

Flotten management



SPECIAL: Schadenhandling

FLOTTEN-STRATEGIEN:
Porsche

SEGMENTÜBERSICHT:
Kleinwagen

MANAGEMENT:
Halbjahreszahlen

RECHT:
Einsatz von Dashcams

FEEL THE DRIVE

ULTRAGRIP
PERFORMANCE 3

*Machen Sie den Winter zu
Ihrer Lieblings-Fahrsaison*

GOODYEAR



RALPH WUTTKE
Chefredakteur Flottenmanagement



Wird jetzt alles besser?

Politisch leben wir noch immer im Hin und Her, was die Elektromobilität betrifft, zumindest bezüglich deren finanzieller Förderung durch den Staat. Sei es mit Geld oder zumindest mit klaren, verlässlichen Aussagen über die nächste Wahlperiode hinweg. Und im Ausland sieht es teilweise sogar noch schlimmer aus; dort wird die Zeit, wie aktuell in den USA, förmlich zurückgedreht. Das bremst natürlich Hersteller wie Ladeinfrastrukturanbieter aus, denn niemand möchte viel Geld auf das falsche Pferd setzen.

Auch dank der relativ langen Entwicklungszyklen der Automobilhersteller stehen jetzt aber dennoch sehr praktikable neue Modelle an, deren Konzeption wohl noch in elektrofreundlicherer Zeit begonnen wurde, in der die Reichweite das einzige (Elektro-)Problem im Leben war.

Die Hersteller schaffen nun also Fakten: Ladeperformante Elektrofahrzeuge mit 400 und sogar 600 kW Ladeleistung werden bald von etlichen relevanten Herstellern verfügbar sein, was

die Ladegeschwindigkeit von 20 auf 80 Prozent Ladestand auf wenige Minuten verkürzt – und damit gar nicht mal so viel länger dauert als das gewöhnliche Tanken. Die Zeit reicht dann wahrscheinlich gerade noch für die Autobahntoilette sowie Kaffee oder Zigarette. Mithin werden Elektroautos dann auch für den klassischen Vielfahrer und Außendienstler praktikabel – Steuervorteile beim geldwerten Vorteil inklusive! Denn immerhin, den gibt es ja voraussichtlich noch, und zwar bis 2030.

Was wir für die Vielfahrer dann allerdings benötigen, sind in Deutschland noch mehr Ladeparks, die auch 400 oder 600 kW Ladeleistung bringen, und zwar auch dann, wenn mehrere Fahrzeuge gleichzeitig laden.

Die Einführung der Elektromobilität bleibt also weiterhin spannend. Viel mehr zu diesem Thema gibt es übrigens auch auf der größten Fachmesse für Fuhrparkentscheider „Flotte! Der Branchentreff“ am 25. + 26. März 2026 in Düsseldorf. Den

Termin sollten Sie sich vormerken. Im nächsten Jahr wird es sogar zwei Hallen geben, von denen eine einen großen Schwerpunkt auf Transporter, Trucks, Busse und Kommunalfahrzeuge setzt – und das ebenfalls vorwiegend elektrisch angetrieben.

Diesen und zahlreiche weitere für Fuhrparkleiter relevante Termine finden Sie übrigens auch auf dem Wandkalender von flottentermine.de, der dieser Ausgabe des Flottenmanagements beiliegt.

Ralph Wuttke
Chefredakteur

REIFENMANAGEMENT UND SERVICE FÜR IHREN FUHRPARK



Einfache und schnelle Abwicklungs-
und Autorisierungsplattform



Flächendeckendes
Werkstattnetz



Professioneller
Reifen- und Kfz-Service

Damit Ihr Fuhrpark nicht nur gut dasteht, sondern rollt.

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

Driver[™]
F l e e t S o l u t i o n



Mercedes-Benz

HIGH PERFORMER.

Setzen Sie auf hohe Leistung im Unternehmen. Mit dem neuen vollelektrischen CLA und einer Reichweite von bis zu 792 km (WLTP)* erreichen Sie mühelos auch weit entfernte Außentermine. Dank dem KI-gestützten Infotainmentsystem MBUX bleiben Sie dabei auch so erreichbar, als wären Sie im Büro.

Eine Klasse für sich.



Mercedes-Benz CLA 250+ mit EQ Technologie | Energieverbrauch kombiniert (WLTP): 14,1-12,2 kWh/100 km;
CO₂-Emissionen kombiniert: 0 g/km; CO₂-Emissionsklasse: A*

*Die tatsächliche Reichweite hängt von zahlreichen Faktoren wie insbesondere der individuellen Fahrweise, Umgebungsbedingungen, dem Alterungsprozess der Batterie, Nebenverbrauchern, wie beispielsweise der Klimatisierung, Sonderausstattungen, Bereifung, Zuladung, dem Streckenprofil ab und kann daher vom angegebenen WLTP Wert abweichen.

LEASING

- 14 Mobilitätslösungen als Schlüssel zur Mitarbeiterbindung**
Gastbeitrag der akf servicelease GmbH

MANAGEMENT

- 16 Typisch skandinavisch**
Interview mit Herrik van der Gaag, Geschäftsführer, und Dr. Steffen Freichel, Geschäftsleitung Commercial Operations bei der Volvo Car Germany GmbH
- 20 Flexibel. Nachhaltig. Elektrisch.**
Wie das Produkt Langzeitmiete im Fuhrpark funktionieren kann, zeigt VW FS | Rent-a-Car im Fuhrpark von nox Germany
- 26 Spürbare Zurückhaltung**
Die Zulassungszahlen des ersten Halbjahres 2025
- 34 Innovativ und sportlich**
Flottenmanagement sprach mit Robert Ader, CEO, und Reinhold Knott, Leiter Key Account Management bei der Porsche Deutschland GmbH
- 38 Der Job des Flottenmanagers**
Fuhrparkleiter müssen sich mit immer komplexeren Themen auseinandersetzen – Ein Überblick
- 44 Dienstreise nach Irland**
Was man wissen sollte, wenn man mit dem Dienstwagen nach Irland reisen möchte
- 46 Zukunftsaufgabe betriebliche Mobilität: Zwischen Transformation und Praxis**
Gastbeitrag Bundesverband Betriebliche Mobilität e. V.
- 48 Geschäfte mit dem verteuerten Diesel**
Meinungsbeitrag von Fuhrparkleiter Peter Insam
- 50 Endlich anpassen**
Alle Informationen zur Erhöhung der Entfernungspauschale
- 52 Elektroautos, Diensträder und mehr**
Interview mit Max Nastold, Geschäftsführer der Kazenmaier Leasing GmbH
- 54 Hätten Sie's gewusst? – Flottenmanagement sorgt für den Durchblick im deutschen Verkehrsrecht**

RECHT

- 56 Keine Sorge – ich hab's auf Band!**
Rechtliche Betrachtung zum Einsatz von Dashcams im Fuhrpark

WISSEN

- 60 Schneller Strom in den Akku**
An Feststoffakkus führt kein Weg vorbei

INNOVATION & TECHNIK

- 62 Nachrichten**
- 64 Clever versteuern – Wie sich das Investitionssofortprogramm auf privat genutzte Firmenwagen auswirkt**
- 66 Elektrisch-schrotig**
Test des Mercedes-Benz G 580 EQ
- 68 Elegant und fortschrittlich**
Test des Volvo XC60 T8 AWD Plug-in-Hybrid
- 70 Bissig-bürgerlich**
Fahrbericht des Škoda Enyaq Coupé RS

110

Der neue Audi A6 Avant kombiniert elegantes, dynamisches Design mit Sportlichkeit und hohem Komfort und setzt so die Erfolgsgeschichte der Avant-Modelle fort. Flottenmanagement hat ihn bereits getestet



16

Nachhaltige und sichere Mobilität, gepaart mit der „Human Centric“-Philosophie, ist Volvos Erfolgsrezept für die Zukunft, wie Herrik van der Gaag und Dr. Steffen Freichel im Interview erklären



20

Dank der Zusammenarbeit mit VW FS | Rent-a-Car hat nox Germany nicht nur seine Dienstwagenflotte konsolidiert, sondern auch den Weg zur Elektromobilität geebnet



34

Porsche steht für Technologie und Innovation. Die neuen Regelungen zur Dienstwagenbesteuerung machen das elektrische Portfolio, für Geschäfts- und Flottenkunden besonders attraktiv, erklären Robert Ader und Reinhold Knott



52

Geschäftsführer Max Nastold spricht über die Herausforderungen der Mobilitätswende, innovative Leasinglösungen und warum Diensträder die Zukunft der Unternehmensmobilität mitgestalten



66

Elektromobilität und Geländetauglichkeit schließen sich aus? Der Mercedes-Benz G 580 mit EQ-Technologie widerlegt diesen Irrglauben im Flottenmanagement-Test



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.

71 **Basis-Stromer** – Fahrbericht des Volkswagen ID.3 Pure

72 **Telegramme: Kia EV6 GT AWD 84 kWh / Genesis GV70 Electrified**

73 **Neuheiten Salon**

SPECIAL: SCHADENHANDLING

76 **Schadenregulierung**
Onlineumfrage zum Thema Schadenmanagement

78 **Augenzeugen an der Windschutzscheibe**
Ob Unfallrekonstruktion, Diebstahlschutz oder Effizienzsteigerung: Dashcams bieten viele Vorteile

80 **Klarheit statt Konflikte**
Nicht nur im Schadenfall können Sachverständigenorganisationen mit ihrem Know-how punkten

82 **Weniger Aufwand, mehr Effizienz**
Übersicht über ausgewählte Anbieter im Bereich Schadenmanagement

86 **Absicherung mit System**
Ein strukturierter Ansatz für Flottenversicherungen sorgt für Transparenz und schützt vor unerwarteten Risiken

RÄDER & REIFEN

90 **Nachrichten**

92 **Wenn der Winter kommt**
Übersicht ausgewählter Winterreifen

TRANSPORTER

94 **Fahren & schlafen**
Fahrbericht Volkswagen Caddy Maxi California 2.0 TDI

95 **Nachrichten**

SEGMENTÜBERSICHT

96 **Klein, aber oho**
Segmentübersicht der Kleinwagen

MARKTÜBERSICHT

103 **Britische Ikonen**
Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von JLR

SALON

106 **Neuheiten**

FAHRTELEGRAMME

107 **Mercedes-Benz G 500 / Volkswagen Tayron 2.0 TSI DSG**

TEST

108 **4x4 für kleines Geld**
Test des Dacia Duster Mild Hybrid 130 4x4

110 **Feiner Diesel-Gleiter**
Test des Audi A6 Avant TDI quattro 150 kW S tronic

RUBRIKEN

3 **Editorial**

8 **Nachrichten**

12 **Nachrichten Leasing / Management**

112 **Kolumne**

114 **Gastkommentar / Impressum**

Personalien



Die INTAX Innovative Fahrzeuglösungen GmbH baut ihr Team im Bereich Flottenmanagement weiter aus: Seit dem 1. September 2025 unterstützt **Michael Jürgens** das Unternehmen als Key Account Manager. Jürgens bringt umfassende Erfahrung im Management von Sonderfahrzeugen für Behörden sowie in der professionellen Folienausstattung und -beschriftung von Flottenfahrzeugen mit.



Christian Lochner ist seit Anfang August als Key Account Manager für Deutschland bei BYD Deutschland tätig. Der ausgebildete Speditionskaufmann bringt mehr als zwanzig Jahre Erfahrung in der Automobilbranche mit, die er unter anderem bei Kia Motors Deutschland sowie zuletzt als Key Account Manager Flotte bei Frey Import Services gesammelt hat.



Die Aluca GmbH erweitert ihr strategisches Geschäft mit Flottenkunden kontinuierlich: Für die Leitung des Key Account Managements konnte mit **Sebastian Kreuzer** ein ausgewiesener Branchenexperte gewonnen werden. Kreuzer bringt 18 Jahre Erfahrung bei SIGNAL Design mit, wo er unter anderem als Vertriebsleiter und Geschäftsführer tätig war.



Katrin Adt ist Anfang September in die Renault Group eingetreten und hat die Position der CEO der Marke Dacia übernommen. Mit fast 26 Jahren Erfahrung in der Automobilbranche, zuletzt als Vice President bei Mercedes, bringt sie umfassende Expertise mit. Zudem wird sie dem Führungsteam der Renault Group angehören.



Genesis Motor Europe hat **Peter Kronschnabl** zum neuen Managing Director ernannt. Kronschnabl bringt mehr als 30 Jahre Führungserfahrung in der Automobilbranche mit. Zuletzt war er seit 2021 bei der BMW Group als Vice President of Market Development and Special Sales tätig und verantwortete in dieser Position die Entwicklung der Schwellenmärkte des Konzerns.



François Provost wurde zum neuen Chief Executive Officer (CEO) von Renault S.A. sowie zum Vorsitzenden der Renault s.a.s., der operativen Gesellschaft der Gruppe, ernannt. Zuvor war er als Chief Procurement, Partnerships and Public Affairs Officer tätig und bringt 23 Jahre Erfahrung innerhalb der Renault Group mit.

NEUES MODELL

Seit vielen Jahren zählt der GLC zu den beliebtesten Modellen von Mercedes-Benz. Nun dürfen sich Kunden auf ein faszinierendes neues Modell freuen: Ab der ersten Jahreshälfte 2026 erweitert der Mercedes-Benz GLC mit EQ-Technologie das Angebot. Der neue vollelektrische GLC markiert einen Meilenstein im Midsize-Segment. Er ist das erste Fahrzeug einer komplett neuen Baureihe, die mit einer verfeinerten Designsprache und der von der KI-gesteuerten MB.OS-Plattform angetriebenen Intelligenz überzeugt. Als konsequent batterieelektrisch konzipiertes Fahrzeug überzeugt der GLC mit herausragender Performance, hoher Reichweite, Effizienz und schneller Ladefähigkeit. Gleichzeitig setzt er in seiner Klasse neue Maßstäbe in puncto Design, Wertanmutung, Vielseitigkeit und Raumangebot. Ein nahtloses und intuitives Ladeerlebnis wird durch die integrierte Reservierungsfunktion für Ladestationen gewährleistet, die Teil des MB.CHARGE Public Services ist – eine Innovation, die Mercedes-Benz als erster Hersteller anbietet. Darüber hinaus ist der neue GLC technisch für bidirektionales Laden vorbereitet.



DIFFERENZIIERTES PREISMODELL

In der Welt der gewerblichen Mobilität sind viele Unternehmen wahre „Local Heroes“ – sie sorgen tagtäglich dafür, dass Waren, Dienstleistungen und Menschen zuverlässig in ihrer Region bewegt werden. Gerade für diese regional tätigen Flottenbetreiber war die bisherige Preisgestaltung an der Zapfsäule jedoch oft wenig transparent und schwer kalkulierbar. Shell reagiert nun mit einem neuen Preismodell: dem Shell Regio Listenpreis. Deutschland wurde in sieben Preisregionen unterteilt, die eine nachvollziehbare und faire Preisgestaltung ermöglichen. Unabhängig von Tageszeit oder Wochentag profitieren Kunden dabei von konstanten Preisen. Dies erleichtert die Planung und schützt vor kurzfristigen Preisschwankungen. So wird der regionale Charakter der Tankgewohnheiten berücksichtigt – ein entscheidender Vorteil für Unternehmen, die überwiegend abseits der Autobahnen unterwegs sind. In Kombination mit der Shell Card wird das neue Preismodell so zu einem echten Effizienztreiber: Flottenkunden erhalten nicht nur Zugang zu einem dichten Tankstellennetz, sondern profitieren auch von einer Preisgestaltung, die sich an ihrem tatsächlichen Mobilitätsverhalten orientiert.

KLEINWAGENFAMILIE

Die Volkswagen Group stärkt mit ihrer neuen Kleinwagenfamilie ihre Position als einer der führenden Elektrofahrzeughersteller in Europa. Die „Electric Urban Car Family“ umfasst insgesamt vier vollelektrische Modelle: zwei von Volkswagen sowie jeweils eines von CUPRA und Škoda. Mit einem Einstiegspreis von rund 25.000 Euro erschließt der Konzern damit neue Marktsegmente und spricht eine breitere Käuferschicht an. Der Markteintritt ist bereits für 2026 geplant. Dabei setzt Volkswagen auf seine bewährte Plattformstrategie: Alle Fahrzeuge basieren auf dem weiterentwickelten Elektro-Baukasten MEB+ und bieten dennoch jeweils einen individuellen, markenspezifischen Charakter. Erstmals kommt in den Batterien die neue Einheitszelle der Volkswagen Group zum Einsatz, wodurch zusätzliche Skaleneffekte und Synergien realisiert werden können. Dies ermöglicht für Kleinwagen beeindruckende Reichweiten von bis zu 450 Kilometern. Darüber hinaus bringen die Modelle Premium-Technologien aus höheren Fahrzeugklassen in die Einstiegsklasse. Die Electric Urban Car Family wurde erstmals gemeinsam auf der IAA Mobility präsentiert und wird 2026 auf den Markt kommen.

MODELLVARIANTE

Der vollelektrische Volvo EX90 ist nun in der Executive Edition erhältlich und rollt auf die Straße. In dieser neu gestalteten Modellvariante vereint das siebensitzige Flaggschiff ein sportlich-elegantes Design mit modernster Sicherheits- und Konnektivitätstechnik sowie höchstem Komfort – sowohl für Fahrer als auch für Passagiere im Fond. Das Editions-SUV ist ausschließlich mit dem Twin Motor Allradantrieb (AWD) verfügbar: Die Elektromotoren an Vorder- und Hinterachse erzeugen gemeinsam eine Gesamtleistung von 300 kW (408 PS) und ein maximales Drehmoment von 770 Nm. In Kombination mit der 111 kWh starken Lithium-Ionen-Batterie sind Reichweiten zwischen 570 und 632 Kilometern möglich. Dank einer Ladeleistung von 250 kW dauert ein Ladestopp von zehn auf 80 Prozent nur etwa 30 Minuten, was auch auf langen Strecken eine schnelle und sichere Fahrt ermöglicht. Mit einem Einstiegspreis ab 84.032 Euro (netto) profitieren Kunden zudem von den kürzlich beschlossenen Steuererleichterungen für elektrische Dienstwagen, bei denen die Preisobergrenze für die steuerliche Förderung auf 100.000 Euro angehoben wurde.

Mobil bleiben mit der Allianz Flottenversicherung

Ob mit Pkw, Lkw oder Zugmaschine - mobil zu sein ist Firmenkundinnen und -kunden meist existenziell und nicht zuletzt Ausdruck von Flexibilität. Die Kfz- und Flottenversicherungen der Allianz bieten Top-Leistungen, sodass sich Kunden stets auf umfangreichen Schutz und ihre eigene Mobilität verlassen können.



Der Schutzbrief für Firmenkundinnen und -kunden:

Mit der Allianz bleibt ihr Unternehmen mobil! Der Zusatzbaustein Schutzbrief sorgt dafür, dass man nach einer Panne oder einem Unfall schnell wieder unterwegs ist. Der Service ist rund um die Uhr erreichbar und kümmert sich zum Beispiel um Rücktransporte, Ersatzmobilität oder

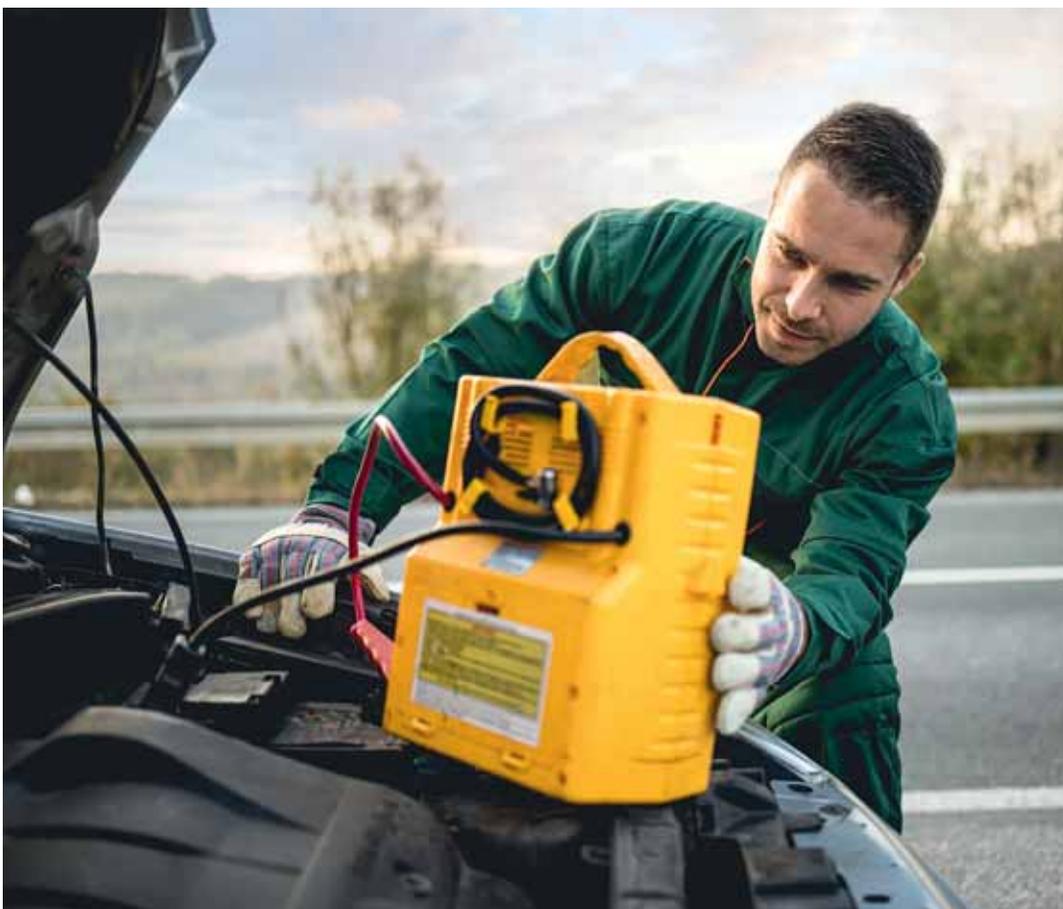
Bergung. Übrigens zählt ein leerer Akku auch als Panne und es kommt Hilfe. Der Schutzbrief ist bei folgenden Fahrzeugen dazu wählbar: Pkw und Lkw kleiner 7,5 t zulässige Gesamtmasse.

Kostenkontrolle durch Werkstattsteuerung:

Alle Allianz Flottenversicherungslösungen sind darauf ausgelegt, auch in Zeiten steigender Inflation und Schadenaufwendungen etwas Planbarkeit und Stabilität vor allem bei den Beiträgen zu geben. Ein Hebel, um gestiegenen Reparatur-, Ersatzteil- und Lohnkosten entgegenwirken zu können, ist die gezielte Steuerung von Schäden in ein großes Werkstatt-Partnernetzwerk. Entweder haben Kundinnen und Kunden den WerkstattBonus als Baustein abgeschlossen – dann profitieren sie zusätzlich einem Nachlass auf die Prämie. Oder aber im Schadenfall wird – falls kein WerkstattBonus abschlossen wurde – aktiv die Reparatur im Netzwerk angeboten. Damit steuert die Allianz nicht nur Preise, sondern auch die Güte von Reparaturen. Der WerkstattBonus kann für Pkw und Lkw bis 3,5t zulässige Gesamtmasse genutzt werden. Den bewährten Baustein gibt es ab sofort auch für Leasingfahrzeuge.

Treue zahlt sich aus:

Gerade jetzt zur Wechselsaison schauen sich viele die Angebote verschiedenster Anbieter an. Meist ist dann der Preis das schlagende Argument, über einen Wechsel seines Versicherungsanbieters nachzudenken. Aber Achtung: Es ist nicht immer gewährleistet, dass der neue Versicherer zum Beispiel die persönliche Schadenfreiheitsklasse mitnimmt. Wird man hier schlechter eingestuft, weil eine bestehende Sondereinstufung nicht übernommen wird, sind augenscheinliche Preisvorteile dann vielleicht keine mehr.



Personalien



Elke Pusskeiler hat zum 1. Oktober 2025 die Leitung von Mercedes-Benz Vans Operations übernommen. Ihre berufliche Laufbahn begann sie 1991 bei der damaligen Daimler-Benz AG in der Logistik am Standort Sindelfingen. Nach verschiedenen Stationen innerhalb des Unternehmens verantwortete sie zuletzt den Bereich Supply Chain Management.



Ab dem 1. September 2025 wird **Florian Daniel** die Position des Director Digital Business bei Carglass Deutschland übernehmen. Von 2017 bis 2024 war er bei der Deutschen Hospitality tätig, zuletzt in der Funktion des Chief Information Officer (CIO). Seit Februar 2024 bekleidet er zudem die Rolle des CTO und Managing Director Deutschland bei der Future Group.



Sven Wellbrock hat zum 1. Oktober 2025 die Geschäftsführung der BLG AutoTransport GmbH & Co. KG übernommen. Wellbrock verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in verschiedenen Managementpositionen innerhalb des VTG-Konzerns, unter anderem als Chief Operating Officer und Chief Safety Officer.



Jan Grindemann ist seit August 2025 als Managing Director für Polestar Deutschland tätig. Er bringt über 14 Jahre internationale Erfahrung in der Automobilbranche mit, sowohl in der Industrie als auch in der Beratung. Zuletzt war er als CEO bei Corvette Europe beschäftigt.



Belmoto gibt bekannt, dass **Max Kolle** mit Wirkung zum 1. September 2025 die Position des Vertriebsdirektors übernehmen wird. Kolle verfügt über mehr als 13 Jahre Erfahrung im Bereich Autoleasing und Fuhrparkmanagement. Zuletzt war er als Prokurist und Mitglied der Geschäftsleitung bei Ayvens in Deutschland tätig.



Amaury Marzloff ist seit September 2025 neuer Direktor von Alpine Deutschland. Zuvor leitete er seit 2021 die österreichische Niederlassung der RCI Banque S.A. Der 49-Jährige verfügt über nahezu 25 Jahre Erfahrung im Marketing und Vertrieb von Mobilize Financial Services.

NEUE GENERATION

Seit 35 Jahren setzt der Renault Clio Maßstäbe auf dem europäischen Automobilmarkt. Die sechste Generation des Renault Clio überzeugt mit einem neuen, unverwechselbaren Design: Ein technisch hochpräzise gestalteter Hatchback der neuen Generation, der mit einer besonders skulpturalen Silhouette und einem kraftvollen Auftritt den modernen Anspruch der Marke in puncto Design und Technologie widerspiegelt. Der Clio ist mit drei neuen, dynamischen Antrieben ausgestattet, die eine Leistungsspanne von 115 bis 158 PS abdecken und darauf ausgelegt sind, die fahrdynamischen Vorteile des agilen Fahrwerks sowie der breiteren Spur optimal zu nutzen. Damit eignet sich der Wagen für unterschiedlichste Anforderungen – vom Pendeln im dichten Stadtverkehr bis hin zu längeren Fahrten auf der Autobahn, sowohl für Privatkunden als auch für den Flotteneinsatz. Der neue Renault Clio ist in den drei Ausstattungsvarianten Evolution, Techno und Esprit Alpine erhältlich und bietet bereits in der Basisausstattung eine umfangreiche Serienausstattung.



ZUSAMMENARBEIT

DEKRA, einer der weltweit führenden Anbieter von Prüf- und Zertifizierungsdienstleistungen, arbeitet seit Anfang September mit der Christoph Kroschke GmbH zusammen, einem führenden Dienstleister im Bereich Fahrzeugzulassung und Pre-Registration-Management. Im Mittelpunkt der Partnerschaft steht die Unterstützung von Fahrzeugherstellern bei der Homologation neuer Modelle in Europa. Die Fahrzeughomologation ist eine entscheidende Voraussetzung für die Marktzulassung neuer Fahrzeuge. Während die DEKRA Automobil GmbH in diesem Prozess vor allem für die technische Prüfung und Bewertung homologationsrelevanter Aspekte verantwortlich ist, übernimmt Kroschke gemeinsam mit seinem langjährigen Partner WVTA die Erstellung und Übermittlung des sogenannten IVI-COC (Individual Vehicle Information Certificate of Conformity). Durch diese strategische Zusammenarbeit stärken beide Unternehmen ihre Position als verlässliche Partner der Automobilindustrie. Das Angebot richtet sich insbesondere an OEMs und Importeure, die ihre Prozesse im Bereich Homologation und Zulassung effizienter gestalten möchten.

VERKAUFSSTART

Genesis hat die Bestellbücher für den frisch überarbeiteten GV60 geöffnet. Seit September ist das vollelektrische SUV in der Basisausstattung ab 44.957 Euro (netto) erhältlich. Es verkörpert die Designphilosophie „Athletic Elegance“ in ihrer neuesten Ausprägung und vereint wegweisende Technologie mit erweiterten Personalisierungsmöglichkeiten. Das sportliche Erscheinungsbild des GV60, das dem Modell bereits sieben europäische Designpreise eingebracht hat, wurde weiter verfeinert. Neue Stoßfänger an Front und Heck verleihen dem Fahrzeug einen selbstbewussten Auftritt. Gleichzeitig wurde die Aerodynamik verbessert: Der Luftwiderstandsbeiwert konnte von 0,29 auf nun 0,28 gesenkt werden. Kunden haben beim überarbeiteten GV60 die Wahl zwischen vier verschiedenen Ausstattungslinien. Alle Varianten sind mit einer neuen 84-kWh-Hochvoltbatterie ausgestattet, die eine erhöhte Reichweite von bis zu 561 Kilometern (WLTP kombiniert) ermöglicht. Darüber hinaus verfügen sämtliche Modelle über ein weiterentwickeltes Vorkonditionierungssystem, das die Batterieleistung optimiert und die Reichweite maximiert.

VERLÄSSLICHER BEGLEITER

Der Opel Astra Sports Tourer vereint sportlich-elegantes Design, komfortable Vielseitigkeit und beeindruckende Ausdauer – und erfüllt damit nahezu alle Ansprüche. Kürzlich bewies der Kompaktklasse-Bestseller in einem Langstreckentest seine Effizienz und Belastbarkeit: Mit nur einer Tankfüllung legte der Astra Sports Tourer Hybrid mehr als 1.200 Kilometer zurück – und das unter realen Alltagsbedingungen. Kunden haben beim Astra Sports Tourer die Wahl zwischen verschiedenen Antriebsvarianten: batterieelektrisch, mit dem neuen Plug-in-Hybrid, als Hybrid mit 48-Volt-Technologie oder mit einem hocheffizienten Verbrennungsmotor. So können Fahrer genau die effiziente Lösung wählen, die am besten zu ihren individuellen Bedürfnissen und Lebensumständen passt – ganz ohne Kompromisse. Dank dieser vielfältigen Qualitäten präsentiert sich der in Rüsselsheim am Opel-Stammsitz entworfene, entwickelte und gefertigte Astra Sports Tourer als repräsentatives Business-Fahrzeug, das flexibel, komfortabel und in jeder Variante höchst wirtschaftlich und effizient überzeugt.

DRIVERSCHECK

AUSSERORDENTLICH EFFIZIENT

Agil, wendig und effizient: Der Suzuki Swift vereint in der Kompaktklasse eine einzigartige Kombination aus Dynamik und Wirtschaftlichkeit. Einen entscheidenden Beitrag dazu leistet in der aktuellen siebten Modellgeneration der 1,2-Liter-Dreizylinder-Benzinmotor. Im Fokus steht dabei der thermische Wirkungsgrad, der maßgeblich für Leistung und Effizienz verantwortlich ist. Dieser konnte beim Dreizylinder mit dem internen Motorcode Z12E im Vergleich zum Vierzylinder-Vorgänger K12D um fünf Prozent auf beeindruckende 40,2 Prozent gesteigert werden. Damit erreicht der 2024 eingeführte Suzuki-Motor das Niveau der weltweit besten Benzinmotoren. Für die Kunden bringt das mehrere Vorteile mit sich: Ein höherer Wirkungsgrad bedeutet geringeren Kraftstoffverbrauch, reduzierte Emissionen und mehr Drehmoment – insbesondere in den Drehzahlbereichen, die im Alltag am häufigsten genutzt werden. Der Dreizylinder-Benziner ist im Swift entweder mit einem Fünfgang-Schaltgetriebe oder einem stufenlosen CVT-Automatikgetriebe erhältlich.

PARTNERSCHAFT

DKV Mobility und der Autoglasexperte Carglass® haben eine Partnerschaft geschlossen. Seit Anfang September können Service- und Reparaturleistungen in allen Carglass® Service-Centern in Deutschland mit der DKV Card in Anspruch genommen werden. Damit ist DKV Mobility der erste internationale Servicekartenanbieter, über den der Reparaturservice von Carglass® genutzt werden kann. Sven Mehringer, Geschäftsführer bei DKV Mobility und verantwortlich für die Bereiche Energy & Vehicle Services, erklärt: „Carglass® ist ein hervorragender Partner mit einem flächendeckenden Werkstattnetz in Deutschland sowie einem erstklassigen Serviceangebot. Wir freuen uns sehr, dass die DKV Card als erste internationale Servicekarte bei Carglass® akzeptiert wird und wir unseren Flottenkunden dadurch noch mehr exklusive Leistungen bieten können.“ Mit der Partnerschaft mit Carglass® erweitert DKV Mobility sein Netzwerk und sein Angebot im Bereich Fahrzeugservices konsequent. Der Mobilitätsdienstleister ermöglicht seinen Kunden derzeit Zugang zu rund 36.000 Fahrzeugservice-Stationen in ganz Europa.

DRITTE GENERATION

Der Audi Q3 ist seit über zehn Jahren ein Bestseller und eine feste Größe im Premium-Kompaktsegment. Mit der dritten Generation setzt das Modell nun in mehrfacher Hinsicht neue Maßstäbe: Im Exterieur präsentiert sich der Q3 als SUV und Sportback selbstbewusst und emotional. Zahlreiche innovative Funktionen machen den Audi Q3 zu einem digitalen Begleiter, der ein erstklassiges Bedienerlebnis bietet und dank zahlreicher Assistenzsysteme für mehr Komfort und Sicherheit sorgt. Neben dem ausgewogenen Fahrwerk erhöht auch die Digitalisierung der Lichttechnik den Kundennutzen. Darüber hinaus zeichnet sich der neue Audi Q3 durch einen effizienten, teilelektrifizierten Verbrennungsmotor mit Mild-Hybrid-Technologie sowie einen Plug-in-Hybrid mit einer elektrischen Reichweite von bis zu 119 Kilometern aus. Der Audi Q3 SUV TFSI mit 110 kW wird in Deutschland ab einem Einstiegspreis von 37.478 Euro (netto) angeboten. Der Audi Q3 Sportback TFSI mit 110 kW startet im November zu einem Preis von 39.033 Euro (netto).



Gib deine Aufgaben an Experten ab



Deine Halterhaftung smart gelöst – jetzt mit DriversCheck!

Dein Fuhrpark steckt voller Risiken und Verpflichtungen. Mit DriversCheck gibst du essenzielle Aufgaben in zuverlässige Hände. Lass notwendige Routinearbeiten von unserer smarten App erledigen. So kannst du den Betrieb deiner Flotte aktiv gestalten, anstatt sie nur zu verwalten. DriversCheck macht deinen Fuhrpark sicherer und wirtschaftlicher.

Du möchtest mehr über deine Halterpflichten erfahren?

Dann kontaktiere uns!

+49 221 17730710

vertrieb@drivers-check.de

www.drivers-check.de



KOOPERATION

Das Raschke Lack- und Karosseriezentrum in Bergkirchen arbeitet seit mehreren Jahren erfolgreich mit der Innovation Group zusammen. Was einst als klassische Vermittlung von Reparaturaufträgen begann, hat sich heute zu einer Partnerschaft entwickelt, die dem Betrieb nicht nur mehr Aufträge, sondern auch wirtschaftliche Vorteile bringt. Besonders die geänderte Abrechnungspraxis bei Haftpflichtschäden wirkt sich positiv aus: Durch die neue Direktkundenregelung hat die Innovation Group die bisherige Praxis, Haftpflichtschäden zu reduzierten Kaskokonditionen abzurechnen, weitgehend abgeschafft. Partnerbetriebe können nun zu ihren regulären Stundensätzen abrechnen. Neben der fairen Vergütung spielt auch die Kombination aus digitalen Tools und verlässlichen Abläufen eine zentrale Rolle in der Zusammenarbeit mit der Innovation Group. So nutzt das Raschke Lack- und Karosseriezentrum beispielsweise EasyRepair, um Reparaturfreigaben schneller und mit weniger Aufwand zu erhalten.

LEASING-KOOPERATION

Die Kazenmaier Leasing GmbH und der amerikanische Premium-Hersteller für Elektrofahrzeuge, Lucid, geben ihre neue Partnerschaft bekannt: Seit Anfang September ist Kazenmaier exklusiver Full-Service-Partner für das gewerbliche Leasing von Lucid-Fahrzeugen in Deutschland. Als Vorreiter in diesem Bereich erweitert die Leasinggesellschaft ihr Portfolio um ein Angebot, das sich gezielt an anspruchsvolle Individualisten richtet. Mit über einem Jahrzehnt Erfahrung im deutschen Leasingmarkt versteht sich Kazenmaier nicht nur als Dienstleister, sondern als engagierter Partner für maßgeschneiderte Fahrzeuglösungen. Im Rahmen der Kooperation übernimmt Kazenmaier exklusiv das gewerbliche Full-Service-Leasing für Lucid in Deutschland. Das Leistungsspektrum umfasst neben der Fahrzeugfinanzierung auch umfassende Serviceleistungen sowie eine persönliche Betreuung – bis hin zur individuellen Auslieferung der Fahrzeuge.



NEUE MASSSTÄBE

Die Anforderungen an Fahrzeugüberführungen steigen rasant: Leasinggesellschaften, Carsharing-Anbieter, Flottenmanager und Autohäuser erwarten heute weit mehr als nur eine reibungslose Abwicklung. Effizienz, Transparenz und insbesondere Qualität auf der letzten Meile werden zu entscheidenden Erfolgsfaktoren. Die ONLOGIST-Plattform, die Auftraggeber mit Überführungsbedarf direkt mit Fahrdiensten verbindet, begegnet dieser Herausforderung mit einem strukturierten Qualitätsmanagement. Dadurch entstehen Standards, die sowohl für Auftraggeber als auch für Fahrdienste klare Vorteile bieten. Im Mittelpunkt steht dabei stets die Qualität: Eine sorgfältige Prüfung aller Fahrdienstleister, Basisqualifikationen mit einem Zwei-Fahrten-Limit, individuell angepasste Qualifikationen, kontinuierliches Qualitätsmanagement sowie ein umfassender Versicherungsschutz für jede Fahrt sind zentrale Bestandteile des Qualitätsverständnisses von ONLOGIST.

ZUSAMMENARBEIT

Euromaster und das Vergleichsportal CHECK24 bauen ihre erfolgreiche Zusammenarbeit im digitalen Werkstattgeschäft weiter aus. Die im Juli 2023 gestartete Partnerschaft wird nun um zusätzliche Services erweitert. CHECK24-Kunden haben ab sofort die Möglichkeit, beim Reifenkauf den Klimatestservice von Euromaster direkt mitzubuchen. Künftig wird dieser Service auch separat verfügbar sein, ebenso wie weitere Leistungen wie Achsvermessungen, Inspektionen oder HU-/AU-Termine, die alle online gebucht werden können. Ziel der Kooperation war von Anfang an, das Reifenkaufenerlebnis für CHECK24-Kunden durch einfache, transparente und digitale Buchungsprozesse zu optimieren: Reifen können direkt über CHECK24 erworben, der Montagetermin bei Euromaster zum Festpreis gebucht und online bezahlt werden. Die Lieferung erfolgt direkt an die ausgewählte Euromaster-Servicefiliale, wo die Montage fachgerecht durchgeführt wird.

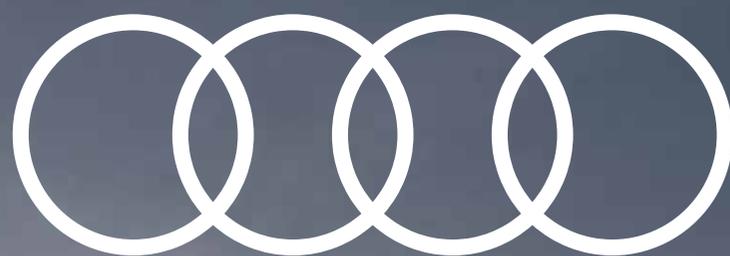


MEILENSTEIN

Geotab hat weltweit die Marke von über fünf Millionen Abonnements für vernetzte Fahrzeuge erreicht. Dieser bedeutende Meilenstein sowie das rasante Wachstum unterstreichen die Rolle des Unternehmens als Pionier im Bereich vernetzter Mobilität und als Innovationstreiber bei der Nutzung von Daten und der Integration von Künstlicher Intelligenz. Die Datenanalysen von Geotab helfen Flottenkunden dabei, ihren Betrieb effizienter zu gestalten – beispielsweise durch die Verringerung unerwarteter Fahrzeugausfälle, die Steigerung der Sicherheit und die Senkung der Tageskilometer durch optimierte Routenplanung. Dadurch können Fuhrparkmanager Kraftstoff- und weitere Betriebskosten einsparen und gleichzeitig ihre Umweltbelastung reduzieren. Möglich wird dies durch die enorme Datenmenge aus den fünf Millionen Abonnements: Diese Daten liefern den KI- und Machine-Learning-Modellen von Geotab präzise Benchmarks, vorausschauende Analysen und wertvolle Erkenntnisse.

KUNDENSERVICE

„RELAX. WE CARE.“ – Unter diesem neuen Serviceversprechen bietet MINI mit dem innovativen Angebot „Proactive Care“ in allen teilnehmenden Märkten und für qualifizierte Fahrzeuge einen umfassenden Service. Sensoren im Fahrzeug erkennen beispielsweise frühzeitig Reifendiagnosen, Fehlermeldungen und weitere potenzielle Probleme. Der Kunde wird proaktiv über mögliche Fehler und anstehende Wartungen informiert, noch bevor diese akut werden. Dabei erhält der Kunde individuelle Lösungsvorschläge, die je nach Wunsch über die MINI App, In-Car-Mitteilungen, E-Mail, SMS oder Telefon übermittelt werden. Sollte ein Werkstattbesuch notwendig sein, wird eine Kontaktmöglichkeit zum bevorzugten MINI Service Partner bereitgestellt, der zudem eine Remotediagnose durchführen kann. Alle durchgeführten Arbeiten, anfallenden Kosten sowie der Übergabetermin sind transparent über die MINI App einsehbar und können dort bequem abgewickelt werden.



Schöne Kombis heißen Avant. Jetzt elektrisch.

Der Audi A6 Avant e-tron performance* für Flottenkunden.



A6

e-tron

Audi Vorsprung durch Technik

*Stromverbrauch (kombiniert): 17,0–14,8 kWh/100 km;
CO₂-Emissionen (kombiniert): 0 g/km; CO₂-Klasse: A.

Infos für
Flotten-
manager



Mobilitätslösungen als Schlüssel zur Mitarbeiterbindung: Wie Unternehmen mit smarten Angeboten punkten.

Mobilität ist kein „Nebenschauplatz“ – im Gegenteil: Intelligente Mobilitätslösungen sind angesichts rar gesäter Fachkräfte für moderne Unternehmen zu einem zentralen Wettbewerbsfaktor avanciert. So kann der Faktor Mobilität den Ausschlag geben, ob dringend gesuchte Bewerberinnen und Bewerber auch tatsächlich das Stellenangebot der jeweiligen Firma annehmen. Nachfolgend ein Überblick, wie Unternehmen mit smarten Mobilitätslösungen bei Mitarbeitenden punkten können.



Der Stellenwert der Mobilität ist in den vergangenen Jahren stark in den Fokus gerückt. So haben sich nicht nur die Arbeitswelt, gesellschaftliche Erwartungen oder auch Standortbedingungen verändert, vielmehr stehen darüber hinaus flexible Mobilitätsmodelle wie Carsharing, Ride-Pooling oder Dienstwagen zur privaten Nutzung bei Mitarbeitenden hoch im Kurs. Diese Konzepte lassen sich mit zunehmend hybriden Arbeitsmodellen weitaus besser kombinieren, als es bisherige starre Fuhrparkangebote erlauben. Auf den Punkt gebracht: Wer Mitarbeitermobilität erleichtert, reduziert Stress und steigert Zufriedenheit – ein direkter Hebel für Mitarbeiterbindung.

Mobilität als echter Wettbewerbsfaktor

Insgesamt ist das Thema Mobilität für Arbeitgeber somit zu einem zentralen Wettbewerbsfaktor geworden. Dabei geht es nicht mehr nur darum, dass Menschen irgendwie ins Büro kommen, sondern darum, wie komfortabel, flexibel, nachhaltig und kostengünstig der Arbeitsweg gestaltet werden kann. Unternehmen, die hier smarte Lösungen bieten, gewinnen durch die Bank leichter qualifizierte Bewerberinnen und Bewerber und halten bestehende Mitarbeitende länger im Unternehmen. Flexible und unterstützte Mobilität – sei es Jobtickets, Dienstwagen oder Fahrradleasing – wird von den Mitarbeitenden entsprechend zunehmend als Benefit wahrgenommen. In der Folge geben kluge Mobilitätsangebote heute nicht selten den Ausschlag dafür, ob ein Bewerber ein Stellenangebot tatsächlich annimmt.

Hinzu kommt ein weiterer wichtiger Gesichtspunkt beim Thema Mitarbeitermobilität: Die

derzeit stattfindende Transformation des Mobilitätssektors ist ein enorm wichtiger Faktor für eine lebenswerte Zukunft. Unternehmen, die ihren Mitarbeitenden heute konsequent auch E-Fahrzeuge, Ladesäulen am Standort, ÖPNV-Tickets oder Fahrradprogramme anbieten, dokumentieren, dass sie Werte wie Nachhaltigkeit und Klimaschutz großschreiben. Besonders bei der jüngeren Generation können in puncto Mobilität klug aufgestellte Firmen ihre Attraktivität stärken und die Mitarbeiterbindung erhöhen. Kurzum: Unternehmen, die vor dem Hintergrund von Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Kostenbewusstsein und veränderten Erwartungen der Mitarbeitenden flexible, smarte und umweltfreundliche Mobilitätslösungen offerieren, fahren auf der Gewinnerstraße.

Mobilitätsbudgets mit passgenauen Angeboten

Gießkannenkonzepte oder „One-fits-all“-Lösungen wie der Dienstwagen für alle sind out. Hoch im Kurs dagegen stehen individuelle Wahlmöglichkeiten für Mitarbeitende. So wollen diese ÖPNV, Fahrrad, Carsharing, E-Scooter oder Firmenwagen je nach eigenen Präferenzen individuell kombinieren können. Gefragt sind damit passgenaue Mobilitätsbudgets statt starrer Dienstwagenregelungen. So will der Mitarbeitende selbst entscheiden, wie der zur Verfügung stehende Mobilitätsbetrag bis hin zur Integration ins betriebliche Gesundheits- und Work-Life-Balance-Konzept genutzt wird. Weitere Gründe für die hohe Beliebtheit passgenauer Mobilitätslösungen liegen auf der Hand. So werden auch zahlreiche Kosten der Mitarbeitenden durch den

Arbeitgeber abgedeckt: Sei es die Anschaffung, Reparatur und Wartung der Fahrzeuge, die Übernahme von Tankkosten oder auch die Möglichkeit der privaten Nutzung – sämtliche Faktoren zahlen auf die Freiheit ihrer Nutzer ein, bedeuten sorgenfreie Mobilität und machen den Arbeitsalltag für die Mitarbeitenden angenehmer.

Langzeitmiete bei Mitarbeitenden immer beliebter

Die Langzeitmiete nimmt im Vergleich zu klassischen Finanzierungsmodellen wie Kauf, Kreditfinanzierung oder Leasing eine immer wichtigere Rolle ein – und das vor allem für Unternehmen, die schnell, flexibel und unkompliziert Fahrzeuge beispielsweise in Übergangsphasen wie Modellwechseln, bei saisonalen Spitzen oder Projektaufträgen bereitstellen müssen. Damit stellt die Langzeitmiete eine strategische Ergänzung für Firmen dar, die Flexibilität und Geschwindigkeit besonders in solchen Phasen bietet, in denen Fuhrparks nicht langfristig planbar sind oder wenn technologische Umbrüche – Stichworte E-Auto-Einführung oder Modellwechsel – anstehen.

Der Dienstwagen ist künftig also nicht mehr das allein selig machende Mobilitätsmodell. Gefragt sind vielmehr auf den Bedarf einzelner Individuen zugeschnittene Mobilitätslösungen. Der Grund? Ganz einfach: Klassische Pendler Routen lösen sich mehr und mehr auf. Mitarbeiter kommen seltener, dafür jedoch gezielter ins Büro. Entsprechend lassen sich zu hybriden Arbeitszeitmodellen flexible Mobilitätsmodelle wie Carsharing, Ride-Pooling oder der Dienstwagen zur

privaten Nutzung weitaus besser kombinieren als starre Fuhrparkkonzepte.

Grüne Mobilitätslösungen: Plus bei Mitarbeiterbenefits und Employer Branding

Jobtickets, Dienstwagen, Fahrradleasing: Grüne, flexible und unterstützte Mobilitätsangebote, die von den Mitarbeitenden zunehmend als Benefit wahrgenommen werden, nutzen umgekehrt auch Unternehmen zu Recht immer mehr für ihr Employer Branding nach dem Motto „Wir agieren klimafreundlich“. Dabei laufen Abrechnungen zunehmend automatisiert – oft mit direkter Anbindung an HR-Systeme. Echtzeit-Tracking für Fahrzeugverfügbarkeit, Ladezustand von E-Autos oder Auslastung von Poolfahrzeugen sind ebenfalls wertvolle Pluspunkte, die auch von Mitarbeitenden sehr geschätzt werden.

Achtung: Rechtliche, steuerliche oder organisatorische Stolpersteine

Unternehmen, die heute neue oder gemischte Mobilitätslösungen einführen, stoßen jedoch nicht selten auf zahlreiche Hürden. Die größten Stolpersteine lassen sich in vier Kategorien einteilen: erstens steuerliche Komplexität und Unsicherheit, zweitens rechtliche Rahmenbedingungen und Compliance, drittens organisatorische Herausforderungen und viertens strategische Hürden. All das zeigt, wie wichtig es ist, mit erfahrenen Branchenspezialisten wie beispielsweise der akf servicelease zusammenzuarbeiten.

Fazit: Mit Blick in die Zukunft zeichnet sich ab, dass zum einen Fuhrparks und Mobilitätsprogramme kontinuierlich ausgebaut und zum ande-

AUTOR

Holger Büscher ist seit 2013 Geschäftsführer der akf servicelease mit Sitz in Wuppertal und verfügt als profunder Kenner der Flotten- und Automobilbranche über ein dichtes Netzwerk von Herstellern, Händlern und Dienstleistern. Zuvor war der studierte Wirtschaftswissenschaftler 17 Jahre in unterschiedlichen Führungspositionen bei der Deutsche Leasing tätig. Seine Sporen in der Automobilbranche verdiente er sich 1989 bei der Opel Bank und wechselte 1992 zur AMA (Aachener und Münchner Autoleasing).



ren auf Kosten, CO₂-Einsparungen und Nutzungsverhalten hin ausgewertet werden. So tendieren die Unternehmen immer stärker weg von starren Einzellösungen hin zu flexiblen, digitalen und nachhaltigen Mobilitätspaketen, die den Mitarbeitenden echte Wahlfreiheit geben. Mobilität wird zunehmend als allumfassender Service verstanden, nicht mehr nur als Firmenwagen. Die erhobenen und ausgewerteten Daten unterstützen Unternehmen zudem dabei, ihre Angebote zielgerichtet zu entwickeln und Überkapazitäten in ihren Fuhrparks abzubauen.

Zusammenfassend lautet mein Rat für Unternehmen, die eine optimale Mobilität für ihre Mitarbeitenden anbieten beziehungsweise sicherstellen wollen: Bieten Sie immer flexible Mobilität

an. Das reduziert Pendlerstress und wirkt sich dadurch positiv auf die Mitarbeiterzufriedenheit aus. Ausgelöst durch Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Kostenbewusstsein und veränderte Erwartungen der Mitarbeitenden werden flexible, smarte und umweltfreundliche Mobilitätskonzepte, die zudem innovativ und multimodal sind, zum Erfolgsfaktor. Wichtig dabei ist allerdings, dass die neuen Konzepte von den Unternehmen verständlich kommuniziert werden. Firmen, die hier bereits erfolgreich unterwegs sind, setzen dabei oftmals auf Pilotprojekte, bevor diese ausgerollt werden, digitale Plattformen, um die Verwaltung zu vereinfachen, klare Betriebsvereinbarungen, um rechtliche Streitpunkte zu klären, oder auch auf externe Beratung, um steuerliche Risiken zu minimieren.

Alles einfach leicht

INNOVATION
GROUP



Netzwerk

Reparatur erfolgt nach Herstellervorgabe. 100% vom Leasinggeber akzeptiert. Bundesweit 1.800 Fachwerkstätten.



Reparaturzyklus verkürzen

Definierte Prozesse. Instandsetzung vor erneuern.



Innovativ und nachhaltig

KI gestützte Schadenmeldeprozesse. Reduzierung des CO₂-Ausstoßes.



Volle Kontrolle in Gateway

Eine Plattform für alle Prozessbeteiligten. Die Zukunft der KFZ-Schadenbearbeitung.



Reparaturkosten senken

Sparen Sie bis zu 50% der Kosten bei 100% Qualität.

Effizientes KFZ-Schadenmanagement für Ihren Fuhrpark



Herrick van der Gaag (Mitte) und Dr. Steffen Freichel (re., beide Volvo) tauschten sich mit Steven Bohg (li., Flottenmanagement) über die aktuellen Entwicklungen im Automobilmarkt aus und erläuterten, wie sich Volvo für die Zukunft positioniert

Typisch skandinavisch

Interview mit Herrik van der Gaag, Geschäftsführer, und Dr. Steffen Freichel, Geschäftsleitung Commercial Operations bei der Volvo Car Germany GmbH

Flottenmanagement: Herr van der Gaag, seit 2021 sind Sie Geschäftsführer der Volvo Car Germany GmbH. Wie hat sich Volvo seitdem entwickelt?

Herrick van der Gaag: In den vergangenen Jahren konnten wir beobachten, dass der Privatkundenbereich weltweit wächst, während der Anteil gewerblicher Neuzulassungen in Deutschland leicht sinkt. Unser Produktportfolio ist optimal auf die Anforderungen der Energiewende abgestimmt und unterstreicht unsere Marktwerte Sicherheit, Familienorientierung und

Herrick van der Gaag:
„Die Wahrnehmung von Volvo als ‚ein Volvo‘ markiert eine neue Ära, in der Kunden eine nahtlose und emotionale Verbindung zu ihrem Fahrzeug erwarten. Autos sind nicht nur kapitalintensiv, sondern auch emotional – genau diese Verbindung prägt Volvo“



Nachhaltigkeit. Dank hoher Produktqualität und eines starken Händlernetzes können wir eine regionale Betreuung bieten, die insbesondere im Bereich der Elektromobilität von entscheidender Bedeutung ist. Gleichzeitig gewinnen Service und Kundenbetreuung zunehmend an Bedeutung. Mit rund 1.500 Großkunden arbeiten wir eng zusammen, um deren Bedürfnisse bestmöglich zu erfüllen. Unser Ziel ist es, die größte nicht-deutsche Premium-Marke auf dem deutschen Markt zu werden.

Flottenmanagement: Welche Maßnahmen hat Volvo ergriffen, um sich an die veränderten Rahmenbedingungen anzupassen?

Herrick van der Gaag: Wir haben drei zentrale Veränderungen umgesetzt: gezielte Flottenprogramme für B2B-Kunden, eine Restrukturierung des Händlernetzes mit klaren Qualitätsstandards sowie ein seit 2014 durch unsere Elektrifizierungsstrategie optimal aufgestelltes Portfolio. Während andere noch über den Ausstieg aus Verbrennungsmotoren diskutieren, setzen wir konsequent auf elektrische Antriebstechnik – von Mild- und Plug-in-Hybriden bis zu batterieelektrischen Fahrzeugen. Ab Januar 2026 wird

die 60er-Reihe um eine vollelektrische Variante ergänzt, womit unsere Elektro-Familie komplett ist und wir bestens für die Zukunft gerüstet sind.

Dr. Steffen Freichel: 2024 war ein Rekordjahr mit über 60.000 Neuzulassungen und einem Marktanteil von mehr als 2 Prozent. Über 60 Prozent der Fahrzeuge hatten einen Stecker, davon 40 Prozent Plug-in-Hybride und 20 Prozent vollelektrische Modelle. Unser Ziel für 2030 sind 90 bis 100 Prozent – mit aktuell 60 Prozent sind wir auf einem sehr guten Weg.

Flottenmanagement: Herr Dr. Freichel, im November 2022 wechselten Sie aus dem Non-Automotive-Bereich zur deutschen Vertriebsgesellschaft von Volvo Cars, um die Vertriebsleitung zu übernehmen. Ein Ziel war der Aufbau eines echten Omni-Channel-Vertriebsmodells. Worin unterscheiden sich Omni-Channel- und Multi-Channel-Modelle, und wie weit ist Volvo Car Germany bei der Umsetzung?

Dr. Steffen Freichel: Bei Multi-Channel-Modellen werden parallel laufende Vertriebskanäle wie Einzelhandel, Handelsketten und unabhängige Händler genutzt, die meist unabhängig

Dr. Steffen Freichel:
 „Volvo bleibt seiner ‚Human Centric‘-Philosophie treu und stellt konsequent den Menschen in den Mittelpunkt. Mit unserer klaren Vision und unserem vielfältigen Produktportfolio bieten wir Unternehmen und Privatkunden nachhaltige und sichere Mobilität“



voneinander agieren. Volvo setzt hingegen auf ein Omni-Channel-Modell, bei dem die Customer Journey über unsere Website *volvocars.com* gestaltet wird. Der Handel bleibt zentraler Ansprechpartner und führt die Transaktionen durch, während wir online Leads generieren, die der Volvo-Partner nutzt. Unser Fokus liegt auf der kontinuierlichen Optimierung unserer Online-Präsenz – von Leasing-Strecken über Fahrzeugangebote bis zur Website –, um Kunden online abzuholen und ihnen eine nahtlose Customer Journey zu bieten. Da sich Kunden zunehmend online informieren, bevor sie ein Autohaus besuchen, verbindet unser Ansatz diese Welten optimal.

Herrick van der Gaag: Unser Omni-Channel-Ansatz umfasst den Verkauf sowie die Betreuung. Kunden informieren sich oft online oder vereinbaren Beratungstermine, bevor sie ein Autohaus besuchen. Auch nach dem Kauf betreuen wir unsere Kunden beispielsweise über die Volvo Cars App: Sie erinnert an Service-Termine und ermöglicht den direkten Kontakt zum Händler. Diese digitale Vernetzung ist entscheidend, da Kunden Volvo als Einheit wahrnehmen und nicht zwischen Hersteller und Händler unterscheiden – Kritik betrifft daher immer beide. Die Wahrnehmung von Volvo als „ein Volvo“ markiert eine neue Ära, in der Kunden eine nahtlose und emotionale Verbindung zu ihrem Fahrzeug erwarten. Autos sind nicht nur kapitalintensiv, sondern auch emotional – genau diese Verbindung prägt Volvo. Omni-Channel ist für uns kein abgeschlossenes Projekt, sondern ein fortlaufender Prozess. Wir optimieren kontinuierlich unsere Systeme, von der App über die Website bis zur gesamten Customer Journey, um die Erwartungen unserer Kunden zu erfüllen und die Marke Volvo nachhaltig zu stärken.

Flottenmanagement: Trotz rückläufiger Neuzulassungen im deutschen Gesamtmarkt im ersten Halbjahr 2025 steigerte Volvo seinen Absatz leicht. Welche Modellreihen sind dabei entscheidend, und von welchen Trends profitiert Volvo?

Dr. Steffen Freichel: Unsere Bestseller Volvo XC40, XC60 und XC90 sind das Herzstück unseres Erfolgs. SUVs bleiben in Deutschland und Europa sehr gefragt. Der neue Volvo EX30 mit über 9.000 Zulassungen im vergangenen Jahr ergänzte unser Portfolio daher erfolgreich. Zudem fördern die Plug-in-Hybride (PHEV) von Volvo XC60 und XC90 unser Wachstum, da sie als sinnvolle Übergangslösung geschätzt werden.

Herrick van der Gaag: Trotz des Verzichts auf Dieselmodelle verzeichnen wir ein stabiles Wachstum – ein deutliches Zeichen für die Akzeptanz neuer Antriebstechniken. Flottenkunden legen großen Wert auf Nachhaltigkeit und setzen verstärkt auf Plug-in-Hybride, die die Vorteile vollelektrischer Fahrzeuge mit einem Backup-System für längere Fahrten kombinieren. Durchschnittliche Fahrstrecken von 34 Kilometern, wie Mobilitätsstudien zeigen, können rein elektrisch zurückgelegt werden. Unsere PHEVs fördern zudem ein neues Elektromobilitäts-Mindset, erleichtern den Wandel und bereiten die Kunden auf die vollelektrische Zukunft vor.

Flottenmanagement: Auf „Flotte! Der Branchentreff“ zog die deutsche Premiere des Volvo ES90 großes Interesse auf sich. Was macht die erste vollelektrische Premium-Limousine von Volvo neben ihrem Design zum Highlight?

Dr. Steffen Freichel: Der Volvo ES90 überzeugt mit moderner 800-Volt-Technik, die schnelles Laden ermöglicht – in 20 Minuten von 10 auf 80 Prozent oder in 10 Minuten für eine elektrische Reichweite von 300 Kilometern. Mit einer Gesamtreichweite von bis zu 700 Kilometern und einem optimierten cw-Wert ist er ideal für Langstreckenfahrten. Auch der Komfort ist erstklassig: hochwertige Sitze, ein elektrochromatisches Dach und Cloud-Computing. Mit LiDAR-Technik und acht Kameras bietet er zudem höchste Sicherheitsstandards und ist einer der Vorreiter innerhalb der Modellpalette. Dabei ist er keine klassische Limousine, sondern ein Family-Hatchback mit großer Kofferraumklappe und 19 cm Bodenfreiheit, was das Einsteigen erleichtert und den Sitzkomfort erhöht. In Deutschland, wo Limousinen besonders beliebt sind, könnte der Volvo ES90 zum Überraschungserfolg werden, da vergleichbare Modelle kaum existieren.

Flottenmanagement: Im Juni überholte der Volvo XC60 den legendären Volvo 240 als meistverkauftes Volvo-Modell aller Zeiten. Was macht das Premium-Mittelklasse-SUV so erfolgreich, und welche Neuerungen bringt das neue Modelljahr?

Herrick van der Gaag: Der überarbeitete Volvo XC60 präsentiert sich mit einem neuen Kühlergrill, eleganten Lackfarben wie „Forest Lake“ und modernen Felgendesigns. Das Interieur wurde mit einem größeren Display und einem noch benutzerfreundlicheren Infotainment-System mit Google-Integration sowie einer neu gestalteten Mittelkonsole aufgewertet. Dieses Facelift ist eine Weiterentwicklung, keine Revolution – ganz im Sinne von Volvo. Viele Kunden, die bereits ihren zweiten oder dritten XC60 fahren, schätzen das vertraute Design in Kombination mit zeitgemäßen Innovationen. Die von der Natur inspirierten Farben unterstreichen Volvos Nachhaltigkeitsanspruch, während das zeitlose skandinavische Design für Langlebigkeit und Vielseitigkeit steht. Jedes neue Modell ist unverkennbar Volvo. Der XC60 vereint Vertrautheit, Eleganz und Nachhaltigkeit mit modernster Technik und spiegelt damit Volvos Philosophie wider.

Flottenmanagement: Auf der Website von Volvo Car Germany wird der EX60, die vollelektrische Variante des XC60, vorgestellt. Welche Rolle spielen elektrifizierte Modelle für Volvo? Welche Hindernisse verzögern den Durchbruch der Elektromobilität? In welchen Bereichen wünschen Sie sich mehr politische Unterstützung?

Herrick van der Gaag: Volvo verfolgt ehrgeizige Ziele: Bis 2030 sollen 90 bis 100 Prozent der verkauften Fahrzeuge elektrifiziert sein, also entweder vollelektrisch oder Plug-in-Hybride. Doch steigende Strompreise, eine unzureichende Ladeinfrastruktur und unsichere politische Rahmenbedingungen bremsen den Fortschritt. Viele Kunden zweifeln an der Reichweite und Batterieleistung, weshalb Plug-in-Hybride als Übergangslösung weiterhin eine wichtige Rolle spielen. Langfristig wird die Elektromobilität mehr als nur ein alternativer Antrieb sein: Mit bidirektionalem Laden können Fahrzeuge als mobile Energiespeicher ins Stromnetz eingebunden werden. Dafür sind eine klare Strategie sowie der Ausbau der Ladeinfrastruktur, etwa in Parkhäusern, erforderlich. Mit unseren Modellen – angefangen beim Volvo EX30 bis hin zum Volvo ES90 und EX90 – bieten wir eine umfassende vollelektrische Produktpalette, die auch Flottenkunden anspricht. Politische Maßnahmen wie die 0,25-Prozent-Versteuerung und die verkürzte Abschreibung von 75 Prozent im ersten Jahr fördern den Kauf und die Nutzung von Elektrofahrzeugen.

Flottenmanagement: Sicherheit ist Teil der Volvo-DNA. Im Volvo EX60 kommt erstmals ein multiadaptiver Sicherheitsgurt zum Einsatz. Welche Rolle spielen Digitalisierung und Künstliche Intelligenz bei der Sicherheitsentwicklung?

Herrick van der Gaag: Volvo setzt seit Jahren Maßstäbe in puncto Sicherheit. Ein Beispiel ist das Projekt E.V.A. (Equal Vehicles for All), bei dem geschlechtsspezifische Unterschiede berücksichtigt werden und sowohl männliche als auch weibliche Test-Dummies zum Einsatz kommen. Der neue Sicherheitsgurt nutzt künstliche Intelligenz, um sich individuell an Körpergröße, Gewicht und Sitzposition anzupassen. Mit elf Profilen bietet er deutlich mehr personalisierten Schutz und Komfort als herkömmliche Gurtsysteme. Der Gurtstraffer sorgt vor einem Unfall für eine optimale Positionierung und reagiert flexibel auf die Stärke des Unfalls sowie auf die individuellen Merkmale der Insassen. Erkenntnisse aus dem Projekt E.V.A. und weiteren Unfallanalysen fließen kontinuierlich in die Entwicklung neuer Sicherheitslösungen ein. So verbessert Volvo mithilfe von KI seine Systeme stetig und unterstreicht seine Rolle als Pionier der Automobilbranche, für den Sicherheit und der Schutz des Menschen im Mittelpunkt stehen.

Dr. Steffen Freichel: Volvo bleibt dabei seiner „Human Centric“-Philosophie treu und stellt konsequent den Menschen in den Mittelpunkt. Mit unserer klaren Vision und unserem vielfältigen Produktportfolio bieten wir Unternehmen und Privatkunden nachhaltige und sichere Mobilität.

RENAULT BUSINESS EDITION SONDERMODELLE



Renault Master
van of the year
2025

RENAULT MASTER
307 € ab netto
mtl. leasen¹

¹ Leasing: Renault Master Kastenwagen M4H FWD Kasten Business L2H2 3,5t Euro6e-Bis Blue dCi 130: Leasingsonderzahlung 0 €. Laufzeit: 48 Monate, Gesamtleistung: 40.000 km. Monatsrate: 307 € netto. Ein Kilometerleasing-Angebot von Mobilize Financial Services, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstr. 1, 41468 Neuss, zzgl. Umsatzsteuer sowie Überführungs- und Zulassungskosten. Gültig für Gewerbekund/-innen mit Leasingvertrag bis zum 31.12.2025. Bei allen teilnehmenden Renault Partnern. Eine Werbung der Renault Deutschland AG, Peter-Huppertz-Str. 5, 51063 Köln.

Renault Pro+

Angebot
entdecken



ready
to go



RENAULT TRAFIC

263 € ab netto
mtl. leasen²

² Leasing: Renault Trafic Business LH1 2,8t Blue dCi 130: Leasingsonderzahlung 0 €. Laufzeit: 48 Monate, Gesamtleistung: 40.000 km. Monatsrate: 263 € netto. Ein Kilometerleasing-Angebot von Mobilize Financial Services, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstr. 1, 41468 Neuss, zzgl. Umsatzsteuer sowie Überführungs- und Zulassungskosten. Gültig für Gewerbetreibende/-innen mit Leasingvertrag bis zum 31.12.2025. Bei allen teilnehmenden Renault Partnern. Eine Werbung der Renault Deutschland AG, Peter-Huppertz-Str. 5, 51063 Köln.

[geschaeftskunden.renault.de](https://www.geschaeftskunden.renault.de)





Patrick Voß, Daniel Reinshagen (nox Germany GmbH), Daniel Henschel und Felicitas Laaf (VW FS | Rent-a-Car) (v. li. n. re.) neben dem VW ID.Buzz und dem ID.7

Flexibel. Nachhaltig. Elektrisch.

Langzeitmiete als Baustein moderner Mobilitätsstrategien

Ein Logistikdienstleister wie die nox Germany GmbH, die sich auf Übernacht-Expresslieferungen spezialisiert hat, steht bei ihrer Arbeit vor verschiedenen Herausforderungen: Dringend benötigte Ersatzteile werden noch am frühen Abend abgeholt und müssen rechtzeitig vor Arbeitsbeginn, teilweise bereits um 6:00 Uhr, zugestellt werden. Dadurch sparen Unternehmen wertvolle Zeit bei Reparaturen und vermeiden teure Ausfallzeiten von Maschinen und Anlagen. Gleichzeitig bringt auch die Verwaltung der Dienstwagenflotte für die Verantwortlichen einige Herausforderungen mit sich.

nox liefert Waren innerhalb Deutschlands und ins europäische Ausland innerhalb von 24 Stunden und das an sieben Tagen in der Woche. Mit über 23 eigenen Standorten sowie Partnern betreibt das Unternehmen das leistungsstärkste NachtExpress-Netzwerk Europas. In Deutschland sind rund 1.000 Mitarbeitende für nox tätig. Zu den Branchen, die diesen Service nutzen, zählen unter anderem die Automobilindustrie. Hier ermöglicht der Teiledienst in Werkstätten eine optimale Planung und termingerechte Ausführung von Reparaturen. Auch OEMs sowie Großhändler werden zuverlässig beliefert. Darüber hinaus ist der Nachtexpress besonders im Agrarsektor gefragt: Defekte Erntemaschinen können während der Erntezeit zu erheblichen Ausfällen führen, weshalb Ersatzteile so schnell wie möglich verfügbar sein müssen. Ähnlich verhält es sich bei Baumaschinen und Nutzfahrzeugen – je länger der Ausfall dauert, desto höher sind die entstehenden Kosten. Dies stellt den Transportfuhrpark natürlich vor besondere Herausforderungen.

Doch nicht nur in diesem Bereich gibt es Herausforderungen, auch die Verwaltung der Dienstwagenflotte bringt einige Anforderungen mit sich, wie Daniel Reinshagen, Senior Director Partner Management & Procurement bei der nox Germany GmbH, weiß: „Unser Mitarbeiter-Fuhrpark war bislang sehr heterogen, sowohl hinsichtlich der Leasing- und Mietanbieter als auch der Fahrzeugmarken. Es gab keine klare Struktur bei den Modellen und auch keine verbindliche Car Policy.

Durch die Zusammenarbeit mit Volkswagen Financial Services | Rent-a-Car und Volkswagen ist es uns jedoch gelungen, schnell eine einheitliche Flotte zu etablieren.“ Patrick Voß, Specialist Fleet Management bei der nox Germany GmbH, ergänzt: „Die Herausforderung lag vor allem darin, für Einheitlichkeit zu sorgen. Eine klare Struktur ist dabei entscheidend: Einheitliche Abläufe für die Fahrerinnen und Fahrer gewährleisten, dass sie stets genau wissen, wie sie im Falle eines Vorfalles vorgehen müssen.“ nox hat bei dieser Konsolidierung des Fuhrparks mit VW FS | Rent-a-Car zusammengearbeitet, dem Vermietenspezialisten im Volkswagen Konzern mit rund 2.000 Standorten deutschlandweit und einer Flotte von über 35.000 Fahrzeugen. Dabei wurde insbesondere das Produkt der Langzeitmiete genutzt. Ein wesentlicher Grund hierfür war eindeutig die hohe Flexibilität der Langzeitmiete: „Gerade in der heutigen Zeit gewinnt Flexibilität zunehmend an Bedeutung: Sowohl bei personellen als auch bei wirtschaftlichen Herausforderungen ist es wichtig, kurzfristig reagieren zu können. Langzeitmiete und Auto-Abo stellen dabei sinnvolle Ergänzungen zu Leasing oder Kauf dar und tragen zu einer ganzheitlichen Mobilitätsstrategie bei. In der Regel planen unsere Kunden etwa 70 bis 80 Prozent ihrer Flotte langfristig über Leasing oder Finanzierung, während sie, wie beispielsweise nox, mindestens 20 Prozent flexibel halten möchten“, erklärt Daniel Henschel, Vertriebsleiter Geschäftskunden bei VW FS | Rent-a-Car. Flexibilität bedeutet dabei auch, ein Fahrzeug für einen be-

stimmten Zeitraum zu mieten und den Mietzeitraum im Bedarfsfall verlängern zu können.

Diese Flexibilität ist zwar mit höheren Kosten verbunden, doch der firmeneigene Fuhrpark stellt bekanntlich einen der größten Kostenfaktoren für Unternehmen dar und kann dieses durch hohe Fixkosten langfristig belasten. Lange Leasingverträge oder der Fahrzeugkauf bieten in dieser Hinsicht wenig Spielraum, da die Fahrzeuge häufig einen Großteil der Zeit ungenutzt im Fuhrpark stehen und dennoch Kapital binden, was Daniel Reinshagen bestätigen kann: „Durch die Langzeitmiete entfällt für mich das Risiko, am Ende ein Fahrzeug mit einer individuellen Konfiguration zu besitzen, die jemand speziell ausgewählt hat. Sollte diese Person das Unternehmen verlassen, bleibt das Fahrzeug ungenutzt stehen. Solche Ladenhüter verursachen Kosten und landen dann gegebenenfalls im Fahrzeugpool – auch das haben wir bereits erlebt. Dieses Risiko besteht bei der Langzeitmiete nicht. Deshalb war diese Beschaffungsform bei der Umstellung für uns ein entscheidender Faktor: Wir gewinnen dadurch mehr Flexibilität und minimieren Risiken.“ Im Hinblick auf die Kosten sollte natürlich berücksichtigt werden, dass die Gesamtkosten einer Fahrzeugnutzung (TCO) nicht nur die Anschaffung umfassen, sondern auch Posten wie Wartung und Verschleiß, Steuern, Versicherungspakete sowie das Schadenmanagement. Bei VW FS | Rent-a-Car können diese Leistungen in der Mietrate integriert werden, was die Kosten-

Daniel Reinshagen:
„Genau das war für mich der ausschlaggebende Grund, mich für VW FS | Rent-a-Car zu entscheiden: Das perfekte Ineinandergreifen der verschiedenen Zahnräder.“



planung sowohl kurzfristig als auch langfristig erheblich vereinfacht. Dadurch bleibt der anfängliche Betrag konstant, anstatt durch zahlreiche variable Kosten belastet zu werden. Zudem werden die meisten von VW FS | Rent-a-Car bereitgestellten Fahrzeuge nahezu neuwertig mit geringer Laufleistung an die Kunden übergeben, was die Kosten weiter senkt. Die Wahrscheinlichkeit von Wartungsbedarf und damit verbundenen Ausfallzeiten ist dadurch gering. Dies spart nicht nur Werkstattbesuche, die Zeit und Geld beanspruchen, sondern entlastet auch die Dienstwagenfahrer, die sonst für die Koordination solcher Termine verantwortlich wären.

Doch um welche von VW FS | Rent-a-Car ausgelieferten Fahrzeugmodelle handelt es sich genau? Daniel Henschel erläutert: „Wir bieten nahezu die gesamte Markenvielfalt des Volkswagen Konzerns an, also Volkswagen, Audi, SEAT, ŠKODA, CUPRA sowie Volkswagen Nutzfahrzeuge. Im Be-

reich nox sind wir gut aufgestellt: Hier werden unter anderem der CUPRA Born und Tavascan, der Volkswagen ID.4 und auch der ID.7 verwendet. Der ID.7 eignet sich dabei besonders für längere Strecken. Der ID.4 ist ein vielseitiger Allrounder, der sich für nahezu jede Situation eignet. CUPRA ist von Haus aus eine Marke, die für Dynamik und Jugendlichkeit steht und somit ideal für Kunden, die ein sportlicheres Auftreten bevorzugen. Diese Modelle sind die typischen Beispiele, die so auch bei nox zum Einsatz kommen.“

Prozesse und Abwicklung

Bei der Abwicklung der Mietwagenbestellung wird immer darauf geachtet, den gesamten Prozess von der Buchung bis zur Lieferung so unkompliziert wie möglich zu gestalten, um den Fuhrparkleiter im Arbeitsalltag zu entlasten. Dabei werden auch die Wünsche der Flottenverantwortlichen berücksichtigt, wie Patrick Voß berichtet: „Zu Beginn war der Abwicklungsprozess für mich etwas ungewohnt, da die Kommunikation zunächst per E-Mail erfolgte. Von meinem vorherigen Arbeitgeber kannte ich die Abwicklung bereits über eine Webseite. Mein Feedback zum Bestellprozess wurde sehr dankbar aufgenommen und, das möchte ich ausdrücklich betonen, äußerst schnell umgesetzt. Seit der Vorstellung des Online-Bestellformulars durch Frau Laaf erfolgt die Bestellung mittlerweile vollständig digital über eine Website, auf der rund um die Uhr Bestellanfragen gestellt werden können. Sollte dennoch einmal eine Kleinigkeit offenbleiben, greift man einfach zum Telefon, spricht mit VW FS | Rent-a-Car und findet gemeinsam eine Lösung.“

NOX GERMANY GMBH

nox Germany GmbH mit Sitz in Langenfeld beschäftigt über 900 Mitarbeiter und erzielte 2024 rund 220 Mio. Euro Umsatz. Pro Nacht werden in Deutschland ca. 100.000 Colli befördert (2023). Das Unternehmen gehört zur nox Group mit Gesellschaften in den Niederlanden, Belgien und Österreich sowie Partnern. Europaweit sind jede Nacht etwa 1.500 Linienfahrer für nox unterwegs. nox ist Europas größter Dienstleister für Zustellung von Waren und Ersatzteilen bis spätestens 8:00 Uhr am Folgetag.

Felicitas Laaf, Sales Specialist Geschäftskunden Region West bei VW FS | Rent-a-Car, betont: „Für uns steht im Mittelpunkt, die individuellen Anforderungen jedes Unternehmens zu verstehen und passgenaue Lösungen anzubieten. So stellen wir sicher, dass unsere Kundinnen und Kunden sich jederzeit optimal betreut fühlen.“

VW FS | Rent-a-Car bietet weiter speziell auf Großkunden zugeschnittene Zusatzleistungen, von denen insbesondere Gewerbekunden profitieren. Dazu zählen unter anderem deutschlandweite Haustürlieferungen direkt an den Standort, an dem sich eine Mitarbeiterin oder ein Mitarbeiter befindet. Dabei werden die neuen Fahrzeuge nicht nur ausgeliefert, sondern das vorherige Fahrzeug kann gleichzeitig wieder mitgenommen werden. Diese Services sind ein weiterer Grund, warum sich nox gerade für VW FS | Rent-a-Car

(Fortsetzung auf S. 22)

TAKE IT LEASY



Mehr erfahren.



akf servicelease
der flottenpartner

Entdecken Sie mehr Freiheit.

Mehr Mobilität: Mit maßgeschneidertem Flotten-Management und Fahrrad-Leasing der akf servicelease.

In großer Runde besprechen Helge Sinn, Daniel Henschel und Mike Vannauer (VW FS | Rent-a-Car) mit Patrick Voß, Daniel Reinshagen (nox Germany GmbH) sowie Christian Kerz (Flottenmanagement) (v. li. n. re.) die Vorteile der Langzeitmiete

als Partner entscheiden, wie Daniel Reinshagen aufzeigt: „Was ich damals bereits sehr geschätzt habe und bis heute schätze, ist die enge Zusammenarbeit innerhalb des Volkswagen-Konzerns. Genau das war für mich der ausschlaggebende Grund, mich für VW FS | Rent-a-Car zu entscheiden: Das perfekte Ineinandergreifen der verschiedenen Zahnräder. Auch die Kooperation mit den Partnern verläuft aus meiner Sicht so reibungslos wie möglich, da alles unter einem Dach und aus einem Haus stammt. Diese nahezu nahtlose Integration aller Komponenten wirkt wie aus einem Guss. Das hat mich damals überzeugt und ist bis heute eines der stärksten Argumente für unsere aktuelle Zusammenarbeit.“

Elektromobilität

Wie die derzeit eingesetzten Modelle zeigen, ist die Konsolidierung des Fuhrparks nur eine von mehreren Herausforderungen. Nachhaltigkeit und Umweltbewusstsein haben bei nox einen hohen Stellenwert, weshalb das Unternehmen ein klares Ziel verfolgt: Bis 2030 sollen die Emissionen im Vergleich zu den Werten aus den Jahren 2020 und 2021 halbiert werden. Ein wichtiger Schritt auf diesem Weg war die Elektrifizierung der Firmenfahrzeugflotte mit knapp 100 Dienstwagen, da Elektromobilität als die einzig sinnvolle Maßnahme zur Erreichung dieses Ziels erkannt wurde. Im September 2025 wurde bereits das fünfzig Prozent Ziel erreicht, 2026 sollen dann alle Fahrzeuge vollelektrisch betrieben werden. Diese Umstellung bringt für nox, wie für viele andere Unternehmen auch, die Probleme der Elektrifizierung eines Fuhrparks mit sich. Neben der Auswahl geeigneter Modelle und dem Aufbau der notwendigen Ladeinfrastruktur muss dabei auch auf die Mitarbeiter Rücksicht genommen werden, die die Dienstwagen nutzen sollen. Anfangs zeigen sich diese häufig wenig begeistert, was auch Patrick Voß kennt: „Das Hauptproblem liegt darin, dass viele Menschen mit der neuen Technik nicht vertraut sind. Dadurch entstehen zunächst Angst und eine gewisse Abwehrhaltung. Aufklärungsarbeit ist daher das A und O. Es ist wichtig, sich ausreichend Zeit für die Mitarbeiter zu nehmen und ihnen die Abläufe und Funktionen aus-



fühlich zu erklären. Dadurch entsteht schnell ein Gefühl von Sicherheit. In 99 Prozent der Fälle fällt das Feedback nach zwei bis drei Wochen Fahrpraxis positiv aus. Viele sind überrascht, wie unkompliziert der Umgang mit den Fahrzeugen ist und wie weit sie tatsächlich kommen.“

Neben der Aufklärungsarbeit stellt die Langzeitmiete von VW FS | Rent-a-Car ein weiteres wichtiges Instrument dar, um die Elektrifizierung voranzutreiben. Durch sie können neue Fahrzeugmodelle gezielt im Praxiseinsatz getestet werden. Für Mitarbeiter, die bislang keine Berührungspunkte oder Erfahrungen mit dieser Antriebsart hatten, bietet der Mietwagen eine unverbindliche Möglichkeit, diese Technologie auszuprobieren. Werden zudem die passenden Mitarbeiter für solche Projekte ausgewählt, steht dem Erfolg kaum etwas im Wege: „Meiner Meinung nach war der entscheidende Durchbruch für uns der Einsatz sogenannter Multiplikatoren, oder wie ich sie nenne, Influencer. Wir haben zwei oder drei Personen gesucht, die bereit waren, sofort ein Elektroauto zu fahren. Daraufhin habe ich den Kontakt zu VW FS | Rent-a-Car hergestellt und gesagt, dass wir dort mit Sicherheit schnell ein Elektroauto bekommen würden und genau so ist es dann auch gekommen. Im Mai oder Juni letzten Jahres hatten wir tatsächlich unser erstes Fahrzeug. Sobald wir eines hatten, folgten schnell zwei oder drei weitere. Dadurch wandelte sich die Sache von einer theoretischen Idee zur praktischen Erfahrung: Man konnte die Autos anfassen, anschauen, darin Platz nehmen, vielleicht sogar mitfahren oder sie ausleihen“, erzählt Daniel Reinshagen, und genau das kann auch Mike Vannauer, Leiter Partnermanagement und Vertrieb Geschäftskunden bei der VW FS | Rent-a-Car, bestätigen: „Wenn man das Fahrzeug und die entsprechenden Laufzeiten zur Verfügung hat, kann man gezielt den Widerständen begegnen, die zu Beginn im Unternehmen auftreten. Oft äußern Mitarbeiter Bedenken wie ‚Ich möchte kein Elektrofahrzeug fahren, die Reichweite ist mir zu gering‘, ‚Ich möchte nicht an der Ladesäule warten‘ oder ‚Ich bin bisher immer Diesel gefahren‘. In solchen Fällen ist es ein sehr gutes Instrument, das Fahrzeug einfach auszuprobieren und so Sicherheit zu gewinnen und das bei einem geringen Risiko. Dabei sucht man sich gezielt einen Leuchtturm-Mitarbeiter aus, also jemanden mit einer präsenten Funktion und Ausstrahlung, der im Unternehmen wahrge-

Daniel Henschel:
„Langzeitmiete und Auto-Abo stellen dabei sinnvolle Ergänzungen zu Leasing oder Kauf dar und tragen zu einer ganzheitlichen Mobilitätsstrategie bei.“



nommen wird. Es ist wirklich erfreulich zu hören, wie gut dieses Vorgehen in der Praxis funktioniert hat.“

Eine entscheidende Rolle bei dieser Transformation hat zweifellos der neue VW ID.7 gespielt. Die sogenannte Reichweitenangst gilt nach wie vor als eines der größten, wenn auch weitgehend unbegründeten, Hindernisse für die Elektromobilität. Mit dem neuen Modell hat Volkswagen hier einen wichtigen Schritt gemacht, was auch Daniel Reinshagen aus eigener Erfahrung kennt: „Der ID.7 schließt endlich eine wichtige Lücke, nämlich die Langstreckentauglichkeit. Bisher hatten wir oft mit Reichweitenangst zu kämpfen, doch mit dem neuen Modell ist dieses Problem meiner Meinung nach vollständig beseitigt. Ich fahre durchschnittlich 175 Kilometer pro Tag, und das an jedem Tag inklusive Wochenenden, ohne jegliche Reichweitenprobleme. Vier oder fünf Stunden am Stück zu fahren, ohne Pause, ist mit diesem Auto problemlos möglich. Dennoch sollte man natürlich zwischendurch eine Pause einlegen.“

Die Konsolidierung der Dienstwagenflotte und die Zusammenarbeit mit VW FS | Rent-a-Car zeigen, wie wichtig Flexibilität und klare Strukturen für eine moderne Mobilitätsstrategie sind. Besonders die Langzeitmiete hat sich hier als Schlüssel zur Kostenoptimierung und Risikominimierung bewährt. Der Weg zur vollständigen Elektrifizierung und die Integration nachhaltiger Lösungen bleibt eine Herausforderung, bietet jedoch gleichzeitig enormes Potenzial für Wachstum und Vorbildfunktion in der Branche. Mit einer klaren Strategie und gezielter Aufklärungsarbeit bei Mitarbeitern ist nox gut aufgestellt, um diese Transformation erfolgreich zu meistern und weiterhin Maßstäbe in der Logistik zu setzen.

VW FS | RENT-A-CAR

Volkswagen Financial Services | Rent-a-Car ist der zuverlässige Marken-Autovermieter im Volkswagen Konzern. Als Vermietungsspezialist bietet die Marke umfassende Mobilitätslösungen für Handel und Partner. Im Unterschied zu anderen Anbietern umfasst das Angebot ausschließlich Fahrzeuge von Volkswagen, Audi, ŠKODA, SEAT, CUPRA, Porsche und Volkswagen Nutzfahrzeuge – neuwertig, hochwertig ausgestattet und mit geringer Laufleistung. Mit über 540 Standorten in Deutschland steht VW FS | Rent-a-Car für Qualität und Nähe.

V O L V O

Der Volvo XC60.

Unser elektrisches SUV mit Backup-Plan.



Der Volvo XC60 Plug-in Hybrid bietet maximalen Fahrkomfort bei optimierter Effizienz: Mit einer rein elektrischen Reichweite von bis zu 82 km¹ meistern Sie Ihren Alltag – und für alle längeren Dienstreisen können Sie sich auf den Hybridantrieb verlassen.

volvocars.de/XC60

¹ WLTP-Reichweite (kombinierte Werte)

Verbrauch: 18,1-20,9 kWh Strom/100 km plus 0,9-1,4 l/100 km | CO₂ 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).

IHRE NEUEN GESCHÄFTSMODELLE

OPEL WARTUNGPRO: PLANBAR. ZUVERLÄSSIG. KALKULIERBAR //



GRANDLAND ELECTRIC AB **259€** / MONAT¹

Ohne Sonderzahlung
Gewerbekunden-Angebot exkl. MwSt.

Kombinierte Werte für den Grandland Electric gem. WLTP:
Energieverbrauch: 17,6-18,5 kWh/100 km, CO₂-Emission: 0 g/km, CO₂-Klasse: A
Leasingsonderzahlung 0,00 €; Laufzeit (Monate): 48; Laufleistung 10.000 km/Jahr

¹ Unverbindliches Kilometerleasing-Beispiel der Leasys S.p.A. Zweigstelle Deutschland, Friedrich-Lutzmann-Ring 1, 65428 Rüsselsheim am Main für den Opel Grandland Electric Edition, Elektromotor 157 kW (213 PS) mit 73 kWh Batterie, zzgl. gesetzl. MwSt., Überführungs- & Zulassungskosten. Mtl. Leasingrate ohne Wartungspaket: 259€, mit Wartungspaket „Opel WartungPro“*: 278,95€. Gültig bis 30.09.2025. Der Abschluss des Wartungspaket ist keine Voraussetzung für das Zustandekommen eines Leasingvertrags.

* Opel WartungPro beinhaltet Leistungen über den Service-Baustein "Wartung und Verschleiß" der Leasys S.p.A. Zweigstelle Deutschland, gemäß dessen Bedingungen. Das Angebot setzt den Abschluss eines Leasingvertrags mit Leasys für ein nicht zugelassenes Opel-Neufahrzeug voraus (ausgenommen: Opel Rocks). Gültig bei teilnehmenden Opel-Händlern für Vertragsabschlüsse bis zum 31.12.2025.

Alle Preise zzgl. der gesetzl. MwSt. Nicht kombinierbar mit anderen Aktionen, Sonderkonditionen oder Rahmenabkommen. Beispielfotos der Baureihen. Ausstattungsmerkmale nicht Bestandteil des Angebots.

LEASYS

WARTUNG
PRO
AB **19,95€** / MONAT*





Spürbare Zurückhaltung

Obwohl das Jahr 2025 schon weit fortgeschritten ist, bleibt der deutsche Automobilmarkt weiter spannend. Gründe hierfür lassen sich viele finden, seien es die allgemeinen geopolitischen und makroökonomische Herausforderungen, die auch im Automobilbereich zu spüren sind, oder einfach die Vielzahl an neuen Modellen, die den Herbst möglicherweise zu einem goldenen Herbst für die Branche machen könnten. Die ersten sechs Monate des Jahres waren aber vor allem von Zurückhaltung geprägt, wie uns die Marktzahlen zeigen.

Der Bereich der gewerblichen Fahrzeugneuzulassungen gilt traditionell als ein bedeutender Indikator für die wirtschaftliche Dynamik und die Investitionsbereitschaft von Unternehmen. Er spiegelt nicht nur die Mobilitätstrends wider, sondern auch die Auswirkungen technologischer, ökologischer und wirtschaftlicher Veränderungen. Die Zahlen und Entwicklungen aus den ersten sechs Monaten des Jahres 2025 bieten somit einen umfassenden Einblick in die aktuelle Situation der deutschen Wirtschaft sowie in die strategischen Prioritäten der Unternehmen.

Bereits mit der gescheiterten Vertrauensfrage des ehemaligen Bundeskanzlers Olaf Scholz Mitte Dezember 2024 zeichnete sich ab, dass das Jahr 2025 spannend bleiben würde. Die vorgezogene Neuwahl des Deutschen Bundestags am 23. Februar sowie deren Ergebnis – insbesondere die erstmalig in der Geschichte im ersten Wahlgang gescheiterte Wahl des Bundeskanzlers – brachten auch innerhalb der Politik keine erhoffte Entspannung für die Automobilbranche. Vor allem die gewerblichen Fahrzeugneuzulassungen spiegeln die Investitionsbereitschaft der Unternehmen wider. Deshalb sind hier vor allem Stabilität und verlässliche politische Zukunftsperspektiven gefragt. Kein Wunder also, dass

die gewerblichen Neuzulassungen mit 418.451 Einheiten im Zeitraum von Januar bis Juni 2025 um satte 12,2 Prozent hinter dem Vorjahreswert von 476.743 zurückbleiben.

Im ersten Halbjahr 2025 verzeichnete der deutsche Pkw-Markt einen deutlichen Rückgang: Mit einem Minus von 4,7 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum wurden rund 70.000 Fahrzeuge weniger zugelassen, sodass sich der Gesamtmarkt auf etwa 1,4 Millionen Pkw belief. Diese Entwicklung verdeutlicht, dass die Automobilbranche weiterhin vor erheblichen Herausforderungen steht, die sowohl wirtschaftliche als auch strukturelle Ursachen haben. Besonders auffällig sind die Verschiebungen innerhalb der einzelnen Marktsegmente, die unterschiedliche Dynamiken und Trends offenbaren: So fehlen im Flottenmarkt allein rund 58.300 Fahrzeuge im Vergleich zum ersten Halbjahr 2024. Im Gegensatz dazu zeigte sich der Privatmarkt mit einem Rückgang von lediglich etwa einem Prozent relativ stabil. Innerhalb der Sondereinfluss-Kanäle gleichen sich die Effekte aus: Während Autovermieter und Fahrzeughandel mit Rückgängen von 7,5 beziehungsweise 8,6 Prozent weniger Zulassungen verzeichneten, gab es im Fahrzeugbau durch Eigenzulassungen der Hersteller ein deutliches Plus von 29,4 Prozent. Ein hoher Anteil an

Eigenzulassungen gilt dabei stets als Indiz für eine schwache Marktlage.

Die Rückgänge im ersten Halbjahr 2025 wurden durch einen im Juni besonders schwachen Monat auf dem Papier zusätzlich verstärkt: Mit einem Minus von 13,8 Prozent bei den Neuzulassungen wirkt der Rückgang zunächst drastisch, ist jedoch auf einen Sondereffekt aus dem Vorjahr zurückzuführen. Im Juni 2024 kam es kurz vor Inkrafttreten der EU-Cybersicherheitsverordnung zu einem sprunghaften Anstieg taktischer Zulassungen, da viele nicht-konforme Modelle wie der Fiat 500 und der VW Transporter noch schnell auf den Markt gebracht wurden. Trotz des Rückgangs bleibt der Juni 2025 mit 256.193 Neuzulassungen ein Monat mit hohem Volumen.

Die Marktsegmente verdeutlichen eindrucksvoll, welche Spuren die taktischen Zulassungen des Vorjahres hinterlassen haben – insbesondere auf den Höfen der Autohändler. So stieg der Marktanteil des Fahrzeughandels im Juni 2024 im Vergleich zum Vormonat sprunghaft von 15 auf 20 Prozent an. Diese Entwicklung erklärt, warum Benziner und Diesel in diesem Juni besonders stark an Volumen verloren haben – mit Rückgängen von 32 beziehungsweise 34 Prozent. Viele der im Vorjahr zugelassenen Modelle gehörten

(Fortsetzung auf S. 28)

TABELLE 1: PKW-NEUZULASSUNGEN NACH HERSTELLERN (JEWELS JANUAR BIS JUNI 2024/2025)

Marke	GESAMTSUMME NEUZULASSUNGEN				ECHTE GEWERBLICHE ZULASSUNGEN					
	1. Halbjahr 2025	Marktanteil 2025 in Prozent	1. Halbjahr 2024	Veränderung gegenüber dem Vorjahreszeitraum in Prozent	1. Halbjahr 2025	Marktanteil gewerbliche Zulassungen 2024 in Prozent	1. Halbjahr 2024	Veränderung gegenüber dem Vorjahreszeitraum in Prozent	Veränderung gegenüber dem Vorjahreszeitraum in Stück	Anteil der Gewerbeerläufe
Volkswagen	285.998	20,39 %	289.218	-1,11 %	95.435	22,81 %	104.846	-8,98 %	-9.411	33,37%
Mercedes-Benz	126.964	9,05 %	126.847	0,09 %	46.140	11,03 %	52.166	-11,55 %	-6.026	36,34%
BMW	119.084	8,49 %	114.690	3,83 %	45.022	10,76 %	46.460	-3,10 %	-1.438	37,81%
Audi	97.731	6,97 %	104.164	-6,18 %	33.044	7,90 %	39.642	-16,64 %	-6.598	33,81%
Opel	61.473	4,38 %	77.235	-20,41 %	18.641	4,45 %	34.205	-45,50 %	-15.564	30,32%
Ford	53.159	3,79 %	51.213	3,80 %	18.458	4,41 %	18.178	1,54 %	280	34,72%
Porsche	16.513	1,18 %	21.885	-24,55 %	4.261	1,02 %	5.630	-24,32 %	-1.369	25,80%
MINI	15.233	1,09 %	14.963	1,80 %	2.753	0,66 %	2.974	-7,43 %	-221	18,07%
smart	1.950	0,14 %	8.549	-77,19 %	663	0,16 %	830	-20,12 %	-167	34,00%
Summe deutsche Marken	778.105	55,47 %	808.764	-3,79 %	264.417	63,19 %	304.931	-13,29 %	-40.514	33,98%
Škoda	108.996	7,77 %	104.248	4,55 %	49.440	11,82 %	48.569	1,79 %	871	45,36%
SEAT/CUPRA	83.858	5,98 %	83.426	0,52 %	24.036	5,74 %	27.682	-13,17 %	-3.646	28,66%
Volvo	31.889	2,27 %	31.763	0,40 %	11.869	2,84 %	12.047	-1,48 %	-178	37,22%
Toyota	39.521	2,82 %	44.779	-11,74 %	9.806	2,34 %	10.391	-5,63 %	-585	24,81%
Peugeot	30.388	2,17 %	32.665	-6,97 %	7.499	1,79 %	7.245	3,51 %	254	24,68%
Kia	29.986	2,14 %	35.912	-16,50 %	7.117	1,70 %	10.411	-31,64 %	-3.294	23,73%
Hyundai	46.399	3,31 %	49.616	-6,48 %	7.085	1,69 %	8.821	-19,68 %	-1.736	15,27%
Renault/Alpine	29.205	2,08 %	26.793	9,00 %	4.823	1,15 %	6.332	-23,83 %	-1.509	16,51%
Dacia	35.456	2,53 %	38.203	-7,19 %	4.067	0,97 %	3.908	4,07 %	159	11,47%
Citroën	24.839	1,77 %	31.407	-20,91 %	3.680	0,88 %	2.632	39,82 %	1.048	14,82%
Land Rover	6.863	0,49 %	6.685	2,66 %	2.770	0,66 %	2.684	3,20 %	86	40,36%
Mazda	20.287	1,45 %	23.972	-15,37 %	2.532	0,61 %	4.214	-39,91 %	-1.682	12,48%
Nissan	17.218	1,23 %	16.455	4,64 %	1.938	0,46 %	1.967	-1,47 %	-29	11,26%
Fiat	27.818	1,98 %	35.265	-21,12 %	1.785	0,43 %	2.279	-21,68 %	-494	6,42%
BYD	6.323	0,45 %	1.202	426,04 %	1.746	0,42 %	276	532,61 %	1.470	27,61%
Mitsubishi	12.604	0,90 %	16.748	-24,74 %	1.411	0,34 %	1.913	-26,24 %	-502	11,19%
MG	11.520	0,82 %	13.602	-15,31 %	1.146	0,27 %	3.337	-65,66 %	-2.191	9,95%
Suzuki	11.759	0,84 %	12.488	-5,84 %	1.093	0,26 %	1.118	-2,24 %	-25	9,30%
Polestar	1.915	0,14 %	1.585	20,82 %	986	0,24 %	870	13,33 %	116	51,49%
Jeep	6.772	0,48 %	6.358	6,51 %	836	0,20 %	959	-12,83 %	-123	12,34%
Alfa Romeo	3.952	0,28 %	3.708	6,58 %	646	0,15 %	898	-28,06 %	-252	16,35%
Lexus	2.504	0,18 %	2.209	13,35 %	445	0,11 %	416	6,97 %	29	17,77%
MAN	718	0,05 %	745	-3,62 %	402	0,10 %	265	51,70 %	137	55,99%
XPENG	1.065	0,08 %	0		385	0,09 %	0		385	36,15%
Ferrari	995	0,07 %	1.122	-11,32 %	360	0,09 %	388	-7,22 %	-28	36,18%
Lamborghini	718	0,05 %	674	6,53 %	320	0,08 %	285	12,28 %	35	44,57%
DS	1.696	0,12 %	1.589	6,73 %	317	0,08 %	543	-41,62 %	-226	18,69%
Leapmotor	2.067	0,15 %	0		264	0,06 %	0		264	12,77%
Honda	3.688	0,26 %	3.590	2,73 %	257	0,06 %	311	-17,36 %	-54	6,97%
SsangYong/KGM	1.560	0,11 %	1.107	40,92 %	247	0,06 %	148	66,89 %	99	15,83%
GWM	1.954	0,14 %	1.375	42,11 %	154	0,04 %	235	-34,47 %	-81	7,88%
Bentley	309	0,02 %	465	-33,55 %	135	0,03 %	163	-17,18 %	-28	43,69%
Subaru	2.212	0,16 %	2.237	-1,12 %	122	0,03 %	179	-31,84 %	-57	5,52%
Rolls Royce	167	0,01 %	183	-8,74 %	95	0,02 %	90	5,56 %	5	56,89%
Ineos	304	0,02 %	284	7,04 %	80	0,02 %	106	-24,53 %	-26	26,32%
NIO	121	0,01 %	234	-48,29 %	70	0,02 %	109	-35,78 %	-39	57,85%
Maserati	336	0,02 %	300	12,00 %	69	0,02 %	116	-40,52 %	-47	20,54%
Iveco	513	0,04 %	600	-14,50 %	52	0,01 %	74	-29,73 %	-22	10,14%
Lotus	189	0,01 %	153	23,53 %	52	0,01 %	37	40,54 %	15	27,51%
Jaguar	192	0,01 %	1.371	-86,00 %	37	0,01 %	362	-89,78 %	-325	19,27%
Maxus	72	0,01 %	39	84,62 %	28	0,01 %	11	154,55 %	17	38,89%
Vinfast	73	0,01 %	31	135,48 %	27	0,01 %	8	237,50 %	19	36,99%
Aston Martin	106	0,01 %	178	-40,45 %	26	0,01 %	55	-52,73 %	-29	24,53%
Cadillac	53	0,00 %	94	-43,62 %	22	0,01 %	33	-33,33 %	-11	41,51%
Lucid	73	0,01 %	65	12,31 %	21	0,01 %	45	-53,33 %	-24	28,77%
Fisker	1	0,00 %	129	-99,22 %	1	0,00 %	70	-98,57 %	-69	100,00%
Lynk und Co	485	0,03 %	40	1112,50 %	1	0,00 %	3	-66,67 %	-2	0,21%
Lada	0	0,00 %	20	-100,00 %	0	0,00 %	1	-100,00 %	-1	
Summe VDIK-Importmarken	609.739	43,47 %	635.714	-4,09 %	150.300	35,92 %	162.606	-7,57 %	-12.306	24,65%
Tesla	8.890	0,63 %	21.249	-58,16 %	2.839	0,68 %	8.448	-66,39 %	-5.609	31,93%
sonstige Marken	6.055	0,43 %	5.914	2,38 %	895	0,21 %	758	18,07 %	137	14,78%
Gesamtsumme	1.402.789	100,00 %	1.471.641	-4,68 %	418.451	100,00 %	476.743	-12,23 %	-58.292	29,83%

zu diesen Kategorien und wurden aufgrund neuer Vorschriften aus dem Programm genommen. Auffällig sind zudem die hohen Elektroautoquoten im Segment Fahrzeugbau: Mit rund 27 Prozent im Juni 2025 liegen sie deutlich über dem Marktdurchschnitt. Dies deutet darauf hin, dass Hersteller ihre Elektrofahrzeuge vermehrt selbst zulassen, um ihre Produktionszahlen zu stützen, da der Markt die neuen Modelle bislang noch nicht in ausreichendem Maße aufnimmt.

Anfang Juli 2025 haben Bundestag und Bundesrat das steuerliche Investitionsfortprogramm verabschiedet (Gesetz für ein steuerliches Investitionsfortprogramm zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Deutschland). Damit könnten zu Beginn des zweiten Halbjahres 2025 wichtige Impulse für die Förderung der Elektromobilität und die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen gesetzt werden. Die Bundesregierung verfolgt mit gezielten steuerlichen Anreizen und strukturellen Maßnahmen das Ziel, den Ausbau der E-Mobilität zu beschleunigen und die Innovationskraft der Wirtschaft zu stärken. Insbesondere sollen Fahrzeuge durch neue Abschreibungsregelungen und steuerliche Erleichterungen für Unternehmen attraktiver gemacht werden. Insgesamt stellen diese Maßnahmen nicht nur einen Schritt



In den ersten sechs Monaten gelang es dem ŠKODA Octavia, die Mehrheit der Flottenkunden, die ein Neufahrzeug zugelassen haben, für sich zu gewinnen.

(Quelle: ŠKODA)

hin zu nachhaltiger Mobilität dar, sondern auch einen bedeutenden Hebel zur Modernisierung des Wirtschaftsstandorts Deutschland. Ob damit

jedoch eine echte Trendwende im Automobilsektor erreicht wird, wird sich frühestens in der Gesamtbilanz für das Jahr 2025 zeigen.

TABELLE 2: DIE TOPSELLER IM 1. HALBJAHR IN DER FLOTTE 2025

Rang	Marke	Modell	Gesamtverkäufe	Echte gewerbliche Zulassungen	Anteil der Gewerbeverkäufe in Prozent	Vorjahresplatzierung	Veränderung gegenüber 2024
1	Škoda	Octavia	22.770	13.232	58,11 %	2	↗
2	Volkswagen	Tiguan	34.102	13.112	38,45 %	5	↗
3	Volkswagen	Passat	23.839	13.042	54,71 %	4	↗
4	Volkswagen	Golf	43.707	12.593	28,81 %	1	↘
5	Volkswagen	ID.7	18.017	11.763	65,29 %	NEU	NEU
6	BMW	5er	18.134	9.601	52,94 %	NEU	NEU
7	Škoda	Enyaq	12.973	9.252	71,32 %	27	↗
8	Škoda	Kodiaq	14.272	9.138	64,03 %	21	↗
9	BMW	X1	22.649	8.957	39,55 %	11	↗
10	Volkswagen	ID.3	14.623	7.701	52,66 %	NEU	NEU
11	SEAT/CUPRA	Leon	19.954	7.603	38,10 %	7	↘
12	Audi	A6	18.974	7.312	38,54 %	25	↗
13	Mercedes-Benz	GLC	17.781	7.171	40,33 %	15	↗
14	Opel	Astra	16.892	7.078	41,90 %	3	↘
15	Opel	Corsa	23.154	6.653	28,73 %	9	↘
16	Volkswagen	ID.4, ID.5	15.072	6.330	42,00 %	12	↘
17	Škoda	Superb	8.550	6.245	73,04 %	29	↗
18	Mercedes-Benz	C-Klasse	13.845	6.172	44,58 %	14	↘
19	BMW	3er	15.456	6.131	39,67 %	8	↘
20	Volkswagen	Transporter	17.286	5.673	32,82 %	10	↘
21	Ford	Transit Custom	12.193	5.567	45,66 %	NEU	NEU
22	Mercedes-Benz	E-Klasse	15.837	5.465	34,51 %	13	↘
23	CUPRA	Formentor	15.807	5.361	33,92 %	16	↘
24	Volkswagen	Caddy	10.340	5.213	50,42 %	17	↘
25	BMW	4er	11.679	4.943	42,32 %	NEU	NEU
26	Volvo	XC60	11.645	4.943	42,45 %	30	↗
27	Mercedes-Benz	V-Klasse	11.277	4.892	43,38 %	NEU	NEU
28	Ford	Focus	9.281	4.587	49,42 %	23	↘
29	Volkswagen	T-Roc	38.626	4.302	11,14 %	26	↘
30	BMW	X3	10.583	4.143	39,15 %	20	↘

Quelle: KBA

Gesamtübersicht für das erste Halbjahr 2025

Ein erster Blick auf Tabelle 1, die die Pkw-Neuzulassungen nach Herstellern für die Monate Januar bis Juni 2024 und 2025 vergleicht, offenbart deutliche Unterschiede in der Performance deutscher Marken im Vergleich zu Importmarken – insbesondere zwischen dem Gesamtmarkt und dem Flottenmarkt. Während die deutschen Hersteller im Gesamtmarkt einen Rückgang von 3,8 Prozent verzeichnen müssen, was einem Minus von 30.659 Fahrzeugen entspricht, fällt der Rückgang bei den gewerblichen Neuzulassungen mit einem Minus von 40.514 Einheiten beziehungsweise 13,3 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum noch deutlich gravierender aus. Einzig Ford kann unter den deutschen Herstellern ein kleines Plus von 280 Fahrzeugen beziehungsweise 1,5 Prozent verbuchen. Insgesamt bedeutet dies für die deutschen Hersteller, dass sie zwar im Privatmarkt teilweise bessere Ergebnisse als im Vorjahr erzielen konnten, im gewerblichen Bereich jedoch deutliche Einbußen hinnehmen mussten.

Das Bild bei den Importeuren gestaltet sich hingegen deutlich differenzierter. Zwar mussten auch sie bei den Gesamtzulassungen einen ähnlich starken Rückgang von 4,1 Prozent beziehungsweise 25.975 Einheiten hinnehmen. Bei den gewerblichen Neuzulassungen fiel der Rückgang jedoch mit 7,6 Prozent beziehungsweise etwas mehr als 12.300 Fahrzeugen deutlich moderater aus. Dies deutet darauf hin, dass die Zurückhaltung bei den Importeuren zwischen Privat- und Flottenmarkt deutlich ausgewogener ist. Dennoch liegt der Anteil der gewerblichen Verkäufe bei den Importeuren im Durchschnitt nur bei 24,7 Prozent, während er bei den deutschen Herstellern mit 34,0 Prozent deutlich höher ausfällt.

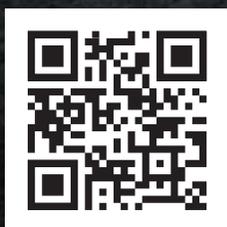
(Fortsetzung auf S. 30)

Der Fuhrpark für Ihr Business.

Ford for
Business



Von Elektrifizierung über Service:
Firmenwagen zu Top-Konditionen.



Mehr Informationen
auf ford.de



Volvo verpasst seinem Bestseller XC60 für das Modelljahr 2026 ein umfangreiches Update. Das sind vielversprechende Aussichten für die Schweden, um ihren dritten Platz im Importeursranking zu festigen



(Quelle: Volvo)

Deutsche Marken

Betrachtet man die Halbjahresergebnisse der deutschen Hersteller im Flottenmarkt etwas genauer, zeigt sich bei den meisten Volumenmarken ein Rückgang. Einzig Ford sticht mit einem Plus von 1,5 Prozent positiv hervor. Bemerkenswert ist, dass die Kölner im ersten Halbjahr 2024 aufgrund von Umstrukturierungsmaßnahmen noch deutliche Einbußen hinnehmen mussten. Mit einer neuen Modellpalette kann Ford nun sowohl bei Flotten- als auch bei Privatkunden punkten, was für das erste Halbjahr 2025 ein Wachstum von 3,8 Prozent bei den Gesamtneuzulassungen bedeutet. Ebenfalls ein Plus von 3,8 Prozent bei den Neuzulassungen verzeichnet BMW. Allerdings war auch bei den Münchnern eine spürbare Zurückhaltung seitens der gewerblichen Kunden zu beobachten, sodass zum Stichtag 30. Juni 2025 bei den echten gewerblichen Neuzulassungen ein Rückgang von 3,1 Prozent beziehungsweise rund 1.400 Einheiten zu verzeichnen ist.

Insgesamt verzeichnen die deutschen Hersteller im wichtigen Flottenmarkt einen Rückgang von 13,3 Prozent. Das entspricht 40.514 weniger Neuzulassungen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Im Ranking der deutschen Marken, basierend auf den tatsächlichen gewerblichen Neuzulassungen, ergibt sich folgendes Bild: Unangefochten an der Spitze steht Volkswagen, die mit einem Anteil von 22,8 Prozent mehr als ein Fünftel aller gewerblichen Neuzulassungen im ersten Halbjahr 2025 für sich verbuchen kann. Mit etwas größerem Abstand folgen drei deutsche Premiumhersteller: Mercedes-Benz sichert sich mit 46.140 gewerblichen Neuzulassungen erneut den zweiten Platz. Dank vergleichsweise geringer Einbußen von nur 3,1 Prozent rückt BMW wieder vor Audi auf den dritten Platz vor, während Audi auf Rang vier zurückfällt. Ford hingegen verzeichnet ein Plus von 1,5 Prozent (280 Einheiten) und holt damit zu Opel auf. Mit nur 183 Einheiten Rückstand liegt Ford nun auf dem

fünften Platz, dicht hinter den Rüsselsheimern. Obwohl einige deutsche Hersteller auf den hinteren Plätzen prozentual starke Rückgänge hinnehmen müssen, sind die absoluten Einbußen aufgrund von Modellwechseln eher moderat. Die Reihenfolge bei Porsche, MINI und smart bleibt davon unberührt.

Importmarken

Obwohl sich im ersten Halbjahr 2025 im Ranking der deutschen Hersteller keine Veränderungen zeigten, gibt es bei den Importmarken – fast schon traditionell – deutlich mehr Bewegung. Bereits ab Platz fünf beginnt die Dynamik: Peugeot konnte im Vergleich zum Vorjahreszeitraum 254 Einheiten mehr an gewerbliche Kunden verkaufen. Das entspricht zwar nur einem Plus von 3,5 Prozent, reicht jedoch aus, um sowohl Kia als auch Hyundai hinter sich zu lassen. Die beiden südkoreanischen Marken befinden sich derzeit in einer Transformationsphase und haben massiv in den Elektrobereich investiert. Vermutlich werden sie ab dem zweiten Halbjahr vom Inkrafttreten des Investitionssofortprogramms profitieren. Denn nicht nur bei den Herstellern, sondern auch bei den gewerblichen Kunden herrschte eine gewisse Unsicherheit darüber, wie der politische Fahrplan der Zukunft aussehen wird und ob es möglicherweise doch eine Verschiebung des Verbrenner-Aus in der EU geben könnte.

Apropos Elektromobilität: Mit XPENG und Leapmotor finden zwei neue Marken ihren Weg in die Liste der VDIK-Importmarken. 385 gewerbliche Neuzulassungen bei XPENG und 264 bei Leapmotor zeigen, dass bei den Gewerbekunden zunehmend eine neue Offenheit gegenüber Elektromobilität entsteht. Auch BYD profitiert von diesem Trend und verzeichnet mit einem prozentualen Zuwachs von 532,61 Prozent – von 276 auf 1.746 gewerbliche Neuzulassungen im ersten Halbjahr 2025 – den deutlichsten Zuwachs. Ein wichtiger Erfolgsfaktor für den chinesischen Hersteller war sicherlich der BYD Dolphin Surf: Ende Mai

2025 startete die Bestellphase, und innerhalb eines Monats wurden bei den Gewerbekunden 676 Neuzulassungen verzeichnet.

An der Spitze zeigt sich das mittlerweile vertraute Bild: Mit 49.440 gewerblichen Neuzulassungen behauptet ŠKODA souverän die Spitzenposition unter den Importmarken und baut seinen Vorsprung gegenüber den spanischen Konzernschwestern SEAT und CUPRA weiter aus – mit einem Plus von 1,8 Prozent beziehungsweise 871 Neuzulassungen. Bemerkenswert ist, dass die Tschechen im ersten Halbjahr 2025 erstmals den zweiten Platz im Gesamt-Ranking der Autohersteller bei den reinen gewerblichen Zulassungen erreichten. Auf Platz drei der Importmarken folgt Volvo, direkt hinter den beiden Volkswagen-Konzernschwestern. Zwar verzeichneten die Schweden im Vergleich zum ersten Halbjahr 2024 einen leichten Rückgang von 178 gewerblichen Neuzulassungen, doch dank der Modellüberarbeitung ihres Topsellers XC60 stehen die Chancen gut, dass Volvo im zweiten Halbjahr wieder ein Plus verbuchen kann.

Lässt man den Blick etwas weiter nach unten in der Tabelle schweifen, entdeckt man auf dem neunten Platz DACIA: Mit einem Plus von über 4,0 Prozent gelang der rumänischen Marke ein deutlicher Sprung nach oben im Ranking. Im ersten Halbjahr wurden 4.067 gewerbliche Neuzulassungen verzeichnet – nur wenige hundert Einheiten weniger als bei der französischen Mutter Renault, die auf 4.823 gewerbliche Neuzulassungen kommt. Für DACIA spielen sicherlich das überarbeitete Modellportfolio sowie das Markenimage als robuster Begleiter zu attraktiven Konditionen in diesen herausfordernden Zeiten eine wichtige Rolle. Doch die Marke muss sich längst nicht mehr verstecken: Mit dem Bigster wurde die Modellpalette in diesem Jahr nach oben hin erweitert. Das neue Familien-SUV bietet Varianten mit Allradantrieb, Voll- und Mild-Hybridantrieben sowie Autogas. Zudem fasst der maximale Laderaum bis zu 1.937 Liter bei umgeklappter zweiter Sitzreihe – ein Wert, der sicherlich auch den einen oder anderen Nutzer überzeugen dürfte. Besonders bemerkenswert: Im Bigster kommt erstmals innerhalb der Renault Group ein neuer Hybridantrieb (HEV) zum Einsatz, entwickelt vom Verbrenner-Konsortium Horse Powertrain. Der sogenannte Hybrid 155 kombiniert einen 1,8-Liter-Vierzylinder mit 107 PS und eine Elektromaschine mit 50 PS. Der Einstiegspreis liegt bei 24.277 Euro netto.

Konzernranking

Auch im ersten Halbjahr 2025 behauptet der Volkswagen Konzern seine klare Spitzenposition im deutschen Flottenmarkt: Fast die Hälfte aller verkauften Fahrzeuge (49,5 Prozent) entfiel auf die Marken Volkswagen, Audi, Bentley, Lamborghini, MAN, Porsche, ŠKODA sowie SEAT/CUPRA. Zwar lag die Anzahl der verkauften Einheiten mit 207.070 leicht unter dem Vorjahreszeitraum (227.082 Fahrzeuge), doch mit einem Rückgang von 8,8 Prozent zählt der Konzern keineswegs zu den großen Verlierern der ersten sechs Monate. Besonders die Konzernmarke Audi steht erst am Anfang ihrer Entwicklung: Mit der bislang größten Modelloffensive in der Geschichte

der Ingolstädter dürfte die Marke mit den vier Ringen zahlreiche Flottenkunden erneut begeistern. Die Einführung der neuen A5-Baureihe als Nachfolger des Audi A4 sowie die komplett überarbeitete A6-Baureihe schaffen dafür beste Voraussetzungen.

Im Kampf um den zweiten Platz im Konzernranking hat sich ein spannender Schlagabtausch auf Augenhöhe entwickelt: Die BMW Group (47.870 Einheiten) zieht an Mercedes-Benz und smart (gemeinsam 46.803 Einheiten) bei den gewerblichen Zulassungen vorbei. Auch Stellantis (33.737 Einheiten) sollte man nicht aus den Augen verlieren. Der niederländisch geprägte Konzern mit seiner breiten Markenvielfalt könnte in den kommenden Monaten dank seiner Volumenmarken Opel und Peugeot wieder deutlich aufschließen, denn das aktuelle Modellportfolio bietet attraktive Angebote. Die Hyundai Motor Group (14.202 Einheiten), der erste Konzern, der ausschließlich aus Importeuren besteht und die Marken Genesis, Hyundai und Kia vereint, muss Ford (18.458 Einheiten) vorerst den Vortritt lassen. Allerdings könnte die Gruppe mit ihrem umfangreichen Elektrofahrzeugangebot zum Jahresende das Ranking erneut aufmischen.

Bestseller

Die 30 wichtigsten Modelle im deutschen Flottenmarkt tragen auch in diesem Jahr mit über 50 Prozent (genau 53,6 Prozent) zu den Gesamtverkäufen in diesem Segment bei – ein überzeugender Grund, einen genaueren Blick darauf zu werfen (siehe Tabelle 2). Besonders bemerkens-

wert: Mit dem ŠKODA Octavia (13.232 gewerbliche Zulassungen) sichern sich die Tschechen den Spitzenplatz, dicht gefolgt vom VW Tiguan (13.112 Einheiten) und dem VW Passat (13.042 Einheiten). Der Topseller des Jahres 2024, der VW Golf, der insgesamt über 100.000 Neuzulassungen verzeichnet, rangiert nach den ersten sechs Monaten nur auf dem vierten Platz. Auf den Rängen fünf und sechs finden sich direkt die ersten beiden Neueinsteiger: der VW ID.7, das Business-Modell der Wolfsburger mit einem gewerblichen Zulassungsanteil von über 65,2 Prozent, sowie der BMW 5er, der mit seinem vielfältigen Antriebsportfolio punktet. Auch der ŠKODA Enyaq auf Platz sieben und der Kodiaq machen deutliche Sprünge nach vorne: Der batterieelektrische ŠKODA verbessert sich von Platz 27 auf sieben, während der größte SUV im ŠKODA-Portfolio von Platz 21 auf acht vorrückt. Die Kompaktklasse wird in den Top 10 durch den BMW X1 und den VW ID.3 komplettiert.

Bewegung in den Rankings der meistverkauften Flottenfahrzeuge ist nichts Ungewöhnliches. Besonders bemerkenswert sind jedoch die zahlreichen großen Sprünge in den Platzierungen: Den größten Sprung verzeichnet der ŠKODA Enyaq, der von Rang 27 auf Platz 7 kletterte. ŠKODAs Elektrobester bei gewerblichen Kunden hat kürzlich sein erstes umfassendes Facelift erhalten und bekommt mit dem Elroq Konkurrenz aus dem eigenen Haus. Ob der Enyaq seinen siebten Platz halten kann, bleibt abzuwarten. Ebenfalls einen beeindruckenden Sprung machte der ŠKODA Kodiaq, der sich um 13 Plätze auf Rang 8 ver-

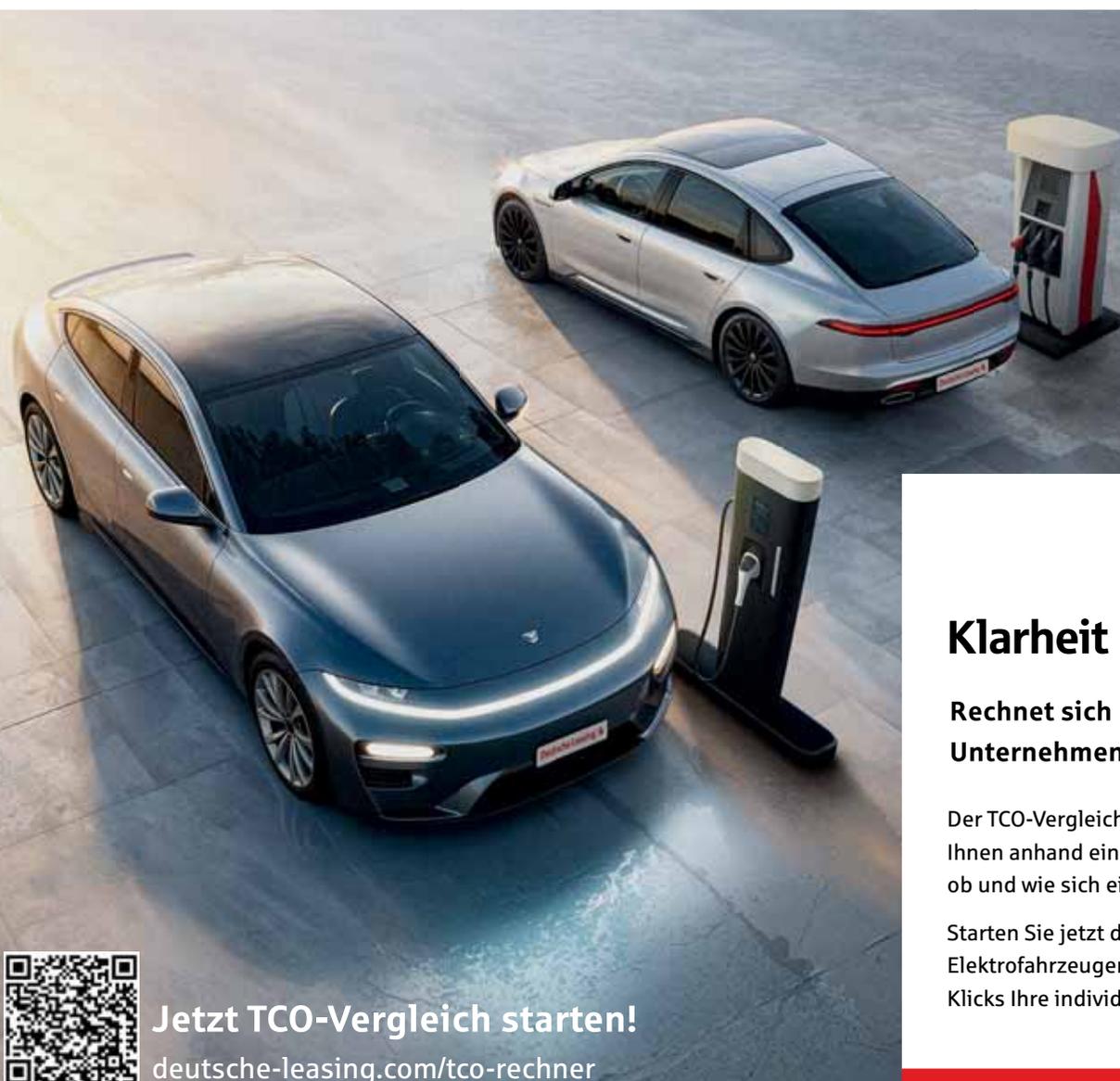
besserte. Gleiches gilt für den Audi A6, der von Platz 25 auf 12 vorgerückt ist und damit die Business-Class aus Ingolstadt stärkt.

Im Ranking der Topseller dominieren eindeutig die Modelle des Volkswagen Konzerns: Die ersten Plätze sind fest in seiner Hand, und insgesamt stellt er mit 16 Modellen mehr als die Hälfte der 30 beliebtesten Fahrzeuge in den Flotten. Auf dem zweiten Platz findet sich mit dem VW Tiguan erwartungsgemäß ein SUV – ein Segment, das längst sein Nischendasein in deutschen Fuhrparks hinter sich gelassen hat und sich zu einem unaufhaltsamen Trend entwickelt. So entfallen allein zehn der Top-30-Modelle auf SUVs. Betrachtet man hingegen die prozentualen Anteile der gewerblichen Zulassungen im Verhältnis zu den Gesamtzulassungen, zeigt sich ein überraschendes Bild: Vor allem Fahrzeuge aus der Kompakt- und Mittelklasse, die bei Dienstwagennutzern aufgrund hoher Laufleistungen besonders beliebt sind und gezielt für den Flotteneinsatz entwickelt werden, dominieren die Topseller. Insgesamt stammen 20 der beliebtesten Modelle aus diesen beiden Segmenten.

Bestseller unter den Importeuren

Fast 70 Prozent (genau 69,0 Prozent) aller an Gewerbekunden verkauften Importfahrzeuge entfallen auf die Top-30-Importmodelle aus dem Flottenbereich (siehe Tabelle 3). An der Spitze steht der ŠKODA Octavia mit 13.232 Einheiten – und das völlig zu Recht. Die Tschechen verstehen es offensichtlich, Fahrzeuge zu entwickeln, die

(Fortsetzung auf S. 32)



Deutsche Leasing | 

Klarheit statt Bauchgefühl

Rechnet sich E-Mobilität für Ihr Unternehmen? Finden Sie es heraus.

Der TCO-Vergleichsrechner der Deutschen Leasing zeigt Ihnen anhand einer Gesamtkostenanalyse Ihres Fuhrparks, ob und wie sich ein Umstieg für Sie lohnt.

Starten Sie jetzt den Vergleich von Verbrenner- und Elektrofahrzeugen und ermitteln Sie mit nur wenigen Klicks Ihre individuelle Kosten- und CO₂-Ersparnis.



Jetzt TCO-Vergleich starten!

deutsche-leasing.com/tco-rechner

perfekt auf die Anforderungen des Flottenmarktes zugeschnitten sind. Dies zeigen auch die Anteile der Gewerbeverkäufe an den Gesamtverkäufen: Beim Octavia sind es 58,1 Prozent, beim Enyaq sogar 71,3 Prozent, beim Kodiaq 64,0 Prozent und beim Superb beeindruckende 73,0 Prozent. Kein anderes Modell aus den beiden Topseller-Rankings – abgesehen vom VW ID.7 – erreicht einen höheren Anteil.

Auf dem zweiten Platz folgt jedoch nicht der ŠKODA Superb, sondern der ŠKODA Enyaq. Mit einem Gewerbeanteil von 71,3 Prozent ist auch dieser batterieelektrische Mittelklasse-SUV ein Paradebeispiel für ein Fahrzeug, das optimal auf die Bedürfnisse und Wünsche von Flottenkunden abgestimmt ist. Den dritten und fünften Platz belegt ebenfalls der tschechische Importeur aus dem Volkswagen-Konzern: Der Kodiaq sichert sich den letzten Podiumsplatz, während der Superb die Top 5 komplettiert. Dazwischen, auf Platz vier, findet sich der Leon, der sowohl bei SEAT als auch bei der Challenger-Marke CUPRA im Modellportfolio vertreten ist.

Obwohl die Verbreitung der Elektromobilität im vergangenen Jahr etwas ins Stocken geraten ist, sind elektrifizierte Fahrzeuge insbesondere



Neu eingestiegen und direkt auf Platz 13 der Topseller unter den Importeuren: der CUPRA Terramar

(Quelle: CUPRA)

in großen Unternehmen weiterhin sehr gefragt. Dies zeigt sich besonders bei den Topsellern der Importeure: Sieben der zehn meistverkauften Modelle waren im vergangenen Jahr als Plug-

in-Hybrid oder batterieelektrisches Fahrzeug erhältlich. Auch die höchsten Neueinsteiger – der CUPRA Terramar auf Platz 13, der ŠKODA ELroq auf Platz 14 und der Peugeot 208 auf Platz 16 – verdeutlichen, dass dieser Trend ungebrochen anhält. Ein weiterer Trend lässt sich bei den Neueinsteigern erkennen: Fahrzeuge aus dem Kleinwagensegment erfreuen sich großer Beliebtheit. Dies sind vielversprechende Zeichen für die zahlreichen Premieren und Konzeptvorstellungen auf der diesjährigen IAA Mobility 2025 in München, die unter anderem kleine Elektrofahrzeuge für die breite Masse präsentierte.

TABELLE 3: DIE TOPSELLER DER IMPORTEURE IM 1. HALBJAHR IN DER FLOTTE 2025

Rang	Marke	Modell	Gesamtverkäufe	Echte gewerbliche Zulassungen	Anteil der Gewerbeverkäufe in Prozent	Vorjahresplatzierung	Veränderung gegenüber 2024
1	Škoda	Octavia	22.770	13.232	58,11 %	1	•
2	Škoda	Enyaq	12.973	9.252	71,32 %	7	↗
3	Škoda	Kodiaq	14.272	9.138	64,03 %	5	↗
4	SEAT/CUPRA	Leon	19.954	7.603	38,10 %	2	↙
5	Škoda	Superb	8.550	6.245	73,04 %	8	↗
6	CUPRA	Formmentor	15.807	5.361	33,92 %	3	↙
7	Volvo	XC60	11.645	4.943	42,45 %	9	↗
8	Škoda	Karoq	13.436	3.612	26,88 %	6	↙
9	Škoda	Fabia	12.723	3.162	24,85 %	10	↗
10	Toyota	Yaris	12.953	2.908	22,45 %	14	↗
11	Toyota	Aygo	7.435	2.823	37,97 %	13	↗
12	SEAT	Ibiza	7.813	2.735	35,01 %	16	↗
13	CUPRA	Terramar	8.692	2.722	31,32 %	NEU	NEU
14	Škoda	Elroq	9.394	2.601	27,69 %	NEU	NEU
15	Volvo	XC90	4.882	2.488	50,96 %	23	↗
16	Peugeot	208	8.341	2.332	27,96 %	NEU	NEU
17	Volvo	XC40	7.991	2.248	28,13 %	18	↗
18	KIA	CEED	8.429	2.037	24,17 %	11	↙
19	Tesla	Model Y	6.305	2.020	32,04 %	4	↙
20	Toyota	Corolla	6.132	1.726	28,15 %	17	↙
21	Peugeot	308	4.573	1.691	36,98 %	27	↗
22	CUPRA	Tavascan	6.054	1.631	26,94 %	NEU	NEU
23	SEAT/CUPRA	Ateca	7.099	1.577	22,21 %	12	↙
24	DACIA	Sandero	14.134	1.558	11,02 %	NEU	NEU
25	Škoda	Kamiq	11.078	1.488	13,43 %	25	•
26	KIA	Sportage	6.263	1.341	21,41 %	20	↙
27	Hyundai	Tucson	9.639	1.337	13,87 %	21	↙
28	SEAT	Arona	8.096	1.323	16,34 %	NEU	NEU
29	KIA	Picanto	4.665	1.287	27,59 %	26	↙
30	Hyundai	i10	7.591	1.254	16,52 %	NEU	NEU

Quelle: KBA

**»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.

Innovativ und sportlich

Schwerpunkt-Interview mit Robert Ader, CEO, und Reinhold Knott, Leiter Key Account Management bei der Porsche Deutschland GmbH



Robert Ader neben dem Macan 4 auf der IAA Mobility 2025 in München

Flottenmanagement: Herr Ader, seit dem 1. Mai 2025 sind Sie CEO von Porsche Deutschland. Wie verliefen Ihre ersten Monate?

Robert Ader: Die waren intensiv und ereignisreich, geprägt von vielen positiven Erfahrungen und ein paar Herausforderungen. Meine 25-jährige Porsche-Erfahrung, vor allem im Marketing und Vertrieb, hat mir den Einstieg erleichtert. Dadurch kenne ich viele Kolleginnen und Kollegen im Porsche Deutschland Team bereits gut. Besonders beeindruckt mich der enge Austausch und die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Handelspartnern – etwas, das ich vom Hörensagen kannte, aber im unmittelbaren Erleben wirklich bemerkenswert ist.

Flottenmanagement: Herr Knott, wie hat sich das Key Account-Management bei Porsche in den letzten zwei Jahren entwickelt? Welche Trends sind dabei besonders auffällig?

Reinhold Knott: Die Entwicklung im Großkundenbereich verläuft äußerst positiv und übertrifft unsere Erwartungen. Besonders die Elektromobilität spielt eine zentrale Rolle, da wir in den vergangenen zwei Jahren – vor allem 2025 – herausragende Produkte auf den Markt gebracht

und vier von sechs Modellreihen erneuert haben. Dadurch konnten wir zahlreiche neue nationale Key-Account-Kunden gewinnen. Die Mitarbeitermotivation und -gewinnung spielen natürlich auch eine wichtige Rolle im Key-Account-Bereich. Unsere Marke ist hier besonders stark, vor allem bei der Ansprache von Top-Management und Führungskräften. Die vergangenen zwei Jahre waren in diesem Bereich sehr erfolgreich.

Flottenmanagement: Anhaltende makroökonomische und geopolitische Herausforderungen belasten die Automobilbranche. Wie wirken sich diese Faktoren auf Ihr Geschäft aus, und welche Strategien haben Sie dagegen entwickelt?

Robert Ader: Die aktuelle Lage ist von Unsicherheit geprägt. Wir stehen vor zwei zentralen Herausforderungen: Einerseits die Transformation der Automobilindustrie, die über Elektromobilität hinausgeht und zunehmend softwaredefinierte Fahrzeuge umfasst, und andererseits das dynamische geopolitische Umfeld. Unsere Antwort darauf ist Flexibilität. So bieten wir perspektivisch in jedem Segment, in dem Porsche vertreten ist, alle drei Antriebsarten an – emotionale Verbrennungsmotoren, Plug-in-Hybride und reine Elektromotoren. Diese Vielfalt ermög-

licht es uns, auf unterschiedliche Kundenbedürfnisse reagieren zu können.

Flottenmanagement: „Am Anfang schaute ich mich um, konnte aber den Wagen, von dem ich träumte, nicht finden. Also beschloss ich, ihn selbst zu bauen“, sagte der Pionier Ferry Porsche, dessen Vision die Sportwagenschmiede entscheidend prägte. Welche Vision treibt Porsche heute an? Welche Werte bestimmen die DNA von Porsche?

Robert Ader: Porsche steht seit jeher für Technologie und Innovation. Viele Entwicklungen aus dem Motorsportbereich fließen regelmäßig in die Serienproduktion ein. Das ist ein bewährter Ansatz. Ein aktuelles Beispiel ist der neue 911 GTS mit dem performanceorientierten T-Hybrid, dessen Technik stark von Motorsport-Erfahrungen geprägt ist.

Unser Anspruch ist klar: In jedem Segment das sportlichste Angebot zu bieten. Unseren Kunden bieten wir umfangreiche Individualisierungsmöglichkeiten, um ihren Traumwagen Realität werden zu lassen. Diesen Bereich werden wir zukünftig noch weiter ausbauen.



Der Cayenne GTS



Der Macan



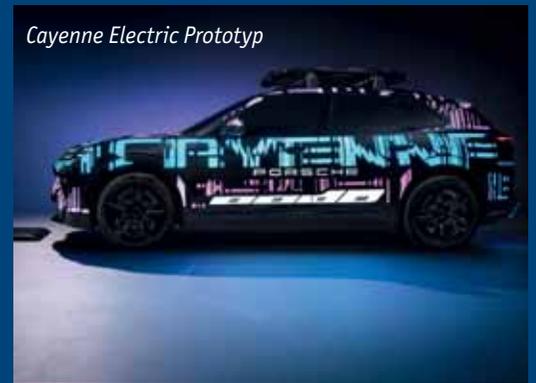
Der neue 911 Turbo S



Der Panamera Turbo E-Hybrid



Der Taycan Turbo GT



Cayenne Electric Prototyp

Flottenmanagement: Das Modellportfolio von Porsche umfasst neben Oberklasse-Modellen, Sportwagen und SUVs inzwischen auch mehrere Elektrovarianten. Welche Modelle sind Ihre Topseller im Flottengeschäft, und wie wird sich der gewerbliche Markt Ihrer Meinung nach entwickeln?

Reinhold Knott: Im Flottenbereich spielen SUVs eine zentrale Rolle, besonders der seit über 20 Jahren geschätzte Cayenne. Hervorzuheben ist die positive Entwicklung des Macan, insbesondere des Macan BEV im vergangenen Jahr. Dieses Modell ist bei unseren Key-Account-Kunden sehr gefragt, nicht zuletzt wegen der günstigen Dienstwagenbesteuerung. Mit einem Listenpreis von unter 100.000 Euro und der 0,25-Prozent-Regelung wird der Macan für viele Kunden noch attraktiver.

Vollelektrische Fahrzeuge wie der Macan oder Taycan sind bei den Total Costs of Ownership (TCO) besonders attraktiv, vor allem mit geeigneter Ladeinfrastruktur am Arbeitsplatz oder zu Hause. Der Macan BEV profitiert davon und könnte durch die Gesetzesänderung bald zu einem unserer Bestseller werden. Bereits im Juli führte die Anhebung der steuerlichen Grenze von 70.000 auf 100.000 Euro zu positiven Effekten: Früher war der Macan als Dienstwagen nicht vergünstigt nutzbar, jetzt bieten wir attraktive Modelle, die ebenfalls davon profitieren.

Flottenmanagement: Der vollelektrische Macan feierte im Januar 2024 Weltpremiere. Im Juli 2025 wurde im Werk Leipzig der einmillionste Macan produziert. Welche Rolle spielt dieses Modell für Porsches Markenstrategie, besonders im Hinblick auf die Elektromobilität?

Robert Ader: Der Macan ist zentral für unsere Markenstrategie. Nach dem Taycan, der mit seiner herausragenden Performance eine spezielle

Robert Ader: „Perspektivisch bieten wir in jedem Segment, in dem Porsche vertreten ist, alle drei Antriebsarten an – emotionale Verbrennungsmotoren, Plug-in-Hybride und reine Elektromotoren. Diese Vielfalt ermöglicht es uns, auf unterschiedliche Kundenbedürfnisse reagieren zu können“



Zielgruppe anspricht, haben wir den Macan als zweites Modell vollelektrifiziert. Diese Entscheidung war richtig, wie die Ergebnisse zeigen. Der vollelektrische Macan erzielt einen guten Segmentanteil von 30 Prozent. Das bedeutet, dass fast jeder Dritte, der in Deutschland ein vollelektrisches SUV dieser Größe sucht, den Macan wählt. Das bestätigt unseren Kurs. Klar ist aber auch, dass der Markt für vollelektrische Fahrzeuge nicht so schnell wächst, wie ursprünglich angenommen. Wir sind mit der Entwicklung des Macan zufrieden und sehen hier noch erhebliches Potenzial.

Flottenmanagement: Die größte Modelloffensive in der Unternehmensgeschichte prägte das Porsche-Jahr 2024. Was erwartet Porsche 2025? Welche Highlights zeigte Porsche auf der IAA Mobility 2025?

Robert Ader: 2024 haben wir vier von sechs Modellreihen erneuert und bieten damit eine sehr junge Produktpalette. Beim Taycan konnten wir zum Beispiel die Reichweite deutlich steigern, während die Leistung bereits auf hohem Niveau war.

In diesem Jahr setzen wir diesen Weg fort: Auf der IAA haben wir den neuen 911 Turbo S präsentiert – den stärksten Serien-911 mit 711 PS. Bereits sein Vorgänger galt in der Sportwagenwelt als Maßstab, wenn es um die Kombination aus überlegener Performance, souveränem Langstreckenkomfort, Exklusivität und Alltagstauglichkeit ging. Mit dem neuen 911 Turbo S haben die Kollegen aus Weissach nun noch einmal nachgelegt – mit deutlich gesteigerter Antriebsperformance, kraftvollerem Design, intelligenterer Aerodynamik, optimiertem Fahrwerk und nochmals exklusiverer Ausstattung. Das war nicht das einzige Produkthighlight auf der IAA. Auch beim Cayenne gibt es Neuigkeiten: Ende des Jahres ist die Weltpremiere des vollelektrischen Cayenne geplant. Auf der IAA haben wir einen Prototypen gezeigt und ein technologisches Highlight präsentiert: Porsche Wireless Charging. Als erster Automobilhersteller hat Porsche ein 11-kW-Ladesystem mit einer One-Box-Bodenplatte für batterieelektrische Fahrzeuge zur Marktreife gebracht. One-Box bedeutet, dass außer der am Parkplatz montierten Bodenplatte keine Wallbox oder Steuerungseinheit mehr montiert werden muss. Dieses System revolutioniert das Laden zu Hause und macht es einfacher und bequemer als je zuvor. Als erste Porsche-Modellreihe wird die neue, vollelektrische Generation des Cayenne mit der fahrzeugseitigen Ausstattung zu bestellen sein.

Flottenmanagement: Wird es den Cayenne dann im nächsten Jahr nur noch als vollelektrische Variante geben?

Robert Ader: Nein. Der Cayenne ist ein sehr gutes Beispiel für den Antriebsdreiklang bei Porsche. Die aktuelle Cayenne-Generation, sowohl als Verbrenner als auch als Plug-in-Hybrid, hat im Jahr 2023 eine der umfangreichsten Produktaufwertungen in der Geschichte von Porsche erhalten und wird auch in Zukunft mit hohem

technischem Aufwand weiterentwickelt. Zuletzt haben wir die attraktiven Black-Edition-Modelle gelauncht.

Gleichzeitig soll die vierte Generation des Cayenne als vollständig neu entwickeltes und neu gestaltetes Modell den Hochlauf der Elektromobilität bei Porsche maßgeblich unterstützen. Die Modelle laufen parallel.

Flottenmanagement: Zuffenhausen ist für viele untrennbar mit Porsche verbunden. In diesem Jahr feiert der Standort sein 75-jähriges Bestehen. Können Sie kurz erläutern, welche Bedeutung Zuffenhausen für Porsche hat?

Robert Ader: Zuffenhausen ist das Herz von Porsche, wo Geschichte und Zukunft verschmelzen – vom historischen Reutterbau bis zur modernen Produktion des 911 und des vollelektrischen Taycan, den wir bewusst hier fertigen.

Neben der Fahrzeugproduktion ist Zuffenhausen das Zentrum der Motorenfertigung, inklusive der E-Antriebe, die hier mit höchster Präzision hergestellt werden. Besonders hervorzuheben ist der Bereich Sonderwunsch. Hier erfüllen wir ganz individuelle Kundenräume. Trotz modernster Technik steht Zuffenhausen für Handwerkskunst: Eine Führung durch das Werk zeigt, wie viel Liebe zum Detail und handwerkliches Können in jedem Porsche stecken – ein faszinierender Mix aus Tradition und Innovation.

Flottenmanagement: Elektromobilität ist längst keine Nische mehr, sondern für viele Fahrprofile geeignet – das zeigt Porsche mit besonderen Touren zu entlegenen Orten weltweit. Welche Maßnahmen ergreift Porsche, um die Alltagstauglichkeit der Elektromobilität zu verbessern und für Kunden zugänglich zu machen?

Robert Ader: Die Elektromobilität entwickelt sich stetig weiter. Immer mehr Menschen können sich vorstellen, ein Elektroauto zu fahren. Lange war die Ladeinfrastruktur ein Hemmnis, doch das hat sich deutlich verbessert. Auch wir leisten unseren Beitrag: Mit dem Porsche Charging Service können Porsche-Kunden zu sehr attraktiven Konditionen an über 900.000 Ladepunkten in 26 Ländern, davon über 60.000 in Deutschland, laden – zum Beispiel bei unseren Preferred Partnern Ionia oder Aral pulse.

Zusätzlich investieren wir in die exklusiven Porsche Charging Lounges. Diese bieten ultraschnelles Laden, hochwertigen Komfort mit Kaffee, sanitären Anlagen und angenehmem Ambiente. Perspektivisch planen wir rund 10 bis 15 solcher Lounges in Deutschland.

Um Kunden von der Alltagstauglichkeit unserer Elektrofahrzeuge zu überzeugen, bieten wir häufig längere Testphasen an. Während eine kurze Probefahrt die beeindruckende Beschleunigung und das emotionale Fahrerlebnis vermittelt, erlaubt eine mehrtägige Nutzung, den Alltagseinsatz umfassend zu erleben – ein entscheidender Faktor für viele Interessenten.



Robert Ader (Mitte) und Reinhold Knott (re., beide Porsche) erläutern im Gespräch mit Steven Bohg (li., Flottenmanagement), welche Stärken Porsche im Key-Account-Bereich auszeichnen

Reinhold Knott: „Voll-elektrische Fahrzeuge wie der Macan oder Taycan sind bei den Total Costs of Ownership (TCO) besonders attraktiv, vor allem mit geeigneter Ladeinfrastruktur am Arbeitsplatz oder zu Hause“



Flottenmanagement: Kunden erwarten von einem Premiumhersteller erstklassigen Service. Welche Leistungen bieten Sie speziell für Fuhrparkleiter und Fahrer? Wodurch überzeugt Porsche besonders? Wie ist die Flottenbetreuung in Ihren Niederlassungen und Vertriebsstandorten organisiert?

Reinhold Knott: Im Flottenbereich bieten wir klassische Services wie Reifeneinlagerung, Hol- und Bringservice sowie weitere Händlerleistungen an. Einige Porsche-Händler sind auf Großkunden spezialisiert und stellen firmenbezogene Ansprechpartner bereit. Dennoch können alle Porsche-Zentren Flottenkunden betreuen.

Im Key-Account-Bereich bieten wir attraktive Leasingangebote für Großkunden. Besonders beliebt ist unser Leasing S-Programm, das bei Fahrzeugrückgabe Schäden bis 5.000 Euro abdeckt und so eine unkomplizierte Lösung für Nutzer und Leasinggeber schafft. Zudem ermöglicht die Porsche Card Dienstwagennutzern private Zusatzleistungen und den Zugang zum gesamten Porsche-Portfolio. Mit Porsche Drive, unserem klassischen Mietangebot, und Porsche Finance S Flex mit Laufzeiten von 12 bis 60 Monaten bieten wir flexible Optionen für alle, die sich nicht festlegen möchten. Sie können das Fahrzeug testen, erleben und am Ende der Laufzeit entscheiden, ob sie die Schlussrate weiterfinanzieren oder ablösen wollen.

Flottenmanagement: Welche mittel- und langfristigen Ziele verfolgen Sie, und was möchten Sie für Porsche noch erreichen?

Robert Ader: Unsere Ziele sind klar: Wir wollen Kunden mit erstklassigen Produkten und

exzellentem Service begeistern. Deshalb investieren wir intensiv in unser Handelsnetz und entwickeln es unter dem Konzept „Destination Porsche“ weiter. Dieses neue Retail-Konzept verbessert die Aufenthaltsqualität, sodass Kunden und Interessenten gerne im Porsche-Zentrum vorbeikommen. Gleichzeitig erweitern wir die Servicekapazitäten, um schnellere Termine und bessere Betreuung zu ermöglichen.

Im Geschäftskunden- und Flottenbereich sehen wir noch eine Menge Potenzial, insbesondere durch die neue Dienstwagenbesteuerung, die Modelle wie den Macan noch attraktiver macht. Die unbegrenzte Sonderabschreibung begünstigt zudem Fahrzeuge wie den Taycan oder perspektivisch den neuen vollelektrischen Cayenne.

Aber auch der Panamera ist ein Klasse Dienstwagen. Er überzeugt als herausragendes Langstreckenfahrzeug. Mit hoher Qualität und ruhiger Performance, selbst bei hohen Geschwindigkeiten, ist er ideal für Geschäftskunden. Wir planen, den Geschäftskunden- und Flottenbereich weiter auszubauen und sehen darin Wachstumspotenzial.

PORSCHE FLOTTENGESCHÄFT 2024/2025	
Verkaufte Einheiten der letzten 12 Monate	k. A.
Prozentuale Veränderung zum Vorjahreszeitraum	k. A.
Prozentuale Verteilung des Flottengeschäfts	k. A.
Topseller im Flottengeschäft (Modelle)	1. Cayenne / 2. Macan
Händlernetz	90 Porsche Zentren
Bedingungen für den Großkunden	3 Porsche Fahrzeuge p. a.
Anteile Leasing/Finanzierung gegenüber Kauf	k. A.
Garantiebedingungen	2 Jahre
Inspektionsintervalle	30.000 km
Kooperationspartner/Leasinggesellschaften/Banken (Ansprechpartner)	Porsche Financial Services GmbH & Co. KG, Rainer Müller
Ansprechpartner Key Account Geschäft	Reinhold Knott (Leiter Key Account Management) E-Mail: pd.keyaccount@porsche.de
Internetseite(n) für Flottenkunden	https://www.porsche.com/germany/accessoriesandservices/keyaccount/

„Klug steuern statt teuer stolpern“



Warum Schadenhandling nicht länger stilles Pflichtprogramm sein darf – ein Gastkommentar von Michael Pfister, Geschäftsführer der claimini GmbH.

Fünf Jahre Wandel – und kein bisschen leiser

Als wir claimini im Jahr 2020 gegründet haben, stand die Welt still – zumindest auf der Straße. Die Corona-Pandemie hatte das Mobilitätsverhalten stark verändert: weniger Fahrten, weniger Schäden, entsprechend geringe Reparaturaufwände. Die Schadenquoten gingen erst einmal zurück.

Heute, fünf Jahre später, sieht die Realität anders aus. Die Mobilität ist zurück – und mit ihr die Komplexität. E-Mobilität bringt neue Komponenten und Materialien, deren Reparatur oft aufwendiger und kostenintensiver ist. Gleichzeitig treibt die anhaltende Inflation die Preise zusätzlich in die Höhe.

Die Flotte bleibt auf der Strecke

Schadenmanagement gehört bei vielen internen Fuhrparkverantwortlichen einfach zum Aufgabenpaket dazu – ist aber selten ihr einziger Schwerpunkt. Je nach Unternehmensstruktur sind sie gleichzeitig Ansprechpartner für Einkauf, Fahrzeugauswahl, Leasing und andere Mobilitätsthemen.

Im Schadenfall wird aber schnell deutlich: Schadenmanagement ist ein hochspezialisierter Bereich, der nicht nebenbei zu stemmen ist. Wer hier nicht auf klare Prozesse, Strukturen, Technologie und Wissen zurückgreifen kann, verliert schnell Zeit, Geld und Überblick.

Was haben Lohnbuchhaltung und Schadenmanagement gemeinsam?

Sie sind zeitintensiv, aber wichtig, fallen in hohen Stückzahlen an – und erfordern spezielles Know-how. Der Teufel steckt im Detail und am Ende hält man sich doch länger damit auf als geplant. In beiden Fällen ist es meist sinnvoll, die Aufgabe an spezialisierte Partner auszulagern. Wer sein Schadenmanagement auslagert, spart vor allem Zeit, Geld und Nerven. Denn Schäden zu erfassen, Fahrer zu betreuen, Reparaturen zu steuern und mit Versicherern abzustimmen ist aufwendig und kann im internen Fuhrparkmanagement schnell viel Raum einnehmen.

Bei claimini schaffen wir für unsere Kunden Transparenz auf mehreren Ebenen: Ein strukturierter Überblick für Fuhrparkmanager, klar verständliche Informationen für Fahrer und eine belastbare Datenbasis. Denn wer seine eigenen Zahlen kennt, kann Policen besser verhandeln und Prämien nachhaltig senken.

claimini tickt anders. Und das ist gut so.

Viele Anbieter koppeln das Schadenmanagement an eigene Leasing- oder Versicherungslösungen. Was nach Vereinfachung klingt, bedeutet für Kunden vor allem eine Mischkalkulation mit wenig Transparenz.

claimini geht bewusst einen anderen Weg. Wir machen ausschließlich Schadenmanagement. Kein Leasing, keine Versicherung und damit vor allem: keine Interessensvermengungen – sondern volle Konzentration auf einen klar definierten Bereich.

Gleichzeitig betrachten wir Schadenmanagement nicht isoliert vom Umfeld. Wir verstehen die Anforderungen an Schnittstellen zu Versicherern und Leasingpartnern – und gestalten unsere Prozesse so, dass sie anschlussfähig sind, ohne sich zu vermischen.

Der Mensch macht den Unterschied

Digitalisierung? Schon lange. Künstliche Intelligenz? Auch. Aber immer auch: gesunder Menschenverstand. Schadenmanagement funktioniert nur, wenn man nah dran ist – fachlich und menschlich. Mit echtem Know-how, Empathie im Gespräch und einer gemeinsamen Sprache entsteht Vertrauen. Persönliche Betreuung bleibt Kern unserer Dienstleistung. Denn Technologie beschleunigt. Aber der Mensch macht den Unterschied.

eFlow plus: Sensibilisierung statt Schimpfen

Ein wirksamer Hebel liegt oft dort, wo es unbequem wird: Fahrern die Folgen ihres Handelns sichtbar machen. Mit unserem neuen Risk-Management-Modul eFlow plus sensibilisieren wir Fahrer geschickt und gezielt – mit individuellen Tipps und einer klaren Darstellung verursachter Kosten. Das ist keine Maßregelung, sondern ein Perspektivwechsel: Wer versteht, dass auch ein scheinbar kleiner Schaden große Kosten verursacht, handelt zukünftig vorausschauender.

Nachwort

Schadenmanagement ist kein notwendiges Übel. Es ist ein Hebel. Wer ihn ignoriert, zahlt drauf. Wer ihn nutzt, gewinnt. Nicht nur Kostenkontrolle, sondern Entscheidungsfreiheit.

Es ist Zeit, das Thema neu zu denken – nicht als Kostenblock, sondern als Chance für mehr Effizienz, Transparenz und Steuerbarkeit. Und dafür braucht es nicht nur gute Tools, sondern einen echten Partner.

Mehr erfahren auf: www.claimini.com



*Die Fuhrparkverwaltung ist komplex
und heute meist digital*

Der Job des Flottenmanagers

Den ganzen Tag in schönen Autoprospekten blättern, Testwagen fahren und zwischendurch noch ein paar Punkte mehr Nachlass raushandeln - wenn es doch so einfach wäre. Und der Job des Fuhrparkleiters wird immer komplexer.

Managementaufgaben

Genauso wie es bei den Autoreifen den Zielkonflikt zwischen Rollwiderstand und Nasshaftung oder Haltbarkeit und Sicherheit gibt, hat der Fuhrparkleiter zahlreiche Anforderungen, die miteinander im Widerspruch stehen: Auf der einen Seite sind die Wünsche der Fahrzeugnutzer sowie jene der Personalabteilung, die den Dienstwagen als Mitarbeitermotivationsinstrument nutzen möchte, auf der anderen Seite stehen das Budget seitens der Geschäftsleitung und ein oft zunehmender Kostendruck, denn meist steigen die Einzelkosten schneller als das Budget. Zudem fehlen beim Budget oft klare Aussagen seitens der Geschäftsleitung, was wie schwer zu gewichten ist: Kosten, Nachhaltigkeit oder Mitarbeitermotivation.

Für ein effektives Fuhrparkmanagement müssen die Grundregeln der betrieblichen Mobilität erst einmal aufgestellt und idealerweise jährlich überprüft werden: Welche Marken und Modelle sind erlaubt, wie hoch dürfen die Kaufpreise oder Leasingraten pro Mitarbeiterstufe sein, welche Antriebe sind zulässig oder werden gewünscht (Diesel, Benzin, Elektro, Hybrid, Plug-in-Hybrid). Außerdem muss die Frage geklärt werden, ob das gesamte Fuhrparkmanagement im Haus durchgeführt werden soll oder welche „Module“ gegebenenfalls ausgelagert werden dürfen – das sind sehr häufig lästige und zeitaufwändige Dinge wie Schadenmanagement oder Führerscheinkontrolle.

Nebenbei muss der Fuhrparkentscheider auch noch die gesetzlichen Vorgaben von Fahrzeug-einweisung, Fahrerunterweisung, UUV-Prüfung, DSGVO und Führerscheinkontrolle erfüllen und sich idealerweise auch gegen eine persönliche Haftung absichern. Immerhin: Bei der Führerscheinkontrolle gibt es neue Urteile, die die Pflichten des Fuhrparkleiters abmildern – allerdings sollte man hier erst einmal auf die letzte Instanz warten. Zum Juristischen gehören auch rechtssichere Dienstwagenüberlassungsverträge, die idealerweise alle denkbaren Szenarien umfassen, wie beispielsweise Kündigung des Mitarbeiters, lange Krankheiten oder auch nur die Frage, wer außer dem Dienstwagenberechtigten selbst das entsprechende Fahrzeug nutzen darf und wie die Regeln bei Auslands- und Urlaubsfahrten sind.

Und dann soll ja auch noch flächendeckend die Elektromobilität eingeführt werden, ob zur Reduktion des betrieblichen CO₂-Ausstoßes, zur Kostenersparnis oder auch nur dem vorauseilenden Gehorsam wegen des möglichen Verbrennerverkaufsverbots ab 2035 in der Europäischen Union. Hier muss sich der Fuhrparkverantwortliche nicht nur selbst informieren und mit der Geschäftsleitung die Regeln für die künftige Mobilität festlegen, es gilt auch, die Mitarbeiter zu überzeugen und „mitzunehmen“ in die sich verändernde Mobilität. Da ist der Vorteil bei der Versteuerung des geldwerten Vorteils sicher ein gewichtiges Argument, aber es gilt vor allem auch, den Mitarbeitern die Angst vor der fehlenden Reichweite und – gedachtem – reduziertem Fahrspaß zu nehmen. Ach ja, betriebliche, private und mobile Lademöglichkeiten gilt es natürlich ganz nebenbei auch noch zu organisieren. Und natürlich muss auch eine grundlegende Frage entschieden werden: Reine Elektromobilität oder doch der sanfte Umstieg mit Plug-in-Hybriden? Bei Letzteren müssen dann aber auch wieder klare Regeln für das Tankmanagement aufgestellt, kommuniziert und überwacht werden.

Apropos Versteuerung und geldwerter Vorteil: Das unterscheidet sich nicht nur bei der Antriebsart, sondern es gilt auch noch zu klären, ob über die einfache 1-Prozent-Regel abgerechnet werden soll oder über ein Fahrtenbuch – und wenn ja, dann über welches System.

Daneben soll der Fuhrparkleiter idealerweise auch zum Mobilitätsleiter mutieren, der eben nicht nur alles über den Fuhrpark weiß, sondern auch (Elektro-)Fahrräder einführt, vielleicht auch noch ein internes Carsharing, ein Mobilitätsbudget oder sonstige Formen der „neuen“ Mobilität.

Das alles sollte idealerweise dann digital aufbereitet und getrackt werden können, natürlich aber so, dass es DSGVO-konform ist und ein eventueller Betriebsrat keinerlei Einwände hat.

Und am Ende geht es auch noch um die Finanzierungsform, von denen jede ihre Vor- und Nachteile hat und für jedes Unternehmen individuell bewertet werden muss. So schon beispielsweise Leasing das Kapital, da nur die Monatsraten aufgebracht werden müssen; dafür ist ein Kauffuhrpark hinsichtlich Laufleistung und Haltedauer deutlich flexibler. Andererseits gibt es beim Leasing teilweise effektive monatliche Kosten, die auch mit einem bestens gemanagten eigenfinanzierten Kauffuhrpark nicht zu erzielen sind. Das muss alles abgewogen und individuell entschieden werden.

Nicht zu vergessen ist natürlich die Fahrzeugversicherung, denn auch hier gilt es, Grundsatzfragen zu klären: Vollkasko, Teilkasko oder doch nur die Haftpflicht? Sichere ich mein Risiko komplett über die Versicherung ab, oder spare ich mir deren Aufschlag sowie die Versicherungssteuer und zahle den gesparten Betrag in ein separates Sparkonto ein, aus dem dann die Schäden beglichen werden? Wie halte ich es mit der Abdeckung potenzieller Großschäden? Und wie behalte ich die Kontrolle über die Schäden und vergleiche die Schadenquoten über Abteilungen hinweg?

Car Policy

Ein ganz entscheidender Punkt der effektiven Fuhrparksteuerung ist die Car Policy. Hier wird nicht nur festgelegt, welche Hierarchiestufen im Unternehmen welche Arten von Fahrzeugen als Dienstwagen erhalten dürfen. Natürlich geht es hier auch um den Berechtigtenkreis, Preislimits und die Frage, wie damit umgegangen wird, wenn ein Mitarbeiter lieber ein günstigeres Fahrzeug fahren und das gesparte Geld anderweitig einsetzen möchte.

Die Car Policy kann und sollte aber auch festschreiben, welche Fahrzeugarten (Kombi, SUV, Sportwagen, Pickup, Van) zulässig sind und welche Farben. Sinnvoll ist es weiterhin, gewisse Mindestausstattungen vorzuschreiben, wie Parkassistenten, um die Parkremplerquote zu minimieren, oder sicherheitsrelevante Ausstattungen wie Radartempomat, automatisches Fernlicht, Abbiegelicht oder Bremsassistenten aller Art.

(Fortsetzung auf S. 40)

HIER GIBT'S AUTOS



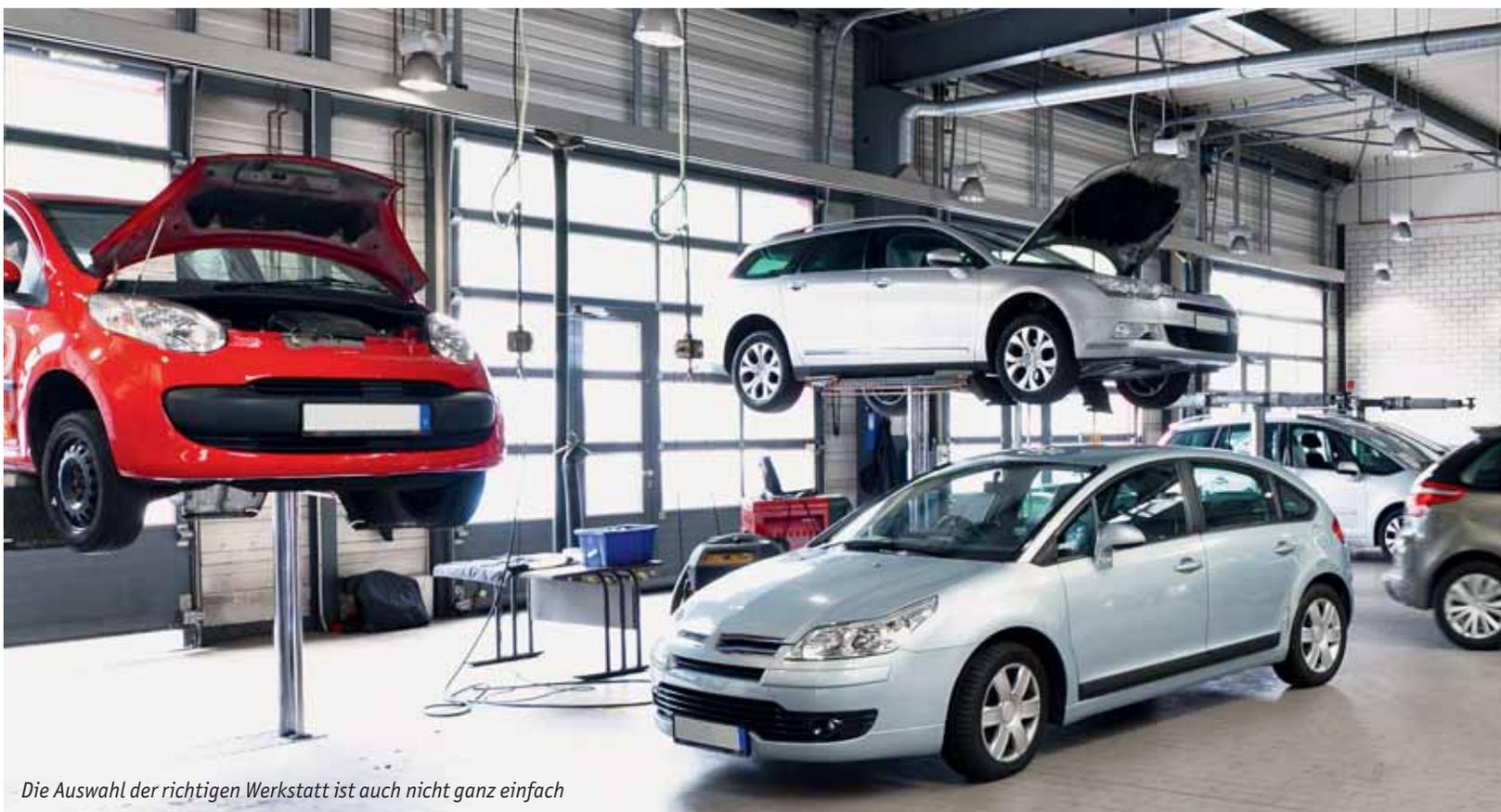
Über 30 Marken aus einer Hand.
Deutschlandweite Auslieferung
Vom Kleinwagen bis
zum XXL-Transporter.
TCO und CO₂ optimiert.
Alle Antriebsarten lieferbar.

AVAG HOLDING SE.
TRADITION UND KOMPETENZ.



AVAG HOLDING SE
www.avag.eu/flottenzentrum
flottenzentrum@avag.eu

AVAG Holding
SOCIETAS EUROPAEA



Die Auswahl der richtigen Werkstatt ist auch nicht ganz einfach

Und dann gibt es ja auch die Kollegen, die einfach mehr Ausstattung wollen und bereit sind, dafür mit eigenem Geld zuzuzahlen – auch das sollte geregelt sein, und dabei muss auch bedacht werden, was passiert, wenn der Mitarbeiter während der Leasinglaufzeit aus dem Unternehmen ausscheidet, aus welchem Grund auch immer.

Überhaupt gehören Regelungen für Kündigung, lange Krankheiten oder die Frage, was bei Schwangerschaft sowie Vater- oder Mutterschutzpause passieren soll, auch in die Car Policy. Das Gleiche gilt natürlich für Urlaubsfahrten, hier auch kombiniert mit der Frage, wo gegebenenfalls die Tankkarte gilt, und für die Frage, wer denn alles den Dienstwagen fahren darf. Denn das Nutzungsrecht ist eben ein Recht, das wirklich genau definiert werden sollte, um spätere unnötige (Rechts-)Streitigkeiten mit dem Arbeitnehmer zu vermeiden. Dazu gehören auch klare Regeln für Wartungen, das Verhalten

bei Unfällen und das Recht auf Ersatzmobilität, wenn der eigene Dienstwagen ausfällt.

Eine andere zu klärende Frage ist, ob nur die tatsächlich dienstwagenberechtigten Mitarbeiter auch einen Dienstwagen erhalten dürfen – oder eben auch andere Gruppen von Mitarbeitern im Wege des Gehaltsumwandlungsmodells.

Die Fahrzeuge im Lebenszyklus

Sind alle grundsätzlichen Fragen geklärt, geht es um die Praxis der Fahrzeugbeschaffung. Aber auch jetzt wird noch immer nicht gemütlich in Fahrzeugprospekten gestöbert, sondern viel organisiert.

Alles beginnt mit der Ausschreibung, sofern diese für die Beschaffung vorgesehen ist und man nicht seinen bekannten Händler „um die Ecke“ hat oder gleich die Großkundenbetreuung des bereits gewählten Herstellers nutzt. Auch hier

gibt es einige grundsätzliche Fragen, die vorab geklärt sein sollten: Kaufe ich beim Hersteller direkt oder beim Händler? Von wo bekomme ich meine Fahrzeuge? Wer macht die Fahrzeugüberführung? Wie halte ich es mit dem Dokumentenmanagement und der Zulassung? Und wie behalte ich die Übersicht, wenn ich all das je nach Fahrzeug bunt mische?

Ab einer gewissen Fuhrparkgröße empfehlen sich zur Kontrolle Fuhrparkverwaltungssoftwares, von denen es inzwischen ja etliche gibt. Hier hat der Fuhrparkleiter die Wahl zwischen freien oder herstellergebundenen Anbietern. Wichtig ist, dass man eine gewisse Flexibilität hat und dass möglichst alle Aspekte des Betriebs abgedeckt werden: von der Ein- und Aussteuerung mit Dokumentenmanagement über Schadenkontrolle, Führerscheinkontrolle, Einbindung von Tank- und Servicekarten bis hin zum datenbasierten Risiko- und Schadenmanagement.

(Fortsetzung auf S. 42)



Um die Elektromobilität kommt keiner mehr herum

CADILLAC



[CADILLACEUROPE.COM](https://www.cadillac.europa.com)



Der Dienstwagen macht noch immer glücklich

Aber das ist natürlich noch nicht alles: Manche Fahrzeuge müssen vielleicht auch noch foliert werden, oder Telematik wird benötigt. Für einige Anwendungen machen auch Dashcams Sinn, und natürlich muss auch die regelmäßige Fahrzeugreinigung im Blick behalten werden, damit das Fahrzeug ansehnlich bleibt und seinen Wert erhält.

Ein wichtiger Punkt ist die Auswahl und Kontrolle der Werkstattservices, also wer die regelmäßigen Wartungen und Reparaturen durchführt. Die Grundsatzfrage lautet: markengebundene Werkstatt oder freie Werkstatt(kette)? Beide Optionen haben ihre individuellen Vor- und Nachteile, aber am Ende geht es oft um das liebe Geld sowie um die Geschwindigkeit der Termine, kombiniert mit guter Erreichbarkeit (Nähe) zum Unternehmen. Denn auch hier gilt wieder: Zeit = Geld, sodass gegebenenfalls ein paar Euro mehr für die Arbeit in der Nähe attraktiver sein können als das günstigere Angebot 30 Kilometer entfernt. Ein weiterer zentraler Punkt ist die professionelle Rechnungsprüfung, denn gerade bei Wartungen oder umfangreichen Reparaturen können sich schnell Fehler in der Rechnung einschleichen, die merkwürdigerweise fast immer zu Lasten des Auftraggebers ausfallen. Auch hier stellt sich dann die Frage, ob intern geprüft werden soll oder dies besser einem Profi überlassen wird. Das ist am Ende auch eine Frage der Qualifikation, die im Unternehmen vorhanden ist oder eben nicht.

Auch die Frage der Organisation von Ersatzmobilität stellt sich, sei es unfallbedingt, durch Wartezeiten für das Neufahrzeug oder durch spontane Mitarbeiterzugänge. Hier kann das Unternehmen entscheiden, einen Fahrzeugpool vorzuhalten; es können aber auch klassische Mietwagen herangezogen werden, Carsharing oder ein Mix aus alledem. Auch hier braucht es zunächst eine Grundsatzentscheidung.

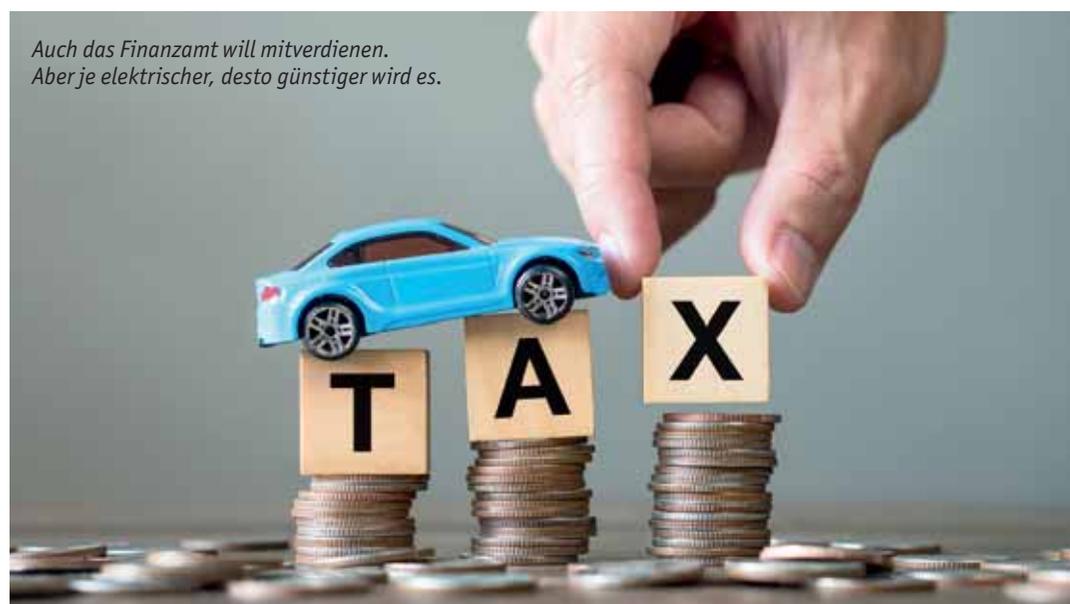
Bei der Aussteuerung der Fahrzeuge kann man richtig Geld sparen, wenn man es richtig macht. Wichtig ist immer eine Fahrzeugüberprüfung und -aufbereitung vor der Rückgabe, damit ansonsten potenziell teure Kleinschäden vielleicht mit Smart Repair vorab beseitigt werden können. Für die Revisionsicherheit sollte es immer ein Gutachten geben – dieses hilft auch bei der Findung des Verkaufspreises beziehungsweise bei der Diskussion mit dem Leasinggeber. Dann stellt sich natürlich noch die Frage, wie Kauffahrzeuge vermarktet werden: frei Hand über die großen Plattformen oder doch lieber über professionelle Versteigerungsplattformen, bei denen man mehr Sicherheit im Verkaufsprozess hat und die durch weltweite Vermarktung gegebenenfalls einen höheren Verkaufspreis herausholen können?

Einführung der Elektromobilität

Früher oder später muss sich auch der letzte Sechszylinder-Freund mit der Elektromobilität beschäftigen. Dies ist ein extrem komplexes

Thema, denn es geht hier noch weniger nur um die Auswahl der Fahrzeuge: Hier muss auch die gesamte Ladeinfrastruktur mitgedacht werden, und zwar sowohl im Unternehmen, bei den Mitarbeitern zu Hause als auch unterwegs. Gegebenenfalls reicht im Unternehmen der Durchmesser des Zuleitungskabels des Energieversorgers nicht mehr aus, wenn zahlreiche Elektrofahrzeuge vor Ort gleichzeitig laden. Hier muss dann entweder ein größerer Anschluss her oder ein intelligentes Ladesystem mit Pufferbatterie, um die Peaks abzumildern. Auch der Aufbau von unternehmenseigenen Photovoltaiksystemen ist eine Option, um die Kosten und den baulichen Aufwand mittelfristig zu dämpfen.

Ein ganz wichtiger und sich stets ändernder Punkt ist die Förderlandschaft im Bereich der Elektromobilität: Natürlich ist die normale Kaufpreisprämie für Pkw aktuell abgeschafft, aber dennoch gibt es weiterhin Förderungen für den Aufbau von Ladeinfrastruktur oder Beratungs-



Auch das Finanzamt will mitverdienen. Aber je elektrischer, desto günstiger wird es.

Bei der Aussteuerung kann man viel Geld sparen



denn natürlich, im Unternehmen werden andere Leitlinien umgesetzt.

Ausführlichere Informationen

Die Verwaltung eines Fuhrparks ist ein hochkomplexes Thema, das wir hier nicht auf wenigen Seiten komplett darstellen können. Für ausführlichere Informationen empfehlen wir unser großes Kompendium, das im April erschienen ist und 250 Seiten umfasst, sowie unser im August erschienenenes Special Elektromobilität mit 164 Seiten geballter Informationen allein zu diesem Thema. Beide Ausgaben sind kostenfrei über die unten stehenden QR-Codes abrufbar.



Unsere digitale Ausgabe des Kompendiums 2025 finden Sie hier

leistungen bei der Umstellung auf Elektromobilität. Das hängt aber, wie so häufig bei Förderungen, auch davon ab, in welchem Bundesland oder Kreis sich Ihr Unternehmen befindet. Bundesweit einheitlich ist vor allem der bereits erwähnte Vorteil bei der Versteuerung des geldwerten Vorteils.

Elektrofahrzeuge können natürlich nur dann sinnvoll im Unternehmen eingeführt werden, wenn die Dienstwagenberechtigten auch überzeugt sind. Denn zumindest theoretisch hat ja noch jeder Mitarbeiter bis 2035 die Wahl der Antriebsart, was durchschnittlich noch mindestens drei Modellgenerationen entspricht – es sei

Unsere digitale Ausgabe des Specials Elektromobilität 2025 finden Sie hier



DIE CARGLASS® REPAIR-FIRST-STRATEGIE

Die Repair-First-Strategie von Carglass®: Bei jedem Glasschaden prüfen wir zuerst, ob eine Reparatur möglich ist. Denn das spart Zeit, senkt Kosten und schont die Umwelt.

Glasschaden melden?
 nationalkunden@carglass.de
 0800 – 0887 355

Carglass® und das Logo sind registrierte Marken der Beiron Group S.C.A. und ihrer Konzerngesellschaften. Carglass GmbH, Godorfer Hauptstr. 175, 50997 Köln, www.carglass.de

Dienstreise nach Irland

Irland lockt mit grünen Landschaften, schroffen Küsten und lebendiger Pub-Kultur – und auch für Deutsche ist die Insel ein attraktives Ziel. Von Köln oder Frankfurt aus ist Dublin schneller erreicht als manche deutsche Metropole. Neben Guinness und Whiskey prägen Tech-Giganten wie Google, Apple oder Meta das Land, aber auch die Landwirtschaft bleibt wichtig. Wer beruflich oder privat nach Irland reist, sollte dennoch Besonderheiten beachten – vom Linksverkehr bis hin zu strengeren Alkoholregeln.



Mit knapp 70.000 Quadratkilometern ist Irland zwar nur ein Bruchteil so groß wie Deutschland, doch die Insel fasziniert durch ihre Vielfalt. Während Dublin als pulsierende Metropole mit quirligem Verkehr und eng bebauten Straßen manches Nervenkitzel strapaziert, herrscht schon wenige Kilometer außerhalb eine andere Welt. Grüne Hügel, karge Moore, wilde Küsten und kleine Dörfer prägen das Bild. Wer in die Hauptstadt fährt, sollte möglichst außerhalb der Rushhour unterwegs sein, denn der Verkehr kommt dort gern zum Erliegen. Umweltzonen wie in vielen Europäischen Ländern existieren nicht, dennoch gibt es klare Regeln, etwa zu Alkohol am Steuer. Schon kleine Mengen können ein Fahrverbot nach sich ziehen – und selbstverständlich fährt man hier auf der linken Straßenseite. Für Neulinge bedeutet das Umdenken, besonders an Kreisverkehren und Kreuzungen.

Auch angesichts der Bußgelder ist Vorsicht geboten. Raserei oder grobe Verstöße schlagen mit empfindlichen Summen zu Buche, in Einzelfällen auch vierstellig. Wer die Strafe nicht begleicht, muss mit einer Weiterverfolgung auch bis nach Deutschland rechnen. Deutlich günstiger erscheinen dagegen Verstöße wie Handy am Steuer oder Missachtung der roten Ampel, die mit jeweils rund 60 bis 80 Euro angesetzt sind. Doch wer glaubt, auf dem Land nicht kontrolliert zu werden, irrt: Auch dort stehen Radarfallen. Auf Autobahnen gilt ein Limit von 120 km/h, auf Landstraßen 80 km/h, innerorts 50 km/h. Manche Abschnitte sind eng und kurvig, weshalb die Einhaltung der Vorgaben auch im eigenen Interesse sinnvoll ist.

Irland hat weit mehr zu bieten als Dublin. Cork im Süden ist ein bedeutender Wirtschaftsstandort und gleichzeitig Tor zu den malerischen Küstenregionen. Galway im Westen zieht mit lebendiger

Kultur und Nähe zum Atlantik Besucher wie Geschäftsreisende gleichermaßen an. Limerick wiederum punktet mit Industrie und Hochschulen. Wer geschäftlich unterwegs ist, trifft in Dublin und Cork auf die großen Tech-Konzerne – Apple, Google, Meta oder Microsoft betreiben hier ihre Europa-Zentralen. Hinzu kommen traditionsreiche Whiskey-Brennereien, die längst Exportweltmeister sind. Und die Landwirtschaft spielt weiterhin eine herausragende Rolle, von Milcherzeugnissen bis hin zu Rindfleisch. Tourismus bleibt eine wichtige Säule: Der „Wild Atlantic Way“, eine der längsten Küstenstraßen der Welt, zieht Besucher aus aller Herren Länder an.

Die Wirtschaftsbeziehungen zwischen Deutschland und Irland sind eng. Zahlreiche deutsche Firmen unterhalten Niederlassungen auf der Insel, insbesondere im Bereich Pharma, IT und Finanzdienstleistungen. Auch für den Export ist Irland ein interessanter Partner. Wer viel mit dem Auto unterwegs ist, wird früher oder später mit der Maut konfrontiert. Anders als in Frankreich gibt es kein flächendeckendes Netz, sondern eher punktuelle Gebühren. Der M50-Ring um Dublin etwa wird elektronisch abgerechnet: Kameras erfassen das Kennzeichen, die Zahlung muss online erfolgen. Versäumt man dies, wird es rasch teuer. Auch einige Brücken und Tunnel sind gebührenpflichtig. Eine Reise quer durchs Land bleibt dennoch günstiger als durch andere europäische Länder, doch Unaufmerksamkeit bei der Bezahlung kann hohe Zusatzkosten verursachen.

Und wie steht es um die Elektromobilität? Hier ist Irland auf einem dynamischen Weg. Die Ladeinfrastruktur wächst, wenn auch noch nicht in der Dichte wie in Deutschland oder Nordeuropa, was allerdings auch geografisch bedingt ist. Entlang der Hauptverkehrsachsen gibt es Schnellladepunkte von ESB, Ionity und Applegreen. Häufig

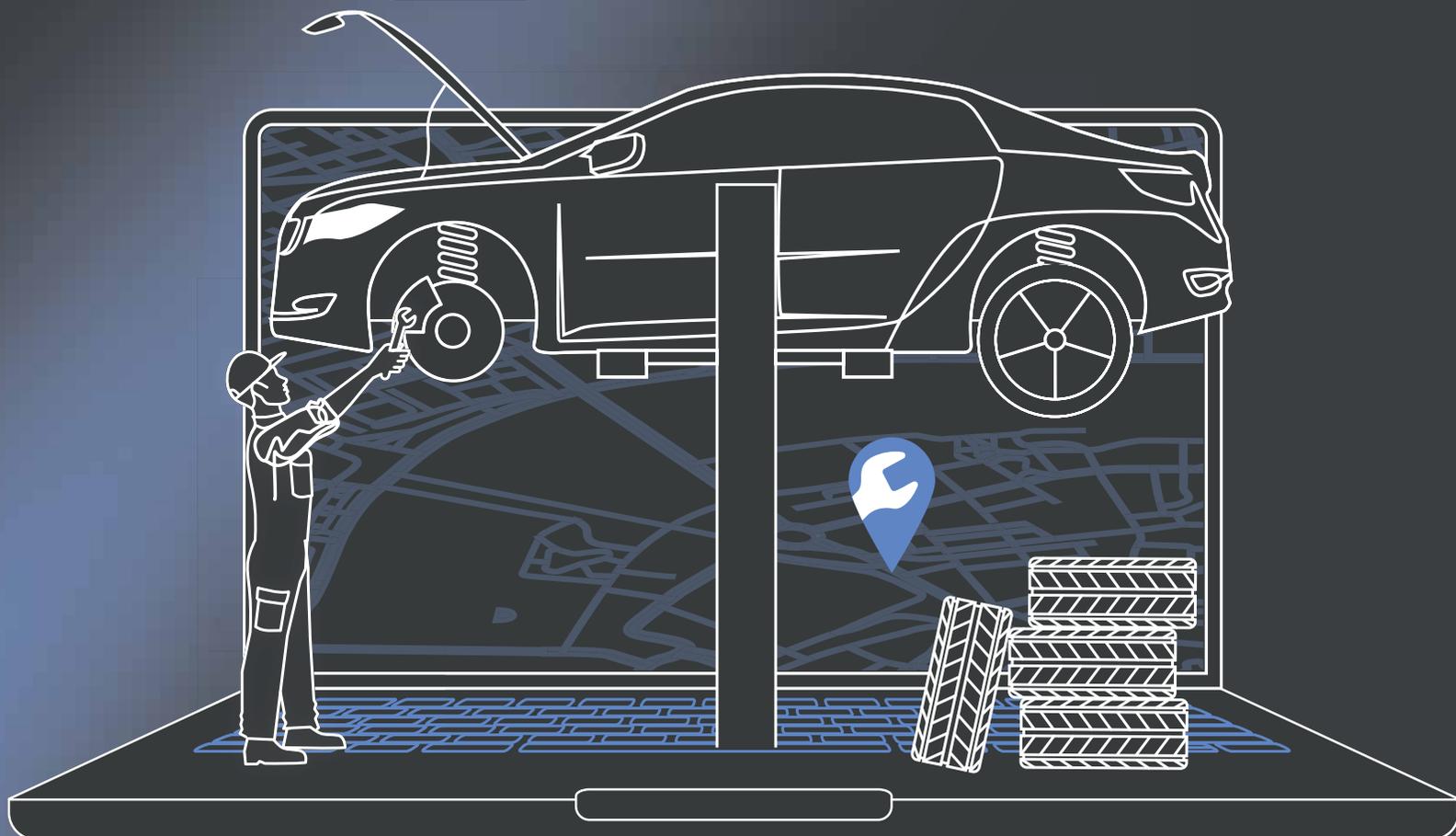
liegt die Ladeleistung bei 150 kW, zunehmend kommen auch 300-kW-Säulen zum Einsatz. Wer mit einem leistungsstarken Elektroauto unterwegs ist, kommt auf der Insel also durchaus zügig voran – mit einem Plus an Gelassenheit, denn Entfernungen sind überschaubar. Zu den beliebtesten batterieelektrischen Fahrzeugen auf der Insel gehören die EV-Modelle von Kia oder der Volkswagen ID.4.

Irland bietet damit eine besondere Mischung: traditionsreich und modern zugleich, mit hoher wirtschaftlicher Dynamik und unverwechselbarer Landschaft. Dienstliche Fahrten können hier schnell zu kleinen Entdeckungsreisen werden – solange man Linksverkehr, Mautsystem und Wetterkapriolen einkalkuliert. Wer all das beachtet, erlebt Irland nicht nur als Arbeitsort, sondern auch als Land voller Charme, Kontraste und grüner Magie.

VERKEHRSREGELN

Höchstgeschwindigkeit	Ort: 50 km/h Land: 80 km/h Autobahn: 120 km/h
Pflicht an Bord	k. A.
Geschwindigkeitsüberschreitungen	20 km/h zu schnell ab 80 Euro
Lichtpflicht	k. A.
Strafen: Nicht angeschnallt Alkoholverstoß Telefon am Steuer	ab 60 Euro ab 200 Euro 60–80 Euro
Promillegrenze	0,5 Promille

1link POWERED BY BUSINESS GATEWAY



1 PLATTFORM FÜR REIFEN- UND SMR-FREIGABEN

Warum entscheiden sich Fuhrparks für 1link?

Seit vielen Jahren vertrauen große deutsche Flotten auf Business Gateway, wenn es um professionelles Reifenmanagement geht. Jetzt bringen wir dieselbe Zuverlässigkeit, Innovation und Kontrolle auch in den Bereich Service, Wartung und Reparatur (SMR) – mit der 1link Plattform.

1link verbindet Leasing- und Flottenunternehmen nahtlos mit Werkstätten und Reifenpartnern in ganz Deutschland – und verschafft Ihnen volle Kontrolle über Ihren Fuhrpark. Weniger Verwaltungsaufwand. Mehr Zeit für das Wesentliche.



Jetzt scannen

+49 (0) 173 3562216

Zukunftsaufgabe betriebliche Mobilität: Zwischen Transformation und Praxis

Ob Pendelverkehr, Geschäftsreisen oder Fuhrpark - Unternehmen sind einer der größten Treiber von Mobilität in Deutschland. Damit tragen sie eine enorme Verantwortung für Kosten, Klima und Gesundheit. Gleichzeitig bieten sich gerade jetzt ungeahnte Chancen: Nachhaltige Mobilitätskonzepte können Arbeitgebermarken stärken, Ausgaben senken und gesetzliche Anforderungen erfüllen. Doch wie gelingt der Wandel? Und welche Rolle spielen betriebliche Mobilitätsmanager, Mobility Hubs oder das neue BMM-Level-Modell? Zwei Experten geben Antworten - und laden zur Diskussion auf der Nationalen Konferenz für betriebliche Mobilität im November 2025 ein.



Auch im Jahr 2025 gilt: Kundennähe, Erreichbarkeit und Zusammenarbeit entstehen nicht allein über Datenautobahnen. Unternehmen bewegen tagtäglich Millionen - auf Straßen, Schienen und in der Luft. 1,2 Milliarden Personenkilometer pro Tag gehen direkt oder indirekt auf ihr Konto. Daraus erwachsen Emissionen, Staus, Lärm und Kosten.

Die Verkehrswende wird oft als einfacher Kurswechsel dargestellt. Tatsächlich handelt es sich um den tiefgreifenden Umbau liebgewonnener Routinen. Für Unternehmen heißt das: Sie müssen Mobilität strategisch in ihr Handeln integrieren - nicht nur als ökologisches Thema, sondern als ökonomischen und sozialen Faktor.

Betriebliches Mobilitätsmanagement - das Universalwerkzeug

Das Betriebliche Mobilitätsmanagement (BMM) ist dafür das richtige Instrument. Es adressiert nicht nur einzelne Verkehrsträger, sondern den Ursprung: die Unternehmen selbst als Mobilitätsgeneratoren. Die bekannten drei Vs geben Orientierung:

Vermeiden: Reduktion unnötiger Wege durch Homeoffice, virtuelle Meetings oder dezentrale Standortplanung.

Verlagern: Förderung von Rad- und Fußverkehr, Integration des ÖPNV, Bildung von Fahrgemeinschaften.

Verbessern: Elektrifizierung von Fuhrparks, Investitionen in Ladeinfrastruktur, Einführung von Mobilitätsbudgets.

BMM verbindet Unternehmensziele wie Kostensenkung, Attraktivität als Arbeitgeber oder ESG-Reporting mit gesellschaftlichen Zielen wie Klimaschutz und Gesundheit.

Verhaltensänderung als Schlüssel

Doch Konzepte allein reichen nicht. Veränderungen gelingen nur, wenn Menschen mitziehen. Wissenschaftlich belegt: Für Verhaltensänderungen braucht es drei Voraussetzungen - Fähigkeit, Gelegenheit und Motivation (COM-B-Modell).

Fähigkeit: Mitarbeitende müssen neue Mobilitätsformen beherrschen, beispielsweise den sicheren Umgang mit E-Fahrzeugen.

Gelegenheit: Unternehmen müssen Angebote schaffen, zum Beispiel E-Bikes oder Carsharing im Pool.

Motivation: Anreize, steuerliche Vorteile und Vorbilder aus dem Management fördern die Akzeptanz.

Unternehmen können so systematisch Barrieren abbauen und Veränderungen erleichtern - von der Testflotte für Elektrofahrzeuge bis hin zu spielerischen Wettbewerben wie „Mit dem Rad zur Arbeit“.

Mobility Hubs - Knotenpunkte der Zukunft

Ein praktisches Beispiel für Veränderung sind Mobility Hubs. Sie bündeln Verkehrsmittel, Ser-

AUTOREN:



PROF. DR. CHRISTIAN GROTEMEIER ist Professor für Mobilitätsmanagement an der Hochschule RheinMain in Wiesbaden und wissenschaftlicher Beirat des Bundesverbandes Betriebliche Mobilität e. V. in Mannheim.



PROF. DR. STEPHAN A. JANSEN ist Professor für Urbane Innovation an der Universität der Künste Berlin, Gründer der Mobilitätsberatung MOND - Mobility New Designs und ebenfalls wissenschaftlicher Beirat des BMM.

Der Verband ist mit rund 650 Mitgliedsunternehmen das größte Netzwerk rund um die Themen der betrieblichen Mitarbeitendenmobilität.

vices und Infrastruktur an einem Ort: E-Bikes, Carsharing, Ladepunkte, Packstationen, Umkleiden, sogar Gastronomie. Damit werden nachhaltige Optionen sichtbar, bequem und attraktiv. Gut geplante Hubs senken Kosten, reduzieren CO₂-Emissionen und verbessern die Erreichbarkeit. Sie können zudem Aufenthaltsqualität schaffen und werden so zum echten „dritten Ort“ im Unternehmen. Wichtig ist ihre Einbettung in eine Mobilitätsstrategie, die vom Fuhrpark bis zur Personalabteilung reicht.

Das BMM-Level-Modell - Orientierung für Unternehmen

Um den Einstieg zu erleichtern, entwickelt der wissenschaftliche Beirat des BMM derzeit ein Level-Modell. Ziel ist eine praxisnahe Standortbestimmung für Unternehmen.

Das Modell vergleicht Angebote und Instrumente, zeigt Handlungsfelder auf und gibt Empfehlungen, wie das nächste Level erreicht werden kann. Es berücksichtigt Kosten in Fuhrpark, Logistik, Dienstreisen, Parkraumbewirtschaftung, Gesundheitsmanagement und Personalgewinnung – bis hin zu ESG-Reportingpflichten (CSRD).

Damit wird Mobilität steuerbar wie andere Unternehmensprozesse. Und es zeigt: Betriebliches Mobilitätsmanagement kennt kaum Zielkonflikte – fast immer gewinnen alle Beteiligten.

Themen der Zukunft - und der NaKoBeMo 2025

Die Nationale Konferenz für betriebliche Mobilität (#NaKoBeMo®) am 25./26. November 2025 in Heidelberg macht deutlich, wie breit das Feld ist:

- **Elektromobilität & Ladeinfrastruktur:**
Von bidirektionalem Laden bis Finanzierung.
- **Mobilitätsbudgets & Mobility-Policy:**
Rechtliche, steuerliche und praktische Umsetzung.
- **KI im Mobilitätsmanagement:**
Konkrete Anwendungstipps.
- **CSRD & Reporting:**
Was Unternehmen ab 2026 beachten müssen.
- **Praxisberichte:**
Unter anderem von FRAPORT, MEWA, Würth und Siemens.

Im Forum Future Mobility diskutieren wir die zentralen Weichenstellungen. Ein großer Workshop dient der „Positionsbestimmung“ für Unternehmen. Unser Anspruch: Impulse liefern, die sofort in die Praxis übertragbar sind.

Unternehmen als Gestalter der Verkehrswende

Die betriebliche Mobilität ist keine Randaufgabe, sondern zentral für Kosten, Klimaziele und Mitarbeiterbindung. Während die Politik oft zögerlich agiert, gehen Unternehmen bereits voran. Sie experimentieren, kombinieren und bauen wie mit LEGO neue, stabile Mobilitätslösungen.

Die Botschaft ist klar: Mobilität ist gestaltbar – wenn Unternehmen bereit sind, Routinen zu hinterfragen, Angebote zu schaffen und Mitarbeitende mitzunehmen.



Hier geht's zur Zukunft:
Nationale Konferenz für betriebliche Mobilität 2025

**25./26. November 2025,
Congress Center Heidelberg.**

Mit Keynotes, Workshops, Foren und Praxisbeispielen. Kommen Sie ins Gespräch beim Forum Future Mobility mit Prof. Dr. Christian Grotemeier & Prof. Dr. Stephan A. Jansen.

Mehr Infos & Anmeldung: www.nakobemo.de

Digitale Zulassungen und Abmeldungen



»»» Deutschlandweit 24/7 in
wenigen Minuten zulassen

»»» 100 % Zulassungsrate durch
Full-Service-Option

www.ps-team.com



SCAN ME

Geschäfte mit dem verteufelten Diesel



Geht es Ihnen auch so? Man schwelgt bisweilen in Erinnerungen und philosophiert darüber, wie schön doch früher alles war. Nun kann man sicher zweigeteilter Meinung darüber sein, was einem der verwässerte Blick durch die Nostalgiebrille zeigt, und tatsächlich ist heute nicht alles schlechter. So kann ich mich noch an meine Anfangszeit als Motorist erinnern und an meine unendliche Dankbarkeit dafür, dass an meinem 79er BMW 316 ein ausladendes Handschuhfach montiert war, welches meine stets wachsende Anzahl an Musikkassetten großzügig aufnehmen konnte. Im Zeitalter von Smartphones, MP3 und Streamingdiensten ist das heute sicher besser, was im Grunde übrigens ein gutes Beispiel für den technologischen Fortschritt ist.

Mit dem Fortschritt ist natürlich auch das Thema Umwelt immer weiter in den Vordergrund gerückt. Die Abkehr vom verbleiten Normalbenzin ab dem 1. Februar 1988 und die Einstellung des verbleiten Superbenzins ab dem 1. September 1996 waren nicht zuletzt auch der Einführung der Katalysatorpflicht für alle Neuwagen mit Zulassung ab dem 1. Januar 1989 geschuldet.

Und Diesel? Die galten bis in die 90er Jahre als schadstoffarme Fahrzeuge und wurden lange nicht so hoch besteuert, wie dies heutzutage der Fall ist. Schnell erkannte man aber, dass der Autofahrer auch hier „gemolken“ werden kann, was sukzessive zu Preissteigerungen beim Kraftstoff und auch bei der Kfz-Steuer führte. Da kamen die kontinuierlich gestiegenen Anforderungen hinsichtlich der Senkung der Abgaswerte genau richtig, weswegen auch hier die Entwicklungen weitergingen. Und weiterhin war der Diesel, schon allein wegen der niedrigeren Verbräuche, das Maß der Dinge. Die Umstellung auf die spritsparende Direkteinspritzung (hier war übrigens nicht, wie immer falsch behauptet wird, die Marke mit den vier Ringen die erste mit einem Serien-Pkw am Markt, es war FIAT mit dem Croma 1987) brachte jedoch auch Nachteile beim Abgasverhalten mit sich. Rußpartikelemissio-

nen und der stark gestiegene Stickoxid-Ausstoß mussten irgendwie bekämpft werden. Für die Partikelproblematik wurden zur Lösung Dieselpartikelfiltersysteme eingeführt, wobei anno 2005 der Peugeot 607 mit 2,2 HDI-Motor als erster Serien-Pkw der Welt mit diesem System ausgeliefert wurde.

Mit Beginn der Abgasnorm Euro 5 im Jahr 2009 ist der Partikelfilter Pflicht. Um dem Stickoxid-

Problem entgegenzuwirken, kommt AdBlue zum Einsatz. Einfach erklärt wird AdBlue in den Abgasstrom eingespritzt und wandelt schädliches NOx in harmloseren Stickstoff und Wasser um. Für Fahrzeuge mit SCR-Katalysatortechnik (Selective Catalytic Reduction) ist diese Lösung vorgeschrieben, da sonst die gesetzlichen Vorgaben nicht eingehalten werden können. Und um sicherzustellen, dass niemand trotz vorhandener Vorrichtung mal ohne AdBlue fährt, weil das

AUTOR

PETER INSAM

ist seit rund 30 Jahren im Einkauf für Betriebsmittel und Investitionsgüter unterwegs, von denen er seit mehr als 25 Jahren die Geschäfte 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.



Zeug zwischenzeitlich ziemlich teuer geworden ist, kann der Wagen mit leerem Vorratsbehälter nicht mehr gestartet werden. Abgesehen davon, dass jeder entsprechend stets den Füllstand im Auge behalten sollte, kommt man also um den Kauf der Substanz nicht herum. Übrigens: Mit Einführung der Euro-6-Abgasnorm am 1. September 2015 ist diese Art der Schadstoffsenkung praktisch unumgänglich.

Zusätzlich zu den Kraftstoffkosten, die zwar in jüngster Vergangenheit gesunken sind, aber nicht dem Niveau entsprechen, auf dem sie eigentlich sein sollten (siehe „Meine Meinung“ in der letzten Ausgabe), muss man die Kosten für AdBlue addieren. Pkw verbrauchen hier im Regelfall zwischen 1 und 5 Litern pro 1.000 km. Die Bandbreite lässt es bereits erahnen: Der Verbrauch hängt stark von der Fahrweise, vom Fahrzeugtyp/Motorisierung und nicht zuletzt auch vom Fahrzeughersteller ab. Letzterer stellt den Verbrauch in der Regel so ein, dass die Abgaswerte den gesetzlichen Vorgaben entsprechen. Wird der NOx-Wert nicht erreicht, wird die AdBlue-Zufuhr einfach erhöht.

Nach so viel Information atmen wir tief durch und gönnen uns eine kleine Verdauungspause. Fertig? Dann kann es ja weitergehen. Werfen wir nun mal einen Blick auf die Preisentwicklung von AdBlue. Vor Risiken und Nebenwirkungen... na, Sie kennen das ja aus der Werbung. Wir erinnern uns: Seit 2009 ist der Dieselpartikelfilter Pflicht,

seit 2015 gilt Euro 6 für alle ab dann neu zugelassenen Fahrzeuge. Da AdBlue zu dieser Zeit noch nicht so umfangreich verbraucht wurde, blicken wir auf die letzten fünf Jahre zurück. Mehreren Quellen nach kostete der Liter AdBlue im Jahr 2020 noch – Achtung, jetzt wird's schmerzhaft – circa 19 Cent pro Liter. Durch die Gaskrise 2022 schossen die Preise (Schwester, bitte die Morphinzugabe erhöhen!) dann um bis zum Zehnfachen durch die Decke. Im Onlinehandel waren die Preise sogar noch höher.

Kleiner Exkurs: Was hat AdBlue mit der Entwicklung der Gaspreise zu tun? Gas wird für die Herstellung von Ammoniak benötigt. Ammoniak ist der Grundstoff für AdBlue. Als Konsequenz aus den hohen Gaspreisen haben die Ammoniakhersteller damals die Produktion drastisch reduziert oder teilweise sogar ganz eingestellt. So wirkten zwei Effekte negativ auf den Preis: Verknappung und steigende Bedarfe durch immer mehr Pkw, Lkw und landwirtschaftliche Fahrzeuge, die ohne AdBlue nicht bewegt werden können. Beiläufig muss auch erwähnt werden, dass manche Diesel-Pkw-Hersteller wegen des Dieselskandals die Dosierung erhöht haben, um so die gesetzlichen Vorschriften, die mit Euro 6 einen Maximalwert von 80 mg NOx pro km festlegen, am Ende einhalten zu können.

Nach dem Höchststand sind die Preise zwar wieder gesunken, haben aber das Niveau von 2020 nicht mehr erreicht. So kostet AdBlue an der

Zapfsäule heute zwischen 0,99 und 1,49 Euro. Betrachtet man nun die Gaspreisentwicklung laut DESTATIS, so lag dieser 2020 bei 6,4 Cent/kWh und erreichte 2022 mit Beginn des Ukraine-Krieges historische Großhandelspreise von bis zu 40 Cent/kWh. Zwischenzeitlich sind die Gaspreise auf durchschnittlich 12,36 Cent/kWh gesunken, wobei man hier die Gier unseres Staates berücksichtigen muss: Deutlich gestiegene CO₂-Abgabe und die gestiegene Mehrwertsteuer wirken sich ebenso negativ auf den Preis aus wie die neue Einnahmequelle über die ständig steigenden Netzentgelte. Rechnet man diese Faktoren zusammen und berücksichtigt man dann noch den aktuell schwachen US-Dollar, wird auch hier klar, dass die heutigen AdBlue-Preise jenseits dessen liegen, was eigentlich fair wäre. Die durch die offensichtliche Profitgier der Hersteller und Lieferanten verursachten Schäden bei den wirtschaftlich ohnehin leidgeplagten Unternehmen, landwirtschaftlichen Betrieben und den Endverbrauchern kann man sich leicht ausrechnen.

Fazit: Wie schon bei den Kraftstoffpreisen ist auch beim Thema AdBlue jede Menge Spielraum für Preissenkungen. Durch die nostalgische Brille betrachtet: Früher waren Spritpreiserhöhungen um 4 Pfennig pro Liter eine der Hauptmeldungen in der Tagesschau. Heute scheint die Profitgier zum leidigen Übel geworden zu sein, das auch vor dem Dieselfahrer keinen Halt macht. Schöne moderne Zeit.



Deutschlands größter Fahrzeugfolierer



Flotten- & Fuhrpark-Folierung

Egal, ob der „kleine“ gewerbliche Fuhrpark oder die mehrere tausend Fahrzeuge starke Bundeswehr-Flotte.



Egal, ob es um die Integration neuer Fahrzeuge in einen bestehenden Fuhrpark geht oder ob unsere Designer Ihnen ein neues Konzept erarbeiten.



Egal, ob Handwerker oder Fuhrparkmanager. Mit einer **INTAX Premium-Folierung** können Sie hersteller- und modellunabhängig Ihren kompletten Fuhrpark farblich abstimmen.



Perfekte Verarbeitung und hundertprozentige Rückrüstbarkeit garantiert. Profitieren auch Sie von unserer Erfahrung durch **zigtausend folierte Fahrzeuge** und unserem bundesweiten Folierer-Netzwerk.

INTAX Premium-Folierung

INTAX bietet **seit 30 Jahren**, und als einer der ersten Dienstleister überhaupt, Fahrzeug-Komplettfolierungen an. Neben den **Serienlösungen für die Automobilindustrie** setzen wir auch individuelle Folierungen um.



INTAX Premium-Folierungen stehen für perfekte, rückrüstbare **Autofolierungen von höchster Qualität**.

Wir setzen ausschließlich Folien renommierter Hersteller ein, die immer dem jeweiligen Einsatzzweck entsprechen.



Folierung, wie Sie wollen!

Teilfolierung: Beklebung einzelner Bereiche oder Elemente des Fahrzeugs

Vollfolierung: Komplette Umgestaltung des Fahrzeugs mit Folie

Logos und Texte: Anbringung von Firmenlogo, Kontaktdaten, Slogans etc.

Digitaldruck: Verwendung von bedruckten Folien für detaillierte Motive und Bilder

Farbige Lackschutzfolierung: CYS TPU Folien verbinden in einem Arbeitsgang höchste Ansprüche an **Farbgestaltung mit umfassenden Lackschutzeigenschaften** bei bis zu 10 Jahren Haltbarkeit



Zertifizierte Qualität



Endlich anpassen

Die Entfernungspauschale ist für Millionen Pendler in Deutschland eine wichtige finanzielle Entlastung bei den Kosten des Arbeitswegs. Besonders Autofahrer profitieren von der pauschalen Regelung, die unabhängig von den tatsächlichen Ausgaben gilt und angesichts steigender Kosten entlastet. Doch wie funktioniert die Pauschale genau, welche Vorteile bietet sie, und welche Rolle spielt sie in der aktuellen Mobilitäts- und Umweltdebatte? Ein genauer Blick zeigt, warum die Entfernungspauschale für viele unverzichtbar ist – und wie sich eine mögliche Erhöhung ab dem kommenden Jahr auswirken könnte.



Die Begriffe Entfernungspauschale, Pendlerpauschale und Kilometerpauschale werden oft synonym verwendet, haben aber unterschiedliche Bedeutungen. Alle beziehen sich darauf, den Arbeitsweg pauschal als Werbungskosten steuerlich geltend zu machen. Fachlich korrekt ist nur der Begriff Entfernungspauschale, der im Einkommensteuergesetz (§ 9 Abs. 1–4 EStG) geregelt ist. Die Kilometerpauschale gilt hingegen nur noch für Reisekosten, etwa bei Dienstreisen, und hängt vom genutzten Verkehrsmittel ab, während die Entfernungspauschale verkehrsmittelunabhängig ist.

Die Pendlerpauschale, auch Entfernungspauschale genannt, gilt unabhängig vom Verkehrsmittel – ob Bus, Bahn, Auto, Fahrrad oder zu Fuß. Der Begriff Kilometerpauschale wird oft noch verwendet, da die Pendlerpauschale 2001 die Kilometerpauschale ersetzte und der alte Begriff im Sprachgebrauch blieb. Die Finanzverwaltung erläutert Details und Beispiele zur Entfernungspauschale im BMF-Schreiben vom 25. November 2020. Für viele Autofahrer ist sie ein wichtiger Ausgleich zu steigenden Mobilitätskosten. Doch wie funktioniert die Pauschale genau, welche Vorteile bietet sie speziell Autofahrern, und welche Herausforderungen und Debatten gibt es? Ein genauer Blick zeigt die enge Verbindung von Mobilität, Steuern und gesellschaftlichen Entwicklungen.

Was ist die Entfernungspauschale und wie funktioniert sie?

Die Entfernungspauschale ist eine steuerliche Vergünstigung für Arbeitnehmer, die den Weg zwischen Wohnort und Arbeitsplatz abdeckt. Unabhängig vom Verkehrsmittel können aktuell 30 Cent pro Kilometer der einfachen Strecke steuerlich geltend gemacht werden. Ab dem 21. Kilometer steigt die Pauschale auf 38 Cent, um Pendler mit langen Arbeitswegen zu entlasten. Diese Staf-

felung berücksichtigt die höheren Kosten längerer Pendelstrecken und fördert zugleich die Mobilität in ländlichen Regionen.

Die Entfernungspauschale berechnet sich einfach: Es zählt die kürzeste Strecke zwischen Wohnort und Arbeitsplatz, unabhängig von der tatsächlich gefahrenen Route. Für jeden Arbeitstag wird die Kilometerzahl mit der Pauschale multipliziert. Die Gesamtsumme wird als Werbungskosten in der Steuererklärung angegeben und reduziert das zu versteuernde Einkommen.

Ein Beispiel: Ein Arbeitnehmer fährt täglich 20 Kilometer zur Arbeit. Bei 220 Arbeitstagen ergibt sich eine Entfernungspauschale von 1.320 Euro (20 km × 0,30 € × 220 Tage). Überschreitet die Strecke 20 Kilometer, gilt ab dem 21. Kilometer ein erhöhter Satz von 0,38 Euro pro Kilometer. Diese einfache Berechnung macht die Entfernungspauschale für viele Pendler zu einer unkomplizierten Möglichkeit, Mobilitätskosten steuerlich zu senken.

Wichtig zu wissen ist, dass die Entfernungspauschale sich steuerlich nur auswirkt, wenn die Gesamtkosten für den Arbeitsweg den Werbungskosten-Pauschbetrag von 1.230 Euro pro Jahr übersteigen. Dieser Betrag wird vom Finanzamt automatisch und ohne Nachweise berücksichtigt.

Neuregelung ab nächstem Jahr

CDU, CSU und SPD haben im Koalitionsvertrag vereinbart, die Pendlerpauschale dauerhaft zu erhöhen. Ab dem 1. Januar 2026 steigt sie ab dem ersten Kilometer auf 38 Cent. Das Kabinett unter Kanzler Friedrich Merz stimmte am 10. September 2025 der von Finanzminister Lars Klingbeil (SPD) vorgeschlagenen Gesetzesänderung zu. Die bisherige Regelung, wonach die er-

höhte Pauschale erst ab dem 21. Kilometer galt, entfällt. Der Bund der Steuerzahler begrüßt die Änderung, da besonders Pendler mit kurzen Arbeitswegen profitieren, die bislang nur 30 Cent pro Kilometer ansetzen konnten.

Die bisherige „Zwanzig-Kilometer-Grenze“ entfällt endgültig. Die Pendlerpauschale wird künftig auf der kürzesten Strecke zwischen Wohnung und Arbeitsstätte berechnet. Eine längere Strecke gilt nur, wenn sie verkehrsgünstiger ist und regelmäßig genutzt wird. Die Arbeitszeit (Voll- oder Teilzeit) spielt keine Rolle, entscheidend sind die tatsächlich gearbeiteten Tage. Bei einer Fünf-Tage-Woche mit 250 Arbeitstagen und 30 Urlaubstagen bleiben meist 220 Arbeitstage. Ein Arbeitnehmer mit 15 km Arbeitsweg erhielt bisher 990 Euro (15 km × 220 Tage × 0,30 Euro). Ab 2026 steigt die Pauschale auf 1.254 Euro (15 km × 220 Tage × 0,38 Euro). Der steuerliche Vorteil greift erst ab 15 km, da die Werbungskostenpauschale von 1.230 Euro bei kürzeren Strecken nicht übertroffen wird. Bei längeren Strecken fällt die Erhöhung deutlicher aus: Ein Pendler mit 30 km Weg erhielt bisher 2.156 Euro (20 km × 220 Tage × 0,30 Euro plus 10 km × 220 Tage × 0,38 Euro). Ab 2026 steigt die Pauschale auf 2.508 Euro, da der erhöhte Satz von 38 Cent ab dem ersten Kilometer gilt.

Entfernungspauschale für Autofahrer: Vorteile und Herausforderungen

Die Entfernungspauschale ist für Autofahrer besonders attraktiv, da sie die hohen Kosten für Kraftstoff, Wartung, Versicherung und Verschleiß teilweise ausgleicht. Gerade bei steigenden Spritpreisen und Inflation hilft sie, Mobilitätskosten zu senken. Unabhängig vom Fahrzeugtyp – ob Kleinwagen, SUV oder Elektroauto – gilt sie pauschal für alle Pendler, die mit dem Auto zur Arbeit fahren.

Ein großer Vorteil der Entfernungspauschale ist ihre Unabhängigkeit von den tatsächlichen Kosten. So profitieren auch Pendler mit sparsamen oder Elektrofahrzeugen, selbst wenn ihre Ausgaben darunter liegen. Für Fahrer effizienter Autos kann die Pauschale sogar steuerliche Vorteile bringen, da sie oft höher als die tatsächlichen Kosten ist.

Es gibt jedoch Einschränkungen: Die Entfernungspauschale deckt nicht alle Autokosten ab. Bei langen Pendelstrecken oder hohen Spritpreisen reicht sie oft nicht aus. Zudem ist sie unabhängig vom Fahrzeugtyp – ob Verbrenner, Hybrid oder Elektro – und berücksichtigt nicht die unterschiedlichen Betriebskosten. Dadurch werden Pendler mit teureren Fahrzeugen, etwa großen SUVs, weniger entlastet. Autofahrer sollten auch die Nachweispflicht beachten. Die Entfernungspauschale wird meist ohne detaillierte Belege anerkannt, doch bei außergewöhnlichen Fällen wie einem Arbeitsplatzwechsel oder längeren Strecken kann das Finanzamt Nachweise verlangen. Tankquittungen, Fahrtenbücher oder andere Dokumente helfen, die Angaben zu belegen.

Fahrtkostenzuschuss oder Jobticket?

Arbeitnehmer können die Entfernungspauschale auch dann in der Steuererklärung ansetzen, wenn sie vom Arbeitgeber einen steuerfreien Fahrtkostenzuschuss erhalten. Allerdings wird dieser Zuschuss von der absetzbaren Pendlerpauschale abgezogen. Das Finanzamt berücksichtigt somit nur die Differenz als Werbungskosten. Ähnlich verhält es sich bei steuerfreien Jobtickets des Arbeitgebers.

Der Fahrtkostenzuschuss richtet sich steuerlich nach der Entfernungspauschale und bemisst sich anhand der einfachen Strecke. Für die ersten 20 Kilometer beträgt er meist 30 Cent pro Kilometer, multipliziert mit den Arbeitstagen im Monat. Ab dem 21. Kilometer steigt der Zuschuss von 2022 bis 2026 auf 38 Cent pro Kilometer. So können Arbeitgeber ihre Mitarbeitenden finanziell fördern und steuerliche Vorteile nutzen.

Im Kontext der Mobilitäts- und Umweltdebatte

Die Entfernungspauschale wird oft politisch und gesellschaftlich diskutiert, besonders im Kontext von Umwelt- und Klimaschutz. Kritiker bemängeln, dass sie Autofahrer bevorzugt und kaum Anreize für umweltfreundlichere Verkehrsmittel bietet. Sie sehen darin eine Förderung des motorisierten Individualverkehrs, die den CO₂-Ausstoß steigert, statt nachhaltige Mobilität wie öffentlichen Nahverkehr oder Fahrrad zu fördern.

Befürworter betonen, dass die Entfernungspauschale Pendler entlastet, die auf das Auto angewiesen sind – besonders in ländlichen Regionen ohne gute öffentliche Verkehrsmittel. In strukturschwachen Gebieten mit langen Arbeitswegen und begrenzter Infrastruktur ist das Auto oft unverzichtbar. Die Pauschale schafft hier einen finanziellen Ausgleich und sichert die Mobilität.

Die zunehmende Verbreitung von Elektroautos könnte die Debatte verändern. Da sie weniger Emissionen verursachen, könnten sie langfristig die Umweltbelastung durch Pendelverkehr senken, ohne dass die Entfernungspauschale abgeschafft oder grundlegend reformiert werden muss. Gleichzeitig ließe sich die Pauschale durch gezielte Anpassungen, etwa höhere Förderungen für umweltfreundliche Verkehrsmittel, nachhaltiger gestalten.

Fazit

Die Entfernungspauschale ist für viele Autofahrer eine wichtige steuerliche Entlastung, die die Kosten des Arbeitswegs pauschal mindert. Sie gilt unabhängig von den tatsächlichen Ausgaben und ist somit für alle Pendler gleichermaßen zugänglich. Dennoch bleibt sie ein Kompromiss, der nicht alle Kosten vollständig abdeckt und politisch immer wieder diskutiert wird.

Für Autofahrer, die täglich lange Strecken fahren, bleibt die Entfernungspauschale eine wichtige Unterstützung – besonders angesichts steigender Mobilitätskosten. Sie verdeutlicht zudem die enge Verknüpfung von Mobilität, Steuern und Umweltfragen. Ob die geplante Gesetzesänderung ab 2026 alle Instanzen übersteht, ist ungewiss. Klar ist jedoch, dass die Pauschale für Millionen Pendler, vor allem Autoabhängige, weiterhin zentral bleibt.



Ihr macht den Deal. Wir machen Euch mobil.

Wir sind die Nutzflottenexperten.

Beschaffung, Einbauten, Management – wir übernehmen jeden Service für Eure Nutzflotte. Profitiert von unserer Erfahrung, damit Ihr Euch auf das konzentrieren könnt, was wirklich zählt: Eure Arbeit.



JETZT INFORMIEREN

www.holman.com/de

Elektroautos, Diensträder und mehr



Max Nastold
(re., Kazenmaier)
erläutert Christian
Kerz (li., Flotten-
management)
die Vorzüge
des Dienstradleasings.

Interview mit Max Nastold,
Geschäftsführer der
Kazenmaier Leasing GmbH,
in Karlsruhe

Flottenmanagement: Herr Nastold, im Jahr 2023 erfolgte die Umbenennung der Kazenmaier Fleetservice GmbH in Kazenmaier Leasing GmbH. Könnten Sie uns das Unternehmen bitte kurz vorstellen?

Max Nastold: Gerne, ich werde häufig gefragt, was Kazenmaier eigentlich ist. Das ist unser Familienname. Ursprünglich waren wir ein regional tätiger Autovermieter mit 35 bis 40 Stationen in der Umgebung. Im Laufe der Zeit haben wir uns zu einem national agierenden Mobilitätsanbieter weiterentwickelt. Heute sind wir ein Full-Service-Leasinganbieter mit Schwerpunkt auf Elektromobilität. Bereits früh haben wir begonnen, Elektrofahrzeuge zu verleasen, und später das Dienstradleasing in unser Angebot aufgenommen. Mittlerweile verleasen wir zudem Wasserstoff- und Batterie-Lkw sowie die dafür notwendige Infrastruktur. Unsere Unternehmensmission ist es, die Mobilität der Zukunft schon heute zu finanzieren und so unseren Beitrag zur Dekarbonisierung der Mobilität

zu leisten. Gleichzeitig verleasen wir aber auch weiterhin Fahrzeuge mit Verbrennungsmotor. Wenn man unseren Weg als erfolgreich bezeichnen möchte, liegt ein wesentlicher Erfolgsfaktor darin, dass wir das Thema stets sachlich und vor allem frei von jeglicher Ideologie angehen.

Flottenmanagement: Der Leasingmarkt hat sich in den vergangenen Jahren zweifellos verändert. Welche Entwicklungen sind Ihnen dabei besonders aufgefallen?

Max Nastold: In den letzten zehn Jahren wurden erste Anforderungen an eine Veränderung der Antriebsart gestellt. Um dies zu fördern, wurden steuerliche Zuschüsse eingeführt: Zwischen 2014 bis heute haben wir mehrere Programme des Bundesumweltministeriums oder dem Bundesverkehrsministeriums begleitet und führten einige tausend Elektrofahrzeuge ein. Ein Beispiel hierfür sind die sozialen Dienste mit dem Programm Sozial Mobil: Im Jahr 2017 elektrifizierten wir ein Drittel der Fahrzeugflotte der Erzdiözese Freiburg. Zu diesem Zeitpunkt waren die Anschaffungskosten noch sehr hoch, und die Einschränkungen durch geringe Reichweiten waren erheblich. Dennoch sammelten wir frühzeitig Erfahrungen hinsichtlich der Gesamtkosten (TCO) der Fahrzeuge und verglichen diese mit Verbrennerfahrzeugen. So konnten wir ermitteln, welche Mehrkosten ein Elektro-

auto bei der Finanzierung maximal verursachen darf. Dabei verglichen wir lediglich die Energiekosten – in diesem Fall sogar das etwas teurere DC-Laden mit 40 Prozent Anteil – mit den Wartungskosten eines Verbrennerfahrzeugs über drei Jahre. Für diesen Zeitraum berechneten wir Einsparungen bei den Betriebskosten von etwa 9.700 Euro, was einer zusätzlichen Leasingrate von 270 Euro pro Monat über 36 Monate entspricht, die das Elektrofahrzeug kosten darf.

Flottenmanagement: Wie geht Kazenmaier mit den Herausforderungen und Veränderungen im Bereich Elektromobilität um?

Max Nastold: Beim klassischen Dienstwagen gibt es nach wie vor ein Missverständnis: Angebot und Nachfrage sind noch nicht aufeinander abgestimmt, es fehlt schlichtweg an einem ausreichenden Angebot. Dabei handelt es sich bei den Dienstwagen überwiegend um kleine und mittelgroße Fahrzeuge, die viel gefahren werden und von Personen genutzt werden, die Außendienstfahrten erledigen. Nur ein kleiner Teil entfällt auf teure Dienstwagen. Für die Zukunft wird es entscheidend sein, dass die Hersteller ihr Angebot in dieser Fahrzeugkategorie weiter ausbauen. Insbesondere kleine und funktionale Fahrzeuge fehlen noch am Markt. Diese Fahrzeuge setzen wir bereits vielfach zum Beispiel bei Sozialstationen ein. Auch mit kleineren

Batterien funktioniert das hervorragend, da die Fahrzeuge meist nur rund 50 Kilometer pro Tag zurücklegen. Da die Autos jedoch immer teurer und größer werden, ist eine Förderung in diesem Bereich dringend notwendig.

Andererseits stehen wir im Bereich des unternehmensinternen Ladens weiterhin vor Herausforderungen. Hier wird eine einheitliche Lösung benötigt. Zudem gab es einige regulatorische Hürden, insbesondere im Hinblick auf die Eichkonformität von Ladesäulen. So muss beispielsweise eine Leasinggesellschaft, die eigentlich Prozesse von Unternehmen übernehmen sollte, plötzlich prüfen, ob der Strom überhaupt an diesem Standort verkauft werden darf. Die Mobilität muss daher deutlich funktionaler gestaltet werden.

Flottenmanagement: Sie haben die Fördermöglichkeiten angesprochen. Wie können Leasinggesellschaften diese optimal nutzen?

Max Nastold: Wir haben die frühen Förderprogramme zum Markthochlauf des Bundes sehr aktiv begleitet um das politische Ziel von 15 Millionen E-Fahrzeuge zu erreichen. Dabei haben wir die Antragstellung für unsere Kunden übernommen, denn als Leasinggesellschaft verstehen wir es als unsere Aufgabe, Prozesse aus den Unternehmen zu nehmen und dadurch Effizienz zu schaffen. Ein Beispiel: Bei großen Fuhrparks muss man den Verantwortlichen nicht erklären, wie man ein Elektroauto lädt. Diese Kunden suchen einfach einen verlässlichen Finanzierungspartner, um ihr Portfolio zu managen. Anders sieht es beim mittelständischen Busbetreiber auf dem Land aus, der von seiner Kommune die Anweisung erhält: 'Wir brauchen jetzt fünf Elektrobusse.' Solch ein Betreiber ist oft überfordert und hat bereits Schwierigkeiten bei der Antragstellung. Staatliche Förderungen sind zwar hilfreich, bedeuten aber auch, dass die Auszahlung der Mittel mitunter sechs, acht oder sogar zehn Monate dauern kann. Wenn einem nicht bewusst ist, dass die Förderung nicht sofort, sondern erst nach mehreren Monaten ausgezahlt wird, muss man unter Umständen bis zu 300.000 Euro oder auch mehr vorfinanzieren. Hier kann die Leasinggesellschaft mit ihrer Erfahrung unterstützen und dem Kunden die notwendige Finanzierung ermöglichen.

Flottenmanagement: Welche Angebote und Dienstleistungen bieten Sie Unternehmen zusätzlich zu Ihrer Expertise im Bereich Förderprogramme an?

Max Nastold: Unser Kerngeschäft ist selbstverständlich der Full-Service-Leasingvertrag, der alle wichtigen Komponenten wie Versicherung, Rundfunkgebühren, Inspektion und Wartung umfasst. Darüber hinaus verstehen wir unter Service auch die deutschlandweite Auslieferung und Rückholung der Fahrzeuge. Diesen Prozess haben wir durch unsere digitalen Antrags- und Wegstrecken gezielt optimiert. Ein weiteres Merkmal unseres Hauses ist unser ausgeprägtes Verständnis für Flexibilität und persönliche Nähe. So bieten wir beispielsweise speziell für Nutzfahrzeuge mit Einbauten einen

modifizierten Restwertvertrag an. Zudem haben wir in den letzten Jahren vermehrt auf besondere Fahrzeugtypen, insbesondere in KMU-Fuhrparks, reagiert und hierfür ebenfalls passende Restwertverträge entwickelt. Ergänzend dazu stellen wir die gesamte notwendige Produktpalette bereit: Tankkarten, Ladekarten, Interimsmobilität sowie flexible Laufzeiten.

Flottenmanagement: Zu Beginn erwähnten Sie, dass Sie neben dem Fahrzeugleasing nun auch Dienstradleasing in Ihr Angebot integriert haben. Welche Vorteile ergeben sich daraus für Unternehmen?

Max Nastold: Bei der Betrachtung der Veränderungen im Leasingmarkt darf das Thema Dienstrad-Leasing nicht fehlen – eine der großen Erfolgsgeschichten im Mobilitätsbereich der letzten Jahre. Unternehmen haben hier die Möglichkeit, ihre Mobilität um ein weiteres Verkehrsmittel zu erweitern. Die Vorteile sind vielfältig: Sie können eine attraktive Alternative zum Dienstwagen anbieten und gleichzeitig einen Benefit schaffen, der der gesamten Belegschaft zugutekommt. Im Gegensatz zum Dienstwagen, der aus bekannten Gründen wie Kosten, Risiko und Haftung oft nur einzelnen Mitarbeitern zur Verfügung steht, lässt sich das Mobilitätsangebot beim Dienstrad-Leasing auf das gesamte Team ausweiten. Zudem erfolgt die Abwicklung über eine Entgeltumwandlung, was für die Unternehmen besonders einfach und kostenneutral ist.

Der Markt für Dienstradleasing besteht dabei seit etwa zehn Jahren. Wir haben festgestellt, dass dieser Markt nach wie vor äußerst ineffizient ist. Häufig sind zahlreiche Vermittler involviert – Dienstleistungsvermittler, Händler, Leasinggesellschaften, Versicherungsgesellschaften – und am Ende stehen der Kunde und der Nutzer. Vor diesem Hintergrund haben wir uns als Leasinggesellschaft zum Ziel gesetzt, die Effizienz deutlich zu steigern, wieder mit dem Grundverständnis, dass Leasinggesellschaften Prozesse aus Unternehmen herausnehmen und vereinfachen sollen. Aus diesem Grund haben wir eine zentrale Dienstrad-Leasing-Plattform entwickelt, die alle Beteiligten integriert: den Kunden, den Nutzer, den Händler und uns als Leasinggesellschaft. Darauf sind wir heute stolz, denn technologisch sind wir damit führend. Der Nutzer betritt den Fahrradladen mit seinem Smartphone, wählt beispielsweise ein Kazenmaier-Rad aus und erhält die Bestellung direkt auf sein Gerät. Nach Bestätigung kann der Händler die Bestellung bearbeiten, und der Nutzer nimmt das Fahrrad sofort mit. Der Händler erhält bereits am nächsten Tag seine Zahlung, während der Arbeitgeber alle notwendigen Informationen für die Gehaltsumwandlung erhält.

Unser Ziel ist es, die Abläufe deutlich effizienter zu gestalten. Es kann nicht sein, dass für ein Dienstrad-Programm zusätzliches Personal in der Personalabteilung eingestellt oder der Fuhrpark mit weiteren Mitarbeitern erweitert werden muss. Durch unsere Plattform schaffen wir eine schlanke, transparente und schnelle Abwicklung für alle Beteiligten.

Max Nastold:
„Als Leasinggesellschaft verstehen wir es als unsere Aufgabe, Prozesse aus den Unternehmen zu nehmen und dadurch Effizienz zu schaffen.“



Flottenmanagement: Die Abläufe rund um das Dienstrad sind vielen möglicherweise noch nicht vollständig vertraut. Welche Leistungen sind in Ihrem Dienstradleasing-Angebot enthalten?

Max Nastold: Wir haben uns bei den Leasingkunden gefragt, was sie wirklich wollen. Die Antwort ist klar: einen umfassenden Schutz. Ein Leasingpaket soll schließlich Mobilität sicherstellen. Das bedeutet, es handelt sich um Leistungspakete, die Schäden regulieren: sei es bei einem Sturz oder wenn das Fahrrad gestohlen wird. All das erledigen wir intern. Diese Vorgehensweise haben wir aus dem Automobleasing übernommen, denn es gibt kaum etwas Ärgerlicheres, als wenn im Schadenfall der Fuhrparkmanager sich mit der gegnerischen Versicherung, Anwälten und ähnlichen Stellen auseinandersetzen muss. Zudem: Was passiert, wenn ein Mitarbeiter das Unternehmen verlässt? In diesem Fall nehmen wir das Fahrrad zurück. Dafür bieten wir eine Absicherung an, beispielsweise einen Fahrradschutzbrief. Dieser Schutzbrief greift auch bei privaten Fahrten, etwa wenn Sie unterwegs einen Platten haben – dann wird das Fahrrad abgeholt. Unser Angebot basiert auf einem umfassenden Full-Service-Vertrag, der aus dem Automobilbereich stammt und speziell auf die Bedürfnisse von Fahrradfahrern zugeschnitten ist.

Flottenmanagement: Welche weiteren Entwicklungen und Trends erwarten Sie neben dem Dienstrad in den kommenden Jahren?

Max Nastold: Zum einen beobachten wir eine zunehmende Notwendigkeit zur Flexibilität. So wird der klassische Full-Service-Leasingvertrag mittlerweile beispielsweise als Auto-Abo angeboten. Gleichzeitig wird sich auch die Art der Nutzung verändern. Besonders in Karlsruhe, einer Carsharing-Hochburg, lässt sich dieser Trend deutlich erkennen. Darüber hinaus sehe ich weiteres Potenzial darin, den Erfolg des Dienstrad-Leasings verstärkt auf den Automobilmarkt zu übertragen. Was meine ich damit? Wir entwickeln derzeit ein Produkt, das die Entgeltumwandlung bei Dienstwagen deutlich stärker nutzt. Zudem beobachten wir eine technologische Entwicklung, bei der sich die beiden Verkehrsträger immer mehr annähern. Der Bedarf an kleineren Fahrzeugen wächst stetig. Abschließend bin ich überzeugt, dass der Dienstwagen ein echter Evergreen bleibt: wir werden ihn auch in 100 Jahren noch verlesen.

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 IM STAND DIE KLIMAAANLAGE BENUTZEN?

An heißen Sommertagen sieht man immer wieder Menschen, die im Auto sitzend auf andere warten und die Temperaturen durch die Klimaanlage im Inneren des Fahrzeugs erträglich halten wollen. Insbesondere wenn das Fahrzeug in der Sonne steht. Vielleicht sind auch Kinder oder Hunde an Bord, für die die Hitze eine besondere Qual darstellt.

Die Straßenverkehrsordnung sagt dazu ganz konkret nichts, allerdings wird dort wie so häufig indirekt und auslegbar ein allgemeinerer Tatbestand geregelt. So steht in § 30 StVO (Umweltschutz, Sonn- und Feiertagsfahrverbot) in Abs. 1: „Bei der Benutzung von Fahrzeugen sind unnötiger Lärm und vermeidbare Abgasbelastungen verboten. Es ist insbesondere verboten, Fahrzeugmotoren unnötig laufen zu lassen ...“. Die Auslegung hängt hier wesentlich an dem Wörtchen „unnötig“.

Damit sind auf jeden Fall die Situationen erfasst, in denen der Motor nicht für seine eigentliche Aufgabe benutzt wird, nämlich das Fahren. Ein prominentes Beispiel dafür ist das Warmlaufenlassen im Winter bei gleichzeitigem Eiskratzen. Etwas weiter gefasst sind damit die Fälle adressiert, bei denen der Motor zum Zwecke des Komforts laufen gelassen wird. Dazu zählt natürlich auch das Betreiben der Klimaanlage. Hier muss

man jetzt aber etwas genauer hinschauen. Es wird nämlich dabei vorausgesetzt, dass die Klimaanlage nur bei laufendem Motor betrieben werden kann. Das wiederum bezieht sich auf Verbrenner, die dabei zwangsläufig Abgase erzeugen. Davon nicht betroffen sind also Elektrofahrzeuge, bei denen die Klimaanlage ausschließlich mit Strom läuft (was dann natürlich zu Lasten des aktuellen Ladezustands geht).

Nun gibt es wie in vielen Fällen auch hier Ausnahmen. So in Notsituationen, wenn beispielsweise die Sicherheit durch beschlagene Scheiben gefährdet ist. Aber auch um gesundheitliche Gefahren durch Unterkühlung oder Überhitzung (siehe oben) abzuwenden, kann man zumindest argumentativ eine Nutzung von Heizung oder Klimaanlage begründen. Denn dann kann nicht von „unnötig“ die Rede sein.

Das allerdings sind Extremsituationen, jenseits derer es keine Rechtfertigung für einen Betrieb gibt. Die Folge ist dann (möglicherweise) ein Bußgeld in Höhe von 80 Euro (aber kein Punkt in Flensburg). Das bezieht sich aber nur auf den öffentlichen Raum, in dem die StVO zur Anwendung kommt. Ganz anders sieht es aus, wenn der Motor unnötig auf einem Privatgrundstück läuft. Hier kommen nämlich die länderspezifischen Immissionsschutzgesetze (LImSchG) zum Einsatz. Da

greifen dann (theoretisch) ganz andere Sätze. In Nordrhein-Westfalen werden beispielsweise bei Zuwiderhandlung bis zu 5.000 Euro fällig.

Zudem sollte man beachten, dass das Verlassen eines Fahrzeugs bei laufendem Motor versicherungstechnisch Folgen haben kann. Im Falle eines Diebstahls kommt die Kaskoversicherung im Allgemeinen aufgrund von Fahrlässigkeit nämlich dafür nicht auf. Auch darf das Ordnungsamt ein verlassenes Fahrzeug mit laufendem Motor auf Kosten des Halters aufbrechen. Zudem sollte eigentlich immer der Motor bei einem zu erwartenden Stopp von mehr als 30 Sekunden abgestellt werden.



Eigentlich darf die Klimaanlage bei Verbrennern nur während der Fahrt laufen

WIE IST DAS EIGENTLICH MIT DEM NEUEN VERKEHRSZEICHEN ÜBERHOLVERBOT VON ZWEIRÄDERN?

Mit der Novelle der StVO vom 20.04.2020 (Geltung ab 28.04.2020), der „Vierundfünfzigsten Verordnung zur Änderung straßenverkehrsrechtlicher Vorschriften“ (54. StVRÄndV), wurde ein neues Verkehrszeichen (277.1) eingeführt. Dieses soll mehrspurigen Kraftfahrzeugen und Kraftfahrzeugen mit Beiwagen das Überholen von motorisierten oder nichtmotorisierten Fahrzeugen verbieten. Auf dem Zeichen sind links ein roter Pkw und rechts übereinander ein Fahrrad und ein Motorrad in Schwarz dargestellt.

Ziel der Einführung war für den Gesetzgeber, insbesondere an unübersichtlichen Stellen Zweiradfahrer vor gewagten Überholmanövern von mehrspurigen Fahrzeugen, häufig mit zu geringem Abstand, zu schützen. Trotz vielfältiger Darstellungen in den Medien ist dieses Verkehrszeichen an der Straße aber noch nicht richtig angekommen. In der Tat tun sich viele Verkehrsteilnehmer schwer, die genaue Bedeutung benennen zu können.

Dies ist am Ende aber gar nicht so erstaunlich, denn der Gesetzgeber selbst hat dabei für Unklarheit gesorgt. Die zentrale Frage ist nämlich, ob

das Verbot nur für das Überholen von einspurigen Fahrzeugen gilt oder ob dann auch mehrspurige Fahrzeuge nicht mehr überholt werden dürfen. Zurück geht diese Unsicherheit auf einen unvollständigen Bundesratsbeschluss im Rahmen der genannten Novelle. Denn beide Versionen sind mehr oder weniger parallel hinterlegt. Ein Gerichtsurteil, in dem Zusammenhang, dass diese Frage klären könnte, liegt noch nicht vor.

Allerdings legt die bildliche Darstellung mit den schwarzen Zweirädern nahe, dass es sich nur um diese handelt. Insoweit ist damit klargestellt, dass das Überholen von Zweirädern untersagt ist. Da das Schild aber hauptsächlich an unübersichtlichen Stellen zum Einsatz kommt, ist ein Überholmanöver von anderen mehrspurigen Fahrzeugen mit vergrößertem Risiko behaftet und damit umso unwahrscheinlicher.

Auch bei den anfallenden Geldbußen muss man genau hinschauen. Wird „lediglich“ das Überholverbot missachtet, so fallen 70 Euro und ein Punkt in Flensburg an. Aufgrund des Aufstellungsortes ist aber eher von einer unklaren Verkehrslage und/oder einer möglichen Behinderung des Ge-

genverkehrs auszugehen, was dann zu einem Regelsatz von 150 Euro und einem Punkt führt. Liegt aber noch zusätzlich eine Gefährdung vor, so werden 250 Euro und zwei Punkte fällig. Obendrauf gibt es mindestens einen Monat Fahrverbot. Das kann sich je nach Tathergang aufschaukeln zu einer höheren Geldstrafe, Führerscheinentzug bis hin zu einer Freiheitsstrafe von fünf Jahren.



Dieses Verkehrszeichen ist neu und kann bei Nichtbeachtung schnell teuer werden

Das erste große Flottenevent des Jahres 2026!

Flotte!
Der Branchentreff

SAVE THE DATE

„Flotte! Der Branchentreff“

am 25.+26. März 2026 in der Messe Düsseldorf



Das erwartet Sie:*

- rund 340 Aussteller auf mehr als 25.000 m²
- rund 100 Vorträge
- Workshops
- Roundtables

Ganztägig Catering + Netzwerk-Abend inklusive!

Jetzt vormerken!



*(Schätzung 2026)

Jetzt informieren und mit dabei sein!
derbranchentreff.de



In Kooperation mit



Medienpartner



Keine Sorge -

ich hab's auf Band!



Rechtsfragen beim Einsatz von Dashcams für Fuhrparkverantwortliche

Fast jeder kennt sie: die kurzen Videos in den sozialen Medien, auf denen brenzlige Verkehrssituationen oder spektakuläre Unfälle zu sehen sind. Was ist da eigentlich erlaubt und was nicht?

Aufgezeichnet werden diese Filme zumeist durch Dashcams. Kleine Videokameras, die unter dem Rückspiegel oder auf dem Armaturenbrett eines Fahrzeugs angebracht werden. Ihre zunehmende Popularität machte sich schnell auch in Deutschland durch steigende Verkaufszahlen bemerkbar – mehr und mehr der Videokameras filmen den Verkehr und damit auch Verkehrsunfälle, was jedoch auch ihre Zweischneidigkeit offenbarte. Denn einerseits dienen die scharfen Bilder als hervorragendes Beweismittel, sollte es in Folge eines Unfalls zu einem gerichtlichen Verfahren kommen. Andererseits ist das Aufzeichnen des Straßenverkehrs eine datenschutzrechtlich äußerst sensible Angelegenheit. In diesem Feld changierte die Rechtsprechung länger hin und her. Es bedurfte letztlich der Klarstellung durch den Bundesgerichtshof, wann und wie Aufnahmen von Dashcams verwertbar sind. Die Linien dieser Rechtsprechung sollen in diesem Arti-

kel nachvollzogen werden, um so einen Überblick zur aktuellen Rechtslage zu ermöglichen. Außerdem soll dargestellt werden, was Fuhrparkverantwortliche insbesondere mit Blick auf das Datenschutzrecht zu beachten haben, wenn sie Flottenfahrzeuge mit Dashcams ausstatten möchten.

Einfach draufhalten? Besser nicht!

Ältere Modelle der Dashcams zeichneten oftmals durchgehend das Geschehen im Straßenverkehr auf. Die Fahrt beginnt, so auch die Aufnahme; Gerichte sprechen hier von einer anlasslosen Daueraufzeichnung. Auch wenn man sich im Straßenverkehr nicht im privaten Raum befindet, so schützt aber das Persönlichkeitsrecht Verkehrsteilnehmer davor, zu jeder Zeit aufgezeichnet zu werden, auch und gerade, wenn sich diese gänzlich rechtmäßig verhalten sollten. Niemand soll dem latenten Druck ausgesetzt werden, dass alle Handlungen (zumeist unerkannt) mitgefilmt werden. Der Bundesgerichtshof kam in seiner –übrigens lesenswerten– Grundsatzentscheidung aus dem Jahr 2018 (Urt. v. 15.05.2018, Az.: VI ZR 233/17) daher zu dem Ergebnis, dass die

anlasslose Daueraufzeichnung mit den Vorgaben des Datenschutzes nicht vereinbar und daher als rechtswidrig zu bezeichnen ist. Das muss aber nicht immer dazu führen, dass Aufnahmen aus einer Aufzeichnung vor Gericht im Rahmen eines Unfallhaftpflichtprozesses stets unverwertbar sind. Die Frage der Verwertbarkeit eines solchen Beweismittels orientiert sich nämlich nach Auffassung des Bundesgerichtshofs nicht ausschließlich an der datenschutzrechtlichen Konformität der Aufnahme. Erforderlich ist vielmehr eine Abwägung der Interessen im Einzelfall, wonach zu beurteilen ist, inwieweit die Aufnahme vom allgemeinen Rechtfertigungsgrund des Art. 6 Abs. 1 f) DSGVO getragen wird; Persönlichkeitsrechte und das Beweisinteresse des Dashcam-Besitzers stehen sich dabei gegenüber. Einzelfall und Abwägung...hier bahnt sich die typische Juristenantwort auf die Frage an, ob man denn nun etwas mit der Videosequenz aus einer Aufzeichnung vor Gericht anfangen kann: Es kommt darauf an! Ein wenig befriedigendes Ergebnis, welches bestmöglich dadurch vermieden wird, dass Dashcams mit einer Daueraufzeichnung nicht zum Einsatz kommen!

Auch die Hersteller der Dashcams zogen aus dieser Rechtsprechung rasch Konsequenzen und brachten Kameras auf den Markt, die mit einer sogenannten Loop-Technologie ausgestattet sind. Aufnahmen werden dabei nach etwa 30 bis 60 Sekunden immer wieder überschrieben, es sei denn, dass ein eingebauter Gyro-Sensor infolge eines Unfallereignisses eine Erschütterung wahrnimmt, oder der Kraftfahrzeugführer manuell eine Taste betätigt, die zum Speichern der Aufnahme führt. Wenn eine Dashcam diese technischen Voraussetzungen wahr, werden die Persönlichkeitsrechte der Verkehrsteilnehmer ausreichend geschont. Eine Abwägung hinsichtlich der Verwertbarkeit der Aufnahmen muss dann in den überwiegenden Fällen zugunsten des aufzeichnenden Fahrers ausfallen. Bei der Anschaffung von Dashcams ist also darauf zu achten, dass in jedem Fall diese Loop-Technik im Einsatz ist. Das Datenschutzrecht verlangt außerdem, dass die Aufnahme nur so lange gespeichert wird, wie es zur Klärung des Sachverhaltes erforderlich ist. Sollte sich also herausstellen, dass die Aufnahme beispielsweise nur erfolgte, weil sehr stark und plötzlich abgebremst wurde, es aber ansonsten nicht zu einem Verkehrsunfall kam, sind die Aufnahmen grundsätzlich binnen 24 Stunden wieder zu löschen.

Interessant: Verwertbar sind solche Aufnahmen – selbst, wenn sie nicht gänzlich datenschutzkonform entstanden sind – grundsätzlich auch in einem Strafprozess. In diesem gelten hinsichtlich der Beweisverwertung regelmäßig viel strengere Maßstäbe, zumal die Strafverfolgung

nicht die Aufgabe von Privatpersonen ist. Wenn sich aber der Unfallgegner nach einem Verkehrsunfall unerlaubt vom Unfallort entfernt, so lässt sich das Videomaterial in einem zivilrechtlichen Prozess rund um etwaige Schadensersatzforderungen einbringen. Die Sequenz kann dann jedoch auch in einem Strafprozess dazu dienen, den anderen Fahrzeugführer des strafbaren unerlaubten Verlassens des Unfallortes (der sogenannten Fahrerflucht) zu überführen. Hierfür ist die Polizei befugt, Dashcams zu beschlagnahmen. Zu beachten ist dabei, dass etwaiges strafbares Verhalten desjenigen, der die Dashcam eingesetzt hat, in diesem Zuge natürlich auch offenbart werden könnte.

Für Fuhrparkverantwortliche mag an dieser Stelle der Eindruck entstehen, dass es also durchaus sinnvoll ist, Flottenfahrzeuge durchweg mit den – mittlerweile erschwinglichen – Dashcams auszustatten. Die vorstehenden Ausführungen zeigen aber, dass unabhängig von der Frage der Beweisverwertung in einem gerichtlichen Prozess stets das Datenschutzrecht zu beachten ist. Die für die Einhaltung dieser Vorschriften zuständigen Landesdatenschutzbehörden zeigen sich bei der Verwendung von Dashcams sehr zurückhaltend, betonen besonders die Persönlichkeitsrechte der anderen Verkehrsteilnehmer und kündigen eine genaue Überwachung an. Ein Vorgehen, das nicht als leere Drohung missverstanden werden sollte! Die Behörden sind nämlich in der Lage, bei Verstößen teils horrend Bußgelder festzusetzen. Es gilt also, die im Folgenden näher zu beleuchtenden Vorgaben der Daten-

schutzgrundverordnung (DSGVO) bestmöglich zu wahren, um den Einsatz von Dashcams zu allen Seiten abzusichern.

Dashcams in der Flotte? Gern, aber datenschutzkonform!

Das prominenteste Problemfeld im Zusammenspiel von Dashcams und Datenschutz eröffnet sich mit Blick auf die Informations- und Auskunftspflichten. Die §§ 13, 14 der DSGVO verlangen ganz grundlegend, dass Personen umfassend darüber informiert werden, wenn ihre Daten verarbeitet werden und wer diese Verarbeitung vornimmt. In den meisten Situationen, beispielsweise bei einer Videoaufnahme in einem Supermarkt, kann diesen Pflichten mit einem simplen Hinweisschild nachgekommen werden. Wer wirklich Interesse daran hat, kann sich davorstellen und die Informationen in Ruhe durchlesen. Wie lässt sich aber im fließenden Straßenverkehr darauf aufmerksam machen, dass eine Dashcam zum Einsatz kommt? Die Frage ist nicht unbedeutend, denn immerhin führt ein Verstoß gegen diese Informationspflicht im Zweifelsfall dazu, dass die Aufnahme im Sinne des Datenschutzrechts rechtswidrig ist. Ein Umstand, der sich wiederum, siehe dazu die Ausführungen weiter oben, negativ auf die Abwägung auswirken kann, ob denn die Aufnahme im Rahmen eines Zivilprozesses verwertet werden kann; ganz gleich, welche Dashcam-Technik zum Einsatz kam.

Braucht es nun also statt eines Aufklebers mit „Baby on board!“ einen „Dashcam fährt mit“-

(Fortsetzung auf S. 58)



DEKRA 100
YEARS

Unser Anspruch: Zuverlässige Energie

DEKRA Batterie-Schnelltest

Die Restkapazität der Antriebsbatterie ist ein zentraler Faktor. Der Schlüssel zur Analyse des Gesundheitszustands liegt in einem schnellen, zuverlässigen, unabhängigen Test. Der DEKRA Batterie-Schnelltest für Elektroautos schafft Transparenz über die verbleibende Batteriekapazität durch eine zuverlässige Analyse. Sprechen Sie mit uns unter **0800.333 333 3**.

dekra.de/batterie-schnelltest





Immer mehr Autos sind mit einer Dashcam ausgestattet

Sticker? Die Antwort lautet wohl ja! Sowohl Tendenzen in der Rechtsprechung als auch Stellungnahmen der Landesdatenschutzbehörden weisen darauf hin, dass mit einer entsprechenden Beschilderung (bestenfalls durch ein gut wahrnehmbares Kamera-Piktogramm) sowie einem textlichen Hinweis den Anforderungen der DSGVO entsprochen wird. Zusätzlich ist es ratsam, eine Internetadresse oder einen QR-Code auf dem Fahrzeug anzubringen, um so den Zugriff auf weitere Informationen und insbesondere auf den Namen und die Kontaktinformationen der zuständigen Personen – bei Flottenfahrzeugen dann also (auch) den Fuhrparkverantwortlichen – zu ermöglichen. Herunterladbare Vorlagen bietet unter anderem das Bayerische Landesamt für Datenschutzaufsicht. Zudem kann Fuhrparkverantwortlichen geraten werden, den Fahrzeugführern entsprechende Dokumente an die Hand zu geben, die diese Pflichtinformationen beinhalten und gegebenenfalls an andere Fahrzeugführer herausgegeben werden können.

Zu beachten ist außerdem, dass über die Verarbeitungstätigkeit, also den Umfang und den Zweck des Dashcam-Einsatzes ein schriftliches Verzeichnis geführt werden muss, das den zuständigen Behörden auf Anfrage auszuhändigen ist. Für den Fuhrparkverantwortlichen heißt das: Zusammenarbeit mit dem Datenschutzbeauftragten – soweit vorhanden – dringend erforderlich! Mit ihm zusammen kann sichergestellt werden, dass weitere datenschutzrechtliche Feinheiten Beachtung finden, also etwa Aufnahmen ordnungsgemäß gelöscht werden oder mittels Passwortschutz sichergestellt ist, dass die Einstellungen der Kameras nicht verändert werden können – insbesondere bei Flottenfahrzeugen mit wechselnden Fahrern kommt dem Bedeutung zu. Verstöße können ansonsten richtig teuer werden!

Immer wieder fällt die nicht datenschutzkonforme Nutzung von Dashcams im Rahmen der

Unfallaufnahme oder einer simplen Verkehrskontrolle der Polizei auf. Diese ist bei hinreichendem Verdacht berechtigt, die Dashcam näher zu untersuchen und durch die Aufsichtsbehörden oder in deren Auftrag selbst weitergehend zu kontrollieren. So verhängte beispielsweise im Jahr 2021 das Bayerische Landesamt für Datenschutzaufsicht gegen einen Taxifahrer ein Bußgeld, da dieser mit seiner Dashcam zusätzlich eine Audiospur des Innenraums aufnahm. Mangels entsprechender Hinweise darauf oder eines nachweisbaren berechtigten Interesses seinerseits war dieses Vorgehen zweifellos nicht datenschutzkonform. Zu seinem Glück wurde ein zusätzlich angestrebtes Strafverfahren – das Mitschneiden des privat Gesagten ist grundsätzlich strafbar – eingestellt und es blieb beim Bußgeld.

Verstöße gegen das Datenschutz- und Persönlichkeitsrecht können zudem dazu führen, dass aufgezeichneten Personen ein Schadensersatzanspruch zusteht. So klagte im Jahr 2016 eine Frau vor dem Landgericht Memmingen (Urt. v. 14.01.2016, Az.: 22 O 1983/13) erfolgreich auf Schmerzensgeld in Höhe mehrerer hundert Euro, aufgrund der

Verletzung ihrer Persönlichkeitsrechte. Ihr Nachbar hatte in seinem Fahrzeug eine Dashcam montiert, die auch bei Nichtbetrieb des Fahrzeugs durch einen Bewegungsmelder mit einer mehrminütigen Aufzeichnung begann und so die Klägerin immer wieder beim Betreten ihres Anwesens aufzeichnete.

Zudem ist darauf zu achten, dass Dashcams Fahrzeugführer nicht in die Rolle von Hilfspolizisten versetzen sollen. Der Landesbeauftragte für Datenschutz und Informationsfreiheit des Landes Baden-Württemberg belegte einen Fahrlehrer im Jahr 2023 mit einem vierstelligen Bußgeld, nachdem dieser einen vorausfahrenden Verkehrsteilnehmer bei einem – aus seiner Sicht unrechtmäßigen Verhalten im Straßenverkehr – gefilmt und mittels Lichthupe zum Anhalten gebracht hatte. Die Behörde stellte fest, dass kein berechtigtes Interesse an der Aufzeichnung der Fahrweise von anderen besteht, um diesen, so lag der Fall hier, die Aufnahmen aus „erzieherischen“ Gründen vorzuspielen.

Schon mit diesen wenigen Beispielen wird deutlich, dass die Einhaltung des Datenschutzrechts essentiell ist. Denn auch, wenn (datenschutz-) rechtswidrig gewonnene Aufnahmen möglicherweise in einem Unfallhaftpflichtprozess zum eigenen Vorteil verwertet werden, können ebendiese Vorteile schnell wieder dadurch abschmelzen, dass entweder die Gegenseite mit Unterlassungs- oder Schadensersatzansprüchen reagiert oder die Datenschutzbehörden saftige Bußgelder veranschlagen.

Dieser datenschutzrechtliche Dschungel kann wohl am besten umgangen werden, wenn man sich schon bei der Montage von Dashcams auf die Lösungen der Fahrzeughersteller verlässt. So bietet etwa Volkswagen hauseigene Lösungen, die auch nachträglich im Fahrzeug professionell durch die Werkstatt verbaut werden können.

BMW ermöglicht seinen Kunden die Ausstattung mit dem sogenannten „BMW Driver Recorder“, bei dem die an Bord verbauten Kameras – datenschutzkonform – anlassbezogene Aufnahmen anfertigen und zugleich mit einem Zeitstempel und der GPS-Position versehen.

Trotz des Spannungsfeldes der verschiedenen Rechts- und Interessenspositionen, ist davon auszugehen, dass sich Dashcams weiter durchsetzen werden. Faktisch stellen Unfallhaftpflichtprozesse die Gerichte nämlich vor Herausforderungen. Der Bundesgerichtshof hat diese in seiner Entscheidung aus dem Jahr 2018 festgehalten: Die Aussagen von (oftmals nicht neutralen) Zeugen nach einem Verkehrsunfall sind meistens wenig brauchbar; zu schnell und somit zu schwer wahrnehmbar ist das typische Unfallgeschehen. Für brauchbare Unfallgutachten fehlt es zudem nicht selten an verlässlichen Anknüpfungstatsachen, die erst den Weg zu einer Beweisaufnahme eröffnen. Es entsteht eine Beweisnot, innerhalb derer die Gerichte und Parteien mühsam um Vergleiche ringen müssen oder erst nach einem langwierigen Prozess ein Urteil ergehen kann. Diesem Problem der Überlastung der Gerichte ließe sich mit dem (perspektivisch möglicherweise sogar verpflichtenden) Einsatz von Dashcams effektiv begegnen.

Denkbar ist zudem, dass die Versicherungsbranche, ebenfalls aufgrund der hohen Prozesskosten, den Einsatz von Dashcams künftig stärker mit finanziellen Anreizen ausstattet. Bislang scheint den Versicherern die rechtliche Lage allerdings noch zu heikel. Im Jahr 2019 war es „die Bayerische“, die ihren Kunden erstmalig einen Rabatt in Höhe von 15 % auf die Kfz-Versicherung gewährte, wenn diese eine Dashcam des Vertragspartners Nextbase im Fahrzeug verbauten.

Kamera an im Ausland? Aufpassen!

Vorsicht ist stets dann geboten, wenn die mit Dashcams ausgestatteten Fahrzeuge im Ausland eingesetzt werden sollen. Die DSGVO ist eine Verordnung der Europäischen Union. Dem Grunde nach lassen sich in den anderen Unionsmitgliedstaaten folglich ähnliche Vorschriften auffinden. Gänzlich einheitlich sind die Regelungen allerdings nicht, wie schon ein Blick in unsere Nachbarländer zeigt. Sehr streng handhabt unter anderem das Fürstentum Liechtenstein den Einsatz von Dashcams. Insbesondere, weil sich der Hinweispflicht im fließenden Verkehr nur schwer nachkommen ließe, sei eine legale Verwendung laut der Datenschutzstelle „praktisch unzulässig“. Das heißt also: Die Dashcam für Fahrten durch das Fürstentum lieber abmontieren oder ausschalten. Nicht nur für Liechtenstein, sondern auch für andere europäische Länder empfiehlt sich vor Reiseantritt ein Blick auf die Website des ADAC, der in regelmäßig aktualisierter Form die Legalität des Dashcam-Einsatzes im Ausland überblickt.

Dashcam 2.0? Dann aber ans Arbeitsrecht denken!

Wer sich als fuhrparkverantwortliche Person, vielleicht inspiriert durch diesen Beitrag, auf die Suche nach Dashcam-Lösungen für Fahrzeugflotten macht, stößt bei einer simplen Internet-

recherche zügig auf verschiedene Anbieter, die Komplettlösungen für das gesamte Unternehmen versprechen. Das klingt verlockend und verspricht durch eine Bündelung von Anschaffungs- und/oder Umbauprozessen Kosteneffektivität. Dabei ist allerdings Vorsicht geboten! Viele der Anbieter werben damit, dass mit ihren Dashcams nicht nur der Verkehr gefilmt werden kann, sondern sich zusätzlich die Fahrzeugführer in ihrem Fahrverhalten „coachen“ ließen. Das bedeutet, dass eine Innenraumüberwachung der Dashcam beispielsweise mit dem Einsatz von KI erkennt, wenn sich der Fahrzeugführer nicht angeschnallt hat oder zum Smartphone greift. Ganz bestimmt können so Verkehrsunfälle vermieden werden. Einem „Fahrercoaching“ stehen jedoch die überaus gewichtigen und durch das Grundgesetz geschützten Rechte der Arbeitnehmer gegenüber.

Während die heimliche Kameraüberwachung von Arbeitnehmern überwiegend unzulässig ist und gewonnenes Videomaterial nur ausnahmsweise verwertet werden kann, um den Arbeitnehmer einer Straftat oder einer schweren Pflichtverletzung zu überführen, hilft in einigen Fällen auch das zuvor eingeholte Einverständnis nicht weiter. Schon 2014 entschied beispielsweise das Arbeitsgericht Frankfurt a. M., dass es ein Arbeitnehmer – trotz eines vom Arbeitgeber behaupteten Einverständnisses – nicht hinnehmen musste, den gesamten Arbeitstag über per Video aufgezeichnet zu werden, auch wenn dies primär dazu dienen sollte, Diebstähle zu vermeiden (Urt. v. 08.11.2013, Az.: 22 Ca 9428/12). Das Arbeitsgericht sprach ihm daher ein Schmerzensgeld in Höhe von 7.000 € zu.

AUTOR

Carmine Lonegro

ist Rechtsanwalt bei Lonegro Jürgens Voigts und seit 2024 Verbandsjurist des Bundesverbandes Betriebliche Mobilität e.V. www.ljv-kanzlei.de



Entscheidungen dieser Art sollten Mahnung dafür sein, dass ein „Fahrercoaching“ schnell mehr sein kann, als ein lieb gemeinter Hinweis an den Arbeitnehmer – nämlich eine unzulässige Dauerüberwachung und Persönlichkeitsrechtsverletzung. Es ist daher erforderlich, erneut im Einklang mit den Maßgaben der DSGVO, die Fahrerinnen und Fahrer zuvor ausführlich über Aufzeichnungen dieser Art zu informieren. Wie auch bei den nach außen gerichteten Dashcam-Aufnahmen darf eine Innenraumüberwachung nicht unbegrenzt gespeichert werden. Die Arbeitnehmer haben zudem einen weitreichenden Informationsanspruch und können die Herausgabe von über sie gespeicherten Daten verlangen. Zudem ist, soweit ein Betriebsrat vorhanden ist, dessen bei Überwachungstechniken dieser Art gesetzlich vorgesehene Mitbestimmung zu berücksichtigen.

Hier scheinen ein klassisches Fahrsicherheits-training und das anschließende Vertrauen in die Fahrzeugführer ein einfacherer Weg zu sein.

Fazit? Vieles spricht für die kleine Kamera!

Der Einsatz von Dashcams kann mit vergleichsweise simplen Mitteln rechtskonform ausgestaltet werden. Loop-Techniken in den preislich zunehmenden attraktiver werdenden Kameras stellen ausreichend sicher, dass die Balance zwischen Persönlichkeitsrechten und Beweisinteressen gewahrt wird. Wenn dann auch weitere Vorgaben des Datenschutzrechts beachtet werden, kann es der inneren Ruhe verhelfen, zu wissen, dass es eine scharfe Aufzeichnung eines möglichen Unfallgeschehens gibt und man sich nicht streiten muss, was denn nun wirklich passiert ist. Denn dann gilt: Keine Sorge, ich hab's auf Band!

Setzen Sie steigenden Versicherungsprämien im Fuhrpark ein Ende

Entdecken Sie die intelligente Versicherungslösung von AFC



Entdecken Sie die Vorteile von AFC Prime

autofleetcontrol.de

SCHADENMANAGEMENT

RISIKOMANAGEMENT

FLOTTENVERSICHERUNG

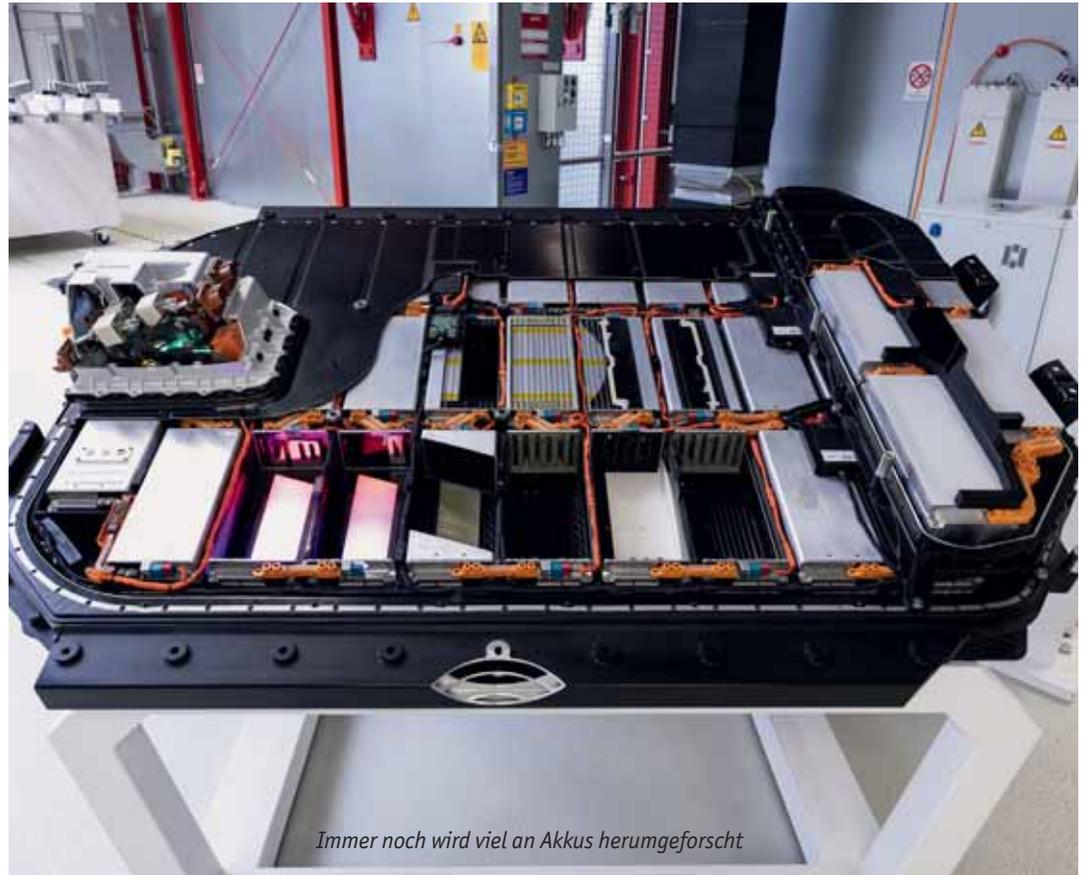
AFC  Prime

Schneller Strom in den Akku

Bei der Ladeperformance muss sich noch etwas tun, wenn die Elektromobilität besser angenommen werden soll. Mit Feststoffakkus wird diesbezüglich ein neues Kapitel aufgeschlagen.

Lange war es still um die Feststoffbatterie. Fast jeder große Hersteller hatte sie schon als den „Heiligen Gral“ der Elektromobilität angekündigt – dann wurde es fast schon ernüchternd, mancher Experte bezweifelte schon ihre Notwendigkeit. Doch nun gibt es neue Signale: Mercedes-Benz hat in einem EQS erstmals einen voll funktionsfähigen Feststoffakku gezeigt und dabei demonstriert, wie alltagstauglich diese Technologie sein kann. Und damit nicht genug – parallel wird das Schnellladen immer selbstverständlicher und erreicht zunehmend die breite Masse.

Die Idee ist bestechend: Feststoffbatterien nutzen statt einer flüssigen Elektrolytlösung feste Materialien. Das bringt mehrere Vorteile wie höhere Energiedichte, mehr Reichweite bei gleichem Platzbedarf und verbesserte Sicherheit. Theoretisch könnte ein Fahrzeug mit Feststoffakku bei gleichem Gewicht bis zu ein Viertel mehr Reichweite erzielen. Mercedes hat das mit einem umgebauten EQS eindrucksvoll vorgemacht. Der Wagen schaffte in einem realen Test mehr als 1.200 Kilometer am Stück – ein Wert, der in Reichweite eines klassischen Diesel-Langstreckenfahrzeugs liegt. Die Besonderheit: Der Akku kommt nicht als schwerer Prototyp daher, sondern passt ins bestehende EQS-Layout, inklusive



Immer noch wird viel an Akkus herumgeforscht

passiver Kühlung. Genau solche Details machen den Unterschied zwischen Laborversuch und praxistauglichem Auto. Natürlich ist das Ganze noch kein Serienmodell, aber Mercedes will die Technologie bis Ende des Jahrzehnts in marktreife Fahrzeuge bringen.

Feststoffakkus werden in Massen kommen

Deutschland blickt gespannt auf Stuttgart, aber auch anderswo passiert einiges. Stellantis testet mit Factorial Energy Zellen mit über 350 Wh/kg Energiedichte, Nissan will ab 2028 serienreife Modelle präsentieren, Toyota hat die Fertigung für 2027 angekündigt. Auch chinesische Hersteller wie MG oder Start-ups wie SVOLT arbeiten an sogenannten semi-solid Akkus, die schneller

skalierbar sein sollen. Noch ist nicht klar, wer das Rennen macht – doch die Botschaft ist eindeutig: Feststoff ist zurück auf der Agenda.

Die Pause hatte Gründe. Das Material dehnt sich beim Laden und Entladen aus, was die Haltbarkeit der Zellen erschwert. Zudem war die Serienfertigung aufwendig und teuer. LFP- und Natrium-Ionen-Batterien hatten zuletzt mehr Aufmerksamkeit, weil sie günstiger und einfacher herzustellen sind. Doch der technologische Reiz der Feststofftechnik bleibt, und jetzt sieht es so aus, als ob die Kinderkrankheiten langsam in den Griff zu bekommen seien. Manche Ingenieure sehen in Feststoff den nächsten großen Schritt nach Lithium-Ionen, vergleichbar mit dem Sprung vom Vergaser zur Einspritzung beim Benzinmotor.

Die Ladeleistung explodiert

Parallel zum Batteriefortschritt passiert etwas fast Wichtigeres. Das Schnellladen wird zur Selbstverständlichkeit. Vor wenigen Jahren war es noch ein Erlebnis, ein Auto mit 100 kW Ladeleistung an einer Schnellladesäule zu sehen. Heute erreichen Premiumfahrzeuge spielend 250 oder sogar 400 kW, und selbst erschwinglichere Modelle schaffen solide Werte zwischen 100 und 150 kW. Für Deutschland heißt das, ein dichteres Netz von High-Power-Chargern macht Langstrecke mit E-Autos zunehmend entspannt. Netzbetreiber wie EnBW, Aral Pulse oder Fastned bauen kräftig aus, Ionity bleibt mit seinen Autobahnstationen ein wichtiger Player. Gleichzeitig rüsten auch Discounter wie Aldi und Lidl ihre Parkplätze auf – zwar mit geringeren Ladeleistungen, aber dafür mitten im Alltag und oft günstiger. Schnellladen ist also längst nicht mehr auf Autobahnparkplätze beschränkt.



Wichtig ist, die Energiedichte in den Zellen zu erhöhen

Die Preise variieren allerdings spürbar. An Premium-Schnellladern können Kilowattstunden deutlich über 70 oder gar 80 Cent kosten, während man bei Stadtwerken oder Discountern günstiger wehkommt. Ladeflatrates und Stromtarife mit vergünstigten Konditionen für E-Auto-Besitzer helfen, das Ganze berechenbarer zu machen. Für die Masse der Käufer ist entscheidend, dass der Vorgang komfortabel bleibt – einfache Bezahlung per Karte oder App, keine versteckten Gebühren, und eine Ladeleistung, die auch wirklich dem versprochenen Wert nahekommt. Nichts ärgert Nutzer mehr wie wenn die Säule zwar 300 kW können soll, das eigene Auto aber nur mit 60 kW nuckelt.

Schnelles Laden wird zum Alltag

Damit kommt die Ladegeschwindigkeit da an, wo früher bloß Reichweite zählte: im bürgerlichen Alltag. Während Schnellladen anfangs ein Feature für Oberklasse-Fahrer und Technikenthusiasten war, gehört es heute zum Erwartungshorizont vieler Käufer. Wer ein neues Elektroauto bestellt, schaut inzwischen fast genauso auf die Ladeleistung wie auf PS oder Kofferraumvolumen. Das hat Folgen. Hersteller müssen auch in der Kompaktklasse Ladeleistungen von mindestens 100 kW anbieten, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Was gestern noch Premium war, ist morgen Standard. Und je mehr Autos höhere Ladeleistungen verarbeiten können, desto attraktiver werden auch die Investitionen in die Infrastruktur.

Für Deutschland bedeutet das eine klare Richtung. Bis 2030 soll es nach Plänen der Politik ein



Irgendwann sind selbst tausend Kilowatt Ladeleistung Realität

flächendeckendes Netz mit mindestens einem Schnellladepunkt pro zehn Kilometer geben. Viele Regionen, gerade in ländlichen Gegenden, hängen zwar noch hinterher, aber der Trend ist eindeutig. Schnellladen entwickelt sich vom Bonus zur Grundversorgung – so normal wie Tankstellen für Verbrenner.

Die nächsten Jahre versprechen also gleich doppelte Dynamik: Zum einen bringen Feststoffakkus neue Reichweitenrekorde ins Spiel – zunächst im Premiumsegment, später vielleicht auch in

der Mittelklasse. Zum anderen wird Schnellladen so normal, dass es bald niemanden mehr beeindruckt, in 20 Minuten auf 80 Prozent zu kommen. Elektromobilität verliert den Nimbus des Besonderen und wird alltäglich. Vielleicht wird man in ein paar Jahren zurückblicken und sich wundern, dass wir einst so gebannt auf Ladezeiten und Reichweiten gestarrt haben. Feststoff und Schnellladen machen aus der Zukunft eine neue Normalität – bürgerlich, praktisch und bezahlbar. Der Weg dahin ist allerdings spannend.

PREIS-LEISTUNGS-SIEGER
AVD
GUT
★★★★☆ 4.2
Maxxis Premitra
All Season
AP3 SUV
8 Gangjahresreifen im Test
235/60 R18 107 W
08.2025 | avd.de/reifenfest

**PREMITRA
ALL SEASON
AP3 & AP3 SUV**

☀️ ❄️ ⚠️ M+S



MAXXIS
REIFEN

**VANSMART
A/S**
AL2 ☀️ ❄️ ⚠️ M+S

WWW.MAXXIS.DE



**DIE MAXXIS REIFENGARANTIE
FEIERT 10-JÄHRIGES JUBILÄUM:
SEIT 2015 SIND SIE MIT UNSEREN
REIFEN RUNDUM VERSICHERT.**

Mit unserer kostenfreien **5-Jahres-Reifengarantie** sind Sie im Falle eines Reifenschadens sowie im Fall von Diebstahl und Vandalismus mit unseren **PKW-, SUV- und Leicht-LKW-Reifen** geschützt.

WWW.MAXXIS.DE/GARANTIE

ZUSAMMENARBEIT

Unerwartet abgebrochene Ladevorgänge sind für Elektroautofahrer ein häufiges Ärgernis, das meist auf Kommunikationsprobleme zwischen Fahrzeug, Ladesäule und Backend-Software zurückzuführen ist. Um dieses Problem zu beheben, arbeiten die Amperfiel GmbH und der Spezialist für Ladeinfrastruktur-Software, die Pionix GmbH, gemeinsam an der neuen DC-Schnellladelösung Amperfiel Dynamic DC. Ziel ist es, die Zuverlässigkeit durch eine standardisierte Softwarebasis deutlich zu steigern. Die Entscheidung, als Grundlage das Betriebssystem Pionix BaseCamp zu verwenden, ermöglicht es Amperfiel, die eigenen Software-Ressourcen gezielt auf die Entwicklung des Gesamtsystems mit einem eigenen Benutzerinterface sowie zusätzlichen, wertschöpfenden Softwarefunktionen für die Kunden zu konzentrieren. Für Pionix dient die anspruchsvolle, modulare Hardware von Amperfiel Dynamic DC als Referenzanwendung unter realen industriellen Bedingungen.

INDUKTIVES LADEN

Das kabellose Laden hat den Umgang mit dem Smartphone bereits grundlegend vereinfacht: Einfach das Gerät auf die Ladestation legen, und die Energieübertragung beginnt automatisch. Porsche bringt diese benutzerfreundliche Technologie nun auch in die Elektromobilität. Als erster Automobilhersteller hat das Unternehmen ein 11-kW-Ladesystem mit einer sogenannten One-Box-Bodenplatte für batterieelektrische Fahrzeuge zur Marktreife entwickelt. „One-Box“ bedeutet, dass neben der am Parkplatz installierten Bodenplatte keine zusätzliche Wallbox oder Steuerungseinheit mehr erforderlich ist. Das Porsche Wireless Charging ist in die My Porsche App integriert, wodurch sich Ladevorgänge bequem überwachen und mehrere Fahrzeuge authentifizieren lassen. Als erste Modellreihe wird die neue, vollelektrische Generation des Cayenne mit der entsprechenden fahrzeugseitigen Ausstattung erhältlich sein. Der Start von Porsche Wireless Charging ist für 2026 zunächst in Europa geplant.



START

Fahrer von Mazda Elektro- und Plug-in-Hybrid-Modellen profitieren mit dem Start von Mazda Charging künftig von einem noch einfacheren, intelligenteren und stärker vernetzten elektrischen Fahrerlebnis. Die neue App macht das öffentliche Laden und Bezahlen unkompliziert und zuverlässig. Parallel zur Markteinführung des vollelektrischen Mazda6e unterstreicht dieser Service Mazdas umfassendes Engagement, ein ganzheitliches E-Mobilitäts-Erlebnis zu bieten. Mit der eigens entwickelten App erhalten Nutzer nahtlosen Zugang zu Hunderttausenden öffentlicher Ladestationen in ganz Europa. Die Anwendung liefert Echtzeitinformationen zur Verfügbarkeit der Ladepunkte, zur Ladeleistung sowie zu den Preisen. Ladevorgänge können bequem direkt in der App gestartet, gestoppt und bezahlt werden. Dank verschiedener Zahlungsmethoden genießen Kunden maximale Flexibilität – ein Abonnement ist nicht erforderlich.

SECHSTE GENERATION

Vorhang auf für den neuen Nissan Micra: Die sechste Generation des beliebten Modells kombiniert reaktionsschnelles Handling, intuitive Technologien und durchdachtes Design zu einem überzeugenden Gesamtpaket – und macht das Fahren mit Elektroautos im Alltag einfacher denn je. Für sorgenfreies elektrisches Fahren stehen zwei Batterievarianten zur Wahl: Mit 40 kWh und 52 kWh bieten sie ausreichend Leistung und Reichweite für den urbanen Einsatz und darüber hinaus. Beide Batterien unterstützen das DC-Schnellladen mit bis zu 100 kW, verfügen über die V2L-Funktion (Vehicle-to-Load) zur Stromversorgung kleiner externer Geräte und sind bereits für die zukünftige V2G-Integration (Vehicle-to-Grid) vorbereitet. Die vollelektrische Neuaufgabe der Kleinwagen-Ikone kommt Anfang nächsten Jahres auf den Markt und ist ab Mitte September mit zwei Batterieoptionen sowie drei Ausstattungslinien bestellbar.



PRAXISBEISPIEL

Im Rahmen des EU-Pilotprojekts POTENTIAL hat LapID erfolgreich die Integration der EUDI-Wallet unter realen Bedingungen getestet und deren Praxistauglichkeit, grenzüberschreitende Akzeptanz sowie Nutzerfreundlichkeit erprobt. Die EUDI-Wallets sind digitale Brieftaschen, die es Bürgern ermöglichen, sich sicher digital auszuweisen und verschiedene Nachweise – wie Führerscheine, Zeugnisse oder Versichertenkarten – digital zu speichern und zu verwalten. Mit der von LapID entwickelten Lösung können Fuhrparkverantwortliche künftig eine Führerscheinkontrolle direkt über eine Verbindungsanfrage an die Wallet des Mitarbeiters initiieren. Der Fahrer bestätigt die Abfrage in der Wallet – beispielsweise per PIN oder biometrischem Verfahren – und übermittelt so ein sicheres, überprüfbares Dokument an das LapID-System. Die Gültigkeit des Führerscheins wird anschließend im LapID-System rechtssicher dokumentiert.

MODELLOFFENSIVE

Mitsubishi Motors setzt seine Modelloffensive mit einem neuen elektrischen SUV fort: dem kompakten Eclipse Cross. Das Fahrzeug überzeugt durch modernste Antriebstechnologie, das aktuelle Mitsubishi-Design, zahlreiche fortschrittliche Fahrerassistenzsysteme sowie eine hochmoderne Konnektivität, inklusive der Integration verschiedener Google-Dienste. Der Eclipse Cross wird mit zwei unterschiedlichen Batteriekapazitäten angeboten, um den vielfältigen Anforderungen im Alltag gerecht zu werden: Eine Langstreckenversion ist ab Markteinführung verfügbar, eine Variante mit mittlerer Reichweite folgt im Jahr 2026. Die Langstreckenbatterie mit 87 kWh erhöht die Reichweite im Vergleich zur kleineren Version auf etwa 600 Kilometer und bietet optimale Leistung für längere Fahrten – ohne Kompromisse bei Ladezeiten oder Energieeffizienz. Mit dieser Reichweite ist das vollelektrische C-SUV ideal sowohl für den täglichen Gebrauch als auch für längere Dienstreisen.

AUSBAU

Mercedes-Benz erweitert sein eigenes Schnellladenetz mit einer neuen Generation von Hochleistungs-Ladeinfrastruktur: Ab 2026 wird das Ladesystem HYC1000 von Alpitronic an neuen Mercedes-Benz Ladeparks in Europa zum Einsatz kommen. Im Gegensatz zu herkömmlichen Schnellladestationen, bei denen die Leistungseinheit fest in der Ladesäule integriert ist und nur ein oder zwei Ladepunkte versorgt, basiert das neue HYC1000-System auf einem modularen, dezentralen Konzept. Die ausgelagerte Power-Unit liefert eine Gesamtleistung von bis zu 1.000 kW bei 800 Ampere und verteilt diese dank eines intelligenten Lastmanagements flexibel auf mehrere Ladepunkte. Dadurch lassen sich Ladeparks individuell gestalten. Für Kunden bedeutet dies extrem kurze Ladezeiten: So kann beispielsweise der Mercedes-Benz CLA in nur zehn Minuten eine Reichweite von bis zu 325 Kilometern nachladen.



PARTNERSCHAFT

Die Volkswagen Group Info Services AG gibt eine strategische Partnerschaft mit Rosenberger Telematics bekannt. Ziel dieser Kooperation ist es, die Datenlösungen für Flottenbetreiber durch die direkte Integration von Fahrzeugdaten der Marken Volkswagen Pkw, Volkswagen Nutzfahrzeuge, Škoda, Seat, Cupra und Audi zu erweitern. Dadurch entstehen innovative Mobilitätsdienstleistungen für Flottenmanager, darunter Wartungsmanagement, Diebstahlalarm, Schadensmanagement, Aktivitätsberichte, Elektromobilitätsmanagement, Corporate Carsharing und viele weitere Funktionen. Diese Services greifen auf Daten wie Kilometerstand, Kraftstoffverbrauch, EV-Status, Warnmeldungen und weitere Parameter zu – ganz ohne zusätzliche Hardware-Installation. Die Partnerschaft zwischen Rosenberger Telematics und der Volkswagen Group Info Services AG erleichtert die Datenintegration und gewährleistet, dass Kunden alle relevanten Flottendaten effizient und sicher nutzen können.

KOMFORT

Elektrofahrzeuge sind bereits deutlich leiser als Fahrzeuge mit Verbrennungsmotor – doch mit dem neuen Hyundai IONIQ 9 setzt die koreanische Marke die akustische Qualität im Fahrzeuginneren auf ein völlig neues Niveau. Durch innovative aktive Geräuscherdrückung und gezielte Dämmmaßnahmen entsteht im Innenraum eine Ruhezone, die äußere Geräusche weitgehend ausblendet. Im Fokus der Maßnahmen zur Reduzierung von Straßengeräuschen steht die aktive Geräuscherdrückung. Dieses System erkennt, ähnlich wie moderne Noise-Cancelling-Kopfhörer, störende Frequenzen – beispielsweise durch die Reibung der Reifen auf der Fahrbahn – und erzeugt über die im IONIQ 9 integrierten 14 BOSE-Lautsprecher gezielt gegenphasige Schallwellen. Ob in der morgendlichen Rushhour, auf der Autobahn bei Regen oder auf langen Dienstreisen – der Hyundai IONIQ 9 verwandelt jede Fahrt in eine stille und angenehme Reise, bei der Ruhe zur Selbstverständlichkeit wird.

Ihr Partner in Transformation.
HDI bietet mehr als nur Versicherung.

Wir freuen uns, Sie auch im nächsten Jahr wieder an unserem Stand beim „Flotte! Der Branchentreff“ begrüßen zu dürfen.

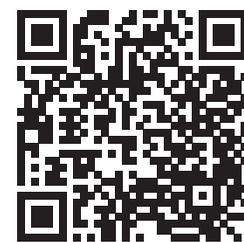
Sie möchten jetzt schon mehr zu unseren Produkten erfahren? Einfach die QR-Codes scannen – hier finden Sie auch Ihren persönlichen Ansprechpartner.



FlottenSchadenService



Flotte-up focus
Unsere Lösung für
den Mittelstand



HDI Risk Consulting



www.hdi.global

Obwohl die betriebliche Mobilität heute vielfältiger ist, bleibt der Dienstwagen beliebt. Er steht für Flexibilität und Komfort im Berufs- und Privatleben. Die private Nutzung gilt steuerlich als geldwerter Vorteil und muss versteuert werden. Ob Ein-Prozent-Regelung, Fahrtenbuch oder Steuervergünstigungen für Elektrofahrzeuge – Flottenmanagement bietet wertvolle Tipps zur optimalen Lösung. Außerdem erfahren Sie, wie das neue Investitions Sofortprogramm die Dienstwagenbesteuerung beeinflusst.



Clever versteuern

Ein Firmenwagen gilt für viele Arbeitnehmer und Selbstständige als Symbol für Erfolg, Komfort und Mobilität. Er steht für Freiheit, Flexibilität und oft auch für Prestige. Deshalb ist ein Dienstwagen – häufig inklusive Lade- und Tankkarte – ein wichtiger Gehaltsbestandteil und ein wertvolles Instrument zur Mitarbeiterbindung. Besonders Elektroautos und Plug-in-Hybride gewinnen durch die wachsende Modellvielfalt an Attraktivität. Hinter dem glänzenden Lack und dem leisen Motor verbirgt sich jedoch eine komplexe steuerliche Realität, vor allem bei privater Nutzung. Der Fiskus prüft genau die Besteuerung geldwerter Vorteile. Wer hier unachtsam ist, riskiert steuerliche Nachteile. Mit der richtigen Strategie lässt sich der Fahrspaß genießen, ohne dass die Steuerlast zum Hindernis wird.

Grundlagen: Der geldwerte Vorteil

Der geldwerte Vorteil umfasst Sachleistungen, die der Arbeitgeber zusätzlich zum Gehalt gewährt, wie Firmenwagen, Rabatte, IT-Ausstattung oder Tankgutscheine. Er entspricht dem Betrag, den der Arbeitnehmer bei eigener Finanzierung aufwenden müsste. Nach § 8 Einkommensteuergesetz (EStG) ist dieser Vorteil steuer- und sozialversicherungspflichtig und muss in der Lohnabrechnung berücksichtigt werden. Ausgenommen sind unbegrenzte finanzielle Zuschüsse des Arbeitgebers, die steuerfrei bleiben.

Die Besteuerung erfolgt entweder individuell nach dem tatsächlichen Wert oder pauschal. Bei der Pauschalbesteuerung gelten Freigrenzen von bis zu 50 Euro pro Monat beziehungsweise 1.080 Euro pro Jahr für rabattierte Angebote (der geldwerte Vorteil wird dabei mit 96 Prozent des Originalpreises angesetzt). Wird die Freigrenze überschritten, ist der gesamte Betrag steuerpflichtig; bei einem Freibetrag nur der übersteigende Teil.

Sachbezüge unterscheiden sich vom geldwerten Vorteil dadurch, dass sie bis zu einer bestimmten Freigrenze steuerfrei sind. Wird diese überschritten, gelten sie als geldwerter Vorteil und sind steuerpflichtig. Steuerfreie geldwerte Vorteile sind beispielsweise geliehene IT-Ausstattung, Kinderbetreuung für nicht schulpflichtige Kinder und berufsbedingte Umzüge. Steuer-

pflichtig sind dagegen die private Nutzung von Firmenwagen (berechnet über Fahrtenbuch oder Ein-Prozent-Regelung), Fahrtkostenzuschüsse sowie Dienstwohnungen, deren geldwerter Vorteil sich aus der Differenz zwischen tatsächlicher und ortsüblicher Miete ergibt.

Die Ein-Prozent-Regelung

Die sogenannte Ein-Prozent-Regelung ist eine der bekanntesten und meistgenutzten Methoden zur Besteuerung von Firmenwagen. Sie besticht durch ihre einfache Handhabung, da kein detailliertes Fahrtenbuch erforderlich ist. Der geldwerte Vorteil wird pauschal berechnet: Monatlich sind ein Prozent des Bruttolistenpreises als Einkommen zu versteuern.

Ein Beispiel verdeutlicht dies: Bei einem Bruttolistenpreis von 50.000 Euro für den Firmenwagen beträgt der monatliche geldwerte Vorteil 500 Euro. Für die einfache Entfernung zwischen Wohnung und Arbeitsstätte kommt ein Zuschlag von 0,03 Prozent des Bruttolistenpreises pro Kilometer hinzu. Bei 20 Kilometern sind das zusätzlich 300 Euro pro Monat. Insgesamt muss der Arbeitnehmer somit 800 Euro monatlich als geldwerten Vorteil versteuern.

Die Ein-Prozent-Regelung ist besonders attraktiv für alle, die sich den Aufwand eines Fahrtenbuchs sparen möchten. Sie ermöglicht eine schnelle, unkomplizierte Besteuerung ohne detaillierte Dokumentation jeder Fahrt. Vorsicht ist jedoch geboten: Bei teuren Fahrzeugen kann diese Methode teuer werden, da der Bruttolistenpreis maßgeblich ist – nicht der Kaufpreis oder aktuelle Marktwert. Nutzer gebrauchter Firmenwagen zahlen so oft mehr Steuern als der Wagen wert ist. Zudem erhöhen Sonderausstattungen oder „Functions on Demand“ (softwarebasierte Fahrzeugfunktionen, die nachträglich aktiviert werden können) den zu versteuernden Bruttolistenpreis, sofern sie bei Erstzulassung vorhanden waren. Daher sollten Kosten genau kalkuliert und alternative Besteuerungsmodelle geprüft werden.

Ein Nachteil der Ein-Prozent-Regelung ist ihre pauschale Anwendung. Sie berücksichtigt weder die tatsächliche Fahrzeugnutzung noch in-

dividuelle Besonderheiten des Arbeitnehmers. Wer selten privat fährt oder einen sparsamen Firmenwagen nutzt, zahlt oft zu viel Steuern. Dennoch bevorzugen viele Arbeitnehmer diese Methode wegen ihrer einfachen und zeitsparenden Handhabung.

Die Fahrtenbuch-Methode

Eine Alternative zur Ein-Prozent-Regel ist das Führen eines Fahrtenbuchs, in dem alle Fahrten – beruflich und privat – genau dokumentiert werden. Der geldwerte Vorteil wird dann nach der tatsächlichen privaten Nutzung berechnet. Diese Methode ist oft günstiger, erfordert jedoch hohe Disziplin und Genauigkeit. Ein unvollständiges oder fehlerhaftes Fahrtenbuch kann vom Finanzamt abgelehnt werden, woraufhin rückwirkend die Ein-Prozent-Regel angewendet wird – was teuer werden kann.

Das Fahrtenbuch muss folgende Angaben enthalten:

- Datum und Uhrzeit des Fahrtbeginns
- Kilometerstand zu Beginn und Ende der Fahrt erfassen
- Zweck und Ziel der Reise erläutern
- Abgrenzung zwischen dienstlichen und privaten Fahrten

Moderne Technologien wie elektronische Fahrtenbuchsysteme erleichtern die Dokumentation und verringern Fehler deutlich. Dennoch ist der Aufwand im Vergleich zur pauschalen Besteuerung höher. Wer diese Methode wählt, sollte Disziplin und Genauigkeit mitbringen. Besonders bei Fahrzeugen mit hohem Bruttolistenpreis und geringem Privatanteil lohnt sich der Mehraufwand. Ein weiterer Vorteil des Fahrtenbuchs ist seine Flexibilität: Es ermöglicht eine präzise Abrechnung der tatsächlichen Nutzung und bietet vor allem Selbstständigen und Unternehmern steuerliche Vorteile.

Steuerliche Vorteile von Elektro- und Plug-in-Hybridfahrzeugen

Elektromobilität überzeugt nicht nur ökologisch, sondern auch durch steuerliche Vorteile. Bei der Ein-Prozent-Regelung gelten für Elektro- und Plug-in-Hybridfahrzeuge reduzierte Sätze: Der geldwerte Vorteil beträgt nur 0,5 Prozent

des Bruttolistenpreises. Für batterieelektrische und Brennstoffzellenfahrzeuge bis 100.000 Euro liegt der Satz sogar bei 0,25 Prozent. So wird der elektrische Firmenwagen für Arbeitnehmer und Arbeitgeber besonders attraktiv.

Ein Beispiel verdeutlicht dies: Bei einem Plug-in-Hybrid mit einem Bruttolistenpreis von 50.000 Euro beträgt der monatliche geldwerte Vorteil nach der 0,5-Prozent-Regelung nur 250 Euro – deutlich weniger als bei einem vergleichbaren Verbrenner. Voraussetzung für die Anwendung der 0,5-Prozent-Regel ab dem 1. Januar 2025 ist, dass das Fahrzeug entweder eine elektrische Mindestreichweite von 80 Kilometern hat oder maximal 50 Gramm CO₂ pro Kilometer nach WLTP ausstößt. Für vor 2025 angeschaffte Plug-in-Hybride bleibt die Besteuerung unverändert.

Am 11. Juli 2025 stimmte der Bundesrat dem Gesetz für ein steuerliches Investitionssofortprogramm zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Deutschland zu. Dabei wurde die Grenze für den Bruttolistenpreis von elektrischen Firmenwagen von 70.000 auf 100.000 Euro erhöht, sofern das Fahrzeug nach dem 30. Juni 2025 angeschafft wird. So können Steuerpflichtige künftig auch teurere Elektrofahrzeuge günstiger versteuern. Übersteigt der Bruttolistenpreis 100.000 Euro, gilt dennoch eine Vergünstigung: Der zu versteuernde Anteil beträgt dann 0,5 Prozent. Die begünstigte Versteuerung von Elektro-Dienstwagen ist bis 2030 vorgesehen.

Die Neuregelung besagt, dass beispielsweise für einen batterieelektrischen Firmenwagen mit einem Bruttolistenpreis von 80.000 Euro monatlich ein geldwerter Vorteil von 200 Euro versteuert werden muss – das sind 2.400 Euro jährlich. Bei einem durchschnittlichen Steuersatz von 40 Prozent entstehen so jährliche Steuerkosten von 960 Euro für die private Nutzung bei pauschaler Versteuerung.

Das steuerliche Investitionssofortprogramm zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Deutschland beeinflusst auch die Fahrtenbuchmethode: Die Anschaffungskosten-Grenze wurde von 70.000 auf 100.000 Euro erhöht. Bei E-Fahrzeugen werden künftig nur noch 25 Prozent der Anschaffungskosten als Bemessungsgrundlage herangezogen.

Neben dem geldwerten Vorteil fällt bei der Nutzung eines E-Auto-Firmenwagens für den Arbeitsweg eine zusätzliche Kilometerbesteuerung an. Üblich sind 0,03 Prozent des Bruttolistenpreises pro Kilometer einfacher Entfernung. Bei Elektroautos beträgt die Bemessungsgrundlage jedoch nur ein Viertel, bei Plug-in-Hybriden die Hälfte. Dadurch wird der Steuervorteil für E-Autos und Plug-in-Hybride deutlich erhöht. Viele Arbeitgeber gewähren zudem Zuschüsse für Elektrofahrzeuge, die deren Attraktivität steigern. Außerdem sind E-Fahrzeuge bis Ende 2030 von der Kfz-Steuer befreit.

Der Firmenwagen als Betriebsausgabe

Für Selbstständige und Unternehmer gelten steuerlich ähnliche Regeln wie für Arbeitnehmer – mit einem entscheidenden Vorteil: Die Kosten für den Firmenwagen, von Anschaffung über Wartung bis zu laufenden Betriebsausgaben, können als Betriebsausgaben abgesetzt werden. Dabei ist die Wahl zwischen Ein-Prozent-Regelung und Fahrtenbuch entscheidend für die Steuerlast. Besonders wichtig ist eine sorgfältige und nachvollziehbare Dokumentation der privaten Fahrzeugnutzung. Das Finanzamt prüft genau, ob die Aufteilung zwischen beruflicher und privater Nutzung plausibel ist. Ein Fahrtenbuch hilft, die Steuerlast zu senken und Betriebsausgaben korrekt zu erfassen.

Zusammenfassung

Die Versteuerung eines privat genutzten Firmenwagens ist kein Hexenwerk, erfordert aber sorgfältige Abwägung. Die Ein-Prozent-Regelung überzeugt durch Einfachheit, während ein Fahrtenbuch oft finanziell günstiger ist. Elektrofahrzeuge bieten zusätzliche steuerliche Vorteile, die nachhaltige Mobilität fördern und die Steuerlast senken. Arbeitnehmer und Unternehmer sollten die steuerlichen Aspekte genau prüfen und bei Bedarf einen Steuerberater hinzuziehen. So bleibt der Fahrspaß erhalten, ohne dass der Fiskus zum Bremsklotz wird. Wer die Regeln kennt, nutzt die Vorteile eines Firmenwagens optimal – ob auf der Autobahn, im Stadtverkehr oder bei der nächsten privaten Fahrt.

go-e

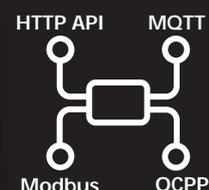
go-e Charger PRO HYPERINTEGRIERBARE FLOTTENLÖSUNG

Mit kostenlosem Backend für viele Managementaufgaben:

- Einzel- und Gruppenkonfiguration von Ladestationen
- RFID-Management
- Bereitstellung von abrechnungsrelevanten Ladedaten
- Anbindung an externe Lastmanagement- oder Abrechnungssysteme



3 JAHRE
Garantie



Made in Austria | www.go-e.com

* Launch der mess- und eichrechtskonformen Version geplant für Q4/25

Mercedes-Benz bringt den ersten elektrischen Geländewagen auf den Markt. Und der Kraxler ist auch als Stromer top in Form, kraxelt genauso Steigungen hoch wie das Verbrenner-Pendant. Fahrkomfort bietet er überdies. Flottenmanagement hat es ausprobiert.

Elektrisch-schrotig



Bis auf das fehlende Reserverad sieht man dem 580 seinen Antrieb nicht an



Mercedes hat lange gewartet, doch jetzt ist es soweit: Mit dem G 580 EQ steigt die ikonische Geländewagen-Legende in die Elektrowelt ein. Dabei setzen die Schwaben nicht einfach auf eine radikale Neuerfindung, sondern bleiben bewusst bei den Werten, die die G-Klasse seit Jahrzehnten prägen. Statt also auf Leichtbau und futuristische Formen zu setzen, gibt es weiterhin den kantigen Klassiker – nur eben vollelektrisch. Ein 116-kWh-Akku sorgt für eine praxisgerechte Reichweite von rund 470 Kilometern nach WLTP, macht den G also auch für längere Touren geeignet. Mit vier Elektromotoren – je einer pro Rad – steht das Fahrzeug dabei in jeder Fahrsituation extrem souverän im Futter, sei es beim Pendeln oder im harten Offroad-Einsatz.

Auch der Innenraum zeigt, dass Mercedes beim elektrischen G viel Wert auf Kontinuität und Modernität zugleich legt. Das Cockpit bietet die bekannte Kombination aus markanter Architektur und modernem Infotainment. Zwei große Displays bilden die Schaltzentrale für Navigation, Medien und Fahrzeugfunktionen. Die Bedienung läuft flüssig und übersichtlich. Ergänzend stehen noch klassische Tasten und Drehregler bereit, die die Handhabe im Gelände erleichtern. Hochwertige Materialien, feines Leder und offene Holzoberflächen sorgen für jene luxuriöse Atmosphäre, die man in der G-Klasse erwartet. Die Sitze sind großzügig geschnitten, bieten exzellenten Seitenhalt und bleiben auch auf langen Reisen bequem.

Hinten profitieren die Passagiere von solidem Raumgefühl: Sowohl Beins als auch Kopffreiheit sind fürstlich. Zwei Erwachsene sitzen extrem komfortabel, ein dritter findet ebenfalls noch Platz. Mercedes spendiert auf Wunsch auch Sitzheizung im Fond. Dank großer Ablagen und cleverer Details ist die G-Klasse familientauglicher, als man bei ihrem martialischen Auftritt vielleicht denken würde. Eine seitlich klappbare Türe erleichtert das Beladen, und auch beim Stauraum kann der Elektro-Kraxler seine Stärke ausspielen – hier punktet er klar als praktisches Luxus-SUV.

Und wie fährt sich die elektrische G-Klasse? Bullig und doch angenehm leise. Mit zusammen 587 PS und 1.164 Nm Drehmoment setzt sich der G 580 EQ mit Nachdruck in Bewegung. Die vier Elektromotoren erlauben eine völlig neue Form der Traktion:

Jedes einzelne Triebwerk kann sein Rad individuell ansteuern, was selbst im tiefen Gelände für nahezu unglaubliche Kletterfähigkeiten sorgt. Auf der Straße überzeugt der G 580 mit geschmeidigem Antritt und souveräner Beschleunigung – der Sprint von 0 auf 100 km/h gelingt in 4,7 Sekunden. Dabei bleibt der Charakter stets gelassen und luxuriös, nie prölig. Stattdessen vermittelt die G-Klasse jene unaufgeregte Kraft, die perfekt zu ihrem Status passt.

Auch das Fahrwerk ist auf Komfort und Souveränität ausgelegt. Dank ausgewogener Abstimmung werden Unebenheiten wirkungsvoll glattgebügelt, ohne den Kontakt zur Straße zu verlieren. Sogar bei höheren Autobahntempi bleibt das schwere SUV stabil und sicher, selbst dann noch, wenn Kurven im Spiel sind. In engen Kehren wirkt der G 580 EQ zwar nicht so direkt wie ein Sportwagen, aber das ist auch gar nicht seine Rolle. Vielmehr brilliert er als majestätischer Reisewagen, der Ruhe und Komfort in den Vordergrund stellt. Die Lenkung ist präzise und angenehm leichtgängig; auch abseits asphaltierter Straßen sorgt das Fahrwerk für die nötige Kontrolle nicht zuletzt dank elektronisch verstellbarer Dämpfer. Unterstützt wird das Ganze durch die leise Geräuschkulisse – typisch Elektro.

Im Alltag punktet der Stromer mit simpler Handhabung. Dank Kamerasystemen und Assistenzpaketen wird selbst das Rangieren in engen Innenstädten erstaunlich einfach. Das Bremspedal lässt sich gut dosieren, die



Die G-Klasse gehört noch immer zu den kompakten Vertretern

Mercedes-Benz G 580 EQ

Motor	Vier Elektromotoren
kW (PS) bei U/min:	432 (587) bei k. A.
Drehmoment bei U/min	1.164 Nm bei k. A.
Antrieb/	Allradantrieb/ einzelne
Getriebe	Untersetzungsgetriebe plus Low Range
Höchstgeschw. km/h	180
Beschleunigung 0-100/h	4,7 s
WLTP-Verbrauch	28 kWh
WLTP-Reichweite	468 km (WLTP City: 658 km)
Testverbrauch	33,8 kWh auf 100 km
Ladeleistung	200 kW
Ladezeit auf 80 %	32 Minuten
CO ₂ -Ausstoß	0 g/km
Effizienzklasse	A+
Akkukapazität	116 kWh (netto)
Zuladung	415 kg
Laderaumvolumen (VDA)	620 bis 1.990 l
Kosten:	
Steuer pro Jahr	bis Ende 2030 steuerfrei
Typklassen HP/VK/TK	21/28/32
Garantie:	
Fahrzeug	2 Jahre
Batterie	10 Jahre/bis 250.000 km
Rost	30 Jahre

Sicherheit/Komfort:

Kopf- und Seiten-Airbags	Serie
Parkpieper	Serie
Spurhalteassistent	Serie
360-Grad-Kamera	Serie
Tempomat, aktiv	Serie
elektr. verstellb. Sitze	Serie
Sitzheizung vorn u. hi.	Serie
Burmester-3D-Soundsyst.	1.750 Euro
Fond-Entertainment	2.990 Euro
Verkehrzeichenerkennung	Serie
LED-Scheinwerfer	Serie

Kommunikation:

Smartphone-Integration	Serie
Bildschirm-Navigation	Serie

Basispreis:

Mercedes-Benz	ab 119.850 Euro
G 580 EQ	(alle Preise netto)

Betriebskosten Schaltgetriebe

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

Betriebskosten Automatik

20.000/30.000/50.000 km	2.343,99/2.678,04/3.461,21 Euro
-------------------------	---------------------------------

Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe*

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

Full-Service-Leasingrate Automatik*

20.000/30.000/50.000 km	2.040,66/2.223,04/2.702,88 Euro
-------------------------	---------------------------------

Firmenfahrzeuganteil:	58 %
-----------------------	------

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

Bewertung:

- + • überdurchschnittlich hohe Geländefähigkeit
- hohe Fahrleistungen
- solide Verarbeitung
-
- • hoher Preis

*Die Raten für das Gewerbeleasing im S-Mobilitätsportal enthalten: Finanzrate und Servicerate für das Wartungspaket bei einer Laufzeit von 36 Monaten; ohne Anzahlung



Auf viel Display müssen Digital Natives keineswegs verzichten

Rekuperation arbeitet harmonisch vor allem in Hinblick auf das sogenannte Blending (Übergang von Rekuperations- auf Reibbremse). Damit fährt sich der G 580 EQ auch in der Stadt angenehm entspannt. Auf der Langstrecke glänzt die Kombination aus großer Batterie, solider Ladegeschwindigkeit (bis zu 200 kW) und kultivierter Fahrweise. Gehen die Stromreserven zur Neige, braucht es etwa eine Halbe Stunde, bis wieder 80 Prozent State of Charge erreicht werden – damit kann man leben.

Nicht zuletzt überzeugt die neue Elektro-G-Klasse mit ihrem ganz eigenen Mix aus Tradition und Moderne. Mercedes beweist, dass man Ikonen elektrifizieren kann, ohne ihren Charakter zu zerstören. Der G 580 EQ ist weder ein schrilles Technik-Experiment noch ein weichgespültes Lifestyle-SUV. Er bleibt das, was er immer war: ein Statement auf Rädern – nur jetzt lokal emissionsfrei und mit einer Technik, die ihn in neue Sphären hebt.

Ein Blick auf die Preise zeigt: Günstig war die G-Klasse nie, und das gilt auch für den G 580 EQ. Netto startet er bei 119.850 Euro. Allerdings fällt die Serienausstattung üppig aus. Dinge wie LED-Scheinwerfer, Klimaautomatik, diverse Assistenten sowie ein umfassendes Sicherheitspaket weilen frei Haus an Bord. Sogar dicke Brocken wie die sogenannte „G-Turn“-Funktion kosten nicht extra: Per Knopfdruck dreht sich das Fahrzeug nahezu auf der Stelle, indem die Räder gegensinnig angetrieben werden – ein Manöver, das sonst nur Kettenfahrzeugen vorbehalten ist. Für Abenteuerer gibt es außerdem die ebenfalls stets vorhandene „G-Steer“-Funktion, um enge Kehren im Gelände leichter nehmen zu können, indem die inneren Räder gezielt eingebremst werden. Mercedes spricht von einer Verkleinerung des Wendekreises um 25 Prozent. Damit präsentiert sich die elektrische G-Klasse als zeitgemäßes, technisch faszinierendes und zugleich traditionstreues Angebot für alle, die einen alltagstauglichen Geländewagen mit Kultstatus sowie Nutzwert suchen.



Dank seitlich schwingender Türe ist der G einfach zu beladen



Das Fondentertainment ist ein Ausdruck von Luxus



Statt Reserverad gibt es beim elektrischen G eine Kabelbox



Der XC60 besticht durch dezentes Auftreten

An Laderaumvolumen mangelt es dem Schweden wohl kaum



Elegant und fortschrittlich

Volvo frischt den XC60 noch einmal auf für ein verlängertes Leben. Flottenmanagement war mit dem feinen Mittelklässler unterwegs und hat ihn als Plug-in-Hybrid ausgiebig getestet.

Volvo gehört zu den Herstellern, die besonders früh dabei sind mit Elektrifizierung. Allerdings wäre es auch nicht gut, alles auf eine Karte zu setzen. Und das ist der Grund, warum die Marke ihre stärksten Modelle weiterhin als Plug-in-Hybride im Programm behält. Der frisch überarbeitete XC60 zeigt genau diese Strategie. Es handelt sich nämlich um ein souveränes SUV, das im Alltag elektrisch fahren kann, aber jederzeit auf den Verbrenner zurückgreifen kann. Damit der User das elektrische Fahren allerdings gut nutzen kann, installieren die Ingenieure propere 19 kWh Stromspeicher. Und so beträgt die Elektro-Reichweite bis zu 90 Kilometer nach WLTP – ein Wert, der auch und gerade Pendler zufriedenstellen dürfte. Und mit 145 PS elektrischer Leistung steht der Schwede selbst ohne Benziner recht gut im Futter. Das gilt übrigens auch für die praktischen Werte. Mit mehr als 1.500 Litern maximalem Gepäckraumvolumen bleibt der XC60 zudem ein äußerst nutzwertiges Fahrzeug für Familien. Selbst bei aufrecht stehender Rücksitzbank lässt sich noch Gepäck im Äquivalent von knapp 500 Litern einräumen.

Schon im Innenraum wird deutlich, dass Volvo das Facelift genutzt hat, um die Stärken des XC60 weiter auszubauen. Besonders auffällig: das modernisierte Infotainment. Ein großes, gestochen scharfes Display bildet die Schaltzentrale, auf der sich Navigation, Medien und Fahrzeugfunktionen deutlich flüssiger bedienen lassen als zuvor. Die Oberfläche wirkt aufgeräumt, reagiert schnell und integriert gängige Smartphone-Dienste problemlos. Auch die wenigen haptischen Bedienelemente sind sinnvoll angeordnet – ein klassischer Drehregler für das Abspielen von Medieninhalten und das Regulieren der Lautstärke. Typisch Volvo ist die Materialauswahl: feines Leder, sorgfältig gearbeitete Ziernähte und helle Holzapplikationen erzeugen eine entspannte, skandinavische Atmosphäre. Die Sitze überzeugen mit ergonomischem Schnitt, starkem Seitenhalt und hervorragendem Langstreckenkomfort – ein Markenzeichen der Schweden.

Hinten herrscht großzügige Beinfreiheit, und die hohe Dachlinie sorgt für viel Kopfraum, auch für größere Erwachsene. Zwei Passagiere sitzen auf der Rückbank äußerst bequem, ein dritter findet ebenfalls Platz. Serienmäßig gibt es eine Mittelarmlehne, und je nach Ausstattung spendiert Volvo Sitzheizung im Fond. Für Familien bietet das SUV enorme Variabilität nicht zu-

letzt dank vieler Ablagen. Die elektrische Heckklappe (je nach Line) gehört zu den praktischen Helfern, die das tägliche Beladen angenehm machen. Damit wirkt der XC60 nicht nur edel, sondern auch durchdacht und praktisch.

Und wie fährt sich das alles? Der Plug-in-Hybrid kombiniert einen kultivierten Vierzylinder-Turbo mit einem kräftigen E-Motor, zusammen ergibt das stolze 455 PS Systemleistung. Entsprechend nachdrücklich setzt sich der XC60 in Bewegung. Schon im reinen Elektrobetrieb gleitet er leise und geschmeidig dahin, was in der Stadt angenehm ist und für lokale Emissionsfreiheit bürgt. Der Übergang zwischen Elektro- und Hybridmodus erfolgt nahezu unmerklich, das System schaltet bedarfsweise entsprechend zwischen den Modi hin und her, und zwar ruckfrei. Auf der Autobahn zieht der Schwede souverän durch und marschiert locker bis in hohe Geschwindigkeitsbereiche (bei 180 km/h ist allerdings Schluss), ohne den gelassenen Charakter zu verlieren. Der Sprint von 0 auf 100 km/h gelingt in rund fünf Sekunden – sportlich-dezent, aber nie prollig. Stattdessen vermittelt der XC60 jene unaufgeregte Kraftentfaltung, die man bei Volvo erwartet.

Auch das Fahrwerk zeigt, dass Komfort hier Vorrang hat. Unebenheiten werden wirkungsvoll gefiltert, selbst grobe Schlaglöcher pariert das SUV geschmeidig-souverän. Die Dämpfer arbeiten feinfühlig, gleichzeitig bleibt der Wagen auch auf welligen Autobahnpassagen stabil. Kurven meistert der XC60 sicher, wenngleich nicht mit der Querdynamik eines Sport-SUV – doch das ist auch nicht seine Rolle. Vielmehr brilliert er als entspannter Reisewagen mit ausgewogener Balance. Die Lenkung agiert leichtgängig, vermittelt aber genug Rückmeldung, um Landstraßenpassagen angenehm zu bestreiten. Zusammen mit der leisen Geräuschkulisse ergibt das ein hohes Maß an Langstreckenkomfort.

Im Alltag punktet der Volvo mit seiner unkomplizierten Bedienung. Das Rangieren wird dank guter Übersicht und hochauflösender Kameras zum Kinderspiel, Einparkassistenten und klare Linienführung unterstützen zusätzlich. Das Bremspedal lässt sich sauber dosieren, die Rekuperation erfolgt harmonisch und kann über das Menü angepasst werden. In der Stadt gleitet der XC60 beinahe im One-Pedal-Modus, auf der Landstraße übernimmt das

Volvo XC60 PHEV T8 AWD

Verbrennungsmotor	Vierzyl.-Benziner
Hubraum	1.969 cm ³
kW (PS) bei U/min:	228 (310) bei 6.000
Drehmoment bei U/min	400 Nm bei 3.000-4.800
E-Motor kW (PS) bei U/min	107 (145) bei 15.900
Drehmoment bei U/min	309 Nm bei 0-3.280
Systemleistung kW (PS)	335 (455)
Schadstoffklasse	Euro 6e
Getriebe	8-Gang-Automatik
Höchstgeschw. km/h	180
Beschleunigung 0-100/h	4,9 s
WLTP-Verbrauch	7,1 l (leere Batterie)
Reichweite	1.000 km (leere Batterie)
Testverbrauch	8,8 l auf 100 km
CO ₂ -Ausstoß	66 g/km
Elektr. Reichweite	74 km
Tankinhalt	71 l
Zuladung	510 kg
Laderaumvolumen (VDA)	468 bis 1.528 l
Kosten:	
Steuer pro Jahr	40 Euro
Typklassen HP/VK/TK	18/22/23
Garantie:	
Fahrzeug	2 Jahre
Batterie	8 Jahre
Rost	12 Jahre

Sicherheit/Komfort:

Front-, Kopf-,Seiten-Airbags	Serie
Parksensoren	Serie
Digitales Cockpit	Serie
aktiver Tempomat	Serie
schlüsselloses Startsystem	Serie
Head-up-Display	2.143 Euro (Paket)
Querverkehrswarner	Serie
Rückfahrkamera	Serie
Panorama-Schiebedach	2.143 Euro (Paket)
adaptives Fahrwerk	2.025 Euro
Surround-Kamera	2.143 Euro (Paket)
LED-Scheinwerfer	Serie

Kommunikation:

Bluetooth-Freisprechanlage	Serie
Bildschirm-Navigation	Serie

Basispreis:

Volvo XC60 PHEV	62.597 Euro
T8 AWD	(alle Preise netto)

Betriebskosten Schaltgetriebe

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

Betriebskosten Automatik

20.000/30.000/50.000 km	951,96/1.166,49/1.593,52 Euro
-------------------------	-------------------------------

Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe*

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

Full-Service-Leasingrate Automatik*

20.000/30.000/50.000 km	737,35/844,58/1.057,01 Euro
-------------------------	-----------------------------

Firmenfahrzeuganteil:	51,2 %
-----------------------	--------

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

Bewertung:

- +**
 - sportliche Fahrleistungen
 - feine Verarbeitung
 - ausgeprägter Geräuschkomfort
- - hohe Preise

* Die Raten für das Gewerbeleasing im S-Mobilitätsportal enthalten: Finanzrate und Servicerate für das Wartungspaket bei einer Laufzeit von 36 Monaten; ohne Anzahlung



Feine Materialien sind die Stärke des noblen Volvo



Viel Platz in der zweiten Reihe garantiert Reisekomfort



Auf Wunsch bekommt der Kunde ein klangstarkes Soundsystem

Hybridsystem den effizienten Wechsel zwischen E-Motor und Verbrenner. Besonders erfreulich: Der Benziner bleibt akustisch dezent und läuft kultiviert, selbst bei höherer Last.

Interessant ist auch die Verbrauchsbilanz. Wer regelmäßig lädt, kann den XC60 über weite Strecken rein elektrisch nutzen – gerade im urbanen Umfeld. Auf längeren Fahrten spielt dann der Hybridvorteil seine Stärke aus. Auch bei höherem Tempo bleibt der Gesamtverbrauch im Rahmen, sodass der Plug-in-Schwede im Unterhalt attraktiv bleibt.

Nicht zuletzt überzeugt der neue XC60 T8 durch seine Mischung aus Power, Alltagstauglichkeit und modernisierter Technik. Volvo beweist mit dem Facelift, dass man nicht auf jeden kurzfristigen Trend aufspringen muss, um ein zukunftsfähiges Angebot zu haben. Statt schrill oder über-

trieben sportlich zu wirken, bleibt der XC60 bodenständig, hochwertig und ausgewogen – und genau das macht ihn für viele Kunden so reizvoll.

Bleibt noch ein Blick auf die Preise. Der überarbeitete XC60 T8 Recharge startet netto bei rund 62.597 Euro. Bereits serienmäßig sind LED-Scheinwerfer, Klimaautomatik, Parkhilfen sowie ein umfangreiches Sicherheitspaket an Bord. Empfehlenswert ist die optionale Luftfederung, die für rund 2.025 Euro netto erhältlich ist und den Komfort nochmals spürbar steigert. Ebenfalls interessant: das erweiterte Fahrerassistenzpaket mit adaptivem Tempomat und teilautonomer Lenkfunktion für knapp 840 Euro netto. Damit zeigt sich der Volvo XC60 nicht nur als souveränes Reisefahrzeug, sondern auch als technisch zeitgemäßes Angebot für alle, die weiterhin auf eine elegante Verbrenner-Alternative setzen wollen.



Mit 4,71 Metern fällt der Mittelklässler cityfreundlich aus

Bissig-bürgerlich

Wer dem bürgerlichen Škoda Enyaq ein bisschen Pepp verleihen möchte, wähle die Kombination Coupé und RS. Und wenn er dann noch giftig grün leuchtet, wird er garantiert zum Hingucker. Flottenmanagement war mit dem Tschechen unterwegs.



An Ablagen und Display mangelt es dem Enyaq kaum

Das Enyaq Coupé bietet in der zweiten Reihe reichlich Platz



Mit dem Enyaq RS Coupé bringt Škoda sein Elektro-Flaggschiff in sportliche Form. Das coupéhafte Heck verleiht dem großen SUV eine gestreckte Silhouette, markante Details wie die schwarz abgesetzten Elemente und die serienmäßigen 20-Zoll-Räder unterstreichen den dynamischen Anspruch. Mit 340 PS und Allradantrieb markiert das RS Coupé die Leistungsspitze im Enyaq-Programm – und das spürt man vom ersten Meter an. Der Antritt ist vehement, die 5,4 Sekunden auf Tempo 100 wirken subjektiv noch bissiger, weil die Kraft ohne Verzögerung wütet. Dennoch bleibt der RS kein lauter Draufgänger: Sein Charakter ist sportlich, aber kultiviert.

Die Lenkung arbeitet präzise, dabei jedoch nicht nervös. Auf Landstraßen wirkt das RS Coupé über-

raschend handlich, lässt sich leichtfüßig durch Kurven dirigieren. Gleichzeitig bleibt es auf der Autobahn stabil und vermittelt jederzeit Sicherheit. Das Fahrwerk ist straffer abgestimmt als bei den normalen Enyaq-Versionen, ohne unkomfortabel zu sein – ein guter Kompromiss zwischen Dynamik und Langstreckentauglichkeit. Unterstützt wird dieser Einschlag von einer gelungenen Geräuschkämmung. Auch bei höheren Geschwindigkeiten bleibt der Innenraum angenehm leise.

Bei der Reichweite steht das RS Coupé den braveren Brüdern kaum nach. Je nach Ausstattung sind bis zu 562 Kilometer nach WLTP möglich. Der Akku mit 79 kWh netto lädt an Schnellladern mit bis zu 185 kW, womit 10 auf 80 Prozent binnen 26 Minuten erledigt werden. Damit ist das sportliche SUV ebenso reise- wie alltagstauglich.

Der Kofferraum fasst 570 Liter und damit genug für Familie und Freizeit.

Das Enyaq RS Coupé ist mehr als nur die sportliche Variante eines erfolgreichen Stromers. Es verkörpert die Balance aus Alltag und Emotion, verbindet Dynamik mit Ruhe. Wer ein elektrisches SUV sucht, das souverän auftritt, Komfort und Reichweite bietet und zugleich mit kräftiger Performance überzeugt, findet hier einen überzeugenden Begleiter.

Innen setzt Škoda auf eine sportlich-edle Atmosphäre. Schwarze Zierelemente, optional Carbon-Look, kontrastfarbene Nähte und bequeme Sportsitze prägen das Ambiente. Das Cockpit ist übersichtlich, das zentrale Display mit 13 Zoll Bildschirmdiagonale übernimmt fast alle Funktionen und reagiert prompt. Die Bedienung ist inzwischen logisch, dazu kommen Over-the-Air-Updates sowie eine gute Smartphone-Integration. Beeindruckend bleibt das Platzangebot. Vorne wie hinten sitzen die Passagiere luftig, im Fond bietet das Coupé trotz der abfallenden Dachlinie reichlich Raum.

Škoda Enyaq Coupé RS

Motor:	Asynchron-Elektromaschine
kW (PS):	250 (340)
Drehmoment bei U/min:	679 Nm bei k. A.
Getriebe:	eine Übersetzung
CO ₂ -Ausstoß:	0 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	5,4/180
Verbrauch/Reichweite:	15,8 kWh/500 km (79 kWh)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	457/570 bis 1.610
Typklasse HP/VK/TK:	14/19/21
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	78,7 %
Dieselanteil:	0 %
Basispreis (netto):	ab 51.134 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	971,45/0,39 Euro

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



Heck: Markant am Coupé ist die abfallende Dachlinie



Der ID.3 wirkt betont aufgeräumt

An Platz mangelt es im ID.3-Fond kaum. USB-Anschlüsse müssen sein



Basis-Stromer

Mit dem ID.3 hat Volkswagen seine Elektrooffensive eingeläutet – und in der seltenen 170-PS-Version ein Modell auf die Räder gestellt, das eher als Außenseiter gilt. Dabei reicht er für den Alltag völlig aus. Der Antritt ist leise, direkt und sorgt im Stadtverkehr für eine angenehme Spontaneität. Wer von einem klassischen Golf umsteigt, wird überrascht sein, wie leichtfüßig sich der ID.3 bewegt. Er wirkt handlich, seine Lenkung gibt sich leichtgängig, bleibt aber auf der Autobahn stoisch im Geradeauslauf. Fahrgeräusche sind auf ein Minimum reduziert – ein Plus für längere Etappen. Der Basis-ID.3 verzichtet zwar auf Rekordwerte, bietet aber ein harmonisches, entspanntes Fahrerlebnis.

Die Reichweite liegt nach WLTP je nach Ausstattung bei rund 390 Kilometern – realistisch genug

Volkswagen bietet den ID.3 als Basisvariante mit 170 PS und kleinem Akku zum fairen Tarif. Kommt man mit dem Grundmodell klar? Flottenmanagement hat ihn ausgiebig gefahren.

für Pendler, Stadtfahrten und Ausflüge ins Umland. Der Akku mit gut 52 kWh netto lässt sich mit bis zu 145 kW DC laden. Das heißt: In etwa 30 Minuten steigt der Ladestand von 10 auf 80 Prozent. An AC-Säulen zieht der ID.3 mit 11 kW, was ihn über Nacht bequem wieder voll macht – eine Lösung, die für viele Nutzer alltagstauglich ist.

Im Innenraum präsentiert sich der ID.3 futuristisch, aber bewusst reduziert. Das Cockpit ist klar strukturiert, der Touchscreen übernimmt die meisten Funktionen. Dank Updates ist die Menüführung logisch geworden, und die gute Konnektivität mit OTA-Updates und App-Anbindung machen den Alltag leichter. Auch das Raumgefühl überzeugt: Fahrer und Passagiere sitzen luftig, das Platzangebot im Fond ist großzügig. Dazu kommen ein Kofferraum mit knapp 385 Litern Volumen sowie praktische Ablagen.

Mit seiner kompakten Bauweise bleibt der ID.3 flexibel im städtischen Umfeld, ohne auf Alltags-tauglichkeit zu verzichten. Gerade die seltene 170-PS-Version hat ihren eigenen Charme: Sie bietet genügend Schub (8,2 Sekunden bis 100 km/h), um flott unterwegs zu sein, ohne überambitioniert zu wirken. Für viele, die einen

komfortablen und leisen Einstieg in die Elektromobilität suchen, ist sie daher ein stimmiges Gesamtpaket. Der Grundpreis liegt bei 28.008 Euro netto.

Und wer genauer hinschaut, erkennt, dass der ID.3 heute fast schon Fanpotenzial hat: Er markiert den Anfang einer neuen Ära bei VW, als Mut und Aufbruch wichtiger waren als reine Leistungswerte. Auf der Straße spürt man das in seiner Gelassenheit, die ihn zum entspannten Begleiter macht. Er ist kein Auto für den großen Auftritt, sondern für Menschen, die Elektromobilität unaufgeregt erleben wollen – zuverlässig, geräumig, leise und doch mit einer Prise Fahrfreude.

Volkswagen ID.3 Pure

Motor:	Elektromotor
kW (PS) bei U/min:	125 (170) bei k. A.
Drehmoment bei U/min:	310 Nm bei k. A.
Getriebe:	Reduktionsgetriebe
CO ₂ -Ausstoß:	-
0-100 in sek/V-max. in km/h:	8,2/160
Verbrauch/Reichweite:	15,2 kWh/342 km (52 kWh)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	472/385 bis 1.267
Typklasse HP/VK/TK:	14/19/19
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	66,7 %
Dieselanteil:	0 %
Basispreis (netto):	ab 28.008 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	701,21/0,28 Euro

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



Der elektrische Wolfsburger besticht durch zurückhaltendes Design

Wolf im Kia-Pelz

Kia schärft beim EV6 GT nach und verpasst dem rasanten Topmodell etwas mehr Leistung. Flottenmanagement war mit dem Mittelklässler unterwegs.

Der Kia EV6 GT ist die Speerspitze der koreanischen E-Offensive, wenn man so will – und das nun mit satten 650 PS. Damit katapultiert er sich endgültig in eine Liga, in der sonst nur deutsche Platzhirsche und ein paar exklusive Sportwagen wildern. Schon der erste Druck aufs Fahrpedal zeigt: Hier geht es nicht um „Elektro brav“, sondern um puren Punch. Dank Allradantrieb schießt der GT in kaum mehr als drei Sekunden auf 100 km/h – und das nahezu lautlos. Ein Hauch Science-Fiction auf Asphalt.

Doch der EV6 GT will nicht nur Rekorde aufstellen, er kann auch Langstrecke. Die Batteriekapazität reicht für gemittelt 450 Kilometer nach WLTP, und die 800-Volt-Technik hält die Ladezeiten kurz: In weniger als 20 Minuten sind wieder 80 Prozent drin. Damit eignet sich der Stromer auch für Vielfahrer, die Wert auf Tempo (260 km/h) und Flexibilität legen. Das Fahrwerk? Straff abgestimmt, aber nicht unkomfortabel. Es signalisiert klar: Hier steckt mehr Sportlich-



Innen empfängt der GT seine Passagiere mit üppig geschnittenen Sitzen, viel digitalem Ambiente und einer sauberen Bedienstruktur. Platz? Für ein 4,70 Meter langes Fahrzeug reichlich vorhanden, selbst hinten können Erwachsene bequem reisen. Der Kofferraum fällt alltags-tauglich aus mit 480 Litern bei aufgestellten Lehnen. Und auch die Anhängelast muss sich nicht verstecken mit 1.800 kg.

Unterm Strich ist der EV6 GT eine Ansage: Kia zeigt, dass Elektromobilität nicht nur vernünftig, sondern auch emotional und begehrenswert sein kann. Inzwischen steht der Name Kia durchaus für Hightech und Topentwicklungen. Mit 650



An Infotainment mangelt es dem Koreaner nicht (li.)

keit drin als in jedem anderen Kia zuvor.

PS, Allrad und ultraschnellem Laden gehört der GT zu den spannendsten Elektrosportlern seiner Klasse. Ab 58.815 Euro starten die Preise.

Kia EV6 GT

Motor:	zwei Permanentmagnet-Synchronmaschinen
kw (PS):	478 (650)
Drehmoment bei U/Min:	770 Nm bei k. A.
Getriebe:	eine Übersetzung
Ladeleistung:	bis zu 258 kW
0-100 in sek/V-max. in km/h:	3,5/260
Verbrauch/Reichweite (WLTP):	20,9 kWh/450 km (84 kWh)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	440/480-1.250
Typklasse HP/VK/TK:	22/29/27
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	34,5 %
Dieselanteil:	0 %
Basispreis (netto):	ab 58.815 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	992,40/0,40 Euro

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

Attraktiver Exot

Mit dem GV70 führt Genesis ein luxuriöses SUV im Programm. Das bereitet vor allem mit dem drehmomentstarken elektrischen Antrieb Spaß. Nutzwert gibt es on top. Flottenmanagement war mit dem Koreaner unterwegs.

Mit dem Electrified GV70 bringt Genesis sein nobles SUV als reine Elektrovariante. Optisch bleibt der Allrounder dem bekannten Auftritt treu – Coupé-Silhouette, markanter Grill, edles Interieur. Innen trifft man auf luxuriöses Ambiente mit feinen Materialien, klarer Bedienung und großzügigem Platzangebot. Unter dem Blech arbeitet ein Dual-Motor-System mit 490 PS und Allradantrieb. Damit geht der Asiate ausgesprochen kraftvoll zur Sache, beschleunigt in bloß 4,4 Sekunden auf 100 km/h und bleibt akustisch angenehm zurückhaltend. Die Reichweite liegt nach WLTP bei bis

zu 479 Kilometern, im Alltag sind immerhin noch solide 370 bis 400 realistisch. Geladen wird mit bis zu 240 kW am Schnelllader – ideal, um in rund 20 Minuten von 10 auf 80 Prozent zu kommen. An der heimischen Wallbox zieht er mit 11 kW dreiphasig, was über Nacht völlig genügt.

Auf der Straße gibt sich der GV70 Electrified komfortabel und gleichzeitig dynamisch. Das adaptive Fahrwerk filtert Unebenheiten sauber heraus, ohne den Kontakt zur Straße zu vernachlässigen. Die Lenkung agiert direkt, aber mitnichten nervös, sodass der große Stromer sowohl auf Landstraßen als auch auf der Autobahn eine souveräne Figur macht.

Bleibt der Preis. Der Electrified GV70 startet hierzulande bei knapp 58.025 Euro netto – viel Geld, aber angesichts von Leistung, Ladegeschwindigkeit und Verarbeitung fair eingepreist. Mit gehobenen Ausstattungsmerkmalen wie Nappaleder, Panorama-Display und Assistenzsystemen wird er zum echten Wohlfühl-Glei-



Der Genesis-Innenraum wirkt betont wohnlich

ter, der sich selbstbewusst neben deutschen Premium-Offerten behauptet. Und mit knapp 1.700 Litern Gepäckraumvolumen macht der GV70 ebenso nutzwertmäßig eine gute Figur, schreckt nicht davor zurück, auch mal einen großen Baumarkt-Einkauf zu verschlucken.

Genesis Electrified GV70

Motor:	zwei Elektromotoren
Systemleistung kW (PS):	360 (490)
Drehmoment bei U/min:	700 Nm bei k. A.
Getriebe:	eine Übersetzung
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausst.:	k. A.
0-100 in sek/V-max. in km/h:	4,4/235
Stromverbrauch/Reichweite:	19,4 kWh/433 km (84 kWh)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	515/503 bis 1.678
Typklasse HP/VK/TK:	21/29/25
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	36,6 %
Dieselanteil:	0 %
Basispreis (netto):	ab 58.025 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	1.026,74/0,41 Euro

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



BMW iX3

Als elektrischer Mittelklasse-SUV wirkt der BMW iX3 nicht wie ein Stromer-Exot, sondern wie ein konsequent weiterentwickeltes X3-Modell. Besonders auffällig ist die schmale Retro-Niere im Stil der Neuen Klasse. Im Innenraum dominieren hochwertige Materialien, eine großzügige Raumwirkung sowie das neue Panoramic-iDrive-Display, das sich als großes digitales Band über das Armaturenbrett erstreckt. Modern, minimalistisch und klar auf den Fahrer ausgerichtet. Technisch basiert der neue iX3 auf der Neue-Klasse-Plattform mit 800-Volt-Architektur und setzt bei der Ladeleistung Maßstäbe. Bis zu 400 kW DC sind möglich, was unter idealen Bedingungen extrem schnelle Ladevorgänge ermöglicht. Der Akku soll eine Netto-Kapazität von rund 109 kWh bieten und entsprechend hohe Reichweiten erlauben. Bei der Sitzprobe fallen die gute Übersicht, die bequemen Sitze und die entspannte Atmosphäre positiv auf. Die Preise starten vorerst bei 69.916 Euro netto.



CUPRA RAVAL

Mit dem Raval zeigt CUPRA, dass urbane Elektromobilität auch radikal anders aussehen kann. Das Design ist kantig, fast aggressiv, mit scharf konturierten Scheinwerfern und markanten Proportionen, die sofort ins Auge fallen. Anders als klassische City-Stromer wirkt der Raval nicht niedlich, sondern selbstbewusst rebellisch – ganz im Sinne der Marke. Im Innenraum überrascht er mit einer sportlichen Sitzposition, stark konturierten Sitzen und einem Cockpit, das klar auf den Fahrer ausgerichtet ist. Digitale Displays, markante Farben und mutige Materialien vermitteln fast Rennwagenflair im Kleinformat. Bei der Sitzprobe wird deutlich: Hier geht es weniger um Pragmatismus als um Lifestyle. Trotz seiner kompakten Größe fühlt sich der Raval wie ein Statement an – für alle, die auch in der Stadt ein Auto wollen, das Haltung zeigt. CUPRA bringt so frischen Schwung ins E-Kleinwagensegment.



KIA K4

Mit dem neuen K4 bringt Kia frischen Wind ins Kompaktsegment. Das Modell präsentiert sich mit coupéartiger Dachlinie, markanten Leuchten und hinten versteckten Türgriffen deutlich dynamischer als seine Vorgänger. Im Innenraum fällt sofort das digitale Panorama-Display ins Auge, das Tacho und Infotainment nahezu nahtlos miteinander verbindet. Hinzu kommen hochwertige Materialien, klare Linien und ein Raumgefühl, das den K4 größer wirken lässt, als er tatsächlich ist. Besonders praktisch sind die zahlreichen Ablagen sowie der hohe Bedienkomfort, der bei Kia typisch einfach und logisch gestaltet ist. In der Sitzprobe überzeugt der K4 mit einer angenehmen Sitzposition, guter Übersicht und einer Atmosphäre, die fast schon Premium-Charakter hat. Moderne Assistenzsysteme und umfassende Konnektivität runden das Gesamtbild ab. So zeigt sich: Der K4 ist kein gewöhnlicher Kompakter, sondern ein Statement für Technologie und Stil in einer Klasse, die sonst oft eher pragmatisch auftritt.



LUCID GRAVITY

Der Lucid Gravity will als vollelektrisches Luxus-SUV neue Maßstäbe setzen – schon beim ersten Probesitzen spürt man, wie ernst es die Amerikaner meinen. Das Design ist elegant und kraftvoll zugleich, mit klaren Linien, die die Aerodynamik betonen, ohne plump zu wirken. Im Innenraum eröffnet sich eine Lounge-Atmosphäre. Besonders beeindruckend ist das weitläufige Cockpit mit gebogenem Display und einer aufgeräumten Bedienstruktur, die Fahrer und Passagiere gleichermaßen einbindet. Alles wirkt wie aus einem Guss und setzt auf Reduktion ohne Verzicht. Der Gravity zeigt schon im Stand, dass er nicht nur ein weiteres SUV ist, sondern als Statement für Zukunft und Luxus auf Rädern konzipiert wurde. Dank des 900-Volt-Bordnetzes ist schnelles Laden garantiert. Auch die Reichweite von 748 Kilometern im WLTP-Zyklus kann sich sehen lassen. Die Preise starten ab netto 83.950 Euro.



MERCEDES-BENZ GLC

Der vollelektrische GLC zeigt, wie Mercedes-Benz seine Bestseller-Reihe in eine neue Ära führt. Äußerlich bleibt er vertraut mit typischen SUV-Proportionen, eleganten Linien und einer modernisierten Front: Hier thront ein neu gestalteter, stylischer Kühlergrill mit integriertem LED-Beleuchtungskonzept. Im Innenraum dominiert der MBUX-Superscreen, umgeben von hochwertigen Materialien und einer großzügigen Raumwirkung. Technisch setzt der elektrische GLC auf eine 800-Volt-Architektur, die Ladeleistungen von bis zu 330 kW ermöglicht. Auch Reichweiten jenseits der 700 Kilometer sind angekündigt – ein klares Statement gegen Reichweitenangst. Bereits bei der Sitzprobe fällt die ausgewogene Ergonomie auf: bequeme Sitze, gute Übersicht, alles auf Langstreckenkomfort ausgelegt. Der elektrische GLC zeigt damit, dass Mercedes das Erfolgsmodell konsequent elektrifiziert – ohne Kompromisse bei Komfort und Technik.



MITSUBISHI GRANDIS

Der Name Grandis kehrt zurück – und Mitsubishi zeigt, dass ein Van auch im Jahr 2025 modern wirken kann. Schon von außen verbindet das Modell klare SUV-Anleihen mit der Großzügigkeit eines klassischen Familienautos. Die Front trägt die markante Dynamic-Shield-Signatur, während die Seitenlinie Eleganz ausstrahlt. Im Innenraum überrascht der Grandis mit viel Licht und Raum. Das durchdachte Cockpit ist auf einfache Bedienung ausgelegt. Materialien und Infotainment wirken aufgeräumt und zeitgemäß – ganz im Sinne von Alltagstauglichkeit statt Übertreibung. Besonders beeindruckend ist das Raumgefühl: Man sitzt hoch mit guter Übersicht und genießt dennoch eine Lounge-Atmosphäre. So zeigt der Grandis schon beim Probesitzen, dass Mitsubishi den Familiengedanken neu interpretiert – praktisch, modern und mit einer Prise Understatement. Hybridantriebe sorgen für einen effizienten Vortrieb.



NISSAN MICRA

Der neue Nissan Micra zeigt, dass Kleinwagen längst erwachsen geworden sind. Optisch präsentiert er sich markanter denn je. Präzise Linien, eine selbstbewusste Front und Proportionen, die ihm mehr Präsenz verleihen, sorgen für einen echten Hingucker. Im Innenraum überrascht der Micra mit einer klaren, modernen Architektur, digitalen Anzeigen und einer Materialauswahl, die in dieser Klasse überzeugt. Praktische Ablagen und ein großzügiges Raumgefühl machen ihn alltagstauglich. Auf der Straße wirkt der Micra angenehm komfortabel – die Federung bügelt Unebenheiten gekonnt weg, ohne dabei schwammig zu wirken. Mit dem 150-PS-Motor fährt er zudem souverän, lässt selbst auf der Autobahn keine Wünsche in puncto Leistung offen und bleibt dabei stets leichtfüßig. So gelingt ihm die Balance zwischen Stadtauto und Reisewagen. Der neue Micra zeigt, dass Nissan Kleinwagen wieder ernsthaft spannend machen kann. Der Einstiegspreis liegt bei 23.521 Euro netto.



OPEL MOKKA GSE

Der neue Opel Mokka GSe präsentiert sich mit einer kraftvollen Silhouette. Markante Schweller, betonte Radläufe und eine Front, die sofort erkennen lässt, dass hier Sportlichkeit steckt, fallen besonders ins Auge. Die Türen sind mit Rallye-Akzenten versehen. Gelbe Bremsättel und die charakteristische GSe-Schrift runden den Auftritt ab. Im Innenraum setzt Opel konsequent auf Performance: Fahrer und Beifahrer sitzen auf GSe-Sportsitzen mit Alcantara-Besatz und integrierter Kopfstütze, während abgesetzte Nähte und hochwertige Materialien das Ambiente unterstreichen. Das Lenkrad ist unten abgeflacht, die Pedale bestehen aus Aluminium. Die Displays zeigen spezielle GSe-Performancewerte, darunter auch G-Kräfte. Schon beim Probesitzen spürt man: Dieser Mokka vermittelt nicht nur Komfort, sondern auch eine sportliche Haltung. Mit 280 PS ist dieser Opel definitiv eine Ansage.



Der Polestar 5 präsentiert sich als viertüriges GT-Modell und zeigt bereits im Stand, dass die Marke mit ihrem Design zu beeindrucken weiß. Die Linienführung wirkt skandinavisch klar und zugleich dynamisch – ein Auto mit Präsenz, ganz ohne überflüssige Showeffekte. Im Innenraum setzt Polestar auf Nachhaltigkeit und moderne Materialien, kombiniert mit einem reduzierten, digitalen Cockpit. Besonders spannend ist die technische Basis: eine eigens entwickelte 800-Volt-Plattform, die ultraschnelles Laden ermöglicht und gleichzeitig hohe Effizienz verspricht. Hinzu kommt eine Karosserie aus geklebtem Aluminium, die Leichtbau mit hoher Steifigkeit verbindet – mehr Sportwagen-Feeling als klassisches Elektroauto. Bei der Sitzprobe beeindrucken die tief montierten Sitze und das fahrerorientierte Layout. Der Polestar 5 zeigt, dass Elektromobilität emotional aufgeladen sein kann. Der Preis liegt bei mindestens 99.664 Euro netto.

POLESTAR 5



RENAULT CLIO

Der neue Renault Clio bleibt sich treu und zeigt darüber hinaus, dass Kleinwagen frisch und modern auftreten können. Von außen wirkt er jetzt noch markanter gezeichnet. Eine prägnante Front mit schmalen LED-Leuchten und großem Kühlergrill zieht Blicke auf sich und strahlt mehr Premium aus, als man in diesem Segment erwarten würde. Innen überrascht der Clio mit einem aufgeräumten Cockpit, das digitaler geworden ist, ohne dabei seine Bedienerfreundlichkeit zu verlieren. Die Materialien wirken hochwertiger als früher, Sitze und Raumgefühl sind für einen Kleinwagen erstaunlich erwachsen. Besonders die neue, zweigeteilte Display-Architektur bringt ihn näher an das moderne Zeitalter heran. Bei der Sitzprobe spürt man sofort: Der Clio ist kein reines Einstiegsauto mehr, sondern möchte sowohl jungen als auch etablierten Kunden ein kleines Stück französischer Eleganz bieten – alltagstauglich, aber mit Stil.



ŠKODA EPIQ

Mit dem Epiq präsentiert ŠKODA den kommenden Einstiegsstrome – ein kompaktes SUV, das schon auf den ersten Blick viel von der typischen Simply-Clever-Philosophie erkennen lässt. Das Design wirkt klar und robust, mit einer markanten Front und kurzen Überhängen, die ihm ein stämmiges Auftreten verleihen. Im Innenraum überrascht der Epiq mit einem großzügigen Raumgefühl für seine Klasse. Charakteristisch sind clevere Ablagen, praktische Lösungen und ein Cockpit, das trotz Digitalisierung einfach zu bedienen bleibt. Die Materialien wirken solide, die Ergonomie vertraut – ein echter ŠKODA eben. Auch wenn die Reichweitenangaben noch nicht für ausgedehnte Fernreisen geeignet sind, ist der Epiq vor allem als alltagstauglicher City- und Pendlerstrome konzipiert. Bei der Sitzprobe fällt auf: Man sitzt angenehm hoch mit guter Übersicht und hat das Gefühl, ein seriöses kleines SUV zu fahren.



VOLKSWAGEN T-ROC

Der neue Volkswagen T-Roc betritt die Bühne mit klarer SUV-Ästhetik und einem Hauch von Sportlichkeit. Geschärfte Konturen, definierte Flächen und typische Volkswagen-Gene verleihen ihm Präsenz, ohne aufdringlich zu wirken. Im Innenraum überrascht er mit einem großzügigen Raumgefühl. Dank der kantigen Dachlinie sitzt man nicht eingeengt, sondern genießt eine gute Kopffreiheit. Das Cockpit wirkt technisch modern, mit digitalen Anzeigen, intuitiven Bedienelementen und hochwertigen Oberflächen, die in dieser Klasse überzeugen. Die Sitze sind bequem, gut konturiert und bieten eine ausgewogene Mischung aus Komfort und Halt – ideal für lange wie kurze Fahrten. Bei der Sitzprobe fällt auf: Der T-Roc verschafft dem Fahrer eine gute Übersicht, man fühlt sich integriert und nicht fremdgesteuert. Der innovative zentrale Schalter in der Mittelkonsole mit kleinem integriertem Display wirkt modern und ansprechend.



Haben Sie den richtigen Riecher?

Jetzt Nutzfahrzeuge
clever aussteuern

Wenn „Arbeitstiere“ ihren Job im Fuhrpark erledigt haben ...

... sind sie in unseren Auktionen bestens aufgehoben. Wir vermarkten Ihre Pkw und Nutzfahrzeuge aus dem Kauffuhrpark einfach, schnell und revisionssicher. Mit rund 150.000 verkauften Fahrzeugen pro Jahr, unserem internationalen Netzwerk sowie über 35 Jahren Auktions-Erfahrung gehören wir zu den führenden B2B-Auktionsplattformen in Europa.

Witern Sie schon den Erfolg? Wann sprechen wir über Ihre Gebrauchten?

Ihr persönlicher Ansprechpartner: Uwe Brandenburger, mobil +49 172 7935988 oder ubrandenburger@auktion-markt.de

Ein Geschäftsbereich der Auktion & Markt AG



Schadenregulierung

Das Schadenmanagement im Fuhrpark ist eine zeitaufwändige Aufgabe, die viele Unternehmen aus verschiedenen Gründen auslagern. Flottenmanagement hat in seiner aktuellen Online-Umfrage einen Blick auf das Thema geworfen.



Mehr als die Hälfte der Unternehmen, nämlich 55,4 Prozent, nutzen die Dienstleistungen eines externen Schadendienstleisters. Davon entfallen 17,9 Prozent auf Fuhrparkmanagement-Dienstleister, 8,9 Prozent auf Versicherungen und mit 28,6 Prozent der größte Anteil auf eigenständige Schadenmanager. 44,6 Prozent der Firmen bearbeiten Schäden intern (Grafik 1).

Grafik 1



Auf die Frage nach den Gründen für das Outsourcing geben 75,6 Prozent an, dass der geringere Aufwand bei dieser Vorgehensweise ausschlaggebend ist. Für 51,2 Prozent spielt die höhere Expertise der spezialisierten Fachkräfte eine entscheidende Rolle. 48,8 Prozent sehen die Abwicklung des Schadenhandlings intern aufgrund fehlender Kapazitäten als nicht machbar an (Grafik 2).

Grafik 2

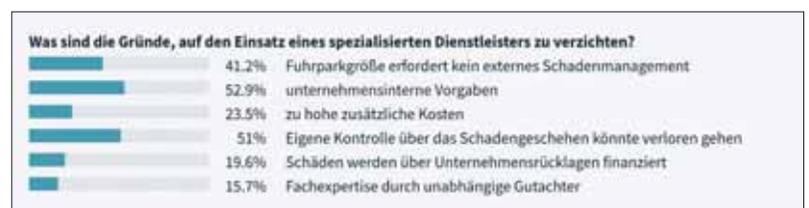


Fragt man hingegen nach den Gründen, warum das Schadenmanagement nicht ausgelagert wird, nennen mehr als die Hälfte der Unternehmen unternehmensinterne Vorgaben (52,9 Prozent) sowie die Befürchtung, die Kontrolle über das Schadengeschehen zu verlieren (51 Prozent). Bei 41,2 Prozent der Firmen ist die Fuhrparkgröße schlichtweg zu gering, um externe Unterstützung zu benötigen (Grafik 3).

Für 84 Prozent der Befragten ist die rund um die Uhr gewährleistete Erreichbarkeit das wichtigste Kriterium bei der Auswahl eines Schadenmanagement-Dienstleisters. An zweiter Stelle steht mit 76 Prozent die

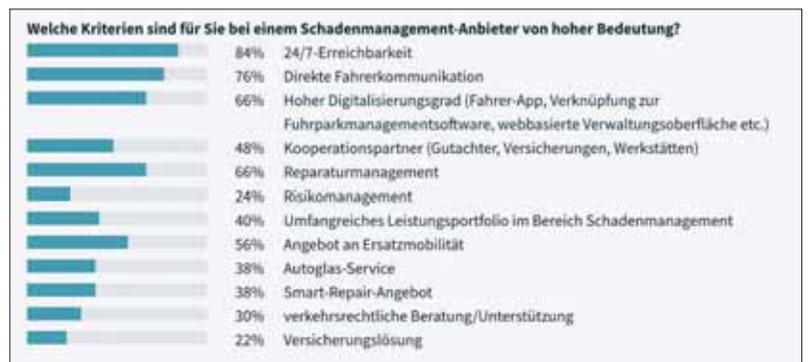
Möglichkeit zur direkten Kommunikation mit dem Fahrer. Ein hoher Digitalisierungsgrad sowie ein umfassendes Reparaturmanagement sind jeweils für 66 Prozent der

Grafik 3



direkten Kommunikation mit dem Fahrer. Ein hoher Digitalisierungsgrad sowie ein umfassendes Reparaturmanagement sind jeweils für 66 Prozent der Entscheider von Bedeutung. Das Angebot einer Ersatzmobilität, das 56 Prozent als wichtig erachten, wird in der nächsten Frage näher beleuchtet wird (Grafik 4).

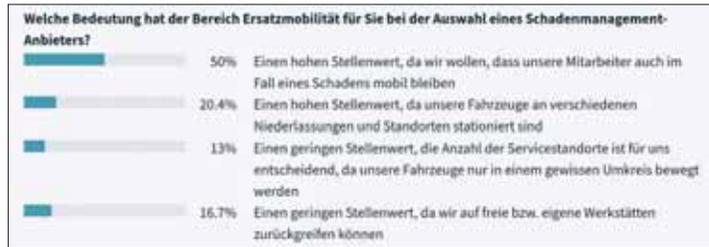
Grafik 4



50 Prozent der Befragten messen der Ersatzmobilität eine hohe Bedeutung bei, um sicherzustellen, dass die Mitarbeiter auch im Schadensfall mobil bleiben. Für 20,4 Prozent ist sie ebenfalls wichtig, da Fahrzeuge an verschiedenen Niederlassungen stationiert sind. Dagegen schätzt knapp ein Drittel die Ersatzmobilität als weniger relevant ein – entweder, weil die Anzahl der Servicestandorte im Vordergrund steht (13 Prozent) oder weil auf freie beziehungsweise eigene Werkstätten zurückgegriffen werden kann (16,7 Prozent) (Grafik 5).

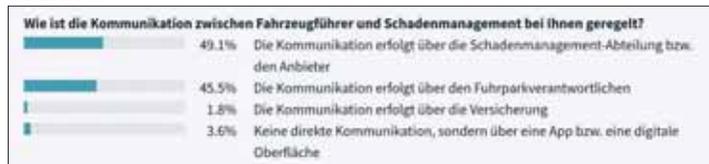


Grafik 5



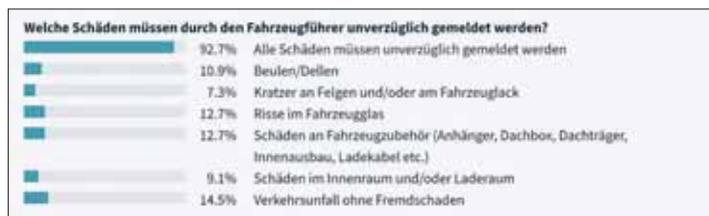
Bezüglich der Frage, wie die Kommunikation zwischen Fahrzeugführern und dem Schadenmanagement organisiert ist, erfolgt sie bei etwa der Hälfte der Fälle über die Schadenmanagement-Abteilung (49,1 Prozent) beziehungsweise den Anbieter. Die andere Hälfte kommuniziert direkt über den Fuhrparkverantwortlichen (45,5 Prozent). Eine Kommunikation über die Versicherung oder gar keine direkte Kommunikation machen nur einen sehr kleinen Anteil aus (Grafik 6).

Grafik 6



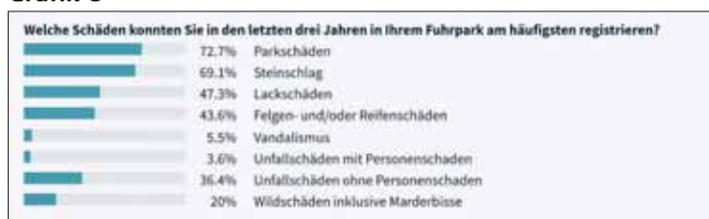
Nahezu alle Fahrzeugführer (92,7 Prozent) sind verpflichtet, sämtliche Schäden am Fahrzeug unverzüglich zu melden. Beulen, Dellen, Kratzer an Felgen und/oder am Fahrzeuglack, Risse im Fahrzeugglas, Schäden an Fahrzeugzubehör oder im Innenraum/Laderaum sowie ein Verkehrsunfall ohne Fremdschaden liegen jeweils um die 10 Prozent (Grafik 7).

Grafik 7



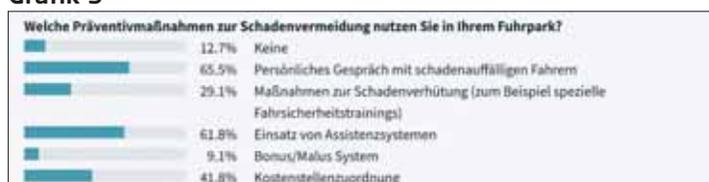
In den vergangenen drei Jahren wurden im Fuhrpark am häufigsten Parkschäden verzeichnet, die mit 72,7 Prozent den Spitzenplatz einnehmen. Darauf folgen Steinschläge mit 69,1 Prozent sowie Lackschäden mit 47,3 Prozent. Unfallschäden mit Personenschaden sind glücklicherweise mit nur 3,6 Prozent am seltensten aufgetreten (Grafik 8).

Grafik 8



Präventivmaßnahmen und ein effektives Risikomanagement zur Vermeidung von Schäden werden von nahezu allen Unternehmen angewendet. An erster Stelle steht dabei das persönliche Gespräch mit Fahrern, die durch auffälliges Fahrverhalten aufgefallen sind, mit einem Anteil von 65,5 Prozent. Den zweiten Platz belegt der Einsatz von Assistenzsystemen mit 61,8 Prozent, gefolgt von der Kostenstellenzuordnung mit 41,8 Prozent (Grafik 9).

Grafik 9



Einsatz von Assistenzsystemen mit 61,8 Prozent, gefolgt von der Kostenstellenzuordnung mit 41,8 Prozent (Grafik 9).

Für Ihre Flotte machen wir Schadenmanagement in Perfektion

- **Hervorragende Konditionen** – Geringere Kosten
- **Effiziente Koordination** – Schnellere Mobilität
- **Volle Transparenz in Echtzeit** – Mehr Fokus auf das Wesentliche



Kontakt

EUROGARANT AutoService AG
Grüner Weg 12 · 61169 Friedberg
T +49 6031 7792-470
E kundenbetreuung@eurogarant-ag.de

Augenzeugen an der Windschutzscheibe

Die Digitalisierung hat mittlerweile auch den Bereich der Unternehmensfuhrparks fest im Griff. Neben Telematiksystemen und GPS-Tracking gewinnen insbesondere Dashcams zunehmend an Bedeutung. Diese kleinen Kameras, die meist an der Windschutzscheibe angebracht werden, bieten zahlreiche Vorteile – sowohl für Unternehmen als auch für die Fahrer. Doch wie sinnvoll ist der Einsatz von Dashcams im Fuhrpark tatsächlich?



Dashcams, die kleinen Kameras zur Aufzeichnung des Straßenverkehrs, sorgen nicht nur für mehr Sicherheit und Transparenz, sondern überzeugen auch durch ihre einfache und effiziente Handhabung. Doch wie funktionieren diese Geräte genau, und welche technischen Prinzipien liegen ihrer Arbeitsweise zugrunde? Dashcams zeichnen kontinuierlich Videos auf und starten die Aufnahme automatisch, sobald das Fahrzeug in Betrieb genommen wird. Die Aufnahmen werden in kurzen Sequenzen von meist ein bis fünf Minuten gespeichert. Die meisten Modelle verfügen über eine Loop-Funktion, bei der ältere Videos automatisch überschrieben werden – eine Maßnahme, die der rechtlichen Lage entspricht. Wichtige Ereignisse wie Unfälle werden jedoch automatisch geschützt und nicht gelöscht. Darüber hinaus bieten einige Dashcams die Möglichkeit, Videos manuell zu sichern. Moderne Geräte sind zudem mit sogenannten G-Sensoren ausgestattet, die plötzliche Bewegungen oder Kollisionen erkennen. Diese Sensoren registrieren starke Beschleunigungen oder Erschütterungen und speichern die entsprechenden Aufnahmen automatisch in einem geschützten Bereich, um den Verlust wichtiger Ereignisse zu verhindern.

Viele Dashcams sind heutzutage mit GPS-Modulen ausgestattet, die zusätzliche Informationen wie Standort, Geschwindigkeit und Fahrtrichtung aufzeichnen. Diese Daten werden häufig direkt in die Videoaufnahmen eingebettet und können sowohl bei der Unfallrekonstruktion als auch zur Analyse des Fahrverhaltens genutzt werden. Besonders für Unternehmensfuhrparks ist das GPS-Tracking von großem Interesse, da es eine umfassende Dokumentation ermöglicht. Darüber hinaus sind Dashcams darauf ausgelegt, auch bei schlechten Lichtverhältnissen oder Dunkelheit klare Aufnahmen zu liefern. Modelle mit Nachtsichtfunktion verwenden Infrarot-LEDs oder spezielle Bildsensoren, die Licht besonders effizient erfassen. Viele Geräte verfügen zudem über eine automatische Lichtanpassung, die Helligkeit und Kontrast optimiert, um Details wie Kennzeichen oder Straßenschilder besser sichtbar zu machen. Einige Dashcams bieten außerdem einen sogenannten Parkmodus, der auch bei abgestellten Fahrzeugen aktiv ist. Diese Funktion nutzt Bewegungssensoren, um Ereignisse wie Vandalismus oder Diebstahl zu erkennen. Sobald eine Bewegung registriert wird, startet die Kamera automatisch die Aufnahme. Der Parkmodus ist insbesondere für Unternehmensfuhrparks interessant, deren Fahrzeuge häufig unbeaufsichtigt geparkt sind. Besonders praktisch sind in diesem Zusammenhang Dashcams mit einem Dual-Kamerasystem, das sowohl den Bereich vor als auch hinter

dem Fahrzeug aufzeichnet. Die zweite Kamera kann zudem den Innenraum erfassen, was vor allem bei Transporten oder Fahrdiensten von Vorteil ist.

Die Bedienung einer Dashcam gestaltet sich in der Regel intuitiv und benutzerfreundlich. Viele Modelle sind mit Touchscreens oder Tasten ausgestattet, über die sich die Einstellungen bequem vornehmen lassen. Alternativ bieten einige Dashcams eine Steuerung per App, die über das Smartphone erfolgt. Dies ermöglicht eine einfache Verwaltung der Aufnahmen und Einstellungen. Die aufgezeichneten Videos können entweder direkt von der Speicherkarte abgerufen oder drahtlos – beispielsweise via Mobilfunknetz, WLAN oder Bluetooth – auf andere Geräte übertragen werden. Darüber hinaus bieten manche Dashcams Cloud-Speicherlösungen an, die eine sichere und langfristige Speicherung der Daten gewährleisten. Dies ist insbesondere für Unternehmen von Bedeutung, die großen Wert auf Datensicherheit legen. Neben diesen grundlegenden Funktionen verfügen viele Dashcams über zusätzliche Features, die ihre Einsatzmöglichkeiten erweitern, etwa eine Sprachsteuerung, die eine freihändige Bedienung ermöglicht. Selbstverständlich muss gewährleistet sein, dass der Einsatz der Kameras den aktuellen Datenschutzvorschriften entspricht. In Deutschland regelt insbesondere die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) den Umgang mit personenbezogenen Daten, zu denen auch Videoaufnahmen zählen. Weitere Informationen finden Sie in unserem Rechtsteil ab Seite 56.

Vorteile und Nutzen

Ein wesentlicher Vorteil von Dashcams liegt in ihrer Fähigkeit, Verkehrsunfälle präzise und umfassend zu dokumentieren. Die aufgezeichneten Bilder liefern häufig entscheidende Beweise, die zur Klärung der Schuldfrage beitragen können – insbesondere bei widersprüchlichen Aussagen der Beteiligten oder fehlenden Zeugen. Für Unternehmen bietet der Einsatz von Dashcams so die Möglichkeit, langwierige Auseinandersetzungen mit Versicherungen zu vermeiden und ihre Position gegenüber Behörden zu stärken. Darüber hinaus sind die kleinen Kameras ein effektives Mittel, um betrügerische Schadenersatzansprüche aufzudecken. Fälle von inszenierten Unfällen oder überhöhten Forderungen kommen immer wieder vor. Mit einer Dashcam können Unternehmen Betrugsversuche zuverlässig aufzeichnen und sich so effektiv vor finanziellen Verlusten schützen. Dies trägt nicht nur dazu bei, unberechtigte Forderungen abzuwehren, sondern bewahrt auch die Integrität des Unternehmens.



Dashcams können auch bei schlechter Sicht aufzeichnen



Die kleinen Kameras werden an der Windschutzscheibe befestigt

Die bloße Anwesenheit einer Dashcam kann zudem das Fahrverhalten positiv beeinflussen. Fahrer sind sich bewusst, dass ihre Fahrweise aufgezeichnet wird, und fahren daher tendenziell vorsichtiger und regelkonformer. Dies verringert das Unfallrisiko und trägt zur allgemeinen Sicherheit im Straßenverkehr bei. Darüber hinaus ermöglichen Dashcams Unternehmen, das Fahrverhalten ihrer Mitarbeiter zu analysieren. Die Aufzeichnungen helfen dabei, Schwachstellen zu erkennen und gezielte Schulungen anzubieten. Dies führt nicht nur zu einer verbesserten Fahrweise, sondern auch zu einer effizienteren Nutzung der Fahrzeuge. Ein defensiver Fahrstil spart Kraftstoff und reduziert den Verschleiß, was langfristig Kosten senkt. Somit fördern Dashcams die Transparenz innerhalb der Fahrzeugflotte: Fahrer wissen, dass ihre Fahrweise objektiv bewertet wird, und Unternehmen können sicherstellen, dass die Fahrzeuge ordnungsgemäß eingesetzt werden.

Der Einsatz von Dashcams kann somit langfristig zu erheblichen Kosteneinsparungen führen. Durch die Vermeidung von Versicherungsbetrug, die Verringerung von Unfallrisiken und die Verbesserung des Fahrverhaltens lassen sich die Betriebskosten im Fuhrpark deutlich senken. Darüber hinaus profitieren Unternehmen von günstigeren Versicherungstarifen, da das Risiko von Schadenfällen reduziert wird. Die Verwendung von Dashcams signalisiert zudem, dass ein Unternehmen großen Wert auf Sicherheit, Transparenz und moderne Technologien legt. Dies wirkt sich positiv auf das Unternehmensimage aus – sowohl bei Kunden als auch bei Geschäftspartnern. Ein gut organisierter und sicherer Fuhrpark steht für Professionalität und Verantwortungsbewusstsein.

Kriterien für die Auswahl

Die Wahl der passenden Dashcam ist entscheidend, um den größtmöglichen Nutzen aus dieser Technologie zu ziehen. Fuhrparkleiter sollten bei der Anschaffung insbesondere auf die Bildqualität achten, da sie zu den wichtigsten Auswahlkriterien zählt. Eine hohe Auflösung – idealerweise Full HD (1080p) oder sogar 4K – gewährleistet, dass wichtige Details wie Kennzeichen, Ampelsignale oder Straßenschilder klar und deutlich erkennbar sind. Gerade bei der Unfallaufklärung können solche Details von großer Bedeu-

tung sein. Neben der Auflösung spielt auch die Bildrate eine wesentliche Rolle: Eine Dashcam, die mindestens 30 Bilder pro Sekunde (fps) aufnimmt, liefert flüssige und präzise Bewegungsaufnahmen. Da Dashcams kontinuierlich filmen, ist zudem eine effiziente Speicherlösung unerlässlich. Unternehmen sollten darauf achten, dass die Geräte Speicherkarten mit hoher Kapazität unterstützen, um längere Aufzeichnungszeiten zu ermöglichen. Einige Modelle bieten zudem Cloud-Speicheroptionen an, die eine sichere und langfristige Speicherung der Daten gewährleisten. Ein weiteres wichtiges Merkmal ist das Weitwinkelobjektiv, das einen großen Bereich vor dem Fahrzeug erfasst. Dashcams mit einem Sichtfeld von mindestens 120 bis 170 Grad sind ideal, um nicht nur die Fahrbahn, sondern auch angrenzende Fahrspuren und den Straßenrand abzudecken. Dies ist besonders wichtig, um ein umfassendes Bild des Verkehrsgeschehens zu erhalten.

Die Sicherheit der aufgezeichneten Daten spielt insbesondere im Unternehmensumfeld eine zentrale Rolle. Dashcams mit verschlüsselter Speicherung bieten Schutz vor unbefugtem Zugriff und stellen sicher, dass sensible Informationen vertraulich bleiben. Firmen sollten darauf achten, dass die eingesetzten Dashcams den aktuellen Datenschutzbestimmungen entsprechen. Zudem ist es wichtig, dass die Geräte robust und langlebig sind, um den Anforderungen des täglichen Einsatzes im Fuhrpark gerecht zu werden. Besonders empfehlenswert sind Modelle mit hoher Temperaturbeständigkeit und einer hochwertigen Verarbeitung. Dabei sollten Unternehmen auf etablierte Hersteller setzen, die für Qualität und Zuverlässigkeit bekannt sind.

Fazit

Dashcams können für Unternehmensfuhrparks eine lohnende Investition darstellen: Sie erhöhen nicht nur die Sicherheit und Transparenz, sondern helfen auch dabei, Kosten zu reduzieren und die Effizienz des Fuhrparks zu verbessern. Unternehmen sollten jedoch genau prüfen, welche Modelle ihren spezifischen Anforderungen gerecht werden und wie die Nutzung rechtlich abgesichert werden kann. Mit einer gut durchdachten Strategie können Dashcams zu einem wertvollen Instrument im modernen Fuhrparkmanagement werden.



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





Klarheit statt Konflikte

Gutachter und Sachverständige sind unverzichtbare Partner im Prozess der Aussteuerung und Schadenregulierung von Fahrzeugflotten. Insbesondere bei der Rückgabe von Flottenfahrzeugen, beispielsweise am Ende einer Leasinglaufzeit, übernehmen sie eine entscheidende Rolle als neutrale Instanz, die Konflikte reduziert und für Transparenz sorgt. Doch wie findet man den passenden Experten und welche Kriterien sollten bei der Auswahl berücksichtigt werden?

Die Begutachtung von Leasingrückläufern zählt zu den zentralen Aufgaben eines Gutachters. Dabei wird der Zustand des Fahrzeugs bei der Rückgabe sorgfältig und detailliert überprüft – sowohl im Innen- als auch im Außenbereich. Schäden und Abnutzungen werden objektiv erfasst und vollkommen unabhängig bewertet. Diese neutrale und fachlich fundierte Einschätzung trägt dazu bei, die Diskussion zu versachlichen und Meinungsverschiedenheiten zwischen Leasinggeber und Leasingnehmer zu vermeiden, wie Rainer Schwer, Key Account Manager bei der DEKRA Automobil GmbH, weiß: „Bei der Fahrzeugrückgabe, etwa am Ende einer Leasing-Laufzeit, kommt es oft zu Meinungsverschiedenheiten bezüglich des Wertverlustes während der Nutzungsdauer. Neben der grundsätzlichen Frage des Restwertes eines Fahrzeuges stellt sich hier insbesondere auch die Frage, welche Mängel als Schaden und damit wertmindernd zu berücksichtigen sind und was als Gebrauchsspur durch die Leasingrate abgedeckt ist. Eine neutrale Fahrzeugbewertung auf der Basis klarer und transparenter Kriterien – wie etwa denen unseres DEKRA Fair Return Schadenkatalogs – kann hier für alle Beteiligten Klarheit schaffen.“

Dabei werden auch vertraglich festgelegte Abläufe und Richtlinien berücksichtigt, die zwischen den Parteien vereinbart wurden. Ein professioneller Gutachter bringt umfassendes Fachwissen und langjährige Erfahrung mit, um zwischen normalen, verschleißbedingten Gebrauchsspuren und übermäßigen oder vermeidbaren Schäden zu unterscheiden. Die Bewertung umfasst dabei nicht nur offensichtliche Schäden, sondern auch kleinere Mängel, die langfristig zu Problemen führen können. Anschließend setzt der Gutachter diese Erkenntnisse in Relation zur Laufleistung und zum Alter des Fahrzeugs, um den korrekten Minderwert zu ermitteln. Dies schafft eine faire Grundlage für weitere Verhandlungen und stellt sicher, dass beide Parteien mit dem Ergebnis zufrieden sind. Die Gutachteraussagen sind dabei belastbar und rechtssicher, sie bieten eine fundierte Basis für Nachzahlungen oder Wertverluste, die für beide Seiten nachvollziehbar sind.

Schwarze Schafe

In Deutschland ist der Begriff „Gutachter“ beziehungsweise „Sachverständiger“ rechtlich nicht geschützt. Das bedeutet, dass sich grundsätzlich jeder so nennen kann, ohne seinen Sachverstand nachweisen zu müssen. Für Geschädigte, die auf eine professionelle und qualifizierte Begutachtung angewiesen sind, birgt dies ein erhebliches Risiko. Doch wie lässt sich sicherstellen, dass man einen kompetenten und vertrauenswürdigen Gutachter beauftragt? Arndt Hüsches, Geschäftsführer der Hüsches GmbH, erklärt: „Da der Begriff ‚Gutachter‘ rechtlich nicht geschützt ist, ist es besonders wichtig, auf Qualifikationen und Zertifizierungen zu achten, um unseriöse Anbieter zu vermeiden. Ein seriöser Gutachter sollte eine fundierte Ausbildung als Kfz-Sachverständiger absolviert haben und Zertifikate von anerkannten Institutionen vorweisen können. Diese Zertifizierungen stellen sicher, dass der Gutachter über das notwendige Fachwissen und die entsprechende Kompetenz verfügt, um Fahrzeuge sachgerecht zu bewerten. Auch Referenzen und Kundenbewertungen sind ein wesentlicher Indikator für die Qualität der Arbeit und können dabei helfen, unzuverlässige Anbieter zu identifizieren.“

Ein qualifizierter Gutachter sollte öffentlich bestellt und vereidigt sein. Institutionen wie die Industrie- und Handelskammer (IHK) oder von der DAT anerkannte Zertifizierungsstellen, beispielsweise die ZAK, bieten hierbei Orientierung und stellen sicher, dass der Sachverständige nach klar definierten Richtlinien arbeitet. Diese Vorgaben umfassen eine fundierte Ausbildung, regelmäßige Weiterbildungen sowie Maßnahmen zur Qualitätssicherung. Chris Wengler, Geschäftsbereichsleiter Schaden- & Wertgutachten bei FSP-Fahrzeug-Sicherheitsprüfung GmbH & Co KG, hebt im Zusammenhang mit der Aus- und Weiterbildung die vielfältigen Entwicklungsmöglichkeiten hervor: „Wir haben in der FSP-Unternehmensgruppe eine Möglichkeit der Spezialisierung für Gutachter geschaffen, die stets einem ähnlichen Schema aus Grundkurs, Spezialausbildung und regelmäßigen Erfahrungsaustauschen folgt. Dabei können sich unsere FSP-Partner zum Beispiel auf die Begutachtung von Land- & Baumaschinen, Caravans, Classic & Collectors Cars, Einsatzfahrzeugen oder auf E-Bikes spezialisieren. Durch die vorgegebene Struktur kann eine entsprechend hohe und homogene Qualität sichergestellt werden.“ Die Bereitschaft zur kontinuierlichen

Weiterbildung ist somit ein wesentliches Merkmal qualifizierter Gutachter. Die regelmäßige Teilnahme an Seminarprogrammen gilt als Indikator für hohe Qualitätsstandards. Die beteiligten Verbände stellen zudem strenge Anforderungen an ihre Mitglieder und sorgen dafür, dass die Gutachter stets mit den neuesten technischen Entwicklungen und Standards vertraut sind. Auch Michael Bogateck, Leiter Vertrieb und Marketing bei der carexpert KFZ-Sachverständigen GmbH, bestätigt dies: „Unsere Sachverständigen halten sich an die Richtlinien der öffentlich anerkannten Institutionen (zum Beispiel ZAK-zertifiziert). Unsere interne Ausbildung orientiert sich an diesen Vorgaben der Zertifizierungsorganisationen. Ein umfangreiches Weiterbildungs-, Qualitätssicherungs- und Mentoring-Programm rundet unsere Investition in unsere Sachverständigen ab.“

Serviceleistungen

Sachverständigenorganisationen bieten ein umfassendes Dienstleistungsspektrum, das speziell auf die Bedürfnisse gewerblich genutzter Fahrzeuge abgestimmt ist. Ihre Hauptaufgabe, die Zustandsbewertung von Fahrzeugen, wird durch zahlreiche weitere Services ergänzt, die Fuhrparkbetreibern dabei helfen, ihre Flotten effizient zu verwalten und wirtschaftlich zu optimieren. Besonders im Schadenfall nach unverschuldeten Unfällen ist eine neutrale Einschätzung der geltend zu machenden Ansprüche von entscheidender Bedeutung: „Die Schadenbewertung hilft den Fuhrparkbetreibern, eine klare und objektive Einschätzung der Reparaturkosten zu erhalten, was für die wirtschaftliche Planung von großer Bedeutung ist. Viele Fuhrparks nutzen zudem unseren Service zur Begutachtung von Unfallschäden, um eine schnelle und reibungslose Abwicklung der Reparaturen zu ermöglichen. Wir unterstützen auch bei der Kommunikation mit Versicherungen, um sicherzustellen, dass alle Ansprüche korrekt abgewickelt werden“, erläutert Arndt Hüsches.

Zudem werden Zustandsberichte, die für die Vermarktung von Fahrzeugen von entscheidend sind, häufig nachgefragt. „Neben der termingerechten und qualitativ hochwertigen Erstellung der geforderten Fahrzeugrückgabegutachten sind es vor allem die digitalisierten Daten aus unseren Gutachten inklusive Bildern, welche für die schnelle Weitervermarktung dem Fuhrpark beziehungsweise dem/der Auftraggeber bereitgestellt werden können. Mit unseren TÜV NORD-Systemen sind wir in der Lage aus der Foto- und Videoaufzeichnung des Gutachtens, individualisierte freigestellte Vermarktungsbilder zur Verfügung zu stellen, sodass die Wiedervermarktung umgehend starten kann“, erläutert Thorsten Schreiber, Geschäftsführer der TÜV NORD Autoservice GmbH. Sachverständige übernehmen aber auch eine beratende und begleitende Funktion, die weit über die reine technische Bewertung hinausgeht. Sie unterstützen Fuhrparkbetreiber dabei, die Gesamtkosten der Flotte zu senken, den Fahrzeugbestand optimal zu nutzen und betriebliche Abläufe effizienter zu gestalten. Durch die Analyse von Einsatzmustern und die Einführung präventiver Maßnahmen zur Schadenvermeidung können langfristig Kosten reduziert und die Flottenstrategie nachhaltig optimiert werden. Weiterhin bieten Sachverständigenorganisationen ein breites Spektrum an Weiterbildungsleistungen an. Fahrertrainings und allgemeine Fahrzeugunterweisungen, häufig unterstützt durch webbasierte Schulungen, helfen den Fahrern, ihre Fähigkeiten zu verbessern und sicherer unterwegs zu sein. Gleichzeitig tragen diese Maßnahmen dazu bei, Schäden und Risiken zu minimieren. Im Bereich Aus- und Weiterbildung unterstützen Sachverständige Flottenbetreiber schließlich dabei, stets auf dem neuesten Stand der Technik sowie der gesetzlichen Anforderungen zu sein. Dies umfasst sowohl technische Schulungen als auch strategische Beratungen zur Optimierung der Flottenstrategie.

Elektrofahrzeuge

Mit der zunehmenden Verbreitung batterieelektrischer Fahrzeuge (BEV) sehen sich Sachverständigenorganisationen neuen Herausforderungen gegenüber. Elektrofahrzeuge zeichnen sich nicht nur durch eine andere technische Komplexität aus, sondern erfordern auch spezialisierte Dienstleistungen, die auf die Besonderheiten dieser Fahrzeuge zugeschnitten sind. Besonders der Akku – die wertvollste Einzelkomponente eines BEV – spielt bei der Bewertung eine zentrale Rolle. Christos Gkirtzalis, Key Account Manager bei TÜV SÜD, führt aus: „Auch unsere Expertise im Bereich E-Mobilität und alternativer Antriebe gewinnt zunehmend an Bedeutung – sei es bei der Umstellung auf einen elektrifizierten Fuhrpark oder bei der Bewertung von gebrauchten E-Fahrzeugen mit dem Fokus der Batterieprüfung. Darüber hinaus unterstützen wir Fuhrparkleiter bei der Einhaltung



Gutachter bieten viele Servicedienstleistungen an

der Halterpflichten sowie mit individuellen Schulungen wie zum Beispiel den TÜV SÜD-zertifizieren Fuhrparkleiter.“

Digitalisierung und Künstliche Intelligenz

Die fortschreitende Digitalisierung und Technisierung moderner Fahrzeuge bringt auch für Sachverständige einige Schwierigkeiten mit sich. Die stetige Weiterentwicklung, insbesondere durch elektronische Assistenzsysteme sowie moderne Sensoren und Kameras, erfordert ein tiefgehendes technisches Verständnis. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, investieren Sachverständigenorganisationen verstärkt in Weiterbildung und Informationsbereitstellung. Regelmäßige Schulungen zu neuen Technologien und Reparaturmethoden sind unerlässlich, um stets auf dem neuesten Stand zu bleiben. Zudem spezialisieren sich Sachverständige zunehmend auf bestimmte Technikbereiche, wie Rainer Schwer aufzeigt: „Durch die Spezialisierung von Sachverständigen auf einzelne Technikbereiche, wie zum Beispiel Nutzfahrzeuge, Hybridfahrzeuge, Elektrofahrzeuge, Fahrzeuge mit Wasserstoffantrieb, ist innerhalb der Organisation jeweils das für die Beurteilung eines bestimmten Fahrzeugs notwendige Knowhow abrufbar.“ Ein weiterer zentraler Aspekt der Digitalisierung im Sachverständigenwesen ist die Einführung moderner Mess- und Auslesegeräte. Diese unterstützen nicht nur die technische Bewertung, sondern dienen auch der Beweissicherung bei der Dokumentation von Schäden. Digitale Anwendungen und Softwarelösungen erleichtern zudem die Dokumentation und Bewertung von Fahrzeugschäden erheblich und beschleunigen somit die Abläufe zugunsten der Kunden.

Die Digitalisierung eröffnet so enorme Chancen. Durch den Einsatz moderner Technologien lassen sich Prozesse vereinfachen und beschleunigen, während gleichzeitig die Qualität der Begutachtung steigt. Digitale Anwendungen wie Begutachtungssoftware und KI-gestützte Systeme ermöglichen hier eine effizientere Schadensbewertung sowie eine optimierte Dokumentation. „Die DAT erleichtert den Sachverständigen durch die Einführung neuer Technologien, wie der KI-basierten Schadenerkennung FastTrackAI® oder der ebenfalls KI-gestützten Sprachassistentin Silvie die Aufnahme von Schäden. Auf neue Technologien im Auto, welche bei einem Schaden analysiert werden müssen, sind die Sachverständigen vorbereitet. Die neuen Systeme sind in der Reparaturkostenkalkulation der SilverDAT abgebildet“, stellt Julia Fahrion, Teamleiterin DAT Expert Organisation bei der Deutsche Automobil Treuhand GmbH, dar. Darüber hinaus erlaubt die Nutzung von Telematikdaten eine präzise Analyse des Fahrzeugzustands, wodurch Sachverständige noch genauere Gutachten erstellen und schneller auf Kundenanforderungen reagieren können. Dies führt letztlich zu einem verbesserten Service und einer höheren Kundenzufriedenheit.

Zusammenfassung

Die Erstellung von Gutachten für moderne Fahrzeuge erfordert nicht nur technologische Hilfsmittel, sondern auch bestens geschultes Fachpersonal. Die kontinuierliche Aus- und Weiterbildung der Sachverständigen ist unerlässlich, um auch künftig Dienstleistungen auf höchstem Qualitätsniveau sicherzustellen. Ein professioneller Gutachter fungiert dabei nicht nur als neutraler Vermittler, sondern auch als Experte, der durch fundierte Bewertungen und innovative Ansätze maßgeblich zur Optimierung des Flottenmanagements beiträgt.

Schäden an den Fahrzeugen einer Flotte sind zwar ärgerlich, aber oft unvermeidbar. Anstatt sich über den entstandenen Schaden zu ärgern, sollten Fuhrparkverantwortliche ihren Fokus auf die Steuerung und Optimierung der daraus resultierenden wirtschaftlichen Folgekosten richten. Die beste Lösung besteht häufig darin, diese Aufgabe in die Hände von Experten zu geben.



Weniger Aufwand, mehr Effizienz

Flottenfahrzeuge sind überdurchschnittlich gut mit modernen Assistenzsystemen ausgestattet, die Fahrer unterstützen und dazu beitragen, Schäden zu vermeiden oder zumindest zu reduzieren. Intelligente Fahrassistenzsysteme, strengere Sicherheitsstandards sowie ein gestiegenes Bewusstsein für vorsichtiges Fahren führen dazu, dass die Anzahl der Unfallschäden zurückgeht. Während die Anzahl der Schäden also leicht abnimmt, verändert sich jedoch deren Beschaffenheit. Die zunehmende Komplexität moderner Fahrzeuge und die damit verbundenen höheren Reparaturkosten stellen Fuhrparkmanager vor neue Herausforderungen wie Uwe Schneider, Leiter Fuhrpark-/Schadenmanagement bei der akf servicelease GmbH, darlegt: „Quantitativ sind die Schadenfälle insgesamt rückläufig. Das liegt vor allem an modernen Fahrerassistenzsystemen, verbesserter Fahrzeugtechnik und einer zunehmenden Sensibilisierung der Fahrerinnen und Fahrer. Qualitativ jedoch steigen die durchschnittlichen Kosten pro Schaden deutlich an. Gründe hierfür sind komplexe Reparaturen an elektronisch hochgerüsteten Fahrzeugen, die Verbreitung von Elektromobilität sowie gestiegene Ersatzteil- und Lohnkosten in den Werkstätten. Das bedeutet: Weniger Unfälle, aber jeder einzelne wird teurer.“

Werkstätten müssen sich zudem zunehmend auf diese neuen Technologien einstellen, um die komplexen Reparaturen moderner Fahrzeuge bewältigen zu können. Die fortschreitende Entwicklung der Fahrzeugtechnologie mit modernen Assistenzsystemen trägt so zwar maßgeblich zur Vermeidung zahlreicher Unfälle bei, führt jedoch gleichzeitig zu erheblich höheren Reparaturkosten bei den verbleibenden Schäden. Folglich entstehen im Schadenmanagement auch in anderen Bereichen Kosten, die das Unternehmen entsprechend belasten. Beispielsweise bei den Versicherungen, die auf diese Entwicklungen entsprechend reagieren müssen: „Hauptursachen für die Verschiebung in der Schadenstruktur sind stark gestiegene Reparatur- und Ersatzteilkosten, sowie komplexere Fahrzeugtechnologien, die höhere Anforderungen an Reparaturqualität und längere Standzeiten mit sich bringen. Die Folge dieser Entwicklung zeigt sich in den jährlich steigenden Versicherungsprämien“, erklärt Daniele Baldino, CEO der Auto Fleet Control GmbH.

Outsourcing

Das Schadenmanagement innerhalb eines Fuhrparks ist eine komplexe und zeitaufwändige Aufgabe, die selbst bei sorgfältiger Vorbereitung einen erheblichen Arbeitsaufwand erfordert. Ein effizientes Schaden- und Versicherungsmanagement setzt nicht nur Erfahrung und Ressourcen voraus, sondern auch fundiertes Fachwissen in den Bereichen Schadenregulierung, Recht und Versicherung. Guido Kalter, Vorstand Schadenmanagement bei der EUROGARANT AutoService AG, nennt weitere Gründe, warum diese Aufgaben zunehmend an Spezialisten ausgelagert werden: „Die Nachfrage nach professionellem Schadenmanagement mit hoher Qualität im Bereich

Reparatur auf Herstellerniveau, gepaart mit vollumfänglicher Schadenabwicklung, ist ungebrochen. Besonders im Flottensegment stützt sich dieser anhaltende Trend auf folgende drei Schwerpunkte: erstens den enormen Kostendruck, vor allem durch die stark gestiegenen Reparaturkosten. Zweitens den Mangel an qualifiziertem Personal auf Kundenseite. Und drittens die stetig wachsenden Aufgaben für die Fuhrparkverantwortlichen, die komplexe Themen wie das Schadenmanagement zunehmend in vertrauensvolle Hände geben möchten.“ Die Bearbeitung von Schäden umfasst zahlreiche Prozesse, die initiiert, begleitet und kontrolliert werden müssen. Dazu zählen die Schadenaufnahme, die Steuerung der Reparaturen sowie die Abwicklung der Rechnungen. Für viele Unternehmen ist der Aufwand, Schäden eigenständig zu bearbeiten, schlichtweg nicht zu bewältigen: „Das Outsourcing nimmt weiter zu, da Schadenmanagement für die meisten Unternehmen kein Kerngeschäft ist. Tätigkeiten wie die Schadenabwicklung binden intern erhebliche Ressourcen, ohne dass dafür die nötige Spezialisierung vorhanden ist. Hinzu kommt der Fachkräftemangel, der Wunsch nach Transparenz und planbaren Kosten sowie die Möglichkeit, Versicherungsprämien auf Basis von Daten zu optimieren – alles Gründe, warum immer mehr Unternehmen das Schadenmanagement auslagern“, erläutert Michael Pfister, Geschäftsführer und Mitgründer der claimini GmbH.

Vorteile des Outsourcings

Das Outsourcing des Schadenmanagements an spezialisierte Dienstleister stellt eine effiziente Lösung dar, um die Herausforderungen in diesem Bereich erfolgreich zu meistern. Externe Anbieter übernehmen die gesamte Prozesskette – von der Schadenaufnahme über die Reparatursteuerung bis hin zur Rechnungsabwicklung – und gewährleisten eine professionelle sowie transparente Abwicklung aller Vorgänge. Dies führt nicht nur zu einer Reduzierung der Ausfallzeiten, sondern senkt auch die Gesamtkosten des Fuhrparks: Ein ausgebautes Netzwerk an Partnerwerkstätten bietet dabei zusätzliche Effizienzvorteile: „Die Innovation Group betreibt in Deutschland das größte unabhängige Werkstattnetz für Karosserie-, Lackier- und Autoglasarbeiten. Neben einer flächendeckenden Netzabdeckung bieten wir ein breites Serviceportfolio. Durch die technische Prüfung unserer eigenen Sachverständigen lassen sich Schadenkosten nachhaltig senken. Die Reparatursteuerung erfolgt über Gateway in einem durchgängig digitalen End-to-End-Prozess, wodurch alle Beteiligten automatisch über den Bearbeitungsstand informiert werden“, erzählt René Dietzel, Head of Sales & Account Management Fleet bei der Innovation Group.

Schäden werden von den Anbietern schnell und effizient bearbeitet, wodurch Prozesszeiten verkürzt und Folgekosten reduziert werden. Der administrative Aufwand wird dabei auf ein Minimum reduziert, und Reparaturen können kurzfristig sowie gemäß den Herstellervorgaben durchgeführt werden. Dies trägt maßgeblich dazu bei, die Schadenquote und die damit verbundenen

Kosten niedrig zu halten, wie Torsten Patzner, Leiter Servicemanagement und Einkauf, Geschäftsfeld Mobility bei der Deutschen Leasing, bestätigt: „Wir bieten unterschiedliche Schadenservices an, entsprechend den individuellen Bedürfnissen unserer Kunden. Wir kümmern uns um die komplette Schadenabwicklung inklusive der Fahrzeugreparatur, Hol- und Bringservice und Ersatzmobilität. Auf Wunsch organisieren wir auch den Versicherungsschutz oder bieten Absicherung über unser Eigentragungsmodell ‚Mobility-Protect‘. Unsere Servicemodule sorgen für eine lückenlose Abwicklung der Schadenregulierung und übernehmen auch alle administrativen Aufgaben rund um Reparatur, Versicherung und die Ersatzmobilität.“ Ein weiterer Vorteil des Outsourcings liegt in der Optimierung der Schadenkosten. Professionelle Schadenmanager bearbeiten deutlich mehr Schadenfälle als einzelne Fuhrparks, was ihnen bessere Einkaufskonditionen und Verhandlungsspielräume verschafft. Zudem analysieren sie die Schadendaten, prüfen Haftungsquoten und setzen auf effiziente Reparaturmethoden wie „Erneuern statt Ersetzen“. Felix Schmidt, Chief Product & Technology Officer (CPTO) bei Shiftmove, erläutert hierzu: „Flotten können ihre Schadenquoten und Versicherungsprämien nur senken, wenn der Prozess radikal transparenter wird. Nicht jeder Schaden muss repariert werden – entscheidend ist, reparaturwürdige Schäden zu identifizieren und unnötige Reparaturen zu vermeiden. Wer Schäden bündelt, spart signifikant.“

Ein effizientes Schadenmanagement basiert schließlich auf einer transparenten Darstellung der Schaden- und Kostenstruktur. Diese Transparenz bildet die Grundlage für fundierte Entscheidungen und eine nachhaltige Optimierung der Abläufe. Externe Dienstleister liefern klare Berichte, die nicht nur alle relevanten Kosten und Vorgänge abbilden, sondern auch persönliche Einschätzungen und Beratungen enthalten. So erhalten Fuhrparkmanager einen umfassenden Überblick über Schadenhäufigkeit und -arten, was eine tiefgehende Ursachenanalyse ermöglicht und gezielte Gegenmaßnahmen erleichtert. „Unser Fuhrparkmanagement geht über das Schadenmanagement hinaus und verschafft einen umfassenden Überblick über alle Kostentreiber. Flottenbetreiber können so Schadenquoten und Versicherungsprämien senken, indem sie die Haupttreiber erkennen und gezielt reduzieren. Zusätzlich können nicht sicherheitsrelevante Reparaturen gezielt am Ende der Nutzungsdauer vorgenommen werden, um Kosten zu vermeiden und Mehrfachreparaturen an gleichen Bauteilen zu verhindern,“ erklärt Henning Schick, Sales Director bei der Holman GmbH..

Risikomanagement

Das Risikomanagement ist ein wesentlicher Bestandteil des Schadenmanagements und spielt eine entscheidende Rolle bei der Verringerung von Fahrzeugschäden sowie der Senkung der damit verbundenen Kosten. Insbesondere bei einer ungewöhnlich hohen Anzahl von Unfällen innerhalb einer Fahrzeugflotte empfiehlt sich der Einsatz eines Riskmanagers, der gezielt Maßnahmen entwickelt, um die Schadenquoten nachhaltig zu reduzieren. Michael Pfister erläutert: „Die wichtigsten Hebel zur Kostensenkung liegen in schlanken Reparaturprozessen, die sowohl Kosten als auch Ausfallzeiten minimieren, in sinnvoll abgestimmten Versicherungsstrategien sowie in der kontinuierlichen Analyse von Mustern, die präventive Maßnahmen ermöglichen. Mit unserem neuen Risk Management eFlow plus setzen wir direkt beim Fahrer an: Durch individuelle Hinweise und eine transparente Darstellung der verursachten Kosten entsteht ein Bewusstsein, das die Schadenquote langfristig senken kann.“ Auch Torsten Patzner bestätigt diesen Ansatz, der bei den Fahrern ansetzt: „Aus unserer Sicht ist die Steuerung der Fahrer ein entscheidender Faktor. Unternehmen, die einen sorgsam Umgang mit ihren Fahrzeugen fördern, reduzieren dadurch ihre Schadenquoten. Ein weiterer wesentlicher Aspekt sind die Reparaturkosten sowie die Schadennebenkosten, wie Ersatzmobilität, Gutachter- und Anwaltskosten. Durch unsere umfangreichen Netzwerke können wir diese Kostenblöcke positiv beeinflussen.“

Ein wirkungsvolles Risikomanagement umfasst dabei zahlreiche Prozesse, die individuell auf die Bedürfnisse der Fahrer sowie die spezifischen Anforderungen des Fuhrparks abgestimmt sind. Durch die Analyse von Schadensschwerpunkten lassen sich präventive Maßnahmen ableiten, die nicht nur die Sicherheit erhöhen, sondern auch Kosten senken. Ergänzend dazu ermöglicht die Nutzung aktueller Daten eine fundierte Auswertung von Schadentrends. Diese Daten bilden die Basis für gezielte Handlungsempfehlungen und präventive Strategien, die langfristig zur Reduzierung der Schadenquoten beitragen, wie Daniele Baldino darlegt: „Unsere Stärke liegt in

der intelligenten Verbindung von Technologie, Fachkompetenz und individueller Beratung. Mit PRIME verbinden wir das Schadenmanagement mit der Risikoprävention und individuellen Versicherungslösungen und damit steuern wir Schadenprozesse ganzheitlich – digital, transparent und effizient. Durch fallbasierte Deckungskonzepte trennen wir steuerbare Schäden von existenziellen Risiken und sichern diese gezielt ab. Auf Grundlage unserer Schadenanalyse entwickeln wir kundenspezifische Präventionsmaßnahmen und setzen diese mit unseren Kunden um. So senken wir die Schadenwendungen nachhaltig, stabilisieren Versicherungsprämien und sichern die Mobilität unserer Kunden: vorausschauend statt reaktiv.“

Digitalisierung und Künstliche Intelligenz

Die Digitalisierung hat längst Einzug in den Fuhrpark gehalten und revolutioniert das Schadenmanagement nachhaltig. Moderne Softwarelösungen ermöglichen es, die komplexen Abläufe effizient zu steuern. Alle Prozessschritte – von der Schadenbewertung bis zur Reparaturfreigabe – lassen sich digital abbilden, was zu einer erheblichen Reduzierung der Verwaltungskosten führt. Tobias Gawor, Department Head Full Service Operations bei Allane SE, erklärt: „Digitalisierung und KI ermöglichen eine präzise, automatisierte Schadenanalyse und schaffen die Grundlage für ein datengetriebenes Schadenmanagement. Durch die Integration intelligenter Tools lassen sich Prozesse beschleunigen, Risiken frühzeitig erkennen und langfristig sowohl Schadenquoten als auch Versicherungsprämien nachhaltig senken. Digitalisierte Dashboards und Echtzeit-Reporting ermöglichen hier eine zentrale Übersicht über alle Schäden, Reparaturstatus, Kosten und Ausfallzeiten.“ Digitale Lösungen zeichnen sich zudem durch hohe Flexibilität und Benutzerfreundlichkeit aus: Schäden können direkt am Unfallort per App gemeldet werden, wobei die dahinterliegenden Prozesse nahtlos mit Dienstleistern wie Werkstätten und Anwälten verknüpft sind. Self-Service-Portale ermöglichen es den Nutzern, Termine für mobile Reparaturen bei kleineren Schäden eigenständig zu vereinbaren, was die Kundenzufriedenheit zusätzlich erhöht. Trotz aller Digitalisierung darf der Mensch nicht aus dem Blick geraten, wie Guido Kalter betont: „Eines vorweg: Ein Unfall ist für die betroffene Person ein emotional sehr belastendes Ereignis. Gerade in solchen Situationen ist eine persönliche Betreuung unerlässlich. Entscheidend ist es, dem Fahrer gezielt die adäquate Hilfe mit viel Einfühlungsvermögen entgegenzubringen, so wie es die individuelle Situation erfordert. Digitale Prozesse, wie auch wir sie bereits seit Jahren bei der Schadenbearbeitung intensiv einsetzen, leisten hierbei einen wichtigen Beitrag und entwickeln sich kontinuierlich weiter.“

Die Integration Künstlicher Intelligenz (KI) im Schadenmanagement eröffnet darüber hinaus vielfältige Möglichkeiten, Prozesse zu vereinfachen, zu automatisieren und effizienter zu gestalten. KI unterstützt Fuhrparkmanager dabei, Schäden schneller zu regulieren und Kosten nachhaltig zu senken. „Angesichts des wachsenden Kostendrucks im Fuhrpark sind digitale, KI-gestützte Prozesse heute unverzichtbar. Sie tragen dazu bei, Ausfallzeiten zu verkürzen und Kosten langfristig zu senken. Die Innovation Group setzt bereits Künstliche Intelligenz in der Schadenaufnahme ein, um die Reparatursteuerung weiter zu optimieren. So lassen sich überflüssige Aufwände, Standzeiten und Kosten vermeiden, während gleichzeitig der Service verbessert wird“, erläutert René Dietzel.

Ein weiterer Vorteil von KI liegt in ihrer Fähigkeit, Auffälligkeiten in Echtzeit zu erkennen. KI-gesteuerte Systeme können den Wartungsbedarf vorhersagen, den optimalen Reparaturbetrieb bestimmen und Aussagen zum Zustand einzelner Fahrzeugteile treffen. Dies macht Reparaturen und Ausfallzeiten planbar und ermöglicht proaktive Maßnahmen wie die Organisation von Abschleppdiensten, Werkstattaufträgen oder ergänzenden Services wie der Bereitstellung von Mietwagen. Jakob Otting, Head of Sales bei Carvaloo, ergänzt: „Wir von carvaloo befinden uns mit unserer KI-Schadenerkennung am frühestmöglichen Punkt des Schadenmanagement-Prozesses. Unsere Technologie erkennt Schäden anhand von Beschleunigungsdaten in dem Moment, in dem sie passieren. Die automatische carvaloo Schadenmeldung ist somit der Ausgangspunkt für die Automatisierung sämtlicher Folgeschritte im Schadenprozess. Sei es die Schadenbegutachtung, der Reparaturauftrag, die Fahrerkommunikation samt Forderungsprozess, die Meldung an die Versicherung oder die Klärung der Schuldfrage – all das lässt sich automatisch auslösen und steuern, was zu einer deutlichen Reduzierung der manuellen Aufwände führt.“

SCHADENMANAGEMENT (AUSWAHL)

Unternehmensname	ADI - Auto Damage Inspection GmbH	akf service-lease GmbH	Allane SE	ALPHABET Fuhrparkmanagement GmbH	Auto Fleet Control GmbH	Avrios by Shiftmove	belmoto plus GmbH	carento GmbH	carValoo GmbH	Carvion GmbH	claimini GmbH	Consense GmbH
Website	www.adi-gmbh.com	www.akf-servicelease.de	https://allane-fleet.de/	www.alphabet.de	www.autofleetcontrol.de	www.shiftmove.com	www.belmoto.de/schadenmanagement/	www.carento-gruppe.de/produkte/schadenpartner24/flotten-und-fuhrparks/	www.carvaloo.com	www.carvion.de	www.claimini.com	www.consense-group.de/
Dienstleistungsumfang/Module	komplettes Fahrzeug-Scanning, objektive Schadenanalyse, Dokumentation & Nachvollziehbarkeit, Integration & Schnittstellen, Skalierbarkeit & Flexibilität	Full-Service-Leasing	komplettes Schadenmanagement inklusive 24/7 Assistance, Soforthilfe, Abschleppservice, Mobilhaltung, Gutachterbeauftragung, Wirtschaftlichkeitsprüfung und Reparaturkoordination, Reparaturvorfinanzierung, Rechnungsprüfung, Versicherungsabwicklung und Forderungsmanagement sowie Reporting und Analysen	Full-Service-Schadenmanagement	Schadenmanagement, Risikomanagement und Versicherungslösungen für gewerbliche Fuhrparks	Full-Service-Schadenmanagement	persönliche Schadenaufnahme sowie Einschätzung des Schadens durch geschultes Fachpersonal, Organisation von Abschlepp- und Transportdiensten, Organisation und Koordination von Reparaturen und Ersatzteilen, fachliche Prüfung von Kostenvorschlägen und Gutachten, Durchsetzung der Ansprüche gegenüber Versicherern, transparente Kommunikation und schnelle Reaktionszeiten, Rechnungsprüfung und -management, Vorauslagung aller Kosten, Digitales Schadenmanagement – Dashboard, Individuelles Reporting	Fuhrparkschadenmanagement für Kfz-Schäden, 24/7 Hotline in Deutschland, Haftpflichtschadenabwicklung mit eigenem Gutachternetzwerk bundesweit und spezialisierter Anwaltskanzlei in Kooperation, Abwicklung von Kaskoschäden und Glasschäden, großes Werkstattnetzwerk im OEM Bereich und hochqualifizierten Karosserie- und Lackbetrieben	KI-basierte Echtzeit-Schadenerkennung mittels Beschleunigungsdaten, automatisierte Schadenvolidierung via Bilderkennung, automatischer Schadenbericht, GPS-Tracking, Geo-Fencing	24/7 Hotline, europaweite Asset Stores, digitale Schadenaufnahme, Schadensteuerung, Schadenabwicklung, persönlicher AP	Kfz-Schadenmanagement einschließlich der Kommunikation mit allen Prozessbeteiligten, digitalen Tools eFlow (Fahrer-App), eCase (digitale Schadenakte), eList (Schadenübersicht) und eFlow plus (Risk-Management)	Übernahme aller operativen Tätigkeiten rund um den Bereich der Schadensteuerung und Schadenregulierung, Steuerung in das Consense Werkstattnetz – Auswahl aus über 300 zertifizierten Karosserie und Lackierbetrieben, 60 Monate Gewährleistung auf Reparaturdienstleistungen, Bereitstellung von Ersatzmobilität, 24/7 Schadenhotline, Kommunikation mit allen am Schaden beteiligten Parteien, Plausibilitäts- und Kostenprüfung vor der Reparatur durch unsere hausinternen Sachverständigen, Vorfinanzierung aller Kosten und Rechnungskontrolle, Prüfung der durch Ihren Versicherer bereitgestellten Einzelschadenaufstellung (ESA)
Online-Reporting/Dashboard/Fahrer-App	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Kooperationspartner:												
Versicherungen	k. A.	ja	ja	ja	ja	ja	ja	nein	ja	ja	ja	nein
Makler	k. A.	ja	nein	nein	nein	nein	ja	ja	k. A.	nein	ja	ja
Werkstätten	k. A.	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	k. A.	ja	ja	ja
Gutachter	k. A.	ja	ja	ja	ja	nein	ja	ja	k. A.	ja	ja	ja
Ersatzmobilität	k. A.	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Verkehrsrechtsanwälte	k. A.	ja	ja	ja	ja	nein	ja	ja	k. A.	ja	ja	ja
Kontakt für Fuhrparkleiter	ADI - Auto Damage Inspection GmbH E-Mail: info@adi-gmbh.com	Uwe Schneider E-Mail: u.schneider@akf.de Tel.: 0202 257274250	Tobias Gawor E-Mail: tobias.gawor@allane.com	Carsten Niemeyer E-Mail: carsten.niemeyer@alphabet.de Tel.: 089 99822-121	Tim Bierwirth E-Mail: tbierwirth@autofleetcontrol.de Tel.: 040 796860-122	Daria Meier E-Mail: hello@avrios.com Tel.: 030 91734775	Carolyn Gehlhoff E-Mail: cg@belmoto-plus.de Tel.: 040 360985813	Marc Dünkeloh E-Mail: marc.duenkeloh@carento.de Mobil: 0171 1919366	Jakob Otting E-Mail: jakob.otting@carvaloo.com Mobil: 0152 27167387	Wolfgang Borkowski	Florian Behn E-Mail: florian.behn@claimini.com Mobil: 0175 1198764	Stefan Ihling E-Mail: sales@consense-group.de Tel.: 04924 21-480590

Deutsche Leasing AG	EUROGARANT AutoService AG	FleetCompany GmbH (Marke: Fleet Logistics)	Holman GmbH	Innovation Group Fleet & Mobility GmbH	Instavalo GmbH	myschaden24 by intertaxexpert Gutachtenmanagement GmbH	Raiffeisen-IMPULS Fuhrparkmanagement GmbH & Co. KG	Rheinland Mobility Expert GmbH & Co. KG	Transpair GmbH	Traxall Germany (by HLA Fleet Services GmbH)
www.deutsche-leasing.com	www.eurogarant-ag.de/	www.fleetlogistics.com/de/	www.holman.com/de/	www.innovation.group/de/homepage	www.instavalo.com	www.myschaden24	www.ril-fuhrpark.de	www.rheinland-mobility.de	www.transpair.net	www.traxall.de
professionelles Versicherungs- und Schadenmanagement, bundesweites Werkstattnetz mit über 600 Partnerbetrieben, zertifizierte Partnerwerkstätten für die schnelle und fachgerechte Reparatur, administrative Entlastung durch vollständige Schadenabwicklung, Abrechnung auf Rechnungsbasis für maximale Transparenz, Koordination und Kontrolle des gesamten Reparaturprozesses durch unsere Experten, Hol- und Bring-Service für die Fahrer oder Bereitstellung eines Ersatzfahrzeugs, Schadenmanagement auch für Kauf- und fremdfinanzierte Fahrzeuge, Unterstützung bei der Verwertung von Unfallfahrzeugen, detaillierte Analyse und Reporting, nachhaltige Optimierung der Schadenquote	Schadenmanagement, Panne, Teilweise Mechanik für Pkw	komplettes Schadenmanagement von der Schadenaufnahme, über die Reparatureinstellung -freigabe, bis hin zur Versicherungsregulierung	Fuhrparkmanagement, Leasing, Vehicle Supply Chain und Remarketing	Reparaturmanagement, Reparaturmanagement Plus, Schadenmanagement, Autoglas (Wintec), KI basierende Schadenmeldung, Softwaredienstleistung (Gateway) Parts Ersatzteilversorgung	digitale Fahrzeugzustandsprüfungen mit Scanner und KI, Fahrzeug-Scanner, WebApps, KI basierte Schadenserkenkung, digitale Gutachten	umfassende modulare Schadenmanagement-Plattform, digitale Schadenmeldung über Kostenvorschläge bis hin zu Zustandsberichten und spezifischen Check-Modulen (FloorCheckG0 / PreCheckG0), umfangreiches Gutachtenmanagement, flächendeckendes Netzwerk qualifizierter Sachverständiger	Schadenmanagement von A bis Z	Full-Service-Schadenmanagement: Kfz-Schadenabwicklung für Glas-, Kasko- und Haftpflichtschäden, Übernahme der Schadenregulierung mit der Versicherung, Ersatzfahrzeuge für die Dauer der Schadenreparatur kostenlos, Schaden- und Leasingrückgabegutachten, Reparaturgütekontrolle, Tele-Schadenkalkulationen, digitale Schadenakte und mehrsprachige online Schadenmeldung, exklusive Versicherungslösungen für Flotten, eigene 24/7 Pannen- und Schadenhotline inklusive Mietwagen- und Abschleppservice	Full-Service-Kfz-Schadenmanagement, 24/7 Hotline, Telefon und online Schadenmeldung, Fahrerbetreuung, Pannenservice, Abschlepp- Bergungsservice, Mobilitätsservice, Mobilfahrzeuge kostenfrei, eigenes bundesweites Werkstattnetz, Werkstattbeauftragung, Terminkoordination, Hol- & Bring-service kostenfrei, Zustandserfassung Fahrzeug, Koordination Sachverständige, Kostenvorschlagsprüfung, Kausalitäts- & Haftungsprüfung, Freigabeklä rung Leasinggeber, Reparatur nach Hersteller mt OE-Teilen	Assistance/Ber-gung, Repara-turmanagement, Schadeneinreichung/-abrechnung, Reporting/Analyse
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	nein	nein	nein	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	nein	nein	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja	nein	nein	ja	ja	ja	ja
nein	ja	ja	ja	ja	nein	ja	ja	ja	ja	ja
Biljana Loncar E-Mail: Biljana.Loncar@deutsche-leasing.com	Marc Loibl E-Mail: kundenbetreuung@eurogarant-ag.de Tel.: 06031 7792-470	Oliver Kuroпка E-Mail: oliver.kuroпка@fleetlogistics.com Mobil: 0151 529 80 449	Henning Schick E-Mail: henning.schick@holmanfleet.de Mobil: 0174 3305405	René Dietzel E-Mail: rene.dietzel@innovation.group Mobil: 0172-2426987	Christoph Hölzl-wimmer E-Mail: christoph.hoelzlwimmer@instavalo.com Mobil: 0171 6274179	Benjamin Piesche E-Mail: bp@myschaden24.com Mobil: 0171 1497786	Schadenteam E-Mail: schaden@ril-fuhrpark.de Tel.: 08106 9973518747	Heiko Schmetz E-Mail: heiko.schmetz@rheinland-mobility.de Tel.: 0221-67768608	Reinhard Heesen E-Mail: hello@transpair.net Tel.: 0216 25471410	Roland Bauer E-Mail: roland.bauer@traxall.de Tel.: 089 4522860 810

Der Fuhrpark eines Unternehmens birgt verschiedene Risiken: Mit zunehmender Anzahl der Fahrzeuge steigt auch die Wahrscheinlichkeit von Schäden und Zwischenfällen. Um diese Risiken zu reduzieren und die Wirtschaftlichkeit des Fuhrparks zu gewährleisten, stehen Unternehmen unterschiedliche Versicherungslösungen zur Auswahl. Doch welche Absicherungen sind gesetzlich vorgeschrieben, und welche zusätzlichen Versicherungen sind empfehlenswert?



Absicherung mit System

In Deutschland ist für jedes motorbetriebene Fahrzeug gesetzlich vorgeschrieben, eine Haftpflichtversicherung abzuschließen (§ 1 PflVG). Diese Pflichtversicherung bildet die Grundlage für die Fahrzeugzulassung und schützt vor den finanziellen Folgen von Schäden, die Dritten durch das Fahrzeug entstehen. Die Haftpflichtversicherung ist nicht nur in Deutschland verpflichtend, sondern gilt auch in allen EU-Mitgliedstaaten, wobei die Mindestdeckungssummen je nach Land unterschiedlich sein können. Zusätzlich zur gesetzlich vorgeschriebenen Haftpflichtversicherung gibt es zahlreiche freiwillige Versicherungsoptionen, die je nach Art und Umfang des Fuhrparks sinnvoll sein können.

Ergänzende Versicherungen

Die Anforderungen an eine Flottenversicherung sind ebenso vielfältig wie die Flotten selbst. Daher sollte ein Fuhrparkleiter eine individuelle Analyse durchführen lassen, um den konkreten Versicherungsbedarf genau zu ermitteln. Dabei gilt es, die Wirtschaftlichkeit der Versicherungslösung mit einer umfassenden Risikoabsicherung in Einklang zu bringen. Eine maßgeschneiderte Versicherung berücksichtigt nicht nur die Größe des Fuhrparks, sondern auch branchenspezifische Besonderheiten sowie die individuelle Risikostruktur des Unternehmens. So können Unternehmen sicherstellen, optimal abgesichert zu sein, ohne unnötige Kosten zu verursachen. Dabei spielen neben der Kfz-Haftpflichtversicherung selbstverständlich auch Teil- und Vollkaskoversicherungen eine wichtige Rolle, wie Laura Nauert, Abteilungsleiterin Kraftfahrt Gewerbe Steuerung bei der VHV Allgemeine Versicherung AG, betont: „Die Kfz-Haftpflichtversicherung bildet die Basis jeder Flottenversicherung, da sie gesetzlich vorgeschrieben ist. Sie deckt Personen-, Sach- und Vermögensschäden ab, die durch das Fahrzeug Dritten zugefügt werden. Optional kann eine Teilkaskoversicherung abgeschlossen werden. Sie schützt vor bestimmten Schäden am eigenen Fahrzeug wie zum Beispiel bei Diebstahl, Glasbruch, Wild- und Elementarschäden, Brand oder Hagelschäden. Ein optionaler Baustein ist eine Vollkaskoversicherung, die alle Teilkaskoschäden sowie darüber hinaus durch den Fahrer selbstverschuldete Unfälle und Vandalismusschäden am eigenen Fahrzeug enthält.“

Die Flottenversicherung lässt sich weiterhin durch vielfältige Zusatzleistungen erweitern, um den Versicherungsschutz optimal auf die individuellen Anforderungen des Unternehmens abzustimmen. Daniele Baldino, CEO der Auto Fleet Control GmbH, führt an dieser Stelle wichtige Leistungen auf: „Für gewerbliche Fuhrparks bildet die Kfz-Haftpflichtversicherung die unverzichtbare Basis. Aufbauend darauf sichern Teil- und Vollkaskoversicherungen Schäden am eigenen Fahrzeug ab. Ergänzend dazu gewinnen Mobilitätsgarantien (Ersatzmobilität, Pannenhilfe), Rechtsschutz für Fuhrparkverantwortliche, sowie Cyber-Versicherungen für vernetzte Fahrzeuge zunehmend an Bedeutung. Sie bieten Schutz bei Systemausfällen oder Datenlecks.“ Dazu ist ein Auslandsschadenschutz insbesondere bei häufigen Dienstreisen ins Ausland sehr empfehlenswert, da er Schutz bei Schadenfällen außerhalb Deutschlands bietet. Die Flottenversicherung kann zu-

dem branchenspezifische Anforderungen berücksichtigen. So lassen sich beispielsweise Sonderausstattungen und Aufbauten in der Bauwirtschaft mitversichern. Für Leasingfahrzeuge gibt es darüber hinaus spezielle Absicherungen: „Die Kfz-Haftpflichtversicherung ist natürlich auch für Unternehmen Pflicht. Beim Leasing kommt dann noch die GAP-Versicherung dazu, die im Fall eines Totalschadens oder Diebstahls die mögliche Differenz zwischen Wiederbeschaffungswert und Ablösesumme ausgleicht“, erklärt Thorsten Krüger, Geschäftsführer der Volkswagen Versicherungsdienst GmbH.

Eigenbeteiligung

Die Selbstbeteiligung stellt einen wesentlichen Bestandteil der Flottenversicherung dar und ermöglicht es Unternehmen, ihre Versicherungsprämien zu reduzieren und gleichzeitig die Wirtschaftlichkeit ihres Fuhrparks zu verbessern. Durch eine gezielte Festlegung der Selbstbeteiligung können Unternehmen bestimmen, ab welcher Schadenshöhe die Versicherung einspringt und welche Kosten sie selbst tragen. Dabei spielen individuelle Faktoren wie die Flottengröße, die Schadenhistorie sowie die Risikostruktur des Unternehmens eine entscheidende Rolle. Insbesondere größere Unternehmen haben die Möglichkeit, Schäden bis zu einem bestimmten Schwellenwert eigenverantwortlich zu übernehmen oder sogar vollständig selbst zu tragen. Die Festlegung der Schadenshöhe, ab der der Versicherungsschutz greift, erfolgt individuell und hängt von zahlreichen Faktoren ab. Dabei ist die Situation nur eingeschränkt mit dem Privatkundengeschäft vergleichbar, wie Florian Weiß, Leiter Firmen Kraft bei der Allianz Versicherungs-AG, erläutert: „Die Grundlogik kann im Flottengeschäft ganz ähnlich sein, aber abhängig vom gewählten Flottenmodell greifen hier andere Mechaniken als im Privatkundengeschäft. Bei mittleren und größeren Flotten (im Fuhrpark- und Stückpreismodell) wird beispielsweise der Schadenverlauf der gesamten Flotte zur Umstufung im Folgejahr herangezogen und es gibt keinen individuellen Schadenfreiheitsrabatt pro Fahrzeug. Dementsprechend machen wenige kleinere Schäden unter Umständen weniger aus und können über die Versicherung ohne Sorgen einer Hochstufung reguliert werden. Allerdings sollten diese Entscheidungen immer im Einzelfall betrachtet und entschieden werden.“

Ein Aspekt bei der Selbstbeteiligung sind die Anzeigepflichten im Schadenfall. Diese sind in den Versicherungsbedingungen klar definiert und sollten unbedingt beachtet werden. Die Folgen und Kosten eines Schadens sind nicht immer sofort ersichtlich, insbesondere bei Bagatellschäden wie kleinen Parkremplern. Daher empfiehlt es sich, Schäden zunächst zu melden, um Informationen über mögliche Umstufungen zu erhalten. Anschließend kann entschieden werden, ob der Schaden selbst getragen oder zurückgekauft wird. Ein durchdachtes Konzept zur Selbstbeteiligung und Schadenregulierung wirkt sich somit maßgeblich auf die Wirtschaftlichkeit eines Fuhrparks aus. Fuhrparkleiter sollten die Selbstbeteiligung und Kaskoabsicherung individuell auf die Anforderungen ihrer Flotte abstimmen. Dabei



Ein durchdachtes Versicherungskonzept kann fast alle Risiken abdecken

gilt es, die richtige Balance zwischen Risikominimierung und Servicequalität zu finden. Ziel ist es, die Kosten niedrig zu halten und gleichzeitig einen umfassenden Schutz bei Fahrzeugschäden sicherzustellen. Zur Kostenreduktion gehört dabei auch die Schadenregulierung: „Wir bieten unseren Kunden eine Vielzahl von Selbstbeteiligungen in der Kfz-Kaskoversicherung an. So kann der Kunde selbst entscheiden, ab welcher Schadenhöhe er eine Versicherungsleistung erhalten möchte. Wir bieten zur Entlastung der Flottenbetreiber auch die Schadenregulierung innerhalb der Selbstbeteiligung über unseren FlottenSchadenService an. Dabei steuern wir den Schadenprozess, dessen Kostenentwicklung sonst durch Abschleppfirmen, Werkstätten und Mietwagen bestimmt wird“, wie Dr. Tönnjes Eller, Head of Underwriting Motor Germany HDI Global SE, darstellt.

Abwicklung

Die Abwicklung von Schadenfällen sollte möglichst einfach sowie effizient gestaltet sein. Ein klar strukturierter Prozess gewährleistet eine zügige Bearbeitung und entlastet sowohl Fuhrparkleiter als auch Fahrer. Der Ablauf lässt sich in drei wesentliche Schritte unterteilen: Schadenanzeige aufnehmen, Sachverhalt klären und Schadenregulierung einleiten. Florian Weiß führt hierzu aus: „Am wichtigsten ist die schnelle Kontaktaufnahme zur Meldung des Schadens. Dies kann digital über eine Online-Schadenmeldung, über unsere App oder telefonisch über die Hotline erfolgen. Als Faustregel gilt, Schäden unbedingt innerhalb von 24 Stunden nach Schadeneintritt melden. Wir übernehmen dann als Versicherer komplett die weitere Schadenabwicklung. Der Fahrer oder Fuhrparkleiter muss sich um nichts weiter kümmern. Mit unserem großen Werkstattnetz verfügen wir über die Möglichkeit die Schäden sach- und fachgerecht nach Herstellervorgaben reparieren zu lassen. Unsere Kunden profitieren bei der Nutzung von zahlreichen Zusatzleistungen, wie zum Beispiel der Bereitstellung eines Ersatzfahrzeuges für die Dauer der Reparatur.“

Digitalisierung

Die Digitalisierung hat die Flottenversicherung grundlegend verändert und eröffnet Unternehmen vielfältige Möglichkeiten, ihre Abläufe zu optimieren und Verwaltungskosten zu reduzieren. Digitale Lösungen ermöglichen beispielsweise die automatisierte Erfassung von Fuhrparkdaten und erleichtern den Informationsaustausch zwischen allen Beteiligten erheblich. Dies führt zu einer spürbaren Verbesserung der Prozesse und eröffnet insbesondere bei der Schadenregulierung Einsparpotenziale. Ein wesentlicher Vorteil digitaler Verfahren liegt in der Vermeidung von Medienbrüchen: Sämtliche relevanten Informationen werden in einem zentralen System erfasst, das Werkstätten, Gutachtern und Rechtsanwälten zugänglich ist. Dadurch wird eine lückenlose Dokumentation gewährleistet und eine zügige Schadensbearbeitung ermöglicht. Digitale Werkzeuge ermöglichen weiterhin die Erstellung umfassender Berichte, die Fuhrparkleitern bei der Analyse und Optimierung wertvolle Unterstützung bieten, wie Dr. Tönnjes Eller darlegt: „Transparenz erhalten die Fuhrparkverantwortlichen über unser Schadenreporting. Daneben haben Sie Zugriff auf Ihre Verträge und Schäden über das HDI Global Business Portal. Darüber hinaus bieten wir eine umfassende und detailorientierte Beratung rund um das Thema Fuhrpark mit Durchführung und Begleitung von Verhandlungen mit Dienstleistern.“

Transparenz spielt dabei eine zentrale Rolle für ein effizientes Schadenmanagement in der Flottenversicherung. Moderne Fuhrparkmanagement-

systeme und digitale Tools liefern umfassende Einblicke in die Schadenlage. „Fuhrparkleiter benötigen jederzeit Zugriff auf alle relevanten Daten – von Schadenquoten über Fahrzeugkosten bis hin zu CO₂-Auswertungen. AFC bietet eine leistungsstarke Möglichkeit, Fuhrparkmanagementsysteme direkt und effizient anzubinden. Durch die zentrale API-Integration werden sämtliche Schadendaten in einer einzigen Oberfläche gebündelt, was den Zugriff und die Verwaltung erheblich vereinfacht. Fahrzeugdaten müssen nur noch einmalig in ein System eingegeben werden – der Versand von Excel-Tabellen entfällt vollständig. Dies reduziert den administrativen Aufwand und minimiert potenzielle Fehlerquellen“, erläutert Daniele Baldino.

Moderne digitale Lösungen ermöglichen Fuhrparkleitern zusätzlich, alle Einzelschäden übersichtlich darzustellen, zu durchsuchen, zu verwalten und zu teilen. Eine digitale Schadenakte erfasst dabei sämtliche relevanten Informationen und dokumentiert diese lückenlos. So erhalten Fuhrparkleiter eine detaillierte Übersicht über jeden einzelnen Schadenfall, einschließlich Schadenhergang und -ort, ausführlicher Beschreibungen, zeitlichem Ablauf, Kommunikation mit den Beteiligten, Kostenvoranschlägen, Freigaben sowie Gutachten. Die Integration von Fuhrparkmanagementsystemen in digitale Lösungen erleichtert aber nicht nur die Verwaltung erheblich, sondern trägt auch zur Optimierung des Risikomanagements bei, wie Dr. Stefan Koch, Geschäftsführer ALD AutoLeasing D GmbH, ausführt: „Zusätzlich stellen wir ein separates Riskmanagement-Reporting zur Verfügung, das eine detaillierte Übersicht bietet über einzelne Schadensfälle, beispielsweise Schadenursachen, -verursacher, entstandene Gesamtkosten und erhaltene Versicherungsleistungen. Außerdem enthält dieser Report Informationen über die historische Entwicklung der Prämien, die Schadenkosten des Gesamtfuhrparks, deren Ursachen und Treiber sowie Benchmark-Vergleiche. Diese Erkenntnisse liefern gleichzeitig die Grundlage für unsere Riskmanagement-Gespräche, die wir mit dem Fuhrparkleiter regelmäßig führen sowie für die daraus resultierenden Risk-Management-Maßnahmen.“

Ausblick und Perspektiven

Die Flottenversicherung befindet sich im Umbruch: Die Nachfrage nach alternativen Mobilitätslösungen wie Diensträdern, E-Bikes und E-Scootern nimmt kontinuierlich zu. Aufgrund ihrer wachsenden Integration in Unternehmensflotten sind diese Fahrzeuge zu einem wesentlichen Bestandteil moderner Mobilitätskonzepte geworden, benötigen aber auch spezielle Absicherung: „Die zunehmende Nutzung von E-Bikes und E-Rollern führt zu einer erhöhten Nachfrage nach speziellen Versicherungen, die Diebstahl, Schäden am Fahrzeug und die Haftpflicht decken. Der Versicherungsumfang zum Beispiel von Hausratversicherungen muss gegebenenfalls erweitert werden, um E-Bikes und E-Roller darüber abzudecken, oder es werden auch separate E-Bike-Versicherungen angeboten. Für S-Pedelecs und andere Kfz-ähnliche E-Bikes ist eine Haftpflichtversicherung gesetzlich vorgeschrieben“, beschreibt Laura Nauert.

Nachhaltigkeit gewinnt zudem in der Flottenversicherung zunehmend an Bedeutung. Unternehmen setzen verstärkt auf umweltfreundliche Reparaturmethoden, wie die Aufbereitung gebrauchter Originalteile, um Ressourcen zu schonen und Kosten zu reduzieren. Diese veränderten Anforderungen und Rahmenbedingungen haben einen erheblichen Einfluss auf die Versicherungsunternehmen, wie Thorsten Krüger erklärt: „Unserer Meinung nach hat die Entwicklung des Mobilitätsangebots immensen Einfluss auf den Versicherungsmarkt und deren Portfolien. Die Haltedauer und die Stückzahlen der Fahrzeuge verändern sich mit einer entsprechenden Auswirkung auf den Schadenbedarf. Hinzu kommen weitere zu versichernde Assets wie Diensträder, E-Bikes oder E-Scooter. Zusätzlich ist ein Trend zu beobachten, dass häufiger nicht mehr der Nutzer selbst, sondern ein zwischengeschalteter Mobilitätsdienstleister der Versicherungsnehmer ist.“

Fazit

Die Flottenversicherung ist ein vielschichtiges und anspruchsvolles Thema, das weit über die gesetzlich vorgeschriebene Kfz-Haftpflichtversicherung hinausgeht. Unternehmen können ihren Fuhrpark durch individuell zugeschnittene Versicherungslösungen optimal absichern und gleichzeitig die Wirtschaftlichkeit verbessern. Ein sorgfältig ausgearbeitetes Konzept, das die spezifischen Risiken und Anforderungen berücksichtigt, ist entscheidend für einen umfassenden Schutz sowie eine effiziente und kostengünstige Verwaltung des Fuhrparks.

AUSGEWÄHLTE ANBIETER FÜR FLOTTENVERSICHERUNGEN

	Unternehmen	Auto Fleet Control GmbH	Allianz Versicherungs-AG	ALPHABET Fuhrparkmanagement GmbH	Alte Leipziger Versicherung AG	Axa-Versicherung AG	Concordia Versicherungen	DEVK Versicherungen
Versicherung	Internetadresse	www.autofleetcontrol.de	www.allianz.de/business/	www.alphabet.de	www.alte-leipziger.de	www.axa.de	www.concordia.de	www.devk.de
	Kleinflottentarif	k. A.	ab 3 bis 14 Fahrzeuge	ab 5 bis 20 Fahrzeuge	ab 2 Fahrzeuge	ab 3 bis 10 Fahrzeuge	ab 3 bis 15 Fahrzeuge	k. A.
	Flottentarif	ab 20 Fahrzeuge	ab 15 bis 49 Fahrzeuge	ab 20 Fahrzeuge	ab 20 Fahrzeuge	ab 11 Fahrzeuge	ab 10 bis 50 Fahrzeuge	ab 50 Fahrzeuge
Voraussetzungen	Ausschließlich gewerblich genutzte Fahrzeuge	ja	ja	ja	nein	ja	ja	ja
	Art der Fahrzeuge	keine Einschränkungen	Pkw, Lkw, Zugmaschinen, Arbeitsmaschinen, Mietwagen, Sonderfahrzeuge etc.	Pkw, Lkw, Sonderfahrzeuge etc.	Pkw, Lieferwagen, Lkw, Sattelzugmaschinen, Anhänger	Pkw, Lkw, Anhänger, Sonderfahrzeuge etc.	Pkw, Lkw, Zugmaschinen, Anhänger/Auflieger	gängige Fahrzeugarten wie Pkw, Lkw, Anhänger, Krad, E-Scooter etc.
	Branche: nur unter Vorbehalt	k. A.	Speditionen, Pflegedienste, Taxen- und Mietwagenunternehmen, Busunternehmen	k. A.	k. A.	ggf. individuelle Entscheidungen	k. A.	k. A.
	Branche: keine Versicherung	k. A.	Leasingunternehmen, Selbstfahrervermietung	k. A.	Mietwagen, Güterverkehr, Gefahrgut, Personentransport, Entsorgung, Pflegedienste	ggf. individuelle Entscheidungen	Busse, Spedition, Vermietflotten, Pflegedienste	k. A.
	Unternehmensform	alle Formen zugelassen	alle Formen zugelassen	alle Formen zugelassen	alle Formen zugelassen	alle Formen zugelassen	alle Formen zugelassen	alle Formen zugelassen
	Unternehmensneugründungen	ja	ja, mit speziellen Angeboten zum Einstieg	ja	ja	ja	ja	ja
	GAP-Versicherung	ja	optional	ja	ja	optional	für Pkw inklusive; andere Fahrzeuge optional	optional
Bestandteile	Eigenschäden (Zusammenstöße zwischen Flottenfahrzeugen)	ja	ja, bis 100.000 €	ja, außer auf eigenem Firmengelände	ja, außerhalb vom Betriebsgelände	ja	optional	ja
	Fahrerschutz	ja	optional	nein	ja	optional	optional	optional
	Grobe Fahrlässigkeit mitversichert	ja	ja	ja, außer Diebstahl und Rauschmittel	ja	ja	ja, Ausnahme Tarif Classic	ja
	Großschadenkappung	ja	individuell	optional	ja	nein	individuelle Betrachtung	nein
	Schutzbrief	ja	optional	optional	ja	optional	optional	optional
	Selbstbeteiligungsmodell	ja	k. A.	ja	ja	k. A.	k. A.	ja
	Sonderausstattung mitversichert	ja, bis 15.000 Euro	ja, bis 100.000 EUR	ja	ja, bis zur vertraglich vereinbarten Höchstentschädigung	ja, bis 50.000 Euro	ja, Ausnahme Tarif Classic	ja
	Tierkollision	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
	Riskmanagement	ja	nein	optional	nein	nein	nein	nein
	Schadenmanagement	ja	ja	ja	ja	ja	nein	ja
	Pay as you drive (Telematik-Versicherung)	ja	nein	nein	nein	nein	nein	nein
	Werkstattbindung	ja	optional	optional	optional	nein	optional	nein
	Sonstige Angebote für Flotten	Versicherung für Diensträder, E-Bikes, E-Scooter etc.	Zusatzleistungen und Beitragsvorteile für Elektrofahrzeuge; keine Beschränkungen bei der Fahrleistung, Fahrer und Abstellplatz	k. A.	keine	k. A.	k. A.	k. A.
Kontakt	Name: E-Mail: Tel.:	André Diescher adiescher@autofleetcontrol.de 040 796860 0	Steffi Senger steffi.senger@allianz.de 089 3800-11915	Carsten Niemeyer carsten.niemeyer@alphabet.de 089 99822-121	Achim Welter achim.welter@alte-leipziger.de 06171 66 3828	Axa-Versicherung AG 0221 148-41001	Marc Sander Marc.Sander@Concordia.de 0511 5701-1782	Alex Erpenbach alex.erpenbach@devk.de 0221 757-3500

ERGO Versicherung AG	HDI Global SE	LeasePlan Versicherungsvermittlungsgesellschaft mbH	KRAVAG-LOGISTIC Versicherungs-AG	VHV Allgemeine Versicherung AG	Volkswagen Versicherungsdienst (Angebot der Allianz Versicherungs-AG)	Württembergische Versicherung AG	Zurich Versicherung
www.ergo.de	www.hdi.global	www.leaseplan-flottenversicherung.de	www.kravag.de	www.vhv.de	https://www.vwfs.de/geschaeftskunden/versicherungen.html	www.wuerttembergische.de	www.zurich.de
ab 3 bis 9 Fahrzeuge	k. A.	ab 1 bis 50 Fahrzeuge	ab 3 bis 9 Fahrzeuge	ab 1 bis 14 Fahrzeuge	k. A.	ab 3 bis 9 Fahrzeuge	ab 3 Fahrzeuge
ab 10 Fahrzeuge	ab 20 Fahrzeuge	ab 30 Fahrzeuge	ab 10 bis 29 Fahrzeuge	ab 15 Fahrzeuge	k. A.	ab 10 Fahrzeuge	ab 15 Fahrzeuge
nein	nein	ja	nein	ja	ja	ja	nein
keine Einschränkungen	keine Einschränkungen	Pkw, Transporter, Lkw, Anhänger, Sonderfahrzeuge etc.	keine Einschränkungen	Pkw, Lieferwagen, Nutzfahrzeuge, etc.	keine Einschränkungen	Pkw, Lieferwagen, Lkw, Zugmaschinen, landwirtsch. Zugmaschinen, Anhänger /Auflieger, Sonderfahrzeuge, Arbeitsmaschinen	Fahrzeuge mit Versicherungskennzeichen, Kräder, Pkw, Lkw, SZM, Anhänger, Sonderfahrzeuge etc.
Exponierte Großschadenrisiken	k. A.	Lieferdienste / Pflegedienste	k. A.	alle Branchen	k. A.	Speditionen / Frachtführer, Personenbeförderung (Taxen Mietwagen), Leasingflotten, Getränkehandel, Schausteller, reine Recyclingunternehmen (keine Abfallsorgung)	Abfallwirtschaft, Gefahrgut, Taxen, Selbstfahrervermietung, Flughafenrisiken, schwere Risiken
k. A.	Taxi- und Chauffeurbetriebe	Fahrzeugvermietung (Vermietrisiken)	k. A.	alle Branchen	k. A.	Fahrzeugvermietungen, Omnibusunternehmen, Autokräne, Car-Sharing, Ausfuhrfahrzeuge,, Abfallsorgung, Gefahrgutspediteure, Kurierdienste, Kranken- und Altenpflege, Einsatz und- Blaulichtfahrzeuge	negative Bonitätsprüfung, schlechter Verlauf, Kumultrisiken, Unternehmen auf Sanktionslisten
alle Formen zugelassen	alle Formen zugelassen	alle Formen zugelassen	alle Formen zugelassen	alle Formen zugelassen	alle Formen zugelassen	alle Formen zugelassen	alle Formen zugelassen
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	optional	ja	optional	ja, in Abhängigkeit vom Produkt optional oder fester Bestandteil	ja	optional	ja
ja	optional	ja	optional	ja, außerhalb des Betriebsgeländes	ja	ja, bei Pkw	ja, außer Betriebsgrundstück
ja	optional	optional	optional	optional	optional	optional	ja
ja	ja	ja	ja, außer Alkohol und Diebstahl	ja, außer Alkohol und Diebstahl	ja	ja	ja, außer Alkohol und Drogen
ja	optional	ja	ja	ja	individuelle Betrachtung	nein	optional
ja	ja	optional	ja	optional	optional	optional	ja
ja	ja	ja	optional	optional	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	optional
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	nein	optional	nein	nein	ja
ja	ja	ja	nein	ja	ja	ja	ja
ja	nein	nein	nein	nein	ja	nein	nein
ja	optional	nein	ja	optional	nein	ja	ja
k. A.	All-Risk Deckung für E-Mobilität; Schadenverhütungskonzepte; FlottenConsulting	Dienstreise-Kaskoversicherung	Beratungsangebot über Firma Mer	k. A.	keine	keine	Fahrzeuge mit Versicherungskennzeichen, z. B. S-Pedelecs, e-Scooter, eRoller
Sebastian Kittner sebastian.kittner@ergo.de 0211 477-2109	Maike Thomsen maike.thomsen@hdi.global 0511 6454519	LeasePlan Deutschland GmbH marketing.de@leaseplan.com 0211 586400	Joscha Denzer Joscha.Denzer@ruv.de 0611 53368398	Christin Rose CRose@vhv.de 0511 9078750	Volkswagen Versicherungsdienst Flotte@vvd.vwfs.com	Württembergische Versicherung AG info@wuerttembergische.de	Timon Schneider timon.schneider@zurich.com

ERSTAUSRÜSTER

Der US-Autohersteller General Motors hat Continental die Erstausrüstungsfreigabe für die beiden Modelle Cadillac OPTIQ und Chevrolet Equinox EV erteilt. Beide Elektro-SUV werden ab Werk mit den Allwetter-Touringreifen CrossContact RX in den Größen 20 und 21 Zoll ausgestattet. Die Entwickler von Continental haben eine Reifenserie entwickelt, die auf trockenen, nassen und verschneiten Straßen ein hervorragendes Bremsverhalten sowie eine effiziente Traktion gewährleistet. Das speziell angepasste Reifenprofil und die Kontur sorgen zudem für einen niedrigen Rollwiderstand und eine verbesserte Haftung bei unterschiedlichen Wetterbedingungen. Die gleichmäßige Anordnung der Lamellen auf der Lauffläche reduziert Abrollgeräusche und sorgt für eine komfortable sowie leise Fahrweise. Darüber hinaus dichtet die ContiSeal-Technologie in beiden Reifen Pannen mit einem Durchmesser von bis zu sechs Millimetern zuverlässig ab.

ERSTAUSSTATTUNG

Der Premium-Reifenhersteller Hankook stattet den gefragten Transporter VW Crafter in der Erstausrüstung exklusiv mit dem neu entwickelten Ganzjahresreifen Hankook e-Vantra FlexClimate in der Dimension 205/75 R16C 113/111R aus. Damit erweitert Hankook sein Produktportfolio im Bereich der leichten Nutzfahrzeuge. Der Reifen wurde speziell für die hohen Anforderungen sowohl rein elektrischer Transporter als auch von Lieferwagen mit Verbrennungsmotor konzipiert. Seine Premiere als Erstausrüstung feiert er nun beim Crafter mit klassischem Antrieb. Dies verdeutlicht, dass die innovativen Technologien des Hankook-Reifens ihre Vorteile unabhängig von der Antriebsart ausspielen: Sowohl konventionelle als auch elektrifizierte Nutzfahrzeuge profitieren von der hohen Tragfähigkeit, Robustheit und dem geringen Abrieb des Reifens – Eigenschaften, die insbesondere bei gewerblich genutzten Transportern unter voller Beladung unverzichtbar sind.

KOMFORTABLE LÖSUNG

In Regionen mit milden Wintern gewinnen Ganzjahresreifen zunehmend an Beliebtheit, da sie helfen, Anschaffungs- und Umrüstkosten zu sparen. Ganzjahresreifen von TOYO TIRES bieten in vielen Einsatzbereichen und gemäßigten Klimazonen eine zuverlässige und komfortable Lösung für das gesamte Jahr. Selbstverständlich sind sie mit dem sogenannten Alpine-Symbol (Schneeflocke) gekennzeichnet, um der situativen Winterreifenpflicht gerecht zu werden. Ein Beispiel ist der CELSIUS AS2, ein laufrichtungsgewundener Ganzjahresreifen, dessen Profilirillen Wasser und Matsch optimal ableiten und so den Nassgriff verbessern. Dieser Effekt wird durch feine Rillen in den Profilblöcken zusätzlich verstärkt. Der Reifen ist in 109 verschiedenen Größen von 15 bis 20 Zoll erhältlich, was ihn zu einer vielseitigen Option für den täglichen Gebrauch macht. Für Fahrzeuge mit gelegentlichem Offroad-Einsatz bietet TOYO TIRES zudem den OPEN COUNTRY A/T III an.

AUSGEZEICHNET

Der Goodyear UltraGrip Performance 3 wurde vom ADAC für seine herausragende Laufleistung, hohe Langlebigkeit und sein exzellentes Preis-Leistungs-Verhältnis ausgezeichnet. Mit dem Reifen lassen sich nicht nur Kosten für Reifen und Kraftstoff sparen, sondern auch die Reichweite bei der nächsten Dienstreise um mehrere hundert Kilometer erhöhen. Doch der UltraGrip Performance 3 steht für weit mehr als nur Einsparungen:

Er überzeugt vom ersten bis zum letzten Winter mit durchgehend erstklassiger Performance. Dank exzellentem Grip und einem sicheren Fahrgefühl bei winterlichen Straßenverhältnissen profitieren Fahrer von innovativen Technologien wie der Snow Protect Technology und der Wet Grip+ Technology. Diese optimieren den Reifen speziell für kalte und nasse Bedingungen und gewährleisten uneingeschränkte Mobilität während der gesamten Wintersaison.



FÖRDERINITIATIVE

Das Programm „Umweltschutz und Sicherheit 2025 (US 2025)“ des Bundesamts für Logistik und Mobilität (BALM) fördert erneut Investitionen in moderne, umweltfreundliche und sicherere Flottenausstattungen im gewerblichen Güterverkehr. Auch in diesem Jahr profitieren Fuhrparks von finanzieller Unterstützung für gezielte Maßnahmen zur Effizienzsteigerung – darunter auch für den Erwerb ausgewählter Reifenlösungen von Bridgestone. Um die Fördermittel optimal zu nutzen, empfiehlt das Unternehmen eine vorausschauende Planung. Dazu gehört zunächst eine enge Abstimmung mit dem Fuhrpark, um den konkreten Reifenbedarf zu ermitteln und passende Produkte für die Antragstellung auszuwählen. In diesem Zusammenhang unterstützt Bridgestone seine Partner aktiv bei der strategischen Mengenplanung – für eine bedarfsgerechte Versorgung und eine reibungslose Umsetzung der geförderten Maßnahmen.

NEUERÖFFNUNG

Vergölst setzt neue Maßstäbe im Online-Einkaufserlebnis: Mit dem Start seines modernen Online-Shops unter www.vergoelst.de führt der Reifen- und Autoservicedienstleister einen virtuellen Berater ein. Kunden können so eine immer größere Auswahl an Produkten und Services schnell und intuitiv entdecken und direkt buchen. Statt einer langen Suchergebnisliste, die je nach Fahrzeugtyp mehrere tausend Treffer enthielt, hebt die neue Website den virtuellen Reifenkauf auf ein neues Level. Mithilfe eines Beratungstools finden Kunden mühelos die passenden Reifen und können direkt im Shop einen Termin für die Montage vereinbaren. Darüber hinaus überzeugt der Shop durch eine komplett überarbeitete Benutzeroberfläche mit intuitiver Navigation, die neben der Beratungsfunktion auch auf eine umfassende Informationsdichte setzt. Jeder Reifen kann im Shop zudem mit Videos und Bildmaterial anschaulich erlebt werden.

ALLROUNDREIFEN

Maxxis stellt mit dem neuen Premitra HP6 die Weiterentwicklung der bewährten und mehrfach ausgezeichneten Premitra-Reifenserie vor. Der neue Premiumreifen für Kleinwagen sowie SUV und Fahrzeuge der Kompakt- und Mittelklasse vereint modernste Reifentechnologie mit hoher Leistung, exzellentem Grip, Stabilität und Langlebigkeit. Im Vergleich zum Vorgängermodell bietet die Lauffläche des Premitra HP6 bei gleicher Reifenbreite eine um 15 Prozent größere Straßenkontaktfläche, was für besseren Halt sorgt und die Lebensdauer um elf Prozent erhöht. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der Optimierung der Nasshaftung: Breite Längsrillen und schmale Seitenrillen leiten Wasser effektiv ab und reduzieren das Aquaplaning-Risiko. Insgesamt bietet der neue Premitra HP6 ein ausgewogenes Zusammenspiel aus präzisiertem Handling auf allen Straßenbelägen und einem ruhigen, komfortablen Fahrgefühl.



NEUE DIMENSION

Die beliebte 2DRV-Felge WH38 ist seit August nun auch in beeindruckenden 22 Zoll erhältlich. Mit ihrer markanten, massiven Optik und dem dynamischen Design überzeugt sie auf ganzer Linie. Die harmonische Kombination aus klassischen Formen und modernen, sportlichen Akzenten verleiht jedem Fahrzeug einen souveränen und kraftvollen Auftritt. Besonders hervorstechend sind die ausgeprägten Konturen oberhalb der Speichen, die elegant von der Radmitte bis zum unterbrochenen Felgenreand verlaufen und die außergewöhnliche Ästhetik der Felge betonen. Dank einer hohen Traglast von 1050 kg ist die WH38 die perfekte Wahl für große SUVs renommierter Marken wie Audi, BMW, Mercedes-Benz, Range Rover, Lexus, Kia, Mazda und weitere. Zudem eignet sie sich sowohl für Hybrid- als auch für Elektrofahrzeuge und bietet somit maximale Flexibilität für unterschiedlichste Einsatzbereiche.

AUFSCHWUNG

Euromaster rechnet auch in der kommenden Wintersaison mit einem weiteren Wachstum beim Absatz von Ganzjahresreifen. Dieser Trend gewinnt zunehmend auch bei Unternehmenskunden an Fahrt: Besonders Flotten in städtischen Gebieten setzen verstärkt auf Allwetterreifen. Ein entscheidender Grund dafür ist, dass die neuesten Reifengenerationen die Eigenschaften von Sommer- und Winterreifen immer besser vereinen – insbesondere bei winterlichen Straßenverhältnissen – und dabei ein hohes Sicherheitsniveau gewährleisten. Besonders gefragt sind dabei vor allem Premiummarken. „Für die bevorstehende Saison erwarten wir einen nochmals höheren Anteil an Ganzjahresreifen. Bereits im vergangenen Jahr lag dieser bei über 30 Prozent“, erklärt Jürgen Walter, Geschäftsführer von Euromaster Deutschland und Österreich. „Mit dem neuen Michelin CrossClimate 3 bieten wir zudem ein Modell an, das Flottenkunden ein Höchstmaß an Sicherheit garantiert.“

SCAN IT. SPOT IT. SOLVE IT.

Smarte KFZ-Schadenscanner mit integrierten Lösungen für Zustandsberichte, Minderwertgutachten, Kostenvoranschläge, Kasko- & KH-Gutachten.

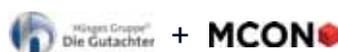


DEMO BUCHEN



 instavalo

Ein Unternehmen der Hüsges Gruppe + der MCON Group



www.instavalo.com



Mit den wechselnden Temperaturen rückt der Reifenwechsel jedes Jahr erneut in den Mittelpunkt. Besonders für Fahrzeugflotten ist der rechtzeitige Wechsel auf die passende Bereifung entscheidend, um Sicherheit und Effizienz zu gewährleisten. Dennoch herrscht häufig Unsicherheit darüber, wann und warum ein Reifenwechsel notwendig ist. Flottenmanagement erläutert, welche Bedeutung die Reifenbeschaffenheit hat und stellt einige Modelle vor.

Der Winter kann kommen

Für viele Flottenmanager rückt der Termin für den Reifenwechsel bereits näher oder steht fest. Die Sommerreifen werden eingelagert, während die Winterreifen zum Einsatz kommen. Dieser Wechsel ist nicht nur eine routinemäßige Maßnahme, sondern entscheidend für die Sicherheit der Fahrzeuge bei winterlichen Straßenverhältnissen. Winterreifen sind speziell für kalte Temperaturen und anspruchsvolle Fahrbedingungen entwickelt. Sie bieten optimalen Grip und verkürzte Bremswege – selbst auf glatten und verschneiten Straßen. Dank ihrer speziellen Konstruktion mit zahlreichen feinen Lamellen gewährleisten sie hervorragenden Halt auf Schnee und Eis. Die weiche Gummimischung sorgt zudem für Fahrstabilität und kurze Bremswege bei niedrigen Temperaturen. Auch wenn der Winter nicht immer streng ausfällt, bleibt die richtige Bereifung eine unverzichtbare Sicherheitsvorkehrung.

Wie gestaltet sich jedoch die gesetzliche Lage in Deutschland? Eine generelle Pflicht zur Nutzung von Winter- oder Sommerreifen besteht hierzulande nicht. Stattdessen gilt eine sogenannte situative Winterreifenpflicht, die in § 2 Absatz 3a der Straßenverkehrsordnung (StVO) verankert ist. Demnach müssen bei winterlichen Straßenverhältnissen – wie Glatteis, Schneeglätte, Schneematsch sowie Eis- und Reifglätte – ausschließlich Winterreifen verwendet werden. Diese sind auf allen vier Rädern zu montieren und müssen den Anforderungen des § 36 der Straßenverkehrs-Zulassungs-Ordnung (StVZO) entsprechen. Diese situative Regelung ermöglicht es den Fahrern, flexibel auf die jeweiligen Wetterbedingungen zu reagieren. So können Sommerreifen in einem milden Herbst länger genutzt werden, während Winterreifen in einem milden Frühling früher abgezogen werden dürfen. Diese Freiheit erfordert jedoch eine sorgfältige Beobachtung der Wetterlage, um rechtzeitig auf die passende Bereifung umzusteigen. Der bewährte Merksatz für den Reifenwechsel lautet: „Von O(ktober) bis O(stern)“. Diese Faustregel bietet eine gute Orientierung, ist jedoch nicht verbindlich. Die tatsächlichen Wetterbedingungen können insbesondere in Regionen mit wenig winterlichen Verhältnissen stark variieren. Ein plötzlicher Kälteeinbruch mit Glätte und Schnee kann den Zeitpunkt des Reifenwechsels beeinflussen. Eine verlässliche Methode zur Bestimmung des richtigen Zeitpunkts ist die sogenannte 7-Grad-Regel: Sobald die nächtlichen Temperaturen dauerhaft unter 7 °C fallen, empfiehlt sich der Wechsel auf Winterreifen.

Folgen bei Verstößen

Das Fahren ohne Winterreifen bei entsprechenden Straßenverhältnissen kann empfindliche Strafen nach sich ziehen. Fahrzeugführer riskieren Bußgelder von bis zu 100 Euro sowie einen Punkt in Flensburg. Kommt es zu Behinderungen oder Gefährdungen anderer Verkehrsteilnehmer, drohen zusätzliche Sanktionen. Für Fahrzeugflottenbesitzer kommen weitere Aspekte hinzu: Auch der Halter des Fahrzeugs kann zur Verantwortung gezogen werden und muss mit einem Punkt in Flensburg sowie einem Bußgeld von 75 Euro rechnen. Neben den finanziellen Konsequenzen können bei Unfällen weitere Folgen eintreten. Bei grober Fahrlässigkeit ist es möglich, dass die Kaskoversicherung ihre Leistungen kürzt. Selbst bei unverschuldeten Unfällen kann es zu Problemen mit der Kfz-Haftpflichtversicherung des Unfallgegners kommen, da ein Mitverschulden aufgrund falscher Bereifung geltend gemacht werden könnte.

Zudem ist die seit 2017 geltende gesetzliche Kennzeichnung von Winterreifen zu beachten: In Deutschland gelten seitdem strengere Anforderungen, um die Sicherheit auf winterlichen Straßen zu erhöhen. Während vor dem 1. Juli 2017 Reifen mit der M+S-Kennzeichnung („Matsch und Schnee“) als wintertauglich galten, ist seitdem das Alpine-Symbol – ein dreizeckiger Berg mit Schneeflocke – verpflichtend. Diese neue Kennzeichnung steht für einheitliche und strengere Prüfkriterien, die sicherstellen, dass die Reifen den Anforderungen bei winterlichen Straßenverhältnissen gerecht werden. Für Winterreifen mit der M+S-Kennzeichnung, die vor dem 31. Dezember 2017 hergestellt wurden, galt eine lange Übergangsfrist: Sie durften noch bis zum 30. September 2024 als wintertauglich verwendet werden. Reifen mit dem M+S-Symbol, die weiterhin im Einsatz sind, müssen daher unbedingt gegen Pneus mit dem Alpine-Symbol ausgetauscht werden.

Winterreifenpflicht im Ausland

Für Fahrzeugflotten, die regelmäßig in der DACH-Region oder anderen europäischen Ländern unterwegs sind, ist es essenziell, sich über die jeweiligen Vorschriften zur Winterreifenpflicht zu informieren. Die Regelungen unterscheiden sich je nach Land und Region und können bei Missachtung empfindliche Strafen nach sich ziehen. In Österreich und der Schweiz gibt es – ähnlich wie in Deutschland – keine generelle Winterreifenpflicht. Stattdessen besteht die Verpflichtung, Winterreifen zu verwenden, sobald win-

AUSGEWÄHLTE PKW-WINTERREIFEN

Reifenmodell	Hersteller	Apollo	Barum	Bridgestone	Continental	Dunlop	Falken	Fulda	Goodyear	Hankook
	Modellbezeichnung	Alnac 4 G Winter	Polaris 6	Blizzak LM-005	WinterContact TS 870	Winter Sport 5	Eurowinter HS02	Kristall Control HP 2	UltraGrip Performance 3	Winter i*cept RS3 W462
	Größe	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H
Bewertung nach EU-Reifenlabel	Rollwiderstand	C	B	C	C	C	C	C	C	C
	Nasshaftung	C	C	A	B	B	B	C	B	B
	Externes Rollgeräusch (in dB)	B (71)	B (72)	B (71)	B (70)	B (71)	A (69)	B (72)	B (70)	B (72)
	Eigenschaft*	3PMSF	3PMSF	3PMSF	3PMSF	3PMSF	3PMSF, BLK	3PMSF	3PMSF	3PMSF, SBL

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

terliche Straßenverhältnisse wie Schnee, Eis oder Glätte vorherrschen. In Österreich gilt jedoch zusätzlich eine generelle Winterreifenpflicht für den Zeitraum vom 1. November bis zum 15. April. Verstöße gegen diese Regelung können mit Bußgeldern von bis zu 5.000 Euro geahndet werden, was die höchste Strafe in der DACH-Region darstellt. In Italien gelten regionale Vorschriften zur Winterreifenpflicht, die insbesondere für Flotten relevant sind, die durch Südtirol oder das Aostatal fahren. In Südtirol besteht auf der Brennerautobahn vom 15. September bis zum 15. April Winterreifenpflicht, im Aostatal vom 15. Oktober bis zum 15. April. Bei Verstößen drohen Bußgelder von bis zu 345 Euro. Flottenmanager sollten daher sicherstellen, dass Fahrzeuge, die diese Regionen durchqueren, rechtzeitig mit Winterreifen ausgestattet sind. In Frankreich gilt hingegen eine permanente Winterreifenpflicht für bestimmte Bergregionen, darunter die Alpen, Pyrenäen, Vogesen, das Jura- und Zentralmassiv sowie Korsika. Diese Pflicht erstreckt sich vom 1. September bis zum 31. März. Verstöße werden mit Bußgeldern von 120 Euro geahndet.

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

Das EU-Reifenlabel

Seit 2012 gilt in der Europäischen Union eine einheitliche Kennzeichnungspflicht für Kfz-Reifen: Das sogenannte Reifenlabel. Dieses Label, das aus Buchstaben, Zahlen und Piktogrammen besteht, erinnert an die bekannten Energielabels von Elektrogeräten wie Kühlschränken oder Waschmaschinen. Es ermöglicht Verbrauchern, die Eigenschaften eines Reifens klar und transparent zu erkennen und zu vergleichen. Bewertet werden die Reifen anhand von drei Kriterien: Rollwiderstand, Nasshaftung und Rollgeräusch. Ziel ist es, die Verkehrssicherheit zu verbessern, den Kraftstoffverbrauch zu reduzieren und die Umweltbelastung zu verringern. Seit 2021 wurden die Anforderungen erweitert, um den Verbrauchern noch mehr Informationen zu bieten. Das Label enthält nun neben den Bewertungen auch Angaben zur Reifengröße, zum Last- und Geschwindigkeitsindex sowie einen QR-Code, der zu weiteren Details führt. Besonders wichtig sind die Piktogramme für Winterreifen, die deren Eignung für winterliche Straßenverhältnisse anzeigen. Die Wahl des passenden Reifens ist entscheidend für die Sicherheit, Wirtschaftlichkeit und Umweltverträglichkeit eines Fahrzeugs. Die Bewertungskriterien sind eine wichtige Orientierungshilfe beim Kauf und unterstützen dabei, die optimale Balance zwischen Anschaffungskosten und langfristigen Einsparungen zu finden.

Rollwiderstand: Energieeffiziente Reifen helfen dabei, Kraftstoffkosten zu senken, Geld zu sparen und die Umwelt zu schützen. Ein niedriger Rollwiderstand reduziert den Energieverbrauch und somit auch die CO₂-Emissionen. Der Rollwiderstand bezeichnet die Kraft, die erforderlich ist, um einen Reifen in Bewegung zu halten. Er entsteht hauptsächlich durch die Verformung des Reifens an der Kontaktfläche zur Straße, ein Vorgang, der als „Walken“ bekannt ist. Diese Verformung absorbiert Energie und bremst das Fahrzeug

ab. Je stärker die Verformung, desto mehr Energie wird benötigt, um das Fahrzeug voranzutreiben. Die Einstufung des Rollwiderstands erfolgt in Klassen von A bis E, wobei Reifen der Klasse A den geringsten Verbrauch aufweisen. Mit jeder schlechteren Klasse steigt der Kraftstoffverbrauch um etwa 0,1 Liter pro 100 Kilometer. Die meisten heute erhältlichen Reifen liegen in den Klassen B oder C, wodurch das tatsächliche Einsparpotenzial beim Kraftstoff begrenzt bleibt.

Nassbremseigenschaft: Die Nassbremseigenschaft beschreibt, wie effektiv ein Reifen auf nasser Fahrbahn bremst. Dabei wird der Bremsweg bei einer Vollbremsung aus 80 km/h gemessen. Die Bewertung erfolgt in Klassen von A bis E, wobei der Unterschied zwischen den einzelnen Klassen etwa 3 bis 6 Meter Bremsweg beträgt. Zwischen Klasse A und E kann der Bremsweg sogar bis zu 24 Meter variieren, was die große Bedeutung dieses Kriteriums für die Verkehrssicherheit deutlich macht. Um den Zielkonflikt zwischen geringem Rollwiderstand und hoher Nasshaftung zu lösen, werden moderne Additive wie Silica eingesetzt. Diese verbessern die Haftung auf nasser Fahrbahn, verringern den Abrieb und erhöhen die Lebensdauer der Reifen. Früher kam Ruß als Additiv zum Einsatz, der ebenfalls den Abrieb reduzierte und die Lebensdauer der Reifen verlängerte.

Rollgeräusch: Dieses wird in Dezibel anhand von drei Kategorien angegeben. Bei Kategorie A wird der Grenzwert um mehr als drei Dezibel unterschritten (A), bei Kategorie B um bis zu drei Dezibel (A). Bei der Kategorie C überschreiten die Reifen den Grenzwert und wären damit nicht zulässig.

Überblick

Die in der Übersichtstabelle aufgeführten Reifen beziehen sich auf die gängige Reifengröße 205/55 R16. Dabei haben wir Modelle mit einem Geschwindigkeitsindex von bis zu 240 km/h ausgewählt, die die optimale Kombination aus Rollwiderstand und Nasshaftung bieten.

Kumho	Laufenn	Maxxis	Michelin	Nexen	Nokian	Pirelli	Toyo	Uniroyal	Vredestein	Yokohama
WinterCraft WP52+	i FIT+ LW31	WP6 Premitra Snow	Alpin 7	Winguard Sport 3	Snowproof 2	Cinturato Winter	Observe Winter Sport 1	WinterExpert	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	D	C	C	C	C	C	C	C	D
A	C	B	B	B	B	B	B	B	B	B
B (72)	B (72)	B (70)	B (71)	B (72)	A (69)	A (67)	B (72)	B (71)	B (70)	B (71)
3PMSF	3PMSF, SBL	3PMSF	3PMSF	3PMSF, BSW	3PMSF, BSW	3PMSF	3PMSF	3PMSF	3PMSF	3PMSF



Robuste Materialien kennzeichnen den Caddy-Innenraum

Gute Nacht! Im Caddy California geht auch mal ein Nickerchen



Fahren & schlafen

Eine kleine Auszeit im Caddy gefällig? Kann die California-Version definitiv am besten. Flottenmanagement war mit dem Multitalent unterwegs. Inklusive Diesel unter der Haube.

Der VW Caddy California ist nicht einfach nur ein Van – er ist ein kompakter Camper, der Alltag und Abenteuer elegant miteinander verbindet. Als jüngstes Mitglied der California-Familie basiert er technisch auf der aktuellen Caddy-Generation und bringt dennoch all das mit, was man sich von einem mobilen Zuhause wünscht.

Unter der Haube des Testwagens findet sich das Diesel-Herzstück, eine 2,0-Liter-TDI-Maschine mit 122 PS, gekoppelt an eine Siebengang-Automatik – eine Konfiguration, die speziell für diesen Einsatzfall hervorragend geeignet ist. Kein Hochleistungstriebwerk, klar – doch genug Kraft, um das eher gewichtige Fahrzeug sicher und souverän zu bewegen.

Schon beim Einsteigen merkt man: Der Caddy California ist in vielen Details durchdacht. Der Innenraum empfängt mit cleveren Stauraumlösungen, einem ausklappbaren Komfortbett mit matratzenähnlicher Polsterung, einer Auszugsküche und praktischen Campingmöbeln wie Tisch und Klappstühlen. Die Liegefläche misst etwa zwei Meter in der Länge und gut einen Meter in der Breite – zwei Erwachsene liegen bequem. Dank doppelter Schiebetüren lässt sich das Fahrzeug von beiden Seiten problemlos beladen.

Im Fahrverhalten zeigt sich der Caddy angenehm unaufgeregt. Die Kraftentfaltung des Selbstzünders ist linear und moderat – nicht wild, aber verlässlich. In Kombination mit dem Doppelkuppler gelingt ein ruhiger, harmonischer Vortrieb, besonders auf der Langstrecke, wo insbesondere Komfort zählt. Straßenwellen werden erstaunlich gut geschluckt – das ist ein großer Pluspunkt.

Der Alltag – Pendeln, Supermarkt, Wochenendurlaub – wird vom California mit einer Ausgewogenheit bewältigt, die man ihm nicht sofort zutraut. Der Verbrauch bewegt sich in vertretbaren Grenzen, für ein Fahrzeug mit Campingausstattung und zusätzlichem

Gewicht darf man sich über weniger als sechs Liter Kraftstoff je 100 Kilometer freuen.

Ausstattung und Technik sind markentypisch: LED-Rückleuchten, Dachreling, California-Badging, moderne Assistenzsysteme wie Rückfahrkamera, Trailer Assist und Travel Assist gehören zum Rüstzeug – je nach Ausstattung. Zudem erfüllt die Motorisierung die Euro-6e-Normen mit Partikelfilter und fortschrittlichen Abgasmaßnahmen.

Als Reisebegleiter überzeugt der Caddy California durch Vielseitigkeit: Abends wird das Bett ausgeklappt, morgens wieder verstaut, tagsüber bleibt Raum für Gepäck, Fahrräder oder Ausrüstung. Er ist nicht der stärkste Camper, aber ein zuverlässiger und bodenständiger Partner. Der preisliche Einstieg beginnt bei netto 38.665 Euro.

Volkswagen Caddy Maxi California 2.0 TDI

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/1.968
kW (PS) bei U/min:	90 (122) bei 2.750
Drehmoment bei U/min:	320 Nm bei 1.600-2.500
Getriebe:	Siebengang-Automatik
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6e/ 147 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	11,8/186
Verbrauch/Reichweite:	5,6l/892 km (50 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	524/bis zu 3.105 l
Typklasse HP/VK/TK:	13/18/22
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	50,9 %
Dieselanteil:	56,8 %
Basispreis (netto):	ab 38.665 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	703,83/0,28 Euro

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



Mit den getönten Scheiben wirkt der Caddy exklusiv

VERSTÄRKUNG

Die DHL Group und Ford intensivieren ihre langjährige Zusammenarbeit im Bereich der Elektromobilität: Bis Ende 2025 werden 2.400 neue E-Transporter von Ford Pro in den Fuhrpark integriert. Dabei kommen zwei Modelle zum Einsatz: der E-Transit sowie sein kompakterer Bruder, der E-Transit Custom. Die Partnerschaft zwischen Ford Pro und der Deutschen Post DHL umfasst jedoch weit mehr als nur die Lieferung der Elektrofahrzeuge. Sie bietet ein umfassendes Paket an Lösungen, um den Betrieb der Elektroflotte so effizient wie möglich zu gestalten. Ford Pro stellt hierfür seine vernetzte E-Telematik-Software bereit. Darüber hinaus profitieren die Deutsche Post und DHL vom mobilen Service von Ford Pro. Für eine optimale Wartungsqualität bietet Ford Pro für alle Fahrzeuge individuell zugeschnittene Wartungsverträge, die auf die jeweiligen Einsatzanforderungen der Kunden abgestimmt sind. Auch beim Auf- und Umbau der Fahrzeuge stellt Ford Pro maßgeschneiderte Lösungen zur Verfügung.



NACHHALTIGKEIT MIT SYSTEM

Sortimo entwickelt innovative Mobilitätslösungen, die Unternehmen dabei unterstützen, ihre Nachhaltigkeitsziele messbar zu erreichen. In Zusammenarbeit mit Volkswagen Nutzfahrzeuge entstand ein Fahrzeugeinrichtungssystem, das Flotten effizienter macht und den CO₂-Fußabdruck reduziert. Diese gemeinsame Lösung kombiniert lokal emissionsfreien Antrieb mit einer flexiblen und wiederverwendbaren Fahrzeugeinrichtung. Das One-Click-System ermöglicht es, Fahrzeuge im Handumdrehen an neue Anforderungen anzupassen und über viele Jahre hinweg im Einsatz zu halten. Dank des standardisierten Grundregals können Nutzer ihre Ausstattung schnell, unkompliziert und ohne zusätzliche Werkstatttermine individuell ergänzen oder umbauen. Die Komplettlösung von Volkswagen Nutzfahrzeuge und Sortimo ist ab Werk einsatzbereit, weltweit einsetzbar und zeigt, wie nachhaltige Fuhrparkkonzepte heute erfolgreich umgesetzt werden können.

PROGRAMMERWEITERUNG

Volkswagen Nutzfahrzeuge hat das Angebot der neuen Transporter-Generation weiter ausgebaut. Neben dem klassischen Kastenwagen für den Gütertransport und dem Kombi für den Personentransport sind nun drei weitere Varianten erhältlich: der Transporter Pritschenwagen mit Doppelkabine und großer Ladefläche, der Transporter Kastenwagen Plus für den kombinierten Güter- und Personentransport sowie der auf dem Kastenwagen Plus basierende Kastenwagen mit einer sogenannten L-Trennwand im Laderaum. Das Antriebsspektrum der Kastenwagen ist vielfältig: Sie sind nicht nur als Turbodiesel- und Elektro-Modelle verfügbar, sondern auch als Plug-in-Hybrid mit Frontantrieb und stufenloser CVT-Automatik. Volkswagen Nutzfahrzeuge bietet den Transporter in Deutschland mit einer 5-Jahres-Garantie an. Als Sonderausstattung können die Kastenwagen mit der Allterrain-Ausstattung „PanAmericana“ konfiguriert werden.



ALLES DRIN

Der Opel Combo ist ein vielseitiger Allrounder unter den kompakten Nutzfahrzeugen – und wird jetzt noch attraktiver. Die neue Sonderreihe Opel Combo Tech bietet Gewerbetreibenden Fahrkomfort auf Pkw-Niveau. Zahlreiche Technologien und Ausstattungsmerkmale tragen dazu bei, darunter blendfreie Intelli-Lux Matrix-Scheinwerfer, ein Infotainmentsystem mit integrierter Navigation sowie ein vielfach verstellbarer Komfortfahrersitz. Opel hat diese Features zu einem attraktiven Gesamtpaket geschnürt. Auch optisch überzeugt der Combo Tech mit serienmäßigen Design-Highlights wie Stoßfänger im Pkw-Stil und einer Karosseriebeklebung im Tech-Design. Das umfassend ausgestattete Modell ist bereits ab 22.352 Euro netto erhältlich. Im Vergleich zu einem individuell mit Einzeloptionen ausgestatteten Fahrzeug ergibt sich dadurch ein Preisvorteil von rund 1.000 Euro. Bei den Antrieben haben Kunden die Wahl zwischen dem batterieelektrischen Combo Electric und zwei effizienten Dieselvearianten.

POSITIVES FAZIT

Rameder zieht eine positive Bilanz der ersten Sommermonate: Besonders die Nachfrage nach Heckboxen ist deutlich gestiegen. Vor allem die Heckbox der Eigenmarke TowBox hat sich in den vergangenen Monaten zu einem echten Verkaufsschlager entwickelt. „Getrieben vom Boom bei Outdoor-Aktivitäten und Kurztrips setzen immer mehr Autofahrer auf intelligente Transportlösungen“, erklärt Dr. David Gabrysch, CEO von Rameder und der BoldR-Gruppe. „Der Trend verlagert sich dabei vom Dach zum Heck: Dachboxen erhöhen den Energieverbrauch erheblich, während Hecklösungen wie unsere TowBox sehr effizient sind und sich auch ideal für E-Autos eignen.“ Einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil sichert sich das Unternehmen zudem durch sein einzigartiges Serviceangebot: Rameder bietet ein Komplettpaket aus Anhängerkupplung, Transportlösung, Montage, elektronischer Codierung und Zweitkennzeichen an.

GARANTIEVERLÄNGERUNG

Seit nunmehr zehn Jahren stehen die „Junge Sterne Transporter“ von Mercedes-Benz Vans für Qualität und Zuverlässigkeit auf dem Gebrauchtfahrzeugmarkt. Die im Jahr 2015 eingeführte Marke bietet Käufern von Transportern und Vans umfangreiche Qualitätsgarantien sowie Servicepakete, die bereits seit über 15 Jahren im Pkw-Bereich unter dem Namen „Junge Sterne“ etabliert sind. Zum zehnjährigen Jubiläum der „Junge Sterne Transporter“ wurde die Garantie für alle vollelektrischen Transporter und Vans auf 60 Monate verlängert. Damit sind Kunden umfassend abgesichert und können ihre „Junge Sterne Transporter“ sorgenfrei nutzen. Angesichts der zunehmenden Anzahl batterieelektrischer Fahrzeuge mit dem „Junge Sterne Transporter“-Siegel werden die Serviceleistungen künftig zudem um eine Hochvoltbatterie-Garantie von bis zu acht Jahren ab Erstzulassung sowie einen umfassenden HV-Batterie-Check erweitert, bei dem der Batterie-Gesundheitszustand mindestens 90 Prozent betragen muss.



Die sechste Generation des Nissan Micra zeigt eindrucksvoll, dass das Kleinwagen-Segment mit der Zeit geht – immer öfter batterieelektrisch und mit SUV-Anleihen

Klein, aber oho

In einer Welt, die von wachsender urbaner Verdichtung und steigenden Umweltaforderungen geprägt ist, hat sich das Kleinwagen-Segment zu einem wahren Alltagshelden entwickelt. Diese Fahrzeuge sind längst nicht mehr nur preiswerte Einstiegsmodelle für Fahranfänger, sondern vielseitige Multitalente, die mit durchdachten Konzepten, innovativer Technik und überraschendem Komfort überzeugen. Ein Blick auf das Kleinwagen-Segment zeigt: „klein“ heißt keineswegs „weniger“. Zum einjährigen Jubiläum unserer Rubrik „Segmentübersicht“ widmen wir den Kleinwagen deshalb ein ganzes Kapitel.

Die Geschichte des Kleinwagens ist eine faszinierende Zeitreise voller Innovationen und kultureller Bedeutung. In den 1950er und 1960er Jahren galten Modelle wie der VW Käfer und der Fiat 500 als Symbole des wirtschaftlichen Aufschwungs und der neuen Mobilität. Sie ermöglichten Millionen Menschen erstmals unabhängige Fortbewegung und wurden zu Ikonen ihrer Zeit. Der 1959 eingeführte MINI revolutionierte das Segment durch den quer eingebauten Motor und die clevere Raumnutzung – ein Konzept, das bis heute Maßstäbe setzt. Diese Fahrzeuge waren nicht nur praktisch, sondern auch emotional aufgeladen: Sie verkörperten Freiheit, Individualität und den Beginn einer Ära, in der Mobilität für alle zugänglich wurde.

Die Entwicklung des Kleinwagens hat sich weit über die klassischen Modelle hinaus fortgesetzt: In den vergangenen Jahrzehnten hat sich das Segment rasant gewandelt. Heutige Kleinwagen sind nicht nur praktisch, sondern auch technologisch auf dem neuesten Stand. Fahrzeuge wie der Renault 5 – eine Hommage an den französischen Kleinwagen-Klassiker aus den 1970er Jahren – oder der neue Nissan Micra, der Ende 2025 ins europäische Kleinwagen-Segment zurückkehrt, blicken nicht nostalgisch zurück, sondern nutzen ihr ikonisches Erbe, um den Sprung in die batterieelektrische Zukunft zu wagen. Auch Verkaufsschlager wie der Opel Corsa, der Toyota Yaris oder die Modelle des Volkswagen-Konzerns – Audi A1, SEAT Ibiza, Škoda Fabia und VW Polo – sind heute mit

modernen Assistenzsystemen ausgestattet, die das Fahren sicherer und komfortabler machen. Adaptive Geschwindigkeitsregelung, LED-Scheinwerfer und hochauflösende Touchscreens gehören in vielen Kleinwagen längst zum Standard.

Diese Entwicklungen zeigen deutlich, dass das Kleinwagen-Segment längst nicht mehr nur eine pragmatische Lösung ist, sondern ein Bereich, in dem Innovation und Fortschritt eine zentrale Rolle spielen. Kleinwagen sind wie geschaffen für die Herausforderungen des Stadtverkehrs: Mit kompakten Abmessungen, kleinem Wendekreis und oft überraschend großzügigem Stauraum sind sie die idealen Begleiter für enge Straßen und knappe Parklücken. Modelle wie der BYD Dolphin Surf, der Mazda2, der MINI Cooper und der Suzuki Swift beweisen eindrucksvoll, wie viel man auf weniger als vier Metern Länge bewegen kann.

Ein weiterer Pluspunkt ist die Effizienz: Kleinwagen sind meist leichter und aerodynamischer als größere Fahrzeuge, was sich positiv auf den Kraftstoffverbrauch auswirkt. Durch die zunehmende Elektrifizierung des Segments – etwa mit Modellen wie dem KIA EV2 oder dem smart #2 – wird das Kleinwagen-Segment auch in den kommenden Jahren für umweltbewusste Fahrer immer attraktiver. Elektro-Kleinwagen bieten nicht nur emissionsfreies Fahren, sondern überzeugen zudem mit einer beeindruckenden Reichweite, die im Alltag mehr als ausreicht.

Kleinwagen punkten nicht nur mit erschwinglichen Anschaffungs- und Unterhaltskosten. Geringere Versicherungsprämien, niedrigere Wartungskosten und ein sparsamer Kraftstoffverbrauch machen sie gerade in Zeiten steigender Lebenshaltungskosten zu einer wirtschaftlich attraktiven Wahl. Ein Paradebeispiel ist der DACIA Sandero, der im Jahr 2024 mit über 30.000 Neuzulassungen zu den absoluten Verkaufsschlagern seines Segments zählt. Für rund 10.500 Euro netto erhält man hier einen gut ausgestatteten Cityflitzer, der zudem auch als Autogas-Variante erhältlich ist – ein nahezu unschlagbares Angebot.

Doch ein Kleinwagen ist längst mehr als nur ein praktisches Fortbewegungsmittel: Er ist ein Statement. Hersteller setzen vermehrt auf mutige Designs und bieten zahlreiche Individualisierungsmöglichkeiten an. Ob knallige Farben, stylische Felgen oder ausgefallene Interieur-Optionen – der Kleinwagen wird zum Ausdruck der eigenen Persönlichkeit. Ein hervorragendes Beispiel dafür ist der neue MINI, der seiner ikonischen Form trotz deutlicher Größenzunahme treu geblieben ist und gleichzeitig mit Hightech-Ausstattung und Premium-Feeling punktet. Dieses Modell zeigt eindrucksvoll, dass das Kleinwagen-Segment nicht nur praktisch, sondern auch emotional begeistern kann. Ein weiteres Beispiel hierfür ist der kürzlich vorgestellte Renault Clio: Auch nach 35 Jahren und nun in seiner sechsten Generation setzt er mit einer besonders skulpturalen Silhouette und einem kraftvollen Auftritt ein starkes Design-Statement.

Das Kleinwagen-Segment steht vor spannenden Herausforderungen und vielversprechenden Chancen. Mit der fortschreitenden Elektrifizierung und dem wachsenden Fokus auf Nachhaltigkeit wandelt sich die Rolle des Kleinwagens grundlegend. Hersteller entwickeln innovative Konzepte, die den urbanen Verkehr revolutionieren könnten – von ultrakompakten Elektrofahrzeugen bis hin zu vernetzten Modellen, die sich nahtlos in Smart Cities integrieren lassen. Ein eindrucksvolles Beispiel für diese Zukunftsvision sind die Elektro-Kleinwagenschwestermodelle des Volkswagen-Konzerns – CUPRA Raval, Škoda Epiq, VW ID. Polo und ID. Cross – die mit futuristischem Design und umfassender Konnektivität neue Maßstäbe setzen wollen. Auch der neue Nissan Leaf, der wie viele andere Vertreter des Segments die Grenzen zwischen Kleinwagen und kleinen Crossovers beziehungsweise SUVs verschwimmen lässt, zeigt eindrucksvoll, dass Nachhaltigkeit in modernem Gewand nicht teuer sein muss.

Das Segment der Kleinwagen vereint dabei zwei scheinbar gegensätzliche Eigenschaften: Emotion und Vernunft. Einerseits bieten sie Fahrspaß, der begeistert – wendig, agil und oft überraschend kraftvoll, wie etwa der Toyota GR Yaris mit seinen 280 PS eindrucksvoll zeigt. Andererseits sind Kleinwagen eine vernünftige Wahl, die sowohl wirtschaftlich als auch ökologisch überzeugt. Für viele Menschen ist der Kleinwagen das erste eigene Auto und somit ein bedeutender Schritt in Richtung

Unabhängigkeit. Doch auch als Zweitwagen oder als Fahrzeug für städtische Liefer- und Pflegedienste sind Kleinwagen unschlagbar. Sie vereinen Funktionalität, Effizienz und Fahrspaß auf ideale Weise und zeigen, dass Größe nicht alles ist.

Die Zukunft des Kleinwagens sieht vielversprechend aus: Mit innovativen Technologien, nachhaltigen Antrieben und kreativen Designs wird dieses Segment weiterhin eine wichtige Rolle spielen – vielleicht sogar die Mobilität von morgen maßgeblich mitgestalten. Kleinwagen sind der beste Beweis dafür, dass große Ideen oft in kleinen Paketen stecken. Dabei reicht die Bedeutung des Kleinwagens weit über reine Mobilität hinaus. Er steht sinnbildlich für die Anpassungsfähigkeit der Automobilindustrie an die sich wandelnden Bedürfnisse der Gesellschaft. In einer Zeit, in der Nachhaltigkeit und Ressourcenschonung immer wichtiger werden, zeigt das Kleinwagen-Segment, dass Fortschritt nicht nur in den Flaggschiffmodellen zu finden ist. Vielmehr sind es die durchdachten Lösungen, die den Unterschied machen – sei es durch innovative Raumkonzepte, effiziente Antriebstechnologien oder die Integration modernster Technik.

Auch kulturell nimmt der Kleinwagen eine besondere Rolle ein. Er ist weit mehr als nur ein Fahrzeug – oft verkörpert er einen Lebensstil und spiegelt die Identität seines Fahrers wider. Ob der nostalgische Charme des Renault 5, die sportliche Eleganz des MINI oder die futuristische Ausstrahlung des Nissan Micra – Kleinwagen erzählen Geschichten und schaffen emotionale Verbindungen. Sie sind nicht bloß Fortbewegungsmittel, sondern treue Begleiter, die sowohl den privaten als auch den beruflichen Alltag bereichern und dabei stets versuchen, die Welt ein Stück besser zu machen. Und wer einmal mit einem wendigen, spritzigen Kleinwagen durch die Stadt gefahren ist, weiß: Manchmal ist weniger einfach mehr.

Abschließend möchten wir Ihnen einige Informationen zu unserer neuen Segmentübersicht mit auf den Weg geben: Seit Ausgabe 5/2024 widmen wir uns in jeder Ausgabe einem neuen Fahrzeugsegment. Im Gegensatz zum bisherigen Kostenvergleich im Flottenmanagement berücksichtigen wir dabei nicht die Kalkulierbarkeit in bestimmten Leasingkonfiguratoren. So können wir Ihnen eine authentische und umfassende Übersicht eines Segments präsentieren. In der Komplettansicht – einfach den QR-Code mit Ihrem Smartphone scannen – finden Sie beispielsweise auch weitere Karosserievarianten einiger Kleinwagenmodelle: So umfasst das Segment etwa auch die Audi A1-Baureihe mit den Varianten allstreet und Sportback, den MINI Cooper als 3- und 5-Türer sowie als Cabrio. Hier werden viele Wünsche erfüllt. Darüber hinaus haben wir keine Einschränkungen hinsichtlich Antrieb, Leistung oder Preis vorgenommen. Scannen Sie einfach den QR-Code und tauchen Sie ein in die faszinierende Welt der Kleinwagen.

LAPID

Alles im Blick - mit der digitalen *Fahrzeugverwaltung*

Einfach sicher unterwegs | www.lapid.de



Effizientes Daten- und Dokumentenmanagement



UVV-Fahrzeugprüfungen digital managen



Umfangreiche Reportings für volle Transparenz



Aufgaben und Termine für Fahrzeuge im Blick



lapid.de/test



SEGMENTÜBERSICHT | KLEINWAGEN (AUSWAHL)

Ein Service von



Hersteller	Alpine	Audi	Audi
Modell (Kosten netto in Euro)	A290	A1 allstreet	A1 Sportback
Grundsätzliche Fakten			
Außenmaße in mm (L x B x H)	3.990 x 1.820 x 1.520	4.046 x 1.756 x 1.459	4.029 x 1.740 x 1.409
Marktstart	Dezember 2024	Mai 2022	November 2018
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	3 Jahre / 100.000 km	2 Jahre	2 Jahre
Dichte Servicenetz	k. A.	927	927
Gesamtneuzulassungen 2024	5	13.463	13.463
Echte gewerbliche Neuzulassungen 2024	0	1.098	1.098
Otto-Motor	X	✓	✓
Bezeichnung		25 TFSI / 30 TFSI / 30 TFSI S tronic / 35 TFSI S tronic	25 TFSI / 25 TFSI S tronic / 30 TFSI / 30 TFSI S tronic / 35 TFSI S tronic / 40 TFSI S tronic
Nettoeinstiegspreis in €		20.798,32 / 21.890,76 / 23.319,33 / 25.420,17	19.285,71 / 20.714,29 / 20.378,15 / 21.806,72 / 23.907,56 / 27.773,11
Systemleistung in kW (PS)		70 (95) / 85 (116) / 85 (116) / 110 (150)	70 (95) / 70 (95) / 85 (116) / 85 (116) / 110 (150) / 152 (207)
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km		5,7 / 5,7 / 6,0 / 5,9	5,2 / 5,4 / 5,2 / 5,5 / 5,6 / 6,4
Reichweite in km		702 / 702 / 667 / 678	769 / 741 / 769 / 727 / 714 / 625
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	A290 GT / A290 GT Performance		
Nettoeinstiegspreis in €	32.521,01 / 35.210,08		
Systemleistung in kW (PS)	130 (177) / 160 (218)		
Durchschnittsverbrauch in kWh je 100 km	15,8 / 16,5		
Akkugröße in kWh (netto)	52,0 (brutto)* / 52,0 (brutto)*		
Reichweite in km	380* / 364*		



BYD Dolphin Surf	DACIA Sandero	DACIA Sandero Stepway	Dongfeng Box
3.990 x 1.720 x 1.590	4.088 x 1.848 x 1.499	4.099 x 1.848 x 1.535	4.020 x 1.810 x 1.570
Juni 2025	Januar 2021	Januar 2021	August 2025
6 Jahre / 150.000 km	3 Jahre / 100.000 km	3 Jahre / 100.000 km	5 Jahre / 150.000 km
k. A.	1.000	1.000	k. A.
-	30.693	30.693	-
-	2.243	2.243	-
X	✓	✓	X
	SCe 65 / TCe 90 / TCe 90 CVT / TCe 100 ECO-G (Autogas)	TCe 90 / TCe 90 CVT / TCe 110 / TCe 100 ECO-G (Autogas)	
	10.495,80 / 11.168,07 / 14.277,31 / 11.168,07	12.864,71 / 15.537,82 / 15.117,65 / 12.764,71	
	49 (67) / 67 (91) / 67 (91) / 74 (101)	67 (91) / 67 (91) / 81 (110) / 74 (101)	
	5,4 / 5,3 / 5,7 / 6,5 (Autogas)	5,5 / 6,2 / 5,5 / 7,1 (Autogas)	
	926 / 943 / 877 / 492 (Autogas)	909 / 807 / 909 / 451 (Autogas)	
X	X	X	X
X	X	X	X
✓	X	X	✓
Active / Comfort			E2
19.319,33 / 26.042,02			23.100,84
65 (88) / 115 (156)			70 (95)
15,5 / 16,0			k. A.
30,0 (brutto)* / 43,2 (brutto)*			42,3 (brutto)*
220* / 310*			310*

SEGMENTÜBERSICHT KLEINWAGEN (AUSWAHL)

Ein Service von



Hersteller	Fiat	Ford	Ford
Modell (Kosten netto in Euro)	600(e)	Puma (Gen-E)	(E-)Tourneo Courier
Grundsätzliche Fakten			
Außenmaße in mm (L x B x H)	4.178 x 1.779 x 1.525	4.168 x 1.805 x 1.550	4.337 x 1.800 x 1.817
Marktstart	Januar 2024	April 2024	Oktober 2023
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre
Dichte Servicenetz	334	1.763	1.763
Gesamtneuzulassungen 2024	3.867	18.383	3.810
Echte gewerbliche Neuzulassungen 2024	302	4.322	1.061
Otto-Motor	✓	✓	✓
Bezeichnung	600 1.2 T3 Hybrid DCT / 600 1.2 T3 Hybrid DCT	Puma 1.0 EcoBoost Hybrid / Puma 1.0 EcoBoost Hybrid Pow- erShift Automatik / Puma 1.0 EcoBoost Hybrid Pow- erShift Automatik / Puma 1.0 EcoBoost Hybrid ST Pow- erShift Automatik	1.0 EcoBoost Start/Stop / 1.0 EcoBoost Start/Stop Automatik
Nettoeinstiegspreis in €	21.420,17 / 22.260,50	24.285,71 / 26.260,50 / 27.521,01 / 34.411,76	21.386,56 / 23.403,36
Systemleistung in kW (PS)	81 (110) / 107 (145)	92 (125) / 92 (125) / 114 (155) / 117 (160)	92 (125) / 92 (125)
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km	4,8 / 4,8	5,4 / 5,7 / 5,7 / 5,9	6,7 / 6,6
Reichweite in km	917 / 917	778 / 737 / 737 / 712	672 / 682
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	✓	✓	✓
Bezeichnung	600e	Puma Gen-E	E-Tourneo Courier
Nettoeinstiegspreis in €	26.462,18	31.008,40	30.252,10
Systemleistung in kW (PS)	115 (156)	124 (168)	100 (136)
Durchschnittsverbrauch in kWh je 100 km	15,1	13,1	17,3
Akkugröße in kWh (netto)	52,0	43,0	43,5
Reichweite in km	344	328	252



Honda Jazz (Crosstar)	Hyundai i20	Mazda 2	MG 3
4.089 x 1.966 x 1.526 (Crosstar: 4.105 x 1.966 x 1.556)	4.065 x 1.775 x 1.450	3.940 x 1.745 x 1.505	4.113 x 1.797 x 1.502
März 2023	Oktober 2023	März 2024	Mai 2024
3 Jahre / 100.000 km	5 Jahre	6 Jahre / 150.000 km	7 Jahre / 150.000 km
k. A.	571	459	k. A.
1.174	11.886	8.598	2.254
77	740	1.115	137
✓	✓	✓	✓
1.5 i-MMD e:HEV e-CVT (Voll-Hybrid) / Crosstar 1.5 i-MMD e:HEV e-CVT (Voll-Hybrid)	1.2 / 1.0 T-GDI / 1.0 T-GDI 48V-Hybrid DCT	Hybrid CVT (Voll-Hybrid)	MG3 1.5 / MG 1.5 Hybrid+ Automatik (Voll-Hybrid)
22.647,06 / 25.630,25	17.058,82 / 18.403,36 / 21.092,44	21.000,00	15.117,65 / 17.344,54
90 (122) / 90 (122)	58 (79) / 74 (100) / 74 (100)	85 (116)	85 (116) / 143 (194)
4,5 / 4,8	5,3 / 5,2 / 5,3	3,8	6,1 / 4,4
889 / 833	755 / 769 / 755	947	738 / 818
X	X	X	X
X	X	X	X
X	X	X	X

SEGMENTÜBERSICHT KLEINWAGEN (AUSWAHL)

Ein Service von



Hersteller	MINI	MINI	MINI
Modell (Kosten netto in Euro)	Cooper 3-Türer	Cooper 5-Türer	Cooper Cabrio
Grundsätzliche Fakten			
Außenmaße in mm (L x B x H)	3.876 x 1.744 x 1.432 (Electric: 3.858 x 1.756 x 1.460)	4.036 x 1.744 x 1.464	3.879 x 1.744 x 1.431
Marktstart	März 2024	Juni 2024	Februar 2025
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre
Dichte Servicenetz	482	482	482
Gesamtneuzulassungen 2024	32.571	32.571	32.571
Echte gewerbliche Neuzulassungen 2024	6.431	6.431	6.431
Otto-Motor	✓	✓	✓
Bezeichnung	C Steptronic / C JCW Trim Sportgetriebe / S Steptronic / S JCW Trim Sportgetriebe / John Cooper Works	C Steptronic / C JCW Trim Sportgetriebe / S Steptronic / S JCW Trim Sportgetriebe	C Steptronic / C JCW Trim Sportgetriebe / S Steptronic / S JCW Trim Sportgetriebe / John Cooper Works
Nettoeinstiegspreis in €	22.857,14 / 26.344,54 / 25.798,32 / 29.285,71 / 33.361,34	23.697,48 / 27.184,87 / 26.638,66 / 30.126,05	26.218,49 / 28.865,55 / 29.159,66 / 31.806,72 / 36.722,69
Systemleistung in kW (PS)	115 (156) / 115 (156) / 150 (204) / 150 (204) / 170 (231)	115 (156) / 115 (156) / 150 (204) / 150 (204)	120 (163) / 120 (163) / 150 (204) / 150 (204) / 170 (231)
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km	5,9 / 6,2 / 6,1 / 6,4 / 6,5	6,1 / 6,1 / 6,3 / 6,3	6,5 / 6,6 / 6,5 / 6,5 / 6,8
Reichweite in km	746 / 710 / 721 / 688 / 677	721 / 721 / 698 / 698	677 / 667 / 677 / 677 / 647
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	E / SE / John Cooper Works Electric		
Nettoeinstiegspreis in €	22.857,14 / 25.798,32 / 33.361,34		
Systemleistung in kW (PS)	135 (184) / 160 (218) / 190 (258)		
Durchschnittsverbrauch in kWh je 100 km	13,8 / 14,1 / 15,3		
Akkugröße in kWh (netto)	36,8 / 49,8 / 49,2		
Reichweite in km	267 / 353 / 322		



Mitsubishi Colt	Mitsubishi Space Star
4.053 x 1.798 x 1.439	3.845 x 1.665 x 1.505
Oktober 2023	Februar 2020
5 Jahre / 100.000 km	5 Jahre / 100.000 km
471	471
4.793	14.022
212	2.770
✓	✓
1.0 / 1.0 Turbo / 1.6 Hybrid (Voll-Hybrid)	Space Star 1.2 / Space Star 1.2 CVT
15.369,75 / 17.806,72 / 22.008,40	11.420,17 / 16.210,08
49 (67) / 67 (91) / 105 (143)	52 (71) / 52 (71)
5,3 / 5,2 / 4,2	5,0 / 5,5
792 / 808 / 929	700 / 636
X	X
X	X
X	X

bott

bott vario3

Die Fahrzeugeinrichtung für Ihren Fuhrpark



UNSER SERVICEPAKET:

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

Besuchen Sie uns auf der

RATL in Karlsruhe

09. bis 11. Oktober 2025

Freigelände P3, Stand F234

SEGMENTÜBERSICHT | KLEINWAGEN (AUSWAHL)

Ein Service von



Hersteller	Nissan	Opel	Peugeot
Modell (Kosten netto in Euro)	Micra	Corsa	208
Grundsätzliche Fakten			
Außenmaße in mm (L x B x H)	3.974 x 1.774 x 1.490	4.061 x 1.765 x 1.435	4.055 x 1.745 x 1.430
Marktstart	Januar 2026	Oktober 2023	November 2023
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	3 Jahre / 100.000 km	2 Jahre	2 Jahre
Dichte Servicenetz	451	1.200	607
Gesamtneuzulassungen 2024	-	43.467	16.595
Echte gewerbliche Neuzulassungen 2024	-	18.681	4.090
Otto-Motor			
	X	✓	✓
Bezeichnung		1.2 DI Turbo / 1.2 DI Turbo Automatik / 1.2 DI Turbo Hybrid 48V eDCT / 1.2 DI Turbo Hybrid 48V eDCT	1.2 PureTech 100 / 1.2 Hybrid 110 / 1.2 Hybrid 145 e-DSC6
Nettoeinstiegspreis in €		19.235,29 / 21.100,84 / 22.109,24 / 24.789,92	20.277,31 / 22.869,75 / 25.642,86
Systemleistung in kW (PS)		74 (100) / 74 (100) / 81 (110) / 107 (145)	74 (101) / 81 (110) / 107 (145)
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km		5,3 / 5,7 / 4,6 / 4,6	5,2 / 4,5 / 4,6
Reichweite in km		830 / 772 / 957 / 957	846 / 978 / 957
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			
	✓	✓	✓
Bezeichnung	Micra (40 kWh) / Micra (52 kWh)	Electric (50 kWh) / Electric (54 kWh)	e-208 136 / e-208 156 / e-208 GTi
Nettoeinstiegspreis in €	23.521,01 / 27.722,69	25.201,68 / 26.462,18	30.693,28 / 31.533,61 / k. A. (ab Oktober 2025)
Systemleistung in kW (PS)	90 (122) / 110 (150)	100 (136) / 115 (156)	100 (136) / 115 (156) / 206 (280)
Durchschnittsverbrauch in kWh je 100 km	14,2 / 14,7	15,8 / 14,6	15,4 / 14,1 / k. A.
Akkugröße in kWh (netto)	40,0 / 52,0	46,0 / 51,0	46,0 / 51,0 / 51,0
Reichweite in km	282 / 354	291 / 349	299 / 362 / 350*



Renault Clio	Renault R5 E-Tech Electric	SEAT Ibiza	Škoda Fabia
4.053 x 1.798 x 1.440	3.922 x 1.744 x 1.498	4.059 x 1.780 x 1.447	4.108 x 1.780 x 1.459
Oktober 2023	Januar 2025	Juni 2021	Juli 2021
2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre
1.000	1000	717	1142
11.132	-	21.089	27.438
2.040	-	5.464	7.637
✓	X	✓	✓
SCe 65 / TCe 90 / Full Hybrid E-Tech 145 Multi-Mode- Automatik (Voll-Hybrid)		1.0 MPI / 1.0 TSI / 1.0 TSI / 1.0 TSI DSG / 1.5 TSI FR DSG	1.0 MPI / 1.0 TSI / 1.0 TSI / 1.0 TSI DSG / 1.5 TSI DSG
16.260,50 / 16.378,15 / 19.663,87		15.823,53 / 17.163,87 / 19.987,39 / 21.382,35 / 24.726,89	16.546,22 / 17.638,66 / 20.302,52 / 21.563,03 / 22.823,53
49 (67) / 67 (91) / 105 (143)		59 (80) / 70 (95) / 85 (115) / 85 (115) / 110 (150)	59 (80) / 70 (95) / 85 (115) / 85 (115) / 110 (150)
5,3 / 5,3 / 4,3		5,2 / 5,2 / 5,2 / 5,3 / 5,7	5,1 / 5,0 / 5,0 / 5,1 / 5,2
792 / 792 / 907		769 / 769 / 769 / 755 / 702	784 / 800 / 800 / 784 / 769
X	X	X	X
X	X	X	X
X	✓	X	X
	120 Urban Range (40 kWh) / 150 Comfort Range (52 kWh)		
	23.445,38 / 25.966,39		
	90 (122) / 110 (150)		
	14,8 / 15,2		
	40,0 / 52,0		
	270 / 342		

SEGMENTÜBERSICHT | KLEINWAGEN (AUSWAHL)

Ein Service von



Hersteller	Suzuki	Toyota	Volkswagen
Modell (Kosten netto in Euro)	Swift	Yaris	Polo
Grundsätzliche Fakten			
Außenmaße in mm (L x B x H)	3.860 x 1.735 x 1.485	3.940 x 1.745 x 1.500	4.074 x 1.751 x 1.451
Marktstart	April 2024	September 2020	September 2021
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	3 Jahre / 100.000 km	3 Jahre / 100.000 km	2 Jahre
Dichte Servicenetz	550	364	1.900
Gesamtneuzulassungen 2024	9.091	33.048	36.757
Echte gewerbliche Neuzulassungen 2024	1.017	5.826	10.887
Otto-Motor	✓	✓	✓
Bezeichnung	1.2 Dualjet Hybrid / 1.2 Dualjet Hybrid ALLGRIP / 1.2 Dualjet Hybrid CVT	1.5 Hybrid 116 CVT (Voll-Hybrid) / 1.5 Hybrid 130 CVT (Voll-Hybrid) / GR 1.6 Turbo 4WD / GR 1.6 Turbo 4WD Automatik	1.0 / 1.0 TSI OPF / 1.0 TSI OPF DSG / 1.0 TSI OPF DSG / GTI DSG
Nettoeinstiegspreis in €	16.806,72 / 18.949,58 / 19.663,87	21.428,57 / 27.310,92 / 43.689,08 / 45.789,92	16.920,17 / 20.626,05 / 22.226,89 / 23.508,40 / 30.235,29
Systemleistung in kW (PS)	61 (82) / 61 (82) / 61 (82)	85 (116) / 96 (130) / 206 (280) / 206 (280)	59 (80) / 70 (95) / 70 (95) / 85 (115) / 152 (207)
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km	4,4 / 4,9 / 4,7	3,8 / 4,2 / 8,7 / 9,5	5,4 / 5,1 / 5,3 / 5,3 / 6,5
Reichweite in km	841 / 755 / 787	947 / 857 / 575 / 526	741 / 784 / 755 / 755 / 615
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	X
Bezeichnung			
Nettoeinstiegspreis in €			
Systemleistung in kW (PS)			
Durchschnittsverbrauch in kWh je 100 km			
Akkugröße in kWh (netto)			
Reichweite in km			



Seit 1948 steht Defender für Abenteuer, Robustheit und Vielseitigkeit

Britische Ikonen

Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von JLR

Die britische Automobilindustrie blickt auf eine lange Tradition seit dem 19. Jahrhundert zurück. Britische Marken sind weltweit für Handwerkskunst, Luxus und Leistung bekannt. Ob Luxuslimousinen, Sportwagen oder Geländewagen – sie vereinen Stil und Technik meisterhaft. Ikonen wie der Jaguar E-Type, der 1961 auf dem Genfer Salon debütierte, sind legendär. Der Daily Telegraph bezeichnete ihn als „schönstes Auto aller Zeiten“, und seit 1996 ist er im New Yorker Museum of Modern Art ausgestellt. Mit seiner eleganten Form, langen Motorhaube und kurzem Heck prägte der E-Type die Swinging London-Ära, die Pop, Mode und Kunst weltweit beeinflusste.

Traditionsmarken

Jaguar wurde in den frühen 1920er Jahren von William Lyons und William Walmsley als Swallow Sidecar Company gegründet. 1945 erfolgte die Umbenennung in Jaguar Cars Ltd., seitdem steht die Marke für modernen automobilen Luxus. Seit 2008 gehören Jaguar und Land Rover zum indischen Tata-Konzern. Unter Tata Motors führen beide britischen Marken ihr bedeutendes Erbe fort. Trotz unterschiedlicher Ursprünge arbeiten Jaguar und Land Rover heute eng zusammen und

FLOTTENRELEVANTE FAKTEN

Händleranzahl: 73 Vertriebsstandorte, 102 Service-standorte

Topseller im Flottengeschäft:

1. Defender / 2. Range Rover Sport / 3. Range Rover Evoque / 4. Range Rover

Anteil Leasing/Finanzierung gegenüber Kauf:

60 % Leasing-Anteil

Kooperationspartner/Leasinggesellschaften/Banken:

BNP Paribas Niederlassung Deutschland mit den Geschäftszweigen Consors Finanz und ARVAL

Garantiebedingungen: 5 Jahre beziehungsweise 150.000 km Neuwagengarantie (je nachdem, was zuerst eintritt) / 3 Jahre europaweite Mobilitätsgarantie – ohne km-Begrenzung / BEV-Batterie: 8 Jahre beziehungsweise 160.000 km und mindestens 70 % Funktionszustand in Ordnung (SoH) / PHEV-Batterie: 6 Jahre beziehungsweise 100.000 km und mindestens 70 % Funktionszustand in Ordnung (SoH)

profitieren als Teil der Tata-Gruppe vom Zugang zu führenden Technologie- und Nachhaltigkeitsunternehmen.

Seit 1948 prägt Land Rover die Automobilwelt als führender Hersteller von Geländewagen und SUVs. Die Marke steht für erstklassige Allradtechnik, hohen Komfort und innovative Technologien. Modelle wie der Range Rover, Pionier des Luxus-Offroaders, und der Freelander, Wegbereiter des europäischen Kompakt-SUV-Markts, haben Geschichte geschrieben. Mit zukunftsweisenden Innovationen bleibt Land Rover erfolgreich.

House of Brands

Im Sommer 2023 stellte Jaguar Land Rover im Rahmen seines „House of Brands“-Ansatzes eine neue Corporate Identity vor. Die überarbeitete Markenidentität rückt die DNA der JLR-Marken – Range Rover, Defender, Discovery und Jaguar – in den Mittelpunkt, schafft klare Strukturen und unterstützt die Vision, modernen Luxus schneller und konsequenter umzusetzen. Der kreative Entwicklungsprozess betont Eleganz, Modernität und Zukunftsorientierung und unterstreicht damit die strategische Ausrichtung und den hohen Anspruch des Unternehmens.

Range Rover

Seit 1970 hat sich der Range Rover als luxuriösestes SUV von Land Rover kontinuierlich weiterentwickelt. Er verbindet Komfort, elegantes Design und Geländetauglichkeit mit modernster Technik. Die Modellpalette umfasst Range Rover, Evoque, Sport und Velar. Der Range Rover steht für modernen Luxus, innovative Technik und nahtlose Konnektivität. Der kompakte Evoque besticht durch puristisches Design, neueste Technik und hochwertige Materialien. Die dritte Generation des Range Rover Sport ist dynamischer, technologisch fortschrittlicher, bietet erweiterte Offroad-Fähigkeiten und eine Plug-in-Hybrid-Reichweite von über 100 Kilometern. Der Velar vereint avantgardistisches Design mit funktionaler Reduktion.

Defender

Der Defender steht seit 1948 für Abenteuer, Robustheit und Vielseitigkeit. Mit Aluminiumkarosserie, kurzen Überhängen und Allradantrieb prägte er die Geländewagenwelt und eröffnete neue Möglichkeiten für Arbeit und humanitäre Einsätze. Er begleitete die britische Königsfamilie, war Teil legendärer Expeditionen und diente als Abschleppwagen, Krankenwagen und Rallyefahrzeug. Seit 1990 trägt er den Namen „Defender“, der seine Zuverlässigkeit unterstreicht. Die aktuellen Modelle 90, 110 und 130 bieten bis zu acht Sitze und sind auch als Hard Top für professionelle Einsätze erhältlich. Unter extremen Bedingungen getestet, vereinen sie Strapazierfähigkeit, Nachhaltigkeit und modernen Komfort. Der neue Defender unterstützt humanitäre Projekte, inspiriert moderne Helden und beeindruckt als Filmstar, etwa in „No Time To Die“.

Discovery

Seit 1989 steht der Land Rover Discovery für Abenteuer, Vielseitigkeit und Familienfreundlichkeit. Mit seinem markanten Stufendach, Alpine-Fenstern und seitlich öffnender Hecktür setzte er neue Maßstäbe im SUV-Segment. Von Anfang an bewährte er sich als zuverlässiger Offroad-Begleiter mit starken Motoren wie dem 200TDi und V8 sowie Technologien wie Traktionskontrolle, Bergabfahrhilfe und später dem Terrain Response System. Im Laufe der Jahre wuchs der Komfort mit moderner Technik, etwa Surround-Kameras im Discovery 4. Der 2014 eingeführte Discovery Sport bot mit Hybridantrieb und kompakter Bauweise eine nachhaltige Lösung für sieben Sitze. Heute verkörpert die Discovery-Familie den Geist des Familienabenteurers mit vielseitigem Innenraum, modernster Technik und markantem Design. Seit über 30 Jahren steht der Discovery als leistungsstarker Luxus-SUV für Reisefreude und Gemeinschaft.

Jaguar

Jaguar steht seit jeher für Inspiration und Innovation mit Blick nach vorn. „A Copy of Nothing“ – eine Kopie von nichts – beschreibt die Markenphilosophie. Im Dezember 2024 begann mit der Vorstellung des Type 00 auf der Miami Art Week eine neue Ära. Die Vorsilbe „Type“ verweist auf Jaguars Herkunft, etwa den E-Type, die Nullen symbolisieren null Emissionen und den Start einer neuen Modellfamilie. Das visionäre Design bricht mit Elektroauto-Konventionen: lange Motorhaube, geschwungene Dachlinie, Fließheckprofil und ein vom Bootsbau inspiriertes Heck. Raffinierte Oberflächen und die Jaguar Electrical Architecture (JEA) ermöglichen dies. Jaguar verbindet höchste kreative Leistung mit Vergangenheit und Zukunft zu einer neuen Identität. Entwicklung und Design erfolgen in Großbritannien, der Verkauf in 117 Ländern. Als Teil des „House of Brands“ von JLR steht Jaguar neben Range Rover, Defender und Discovery.

FLOTTENRELEVANTE FAHRZEUGE

	<p>Defender 90 P425 AWD Automatik</p> <p>Motorleistung kW (PS): 312 (425) Zuladung in kg: 740 max. Kofferraumvolumen in l: 297 bis 1.263 Verbrauch je 100 km Ø: 13,8 l Super (WLTP) CO₂-Ausstoß: 311 g/km Netto-Einstiegspreis in €: 107.058,82</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreis): - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): - businessrelevante Optionen: -</p>
	<p>Defender 90 Hardtop D250 AWD Automatik</p> <p>Motorleistung kW (PS): 183 (249) Zuladung in kg: 624 max. Kofferraumvolumen in l: 1.297 Verbrauch je 100 km Ø: 8,4 l Diesel (WLTP) CO₂-Ausstoß: 219 g/km Netto-Einstiegspreis in €: 61.092,44</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreis): - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): - businessrelevante Optionen: -</p>
	<p>Defender 110 P635 OCTA AWD Automatik</p> <p>Motorleistung kW (PS): 467 (635) Zuladung in kg: 645 max. Kofferraumvolumen in l: 786 bis 1.875 Verbrauch je 100 km Ø: 13,0 l Super (WLTP) CO₂-Ausstoß: 294 g/km Netto-Einstiegspreis in €: 157.647,06</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreis): - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): Defender 110 P300e AWD Automatik (Plug-in-Hybrid) ab 69.075,63 € businessrelevante Optionen: -</p>
	<p>Defender 110 Hardtop D250 AWD Automatik</p> <p>Motorleistung kW (PS): 183 (249) Zuladung in kg: 682 max. Kofferraumvolumen in l: 1.875 Verbrauch je 100 km Ø: 8,6 l Diesel (WLTP) CO₂-Ausstoß: 225 g/km Netto-Einstiegspreis in €: 66.974,79</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreis): - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): - businessrelevante Optionen: -</p>
	<p>Defender 130 D350 AWD Automatik</p> <p>Motorleistung kW (PS): 257 (350) Zuladung in kg: 714 max. Kofferraumvolumen in l: 293 bis 2.078 Verbrauch je 100 km Ø: 8,7 l Diesel (WLTP) CO₂-Ausstoß: 228 g/km Netto-Einstiegspreis in €: 87.815,13</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreis): - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): - businessrelevante Optionen: -</p>
	<p>Discovery D250 AWD Automatik</p> <p>Motorleistung kW (PS): 183 (249) Zuladung in kg: 689 max. Kofferraumvolumen in l: 996 bis 2.061 Verbrauch je 100 km Ø: 8,5 l Diesel (WLTP) CO₂-Ausstoß: 222 g/km Netto-Einstiegspreis in €: 66.050,42</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreis): - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): - businessrelevante Optionen: -</p>

JAGUAR LAND ROVER (Auswahl)

	<p>Discovery Sport D165 AWD Automatik</p> <p>Motorleistung kW (PS): 120 (163) Zuladung in kg: 641 max. Kofferraumvolumen in l: 780 bis 1.574 Verbrauch je 100 km Ø: 6,9 l Diesel (WLTP) CO₂-Ausstoß: 180 g/km Netto-Einstiegspreis in €: 45.546,22</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreis): -</p> <p>alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): Discovery Sport P270e Dynamic AWD Automatik (Plug-in-Hybrid) ab 52.352,94 €</p> <p>businessrelevante Optionen: -</p>
	<p>Range Rover P460e Automatik</p> <p>Motorleistung kW (PS): 338 (460) Zuladung in kg: 710 max. Kofferraumvolumen in l: 818 bis 1.841 Verbrauch je 100 km Ø: 2,7 l Super + 21,1 kWh Strom (WLTP) CO₂-Ausstoß: 62 g/km elektr. Reichweite WLTP: 117 km (31,8 kWh) Netto-Einstiegspreis in €: 125.546,22</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreis): -</p> <p>alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): Range Rover P550e Automatik (Plug-in-Hybrid) ab 142.521,01 €</p> <p>businessrelevante Optionen: -</p>
	<p>Range Rover Langversion P615 SV Automatik</p> <p>Motorleistung kW (PS): 452 (615) Zuladung in kg: 615 max. Kofferraumvolumen in l: 818 bis 2.176 Verbrauch je 100 km Ø: 11,7 l Super (WLTP) CO₂-Ausstoß: 265 g/km Netto-Einstiegspreis in €: 227.983,19</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreis): -</p> <p>alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): Range Rover Langversion P460e Automatik (Plug-in-Hybrid) ab 136.638,66 €</p> <p>businessrelevante Optionen: -</p>
	<p>Range Rover Evoque P160 FWD</p> <p>Motorleistung kW (PS): 118 (160) Zuladung in kg: 508 max. Kofferraumvolumen in l: 472 bis 1.156 Verbrauch je 100 km Ø: 7,8 l Super (WLTP) CO₂-Ausstoß: 177 g/km Netto-Einstiegspreis in €: 42.436,97</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreis): -</p> <p>alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): Range Rover Evoque P270e AWD Automatik (Plug-in-Hybrid) ab 51.680,67 €</p> <p>businessrelevante Optionen: -</p>
	<p>Range Rover Sport P460e Automatik</p> <p>Motorleistung kW (PS): 338 (460) Zuladung in kg: 715 max. Kofferraumvolumen in l: 647 bis 1.491 Verbrauch je 100 km Ø: 2,7 l Super + 21,0 kWh Strom (WLTP) CO₂-Ausstoß: 61 g/km elektr. Reichweite WLTP: 118 km (31,8 kWh) Netto-Einstiegspreis in €: 87.731,09</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreis): -</p> <p>alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): Range Rover Sport P550e Automatik (Plug-in-Hybrid) ab 122.268,91 €</p> <p>businessrelevante Optionen: -</p>
	<p>Range Rover Velar D200 Automatik</p> <p>Motorleistung kW (PS): 150 (204) Zuladung in kg: 587 max. Kofferraumvolumen in l: 552 bis 1.358 Verbrauch je 100 km Ø: 7,0 l Diesel (WLTP) CO₂-Ausstoß: 183 g/km Netto-Einstiegspreis in €: 60.672,27</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreis): -</p> <p>alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): Range Rover Velar P400e Automatik (Plug-in-Hybrid) ab 69.915,97 €</p> <p>businessrelevante Optionen: -</p>

GWM ORA 03

Der GWM ORA 03 zeigt, dass Elektromobilität auch verspielt daherkommen darf. Mit seinen runden Scheinwerfern und Retro-Anleihen erinnert er fast an eine Mischung aus Käfer und Mini – charmant und ausgefallen im Vergleich zu den üblichen Kompakt-Stromern. Im Innenraum überrascht er mit einer hochwertigen Materialauswahl und einem klar strukturierten Cockpit, das modern, aber nicht überladen wirkt. Und wie fährt sich der ORA 03? Tatsächlich angenehm und unkompliziert: Die Lenkung ist leichtgängig, die Federung komfortabel, und die Beschleunigung mit 171 PS durchaus spritzig für den Stadtverkehr. Klar, ein Langstreckenheld ist er nicht, doch im urbanen Alltag macht er eine sympathische Figur. Ein Auto, das mehr über Emotionen als über nackte Zahlen funktioniert. Preislich positioniert sich der Chinese attraktiv, was ihn zu einem spannenden Angebot für alle macht, die Lust auf ein E-Auto mit Charakter haben. Ab rund 33.000 Euro netto geht es los.



LUCID AIR PURE



Der Lucid Air Pure ist der Einstieg in die Welt der amerikanischen Luxus-Elektroautos – und beweist, dass „Basis“ nicht gleich Verzicht bedeutet. Die schlanke Silhouette wirkt elegant und aerodynamisch, das Cockpit verbindet Minimalismus mit hochwertigen Materialien und einem klaren Fokus auf digitale Bedienung. Auf der Straße zeigt sich der Pure überraschend souverän: Der Elektromotor mit 442 PS liefert mehr als genug Kraft für zügige Zwischenspurts, während der Hecktriebler angenehm leise und komfortabel bleibt. Die präzise Lenkung vermittelt Vertrauen, ohne dass sich der Fahrer mit unnötiger Härte abmühen muss. Dank der großen Batterie sind auch längere Etappen entspannt möglich (bis zu 831 km), und die Ladegeschwindigkeit zählt zu den besten im Segment. So ist der Air Pure ein gelungenes Gesamtpaket für alle, die ein luxuriöses, innovatives E-Auto suchen – ohne gleich zum teuersten Modell greifen zu müssen. Ab 72.185 Euro netto startet das Modell.

OPEL GRANDLAND ELECTRIC GS

Der Grandland GS zeigt, wie Opel die Elektrowelt in vertraute SUV-Form gießt. Mit seinem markanten Vizor-Frontdesign wirkt er frisch und modern, ohne übertrieben aufzufallen. Im Innenraum überzeugt der GS mit klarer Bedienung, großzügigem Platzangebot sowie einer gelungenen Mischung aus Funktionalität und Stil. Der 73-kWh-Akku sorgt für solide Reichweiten von über 500 Kilometern, und die Ladeleistung von bis zu 160 kW entspricht dem Wettbewerbsumfeld. Ansonsten fährt sich der Grandland angenehm unauffällig. Lenkung und Fahrwerk sind auf Komfort ausgelegt, zugleich liefert der 213 PS starke Elektromotor genügend Durchzug, um auch auf der Autobahn souverän mitzuhalten. Kein Sportler, aber ein zuverlässiger Begleiter, der seine Rolle als alltagstauglicher Stromer überzeugend ausfüllt. Ab 39.286 Euro netto geht es los.



PEUGEOT E-3008



Als Basisversion mit einem 73-kWh-Akku zeigt der neue Peugeot e-3008, dass Elektroautos nicht laut auftreten müssen, um Eindruck zu hinterlassen. Die Linien sind modern, ohne ins Schrille abzurutschen, und das Cockpit besticht durch ein frisches Design sowie eine klare digitale Architektur, etwa den hoch oben auf den Armaturen thronenden Bildschirm. Hinter dem Steuer wirkt der Franzose angenehm geschmeidig: Lenkung und Federung sind klar auf Komfort ausgelegt, das Fahrgefühl bleibt stets gelassen. Der Antritt ist dank 210 PS ausreichend flott, ohne dass der Fronttriebler krawallig wirkt – ideal für den Alltag. Auch Reichweite (524 km) und Ladeleistung (160 kW) sind für den Kompakten solide, was ihn zu einem rundum alltagstauglichen Stromer macht. Peugeot setzt hier auf eine entspannte Balance statt auf Rekorde. Mit einem Nettobasispreis von 40.966 Euro rangiert der e-3008 im bürgerlichen Segment.

POLESTAR 4 LONG RANGE DUAL MOTOR 100 KWH

Mit dem Polestar 4 wollen die Schweden zeigen, dass sie Elektromobilität neu denken – und dabei auch mal Konventionen über Bord werfen. Auffälligstes Merkmal ist die fehlende Heckscheibe. Stattdessen verläuft eine durchgehende Dachlinie mit Kamera-Rückblick, die dem SUV-Coupé eine futuristische Note verleiht. Im Innenraum dominieren klare Linien und ein hochwertiges Infotainment – ganz im skandinavischen Stil. Der Dual-Motor-Antrieb sorgt mit 544 PS für mächtigen Schub, zugleich wirkt der Polestar 4 im Alltag erstaunlich gelassen. Er federt angenehm, bleibt leise und lässt sich dank präziser Lenkung sicher bewegen. Ein Stromer, der Komfort und Dynamik verbindet – und durch sein Design polarisiert. Preislich spielt er in der gehobenen Liga der Premium-E-SUV, rechtfertigt dies jedoch durch Technik, Performance und den Mut, anders zu sein. Ab netto 58.739 Euro geht es los, die Ausstattung fällt dabei üppig aus.



Der Evergreen

Mit der G-Klasse erreicht Mercedes-Benz vor allem Lifestyle-Kunden. Die Nachfrage nach dem Klassiker ist nach wie vor gewaltig. Zu Recht? Flottenmanagement hat den Evergreen getestet.

Der Mercedes G 500 ist Kult – und bleibt es, wenngleich der V8 unter der Haube Geschichte ist – jedenfalls gilt das für die zivilen Versionen diesseits der AMG-Linie. Die Ingenieure haben ihm nun einen Reihen-sechszylinder spendiert, der dennoch so klingt, als hätte er eine sportliche Seele. Im Tonfall schwingt ein Hauch Emotionalität mit, ohne aufdringlich zu wirken. Leistung? Kein Thema: Die Fahrwerte sind top, der bullige Geländewagen sprintet mit Leichtigkeit und marschiert souverän über die Autobahn (5,4 Sekunden bis 100 km/h). Dabei spielt es keine Rolle, ob kurze City-Etappe oder lange Reisetappe – die G-Klasse zeigt sich als Allzweckwaffe mit Charakter.

Schon beim Einsteigen wird klar, warum die Kundschaft der Legende treu bleibt: Man thront hoch über dem Verkehr, fühlt sich von massiven Türblechen geschützt und blickt über die kantige Haube hinweg ins Freie. Das Interieur ist modernisiert mit seinen zwei riesigen



Das G-Klasse-Cockpit ist modern und traditionell zugleich (li.)

Screens (inklusive intuitiver Mercedes-Bedienung), bie-

tet aber noch genügend Anklänge an die Tradition. Als da wären die fast seit Beginn an ähnlich gestalteten Tasten zur Aktivierung der mechanischen Differenzialsperren. Komfortable Sitze und extrem hochwertige Materialien gesellen sich dazu. Platzangebot? Reichlich, selbst Fondpassagiere reisen entspannt. Auf der Straße federt der G erstaunlich geschmeidig, während er abseits des Asphalt mit drei Sperren und enormer Bodenfreiheit weiter eine Bank ist. Kaum ein Auto beherrscht den Spagat zwischen luxuriösem Reisewagen und Klettermaxe derart virtuos. Und selbst der Verbrauch geht in Ordnung – einstellige Werte sind bei moderater Autobahnfahrt drin. Nach wie vor ist die G-Klasse eine echte Ikone –

und das gilt auch für den G 500. Achtzylinder hin oder her.

Mercedes-Benz G 500

Motor/Hubraum in ccm:	Sechszyl.-Otto/2.999
kW (PS) (elektrisch):	15 (20)
kW (PS) bei U/min:	330 (449) bei k. A.
Drehmoment bei U/min:	560 Nm bei k. A.
Getriebe:	9-Gang-Automatik
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6e/249 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	5,4/210
Verbrauch (WLTP)/Reichweite:	11,0 l/909 km (100 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	715/640-2.010 l
Typklasse HP/VK/TK:	19/29/32
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	58,0 %
Dieselanteil:	37,3 %
Basispreis (netto):	ab 112.250 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	2.511,01/1,00 Euro

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

Groß, aber bodenständig

Neuer Name, neues Glück. Mit dem Tayron fügt sich ein neues Mitglied in die Volkswagen-Familie ein. Es steht für hohen Nutzwert und Solidität. Flottenmanagement hat es ausprobiert.

Der Volkswagen Tayron erbt die Aufgabe des Tiguan Allspace, seine Passagiere irgendwo zwischen Bodenständigkeit und Komfort glücklich zu machen. Mit seinem 204 PS starken 2,0-Liter-TSI samt Automatik richtet er sich klar an all jene, die ein kompaktes SUV mit Volkswagen-Genen suchen und dabei souverän fortkommen möchten. Der Vierzylinder macht seinen Job solide: kultiviert im Klang, ausreichend kräftig für den Alltag und stets mit dem geschmeidig arbeitenden Doppelkuppler verknüpft. Für den Ampelsprint ist der Tayron zwar nicht gebaut, doch er bewegt sich flott und unaufgeregt durch die Stadt und über Land.

Als Kilometerfresser überzeugt er überdies. Zumal er dank ordentlichen Drehmoments mit moderaten Tourenzahlen hinkommt. Sitze und Fahrwerk sind komfortabel ausgelegt. Das SUV federt Unebenheiten weg, ohne schwammig zu wirken. Typisch Volkswagen – nüchtern und effizient.

Innen zeigt sich der Tayron modernisiert: digitales Cockpit, zentraler Touchscreen mit guter Menüführung, dazu klassische Volkswagen-Bedienlogik. Platz ist reichlich vorhanden, selbst hinten reisen Passagiere bequem. Für Familienurlaub oder den großen Einkauf ist der Kofferraum mit gewaltigen 885 Litern bei aufgestellten Lehnen vorzüglich gerüstet, die Variabilität sorgt für zusätzliche Alltagstauglichkeit. Optisch reiht sich der Tayron in die Volkswagen-Designsystematik ein, wirkt etwas dynamischer als der

Tiguan, bleibt aber zurückhaltend genug, um breite Käuferschichten anzusprechen. Und genau das ist sein Erfolgsrezept. Ein Auto für alle Fälle, das solide Technik, viel Raum und gute Bedienbarkeit mit einem



Über den betont großen Bildschirm freuen sich Digital Natives

erschwinglichen Einstiegspreis (42.664 Euro netto) für die starke 204-PS-Variante verbindet. Kein Aufreger, sondern ein durch und durch verlässlicher Begleiter – ganz im Stil der Marke.

Volkswagen Tayron 2.0 TSI 4MOTION DSG

Motor/Hubraum:	Vierzyl.-Otto/1.984
kW (PS) bei U/min:	150 (204) bei k. A.
Drehmoment bei U/min:	320 Nm bei 1.500-4.400
Getriebe:	7-Gang-Automatik
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6e/171 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	7,4/224
WLTP-Verbrauch/Reichweite:	7,5 l/773 km (58 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	528/885-2.090
Typklasse HP/VK/TK:	13/23/22
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	45,3 %
Basispreis (netto):	ab 42.664 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	876,04/0,35 Euro

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



4x4 für kleines Geld

Wer ein preiswertes Offroad-Tool sucht, ist mit dem Dacia 4x4 genau richtig. Der Allrounder bietet Fahrkomfort, Nutzwert und etliche technische Gimmicks. Flottenmanagement hat ihn ausgiebig testgefahren.



Das modern gezeichnete Heck des Duster erfreut das Auge

Dieses Gepäckabteil überzeugt durch große Schluckfähigkeit



Kletter-Abenteuer zum günstigen Kurs? Ist mit dem neuen Duster 4x4 definitiv machbar. Das neue Modell führt die Erfolgsreihe des günstigen Offroaders konsequent weiter. Dabei erfinden die Rumänen den Wagen nicht radikal neu, sondern bleiben bei den Tugenden, die den Duster seit jeher ausmachen. Statt teurer Gadgets oder futuristischer Experimente gibt es den robusten Klassiker – nur eben in frischerem Design und mit moderner Technik. Unter der Haube arbeitet ein effizienter Dreizylinder-Turbobenziner mit Direkteinspritzung und 130 PS, der mit einem manuellen Sechsgang-Getriebe kombiniert wird. Damit bleibt der Duster angenehm bodenständig und zeigt, dass klassisches Fahren mit Handschaltung nach wie vor seinen Reiz hat. Mit variabler Allradtechnik bleibt er in jeder Situation souverän, egal ob im Stadtverkehr, auf der Autobahn oder bei einem Ausflug ins Gelände.

Auch innen zeigt sich, dass Dacia beim neuen Duster die Balance zwischen Vertrautem und Moderne gesucht hat. Das Cockpit kombiniert klare Linien mit aktuellem Infotainment. Ein zentraler Touchscreen bündelt Navigation, Medien und Fahrzeugfunktionen, die Bedienung gelingt intuitiv und ohne überflüssige Spielereien. Praktisch sind die klassischen Kipp-tasten für die Klimatisierung. Diverse Fahrmodi lassen sich per Drehrad wählen. Die Materialien sind robust, griffig und langlebig. In den höheren Ausstattungslinien finden sich Akzente in Kupferfarben und wertig aussehende Stühle mit Mikrofaserpulstern, die für etwas mehr Raffinesse sorgen – beim Testwagen der Fall (Extreme-Line). Die Sitze sind außerdem angenehm geschnitten, bieten guten Seitenhalt und bleiben auch auf langen Etappen komfortabel.

Hinten profitieren die Passagiere von solidem Raumgefühl: Kopf- und Beinfreiheit sind auch für größere Personen ausreichend. Zwei Erwachsene sitzen bequem, ein dritter findet ebenfalls noch Platz. Bei Dacia neuerdings bemerkenswert: Viele clevere Details erhöhen den Nutzwert. Als da

wären: mehrstöckige Ablagen im Bereich der Mittelkonsole, Haken zum Anbringen von Tragetaschen oder die Smartphone-Halterung. Breite Türtaschen und eine generell durchdachte Gestaltung machen den Duster familientauglicher, als man bei seinem rustikalen Auftritt erwarten würde. Die weit öffnende Heckklappe erleichtert das Beladen, und mit einem Kofferraumvolumen von knapp 500 Litern bietet der Dacia viel Platz für Gepäck, Einkäufe oder Sportausrüstung. Wer mehr Platz braucht, klappt einfach die Rücksitze um – schon verwandelt sich der Duster in ein kleines Lastentier. Dann gibt es über 1.500 Liter Gepäckraumvolumen.

Und wie fährt er sich, der Duster 4x4? Ehrlich, kernig und gleichzeitig überraschend kultiviert. Mit 130 PS setzt er sich ordentlich in Bewegung. Der Motor läuft vibrationsarm und klingt zurückhaltend, ohne langweilig zu wirken. Das Schaltgetriebe arbeitet leichtgängig, ebenso die Kuppelung – auch weniger geübte Fahrer kommen sofort klar. Im Gelände spielt der Allrad seine Trümpfe aus: Mit Sperrfunktion sowie unterschiedlichen Modi für diverse Untergründe bietet der Dacia erstaunlich viel Traktion. Steile Anfahrten, schlammige Passagen oder Schotterwege meistert er souverän. Genügend Bodenfreiheit hilft dabei, auch mal erstzunehmende Hindernisse überwinden zu können.



Burschikos verkleidete Radläufe verleihen diesem Dacia Trekking-Charakter

Dacia Duster Mild Hybrid 130 4x4

Motor	Dreizylinder-Otto
Hubraum	1.199 ccm
kW (PS) bei U/min	96 (130) bei 4.500-5.500
Drehmoment bei U/min	230 Nm bei 2.100-3.500
Schadstoffklasse	Euro 6e
Antrieb/Getriebe	6-Gang-Schaltung
Höchstgeschw. km/h	180
Beschleunigung 0-100/h	11,0 s
WLTP-Verbrauch	6,1 l auf 100 km
EU-Reichweite	902 km
Testverbrauch	6,9 l auf 100 km
CO ₂ -Ausstoß	137 g/km
Tankinhalt	55 l
Zuladung	430 kg
Laderaumvolumen (VDA)	456 bis 1.548 l

Kosten:

Steuer pro Jahr	113 Euro
Typklassen HP/VK/TK	20/23/19

Garantie:

Fahrzeug	3 Jahre/100.000 km
Lack	2 Jahre
Durchrostung	6 Jahre

Sicherheit/Komfort:

Kopf- und Seiten-Airbags	Serie
Klimaanlage	Serie
Tempomat	Serie
Spurhaltaassistent	Serie
Lordosenstütze	ab 328 Euro (Paket)
Rückfahrkamera	Serie
LED-Scheinwerfer	Serie
schlüsselloser Zugang	Serie (je nach Line)
Lenkradheizung	ab 328 Euro (Paket)
Regensensor	Serie
Sitzheizung	ab 328 Euro (Paket)
Verkehrszeichenerk.	Serie

Kommunikation:

Bluetooth-Freisprechanlage	Serie
Bildschirm-Navigation	Serie (je nach Line)

Basispreis:

Dacia Duster	ab 22.008 Euro
Mild Hybrid 130 4x4	(alle Preise netto)

Betriebskosten Schaltgetriebe

20.000/30.000/50.000 km	391,75/443,63/545,34 Euro
-------------------------	---------------------------

Betriebskosten Automatik

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

Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe*

20.000/30.000/50.000 km	391,75/443,63/545,34 Euro
-------------------------	---------------------------

Full-Service-Leasingrate Automatik*

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

Firmenfahrzeuganteil:	10,4 %
Dieselanteil:	-

Bewertung:

- + • stylisches Interieur
- exzellentes Preis-Leistungs-Verhältnis
- intuitive Bedienung

- • keine Automatik lieferbar

* Die Raten für das Gewerbeleasing im S-Mobilitätsportal enthalten: Finanzrate und Servicerate für das Wartungspaket bei einer Laufzeit von 36 Monaten; ohne Anzahlung



Stylische Architektur und großer Touchscreen dominieren die Architektur

Auf der Straße überzeugt der Duster 4x4 mit solidem Antritt und kultivierter Laufruhe. Und weil sein Otto-Triebwerk dank Startergenerator leicht hybridisiert ist, gelingt das Anfahren lässig. Ein kleiner Elektromotor boostet mit ein paar Newtonmeterchen auf die Kurbelwelle. Der Sprint auf 100 km/h in rund 11 Sekunden ist zwar nicht spektakulär, aber völlig ausreichend. Wichtiger ist, dass der Wagen stets ausgeglichen wirkt und sich nie gehetzt anfühlt. Überholmanöver auf der Landstraße gelingen sicher, und auf der Autobahn fährt er auch längere Etappen mit Tempo 130 bis 140 km/h ohne Probleme. Dabei bleibt der Charakter stets entspannt – genau das passt zu seinem Image als unkomplizierter Begleiter.

Und das Fahrwerk ist auf Alltag und Komfort abgestimmt. Unebenheiten werden wirkungsvoll weggefiltert, ohne dass der Duster einen schwammigen Eindruck lieferte. Selbst bei höheren Geschwindigkeiten bleibt er stabil und gut beherrschbar. Kurven nimmt er sicher, auch wenn er naturgemäß keine Sportwagen-Direktheit an den Tag legt. Vielmehr überzeugt er durchaus als patenter Reisewagen. Die Lenkung ist vor allem leichtgängig, was das Leben im Stadtverkehr erleichtert. Dank der robusten Abstimmung macht er auf Asphalt eine ebenso gute Figur wie auf Geröll.

Im Alltag punktet der Duster 4x4 mit einfacher Handhabe. Rückfahrkamera, Parksensoren und Assistenzsysteme wie Spurhaltewarner oder Notbremsvorrichtung sind serienmäßig und erhöhen Komfort wie Sicherheit. Die Übersicht nach vorne ist durch die erhöhte Sitzposition ausgezeichnet, und die kantige Karosserie erleichtert das Einparken des 4,34 Meter langen Allrounders. Die Bedienung ist bewusst schlicht gehalten, sodass man sich auch als Neuling im Auto sofort zurechtfindet. Auf der Langstrecke glänzt die Kombination aus moderatem Verbrauch von knapp über sechs Litern, ordentlicher Tankgröße und komfortabler Sitzposition. Lange Etappen werden demnach angenehm abgespult, und dank guter Geräuschdämmung bleibt es auch bei Autobahntempo vergleichsweise leise.

Nicht zuletzt überzeugt der neue Duster 4x4 mit seinem Mix aus Tradition und Zeitgeist. Dacia



Trotz kompakter Größe herrscht in der zweiten Duster-Reihe genug Platz



Gut zugängliche USB-Anschlüsse sind im Duster gesetzt

zeigt, dass man einen erschwinglichen Geländewagen bauen kann, ohne auf Charakter zu verzichten. Der Duster ist weder ein überteuertes Technikspielzeug noch ein weichgespültes Lifestyle-SUV. Er bleibt das, was er immer war: ein ehrliches Auto mit hohem Nutzwert und klarem Auftritt – nur eben inzwischen moderner und besser ausgestattet.

Ein Blick auf die Preise zeigt, dass ein Duster weiterhin erschwinglich bleibt. Netto startet der Allradler bei 22.008 Euro. Dennoch ist die Serienausstattung überraschend umfassend: Diverse Assistenten, LED-Scheinwerfer, Klima, Infotainment mit großem Display, Rückfahrkamera, sowie Tempomat weilen bereits an Bord. Wer mehr Komfort möchte, kann Extras wie Lenkradheizung, Navigationspaket oder schlüsselloses Zugangssystem ordern. Damit präsentiert sich der neue Duster 4x4 als zeitgemäßes, praktisches und zugleich charakterstarkes Angebot für alle, die einen bezahlbaren Geländewagen suchen, der im Alltag genauso überzeugt wie auf der Abenteuerstrecke.



Für die Heckleuchten lassen sich diverse Lichtgrafiken einstellen

Auch der neue Audi A6 nimmt reichlich Gepäck auf



Feiner Diesel-Gleiter

Mit dem brandneuen Audi A6 haben die Ingolstädter ihre Businessklasse aufpoliert. Als Avant besticht das luxuriöse Gefährt mit einer Mischung aus Effizienz und Komfort. Flottenmanagement hat ihn ausgiebig getestet.

Audi arbeitet seit Jahren konsequent an der Elektrifizierung. Dennoch wäre es ein Fehler, die klassischen Stärken zu vernachlässigen. Deshalb bleibt der A6 Avant weiterhin mit effizienten Dieselmotoren im Programm – ein Zeichen, dass bewährte Technik und moderne Elektronik bestens harmonieren. Der brandneue A6 Avant TDI quattro mit Mildhybrid-Plus-Technik zeigt diese Strategie exemplarisch. Er ist ein souveräner Kombi, der auf langen Strecken ebenso überzeugt wie im Alltag. Mit 204 PS liefert der kultivierte Vierzylinder ausreichend Kraft, bleibt akustisch dezent und bietet genau das Maß an Leistung, das die meisten Fahrer wünschen – nicht mehr und nicht weniger.

Schon nach wenigen Kilometern spürt man den Sweetspot zwischen Komfort und Dynamik – besonders im Falle des optionalen Luftfahrwerks. Das Chassis filtert Unebenheiten zuverlässig, bleibt zugleich straff genug für forcierte Landstraßenfahrt. Auf der Autobahn gleitet der Avant mit großer Ruhe, die Lenkung arbeitet präzise und ohne Nervosität. Unterstützt wird dieser Eindruck von der hervorragenden Dämmung: Wind- und Abrollgeräusche sind kaum wahrnehmbar. Genau diese unaufgeregte Souveränität macht ihn zu einem idealen Begleiter für Vielfahrer.

Technisch bringt das MHEV-Plus-Prinzip klare Vorteile: Die verbaute Elektromaschine liefert bis zu 25 PS Unterstützung, ermöglicht ausgedehnte Segelphasen und rekuperiert kräftiger als bisher. Start-Stopp-Vorgänge laufen nahezu unmerklich ab. In der Praxis resultiert das in 5,3 Litern Verbrauch je 100 Kilometer bei der Allradvariante – mit Reichweiten jenseits von 1.100 Kilometern, wenn man sich ein bisschen zügelt. Für Flottenkunden bleibt der A6 Avant damit ein starkes Argument. Audi hat das System betriebsstrategisch zudem so fein abgestimmt, dass E- und Verbrennerantrieb nahtlos ineinandergreifen: kein Ruckeln, kein künstliches Hybrid-Feeling, sondern eine dezente Unterstützung, die man erst beim Blick auf die Verbrauchsanzeige wirklich bemerkt.

Im Innenraum nutzte Audi die Runderneuerung für ein modernes, aufgeräumtes Infotainment. Große Displays prägen das Cockpit, das flüssig

reagiert und logisch strukturiert ist. Virtuelle Rundskalen gehören der Vergangenheit an, digitale Instrumente übernehmen mit klarer Darstellung. Optional ergänzt ein Beifahrerdisplay die Bedienung – ein Detail, das vor allem auf Reisen nützlich ist. Over-the-Air-Updates und schnelle Rechenleistung sichern Zukunftsfähigkeit. Sprachsteuerung, kabellose Smartphone-Integration sowie ein verbessertes Navigationssystem runden das Technikpaket ab.

Materialien und Verarbeitung bleiben Premium: Leder, Ziernähte und (wie in unserem Testwagen) feines Holz prägen das Ambiente. Wer möchte, individualisiert mit weiteren Dekoren wie Aluminium oder Carbon. Die Sitze sind ein Markenzeichen: ergonomisch geformt, seitenhaltstark und langstreckentauglich. Auch hinten genießen Passagiere reichlich Platz, viel Kopffreiheit ist gesetzt. Eine Mittelarmlehne, optionale Sitzbelüftung oder -Massage plus praktische Ablagen erhöhen den Komfort. Die Klimatisierung ist zweigeteilt regelbar, sodass Fahrer und Beifahrer unabhängig voneinander ihre Wohlfühltemperatur einstellen können.

Der Nutzwert bleibt eine der größten Stärken. Mit 466 Litern Ladevolumen bei aufgestellter Rücksitzbank kann man leben, während die Mitnahmefähigkeit bei umgeklappten Lehnen auf rund 1.500 Liter anwächst. Das reicht für Familie und Freizeit. Die elektrische Heckklappe sowie eine niedrige Ladekante erleichtern das Beladen. Clevere Details wie Verzurrösen, ein variabler Ladeboden und optionale Schienensysteme zeigen, dass der Avant nicht nur edel, sondern auch durchdacht praktisch ist – ein Argument, das im Wettbewerb mit SUV-Konzepten nach wie vor zieht.

Auf der Straße überzeugt der Diesel mit kräftigem Drehmoment, das schon früh anliegt. So benötigt der 2,1-Tonner bloß sieben Sekunden für den Sprint auf 100 km/h – das ist heutzutage nicht mehr brutal, darf aber als souverän bezeichnet werden. Wichtiger ist die entspannte Kraftentfaltung im Alltag, akustisch stets kultiviert. Auf der Autobahn zieht der Avant bärig durch, bleibt bis in hohe Geschwindigkeitsbereiche gelassen – sportliches Auftrumpfen liegt ihm fern, kultivierte Gelassenheit ist seine Stärke.



Infotainment ist im neuen Audi A6 das ganz große Ding

Hier gibt es nicht die Querdynamik eines Sportwagens, doch dafür brilliert der A6 als ausgewogener Reisewagen. Im Alltag überzeugt der Avant zudem mit einfacher Bedienung. Außerdem erleichtern Kameras und Assistenten das Rangieren. Adaptive Temporegelung, Spurhalte- und Parkhilfen machen das Fahren sicherer und entspannter. Neu abgestimmte Assistenzfunktionen, darunter ein intelligenter Stauassistent, unterstützen bis in den stockenden Verkehr hinein, bringen den Audi sogar automatisiert bis zum Stillstand. Die Bremsen sind gut dosierbar, die Rekuperation harmonisch eingebunden – das sogenannte Blending, also der Wechsel zwischen Betriebsbremse und Rekuperation, gelingt geschmeidig.

Unter dem Strich überzeugt der A6 Avant TDI durch ergonomisches Design, Effizienz und Komfort. Audi zeigt, dass es Sinn macht, neben der Elektromobilität auch noch Diesel im Programm zu halten, die je nach Einsatzzweck Sinn machen und sogar unschlagbar sind, wenn es darum geht, zügig Meter zu machen. Und statt laut oder schrill bleibt er bodenständig, hochwertig und ausgewogen – und genau das macht ihn für viele Kunden attraktiv.

Bleibt ein Blick auf die Preise: Der A6 Avant TDI startet ab netto 54.244 Euro mit Allradantrieb wie beim Testwagen der Fall. Serienmäßig an Bord sind diverse Assistenten, Einparkautomatik, LED-Scheinwerfer, Rückfahrkamera, Smartphone-Integration und Tempomat. Wer den



Platzmangel herrscht in der zweiten A6-Reihe nun wirklich nicht

Audi A6 Avant konfigurieren möchte, sollte viel Zeit einplanen. Die PDF-Preisliste umfasst 164 Seiten, und es gibt einige Verlockungen, denen man kaum widerstehen kann. Da wäre beispielsweise das Tech-Pro-Paket zu 5.647 Euro netto mit zahlreichen Schmankerln wie Beifahrer-Display, eine elektrisch einstellbare Lenksäule, Matrix-LED-Scheinwerfer, zahlreiche Umgebungskameras sowie Zuziehhilfe für sämtliche Türen. Als Extra für die Sinne zählt nach wie vor das elektrische Panoramaglasdach. Allerdings sind die Zeiten der mechanischen Jalousien vorbei – abgedunkelt wird elektrochromatisch auf Knopfdruck. Kostenpunkt: 1.975 Euro netto. Damit präsentiert sich der A6 Avant als technisch zeitgemäßes Angebot für alle, die einen eleganten, effizienten und nutzwertigen Premium-Kombi suchen.



Kaum zu glauben, aber der Businessklässler misst fünf Meter

Audi A6 Avant 2.0 TDI MHEV plus quattro S tronic

Motor	Vierzylinder-Diesel
Hubraum	1.968 ccm
kW (PS) bei U/min	150 (204) bei 4.500-5.500
Drehmoment bei U/min	400 Nm bei 1.750-3.250
elektr. Leistung kW (PS)	18 (24)
Schadstoffklasse	Euro 6e
Antrieb/Getriebe	7-Gang-Automatik
Höchstgeschw. km/h	238
Beschleunigung 0-100/h	7,0 s
WLTP-Verbrauch	5,3 l auf 100 km
EU-Reichweite	1.132 km
Testverbrauch	6,2 l auf 100 km
CO ₂ -Ausstoß	138 g/km
Tankinhalt	60 l
Zuladung	550 kg
Laderaumvolumen (VDA)	466 bis 1.497 l

Kosten:

Steuer pro Jahr	281 Euro
Typklassen HP/VK/TK	16/27/26

Garantie:

Fahrzeug	2 Jahre
Lack	3 Jahre
Durchrostung	12 Jahre

Sicherheit/Komfort:

Kopf- und Seiten-Airbags	Serie
Klimaautomatik	Serie
Tempomat	Serie
Spurhalteassistent	Serie
LED-Scheinwerfer	Serie
Rückfahrkamera	Serie
schlüsselloser Zugang	Serie
Sitzheizung vorn	Serie
Luftfederung	1.807 Euro
Standheizung	1.176 Euro
Verkehrszeichenerk.	Serie

Kommunikation:

Bluetooth-Freisprechanlage	Serie
Bildschirm-Navigation	Serie

Basispreis:

Audi A6 Avant 2.0 TDI	ab 54.244 Euro
MHEV plus quattro S tronic	(alle Preise netto)

Betriebskosten Schaltgetriebe

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

Betriebskosten Automatik

20.000/30.000/50.000 km	786,02/956,20/1.274,80 Euro
-------------------------	-----------------------------

Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe*

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

Full-Service-Leasingrate Automatik*

20.000/30.000/50.000 km	659,09/765,80/957,47 Euro
-------------------------	---------------------------

Firmenfahrzeuganteil:	51,4 %
Dieselanteil:	36,8 %

Bewertung:

- +**
 - stylisches Lichtdesign
 - gutes Raumangebot
 - hoher Komfort
- - hohe Preise

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

Nur getäuscht

In unserer heutigen Zeit sind Täuschungen präsenter als jemals zuvor. Es war eben auch noch nie so einfach, Dinge zu verdrehen, zu verstellen oder einfach zu verdecken. Man ist geneigt, den pseudophilosophischen Aphorismus: „Das Wesen der Dinge ist ihr Schein“ für omnipräsent bestätigt zu sehen. Denn kaum etwas ist noch so, wie es „wirklich“ ist.



*Ob optisch oder anders:
Getäuscht wird ständig*

Der Ausspruch ist einem Film entlehnt („Himmel über Berlin“) und in einem speziell dafür von Peter Handke getexteten Lied enthalten. Dass die Sache mit dem Wesen und dem Schein nicht ganz unproblematisch ist, war allerdings schon Platon vor mehr als 2000 Jahren in den Sinn gekommen. Bei ihm ist die Sache relativ klar gegliedert. Alles was wir mit unseren Sinnen wahrnehmen ist vergänglich und Teil der körperlichen Welt. Über dieser Sinneswelt erhebt sich die Ideenwelt, die unabhängig davon ewig und unveränderlich existiert. Für ihn wäre unsere Zeit wahrscheinlich ein Martyrium, denn bei ihm ist gerade das Wesen beständig und statisch und nicht von generativen KI's abhängig. Der bekannte Philosoph Martin Heidegger hat zumindest die Statik des zugrunde liegenden Wesens aufgegeben und lässt dynamische Prozesse zu. Aber auch er hätte wahrscheinlich Probleme mit der Geschwindigkeit der Wesensveränderungen.

Philosophische Betrachtungen bringen einen im derzeitigen Umfeld nicht wirklich weiter, sind die Anforderungen an unsere Wachsamkeit doch täglich und stetig gewachsen. Nicht nur das Daten ständig abgegriffen werden (PayPal lässt grüßen!), wobei wir nicht direkt aktiv beteiligt sind, so leisten wir andererseits an vielen Stellen einer (verdeckt) geplanten Täuschung Vorschub oder fallen auf sie herein. Die Konstrukte sind mittlerweile so perfide, dass es tatsächlich schwer fällt, direkt die Fallen zu erkennen. Seien es Anrufe, Emails, WhatsApp oder SMS, mittlerweile ist alles perfekt gemacht und (fast) glaubwürdig. Selbst Amazon gerät da jüngst ins Kreuzfeuer, verbirgt

sich bei Filmen hinter dem Button „Kaufen“ doch nur eine Lizenz.

Aber wir alle beteiligen uns doch auch gerne am „Vortäuschen“. Schon Gottfried Keller beschrieb in seiner Novelle „Kleider machen Leute“, wie ein Schneidergeselle nur aufgrund seiner schicken Kleidung zum Grafen avanciert. Und die Geschichte hat tatsächlich ein Happyend mit Wohlstand, was durchaus nicht immer der Fall sein muss. Heute würde die Geschichte eher „Autos machen Leute“ heißen. Dabei stelle man sich jemanden vor, der in einer Einzimmerwohnung aus dem Koffer lebt mangels Geld für einen Schrank, vor der Türe aber in seine Luxuslimousine steigt.

Der erwachsene Mensch neigt dazu, gewisse Anzeichen gedanklich fortzusetzen, ohne diesen Prozess zu hinterfragen. Lässt man beispielsweise hinter einer Pappe auf gegenüber liegenden Seiten Stockenden herausragen, so meinen die meisten, es handele sich um einen einzigen durchgehenden Stab. Oder wirft man mehrere Male einen Ball in die Luft und fängt ihn wieder auf, aber beim letzten Mal macht man nur die Armbewegung ohne Ballwurf, so scheint der Ball in der Luft verschwunden zu sein. Dafür gibt es aber jeweils keine echten Anzeichen. Sehr viele Zaubertricks basieren auf dieser Art der „Vervollständigung“, die im normalen Alltag ja auch hilft.

Eine bestimmte Art der bewussten Täuschung ist die Lüge. Dabei handelt es um eine sprachliche Aussage, die nicht der Wahrheit entspricht. Gründe dafür gibt es viele, ob als Notlüge, um

eine Situation zu entschärfen, oder als gezielte Lüge, um andere zu manipulieren. Viel haben sich Psychologen mit dem Thema befasst, um beim Menschen die lügenbedingt wachsende Nase des Pinocchio zu finden. Lügendetektoren, die aus Messung von Atmung, Blutdruck und Schweißausbruch (Polygraphie) physiologische Reaktionen und damit mögliche Lüge ableiten wollen, sind bis heute umstritten und ihr Einsatz bei uns vor Gericht nicht erlaubt. Man misst Expertenaussagen zufolge dabei eher Angst, und zwar einerseits davor, überführt zu werden, andererseits aber zu Unrecht für schuldig gehalten zu werden. Ob Künstliche Intelligenz hier quasi als Blackbox-Verfahren weiterhelfen könnte, wird als kritisch angesehen. Trotz jahrzehntelanger Forschung fehlt halt Pinocchios Nase. Zumindest hat der Schöpfer von Pinocchio den kleinen Ort Collodi in der Toskana weltberühmt gemacht, hat er sich doch Carlo Collodi (eigentlich Lorenzini) genannt.

Viele Gerüchte ranken sich um die statistischen Verteilungen von Lügen. Junge Leute mehr als alte, 200 am Tag oder eher nur zwei, Männer mehr oder weniger als Frauen? Ein weites Feld, konkrete Aussagen sind schwierig. Junge Menschen haben mehr Gelegenheit zu lügen als alte, nimmt man an. Zwei Lügen am Tag sind wohl realistisch und zwischen den Geschlechtern gibt es kaum Unterschiede. Allerdings wird in Japan aus Höflichkeit mehr geflunkert als im Westen.

Dass vor Gericht nicht nur durch Lügen falsche Aussagen zu Buch schlagen, sondern aus vol-

ler Überzeugung in Hinblick auf die Richtigkeit ist eine bekannte Tatsache. Die angesehene Rechtspsychologin Julia Shaw ist der Überzeugung, dass keine Erinnerung der Wahrheit entspricht, sondern eher einer Wikipedia-Seite, die man selbst oder auch andere verändern können. Für einen selbst mag das ärgerlich sein, vor Gericht kann das aber fatale Folgen haben. Falsche Erinnerungen von Zeugen sind oftmals maßgeblich für eine Verurteilung Unschuldiger verantwortlich. Es geht aber noch schlimmer. In dem amerikanischen „Innocent Project“ zur Unterstützung unschuldig Verurteilter hatte jeder vierte sogar ein Geständnis für eine nicht begangene Tat abgelegt.

An die Grenze zwischen Illusion und Realität gelangt man fast jeden Morgen selbst, denn oft können Träume realistisch genug sein, um sie für bare Münze zu halten. Diese Art der „Selbsttäuschung“ stellt bis heute ein letztendlich ungelöstes Problem dar. Und selbst die Frage, ob Träumen eine eigene Funktion hat, ist schwierig zu beantworten. Theorien gibt es zur Genüge. Da können alte und neue Erfahrungen gemischt und abgespeichert, Vorbereitungen für die Zukunft getroffen oder einfach Ängste verarbeitet werden. Klar ist nur, jeder träumt jede Nacht, man kann sich eben nur nicht immer daran erinnern. Manchmal ist man dann auch traurig, dass es eben „Nur geträumt“ war. Nena lässt grüßen! Spannend ist das Streamen des Nachts jedenfalls allemal. Und das wird durch keine Paywall oder Kaufen-Button geschützt!

Spannend werden Täuschungen auch dann, wenn sie im großen Stil stattfinden. Gerade in unserer vernetzten Welt mit Massenmedien ist die Manipulation von Meinungen, Einstellungen und vor allem Verhaltensweisen geradezu kinderleicht. Ohne Propaganda kann heute (fast) keine Wahl mehr gewonnen werden. Drückt man es vorsichtig aus, so steht dabei nicht primär die Wahrheit im Vordergrund, sondern das Ausrichten der Denkweisen in Bezug auf das Erreichen eines bestimmten Zieles. Die Logik bleibt dabei gerne mal auf der Strecke, hier wird dann mehr „gefühl“ verschwörungstheoretiker mischen da gehörig mit. Manchmal hat man da im Wachzustand das Gefühl zu träumen.

An die Substanz geht Täuschung mit dem Ziel kriminellen Betrugs. In den Medien gerade aktiv unterwegs ist René Benko mit ein paar versenkten Milliärdchen durch seine Signa Holding. Hier entstehen wie in vergleichbaren Fällen (Wirecard, Dieselskandal) erhebliche Kollateralschäden, beispielsweise bei Anlegern, denn irgendwer muss für die „nirvanisierten“ Unsummen am Ende blechen. Aber da die Verfahren sich über Jahre und sogar Jahrzehnte hinziehen, ist nicht mit schnellen Ergebnissen oder Urteilen zurechnen.

Bei Benko fragt man sich, warum er nicht auch in Moskau als freier Millionär weilt. So wie angeblich Jan Marsalek (ehedem Chef der „Kabelkarte“) oder auch Karl-Erivan Haub von der Tengemann Unternehmensgruppe. Letzterer ist gerüchtweise durch einen Zaubertrick von einer Skipiste in Zermatt nach Moskau gebeamt worden. Beiden wurden Kontakte zum russischen Geheimdienst

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 an die 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.

nachgesagt. Hier verlaufen sich die Spuren im Nebel der Vergangenheit, die ja jederzeit neu geschrieben werden kann. Aber vielleicht hat Benko ja noch ein Ass im vornehm gekleideten Ärmel ...

Man wundert sich ja alle Tage auch wieder, dass der Enkeltrick bei Oma und Opa so gut zieht. Und dank moderner KI-Methoden („Deep Fake“) muss nicht mal ein Mensch von Fleisch und Blut zum Hörer greifen. Die Digital-Stimmen können jetzt sogar auch richtig emotional überkommen. Die immer in schwieriger Situation dringend viel Geld brauchenden Enkel lassen die Großeltern schließlich alle Vorsichtsmaßnahmen über Bord werfen und teuer Erspartes, sogar häufig einfach an der Tür, herausgeben. Da fragt man sich, wieso die KI nicht auch bei Oma und Opa vorinstalliert ist und sich einfach nur noch die Fakes gegeneinander austricksen. Kommt bestimmt noch.

Die vorgetäuschte digitale Parallelwelt ist in der Tat eine große Gefahr. Und wer einmal dort (zu) tief eingetaucht ist, findet kaum mehr heraus. Die KI-Entwicklung sollte man dabei genau im Auge behalten. Nicht deshalb, weil sie möglicherweise ein eigenes Bewusstsein entwickelt. Nein, weil viele meinen, sie hätte (schon) eins! Da verschwindet dann schnell die Grenze zwischen parallel und orthogonal.

Im Automobilsektor ist jede Menge Raum für täuschend echte Erweiterungen. Ja hier gibt es sogar „akustische“ Täuschmanöver, um durch übertriebene Lautstärke oder einfach elektronisch nachgeahmten Sound nicht existierende Eigenschaften vorzugaukeln. Bei Elektrofahrzeugen mag das ja Sinn machen, um sie überhaupt akustisch wahrzunehmen. Gerade für Sehbehinderte ist das eine sinnvolle Sicherheits-Maßnahme. In vielen Fällen liegt hier aber der Poser-Gedanke zugrunde, ob auf zwei oder vier Rädern.

Es sind sogar bekannte Hollywood-Komponisten wie Hans Zimmer damit befasst, den Soundtrack der Zukunft zu entwerfen und das Auto als eine Art Musikinstrument zu betrachten. Schöne neue Welt kann man dazu nur sagen. Und der Konzertsaal im Innenraum dafür ist am Ende eher klein. Denn was hat man von vorbeirauschenden

Musikinstrumenten? Da müssten dann ganze Flotten vorbeifahren, dass für den Zuhörer am Straßenrand ein Musikstück draus wird.

So etwas Ähnliches straßenseitig hat es schon mehrfach gegeben. Die erste „musikalische Straße“ entstand 2007 in Japan. Bei einer gewissen Geschwindigkeit erzeugen die Reifen beim Überfahren von Rillen Melodien. Solch eine singende Straße wurde im April 2018 auch bei dem friesischen Ort Jelsum in den Niederlanden installiert. Bei dem Tempolimit von 60 km/h ertönten die ersten Strophen der friesischen Hymne. Nach einer Woche wurde die 80.000 Euro teure „witzige Aktion“ aufgrund von vehementen Anwohner-Protesten wieder eingestellt. Sie konnten einfach nicht mehr schlafen!

Auch optische Täuschungen tauchen in Form von gefälschten Führerscheinen auf. Eine aktuelle Recherche der Süddeutschen Zeitung ergab, wie einfach man (für Lkw) an solche Papiere aus Rumänien oder Usbekistan, aber auch Deutschland gelangen kann. Und die Polizei ist häufig gar nicht mit den zur Prüfung notwendigen Geräten unterwegs, ja sie führt aufgrund von Personalknappheit sowieso weniger Kontrollen durch. In dem Zusammenhang ist es sehr verwunderlich, wenn auf erneute Initiative (die erste blieb nach dem Abschalten der Ampel auf der Strecke) des Landes Hessen im Bundesrat ein „Gesetzesentwurf zur Begrenzung der Halterpflichten bei der Überprüfung von Führerscheinen“ (betreffend § 21 Straßenverkehrsgesetz) eingebracht wird, um die Bürokratie zu entlasten. Im Klartext: nur noch eine Kontrolle bei Übergabe eines Fahrzeugs, aber keine verpflichtenden weiteren, außer bei „konkreten Anlässen“. Die gelebte Praxis momentan sind regelmäßige halbjährliche Kontrollen. Da muss man dann ja nicht einmal mehr täuschen ...

Aber eines der wohl krassesten Beispiele für Fehlwahrnehmungen sind die Shepard-Tische (@ Wikipedia). Man kann einfach nicht glauben, dass die Tischplatten identische Größe und Form haben. Aber man kann es einfach nachprüfen. Irgendwie trägt der Schein dann wohl doch. Wie man sich täuschen kann.

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

Mitarbeiter dieser Ausgabe: Stefanie Borgert,
Carmine Lonegro, Ramin Nasser, Prof. Dr. Michael Schreckenberger,
Katharina Schukin, Gerhard Trinkl

Fotos: Steven Bohg, Patrick Broich,
Christian Kerz;
Andrii, biggi62, Cam, CrazyCloud, CreativeBro,
Crocodilchik, Gina Sanders, industrieblick,
Markus Bormann, marcus_hofmann, Monika
Wisniewska, Monsieur Olivier, natali_mis,
Nejron Photo, NongAsimo, stockmotion, supaleka,
Tascha, TensorSpark, timboosch, witsarut
/ 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: 25.100 Exemplare

Erscheinungsweise:

Flottenmanagement erscheint 6 x jährlich
Bezugspreise 2025: 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 beigelegt ist. Beiträge, die mit Namen gekennzeichnet sind, stellen nicht unbedingt die Meinung der Redaktion dar. Alle Rechte, soweit nicht anders gekennzeichnet, liegen beim Verlag. Eine Verwertung ist nur im Rahmen der gesetzlich zugelassenen Fälle möglich, eine weitere Verwertung ohne Einwilligung ist strafbar. Alle Rechte vorbehalten. © by Flotte Medien GmbH, Bonn. Gerichtsstand ist Bonn.

Premium- oder Billigreifen?

Worauf es bei der Winterbereifung von Firmenflotten ankommt



FRANK TITZ,

General Manager Replacement Sales Consumer DACH
bei der Goodyear Germany GmbH

Reifen gehören zu den wichtigsten Sicherheitselementen eines Fahrzeugs – im gewerblichen Fuhrparkbetrieb spielen sie eine zentrale Rolle für Sicherheit, Produktivität und Effizienz. Ein schlechter Reifenzustand kann die Mobilität der gesamten Flotte gefährden, zu Bußgeldern oder sogar Unfällen führen. Mit Beginn der kalten Jahreszeit stehen Fuhrparkverantwortliche vor der Entscheidung: Genügen günstige Winterreifen, oder zahlt sich die Investition in Premiumprodukte langfristig aus? Unabhängige Tests, etwa vom ADAC, machen deutlich: Die Reifenwahl ist mehr als eine Preisfrage, denn sie beeinflusst Betriebssicherheit, Zuverlässigkeit und den Schutz der Fahrer.

Reifen, oder zahlt sich die Investition in Premiumprodukte langfristig aus? Unabhängige Tests, etwa vom ADAC, machen deutlich: Die Reifenwahl ist mehr als eine Preisfrage, denn sie beeinflusst Betriebssicherheit, Zuverlässigkeit und den Schutz der Fahrer.

Warum der saisonale Reifenwechsel Sinn macht

Der Winter stellt Reifen vor besondere Herausforderungen: Eis, Schnee, Nässe und Temperaturschwankungen fordern das Material. Winterreifen nutzen weichere Mischungen, die auch bei Kälte flexibel bleiben und somit den Straßenkontakt optimieren. Sommerreifen verhärtet bei Temperaturen unter 7 °C, ihre Haftung nimmt ab. Winterreifen bieten daher bessere Traktion beim Bremsen und in Kurven auf kalten, feuchten oder vereisten Oberflächen. Der saisonale Wechsel sorgt für optimale Fahreigenschaften und vermeidet Haftungsverluste, die zu längeren Bremswegen oder Kontrollverlust führen können.

Premium-Winterreifen bieten dank spezieller Profile und Gummimischungen besseren Halt – nicht nur im Neuzustand, sondern über die gesamte Lebensdauer. Billigreifen schneiden in Tests oft schlechter ab, insbesondere bei Bremsweg, Stabilität und Aquaplaning. Gerade bei Firmenwagen, bei denen Sicherheit und Verfügbarkeit zählen, dürfen hier keine Kompromisse gemacht werden. Ein Ausrutscher oder Stillstand im Winter kann teurer werden als die eingesparte Differenz beim Kauf.

Gute Wintereigenschaften allein reichen nicht aus: Auch auf trockener oder nasser Fahrbahn – dem Regelfall im deutschen Winter – muss der Reifen überzeugen. Ein Modell, das nur auf Schnee punktet, aber auf Nässe oder Trockenheit Schwächen zeigt, ist für den Alltag ungeeignet. Nur Reifen, die in allen Disziplinen bestehen, sorgen für Fahrsicherheit und Betriebskontinuität.

Langfristige Kosten statt kurzfristiger Ersparnis

Billigreifen wirken anfänglich attraktiv, da sie günstiger sind. Doch entscheidend sind die „Total Cost of Ownership“ – die Gesamtkosten eines Reifensatzes über die gesamte Laufzeit. Neben dem Anschaffungspreis zählen vor allem Laufleistung, Kraftstoffverbrauch und Wechselintervalle. Premiumreifen schneiden hier oft deutlich besser ab: Im ADAC-Winterreifentest 2024 erreichten Premiumprodukte wie der Goodyear UltraGrip Performance 3 eine Laufleistung von über 57.000 Kilometern – Werte, die günstige Alternativen selten bieten. Für Flottenbetreiber heißt das: weniger Wechsel, reduzierte Standzeiten und bessere Planbarkeit.

Hochwertige Winterreifen entstehen durch umfangreiche Forschungs- und Testarbeit – auf Schnee, Eis, Nässe und trockener Straße, oft unter extremen Bedingungen. Ziel ist größtmögliche Sicherheit im Alltag. Das „3 Peak Mountain Snowflake“ (3PMSF)-Symbol auf dem Reifen steht dabei für besonders hohe Schneehaftungsstandards. Ebenso wichtig ist die Performance bei Regen und auf trockener Fahrbahn. Premiumreifen bieten optimierten Grip bei Kälte und überzeugendes Handling unter allen winterlichen Bedingungen.

Neben Kosten und Sicherheit zählen objektive Qualitätsmerkmale. Testergebnisse unabhängiger Institutionen wie ADAC und TÜV bieten Orientierung. Das EU-Reifenlabel informiert über Kraftstoffeffizienz, Nasshaftung, Geräusentwicklung sowie Schnee- und Eisgriffigkeit. Die Wahl des Winterreifens ist also weit mehr als eine Preisfrage. Wer auf geprüfte Qualität setzt, investiert in Betriebssicherheit, Mitarbeiterschutz und den Werterhalt der Fahrzeuge.



Der neue Outlander. Next Level für Ihr Business

Für Gewerbekunden
ab **378 €¹**
(netto) monatl. leasen

Der Mitsubishi Outlander ist zurück. Mit japanischer Ingenieurskunst entwickelt, ist er das perfekte Fahrzeug für den täglichen Businessseinsatz. Er überzeugt mit höchster Effizienz, luxuriösem Komfort, modernsten Fahrassistenzsystemen und der nächsten Evolutionsstufe des Allradsystems „Super All Wheel Control“. Entdecken Sie ihn jetzt bei Ihrem Mitsubishi Handelspartner.

Outlander Energieverbrauch 23,4–23,5 kWh/100 km Strom & 0,8 l/100 km Benzin; CO₂-Emission 19 g/km; CO₂-Klasse B; gewichtet kombinierte Werte. Bei entladener Batterie: Energieverbrauch 7,1–7,3 l/100 km Benzin; CO₂-Klasse F; kombinierte Werte.**

1 | Outlander Plug-in Hybrid BASIS Leasingbeispiel (gültig bis 30.06.2025): zugrunde liegender Fahrzeugpreis entspricht der unverbindlichen Preisempfehlung der MMD Automobile GmbH, Friedberg, in Höhe von 42.008,34 € (netto), Sonderzahlung 0,00 € (netto), monatliche Rate 378,00 € (netto), Laufzeit 48 Monate, Laufleistung p. a. 10.000 km. Freibleibendes Leasingangebot der **MKG Bank, Zweigniederlassung der MCE Bank GmbH**, Schieferstein 9, 65439 Flörsheim, zzgl. gesetzl. MwSt. und Überführungskosten. Nur für Gewerbekunden. **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 *** 5 Jahre Herstellergarantie bis 100.000 km. Danach bis zu 3-mal je 1 Jahr Mitsubishi Outlander Anschlussgarantie, bis max. 160.000 km, der Mitsubishi Motors Europe B.V., Postbus 157, 6130 AD Sittard, Niederlande, für wesentliche Bauteile. 8 Jahre Herstellergarantie auf die Fahrbatterie bis 160.000 km. Gültig für Mitsubishi Outlander ab Erstzulassung 2025. Jeweils gemäß den entsprechenden Garantiebedingungen. Bedingungen und Details unter mitsubishi-motors.de/garantiepaket Abb. zeigt Beispielfahrzeug mit höherwertiger Sonderausstattung.

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



DACIA BIGSTER



Jetzt ab 19.990 €/23.990 € (netto/brutto)¹
Winterkompletträder kostenlos²
bei Leasing oder Finanzierung



Dacia Bigster mild hybrid 140: Gesamtverbrauch kombiniert (l/100 km): 5,5; CO₂-Emission kombiniert (g/km): 124; CO₂-Klasse: D.

¹ UPE Dacia Bigster mild hybrid 140 zzgl. Überführungskosten. ² Gültig für Kaufanträge des Dacia Bigster vom 30.07. bis 31.10.2025 und Zulassung bis 22.12.2025 für vier Leichtmetall-Winterkompletträder bei Leasing oder Finanzierung über Mobilize Financial Services, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstr. 1, 41468 Neuss, zzgl. Überführungskosten. Reifenformat und Felgendesign nach Verfügbarkeit. Gültig für Gewerbekunden. Bei allen teilnehmenden Dacia Partnern. Abb. zeigt Dacia Bigster mit Sonderausstattung. Eine Werbung der Renault Deutschland AG, Peter-Huppertz-Str. 5, 51063 Köln. Dacia empfiehlt  Castrol