizierter: Es gibt zwar keine Winterreifenpflicht, aber das Fahrzeug muss jederzeit und bei allen Witterungsbedingungen beherrschbar sein. Da dies bei frostigem Wetter ohne Winterreifen nicht gewährleistet werden kann, sollten diese aufgezogen werden, sonst werden circa 90 Euro fällig. Wieder anders ist es in Italien: Hier regeln die einzelnen Provinzen die Winterreifenpflicht, was zu unterschiedlichen Regelungen führen kann. In Südtirol und damit auf der Brennerautobahn gilt beispielsweise eine generelle Pflicht für Winterreifen vom 15. November bis zum 15. April, wobei die Straßenbedingungen oder das Wetter keine Rolle spielen. Auch im Aostatal besteht eine generelle Pflicht, jedoch schon vom 15. Oktober bis zum 15. April. Verstöße dagegen werden mit 345 Euro geahndet. Frankreich hat eine generelle Winterreifenpflicht vom 1. November bis 31. März in einzelnen Départements der Bergregionen der Alpen, Pyrenäen, Vogesen, des Jura- und Zentralmassivs sowie auf Korsika. Bei Nichtbeachtung werden 135 Euro fällig.

Goodyear	Hankook	Imperial	Kumho	Michelin	Nexen	Nokian	Pirelli	Toyo	Vredestein	Yokohama
UltraGrip Performance 3	Winter i*cept RS3 W462	Snowdragon HP	WP52	Alpin 6	Winguard Sport 2	WR Snowproof	Cinturato Winter	Observe S944	Wintrac	BluEarth-Winter (V906)
205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H
C	C	C	C	C	D	C	C	D	C	D
B	B	C	B	B	B	B	B	B	B	B
B (70)	B (72)	B (70)	B (72)	A (69)	B (70)	A (69)	A (67)	A (69)	B (70)	B (71)
3PMSF	3PMSF, SBL	3PMSF	3PMSF	3PMSF	3PMSF, BSW	3PMSF, BSW	3PMSF	3PMSF	3PMSF	3PMSF

Mehr als ein Viertel aller Neuzulassungen für die Oberklasse entfielen 2023 auf die Mercedes-Benz S-Klasse



Flaggschiffe der Automobilkunst

Nach mehr als 130 Flottenmanagement-Kostenvergleichen schlagen wir mit der Rubrik „Segmentübersicht“ ein neues Kapitel auf. Mit der Segmentübersicht wollen wir Ihnen vor allem eins bieten: Mehrwert. Mussten wir im letzten Kostenvergleich „Kleinwagen“ in der Flottenmanagement-Ausgabe 4/2024 noch mögliche Vergleichsteilnehmer aufgrund fehlender Kalkulationsmöglichkeiten oder einfach einer nicht passenden Motorisierung außen vor lassen, betrachten wir in der neuen Segmentübersicht, wie es der Name schon sagt, ein komplettes Segment – ohne Wenn und Aber. Mit dem Segment „Oberklasse“ starten wir auch gleich fulminant.

Während wir in der letzten Folge des großen Flottenmanagement-Kostenvergleichs noch davon sprechen konnten, dass die Kleinwagen zu den volumenstärksten Fahrzeugsegmenten zählen, ist dies bei den Oberklasse-Limousinen nicht der Fall. Vielmehr sind die 29.677 Neuzulassungen laut Kraftfahrt-Bundesamt (KBA) in der Oberklasse für das Jahr 2023 beispielsweise nicht einmal neun Prozent der Neuzulassungen (337.635), die auf das Segment der Kleinwagen im letzten Jahr entfielen. Pickt man nun noch einen der beliebtesten Kleinwagen heraus, den MINI mit 45.938 Neuzulassungen für das Jahr 2023, dann wird einmal mehr deutlich, dass es im Segment „Oberklasse“ nicht um die Zahl der Neuzulassungen geht, sondern der Fokus auf ganz anderen Kriterien liegt. Denn die Modelle, um die es hier geht, sind sehr bekannt und stets präsent, wenn Politikerinnen und Politiker damit chauffiert werden oder ihnen Stars und Sternchen bei gesellschaftlichen Ereignissen entsteigen. Sprich: Oberklasse-Modelle sind äußerst repräsentativ und wahre Aushängeschilder ihrer Hersteller. Auch gesellten sich zur klassischen Stufenheck-Limousine mittlerweile das Coupé sowie das Gran Coupé, welche einmal mehr Ausdruck individuellen Geschmacks auf hohem Niveau sind.

Die Oberklasse bildet die Speerspitze automobil-ingenieurskunst in Bezug auf die

neuesten Technologien, Komfortausstattungen und Designrends. Gerade wenn es um das autonome Fahren geht, werden in vielen Oberklasse-Modellen schon sämtliche marktreifen Technologien verbaut. Teils sind sie bereits serienmäßig an Bord, teils können sie gegen Aufpreis bestellt werden. Und der Komfort ist in dieser Klasse über alle Zweifel erhaben: Insbesondere der Fond, also der Bereich hinter dem Fahrer- und Beifahrersitz, mutet eher wie eine bequeme Lounge an, was auf langen Reisen ein absoluter Pluspunkt für dieses Segment ist. Entscheidet man sich dann auch noch für die Langversion eines Oberklasse-Modells, lässt sich der Sitz hinter dem Beifahrer vielfach in eine äußerst bequeme Schlafmöglichkeit umwandeln. Doch halt: Gemeinhin gilt ein Platz in der ersten Reihe als perfekt. In der Oberklasse sind aber oft die Sitze in der zweiten Reihe erste Wahl: Wer es sich leisten kann, überlässt den Fahrersitz einem Chauffeur. Wer etwas auf sich hält und genügend Geld besitzt, der sitzt in diesem Segment im Auto traditionell hinten rechts: Vorne steuert dann der Chauffeur. Nur bei „Allerweltsautos“ richten die Entwickler ihr Augenmerk vor allem auf die vorderen Plätze. Je größer und vornehmer die Fahrzeuge werden, desto mehr Aufmerksamkeit widmen die Ingenieure dem Fond. In Luxusmodellen wird der Rücksitz von dem Status der „zweiten Reihe“ in ein Sofa verwandelt,

die Ausstattung kräftig aufgemöbelt. Kaum ein Auto zeigt das deutlicher als das Mercedes-Benz-Flaggschiff, die Mercedes-Maybach S-Klasse: Bei einem Grundpreis von 153.000 Euro netto lässt sich das fast fünfeinhalb Meter messende Gefährt noch mit allerlei Optionen verfeinern. So lassen sich beispielsweise die ohnehin komfortablen „Serien“-Sitze samt Chauffeur-Paket (Anmerkung der Redaktion: Der Beifahrersitz bewegt sich bei Bedarf deutlich nach vorn, eine Fußstütze am Rücken des Beifahrersitzes wird ausgefahren und die Kopfstütze des Beifahrersitzes wird abgeklappt) mit der Option „First-Class Fond“ in einen Bereich verwandeln, der eher wie der in einem Privatjet anmutet. Eine durchgängige Business-Mittelkonsole im Fond mit Ablagefach unter der Armauflage, wo sich Anschluss- und Lademöglichkeiten für elektrische Geräte befinden, sowie temperierte Cupholder sind nur ein paar Details aus dieser Option. Allgemein sollte man die „Nettoeinstiegspreise“, die wir in unserer Segmentübersicht für die Oberklasse angegeben haben, auch wirklich als „Einstiegspreise“ verstehen. Denn in dieser Klasse scheint es nur wenige Grenzen zu geben, eher sind der Geldbeutel oder das rechtlich Zulässige die limitierenden Faktoren. Das zeigt auch der Blick auf BMW: Kinofeeling im 7er? Kein Problem. Einfach das „Executive Lounge Paket“ zusätzlich zum „Executive Paket“ ordern und man bekommt für die Fondpassagiere Loungesitze und einen 31,3 Zoll großen BMW Theatre Screen mit 8-K-Auflösung sowie High-End-Surround-System. Natürlich werden bei Aktivierung das Heckrollo und die Seitenrollen geschlossen sowie die Innenbeleuchtung gedimmt, um eine edle Lounge-Atmosphäre zu erzeugen. Kosten? Etwas mehr als 10.000 Euro netto.

Auch wenn es sich bei unserer Segmentübersicht nicht mehr um einen Kostenvergleich handelt, seien aber auch hierzu ein paar Worte verloren: Der Einstieg in die Oberklasse beziehungsweise das Portfolio der vier- und fünftürigen Oberklasse-Modelle beginnt beim NIO ET7 Standard Range (inklusive Batterie) und etwas mehr als 60.000 Euro netto (60.012,61 Euro netto). Auch einen Lucid Air Dual Motor Pure RWD (71.428,57 Euro netto) sowie ein Tesla Model S (78.142,86 Euro netto) gibt es schon unter schon für unter 80.000 Euro netto. Auffällig hierbei: Obwohl es sich bei allen drei Modellen um batterieelektrische Fahrzeuge handelt, kommt kein Vertreter der Oberklasse in den Genuss der 0,25-Prozent-Regelung für die Versteuerung des privatgenutzten Firmenwagens. Dies könnte aber vielleicht schon ab 2025 der Fall sein, denn die Bundesregierung plant, die Bemessungsgrenze für die 0,25-Prozent-Regelung von derzeit 70.000 auf 95.000 Euro anzuheben. Die Bemessungsgrundlage ist in jedem Fall der Bruttolistenpreis des Fahrzeugs. Das würde umgerechnet auf den in unserer Segmentübersicht angegebenen Nettolistenpreis einem Wert von etwa 79.832 Euro (netto) entsprechen. Mehr Informationen hierzu in unserem Artikel ab Seite 34 („Privat fahren, Geld sparen“).

Die Zulassungszahlen für die Oberklasse zeigen aber, dass vor allem Modelle deutscher Hersteller hierzulande hoch im Kurs stehen: Der Audi A8 konnte beispielsweise 2.469 Neuzulassungen im Jahr 2023 für sich verbuchen, etwa 1.150 davon gehen auf gewerbliche Halter zurück. Auch die elektrische Oberklasse-Limousine aus Ingolstadt, der Audi e-tron GT, zählt zu seinen neuen Haltern für das vergangene Jahr knapp die Hälfte gewerbliche Abnehmer (994 von 2.051 Neuzulassungen für 2023). Beim zuvor angesprochenen BMW 7er beziehungsweise seinem elektrischen Pendant, dem BMW i7, sind es 1.212 gewerbliche Neuzulassungen bei 3.067 Gesamtneuzulassungen im vergangenen Jahr. Nur etwa ein Viertel der Neuzulassungen für das sportliche BMW 8er Gran Coupé entfiel auf gewerbliche Halter im Jahr 2023 (428 von 1.633 Neuzulassungen). Der absolute Spitzenreiter in Bezug auf die Neuzulassungen in der Oberklasse ist aber die Mercedes-Benz S-Klasse: Etwas mehr als 7.800 Gesamtneuzulassungen, wovon annähernd 3.700 Neuzulassungen auf gewerbliche Halter zurückzuführen sind, entsprechen mehr als einem Viertel aller Neuzulassungen des Oberklasse-Segments für das vergangene Jahr. Für den einen oder anderen etwas überraschend kommt der erste Verfolger in Bezug auf die Neuzulassungen auch aus dem Stuttgarter Raum: der Porsche Taycan. Mit 5.245 Gesamtneuzulassungen im vergangenen Jahr, davon 1.585 an gewerbliche Halter, ist er mit großem Abstand zudem das beliebteste batterieelektrische Oberklasse-Modell. Das liegt vielleicht auch an der Bandbreite, in der der Taycan zu ordern ist: Ob Taycan, Taycan Cross Turismo oder Sport Turismo mit Systemleistungen von 300 kW (408 PS) bis 760 kW (1.034 PS) – es bleiben kaum Wünsche offen beim vollelektrischen Zuffenhausener. Nicht zu vergessen: Das Facelift des Zuffenhauseners ist erst im März 2024 erschienen und bietet State-of-the-Art-Elektroperformance auch an der Ladesäule mit Ladeleistungen jenseits der 300-kW-Marke.

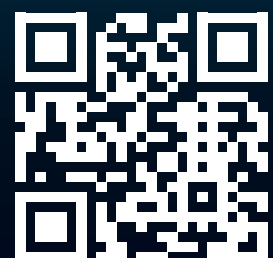
Abschließend aber noch ein paar allgemeine Worte zu unserer neuen Segmentübersicht: Ab der Ausgabe 5/2024 widmen wir uns in jeder Ausgabe einem neuen Segment. Der große Unterschied zum alten Flottenmanagement-Kostenvergleich ist, dass wir hier nicht Rücksicht auf die Kalkulierbarkeit in bestimmten Leasingkonfiguratoren nehmen müssen. Das heißt, es handelt sich um eine echte Übersicht eines Segments. So finden Sie in der Komplettsicht (einfach den QR-Code mit dem Smartphone scannen) beispielsweise auch Exoten wie: Alpina B8 Gran Coupé, Bentley Flying Spur, Ferrari Purosangue, Genesis G90, Lexus LS, Lotus Emeya, Lucid Air, Maserati Quattroporte sowie die beiden Rolls-Royce-Modelle Ghost und Phantom. Auch haben wir keine Einschränkungen für die Übersicht in Bezug auf den Antrieb vorgenommen. Allein zwei Einschränkungen haben wir im Bereich der Oberklasse vorgenommen: vier beziehungsweise fünf Türen und die Karosserieform einer Limousine beziehungsweise eines Coupés.

CHOICE

Wir
erleichtern
das Anbieten
von
Fahrzeug-
mobilität!



Kontaktieren
Sie uns!



SEGMENTÜBERSICHT | 4- UND 5-TÜRIGE OBERKLASSE-MODELLE (AUSWAHL)

Ein Service von



Hersteller	Alpina	Audi	Audi
Modell (Kosten netto in Euro)	B8 Gran Coupé	A8	A8 L
Grundsätzliche Fakten			
Außenmaße in mm (L x B x H)	5.092 x 1.932 x 1.428	5.190 x 1.945 x 1.473	5.320 x 1.945 x 1.488
Marktstart	Juli 2022	Juli 2023	Juli 2023
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre
Dichte Servicenetz	k. A.	927	927
Gesamtneuzulassungen 2023	k. A.	2.469	2.469
Echte gewerbliche Neuzulassungen 2023	k. A.	1.153	1.153
Otto-Motor			
	✓	✓	✓
Bezeichnung	Allrad Switch-Tronic	55 TFSI quattro tiptronic / 60 TFSI quattro tiptronic / S8 quattro tiptronic	55 TFSI quattro tiptronic / 60 TFSI quattro tiptronic
Nettoeinstiegspreis in €	144.285,72	89.369,75 / 107.016,81 / 130.084,04	92.310,93 / 109.957,99
Systemleistung in kW (PS)	457 (621)	250 (340) / 338 (460) / 420 (571)	250 (340) / 338 (460)
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km	11,9	9,0 / 11,4 / 11,5	9,1 / 11,5
Reichweite in km	571	911 / 719 / 713	901 / 713
Diesel-Motor			
	X	✓	✓
Bezeichnung		50 TDI quattro tiptronic	50 TDI quattro tiptronic
Nettoeinstiegspreis in €		87.731,09	90.672,27
Systemleistung in kW (PS)		210 (286)	210 (286)
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km		7,0	7,0
Reichweite in km		1.171	1.171
Plug-in-Hybrid			
	X	✓	✓
Bezeichnung		60 TFSI e quattro tiptronic	60 TFSI e quattro tiptronic
Nettoeinstiegspreis in €		99.789,92	102.731,10
Systemleistung in kW (PS)		340 (462)	340 (462)
Durchschnittsverbrauch in l bzw. kWh je 100 km		1,7 l + 21,9 kWh	1,8 l + 22,0 kWh
Elektr. Reichweite in km		60*	60*
Batterieelektrischer Antrieb			
	X	X	X
Bezeichnung			
Nettoeinstiegspreis in €			
Systemleistung in kW (PS)			
Durchschnittsverbrauch in kWh je 100 km			
Akkugröße in kWh (netto)			
Reichweite in km			

*Herstellerangaben



Audi e-tron GT	Bentley Flying Spur	BMW 7er	BMW 8er
4.989 x 1.964 x 1.414	5.316 x 2.013 x 1.483	5.391 x 1.950 x 1.544	5.082 x 1.932 x 1.407
Juni 2024	Juli 2021	Juni 2023	März 2024
2 Jahre	3 Jahre	2 Jahre	2 Jahre
927	k. A.	696	696
2.051	k. A.	3.067	1.633
994	k. A.	1.212	428
X	✓	X	✓
	V8 DCT		840i Gran Coupé Steptronic / 840i Gran Coupé xDrive Steptronic / M850i Gran Coupé xDrive Steptronic / M8 Competition Gran Coupé xDrive Steptronic
	177.310,93		87.142,86 / 89.915,97 / 113.361,35 / 151.680,68
	404 (550)		245 (333) / 245 (333) / 390 (530) / 460 (625)
	12,7		8,4 / 8,7 / 10,8 / 11,5
	709		810 / 782 / 630 / 592
X	X	✓	✓
		740d xDrive Steptronic	840d Gran Coupé xDrive Steptronic
		98.319,33	91.764,71
		220 (300)	250 (340)
		6,2	6,9
		1.194	957
X	✓	✓	X
	Hybrid DCT	750e xDrive Steptronic / M760e xDrive Steptronic	
	182.605,05	111.932,78 / 123.697,48	
	400 (544)	360 (490) / 420 (571)	
	3,3 l + k. A.	1,1 l + 23,9 kWh / 1,1 l + 23,5 kWh	
	41*	79* / 77*	
✓	X	X	X
S e-tron GT quattro / RS e-tron GT quattro / RS e-tron GT Performance quattro			
105.882,36 / 123.949,58 / 134.873,95			
500 (679) / 630 (856) / 680 (925)			
18,2 / 18,7 / 19,0			
97 / 97 / 97			
533 / 519 / 511			

SEGMENTÜBERSICHT | 4- UND 5-TÜRIGE OBERKLASSE-MODELLE (AUSWAHL)

Ein Service von



Hersteller	BMW	Ferrari	Genesis
Modell (Kosten netto in Euro)	i7	Purosangue	G90
Grundsätzliche Fakten			
Außenmaße in mm (L x B x H)	5.391 x 1.950 x 1.544	4.973 x 2.028 x 1.589	5.275 x 1.930 x 1.490
Marktstart	Juli 2023	April 2023	Oktober 2023
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	2 Jahre	2 Jahre	5 Jahre
Dichte Servicenetz	696	k. A.	k. A.
Gesamtneuzulassungen 2023	3.067	45	6
Echte gewerbliche Neuzulassungen 2023	1.212	12	0
Otto-Motor			
	X	✓	✓
Bezeichnung		Purosangue (F1 Schaltung)	3.5T V6 eSC AWD Automatik
Nettoeinstiegspreis in €		318.380,67	94.268,91
Systemleistung in kW (PS)		533 (830)	305 (415)
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km		17,1	11,0
Reichweite in km		585	664
Diesel-Motor			
	X	X	X
Bezeichnung			
Nettoeinstiegspreis in €			
Systemleistung in kW (PS)			
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km			
Reichweite in km			
Plug-in-Hybrid			
	X	X	X
Bezeichnung			
Nettoeinstiegspreis in €			
Systemleistung in kW (PS)			
Durchschnittsverbrauch in l bzw. kWh je 100 km			
Elektr. Reichweite in km			
Batterieelektrischer Antrieb			
	✓	X	X
Bezeichnung	eDrive50 / xDrive60 / M70 xDrive		
Nettoeinstiegspreis in €	97.226,89 / 117.563,03 / 152.773,11		
Systemleistung in kW (PS)	335 (455) / 400 (544) / 485 (660)		
Durchschnittsverbrauch in kWh je 100 km	19,2 / 18,5 / 20,8		
Akkugröße in kWh (netto)	101,7 / 101,7 / 101,7		
Reichweite in km	530 / 550 / 489		

*Herstellerangaben



Genesis G90 LWB	Lexus LS	Lotus Emeya	Lucid Air
5.465 x 1.930 x 1.490	5.235 x 1.900 x 1.460	5.139 x 2.005 x 1.459	4.975 x 1.939 x 1.410
Oktober 2023	Dezember 2023	Juli 2024	Dezember 2022
5 Jahre	3 Jahre / 100.000 km	5 Jahre / 150.000 km	2 Jahre
k. A.	21	k. A.	k. A.
6	11	k. A.	99
0	6	k. A.	47
✓	✓	X	X
3.5T V6 eSC AWD Automatik	LS 500h AWD Automatik		
106.033,62	106.722,69		
305 (415)	264 (359)		
11,0	9,6		
664	854		
X	X	X	X
X	X	X	X
X	X	✓	✓
		Emeya / Emeya S / Emeya R	Dual Motor Pure RWD / Dual Motor Touring AWD / Dual Motor Grand Touring AWD / Sapphire AWD
		89.411,77 / 106.680,68 / 126.882,36	71.428,57 / 83.193,28 / 108.403,36 / 210.084,04
		450 (612) / 450 (612) / 675 (918)	325 (442) / 462 (629) / 611 (830) / 920 (1.251)
		18,7 / 21,4 / 25,1	13,0 / 14,1 / 15,9 / k. A.
		102,0 / 102,0 / 102,0	88,0 (brutto) / 93,0 (brutto) / 112,0 (brutto) / 112,0 (brutto)
		546 / 477 / 407	747* / 725* / 792* / 700*

SEGMENTÜBERSICHT | 4- UND 5-TÜRIGE OBERKLASSE-MODELLE (AUSWAHL)

Ein Service von



Hersteller	Maserati	Mercedes-AMG	Mercedes-Benz
Modell (Kosten netto in Euro)	Quattroporte	GT 4-Türer Coupé	EQS
Grundsätzliche Fakten			
Außenmaße in mm (L x B x H)	5.262 x 1.948 x 1.481	5.054 x 1.953 x 1.455	5.223 x 1.926 x 1.512
Marktstart	Juli 2023	Februar 2024	April 2024
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	3 Jahre	2 Jahre	2 Jahre
Dichte Servicenetz	k. A.	891	891
Gesamtneuzulassungen 2023	32	1.211	k. A.
Echte gewerbliche Neuzulassungen 2023	10	504	k. A.
Otto-Motor	✓	✓	X
Bezeichnung	Modena Ultima Q4 Automatic	43 4Matic+ Speedshift TCT 9G / 53 4Matic+ Speedshift TCT 9G / 63 4Matic+ Speedshift MCT 9G / 63 S 4Matic+ Speedshift MCT 9G	
Nettoeinstiegspreis in €	144.594,96	93.305,04 / 107.554,62 / 141.554,62 / 155.754,62	
Systemleistung in kW (PS)	316 (430)	286 (389) / 336 (457) / 430 (585) / 470 (639)	
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km	11,1	9,5 / 9,5 / 12,1 / 12,7	
Reichweite in km	721	842 / 842 / 661 / 630	
Diesel-Motor	X	X	X
Bezeichnung			
Nettoeinstiegspreis in €			
Systemleistung in kW (PS)			
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km			
Reichweite in km			
Plug-in-Hybrid	X	✓	X
Bezeichnung		63 S E Performance Speedshift MCT 9G	
Nettoeinstiegspreis in €		174.794,96	
Systemleistung in kW (PS)		620 (843)	
Durchschnittsverbrauch in l bzw. kWh je 100 km		8,7 l + 12,7 kWh	
Elektr. Reichweite in km		12*	
Batterieelektrischer Antrieb	X	X	✓
Bezeichnung			450 4Matic / 450+ / 500 4Matic / 580 4Matic / 53 AMG 4Matic+ / 53 AMG Dynamic Plus Paket 4Matic+
Nettoeinstiegspreis in €			95.259,67 / 92.059,67 / 105.359,67 / 119.079,83 / 130.259,67 / 134.259,67
Systemleistung in kW (PS)			265 (360) / 265 (360) / 330 (449) / 400 (544) / 484 (658) / 560 (761)
Durchschnittsverbrauch in kWh je 100 km			17,1 / 16,5 / 17,1 / 17,2 / 21,0 / 21,0
Akkugröße in kWh (netto)			118,0 / 118,0 / 118,0 / 118,0 / 118,0 / 118,0
Reichweite in km			690 / 715 / 690 / 686 / 562 / 562

*Herstellerangaben



Mercedes-Benz S-Klasse	Mercedes-Benz S-Klasse lang	Mercedes-Maybach S-Klasse	NIO ET7
5.179 x 1.954 x 1.503	5.289 x 1.954 x 1.503	5.469 x 1.954 x 1.510	5.101 x 1.987 x 1.509
April 2024	April 2024	April 2024	Oktober 2022
2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre	5 Jahre / 150.000 km
891	891	891	k. A.
7.808	7.808	1	564
3.685	3.685	0	28
✓	✓	✓	X
S 450 4Matic 9G-Tronic / S 500 4Matic 9G-Tronic / S 580 4Matic 9G-Tronic	S 450 lang 4Matic 9G-Tronic / S 500 lang 4Matic 9G-Tronic / S 580 lang 4Matic 9G-Tronic	S 580 4Matic 9G-Tronic / S 680 4Matic 9G-Tronic	
102.889,92 / 112.200,00 / 117.500,00	105.989,92 / 114.900,00 / 120.600,00	153.000,00 / 199.335,30	
297 (404) / 347 (472) / 387 (526)	297 (404) / 347 (472) / 387 (526)	387 (526) / 450 (612)	
8,0 / 8,2 / 10,0	8,1 / 8,3 / 10,0	10,3 / 13,2	
813 / 793 / 760	802 / 783 / 760	738 / 576	
✓	✓	X	X
S 350 d 9G-Tronic / S 350 d 4Matic 9G-Tronic / S 450 d 4Matic 9G-Tronic	S 350 d lang 9G-Tronic / S 350 d lang 4Matic 9G-Tronic / S 450 d lang 4Matic 9G-Tronic		
94.189,92 / 97.389,92 / 103.889,92	96.889,92 / 100.089,92 / 106.889,92		
247 (336) / 247 (336) / 287 (390)	247 (336) / 247 (336) / 287 (390)		
5,9 / 6,1 / 6,2	5,9 / 6,1 / 6,2		
1.102 / 1.066 / 1.048	1.102 / 1.066 / 1.048		
✓	✓	✓	X
S 450 e 9G-Tronic / S 580 e 4Matic 9G-Tronic / S 63 AMG Performance 4Matic+ Speedshift MCT 9G	S 450 e lang 9G-Tronic / S 580 e lang 4Matic 9G-Tronic	S 580 e 4Matic 9G-Tronic	
106.989,92 / 118.489,92 / 175.420,17	110.589,92 / 121.589,92	155.300,00	
300 (408) / 375 (510) / 590 (802)	300 (408) / 375 (510)	375 (510)	
0,6 l + 22,5 kWh / 0,7 l + 22,6 kWh / 4,6 l + 22,2 kWh	0,6 l + 22,7 kWh / 0,7 l + 22,7 kWh	0,8 l + 24,0 kWh	
114* / 107* / 31*	114* / 107*	100*	
X	X	X	✓
			Standard Range (inkl. Batterie) / Long Range (inkl. Batterie)
			60.012,61 / 67.575,63
			480 (653) / 480 (653)
			19,1 / 18,5
			73,5 / 90,0
			385 / 487

SEGMENTÜBERSICHT | 4- UND 5-TÜRIGE OBERKLASSE-MODELLE (AUSWAHL)

Ein Service von



Hersteller	Porsche	Porsche	Porsche
Modell (Kosten netto in Euro)	Panamera	Taycan	Taycan Cross Turismo
Grundsätzliche Fakten			
Außenmaße in mm (L x B x H)	5.052 x 1.937 x 1.423	4.963 x 1.966 x 1.379	4.974 x 1.967 x 1.409
Marktstart	März 2024	März 2024	März 2024
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre
Dichte Servicenetz	88	88	88
Gesamtneuzulassungen 2023	1.382	5.245	5.245
Echte gewerbliche Neuzulassungen 2023	480	1.585	1.585
Otto-Motor	✓	X	X
Bezeichnung	Panamera PDK / Panamera 4 PDK / Panamera GTS PDK		
Nettoeinstiegspreis in €	93.193,28 / 96.554,62 / 138.907,56		
Systemleistung in kW (PS)	260 (353) / 260 (353) / 368 (500)		
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km	9,6 / 10,1 / 12,0		
Reichweite in km	781 / 743 / 744		
Diesel-Motor	X	X	X
Bezeichnung			
Nettoeinstiegspreis in €			
Systemleistung in kW (PS)			
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km			
Reichweite in km			
Plug-in-Hybrid	✓	X	X
Bezeichnung	Panamera 4 E-Hybrid PDK / Panamera 4S E-Hybrid PDK / Panamera Turbo E-Hybrid PDK / Panamera Turbo S E-Hybrid PDK		
Nettoeinstiegspreis in €	103.697,48 / 116.134,45 / 166.386,55 / 192.773,11		
Systemleistung in kW (PS)	346 (470) / 400 (544) / 500 (680) / 575 (782)		
Durchschnittsverbrauch in l bzw. kWh je 100 km	1,0 l + 25,4 kWh / 1,1 l + 26,0 kWh / 1,2 l + 27,4 kWh / 1,4 l + 27,4 kWh		
Elektr. Reichweite in km	92* / 90* / 91* / 84*		
Batterieelektrischer Antrieb	X	✓	✓
Bezeichnung		Taycan / Taycan Performancebatterie Plus / Taycan 4S / Taycan 4S Performancebatterie Plus / Taycan Turbo / Taycan Turbo S / Taycan Turbo GT	Cross Turismo 4 / Cross Turismo 4S / Cross Turismo Turbo / Cross Turismo Turbo S
Nettoeinstiegspreis in €		85.294,12 / 90.104,20 / 101.596,64 / 106.236,98 / 147.563,03 / 176.386,56 / 201.680,67	95.042,02 / 106.218,49 / 148.739,50 / 177.563,03
Systemleistung in kW (PS)		300 (408) / 320 (435) / 400 (544) / 440 (598) / 650 (884) / 700 (952) / 760 (1.034)	320 (435) / 440 (598) / 650 (884) / 700 (952)
Durchschnittsverbrauch in kWh je 100 km		16,7 / 17,0 / 17,6 / 17,6 / 17,8 / 17,8 / 20,6	18,7 / 18,7 / 19,0 / 19,0
Akkugröße in kWh (netto)		82,3 / 97,0 / 82,3 / 97,0 / 97,0 / 97,0 / 97,0	97,0 / 97,0 / 97,0 / 97,0
Reichweite in km		493 / 571 / 468 / 551 / 545 / 545 / 471	519 / 519 / 511 / 511

*Herstellerangaben



Porsche Taycan Sport Turismo	Rolls-Royce Ghost	Rolls-Royce Phantom	Tesla Model S
4.963 x 1.966 x 1.390	5.546 x 2.148 x 1.571 (EWB: 5.716 x 2.148 x 1.571)	5.762 x 2.018 x 1.646 (EWB: 5.982 x 2.018 x 1.656)	5.021 x 1.987 x 1.431
März 2024	Oktober 2020	Oktober 2020	Januar 2023
2 Jahre	3 Jahre	3 Jahre	4 Jahre / 80.000 km
88	k. A.	k. A.	k. A.
5.245	k. A.	1	1.240
1.585	k. A.	0	621
X	✓	✓	X
	Ghost 6.8 V12 Automatik / Ghost EWB 6.8 V12 Automatik	Phantom 6.8 V12 Automatik / Phantom EWB 6.8 V12 Automatik	
	243.697,48 / 248.000,00	365.546,22 / 438.655,46	
	420 (571) / 420 (571)	420 (571) / 420 (571)	
	15,0 / 15,2	15,0 / 15,2	
	553 / 546	667 / 658	
X	X	X	X
X	X	X	X
✓	X	X	✓
Sport Turismo / Sport Turismo Performancebatterie Plus / Sport Turismo 4S / Sport Turismo 4S Performancebatterie Plus / Sport Turismo Turbo / Sport Turismo Turbo S			Model S / Model S Plaid
86.050,42 / 90.860,51 / 102.352,94 / 106.993,28 / 148.403,36 / 177.142,86			78.142,86 / 90.747,90
300 (408) / 320 (435) / 400 (544) / 440 (598) / 650 (884) / 700 (952)			493 (670) / 750 (1.020)
17,5 / 17,9 / 18,4 / 18,5 / 18,7 / 18,8			17,5 / 18,7
82,3 / 97,0 / 82,3 / 97,0 / 97,0 / 97,0			100,0 (brutto) / 100,0 (brutto)
470 / 542 / 447 / 524 / 519 / 516			634* / 600*



Vielfalt aus München

Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von BMW und MINI

BMW und MINI bieten eine Fülle verschiedener Modelle und auch Antriebe, um maximal individuell auf Kundenwünsche reagieren zu können. Fakt ist: Mit der Neuen Klasse werden die Münchner auch bei der Elektromobilität die Messlatte nach oben verschieben. Derweil ist der Antriebsmix bei BMW beachtlich. Er reicht von effizienten Dreizylinder-Benzinern samt milder Hybridisierung über leistungsstarke Vier- und Sechszylinder-Diesel bis hin zu starken Elektroantrieben. Der Kunde hat eine breite Auswahl.

Wer das Vergnügen hat, sich einen BMW oder MINI auszusuchen, hat gleichzeitig auch die Qual der Wahl. Bodenständiger Benzin-Hybrid, Diesel, Elektroantrieb oder leidenschaftlicher V8? Alles dabei.

Während die neuen BMW-Einser-Modelle mit dem mild hybridisierten Dreizylinder intensiv auf Effizienz getrimmt sind, lässt BMW dem Kunden

überdies die Möglichkeit, mit einem emotionalen Achtzylinder weiterhin ein bisschen unvernünftig zu sein. Doch letztere Version bildet eher die Ausnahme. Wie man an der Tabelle sieht, ist BMW auf sparsame Antriebe getrimmt – in wirklich jeder Baureihe sind genügsame Selbstzünder zu finden mit Verbräuchen von deutlich unter fünf Litern. Und schwach auf der Brust sind auch diese nicht mit 150, 197 oder wahlweise 300 PS – je nach Ausgabe.

Auch Fans des leistungsstarken Plug-in-Hybrids kommen auf ihre Kosten. Viele Modelle sind mit Verbrenner plus kräftigem E-Motor lieferbar, und es gibt sogar eine reiche Auswahl innerhalb der PHEV. Vier-, Sechs- und Achtzylinder sind verfügbar.

Darüber hinaus sind jetzt schon zahlreiche batterieelektrische Modelle verfügbar, und zwar in nahezu jeder Baureihe. Doch der große BEV-Aufschlag kommt bei BMW erst noch mit der sogenannten Neuen Klasse. Nächstes Jahr ist mit der Vorstellung des ersten Modells zu rechnen. BMW verspricht eine Verbesserung von jeweils 30 Prozent bei den relevanten Größen wie Batteriekapazität, Effizienz und Ladeleistung. Selbstverständlich wird die neue Plattform mit einem 800-Volt-Bordnetz ausgerüstet sein.

Für die Zukunft loten die Münchener auch weitere Antriebsarten aus. Das Thema „Wasserstoff“ ist durchaus noch nicht tot. Allerdings wird es in der Breite noch lange konventionelle Antriebe geben, zu denen mittlerweile ja auch die Stromer zählen. Spannend für BMW-Kunden ist, dass der Konzern nach wie vor großen Wert auf Technologieoffenheit legt, wie Flottenvertriebsleiter Wolfgang Schulz auch jüngst bestätigt hatte. Demnach wird auch der Diesel in der Flotte einweilen eine wichtige Rolle spielen. Denn er ist auf der Langstrecke einfach unglaublich praktisch wegen seiner hohen Reichweite. Wie sich die Neue Klasse in dieser Disziplin schlagen wird, bleibt dann abzuwarten.

FLOTTENRELEVANTE FAKTEN

Händleranzahl:

Im gesamten Bundesgebiet 150 Großkundenstützpunkte. Darüber hinaus gibt es rund 670 BMW Händler- und Servicebetriebe

Kooperationspartner / Leasinggesellschaften / Banken:

BMW Financial Services ist bei uns für das Privat-, Gewerbe- und Businesskundengeschäft der Partner in Sachen Leasing und Finanzierung. Im Flottenkundengeschäft haben wir mit ALPHABET, einer Tochter der BMW Group, einen absoluten Fuhrparkspezialisten. Zusätzlich zum klassischen Leasing bietet ALPHABET auch Full Service, Flotten- und Ladeequipment an sowie die Beantragung und Verrechnung von Fördermitteln et cetera, also eine ganzheitliche Lösung für die Mobilität der Unternehmen.

Anteil Leasing/Finanzierung gegenüber Kauf:

Der Großteil (rund 80 bis 90 Prozent) der Fahrzeuge wird im Flottenkundengeschäft geleast.

Internetseite(n) für Flottenkunden:

www.bmw.de/grosskunden
www.mini.de/geschaeftskunden

KURZINTERVIEW



WOLFGANG SCHULZ

Leitung Vertrieb an Flottenkunden
 Markt Deutschland

Tel.: 0151/601-33315
 E-Mail: wolfgang.sb.schulz@bmw.de

Flottenmanagement: BMW legt mit der Neuen Klasse eine Plattform auf, die vor allem bei der Ladeperformance neue Maßstäbe setzen soll. Werden solche und andere Entwicklungen die Elektrifizierung im gewerblichen Bereich boosten?

Wolfgang Schulz: Die Ladeperformance in Bezug auf Ladegeschwindigkeit sowie auch Reichweite bei der Neuen Klasse wird ebenfalls im gewerblichen Bereich einen positiven Effekt haben.

Flottenmanagement: Trotz batterieelektrischer Technologie schießt BMW noch immer auf Wasserstoff. Wird in der Flotte eher Wasserstoff das Rennen machen anstatt batterieelektrischer Antriebe?

Wolfgang Schulz: Die Wasserstoffbrennstoffzelle ist eine Variante bei der elektrischen Antriebstechnologie. In diesem Jahr haben wir bei ausgewählten Flottenkunden bereits mit Wasserstoffbrennstoffzelle angetriebene Fahrzeuge zum Testzweck eingesetzt und eine sehr positive Resonanz erhalten. Wasserstoff wird eine Variante beim Antrieb von elektrischen Fahrzeugen sein.

Flottenmanagement: Mit welchen Serviceangeboten unterstützen Sie Fuhrparkleiter?

Wolfgang Schulz: Wir unterstützen unsere Fuhrparkleiter mit zuverlässigen Ansprechpartnern in unseren leistungsstarken BMW und MINI Großkundenstützpunkten im ganzen Bundesgebiet. Wir beraten individuell zu den Themen Kauf, Leasing, Full-Service-Leasing oder Fuhrparkmanagement und bieten eine persönliche Betreuung durch unsere Key-Account-Manager. Fuhrparkmanager haben Zugang zu unserem Flottenkundenportal mit detaillierten Informationen zu Produkt- und Preismaßnahmen, zum Ordervorlauf und zu Lieferterminen. Dazu gehört auch der exklusive Zugang zur Onlineausgabe unseres Großkundenmagazins „BMW Business Class“.

Wir bieten Service-Ersatzwagen während eines Werkstattaufenthalts über die digitale Business Card an. Für unsere Kunden ist der Rundumservice für Elektromobilität von steigender Bedeutung: Unter dem Begriff „360° Electric“ bieten wir Beratung und Verkauf von Wallboxen über maßgeschneiderte Ladefrastruktur inklusive Sonderzubehör zum induktiven Laden bis hin zum Zugang zu Ladnetzwerken über ChargeNow an.

FLOTTENRELEVANTE FAHRZEUGE BMW/MINI (Auswahl)

(Fortsetzung S. 94)

	<p>BMW 118d Steptronic</p> <p>Motorleistung kW (PS): 110 (150) Zuladung in kg: 510 max. Kofferraumvolumen in l: 380 bis 1.200 Verbrauch je 100 km Ø: 4,6 l Diesel (WLTP) CO₂-Ausstoß: 122 g/km Netto-Einstiegspreis in €: 32.100,84</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreis): - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): - businessrelevante Optionen: -</p>
	<p>BMW 218d Active Tourer Steptronic</p> <p>Motorleistung kW (PS): 110 (150) Zuladung in kg: 465 max. Kofferraumvolumen in l: 470 bis 1.455 Verbrauch je 100 km Ø: 4,8 l Diesel (WLTP) CO₂-Ausstoß: 126 g/km Netto-Einstiegspreis in €: 35.042,02</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreis): - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): BMW 225e Active Tourer xDrive Steptronic (Plug-in-Hybrid) ab 40.420,17 €; BMW 230e Active Tourer xDrive Steptronic (Plug-in-Hybrid) ab 43.529,41 € businessrelevante Optionen: -</p>
	<p>BMW 318d Touring Steptronic</p> <p>Motorleistung kW (PS): 110 (150) Zuladung in kg: 490 max. Kofferraumvolumen in l: 500 bis 1.510 Verbrauch je 100 km Ø: 5,1 l Diesel (WLTP) CO₂-Ausstoß: 135 g/km Netto-Einstiegspreis in €: 43.865,55</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreis): - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): BMW 330e Touring Steptronic (Plug-in-Hybrid) ab 53.697,48 € businessrelevante Optionen: -</p>
	<p>BMW 520d Touring Steptronic</p> <p>Motorleistung kW (PS): 145 (197) Zuladung in kg: 585 max. Kofferraumvolumen in l: 570 bis 1.700 Verbrauch je 100 km Ø: 5,4 l Diesel (WLTP) CO₂-Ausstoß: 142 g/km Netto-Einstiegspreis in €: 51.890,76</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreis): - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): BMW 530e Touring Steptronic (Plug-in-Hybrid) ab 56.176,47 €; BMW M5 Touring xDrive Steptronic (Plug-in-Hybrid) ab 122.689,08 € businessrelevante Optionen: -</p>
	<p>BMW 740d xDrive Steptronic</p> <p>Motorleistung kW (PS): 220 (300) Zuladung in kg: 640 max. Kofferraumvolumen in l: 540 Verbrauch je 100 km Ø: 6,2 l Diesel (WLTP) CO₂-Ausstoß: 162 g/km Netto-Einstiegspreis in €: 98.319,33</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreis): - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): BMW 750e M Sportpaket xDrive Steptronic Sport (Plug-in-Hybrid) ab 111.932,77 €; BMW M760e xDrive Steptronic Sport (Plug-in-Hybrid) ab 123.697,48 € businessrelevante Optionen: -</p>
	<p>BMW i4 eDrive35</p> <p>Motorleistung kW (PS): 210 (286) Zuladung in kg: 480 max. Kofferraumvolumen in l: 470 bis 1.290 Verbrauch je 100 km Ø: 15,6 kWh Strom (WLTP) CO₂-Ausstoß: 0 g/km Netto-Einstiegspreis in €: 48.319,33</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreis): - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): - businessrelevante Optionen: -</p>

FLOTTENRELEVANTE FAHRZEUGE



BMW i5 Touring eDrive40

Motorleistung kW (PS): 250 (340)
 Zuladung in kg: 535
 max. Kofferraumvolumen in l: 570 bis 1.700
 Verbrauch je 100 km Ø: 16,5 kWh Strom (WLTP)
 CO₂-Ausstoß: 0 g/km
 Netto-Einstiegspreis in €: 60.672,27

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



BMW i7 eDrive50 Design Pure Excellence

Motorleistung kW (PS): 335 (455)
 Zuladung in kg: 535
 max. Kofferraumvolumen in l: 500
 Verbrauch je 100 km Ø: 19,2 kWh Strom (WLTP)
 CO₂-Ausstoß: 0 g/km
 Netto-Einstiegspreis in €: 97.226,89

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



BMW iX1 eDrive20

Motorleistung kW (PS): 150 (204)
 Zuladung in kg: 495
 max. Kofferraumvolumen in l: 490 bis 1.495
 Verbrauch je 100 km Ø: 15,8 kWh Strom (WLTP)
 CO₂-Ausstoß: 0 g/km
 Netto-Einstiegspreis in €: 40.672,27

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



BMW iX2 eDrive20

Motorleistung kW (PS): 150 (204)
 Zuladung in kg: 500
 max. Kofferraumvolumen in l: 525 bis 1.400
 Verbrauch je 100 km Ø: 15,9 kWh Strom (WLTP)
 CO₂-Ausstoß: 0 g/km
 Netto-Einstiegspreis in €: 41.932,77

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



BMW iX xDrive40

Motorleistung kW (PS): 240 (326)
 Zuladung in kg: 570
 max. Kofferraumvolumen in l: 500 bis 1.750
 Verbrauch je 100 km Ø: 19,9 kWh Strom (WLTP)
 CO₂-Ausstoß: 0 g/km
 Netto-Einstiegspreis in €: 64.957,98

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



BMW X1 sDrive18i Steptronic

Motorleistung kW (PS): 100 (136)
 Zuladung in kg: 500
 max. Kofferraumvolumen in l: 540 bis 1.600
 Verbrauch je 100 km Ø: 6,5 l Super (WLTP)
 CO₂-Ausstoß: 146 g/km
 Netto-Einstiegspreis in €: 36.890,76

alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreis): -
 alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):
 BMW X1 xDrive25e Steptronic (Plug-in-Hybrid) ab 42.521,01 €; BMW X1 xDrive30e Steptronic (Plug-in-Hybrid) ab 44.621,85 €
 businessrelevante Optionen: -

BMW/MINI (Auswahl)

	<p>BMW X3 20d xDrive Steptronic</p> <p>Motorleistung kW (PS): 145 (197) Zuladung in kg: 495 max. Kofferraumvolumen in l: 560 bis 1.470 Verbrauch je 100 km Ø: 5,1 l Diesel (WLTP) CO₂-Ausstoß: 135 g/km Netto-Einstiegspreis in €: 50.756,30</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreis): -</p> <p>alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): BMW X3 30e xDrive Steptronic (Plug-in-Hybrid) ab 55.462,19 €</p> <p>businessrelevante Optionen: -</p>
	<p>BMW X5 xDrive30d Steptronic Sport</p> <p>Motorleistung kW (PS): 219 (298) Zuladung in kg: 655 max. Kofferraumvolumen in l: 650 bis 1.870 Verbrauch je 100 km Ø: 7,4 l Diesel (WLTP) CO₂-Ausstoß: 194 g/km Netto-Einstiegspreis in €: 75.546,22</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreis): -</p> <p>alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): BMW X5 xDrive50e Steptronic (Plug-in-Hybrid) ab 81.764,71 €</p> <p>businessrelevante Optionen: -</p>
	<p>BMW X7 xDrive40d Steptronic Sport</p> <p>Motorleistung kW (PS): 259 (352) Zuladung in kg: 760 max. Kofferraumvolumen in l: 750 bis 2.120 Verbrauch je 100 km Ø: 7,9 l Diesel (WLTP) CO₂-Ausstoß: 206 g/km Netto-Einstiegspreis in €: 90.000,00</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreis): -</p> <p>alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): -</p> <p>businessrelevante Optionen: -</p>
	<p>MINI Aceman E Essential Trim</p> <p>Motorleistung kW (PS): 135 (184) Zuladung in kg: 450 max. Kofferraumvolumen in l: 300 bis 1.005 Verbrauch je 100 km Ø: 14,1 kWh Strom (WLTP) CO₂-Ausstoß: 0 g/km Netto-Einstiegspreis in €: 29.327,73</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreis): -</p> <p>alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): -</p> <p>businessrelevante Optionen: -</p>
	<p>MINI Cooper C Essential Trim Steptronic (5-Türer)</p> <p>Motorleistung kW (PS): 115 (156) Zuladung in kg: 445 max. Kofferraumvolumen in l: 275 bis 925 Verbrauch je 100 km Ø: 6,1 l Super (WLTP) CO₂-Ausstoß: 137 g/km Netto-Einstiegspreis in €: 25.126,05</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreis): -</p> <p>alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): MINI Cooper E Essential Trim (3-Türer, Elektro) ab 27.647,06 €</p> <p>businessrelevante Optionen: -</p>
	<p>MINI Countryman D Essential Trim Steptronic</p> <p>Motorleistung kW (PS): 120 (163) Zuladung in kg: 460 max. Kofferraumvolumen in l: 450 bis 1.450 Verbrauch je 100 km Ø: 4,6 l Diesel (WLTP) CO₂-Ausstoß: 120 g/km Netto-Einstiegspreis in €: 36.050,42</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreis): -</p> <p>alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): MINI Countryman E Essential Trim (Elektro) ab 36.554,62 €</p> <p>businessrelevante Optionen: -</p>

Dezenter Reisebegleiter

Mit dem 430i xDrive bietet BMW ein schickes Coupé mit einer effizienten Motorisierung, die auch im Flottenbereich salonfähig ist. Wir haben den Zweitürer probegefahren.

Darf es noch ein Verbrenner sein? Wer den geplanten Neuwagenkauf mit dieser Frage einleitet, hat aktuell noch eine große Auswahl. Sogar eine größere als bei den elektrisch angetriebenen Modellen. Allerdings achten die Flottenmanager penibelst darauf, dass das Fahrzeug bloß so umweltverträglich wie möglich ausfällt. Und wenn es ein besonders schicker fahrbarer Untersatz sein soll? Wie wäre es mit einem BMW 430i? Der trägt einen effizienten Zweiliter-Vierzylinder unter der Haube und ist mit 245 PS so gar nicht untermotorisiert. Und wie steht es um den beim Verbrenner doch oft so geliebten Sound?

In erster Linie ist das Coupé ein feiner Gran Turismo mit eher zurückhaltender Tonalität. Auch das Fahrwerk spricht diese Sprache: So haben die Ingenieure eine in der Grundausrichtung sportliche Note gewählt, unkomfortabel ist dieser BMW jedoch nicht. Zumal er überdies auch noch über feine, langstreckentaugliche Sitze verfügt – se-



ten Seitenwangen. Keine Frage, der 430i mag es auch mal zügiger in Kurven. Dazu passt der drehfreudige Motor mit ganz gutem Punch, wenn man das Drehzahlband nutzt. Und keine Angst vor Traktionsproblemen – es gibt den Münchener inzwischen nur noch in Verbindung mit variablem Allrad. So fährt er auch bei regennasser Straße absolut sicher. Mit einem Grundpreis von netto 51.429 Euro gehört der Mittelklässler zwar zum gehobenen, nicht aber abgehobenen Segment. Außerdem gibt es eine recht ordentliche Serienausstattung. Dazu zählen Features wie elektrisch betätigte Heckklappe, LED-Scheinwerfer, Navigationssystem, Rückfahrkamera und Tempomat. Damit ist alles an Bord, was man



Das große Display gibt es mittlerweile auch im Vierer-BMW (li.)

rienmäßig in sportlicher Ausführung mit kräftig ausgeführ-

wirklich braucht. Sinnvoll wäre noch der aktive Geschwindigkeitsregler mit automatisch geregelter Längsführung.

BMW 430i xDrive

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto/1.998
kW (PS) bei U/min:	180 (245) bei 4.500-6.500
Drehmoment bei U/min:	400 Nm bei 1.600-4.000
Getriebe:	Achtgang-Automatik
Schadstoffkl./CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6e/157-175 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	5,7/250
WLTP-Verbrauch/Reichweite:	6,9 bis 7,7 l/855km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	490/440
Typklasse HP/VK/TK:	17/26/26
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	36,6 %
Dieselanteil:	16,8 %
Basispreis (netto):	ab 51.429 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	1.172,46/0,47 Euro

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

Souverän & günstig

Kleinwagen als Vollhybrid? Gibt es natürlich. Beispielsweise von Mazda. Und dieser besticht durch einen geschmeidigen wie souveränen Antrieb zum fairen Tarif. Flottenmanagement war mit dem Japaner unterwegs.

Viel Technik auf knackigen 3,94 Metern? Geht beispielsweise mit dem Mazda 2 Hybrid. Denn unter seinem Blech werkeln zwei Motoren – ein Benziner sowie eine Elektromaschine. Das lautlose Aggregat ist allerdings keineswegs von der schwachen Sorte, sondern mit 80 PS fast ebenso stark wie der 92 PS leistende Dreizylinder (1,5 Liter Hubraum). Somit handelt es sich bei diesem Kleinwagen um einen waschechten Vollhybrid, der auch einige Kilometer rein elektrisch fahren kann. Das ist fein, wenn man nachts lautlos in eine Wohnsiedlung rollen kann. Klar ist aber: Dieser Hybrid ist nicht auf elektrisches Fahren ausgelegt, sondern viel-

mehr auf möglichst sparsame Gepflogenheiten insgesamt. Die Rechnung geht auf, Mazda beziffert den Verbrauch des Doppelmotors auf sensationell niedrige 3,8 bis 4,2 Liter je 100 Kilometer in der kombinierten WLTP-Disziplin. Und wie fährt der Cityflitzer? Da ein sogenanntes leistungsverzweigtes System zum Einsatz kommt, gestaltet sich die Fortbewegung mit dem Mazda ziemlich geschmeidig. Das Anfahren erfolgt elektrisch, es gibt also keine Reibkupplung – und demnach auch keine Vibrationen. Schaltrücke sind dieser technischen Lösung ebenso fremd, denn der Mazda arbeitet mit einem Planetengetriebe, das seine Übersetzung in Abhängigkeit vom Generatorwiderstand ändert, der schließlich auch Teil der Komponenten ist. Und dank Systemleistung von 116 PS hat der

1,2-Tonner genug Reserven, um nicht nur in städtischen Gefilden behände unterwegs zu sein. Und sonst? Wichtig ist, dass auch den Infotainment-Fans etwas geboten wird. Und so bietet Mazda für seinen Kleinen eine Smartphone-Integration, sodass Android- wie Apple-



Der Bildschirm im kleinen Mazda ist ganz schön groß geworden

User ihre persönliche Telefonoberfläche auf den inzwischen properen Screen spiegeln können. Der Hybrid ist übrigens ab netto 21.000 Euro zu haben.

Mazda 2 Hybrid

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto/1.490
E-Motor kW (PS):	59 (80)
Verbrenner kW (PS):	68 (92)
Systemleistung kW (PS):	85 (116)
Drehmoment bei U/min:	120 Nm bei 3.600-4.800
Getriebe:	Automatik
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausst.:	Euro 6e/87-97 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	9,7/175
EU-Verbrauch/Reichweite:	3,8-4,2 l/947 km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	435/286-935
Typklasse HP/VK/TK:	15/19/21
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	10,2 %
Dieselanteil:	-
Basispreis (netto):	21.000 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	582,51/0,23 Euro

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



Kleiner Diesel

Mit dem Q2 hat Audi einen sportlichen SUV-Vertreter im Kleinwagensegment am Start. Und es gibt ihn sogar noch mit Dieselantrieb. Flottenmanagement war mit dem 150 PS starken TDI unterwegs.

Kleinwagen und Diesel, gibt es das etwa noch? Aber ja, beispielsweise bei Audi. Und in Form eines SUV. So steckt unter der Haube dieses 4,21 Meter langen Ingolstädters der bekannte und entsprechend ausgereifte Zweiliter-Vierzylinder. Für die Redaktion war wichtig, einmal eine Alternative aufzuzeigen zu den immer häufiger



aufkommenden Modellen mit elektrischem Antrieb. Es sind also durchaus auch noch Selbstzünder-Offerten zu haben, und zwar richtig gute. Dieser 150-PS-Kandidat macht nämlich Laune. Erstens läuft seine Maschine kultiviert, und zweitens hat er hinreichend Druck mit seinen 360 Newtonmetern Drehmoment. Er kommt außerdem stets mit dem siebenstufigen Doppelkupplungsgetriebe, was ihn komfortabel macht. Die Übersetzungswechsel erfolgen prompt wie ruckfrei und damit absolut unauffällig.

Und sonst? Der Q2 ist zwar kompakt, aber keineswegs eng. Und man sitzt dank feinen Stüh-

len ausgezeichnet. Längere Strecken sind für diesen Audi kein Problem, zumal er ja auch noch mit einer hervorragenden Reichweite glänzen kann. Und wenn man schon im Q2 weilt, fallen noch weitere Annehmlichkeiten auf. Beispielsweise die gut bedienbare Klimaanlage mit physischen Tasten. Aber keine Sorge, auch die Infotainment-Fraktion kommt auf ihre Kosten. Schließlich gibt es einen hervorragend erreichbaren Screen hoch oben auf der Mittelkonsole. Und auch das Kombiinstrument besteht inzwischen aus reiner Displayfläche – mechanische Anzeigenadeln sind definitiv out. Den Q2 gibt es zum Tarif von netto 31.218 Euro. Serienmäßig sind die wichtigsten Assistenten, Klimaanlage und LED-Scheinwerfer. Spannend ist das sogenannte „Assistenzpaket Fahren“ (2.454



Im Q2 gibt es noch etliche physische Tasten (li.)

Euro netto) – es beinhaltet auch sämtliche adaptive Fahrfunktionen wie den Tempomat. Auch ein Navigationssystem ist hier enthalten.

Audi Q2 35 TDI

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/1.968
kW (PS) bei U/min:	110 (150) bei 3.000-4.200
Drehmoment bei U/min:	360 Nm bei 1.600-2.750
Getriebe:	7-Gang-Doppelkuppl.
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6e EA /bis 148 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	8,4/216
Verbrauch (WLTP)/Reichweite:	5,1-5,6 l/980 km (50 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	490/405-1.050
Typklasse HP/VK/TK:	k. A.
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	11,4 %
Dieselanteil:	20,9 %
Basispreis (netto):	ab 31.218 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	818,61/0,33 Euro

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

E-Mobilität auch für Mieter im 14. Stock!

Mitarbeiter-Motivation steuerbegünstigt !
Flottenbasis ohne Parkplatznot !
Intelligentes Incentive für die City !

45km/h VS-Kennzeichen
 Führerschein AM
 60V/24Ah - 65km/Akku



€ 1.399,-

für 2 Personen
 mit Alarmanlage
 und TopCase
 max. 3 Akkus
 on board für
 bis zu 195km

VOLTAGO.de
 GERMAN DESIGN WITH INTELLIGENCE

DER UNTERSCHIED:
Home-Charging



€ 1.749,-

60km/h, für Führerschein
 A1, B196 oder 3 vor 04/80
 60V/30Ah - 62km/Akku

A BRAND OF
PS **POWERSOURCES** GERMANY
 OFFICIAL SUPPLIER OF NATO

Robert-Bosch-Str.7
 40668 Meerbusch
 T.: +49 2150 912800
 info@voltago.de

E-Mobilität mit Freiheit in der Stadt

Großer Brocken

Mit einem leichten Facelift frischt Kia seinen großen Sorento auf. Flottenmanagement war mit der Hybridversion unterwegs.

Was ist denn da mit dem Kia Sorento los? Die Front des Koreaners präsentiert sich plötzlich angelehnt an die der futuristischen EV-Modelle. Dabei fährt das große SUV immer noch hauptsächlich verbrennermotorisch, und das bleibt auch so. Beim Hybrid, den Flottenmanagement hier bespricht, haben sich nur leichte Anpassungen ergeben.



So leistet der 1,6 Liter große Vierzylinder jetzt 20 Pferdchen weniger (160 PS), während die Leistung des E-Aggregats mit 60 PS gleich bleibt. Insgesamt ergibt sich nun eine Systemleistung von 215 PS – also immer noch genug Power, um den Zweitonner flink nach vorn zu treiben. Fein ist, dass sich der Antriebsstrang geschmeidig anfühlt, man spürt als Fahrer kaum, wie sich die beiden Motoren betriebsstrategisch verhalten. Eines lässt sich konstatieren: Die beiden Maschinen agieren ruckfrei. Wer den 4,82 Meter langen Brocken entert, erlebt nun einen etwas glatter gestalteten Innenraum. Vor allem die Touchleiste mit den doppelt belegten Feldern verleiht dem geräumigen Auto eine technische Note. Viele USB-C-Anschlüsse sorgen dafür, dass die Devi-

ces in Betrieb bleiben. Mit einem Grundpreis von mindestens 45.118 Euro netto ist der Sorento nicht die günstigste Offerte, bietet aber viel Auto für den Kurs. Selbst die Vision-Variante (Basis) verfügt über zahlreiche Assistenten, LED-Scheinwerfer, Navigationssystem, Parkpiepser, Rückfahrkamera und Tempomat mit adaptiver Steuerung. Zu den spannenden Extras beim Sorento zählen neben technischen auch nutzwertige Extras. Da wäre beispielsweise die 832 Euro netto kostende dritte Sitzbank zu nennen. Für den gleichen Betrag gibt es auch ein großes Panorama-Glasdach. Ein Hingucker ist immer noch der Remote-Parkassistent, mit dessen Hilfe sich das Fahrzeug per Fernbedienung aus einer engen Parklücke bugsieren lässt. Ist bei den Toplines frei Haus.



Der modifizierte Kia Sorento verfügt über einen futuristisch anmutenden Innenraum (li.)

Kia Sorento HEV

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto/1.598
kW (PS) bei U/min:	118 (160) bei 5.500
Drehmoment bei U/min:	265 Nm bei 1.500-3.500
Systemleistung kW (PS):	158 (215)
Systemdrehmoment:	367 Nm
E-Motor kW (PS) bei U/min:	44 (60) bei 1.600-2.000
Drehmoment bei U/min:	264 Nm bei 0-1.600
Getriebe:	Sechsstufen-Automatik
Schadstoffkl./CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6e/153 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	9,4/183
WLTP-Verbrauch/Reichweite:	6,8 l/985 km (67 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	656/697-2.085
Typklasse HP/VK/TK:	20/26/26
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	25,7 %
Dieselanteil:	68,5 %
Basispreis (netto):	45.118 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	992,65/0,40 Euro

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

Ein bisschen GTI

Volkswagen hat seinen Evergreen Golf leicht modifiziert, aber entscheidende Dinge verbessert. Flottenmanagement war mit dem Wolfsburger Dauerläufer unterwegs. Diesmal als Plug-in-Hybrid GTE.

Der Volkswagen Golf ist einfach nicht aus dem Straßenbild zu bekommen. Trotz aufstrebender Elektromobilität lässt sich der Kompakte keineswegs verdrängen. Er ist weiterhin mit großem Abstand das meistverkaufte Volkswagen-Modell. Sei es drum. Jetzt haben die Verantwortlichen ihren Topseller leicht modifiziert. Die Betonung liegt auf leicht – allerdings wurden die entscheidenden Dinge verändert. Und zwar gibt es ab sofort wieder physische Tasten auf dem Lenkrad. Und es ist wirklich eine Wohltat, diese präzise rastenden Knöpfchen zu drücken. Darüber hinaus ist allerdings auch das Betriebssystem auf dem jetzt deutlich größeren

Touchscreen drastisch verbessert worden. Dazu später mehr in einem ausführlichen Test. Und wer jetzt denkt, dass der Golf völlig losgelöst von der Elektromobilität sei – nein, das stimmt nicht. Leistungsfähige Plug-in-Hybride sind mittlerweile schließlich lieferbar. Und so verfügt auch der hier besprochene GTE über einen kräftigen E-Motor mit 116 PS, der seine Energie aus einem knapp 20 kWh (netto) großen Energiespeicher bezieht. Damit kann er bis zu 131 Kilometer rein elektrisch fahren. Und es gibt sogar die Möglichkeit, mit 40 Kilowatt schnell zu laden. Zugegeben, den meisten Spaß bereitet es, die Systemleistung von 272 PS zu nutzen. Dann wird der GTE nämlich seiner Bezeichnung gerecht, die natürlich bewusst Erinnerungen an den legendären GTI wachrufen soll. Immerhin beschleunigt der GTE in weniger als sieben Sekunden auf 100 km/h und rennt 230 Sachen – ein bisschen GTI steckt also durchaus im GTE. Mit einem Grundpreis von netto 40.248 Euro ist der Wolfsburger durchaus fair eingepreist. Und nicht vergessen: Die für ihn zu entrichtende Dienstwagen-



So viel Display gab es in einem Golf noch nie

steuer im Falle des Pauschalmodells für private Fahrten beträgt lediglich ein halbes Prozent des Bruttolistenpreises.

Volkswagen Golf GTE

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto/1.498
kW (PS) bei U/min:	130 (177) bei k. A.
Drehmoment bei U/min:	250 Nm bei 1.500-4.000
Systemleistung kW (PS):	200 (272) bei k. A.
Systemdrehmoment bei U/min:	400 Nm bei k. A.
E-Motor kW (PS) bei U/min:	85 (116) bei k. A.
Getriebe:	Sechsstufen-Automatik
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausst.:	Euro 6e/8 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	6,6/230
Stromverbrauch/Reichweite:	15,9 kWh/131 km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	432/273-1.129
Typklasse HP/VK/TK:	12/20/24
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	43,5 %
Dieselanteil:	39,3 %
Basispreis (netto):	40.248 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	1.106,05/0,44 Euro

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





Viel Display ist der Tribut an die Infotainment-Fraktion

Der Qashqai-Kofferraum schluckt über 500 Liter



Neues Gesicht

Nissan gönnt seinem Topseller Qashqai ein Facelift. Nun sieht der kompakte Crossover frischer und einen Hauch futuristischer aus vor allem dank neu gestalteter Front. Flottenmanagement war mit dem Japaner unterwegs.

Wie die Zeit doch vergeht. Schwups – schon sind drei Jahre ins Land gezogen, und der Nissan Qashqai ist schon in der Mitte seiner Lebenszeit angelangt. Zeit also für ein Facelift. Und das ist am besten an der Front zu erkennen, die jetzt wahrlich futuristisch aussieht. Der Kühlergrill wirkt nun flächiger, was den Qashqai selbstbewusster auftreten lässt. Rückleuchten in Klarglasoptik sind ein weiteres Merkmal der Modellüberarbeitung. Der Testwagen rollt in dem gediegenen Ton „Deep Ocean“ an den Start, was ihm einen gesetzten Touch verleiht. Los, steigen wir ein. Und schnell wird klar: Dieser kompakte Nissan ist ein geräumiger Tourer mit feinen Sit-

zen. Das verspricht zumindest ordentlich Komfort. Und ebenfalls wird auf den ersten Blick klar, dass Nissan ein spannendes Bedienkonzept verfolgt. Denn der Passagier entdeckt nicht nur einen großen Touchscreen mit viel Menü-Spielwiese, sondern auch einige klassische Drucktasten. Diese sitzen auf der Armaturentafel und in der Mittelkonsole. Außerdem belassen die Architekten die Steuerung für die Klimaanlage unterhalb des Monitors, binden sie also nicht in die Menüs ein.

Jetzt wird aber gefahren. Weiterhin kommen beim Qashqai e-Power zwei Motoren zum Einsatz – nämlich ein Benziner sowie ein Elektromotor. Der Antrieb erfolgt jedoch ausschließlich elektrisch, denn im Nissan arbeiten die Maschinen seriell hybridisch. Der hochtechnologische Benziner mit variabler Verdichtung ist ein gut abgeschotteter und gedämmter Dreizylinder (1,5 Liter Hubraum und 158 PS). Und da dieser bloß als Generator dient, kann er stets im betriebsgünstigen Bereich laufen. Für den Antrieb ist jedoch ausschließlich der 190 PS starke Stromer zuständig. Und entsprechend souverän setzt sich der Qashqai in Bewegung, da das Aggregat bullige 330 Newtonmeter bereitstellt. Im Fahrbetrieb ist es so, dass der Benziner immer wieder läuft, um die Pufferbatterie zu befüllen. Fahrerisch gibt es die Vorzüge des direkt agierenden Stromers, der übrigens mit einer einzigen Übersetzung agiert. Überdies ist der Qashqai betont komfortabel und leise, verfügt über ein geschmeidig-ausgewogen abgestimmtes Fahrwerk. Langstreckenfähigkeit? Check!

Reden wir über Preise. Der e-Power ist ab netto 33.429 Euro zu haben, was durchaus als wohlfeil betrachtet werden darf. Zumal der Qashqai mit einer üppigen Serienausstattung aufwartet. Dazu zählen zahlreiche Assistenten, LED-Scheinwerfer, Parkpiepser, Rückfahrkamera (jetzt mit coolerer 3D-Grafik), Smartphone-Integration und Tempomat mit adaptiver Steuerung. Auf Sicherheit legt Nissan großen Wert. Daher gibt es stets einen Notbremsassistenten mit diversen autonomen Bremszenarien. Er beinhaltet nicht nur Fußgänger- oder Radfahrererkennung. Auch querender Verkehr an Kreuzungen wird registriert; falls der Fahrer diesen übersieht, wird automatisch verzögert, um einen Crash zu vermeiden. Wer das Topmodell wählt (netto 8.143 Euro Aufpreis), bekommt jede Menge an Mehrausstattung. Dazu zählen viel Alcantara-Einsatz, Head-up-Display, Panorama-Glasdach, Hightech-Ledersitze mit Massagefunktion sowie ein wertiges Soundsystem inklusive zehn Lautsprechern. Und für ein schickes äußeres Erscheinens sorgen auf Wunsch schicke 20-Zöller. Mehr Ausstattung geht nicht.

Nissan Qashqai 1.5 VC-T e-Power

Motor/Hubraum in ccm:	Dreizyl.-Otto/1.497
kW (PS) bei U/min:	116 (158) bei 4.600
Drehmoment bei U/min:	250 Nm bei 2.400-4.400
Systemleistung kW (PS):	140 (190)
Systemdrehmoment:	330 Nm
E-Motor kW (PS) bei U/min:	140 (190) bei k. A.
Drehmoment bei U/min:	330 Nm bei k. A.
Getriebe:	eine feste Übersetzung
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6e/119 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	7,9/170
WLTP-Verbrauch/Reichweite:	5,1-5,3l/1.078 km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	515/504-1.440
Typklasse HP/VK/TK:	17/19/22
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	3,7 %
Dieselanteil:	0 %
Basispreis (netto):	33.429 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	752,20/0,30 Euro

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



Klarglas-Rückleuchten zeigen den neuen Jahrgang an

Kompakt und komfortabel



Markante Heckleuchten sorgen für Wiedererkennungswert

In das Heckabteil des Tiguan passt jede Menge Gepäck



Mit dem neuen Volkswagen Tiguan haben die Wolfsburger einen soliden und bezahlbaren Kompaktklässler auf die Räder gestellt. Flottenmanagement war mit dem Allrounder unterwegs.



Typisch Volkswagen: Wenn die Wolfsburger ein neues Modell auf den Markt bringen und man dieses käuflich erwirbt, bekommt der Nachbar in der Regel nichts mit. Die Kreativen bemühen sich nach Kräften, das Design so evolutionär zu entwickeln, dass es kaum harte Änderungen gibt, die Modelle aber dennoch modern bleiben. So auch beim Tiguan. Aber bestimmte Details fallen selbstverständlich ins Auge. Als da wäre das prägnante Leuchtband inklusive LED-Spielereien. Zur Sicherheit steht im Abdeckglas „IQ-Light“, damit Außenstehende auch erfahren, dass die Volkswagen-Ingenieure ihre technische Kompetenz selbst beim Licht ausleben.

Okay, das sitzt. Dafür sitzt Flottenmanagement jetzt in den geschmeidigen Tiguan-Sesseln mit einer Fülle an Funktionen. Doch dazu später mehr. Zunächst eine kurze Erklärung zum Triebwerk. Da der untere Mittelklassler bei Volkswagen dafür zuständig ist, die Verbrenner-Fraktion abzuholen, hat Flottenmanagement hier und heute den Diesel getestet. Aber nicht die Topversion, sondern die Ausführung mit sachlichen 150 PS – schließlich soll das Verhältnis von Angebot und Kosten ausgewogen sein. Und schon nach den ersten Metern stellt sich heraus, dass der drehmomentstarke (360 Newtonmeter) Selbstzünder schon bei geringer Last ordentlich an den vorderen Pneu zerrt. Erkenntnis: Mehr Leistung braucht man wirklich nicht. Entsprechend souverän kann man sich mit dem komfortablen Tiguan fortbewegen (9,4 Sekunden von 0 auf 100 km/h und 207 Sachen Topspeed). Schön ist, dass man im großen Gang mühelos überholen kann. Und falls doch einmal mehr Leistung abgerufen wird, schaltet der Siebengang-Doppelkuppler prompt und samtig herunter.

Samtig ist ein gutes Stichwort – dieses Adjektiv trifft auch durchaus auf das Fahrwerk zu. Die Wolfsburger haben nämlich Hand an das Chassis gelegt. So können die Druck- und Zugstufe der Dämpfer getrennt geregelt werden, was eine präzisere Anpassung an den Straßenbelag erlaubt. Grundsätzlich haben die Techniker aber eine äußerst komfortable Auslegung gewählt. Ein Eindruck, der durch den für das Segment langen Radstand von 2,68 Metern noch verstärkt wird (schwingt sanft nach beim Überrollen langfrequenter Bodenwellen). Und da schon das Thema Fahrkomfort

angeschnitten wäre, sei das Augenmerk noch einmal auf die Sitze gelegt. Wer 1.828 Euro (netto) extra investiert, bekommt mit den sogenannten „Ergo-Active“-Stühlen wahre Hightech-Sitzgelegenheiten. Nicht nur, dass die perforierten Polsterflächen klimatisiert sind – zusätzlich stecken unter der Auflagefläche zehn Luftkammern, um eine gezielte Druckpunktmassage ausführen zu können. Das hat schon einen Hauch von Oberklasse.

Und einen Hauch von Oberklasse hat der Tiguan generell, auch und gerade auf die Innenarchitektur bezogen. Nicht nur Displays in Übergröße faszinieren, sondern ebenso die maximal solide Verarbeitungsqualität. Und der Teufel steckt im Detail. Einen besonderen Blick verdienen zweifellos die Dekorelemente mit der eingearbeiteten, dezenten Hintergrundillumination, die sich nahtlos in das Konzept der Ambientebeleuchtung einfügt. Eine reichhaltige Farbwahl fördert den Erwachsenenspieltrieb. Solche Features weilen zwar im Reich der Gimmicks, sind aber irgendwie die Würze in der Suppe und machen das Auto attraktiv als Gesamtpaket. Und die neu gestaltete Bedienung spielt bei Volkswagen eine große Rolle. So haben die Software-Spezialisten endlich für eine intuitive Handhabung gesorgt. Ein wichtiges Beispiel aus dem Alltag ist das Kapitel „Fahrerassistenz“. Mit zwei Handgriffen lassen sich die Spurvibration sowie der Tempolimitwarner ausschalten. Letzter mag zwar sicherheitsrelevant sein, wird aber in der von der EU vorgeschriebenen Form eher als störend empfunden, da die Hysterese fehlt. Das heißt: Der Tempoalarm bimmelt bereits sofort, wenn man die Geschwindigkeitsbegrenzung auch nur einen einzigen Kilometer



Der gestreckte Tiguan wirkt elegant

Volkswagen Tiguan 2.0 TDI

Motor	Vierzylinder-Otto
Hubraum	1.968 ccm
kW (PS) bei U/min	110 (150) bei k. A.
Drehmoment bei U/min	360 Nm bei 1.600-2.750
Schadstoffklasse	Euro 6e
Antrieb/Getriebe	7-Gang-Doppelkupplung
Höchstgeschw. km/h	207
Beschleunigung 0-100/h	9,4 s
EU-Verbrauch	5,3 l auf 100 km
Reichweite	bis zu 1.038 km
Testverbrauch	5,3 l auf 100 km
CO ₂ -Ausstoß	139 g/km
Tankinhalt	55 l
Zuladung	503 kg
Laderaumvolumen (VDA)	652 bis 1.650 l

Kosten:

Steuer pro Jahr	316 Euro
Typklassen HP/VK/TK	13/24/23

Garantie:

Fahrzeug	2 Jahre
Lack	3 Jahre
Rost	12 Jahre

Sicherheit/Komfort:

Kopf- und Seiten-Airbags	Serie
Klimaautomatik	Serie
Head-up-Display	672 Euro
Soundsystem	618 Euro
Anhängervorrichtung	1.059 Euro
Spurhalteassistent	Serie
Standheizung	1.357 Euro
LED-Scheinwerfer	Serie
elektrische Heckklappe	Serie (je nach Version)
adaptives Luftfahrwerk	1.004 Euro
aktiver Tempomat	886 Euro (Paket)
Panorama-Glasdach	1.172 Euro

Kommunikation:

Smartphone-Integration	189 Euro
Bildschirm-Navigation	ab 1.143 Euro

Basispreis:

Volkswagen Tiguan	ab 36.021 Euro
2.0 TDI	(alle Preise netto)

Betriebskosten Schaltgetriebe

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

Betriebskosten Automatik

20.000/30.000/50.000 km	769,74/883,52/1.129,24
-------------------------	------------------------

Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe*

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

Full-Service-Leasingrate Automatik*

20.000/30.000/50.000 km	642,81/693,12/811,91
-------------------------	----------------------

Firmenfahrzeuganteil: 38,2 %

Dieseleanteil: 60,5 %

Bewertung:

- + • solider Fahrkomfort
- ordentliches Platzangebot
- durchzugsstarker und kultivierter Diesel

-

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



Viel Display und coole Features kennzeichnen den Tiguan-Innenraum

pro Stunde überschreitet. Sinnvoll wäre, wenn der Fahrer eine gewisse Zeit hätte, um das Tempo einzuregeln.

Fakt ist, dass die Volkswagen-Innenarchitekten aus ästhetischen Gründen schwerpunktmäßig auf physische Tasten verzichten wollen, aber in entscheidenden Bereichen weiterhin welche verwenden. Das betrifft beispielsweise die Spiegelverstellung. Hier wären andere Lösungen auch umständlich. Und bei der Lenkradbedienung ist man von Touchflächen wieder zur Drucktaste zurückgekehrt – eine Wohltat. Ganz witzig ist der Drehschalter in der Mitte mit integriertem, gestochen scharfem Mini-Touchscreen. Auf diese Weise lassen sich verschiedene Funktionen kompakt abhandeln mit einer Schaltereinheit plus coolem Bedien-Erlebnis. Und noch einige andere Kleinigkeiten mit großer Wirkung sind innen zu finden. Dazu gehört auch die große Ladeschale, in der zwei Smartphones gleichzeitig mit Strom befüllt werden können. Eine integrierte Kühlung sorgt für eine effiziente Ladung – das kabellose Vollladen des Telefons auf 100 Prozent ist damit eine realistische Option. Und über die technische Ausrüstung hinaus ist dieser Volkswagen auch noch mit viel Nutzwert gesegnet. Das Kofferraumvolumen beträgt bei umgelegter Rückbank knapp 1.700 Liter. Und selbst mit voller Besatzung lassen sich deutlich über 600 Liter einpacken, was bei ausgedehnten Familienurlaubs für Entspannung sorgen dürfte.

Und bevor wir über Ausstattungen und Preise sprechen, sei noch kurz ein zentraler Vorteil des Diesels benannt abgesehen von seiner souveränen Kraftentfaltung. Ein Blick auf den Bordcomputer zeigt: Mit einem Tank (der binnen fünf Minuten gefüllt werden kann) kommt man fast tausend Kilometer weit – eine Disziplin, in der rein elektrisch angetriebene Fahrzeuge noch unterlegen sind. Die Betonung liegt auf dem Wörtchen „noch“.

Der Grundpreis für den Tiguan TDI beträgt in der hier besprochenen Leistungsstufe netto 36.021 Euro. Wobei die Automatik bereits inkludiert ist. Außerdem wird jeder Tiguan ab Werk mit zahlreichen Assistenten ausgerüstet; serienmäßig sind überdies Einparkhilfe, LED-Scheinwerfer, Rückfahrkamera sowie schlüsselloses Startsystem. Auf ein paar zusätzliche Funktionen



Mit Platz in der zweiten Reihe geizt dieser Volkswagen keinesfalls



Der mehrfach belegte Schalter mit dem Mini-Touchscreen sieht fancy aus

Ein hochwertiges Soundsystem gibt es im Tiguan auch



sollte der User nicht verzichten. Dazu gehört die Smartphone-Integration für sehr faire 189 Euro netto. Diese Empfehlung gilt ebenso für das Assistenzpaket „IQ.Drive“ mit aktivem Tempomat. So übernimmt das Fahrzeug die Längsführung (beschleunigt und bremst selbsttätig) sowie Teile der Querführung (aktive Lenkung). Kostenpunkt: 866 Euro netto. Und wer nach der Pflicht noch Budget für die Kür hat, erwirbt mit 1.172 Euro netto zum Beispiel das große elektrische Panorama-Schiebedach mit Ausstellfunktion.

Infra ohne Struktur

Sie war einmal das Prunkstück Deutschlands, bewundert wahrscheinlich von der ganzen Welt. Wie stolz konnte man als Deutscher sein auf das, was nach dem Zweiten Weltkrieg aufgebaut wurde und nach und nach entstanden ist. Doch nun ist sie in die Jahre gekommen, die Infrastruktur, und dem unweigerlichen Zerfall anheimgestellt. Und das weitgehend ohne Fremdeinwirkung, nur durch Abnutzung und vor allem: Altern.



Die Brücken in Deutschland sind alt und sanierungsbedürftig

Doch was ist die Infrastruktur überhaupt und was umfasst sie? Zieht man das Schulwissen zurate, so ist das nur der Oberbegriff für alle Einrichtungen und Anlagen, die für die Funktionstüchtigkeit und die Weiterentwicklung eines Landes notwendig sind. Da kann man sich nun alles Mögliche drunter vorstellen. Aber man sollte zumindest zwischen sozialer und technischer Infrastruktur unterscheiden. Erstere bezieht sich hauptsächlich auf öffentliche Verwaltung, Bildung, Gesundheit, Kultur, Sport und Weiteres. In Zeiten klammer Kassen wird hier gerne der Rotstift angesetzt, ohne dass (oder gerade deshalb) großes flächendeckendes Aufbäumen in der Gesellschaft stattfindet. In einer Baumschule entspricht dies dem Beschnitt von Ästen und Auswüchsen, doch damit ist (zumindest kurzfristig) die eigentliche Existenz eines Baumes nicht bedroht.

Die sozialen Aspekte sind wichtig, aber von grundlegenderer Bedeutung ist die technische Seite, die im Grunde rein materieller Natur ist. Und da handelt es sich um die Dinge um uns herum, die erst dann auffallen, wenn sie nicht mehr richtig funktionieren, oder besser: intakt sind. So sind dies Straßen, Brücken, Gebäude (Krankenhäuser, Altenheime), aber auch Abwasserkanäle und Strom-, Gas- sowie Datenleitungen. Letztere sind ja normalerweise gar nicht sichtbar und ihr Zustand ist nur an der Nichtverfügbarkeit ablesbar.

Hier geht es in der Baumschule dann tatsächlich um die Wurzeln eines Baumes und man spricht dann gerne von „kritischen Infrastrukturen“. Wie so ein Wurzelcut aussehen kann, erlebte New York 1977 in einer seiner dunkelsten Nächte. Zwei Blitzschläge, die einen Transformator der städtischen Elektrizitätsgesellschaft („Con Edison“) und etliche Hauptleitungen unbrauchbar machten, führten innerhalb von nur einer Stunde zu einem totalen Kollaps des gesamten maroden Stromnetzes und schließlich zu katastrophalen Verhältnissen. Natürlich wurde der Prozess begünstigt durch Personalmangel und schlechte Kommunikation innerhalb einer unsäglichen Bürokratie. In der Tat sollte dort die lockere Redensart „eine Schraube locker haben“ zu harter Realität werden, denn genau durch eine lockere Schraube wurde eine Kettenreaktion in Gang gesetzt.

Nun ist ein Stromausfall erst mal nicht so etwas Besonderes, erleben wir ihn doch hin und wieder im täglichen Leben. Einen Vorgeschmack auf einen solchen Totalausfall und seine Auswirkungen konnte man aber auch bei uns in der Nacht vom 18. auf den 19. Januar 2007 aufgrund des fast schon legendären Orkans „Kyrill“ bekommen. Von einem Moment auf den anderen waren beispielsweise Stadtteile der Duisburger Innenstadt komplett verdunkelt. Selbst Ampeln verweigerten ihren Dienst, Straßenbahnen blieben einfach stehen, Tankstellen konnten ihre Preise nicht mehr anzeigen, und die einzige Beleuchtung kam tatsächlich von den Autos, die noch fuhren. Ansonsten standen vereinzelt Kerzen in den Fenstern der angrenzenden Häuser und kleinere Menschengruppen bildeten sich spontan, um gemeinsam in der Sicherheit der Herde und mit einer Art erhoffter „Schwarmintelligenz“ einen Weg durch die Dunkelheit zu finden.

Ganz so beschaulich verlief es in den 25 Stunden dieser stickigen Julinacht 1977 in New York nun nicht. Denn tatsächlich umfassten die so häufig zitierten „Kollateralschäden“ nicht nur Tausende Menschen, die in Hochhäusern und stecken gebliebenen Aufzügen, beispielsweise auch auf der Aussichtsplattform des Empire State Buildings, fest saßen und gerettet werden mussten. Neun Millionen Menschen saßen im Dunkeln und konnten miterleben, wie marodierende Horden aus den Armenvierteln loszogen, um Hunderte Geschäfte zu plündern und sogar ganze Häuserblocks in Brand zu setzen. Ein Trauma, das New York wahrscheinlich noch bis heute verfolgt.

Wie komplex die Zusammenhänge in der Tat sogar überregional geworden sind, konnte man hier und europaweit im November 2007 erleben. Noch Jahre danach wurden wissenschaftliche Vorträge darüber gehalten, wie es zu dem damaligen Vorfall hat kommen können und wie man so etwas in der Zukunft verhindern könnte. Ursache war die mangelhafte Planung vom damaligen Netzbetreiber E.ON für eine Abschaltung einer Höchstspannungsleitung (380 kV) über die Ems. Dies sollte aus Sicherheitsgründen für die Überführung eines Kreuzfahrtschiffes („Norwegian Pearl“) von der Meyer Werft im niedersächsischen Papenburg zur Nordsee geschehen.

Die Folgen waren ein Desaster, bei dem nicht nur zehn Millionen Haushalte europaweit betroffen waren, sondern insbesondere auch der Bahnverkehr, beispielsweise in Österreich. So waren nicht nur Steckdosen in Belgien, Frankreich, Italien und Spanien ohne Strom, sogar in Marokko bekam man das Leitungschaos zu spüren. Die sehr undurchsichtigen Abhängigkeitsverhältnisse der verschiedenen Stromnetze untereinander führten zu einer Kettenreaktion von Abschaltungen aufgrund von Überlastungen oder nicht mehr vorhandener Synchronität (nicht zu verwechseln mit „Synchronizität“, wobei zum gleichen Zeitpunkt mehrere kausal nicht zusammenhängende Ereignisse unabhängig passieren).

Energienetze sind ja sowieso ein Thema für die Zukunft, insbesondere wenn es sie (noch) gar nicht gibt. Andererseits sind sie auch leicht angreifbar und gehören zur kritischen Infrastruktur, die von wesentlicher Bedeutung für den Bestand der für eine Gesellschaft wichtigen Grundfunktionen, insbesondere also auch der Sicherheit, der Gesundheit und überhaupt des Wohlergehens, sind. Wird dort etwas zerstört, so ist dies mit erheblichen Konsequenzen verbunden.

Hier kommt dann heutzutage schnell der der Psychologie entlehnte Begriff der Resilienz ins Spiel. Ursprünglich als menschliche Fähigkeit betrachtet, mit widrigen und belastenden Umständen gut und stabil umzugehen, heißt das auf die Infrastruktur bezogen, trotz teilweisen Ausfällen oder Zerstörungen immer noch (in weiten Teilen) funktionstüchtig zu bleiben. Dem obigen Baumschulenbeispiel folgend würde das heißen, einige Wurzeln zu kappen, und der Baum wächst und gedeiht weiter. Das ist schön daher gesagt, bedeutet es in der Realität aber erst mal ein grundlegendes Verständnis von den Korrelationen in komplexen Netzwerken. Ganz zu schweigen natürlich von Hacker-Angriffen, die gezielt zur Destabilisierung eines Gesamtsystems führen sollen.

Bei der Deutschen Bahn hat man schon gesehen, wie schnell so etwas gehen kann. Immer wieder werden Feuer in Kabelschächten gelegt, was zu massiven Auswirkungen auf die betrieblichen Abläufe hat. Gewisse Infrastrukturen sind eben praktisch nicht zu schützen und man sollte dort

direkt zu einem (hoffentlich existierenden) Plan B übergehen.

Und dieser ist auf jeden Fall ein wunder Punkt beim Thema Brücken, insbesondere in Bezug auf Autobahnen. Diese Problematik geht uns viel näher als Rohre oder Leitungen, die man nicht mal sieht. Dabei ist (normalerweise) keine zerstörerische Absicht oder gar Fahrlässigkeit im Spiel, sondern wir selbst sind über die Jahre alle ein wenig an dem altersbedingten „Rückbau“ beteiligt.

Schaut man sich aber die aufwendigen Formeln und Simulationen zur Berechnung beispielsweise der „Versagenswahrscheinlichkeit“ von Brückenbauwerken an, vornehmlich Spann- betonbrücken (70 Prozent der Fläche), so tauchen Pkw da eigentlich gar nicht auf, da sie für die Ermüdungssicherheit aufgrund ihres geringen Gewichtes (fast) keine Rolle spielen. Daher konzentrieren sich die Untersuchungen auf Lkw, aufgeteilt in verschiedene Kategorien. Diese bringen nicht nur statisch ihr Gewicht mit auf die Waage, sondern sie versetzen Brücken auch dynamisch in Schwingungen, deren Amplituden und Häufigkeit eine wichtige Rolle spielen.

Akkumuliert man die Belastungen über Jahre, kommt da eine Menge zusammen und mit zunehmendem Alter entstehen dann auf jeden Fall konkrete Probleme. Viele der Brücken sind ab 1960 bis Mitte der achtziger Jahre erbaut worden. Die „goldenen Sechziger“ waren also auch für viele Brückengeburten ein wahres Paradies. Insgesamt sind rund 55 Prozent aller Fernstraßenbrücken vor 1985 gebaut worden. Die älteste Brücke über den Rhein ist übrigens die Rodenkirchener Brücke bei Köln, die zwischen 1938 und 1941 als erste erdverankerte „echte“ Hängebrücke aufgestellt wurde. Als älteste in Teilen noch erhaltene Steinbrücke in Deutschland gilt die Steinerne Brücke in Regensburg mit einem Alter von fast 900 Jahren. Sie ist bestimmt auch mit ein Grund für die Aufnahme der Stadt Regensburg in die UNESCO-Welterbeliste.

Bei der ganzen Elektronik- und KI-Schwemme heutzutage muss man sich einfach auch mal vor Augen halten, dass erst 1954 von Texas Instruments das erste Transistorradio („Regency TR-1“) vorgestellt wurde, das mit ertragbarem Gewicht daherkam. Zuvor wurden klobige und

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.

stromfressende Röhren verbaut, die die seit den 1920er-Jahren zuerst in den USA gebauten Kofferradios äußerst unhandlich machten. Transistoren waren, wie so häufig bei technischen Fortentwicklungen (siehe Internet!), zuerst beim Militär im Einsatz, bevor der Nutzen für die zivile Gesellschaft erkannt wurde.

In Westdeutschland musste man sich bis 1957 gedulden, als mit dem Telefunken Partner auch dort das Elektronikzeitalter begann. Und 1959 kam in der damaligen DDR das „Sternchen“ vom VEB Sternradio Sonneberg auf den dortigen Markt, das den Sender Freies Berlin auf der Mittelwelle empfangen konnte und damit beim Mauerbau 1961 zu einer wichtigen Informationsquelle wurde. So konnten sich also die Brückenarbeiter vor Ort frustriert den Hit „Ich will 'nen Cowboy als Mann“ von Gitte (Haenning, 1963) anhören, aber eben keinen vom Bau. Möglich wurde das aber auch erst durch die entsprechenden Batterien, deren Entwicklung ein eigenes Kapitel am Ende des 18. Jahrhunderts sind, zurückgehend auf die Wissenschaftler Luigi Galvani und Alessandro Cont di Volta, verewigt in der „galvanischen Zelle“ und der Spannungseinheit Volt.

Doch so viel laute Musik kann man heute nicht mehr machen, um den Hilferuf der Infrastrukturen zu überhören. Man muss sich da nicht mal

den Zustand der der Deutschen Bahn mit Bahnhöfen, Tunneln, Gleisen, Weichen oder Stellwerken beziehen, da wird schon genug drüber diskutiert. Nimmt man für die Bildung wichtige Einrichtungen wie Schulen und Hochschulen, so ist dort ein Investitionsrückstand von weit über 100 Milliarden Euro bundesweit zu beziffern. Wie das umgesetzt werden soll, oder besser: kann, ist wie so vieles bei der Sanierung unklar. Um es mal ganz vereinfacht auszudrücken: Der Blick auf die Risse in der Regierungskoalition („Ampel“) lenkt eigentlich komplett ab von dem auf die Risse in der Wand von Schulen, Tunneln, Brücken oder einfach: in Infrastrukturen. Ganz zu schweigen von „Suprastrukturen“, die eigentlich auf das Fundament der Infrastruktur aufsetzen, so wie ein Kran in einem Hafen.

Zurück zu den Autobahnen: Dort betrifft die Sanierungs-/Neubau-Notwendigkeit 4.000 Brücken. Auf einem Brückengipfel vor zwei Jahren kündigte Bundesverkehrsminister Wissing vollmundig an, ab 2026 würden für zehn Jahre 400 Brückenprojekte pro Jahr angegangen werden. Und dann sei der Sanierungsstau aufgelöst. Allerdings ist jetzt schon abzusehen, dass die Mittel aufgrund von Kürzungen dafür gar nicht zur Verfügung stehen. Wie man zudem aus der Stauforschung weiß, kommen Staus in Wellen. Und die nächste Welle wird garantiert nicht zehn Jahre auf sich warten lassen!

Die flexibelste App zur Führerscheinkontrolle

- ✓ Kontrolle innerhalb weniger Sekunden
- ✓ Überall und jederzeit
- ✓ Für alle EU-Kartenführerscheine

LAPID

www.lapid.de



30 Tage
kostenlos testen
lapid.de/test

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: Hanno Boblenz,
Stefanie Borgert, Lutz D. Fischer, Veronika
Khimenko, Prof. Dr. Michael Schreckenber,
Katharina Schukin, Gerhard Trinkl

Fotos: Steven Bohg, Patrick Broich,
Christian Kerz; Alexey, Arceli, chesky, DALU11,
Dan Race, DifferR, dikushin, domoskanonos,
Intelligent Horizons, JovialFox, JR Digital Art,
Jürgen Fälchle, Mahmud, markobe, nmann77,
Noppasinw, Photocreo Bednarek, Production
Perig, Some, spyrakot, Sven Grundmann,
Vasilina FC/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: 27.100 Exemplare

Erscheinungsweise:

Flottenmanagement erscheint 6 x jährlich
Bezugspreise 2024: 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 zurückgesandt, wenn Porto beigefügt ist. Beiträge, die mit Namen gekennzeichnet sind, stellen nicht unbedingt die Meinung der Redaktion dar. Alle Rechte, soweit nicht anders gekennzeichnet, liegen beim Verlag. Eine Verwertung ist nur im Rahmen der gesetzlich zugelassenen Fälle möglich, eine weitere Verwertung ohne Einwilligung ist strafbar. Alle Rechte vorbehalten. © by Flotte Medien GmbH, Bonn. Gerichtsstand ist Bonn.

Weil Halterhaftung mehr als Führerscheinkontrolle umfasst



PAUL BECHT,

Geschäftsleiter DriversCheck GmbH

In der heutigen Geschäftswelt ist ein effizientes Fuhrparkmanagement unerlässlich. Fuhrparkmanager und Geschäftsinhaber stehen dabei vor einer Vielzahl von Herausforderungen, die von der Erfüllung gesetzlicher Halterpflichten über die Beschaffung von Fahrzeugen bis hin zur Einhaltung von Datenschutzrichtlinien reichen. Zu den Pflichten bei der Halterhaftung gehören regelmäßige Führerscheinkontrollen, die Unterweisung der Fahrer nach den Vorgaben der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung und die Einhaltung der Unfallverhütungsvorschriften durch regelmäßige Fahrzeugprüfungen. Diese Aufgaben erfordern eine präzise Organisation und kontinuierliche Überwachung, was in der Praxis einen erheblichen Aufwand für Fuhrparkverantwortliche bedeutet.

Um diesen Pflichten nachzukommen und damit rechtliche Fallstricke zu umgehen, gibt es verschiedene Softwarelösungen, welche die Verwaltung der Halterpflichten zum Teil erheblich vereinfachen. Mit Lösungen wie DriversCheck werden nicht nur diese Prozesse automatisiert, sondern auch der administrative Aufwand wird drastisch gesenkt. Darüber hinaus bieten vollumfängliche Lösungen, die nicht nur eine oder ein paar dieser Pflichten abdecken, dem Kunden durch die Implementierung nur einer Softwarelösung mit den verschiedenen Bestandteilen weiteres Optimierungspotenzial, anstatt auf einen Mix verschiedener Anbieter setzen zu müssen. So lassen sich mit der Einführung nicht nur Zeit und Kosten sparen, sondern es lässt sich auch Sicherheit herstellen, da gesetzliche Vorgaben stets im Blick bleiben.

Doch was viele unterschätzen, sind die erheblichen Datenschutzrisiken, die sich hieraus ergeben. Unternehmen sammeln und verarbeiten täglich eine Vielzahl sensibler Daten, wie beispielsweise die Führerscheindaten ihrer Mitarbeitenden, die zur Dokumentation der gesetzlich vorgeschriebenen Führerscheinkontrolle dienen. Fuhrparkverantwortliche sind dafür verantwortlich, die Daten ihrer Mitarbeitenden zu schützen und sicherzustellen, dass alle datenschutzrechtlichen Vorschriften eingehalten werden. Dies umfasst die sichere Speicherung und Verarbeitung von Fahrerdaten sowie den Schutz vor unbefugtem Zugriff. Unternehmen, die den Datenschutz vernachlässigen, riskieren nicht nur rechtliche Konsequenzen. Sie gefährden auch ihre Reputation und das Vertrauen ihrer Mitarbeitenden. Der Schutz sensibler Daten im Fuhrpark ist mehr als nur eine rechtliche Verpflichtung – er ist ein zentraler Bestandteil eines verantwortungsvollen und nachhaltigen Managements.

Die Herausforderung liegt darin, Systeme zu implementieren, die sowohl die Effizienz steigern als auch höchsten Datenschutzstandards entsprechen. Produkte wie DriversCheck zeigen, dass dies möglich ist. Sie bieten nicht nur die notwendige Effizienz, sondern auch den Schutz sensibler Daten, ohne auf kritische Technologien wie KI-Modelle zurückzugreifen.

Der Schutz sensibler Daten im Fuhrpark sollte nicht als lästige Pflicht angesehen werden, sondern als strategische Priorität. Unternehmen, die Datenschutz ernst nehmen, investieren nicht nur in die Sicherheit ihrer Daten, sondern auch in die Zukunft ihrer Marke und in das Vertrauen ihrer MitarbeiterInnen.

Das Fuhrparkmanagement ist eine anspruchsvolle und komplexe Aufgabe, die eine Vielzahl von Verantwortlichkeiten und Herausforderungen mit sich bringt. Von der Fahrzeugbeschaffung über die Wartung bis hin zur Einhaltung gesetzlicher Vorschriften – ein Fuhrparkmanager muss stets den Überblick behalten und sicherstellen, dass alle Prozesse reibungslos ablaufen. Mit den richtigen Tools und Strategien können viele dieser Aufgaben effizienter und genauer erledigt werden.

Das erste große Flottenevent des Jahres 2025!

Flotte!
Der Branchentreff

SAVE THE DATE

„Flotte! Der Branchentreff“

am 26.+27. März 2025 in der Messe Düsseldorf



Das erwartet Sie:*

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

Ganztägig Catering + Netzwerk-Abend inklusive!

Jetzt vormerken!



* (Schätzung 2025)

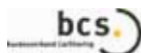
Jetzt informieren und mit dabei sein!
derbranchentreff.de



In Kooperation mit



Medienpartner



V O L V O

Business einfach smarter.

Der Volvo XC60 Black Edition.

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



volvocars.de/blackedition

¹ Google Services sind nach Auslieferung 4 Jahre gebührenfrei verfügbar. Danach ist die Nutzung der Digital Services inkl. Google Services kostenpflichtig.
Google ist eine Marke von Google LLC.

Volvo XC60 T8 AWD Plug-in Hybrid Ultra Black Edition 8-Gang-Automatikgetriebe, 228 kW (310 PS) & 107 kW (145 PS);
Energieverbrauch gewichtet 18,1–20,9 kWh Strom/100 km plus 0,9–1,4 l Benzin/100 km; CO₂-Emission 22–32 g/km, CO₂-Klasse B;
bei entladener Batterie: Kraftstoffverbrauch 7,0–8,2 l/100 km, CO₂-Klasse F–G; (kombinierte WLTP-Werte).