

Flotten management

5/2022
OKT./NOVEMBER

**SPECIAL:
Transport**

JUBILÄUM:
30 Jahre Carano

FLOTTEN-STRATEGIEN:
Škoda

KOSTENVERGLEICH:
Mittelklasse-Limousinen

RECHT:
Unerlaubte Privatnutzung





GO **GOODYEAR**

BEREIT FÜR JEDE JAHRESZEIT

VECTOR 4SEASONS GEN-3

TESTSIEGER 2021



GOODYEAR
Vector 4Season Gen-3

32 Ganzjahresreifen im Test
Dimension 225/50 R 17
Heft 39/21

Rang 1 von 32

RALPH WUTTKE
Chefredakteur Flottenmanagement



Strom sparen oder Stromautos kaufen?

Klassische Zielkonflikte gibt es häufiger. Bei der Reifenentwicklung ist das meist eine Mischung aus Bremsweg, Kraftstoffverbrauch, Rollgeräuschen und Kilometerleistung. Jetzt haben wir etwas Ähnliches offenbar auch im Energiesektor.

Die Abkehr vom klassischen Verbrenner in der Europäischen Union bis 2035 ist politisch gesetzt und schon jetzt steigen die Zulassungszahlen für batterieelektrische Autos, einerseits, auch dank der – demnächst übrigens für Unternehmen wegfallenden üppigen – Förderung. Durch den Ukraine-Krieg und durch die damit verbundenen Sanktionen fehlt aber voraussichtlich viel Gas für Heizung, Stromerzeugung und Industrieprodukte und damit wird andererseits der Strom potenziell knapp im Winter. Für Öl hingegen gibt es genügend alternative Lieferquellen, bei Benzin und Diesel ist also nicht mit Verknappung zu rechnen. Gleichwohl benö-

tigt der Diesel heutzutage nicht nur Öl, sondern eben auch AdBlue, für welches wiederum Gas zur Herstellung benötigt wird. Zielkonflikte also, wohin man schaut.

Einerseits sollen wir also nun mit Stromern statt mit Verbrennern fahren, andererseits jedoch möglichst nicht so viel Warmwasser verbrauchen. Denn das Wasser wird häufig per Strom im Durchlauferhitzer aufgeheizt. Elektrisch Autofahren statt heißes Baden also.

Bei der ganzen Diskussion wird allerdings oft eines vergessen: Wir sind gerade in der „heißen“ (oder vielleicht diesen Winter dann eher kalten) Phase der Umstellung. Die langfristige Strategie weg vom Verbrenner macht schon Sinn und hätte wahrscheinlich auch recht gut funktioniert. Der Ukraine-Krieg kam schlicht unvorhergesehen „dazwischen“ und hat die fein austarierten Umstellungskonzepte empfindlich gestört.

Andererseits jammern wir noch immer auf sehr hohem Niveau: Seien wir doch einfach froh, dass wir in Deutschland leben und nicht in der Ukraine oder in Russland, und sparen wir uns das ein oder andere Grad mehr, ohnehin angesagt bei den aktuellen Preisen. Auch damit die Industrie zumindest weitgehend weiterproduzieren kann und wir genügend Dünger auf dem Feld und AdBlue im Tank haben – bis wir dereinst alle elektrisch fahren. Und hoffen wir, dass wir nicht noch einen weiteren harten Pandemiewinter mit entsprechenden zusätzlichen Restriktionen obendrauf bekommen.

Ralph Wuttke
Chefredakteur



„Geht nicht gibt's nicht.“

- Individuelle Komplettlösungen für Ihren Fuhrpark
- Für PKW, Transporter, LKW, Sonder- und Freizeitfahrzeuge
- Rückfahrkamerasysteme, Abbiege Assistenten, Alarmanlagen, Telematik, 220 Volt Technik, u.v.m
- Bundesweiter Einbauservice Vor-Ort mit eigenen Monteuren
- UVV konform, 24 Monate Garantie, ISO zertifiziert
- Realisierung von Spezialeinbauten
- Erfahren Sie mehr auf www.wollnikom.de

Gerne beraten wir Sie persönlich. Rufen Sie uns an unter 0216 199 84 20 oder schreiben Sie eine E-Mail an vertrieb@wollnikom.de.
Wollnikom GmbH - 41532 Korschenbroich

A dark blue Mercedes-Benz EQE electric car is shown from a low-angle, front-quarter perspective. The car is positioned diagonally across the frame, with its front end pointing towards the top right. The license plate reads 'S EQ 2951E'. The background is a gradient of teal and blue, with some light streaks. The text 'EQE' is centered over the car's front, and 'BUSINESS CLASS. KEINE TURBULENZEN.' is written in large white letters below it.

EQE

BUSINESS CLASS. KEINE TURBULENZEN.

Der vollelektrische EQE für Geschäftskunden.

Unser nachhaltiges Geschäftsmodell mit null lokalen Emissionen und wegweisenden Innovationen für eine neue Ära der Elektromobilität.

Mehr zum Geschäftskundenprogramm auf
[mercedes-benz.de/geschaeftskunden](https://www.mercedes-benz.de/geschaeftskunden)



EQE 350 | WLTP: Stromverbrauch kombiniert: 18,8-16,0 kWh/100 km; CO₂-Emissionen kombiniert: 0 g/km¹

¹Stromverbrauch und Reichweite wurden auf Grundlage der VO 2017/1151/EU ermittelt und sind abhängig von der Fahrzeugkonfiguration.



JETZT IM
ONLINE STORE

PRAXIS

- 12 In guten Händen**
A.T.U Auto-Teile-Unger unterstützt das internationale Bauunternehmen Lindner Group SE bei der Mobilhaltung der unternehmenseigenen Fahrzeugflotte

LEASING

- 18 Angepasst**
Mit welchen Mitteln sich beim Regelwerk für die Unternehmensmobilität mehr Flexibilität und Zufriedenheit herstellen lassen

MANAGEMENT

- 20 Änderungen in der Car-Policy**
Ergebnisse der Online-Umfrage zu Veränderungen in der Unternehmens-Car-Policy
- 22 Verlässliche Partnerschaft**
Flottenmanagement im Gespräch mit Peter Kühl, Leiter Vertrieb, und Steffen Zöhke, Leiter Flotten, Direktkunden & Remarketing, bei der ŠKODA Auto Deutschland GmbH
- 26 Sinnvolle Mobilität im Unternehmen**
Konzeptionelle Entscheidungen in der Unternehmensmobilität
- 28 Skandinavische (Natur-)Schönheit**
Was man wissen sollte, wenn man mit dem Dienstwagen nach Schweden reisen möchte
- 30 Drei Dekaden voller Know-how**
Interview mit den Geschäftsführern Matthias von Tippelskirch und Hans-Joachim Guth der Carano Software Solutions GmbH
- 32 Moderne Planwirtschaft und die Sorge um deutsche Premiumprodukte**
Meinungsbeitrag von Fuhrparkleiter Peter Insam
- 34 Bundesverband Betriebliche Mobilität e. V.**
Verbandsnachrichten
- 36 5 Gründe, warum sich Unternehmen mit der betrieblichen Mobilität auseinandersetzen müssen**
Gastbeitrag Bundesverband Betriebliche Mobilität e. V.
- 38 Hätten Sie's gewusst?**
Flottenmanagement sorgt für den Durchblick im deutschen Verkehrsrecht

RECHT

- 40 Unerlaubte Privatnutzung von Dienstwagen: Abmahnung oder Kündigung?**
Die private Nutzung von Firmeneigentum sollte vorher genehmigt werden

INNOVATION & TECHNIK

- 48 Nachrichten**
- 49 Frisch geladen – Fahrbericht Jaguar I-PACE**
- 50 Laden einfach gemacht**
Interview mit Mateo Sotomayor, Director Fleet bei der Digital Charging Solutions GmbH
- 52 Informationen zum Fahrzeugzustand in Echtzeit**
Flottenmanagement sprach mit Andrea Brückner und Alexander Djordjevic über die Möglichkeiten von Bosch RideCare
- 54 Am Stecker**
Fahrbericht des Lexus UX 300e

56

Elektro-SUV-Coupé auf Schwedisch? Flottenmanagement war mit dem Volvo C40 Pure Electric unterwegs



12

Wie man 15 Jahre die Unternehmensflotte mobil hält, berichten die Lindner Group SE und die A.T.U Auto-Teile-Unger Handels GmbH im Flottenmanagement-Praxisbericht



22

ŠKODA hält sich seit Jahren auf Platz 1 im Flottenranking der Importeure. Welches Erfolgsgeheimnis dahintersteckt, erklären Peter Kühl und Steffen Zöhke im Schwerpunkt-Interview



30

Carano feiert sein Jubiläum. Matthias von Tippelskirch und Hans-Joachim Guth blicken im Gespräch mit Flottenmanagement auf 30 Jahre Carano Fleet Solutions zurück



50

Adieu Reichweitenängste: Mateo Sotomayor erklärt, wie Ladelösungen der Digital Charging Solutions GmbH die elektrische Unternehmensflotte mobil halten



52

Was verbirgt sich hinter Bosch RideCare? Im Interview geben Andrea Brückner und Alexander Djordjevic Antworten auf diese und weitere Fragen

55 **Megane mal elektrisch**
Fahrbericht des Renault Megane E-Tech Electric

56 **Unter Starkstrom**
Volvo C40 Pure Electric Twin Motor im Test

WISSEN

58 **Sicherheit geht vor**
Sicherheitsrelevante Features

SPECIAL: TRANSPORT

60 **Nachrichten**

61 **E-Cargobikes für Unternehmen**
Eine Alternative zum klassischen Transporter für Unternehmen?
Flottenmanagement beleuchtet die Cargobikes einmal näher

64 **Renault stärkt das Flottengeschäft**
Mit neuer Flottenausrichtung und neuen E-Tech-Modellen stellt sich Renault zukunftsgerichtet auf

66 **Noch leichter**
Übersicht ausgewählter Einrichtungslösungen

68 **Elektromobilität auf dem Vormarsch**
Auf welchen Antrieb setzen Transporterhersteller? Eine Übersicht

RÄDER & REIFEN

72 **Sichere Fahrt bei Schnee und Eis** – Winterreifenübersicht

74 **Nachrichten**

KOSTENVERGLEICH

75 **Mittel ist klasse**
Kostenvergleich Limousinen der Mittelklasse

MARKTÜBERSICHT

80 **Eine Welle der Modelle**
Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Kia

FAHRTELEGRAMME

83 **Mazda CX-60 e-Skyactiv PHEV**

FAHRBERICHTE

84 **Space auf spacige Art** – Hyundai Staria

85 **Immer schön elektrisch** – Peugeot 308 SW

TEST

86 **Der pustet durch** – Maserati Grecale GT MHEV

RUBRIKEN

3 **Editorial**

8 **Nachrichten**

16 **Nachrichten Leasing / Management**

88 **Kolumne**

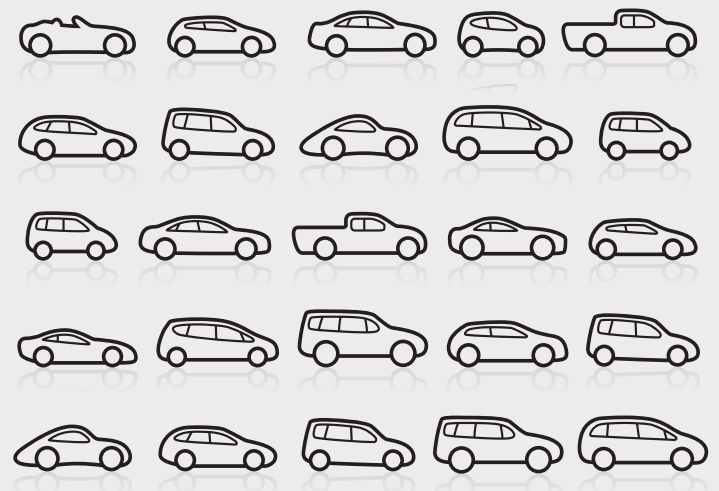
90 **Gastkommentar / Impressum**

Den Fuhrpark der Zukunft
effizient managen



Jetzt die richtigen
Entscheidungen treffen

FleetScape[®] IP



InNuce Solutions GmbH
040 / 328 90 19 0
solutions@innuce.de
www.innuce-solutions.de

Personalien



Michael Schmitz verantwortet seit dem 1. September 2022 das Großkundengeschäft bei Volkswagen Nutzfahrzeuge (VWN) im Markt Deutschland. Er folgt auf Axel Czora, der zukünftig Verantwortung in strategischen Vertriebsprojekten übernimmt. Michael Schmitz war bei VWN bislang für den Verkauf an Behörden und Direktkunden auf dem deutschen Markt zuständig.



Seit dem 1. August ist **Volker Varol** als Key Account Manager (KAM) der AVAG Holding tätig. Zusammen mit dem Geschäftsführer der DIO, Peter Müller, und Joachim Lenz, KAM der AVAG Holding, verantwortet er den Aufbau der Großkundenabteilung der Automobilhandelsgruppe. Zuvor war Varol damit betraut, das Großkundengeschäft der Auto Center Nord GmbH, einem Unternehmen der AVAG Holding, zu entwickeln. Erfahrungen sammelte Volker Varol in unterschiedlichen Bereichen in der Automobilwirtschaft wie etwa bei Mercedes-Benz Van Rental.



Tilo Bigalke hat zum 1. Oktober 2022 die Nachfolge von Simon Saretzki als Leiter Vertrieb Service von Mercedes-Benz Cars Vertrieb Deutschland (MBD) übernommen und ist gleichzeitig in die MBD-Geschäftsleitung eingetreten.



Sascha Bopp übernahm zum 1. Oktober 2022 den Vorsitz der ATU Geschäftsführung (CEO). Er folgt auf Matthieu Foucart, der nach Frankreich zur ATU Muttergesellschaft Mobivia zurückkehrt. Dort übernimmt er die Gesamtverantwortung für das Werkstatt- und Fachmarkt-Geschäft der Mobivia-Gruppe. Bopp verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Führung von internationalen Technologie- und Filialunternehmen, zuletzt war er als CEO beim Modehändler Orsay beschäftigt.



Alexander Wiedenbach ist zum 1. August als zweiter Geschäftsführer neben Stefan Rosengarten in die JobRad Leasing GmbH eingetreten. Zuvor hatte Wiedenbach bereits Geschäftsführerpositionen bei der SüdLeasing GmbH, der Stoll Financial Services GmbH sowie zuletzt bei der CONLINK Fulfillment GmbH inne.



Chris Taylor hat mit Wirkung zum 5. September die neu geschaffene Position des Chief Digital Information Officers bei der Stellantis N. V. angetreten. Er kommt mit fast 30 Jahren globaler IT-Erfahrung in mehreren Branchen zu Stellantis, darunter Luftfahrt, Produktion, Software und Telekommunikation. Er war zuletzt als Chief Transformation Officer von ServiceNow tätig.

ÜBERNAHME I

DKV Mobility hat die InNuce Solutions GmbH erworben. Das zentrale Produkt von InNuce ist FleetScape IP, eine vollständig cloudbasierte Flottenmanagementsoftware, die eine digitale Fahrzeugakte, Schadensmanagement, Reporting, Fahrermanagement, Kostenmanagement und einen Fahrzeugkonfigurator bietet. Mit der Akquisition setzt DKV Mobility seinen Wachstumskurs fort und integriert wertvolles zusätzliches Know-how im Bereich cloudbasierter Flottenmanagementsoftware. „Mit InNuce Solutions begrüßen wir ein hochprofessionelles Unternehmen mit gebündelter Kompetenz im Bereich Fuhrparkmanagementsoftware bei DKV Mobility“, sagt Till Kreiler, Chief Digital Officer bei DKV Mobility. „Seit seiner Gründung im Jahr 2004 hat InNuce eine beeindruckende Entwicklung genommen und wir freuen uns darauf, gemeinsam unseren Wachstumskurs fortzusetzen und unser digitales Portfolio weiter auszubauen.“ Dirk Zieschang, Geschäftsführer von InNuce Solutions, fügt hinzu: „Hinter der InNuce Solutions GmbH verbirgt sich ein großartiges Team, das sich mit ganzem Herzen für unsere Kunden und Produkte einsetzt. Mit über 15 Jahren Softwareerfahrung haben wir uns zu einem der marktführenden Anbieter professioneller Fuhrparksoftware entwickelt. Wir freuen uns, gemeinsam mit DKV Mobility den nächsten Schritt zu gehen.“



ÜBERNAHME II

Mit der Übernahme von DriversCheck erweitert der Freiburger Personalsoftwarespezialist HRworks sein Unternehmensportfolio im Bereich des Compliance-Management-Systems. DriversCheck steht seit der Gründung als Technologieführer an der Spitze der automatischen Führerscheinkontrolle und brilliert durch ein starkes Wachstum sowie einen konsequenten Markenausbau. Inzwischen digitalisiert der Software-as-a-Service-Anbieter Halterhaftungspflichten für circa 600 Kunden in Deutschland. Claus Wollnik, Gründer und Geschäftsführer von DriversCheck, kommentiert die Übernahme: „Unsere Lösung ergänzt sehr gut das Portfolio von HRworks. Als Teil der Gruppe werden wir unsere Marktposition stärken, unsere Visibilität erhöhen und unser Wachstum im KMU-Markt weiter ausbauen können.“

NEUORGANISATION

Die Renault Deutschland AG hat die Direktion Flotten zum 1. Oktober 2022 in die Unternehmensbereiche Marketing und Vertrieb integriert. Diese werden von dem neuen Vertriebsvorstand Michael Löhe und Alexander Albrecht (Bild) als Leiter der neu formierten Abteilung „Fleet Operations“ verantwortet. Ziel der Neuorganisation ist es, in Marketing und Vertrieb eine einheitliche Gesamtstrategie über die verschiedenen Verkaufskanäle hinweg sicherzustellen und Synergien bei internen Abstimmungsprozessen zu schaffen. Innerhalb der Direktion Vertrieb wird die neu geschaffene Abteilung „Fleet Operations“ die professionelle Bearbeitung des gesamten gewerblichen Markts sicherstellen. Michael Borner, der bisher die Direktion Flotten kommissarisch geleitet hat, wird die Transformation in die neue Struktur weiter begleiten und am Jahresende seine aktive Tätigkeit für die Renault Deutschland AG beenden.



NEUER NAME

ATU benennt seinen 2003 gegründeten Geschäftskundenbereich um. Ab sofort stehen die B2B-Werkstattservices und sämtliche Angebote für Fuhrparkbetreiber nicht mehr unter der bisherigen Bezeichnung „ATU PRO“ bereit, sondern werden unter dem neuen Namen „ATU Flottenlösungen“ vertrieben. Die Umbenennung geht mit einer neuen inhaltlichen Ausrichtung auf drei spezifische Themenschwerpunkte einher. Neben der Fortführung des Kerngeschäfts fokussiert sich ATU künftig gezielt auf die Bereiche Elektromobilität, Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Damit möchte der Kfz-Spezialist seine hohe Kompetenz sowie seine umfassenden Angebote und Services in diesen zukunftsweisenden Märkten betonen. In den über 530 deutschen ATU-Filialen können sämtliche Wartungs- und Reparaturarbeiten nicht nur an Autos mit Verbrennungsmotor, sondern auch an Elektro- und Hybridfahrzeugen durchgeführt werden. Darüber hinaus baut der Geschäftskundenbereich sein Portfolio an digitalen Flottenlösungen weiter aus und ermöglicht Unternehmen somit eine einfache, transparente Verwaltung und Nutzung von Dienstfahrzeugen. Mit der 1994 gegründeten Tochtergesellschaft ESTATO Umweltservice betreibt ATU zudem eine der größten Reifenrecyclinganlagen in Europa und ist Vorreiter auf dem Gebiet der Kreislaufwirtschaft.

PERFEKT FÜRS HINFAHREN, ZURÜCKFAHREN, HEIMFAHREN UND RUNTERFAHREN.



ŠKODA
SIMPLY CLEVER



DIE ŠKODA BUSINESSFLOTTE: MIT DEM ŠKODA OCTAVIA, ŠKODA SUPERB UND DEM ŠKODA KAROQ TOUR.

Unsere Businessflotte ist gemacht, um den Anforderungen der modernen Arbeitswelt gerecht zu werden und Sie optimal bei Ihrem Business zu unterstützen. Dafür bietet sie Ihnen fortschrittliche Technologien, clevere Features, jede Menge Komfort, ein großzügiges Raumangebot und niedrige Betriebskosten. Unser Kompakt-SUV ŠKODA KAROQ als Sondermodell TOUR überzeugt mit einer umfangreichen Serienausstattung, und bei unseren beliebten Combis ŠKODA SUPERB und ŠKODA OCTAVIA genießen Sie Ausstattung, wie man sie vor allem aus der Oberklasse kennt.

**BUSINESS-LEASINGRATE
ŠKODA KAROQ TOUR**

MTL. AB 282,- €¹

Mehr Informationen und Angebote zu unseren Businessmodellen jetzt auf skoda.de/businessflotte

ŠKODA KAROQ TOUR 1,5 I TSI 110 kW (150 PS): Kraftstoffverbrauch (kombiniert): 7,2-5,6 l/100 km; (Kurzstrecke) 8,6-7,6 l/100 km; (Stadttrand) 7,0-5,6 l/100 km; (Landstraße) 6,3-4,9 l/100 km; (Autobahn) 7,6-5,6 l/100 km; CO₂-Emissionen (kombiniert): 163-128 g/km; CO₂-Effizienzklasse: E-B (WLTP-Werte). Für dieses Modell stehen keine NEFZ-Werte zur Verfügung.

¹ Ein Leasingangebot der ŠKODA Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Am Beispiel eines ŠKODA KAROQ TOUR 1,5 I TSI 110 kW (150 PS), 6-Gang-Schaltgetriebe, u. a. inkl. Metalliclackierung und Infotainmentsystem Amundsen, unverbindliche Preisempfehlung 28.815,13 € (zzgl. MwSt.). Laufzeit 48 Monate und jährliche Laufleistung 15.000 km, 0,- € Sonderzahlung, zzgl. MwSt., zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten. Dieses Angebot gilt nur für gewerbliche Kunden (außer Sonderabnehmer) und bei Bestellung beim teilnehmenden ŠKODA Partner bis zum 31.12.2022. Bonität vorausgesetzt.

Abbildung enthält aufpreispflichtige Sonderausstattung.

Personalien



Ulrike von Mirbach hat zum 1. Juli 2022 die Leitung der Marke MINI für Europa übernommen. Zuvor verantwortete Ulrike von Mirbach bereits das Detailkundengeschäft BMW & MINI innerhalb des Projekts „neues Vertriebsmodell Europa“ sowie übergreifend den Aufbau der neuen Vertriebsstrukturen für MINI. Zusätzlich zu ihrer neuen Funktion als Leiterin der Marke MINI für Europa führt sie diese Aufgabe weiter.



Seit Anfang August ist **Katja Markowsky** neue Head of Business Development and Strategy bei 2trde. 2trde hat es sich zum Ziel gesetzt, die führende Plattform für Gebrauchtwagenhandel in Deutschland und Europa zu werden. Katja Markowsky wird hauptverantwortlich für die Weiterentwicklung und Umsetzung der Strategie des Münchener Unternehmens sein. Vor ihrem Eintritt bei 2trade war Katja Markowsky bei der BMW Group in verschiedenen Positionen in den Bereichen Vertrieb und Finanzen sowie zuletzt auch in der Strategie tätig.



Seit dem 1. September hat freenet.de eine neue Leitung: **Daniel Frei** (Bild oben) und **Lutz Harder** führen das zur freenet AG gehörende Unternehmen ab sofort gemeinsam. Daniel Frei wird den Bereich „Portal & Produkte“ und Lutz Harder die Abteilung „IT & Projekte“ verantworten. Beide sind bereits seit längerer Zeit in ähnlichen Rollen für freenet.de tätig und haben die beste Ausrichtung maßgeblich mitentwickelt.



NEUAUSRICHTUNG

Mit der Fokussierung der Geschäftsstrategie auf die Bedürfnisse aller Mobility Partners sowie auf Kooperation statt Konkurrenz bringt die Europa Service sich und ihre Dienstleistungen auf einen modernen, zukunftsfähigen Stand. Ihre über 1.400 Vermietstationen in Europa bilden damit ein Partnernetzwerk, das sich mit den Bereichen Fahrzeugbeschaffung, Gebrauchtwagenhandel und White-Label-Konzepte weniger als Autovermieter, sondern vielmehr als Mobilitätsanbieter im weitesten Sinne versteht. Marcus Hungerkamp, Vorstandsvorsitzender der Europa Service, gibt einen Einblick in die Überlegungen zum Brand Refresh: „Uns war wichtig, dass wir die gedankliche Ausrichtung in alle Bereiche tragen müssen. Sicherlich gilt es, an bewährten Strukturen festzuhalten, aber gleichzeitig muss man sich auch trauen, mit dem Wandel zu gehen, und dieser geht eindeutig in Richtung Mobilität im weitesten Sinne. Dazu zählt die klassische Autovermietung genauso wie Autoabos oder Carsharing.“ Bereits heute steht fest, dass der Kreis der Kooperationspartner zukünftig deutlich erweitert werden soll, denn die Europa Service bewertet jeden aufkommenden Mobilitätstrend dahin gehend, ob er in das Portfolio passt.

RISIKOMANAGEMENT

Termindruck vermeiden, sichere Routen planen, Fahrende sensibilisieren: Risiken im Fuhrpark zu erkennen und aktiv gegenzusteuern zahlt sich auf mehreren Ebenen aus. Denn weniger Unfälle bedeuten nicht nur nachhaltig gesenkte Kosten, sondern auch sicherere und zufriedener Mitarbeiter. In vielen Unternehmen fehlen jedoch die Möglichkeiten, Schäden im Fuhrpark systematisch auszuwerten und daraus Maßnahmen abzuleiten. Genau hier setzt das neue externe Risikomanagement von Auto Fleet Control (AFC) an. Es bietet Flottenmanagern die Option, auf eine bereits bestehende und bewährte Infrastruktur eines erfahrenen Partners für Risikomanagement zurückzugreifen und gleichzeitig von langjährigem Know-how zu profitieren. Auf Basis einer intelligenten Datenanalyse aller verfügbaren Schadendaten liefert das AFC Risikomanagement Unternehmen eine individuelle Risikoberatung mit konkreten Empfehlungen für ihren Fuhrpark. Alle Maßnahmen können so exakt auf die Bedürfnisse der jeweiligen Flotte abgestimmt werden. Die Bandbreite reicht dabei von E-Learning-Modulen über Informationskampagnen bis zu Fahrer-Coachings auf der Straße. Die Wirkung kann mithilfe laufender Reportings jederzeit transparent nachvollzogen und weiter optimiert werden. Mit individuellen Maßnahmen können damit laut Unternehmensangaben bis zu 20 Prozent aller Schäden reduziert werden.

Kurznachrichten und Nachrichten

+++

Der Dienstadleasinganbieter Lease a Bike hat seine drei Rundum-Schutz-Pakete Basis, Premium und All-Inclusive optimiert und sichert seine Kundschaft damit jetzt noch umfangreicher ab. Zusätzlich zum verbesserten Diebstahl- und Schadensschutz sind von nun an auch eine jährliche Inspektion des Dienstrads sowie eine europaweite Mobilitätsgarantie inklusive 24/7-Pannenhilfe in den Paketen enthalten. Darüber hinaus gibt es eine Rücknahmegarantie und einen Ratenausfallschutz zur Absicherung für die Dienstradfahrenden.

+++

Das Öko-Institut hat auf seiner Website https://www.oeko.de/fileadmin/oekodoc/compan-e_Thesen_Mobilitaetsbudget.pdf ein Thesenpapier veröffentlicht, das die Vorteile eines Mobilitätsbudgets für die Verkehrswende aufzeigt.

+++

Der von Volteum entwickelte Routenplaner für Elektrofahrzeuge steht ab sofort im Geotab Marketplace zur Verfügung. Damit können Flottenbetreiber schneller auf Elektrofahrzeuge umsteigen und das Potenzial ihrer Flotte optimal ausschöpfen.

SOLARSTROM

Neu im Portfolio von ChargeHere, dem von der EnBW ausgegründeten Start-up, ist Charge-Solar. Mit der Lösung nutzen Unternehmen den Sonnenstrom vom eigenen Dach direkt für die Beladung ihrer E-Autos. Konrad Benze, Geschäftsführer von ChargeHere, dazu: „Mit diesem Schritt machen sich unsere Kunden unabhängiger von steigenden Strompreisen und leisten zugleich einen wichtigen Beitrag zur Energiewende.“ ChargeHere prognostiziert dafür die erzeugte Energiemenge der PV-Anlage. Das Lademanagement reagiert darauf und lädt E-Autos dann, wenn die Sonne scheint. „Wer zur Arbeit fährt, stellt das Auto morgens ab und nutzt es erst viele Stunden später wieder. Wir können den Ladevorgang daher der Erzeugung anpassen und den Eigenverbrauch unserer Kunden so maximieren.“



ERFOLGSWEG

Der Auto-Abo-Anbieter FINN erfreut sich wachsender Beliebtheit: Nicht nur konnte er den B2B-Kundenumsatz in den letzten beiden Jahren signifikant ausbauen, auch stieg die Zahl der B2B-Kunden auf mittlerweile mehr als tausend. Flottenmanager, die sich einmal für das Abo entschieden haben, bleiben ihm treu und werden meist zu Bestandskunden. Mit einer Retention Rate von 85 Prozent im ersten Halbjahr 2022 entwickelte sich die große Mehrheit der FINN-Neukunden zu wiederkehrenden Bestandskunden. Entsprechend hoch ist die Zufriedenheit: Eine Zufriedenheitsstudie unter 300 FINN-Unternehmenskunden ergab, dass 89 Prozent der Befragten beim Übergabeprozess zufrieden oder sehr zufrieden sind. „Das starke Wachstum im Bereich Flotten-Abo verdanken wir mehreren Faktoren: Zum einen haben wir unser Fahrzeugangebot signifikant ausgebaut. Zum anderen wechseln Flottenbetreiber bei der Beschaffung zunehmend zum flexiblen und serviceorientierten Auto-Abo. Grund für den Wechsel sind auch unsere kurzfristigen Lieferzeiten von nur zwei bis drei Wochen. In der derzeitigen von Lieferengpässen gekennzeichneten Marktsituation ist das ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil“, sagt Jan Hansen, Vice President B2B von FINN.

DIGITALISIERT

Ab sofort wird auch die Dokumentation der Fahrzeugabholung bei Autobid.de vollständig digitalisiert. Weniger Papier ausdrucken, dafür mehr auf mobile Geräte wie Smartphone und Tablet setzen – so lässt sich die neueste Verbesserung bei Autobid.de umschreiben. Konkret geht es hierbei um das Abholprozedere, nachdem ein Fahrzeug erfolgreich ersteigert wurde. Künftig reicht folgendes Vorgehen: Der Abholschein wird online in der Postbox des Kunden abgelegt und lässt sich von dort auf jegliches mobile Gerät übertragen. Dank integriertem QR-Code sind alle erforderlichen Daten digitalisiert verfügbar und können von der ausgehenden Stelle direkt ausgelesen werden. Das genügt, um das Fahrzeug sicher und mit allen Unterlagen zu übergeben. Denn durch diese Vorgehensweise sind immer alle Dokumente und Informationen gebündelt in einer einzigen Datei verfügbar – nichts geht verloren. Selbst die finale Unterschrift des Abholenden zur Empfangsbestätigung erfolgt direkt auf dem Tablet und wird im Vorgang abgespeichert. Als zusätzliches Feature bietet dieser digitale Abholschein die Möglichkeit, eine Abholvollmacht zu integrieren. Über den persönlichen Account des Users kann eine abholende Person oder auch eine Spedition angegeben werden, die für ihn das Fahrzeug abholt. Somit entfällt dann eine zusätzliche papiergebundene und eigenhändig unterschriebene Vollmacht.



FUHRPARK-TREFF

Am 27. Oktober findet der nächste ATU-Fuhrpark-Treff statt. Von 13 bis 17 Uhr bieten die Veranstalter im *A*B*S Fahrsicherheitszentrum in Grevenbroich ein interessantes Programm: Nach der Begrüßung erwartet die Gäste eine Demo-UVV-Prüfung gemäß DGUV Vorschrift 70 an einem Elektrofahrzeug durch die DEKRA sowie der Vortrag „Der Weg zur Elektromobilität in Ihrem Unternehmen“ von Marcus Federhoff, Fleet Hub GmbH zur Umstellung der Unternehmensmobilität. Dazu steht ein Aways-Fahrzeug für Probefahrten zur Verfügung. Bereits ab 11 Uhr können Interessierte nach vorheriger Anmeldung an einem Schnupper-Sicherheitstraining teilnehmen. Anmeldung bis zum 21. Oktober bei Guido Grewe unter 0162/2705241 oder guido.grewe@de.atu.eu.

INTEGRIERTE LÖSUNG

Auf der IAA TRANSPORTATION präsentierte Webfleet zusammen mit seinem Mutterunternehmen Bridgestone die integrierte Reifen- und Flottenmanagementlösung Fleetcare. Sie ist die Weiterentwicklung des bekannten „Total Tyre Care“-Konzepts und kombiniert das Premiumreifen-Sortiment und die Reifenmanagementlösungen von Bridgestone mit den Flottenmanagementlösungen von Webfleet. Mit Fleetcare haben Fuhrparkbesitzer nun die Möglichkeit, ihre Gesamtbetriebskosten mithilfe des Komplettpakets eines zentralen Mobilitätspartners zu reduzieren. Die neue integrierte Reifen- und Flottenmanagementlösung Fleetcare von Bridgestone eröffnet Flottenkunden eine Vielzahl von Vorteilen, darunter die Reduzierung der Gesamtbetriebskosten, die Maximierung der Kundenzufriedenheit, Zeitersparnis, die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften sowie mehr Nachhaltigkeit, Sicherheit und Schutz.



Copart

Full-Service Remarketing



In 2 Minuten
verauktionieren wir
ein Fahrzeug



3 Millionen verkaufte
Fahrzeuge pro Jahr



11 Vermarktungsplätze
in Deutschland

www.copart.de

In guten Händen

Seit mehr als 15 Jahren arbeiten die Lindner Group SE und die A.T.U. Auto-Teile-Unger Handels GmbH & Co. KG (ATU) erfolgreich bei sämtlichen Prozessen rund um die Mobilhaltung der unternehmenseigenen Fahrzeugflotte zusammen. Fuhrparkleiter Richard Steinbeißer berichtet mit Georg Thoma, Direktor Flotte, und André Rostock, betreuender Account Manager bei ATU, über die Anforderungen des internationalen Bauunternehmens und die passende Erfüllung dieser durch den Partner.



Fuhrparkleiter Richard Steinbeißer vor einem seiner 3.000 Fahrzeuge

Wir befinden uns heute im 16. Jahr der Zusammenarbeit der Lindner Group mit ATU. Das familiäre Bauunternehmen von Hans Lindner ist im Laufe seiner mittlerweile 57-jährigen Tätigkeit zum internationalen Konzern Lindner Group angewachsen. Seit der Gründung 1965 dient der Hauptsitz im niederbayerischen Arnstorf als Zentrale des Unternehmens und ist gleichermaßen ein Sinnbild für Beständigkeit und Wachstum. Die stets familiären Strukturen zeigen sich in den Generationen, die das Unternehmen lenkten beziehungsweise lenken, und langjährigen Mitarbeitern. Einer von ihnen ist Richard Steinbeißer, Gesamtverantwortlicher für den Fuhrpark der Lindner Group und zum Zeitpunkt unseres Gesprächs seit genau 40 Jahren dort beschäftigt. Als sich 2003 abzeichnete, dass er seinen heutigen Posten zusätzlich zur Leitung der unternehmenseigenen Fahrzeugwerkstatt ab 2005 übernehmen sollte, machte er sich auf die Suche nach weiteren geeigneten Fahrzeugwerkstattbetrieben. Diese sollten ebenfalls die Mobilität der deutschlandweit sich unter anderem auf Baustellen im Einsatz befindlichen rund 1.300 Fahrzeuge des Fuhrparks sichern. Zudem zeichnete sich damals schon ab, dass die Flotte unter anderem aufgrund der Zunahme des Baugeschäfts erheblich wachsen sollte. Heute sind rund 3.000 Fahrzeuge für Lindner im Einsatz, davon rund 2.500 Pkw hauptsächlich deutscher

Hersteller. Ein Drittel des reinen Kauffuhrparks besteht aus User-Chooser-Fahrzeugen, der überwiegende Rest sind Techniker- und Montagefahrzeuge. Aufgrund der Laufleistungen von zurzeit 175.000 Kilometern über die derzeitige Halte-dauer von knapp fünf Jahren werden vornehmlich Dieselmotorisierungen angeschafft.

Wie und wo genau der Kontakt zu ATU entstanden ist, weiß Steinbeißer heute nicht mehr im Detail, aber dass die Wahl des Partners auch mehr als 15 Jahre später immer noch die richtige ist, schon. Am 10. April 2006 unterzeichneten beide Unternehmen einen Vertrag für ihre Zusammenarbeit, damals für Wartung, Instandhaltung, Reifenservice, Windschutzscheibenreparatur oder -tausch. Für den Fuhrparkleiter ist das Verhältnis zum Werkstattdienstleister wie das zu einem Hausarzt als erster Ansprechpartner: ATU kümmert sich um Fahrzeugwartungen und -reparaturen an Karosserie, Motor, Elektronik, Bremsen et cetera und ist zuständig für die Reifen. Die Filialen sind für alle überregionalen Fahrzeuge in Deutschland und Österreich sowie künftig auch in Frankreich deshalb die erste Anlaufstelle. Wenn beispielsweise Garantiarbeiten erledigt werden müssen, wird das Fahrzeug im Namen von Steinbeißer treuhänderisch an die jeweilige Fahrzeugwerkstatt weitergeleitet, ohne dass der Fahrer involviert sein muss.

Ausschlaggebend für die Entscheidung für ATU war, dass Steinbeißer einen Ansprechpartner für alle Filialen in Deutschland hat, mit dem er die Rahmenbedingungen abstecken, finanzielle Konditionen verhandeln und das Servicelevel für die Flotte von Lindner festlegen kann. Auch bei Problemen steht dieser eine Ansprechpartner zur Verfügung und setzt sich ein. „Das meiste regel ich lieber selber“, lacht Richard Steinbeißer, „sollte ich diese Unterstützung aus Weiden tat-

LINDNER SE

Im Jahr 1965 gegründet, ist die Lindner SE mit Sitz im niederbayerischen Arnstorf das größte Tochterunternehmen der Lindner Group. Die international an mehr als 40 Standorten agierende Unternehmensgruppe beschäftigt weltweit rund 7.500 Mitarbeitende und ist führend in den Bereichen Innenausbau, Gebäudehülle und Isoliertechnik. Zu den Einsatzgebieten zählen unter anderem die Bau- und Immobilienwirtschaft, Hotellerie und Gastronomie sowie das Gesundheitswesen. Hierfür produziert Lindner Bauprodukte, erbringt Baudienstleistungen und entwickelt Baulösungen.

sächlich brauchen, dann brennt es wirklich.“ Zum Glück war das in all der Zeit bisher nicht nötig. Das kann auch Georg Thoma bestätigen, dem es vor anderthalb Jahren als neuer Direktor Flotte bei ATU im Amt ein Anliegen war, sich umgehend bei der Lindner Group und Richard Steinbeißer persönlich vorzustellen. „Unsere Ursprünge liegen im Privatkundengeschäft, wir sind erst 2003 ins B2B-Geschäft eingestiegen, daher ist Lindner ein ganz wichtiger Kunde aufgrund der Langfristigkeit.“ Und auch André Rostock, als Account Manager Region Bayern Süd zuständig für das Bauunternehmen seit 2014, nickt zustimmend: „Richard Steinbeißer und ich sind ein sehr gutes Team, wir finden immer eine passende Lösung, andernfalls hätten sich unsere Wege längst getrennt.“

Auch wenn das alles einfach klingt, in den Anfängen setzte sich der Fuhrparkverantwortliche zusammen mit dem Flottenvertrieb von ATU stark dafür ein, die Werkstattfilialen auf die Bedürfnisse des Fuhrparkkunden einzustellen. Seine Fahrzeuge müssen schnell und gut instandgesetzt werden, mit transparenter Abrechnung. „Wir haben in den letzten Jahren viel Energie reinsteckt, die Prozesse in den Betrieben B2B-tauglich zu gestalten und damit unsere Kunden zufriedenzustellen“, so Thoma. „Nicht umsonst ist das Flottengeschäft ein strategisch priorisiertes Thema bei ATU und genauso wachsen wir auch. Ein großer Kunde wie Lindner hilft uns von Anfang an, die Bedürfnisse und Anforderungen des Großkundengeschäfts zu erfassen und zu erfüllen. Gerade der enge Kontakt und die Offen-



heit beider Parteien sind gute Voraussetzungen für uns, viel zu lernen. So verstehen wir Partnerschaft, dass sich aus einer Herausforderungsanalyse eine Prozessanforderung ergibt, die wir erfüllen und multiplizieren können auf weitere Kunden. Und je mehr wir in die Breite gehen, umso besser können wir Prozesse automatisieren und damit das Geschäft weiterentwickeln.“ Richard Steinbeißer erinnert sich, wie er mit ATU die Anforderungen an eine Fahrzeugannahme in den rund 400 Niederlassungen, die wöchentlich für Lindner tätig sind, standardisierte. Auch über den Erfahrungsaustausch mit anderen Fuhr-

parkleitern bei Workshops in der ATU-Zentrale in Weiden kamen wichtige Punkte in Bezug auf die Bedürfnisse zusammen, auf die der Dienstleister in seinem Portfolio eingegangen ist. Selbstverständlich gehören auch Ideen dazu, die verworfen wurden, weil die Umsetzung für die eine oder die andere Seite nicht gepasst hat, aber genau so funktioniert eine fruchtbare Partnerschaft.

„Heute kann ATU seinen Kunden einen breiten Warenkorb an Leistungen für Fahrzeuge anbieten, darunter digitalisierte Leistungen wie On-

(Fortsetzung auf S. 14)



WIR SIND MOBILISIERER.

HDI bietet mehr als nur Versicherung.

HDI

> HDI Global SE
> Kraftfahrt

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



Flotten-Versicherung



HDI Risk Consulting



Rechtsschutz

Im digitalen Interview berichten Georg Thoma (ATU, v. r. n. l.), Richard Steinbeißer (Lindner) und André Rostock (ATU) Julia Scheurell (Flottenmanagement) von ihrer Zusammenarbeit



line-Terminvereinbarung oder Sammelrechnungen. Jeder Kunde entscheidet, welche Lösung für ihn ideal ist. Seit Mitte dieses Jahres können wir die Online-Terminvergabe auch in firmeneigene Apps integrieren, auch für Lindner, wenn das infrage kommt“, führt Georg Thoma aus. Steinbeißer unterstützt diese Verantwortung des Fahrers für sein Fahrzeug: Schließlich kennt der Fahrer seine Termine am besten. Meldungen erfordern Karosseriebeschädigungen, die Werkstatt muss bei Kosten über 600 Euro eine Freigabe einfordern und bei allen Arbeiten darlegen, was erledigt wurde. Die Fahrer nehmen die Online-Terminierung sehr gut an und halten dem Fuhrparkverantwortlichen damit auch den Rücken frei. Optimierungen im Prozess sind derzeit in der Abstimmung mit den Niederlassungen und der Zentrale, um diesen perfekt zu gestalten. Ein weiteres Beispiel für die gute Kommunikation zwischen den Partnern.

Aber die Digitalisierung ist nicht alles für Richard Steinbeißer, vor allem, wenn es um Investitionen geht: „Ich bin ein Freund von digitaler Unterstützung, aber da ich bei Lindner für ein Familienunternehmen arbeite, schätze ich die ebenfalls familiäre Haltung von ATU mit seinen Werkstattniederlassungen und deren Fachkräften, die entscheidend für eine gute Arbeit sind. Hier muss unbedingt ein Teil des Budgets landen.“ Digitalisierte Auswertungen können die Partner mittlerweile hervorragend dafür nutzen, in den Niederlassungen Teile auf Vorrat zu halten, die häufig für die Lindner-Flotte benötigt werden und damit immer sofort verfügbar sind. Georg Thoma bestätigt, dass Kunden mit solcher Flottengröße mit einer ganz anderen Planungssicherheit begegnet wird. „Die Partnerschaft ist über unsere Kommunikation gewachsen, wir verstehen unsere Kunden und planen passend in ihre Abläufe hinein. Gerade jetzt beziehen wir die Lieferkettenproble-

me vorausschauend ein – auch mit den Herausforderungen, vor die eine markenunabhängige Werkstattkette gestellt ist –, um jederzeit den Flottenbetrieb unserer Kunden zu gewährleisten. Bis dato haben wir das in den aktuellen Krisen gut gemanagt.“

Richard Steinbeißer legt ebenfalls großen Wert auf den Gesamtkostenfaktor, der sich bei den Wartungen und Reparaturen für seinen Kauf fuhrpark bis ins Detail berechnen lässt. So kann er die Kosten transparent auf die jeweiligen Kostenstellen, also die Baustellen, umlegen. Deshalb sind für ihn die detaillierten Kosten im Verhältnis zum Wirtschaftsfaktor und der Dienstleistung entscheidend, um Fahrzeuge auszusteuern, sobald der Kostenrahmen an gesetzte Obergrenzen stößt. Derzeit gehen immer Einzelrechnungen an den E-Workflow der Fuhrparkabteilung des Baukonzerns. „Ich bin vielleicht ein bisschen altmodisch“, schmunzelt Steinbeißer, „aber ich möchte sehen, was genau gemacht wurde, und nicht nur Auswertungen, bei denen man bei Auffälligkeiten dann anfängt zu suchen. Auch wenn wir im Jahr 4.500 Rechnungen von ATU erhalten, die mein Team und ich alle einzeln freigeben, dank der guten Abstimmung bei den Auftragsvergabe- prozessen im Vorfeld kommt es nur bei etwa 50 Rechnungen im Jahr zu Nachfragen“, betont der Fuhrparkverantwortliche.

An welchen neuen Projekten sie für die nähere Zukunft sitzen, lautet eine abschließende Frage. Die Elektromobilität ist es zurzeit jedenfalls noch nicht. Auch wenn ATU für Unterstützung bereitsteht. Aktuell sieht Lindner keine andere Möglichkeit, als dass weiterhin Fahrzeuge mit Verbrennermotoren angeschafft werden. Bei 100 Millionen Kilometer Gesamtfahrleistung der Flotte im Jahr muss ein Energieträger zum Einsatz kommen, der in fünf Minuten im Fahrzeug ist. Die

Zahl der Elektrofahrzeuge im Lindner-Fuhrpark ist aktuell marginal, lediglich User-Chooser, die unter 25.000 Kilometer im Jahr fahren, dürfen strombetriebene Fahrzeuge bestellen, inklusive einer Heimpladestation. Georg Thoma respektiert diese Unternehmenshaltung, kennt aber auch andere. ATU beschäftigt sich schon länger mit dem Thema Elektromobilität. Jede Filiale verfügt über Mitarbeiter, die im Bereich Hochvoltstufe 1 und 2 ausgebildet sind, außerdem können auch Arbeiten an Hochvoltstufe 3 durchgeführt werden. Der Ausbau von öffentlichen Ladestationen an den Filialen läuft auf Hochtouren. „Mittlerweile haben wir über 150.000 Hybrid- und Elektrofahrzeuge in unseren Filialen betreut. In mehr als 40 Filialen können Elektroladestationen genutzt werden. Geplant ist, 85 Prozent der Filialen unter anderem mit Schnellladesäulen zu versorgen.“ Der Dienstleister steht also bereit, wenn Lindner es auch ist. Aktuell läuft die Zusammenarbeit auf höchster Zufriedenheitsstufe, dank einer stets guten Kommunikation. So kann es weitergehen.

A.T.U AUTO-TEILE-UNGER

Im Jahr 1985 in Weiden (Oberpfalz) gegründet, ist ATU mit 531 Filialen die führende Werkstattkette in Deutschland. Seit zwei Jahrzehnten gehören Rundumservices für Flotten zum Portfolio des Unternehmens. Diese richten sich an Fahrzeuge aller Marken und Modelle – bis hin zu 3,5-Tonnen-Transportern. Im Zentrum stehen dabei neben der Betreuung klassischer Verbrennungsfahrzeuge auch digital gestützte Mobilitätskonzepte sowie Produkte und Dienstleistungen im Bereich Elektromobilität. Aktuell betreut ATU mehr als 150.000 Geschäftskunden.



FORD PRO™

**Game Changer
für Ihre Produktivität.**

Das Komplett-Paket für Ihren Fuhrpark.

Produktiver arbeiten dank unserer einzigartigen Kombination aus Produkten und Services. Von wegweisenden Fahrzeugen – wie dem neuen vollelektrischen Ford E-Transit – über hochmoderne Software-Lösungen für alle Flotten-Größen bis hin zu erstklassigem Service erhalten Sie alles, was Sie für Ihr Business brauchen, aus einer Hand. Das Ergebnis: mehr Produktivität und deutlich geringere Ausfallzeiten.



Blieben Sie up to date:
Ford Pro Newsletter
abonnieren und exklusive
Studie zum Flotten-
management sichern.



PARTNERSCHAFT

Nach seiner erfolgreichen Markteinführung in Europa hat Aiways nun die Weichen für eine Steigerung des Gewerbe- und Flottenkundenanteils an den Verkäufen des Aiways U5 SUV gestellt. Die neue Kooperation mit Arval Deutschland bietet digitale und maßgeschneiderte Services, die ab dem dritten Quartal über Arval und den Vertriebspartner Euronics abgewickelt werden. Die Kunden können dabei neben dem Fahrzeugleasing auch verschiedene Dienstleistungs- und Technikserves bis hin zum Full-Service-Leasing buchen. Um für jeden Bedarf die passende Mobilitätslösung maßschneidern zu können, hat Aiways gemeinsam mit Arval Deutschland die Entwicklung einer intelligenten IT-Infrastruktur gestartet, auf die jeder Vertriebspartner in Echtzeit zugreifen kann. Von der Anfrage bis zur Bewilligung läuft der gesamte Prozess digital ab. Neben der Laufzeit des Vertrages können auch die Fahrleistung und die Servicebausteine individuell angepasst werden, damit jedes Angebot perfekt zu dem jeweiligen Mobilitätsbedarf passt. Das neue Leasingprogramm ist nicht nur ein konkurrenzfähiges Angebot, es sorgt auch für hohe Planungssicherheit und volle Kostentransparenz durch die Festschreibung der Leasingrate und die Übernahme des Restwerttrisikos. Für viele Kunden war der Unsicherheitsfaktor „Wiederverkauf“ bisher ein Hemmnis für den Einstieg in die Elektromobilität. Mit der neuen starken Partnerschaft und der Risikoübernahme seitens des Leasinggebers wollen Aiways und Arval Deutschland diesen Kunden einen einfachen und kalkulierbaren Umstieg auf die Elektromobilität ermöglichen.

MODELLÜBERSICHT

Bei der neuen Vielfalt an Fahrzeugen und Modellereignissen ist es schwer, den Überblick zu behalten. Dataforce bietet nun eine Übersicht über alle Fahrzeugneuerscheinungen in der Zukunft. Der „Model Lifecycle Calendar“ ist ein interaktives Tool, welches es dem Benutzer erlaubt, sich neue Modellereignisse übersichtlich in einem Kalender darstellen zu lassen. Anhand spezifischer Filter (wie Jahr, Fahrzeugtyp oder Kraftstoffart) kann die Suche präzisiert werden, um gezielte Ergebnisse zu bekommen. Ergänzend zu den Neuerscheinungen beinhaltet der Kalender alle sonstigen Ereignisse wie Modellwechsel, Facelifts und das Produktionsende von Modellen. So bekommt der Nutzer eine Historie zu allen Modellen und erspart sich umständliches Recherchieren. Der Kalender wird jeden Monat aktualisiert und auf dem neuesten Stand gehalten.

DIGITALE LÖSUNG

Mit der Einführung von Bordbuch und Service-Card als digitale Pässe für Langzeitmiete-Kunden ist der akf servicelease nicht nur ein weiterer großer Schritt in Richtung Digitalisierung gelungen. Auch ist sie damit die erste deutsche Leasing- und Full-Service-Gesellschaft, die auf eine digitale Lösung setzt und so Nachhaltigkeit und Nutzerfreundlichkeit erhöht. Der neue akf Bordbuch Pass, der weder fahrzeug- noch fahrergebunden ist, enthält Informationen zum Mietfahrzeug, zu Tankkarten, zum Verhalten im Schadenfall und bei Pannen, zu Erste-Hilfe-Maßnahmen, zu Auslandsnutzung, zum Schutzbrief sowie zu Inklusivleistungen bei Wartung und Reparatur. Ebenfalls enthalten sind ein Ablaufplan zur Wartung, Informationen zur Sommer- und Winterbereifung sowie zu Ganzjahresrädern, zur Ladungssicherung wie auch zu den Vermietbedingungen und zur Fahrzeugrückgabe. Die individuelle digitale Service-Card, die die Langzeitmiete-Kundinnen und -Kunden der akf servicelease zusätzlich erhalten, umfasst sämtliche Informationen zum Mietfahrzeug und dient ihnen zur Legitimation in der Werkstatt. Die Digitalversionen des akf Bordbuchs und der akf Service-Card können über die Schaltfläche „Teilen“ zudem auch unkompliziert Kolleginnen und Kollegen oder Familienmitgliedern zur Verfügung gestellt werden. In Kürze wird die akf servicelease auch ihre Leasingfahrzeuge mit der digitalen Service-Card ausstatten.



VERBESSERT UND ERGÄNZT

Der Verband markenunabhängiger Mobilitäts- und Fuhrparkmanagementgesellschaften e. V. (VMF) bietet seit über 20 Jahren mit dem Qualitätssiegel „Die Faire Fahrzeugbewertung – VMF“ Planungssicherheit bei der Fahrzeugrückgabe, denn die Bewertungs- und Berechnungskriterien am Ende der Laufzeit werden bereits bei Abschluss des Leasingvertrages transparent aufgelistet. „In der Vergangenheit kam es immer wieder zu der Situation, dass Fuhrparkverantwortliche am Ende eines Leasingzeitraums eine teure Überraschung erleben mussten. Damit der Tag der Abrechnung nicht zu einer Blackbox wird, haben wir für unsere Mitglieder „Die Faire Fahrzeugbewertung – VMF“ entwickelt und jetzt mit Blick auf die Mobilitätswende um die Besonderheiten von Elektrofahrzeugen ergänzt“, erklärt Frank Hägele, der Vorsitzende des VMF. Die Fahrzeugbewertung wird damit weiter standardisiert und noch transparenter, wodurch sich für Fuhrparkverantwortliche Vorteile in der Kostenplanung ergeben. Die für das Verfahren zertifizierten Mitglieder des VMF werden jährlich von TÜV oder DEKRA auf die Einhaltung der Abläufe überprüft. „Die Anwendung der Bedingungen muss mit dem teilnehmenden Leasinggeber vereinbart werden und kann nur im Full-Service-Leasing und Fuhrparkmanagement genutzt werden“, so Hägele. Bestehende Verträge behalten ihre Gültigkeit und werden entsprechend den alten Standards begutachtet beziehungsweise abgerechnet. Eine vorzeitige Umstellung von Bestandskundenverträgen auf die neuen Kriterien ist aber in gegenseitiger schriftlicher Absprache möglich.



FINANZIERUNG VON LADEINFRASTRUKTUR

Die Volkswagen Bank hat mit der Finanzierung von Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge begonnen. Das spezielle Angebot richtet sich an Unternehmen, die ihren Fuhrpark elektrifizieren wollen und dafür am jeweiligen Firmensitz Wallboxen und Ladesäulen installieren müssen. Darüber hinaus sind mit der Investitionsfinanzierung auch Arbeiten am Gebäude, an der bestehenden Betriebsausstattung sowie die Anschlusskosten abgedeckt. Auch der Einbau einer Fotovoltaikanlage oder eines Pufferspeichers kann im Rahmen der Investition finanziert werden. Außerdem berät die Volkswagen Bank bei der Einbindung möglicher Fördermittel und berücksichtigt diese von Beginn an bei der Planung der individuellen Finanzierung. Im Zuge der Ladeinfrastrukturfinanzierung bietet die Volkswagen Bank ihren Kunden eine sehr schnelle Kreditentscheidung, da die Bonitätsbewertungen standardisiert werden. Kreditsummen von 50.000 bis 250.000 Euro mit einer Laufzeit und Zinsbindung von bis zu 20 Jahren können somit schnell und unbürokratisch genehmigt werden. Höhere Kredite über 250.000 Euro gibt es nach vorheriger positiver Bilanzprüfung.

Verlängerbar

Ab sofort lässt sich die Mazda 6-Jahres-Neuwagengarantie weiter verlängern. Kombiniert mit der optionalen Neuwagen-Anschlussgarantie sind Autofahrer damit künftig bis zu zehn Jahre sorgenfrei in ihrem Mazda unterwegs. Seit April 2022 stattet Mazda alle Neufahrzeuge sämtlicher Baureihen mit einer werksseitigen Neuwagengarantie von sechs Jahren (maximal 150.000 Kilometer Laufleistung) aus. Wer sich für ein neues Mazda-Modell entscheidet, genießt dadurch unabhängig von dessen Größe und Antrieb einen branchenweit überdurchschnittlichen Schutz. Auch nach Ablauf der sechsjährigen Neuwagengarantie können Mazda-Kunden weiterhin auf umfassenden Schutz zählen: Die Mazda Neuwagen-Anschlussgarantie, die bislang für Mazda-Modelle mit der vorherigen dreijährigen Neuwagengarantie angeboten wurde, ist nun auch in Ergänzung zur sechsjährigen Neuwagengarantie verfügbar. Durch die Neuwagen-Anschlussgarantie sind alle wichtigen Baugruppen vom Motor über Getriebe und Kraftübertragung bis hin zur Komfortelektrik abgedeckt. Die Laufzeit beträgt zwischen 12 und 48 Monate, die Prämien starten bei 239 Euro für zwölf Monate beim Mazda2. Ein Abschluss ist bis zum Ende der werksseitigen Mazda 6-Jahres-Neuwagengarantie möglich.

autovermietung.vwfs.de

VW Touareg R-Line: Kraftvoller Booster für Ihr Business

Kein Auto für „Business as usual“, sondern ein Fahrzeug mit Ausstrahlung. Zeigen Sie, dass Ihr Business Bedeutung hat.

Mit dem VW Touareg R-Line ergänzen Sie Ihren Fahrzeugpool um eine souveräne, kraftvolle und sportliche Limousine – eben repräsentativ für Ihr Business.

Jetzt bei uns zur Langzeitmiete!

**Jetzt
buchen!**



Sie benötigen mehr Informationen oder möchten ein Fahrzeug buchen? Dann wenden Sie sich bitte an langzeitmiete@vwfs-rac.com oder +49 4282 789 9430.



Lieferengpässe oder die Aufnahme von Elektrofahrzeugen können eine Anpassung der Car-Policy nötig machen

ANGEPASST

Turbulenzen in der Weltwirtschaft – sei es die Corona-Pandemie, seien es Lieferkettenprobleme – bringen Zeit- und Kostenpläne in vielen Unternehmen durcheinander. Dies hat natürlich auch Auswirkungen auf den Fuhrpark. Starre Car-Policies machen die Umsetzung alternativer Lösungen, um die Fortbewegung zu erhalten, zusätzlich kompliziert. Mit welchen Mitteln sich beim Regelwerk für die Unternehmensmobilität mehr Flexibilität und damit auch Zufriedenheit herstellen lassen, haben uns renommierte Leasing- und Fuhrparkmanagementgesellschaften verraten.

Die Car-Policy soll als Fundament des Fuhrparkmanagements die Bedürfnisse von Unternehmen in Bezug auf die Mobilität, deren Kosten und das Firmenimage mit der Zufriedenheit von Mitarbeitern in Einklang bringen und damit auch Transparenz herstellen. Roland Meyer, Geschäftsführer LeasePlan Deutschland GmbH, weiß: „Bei konsequenter Einhaltung der Car-Policy kann eine Flotte wirtschaftlicher, umweltfreundlicher, stärker aufs Unternehmensimage oder auf die Zufriedenheit der Mitarbeiter ausgerichtet betrieben werden. Unternehmen formulieren maßgebliche Regeln und Normen für die Struktur ihrer Flotte, für die Mobilität ihrer Fahrer und deren Rechte und Pflichten bei der Dienstwagennutzung. Wir raten, die Car-Policy mindestens einmal im Jahr dahin gehend zu prüfen, ob sie weiterhin zum Flottenmanagement und zur aktuellen Marktlage bezüglich Fahrzeugangebot und -verfügbarkeit passt.“ Ergeben sich Änderungen in der Dienstwagenordnung, die sich auf die Fahrer auswirken, dann sollte auch der Dienstwagenüberlassungsvertrag geprüft werden. „Außerdem sollten Fuhrparkbetreiber die Option einer Marken- und Modellauswahl in den einzelnen Klassen immer als Anhang formulieren. Diese kann problemlos auch unterjährig angepasst werden, um Marktveränderungen kurzfristig begegnen zu können“, empfiehlt Frank Hägele, Mitglied der Geschäfts-

leitung Deutsche Leasing AG, Geschäftsfeld Mobility. Das eröffnet die Möglichkeit, bei Lieferverzögerungen von im Fuhrpark etablierten Marken auf lieferbare, bisher nicht in Betracht gezogene Marken und Modelle auszuweichen.

Leasing- und Fuhrparkmanagementgesellschaften stehen für eine Beratung mit ihrer Expertise bereit, egal, ob eine Anpassung oder eine Neuregelung der Car-Policy gewünscht ist. Dazu benötigen sie neben der Datenbasis auch Informationen zur Unternehmensausrichtung beziehungsweise zu den individuellen Anforderungen. Wie solch ein Vorgang aussehen kann, beschreibt Stephan Maleszka, Geschäftsführer Car Professional Fuhrparkmanagement und Beratungsgesellschaft mbH & Co. KG: „Wir überprüfen die bestehende Car-Policy auf Auffälligkeiten, notwendige Anpassungen und mögliche Optimierungsmaßnahmen auf Basis unserer langjährigen Fuhrparkmanagementexpertise. Falls Unterstützung bei der Erstellung einer ganz neuen Car-Policy – zum Beispiel eine Ausrichtung nach CO₂-Emissionen – gewünscht wird, stellen wir diese basierend auf den individuellen Wünschen der Kunden und unseren Best Practices vergleichbarer Unternehmen zusammen. Dabei kümmern wir uns auf Wunsch um alle Details: Wir erstellen praxiserprobte Regelungen zur Elektromobilität oder erstellen

zur Ermittlung der Referenzfahrzeuge maßgeschneiderte Vollkostenbetrachtungen, um darauf basierend eine wirtschaftliche Auswahl des Fahrzeugangebotes abzuleiten. Denn nach wie vor gilt die Faustregel, dass man mit einer sorgfältig ausgearbeiteten Car-Policy den Großteil seiner Fuhrparkkosten steuern kann.“ Bei der Arval Deutschland GmbH kann das Arval Consulting Team national wie auch international die derzeitige Kundensituation analysieren und mithilfe der SMART („Sustainable Mobility and Responsibility Targets“) Methode die Kundenziele definieren. Aus der Zielsetzung heraus, können die sogenannten KPIs der Flotte analysiert werden, um im Anschluss konkrete Lösungsvorschläge zu erarbeiten. „Grundsätzlich ist es hilfreich, wenn sich Unternehmen im Vorfeld bereits Gedanken zu den anstehenden Veränderungen gemacht und die dazugehörigen Parameter, beispielsweise den Kilometerbedarf ermittelt haben“, rät Katharina Schmidt, Head of Consulting, – Arval Mobility Observatory, Mobility Transition & Leitung Fuhrpark bei Arval Deutschland GmbH.

Stichwort Elektromobilität: Die innovativen Fahrzeugkonzepte erfordern nicht nur ein Umdenken in der Nutzung, sondern auch in der Gestaltung der Car-Policy. Die Experten weisen auf verschiedene Aspekte hin, die unbedingt bedacht werden

TRADITION UND KOMPETENZ IM AUTOHANDEL

sollten. Thomas Wagner, Head of Key Account Management bei Holman, dazu: „Die Komplexität der Car-Policy erhöht sich mit der Einführung von Elektromobilität natürlich erheblich. Regelungen in Bezug auf die Anschaffung von Ladeinfrastruktur sowie Rechte und Pflichten der Fahrer in Bezug auf Ladesäulen und das Laden selbst, neue Referenzfahrzeuge und/oder -raten, der Umgang mit Hybridkarten (laden und tanken), Kostenübernahmen, Fahrprofile und viele weitere wichtige Punkte müssen alle berücksichtigt werden. Wir unterstützen unsere Kunden hier ganzheitlich und stellen sicher, dass die Car-Policy auch die Unternehmensziele widerspiegelt.“ Stefan Fölting, Manager Produktmanagement, Innovation, Marketing & Rent bei Athlon, ergänzt: „Wenn die Grundsatzentscheidung gefallen ist, unterstützen wir unsere Kunden mit weiteren Tools, um herauszufinden, welche Lösungen für ihren individuellen Bedarf am besten geeignet sind und welche Anpassungen in der aktuellen Car-Policy gemacht werden sollten. Neben einer Fahrzeuganalyse stellen wir fundierte Fahrzeugempfehlungen bereit. Daraus sind die zum Mobilitätsbedarf passenden Referenzfahrzeuge abzuleiten. In der Car-Policy wird dann auch geregelt, welcher Kreis von Mitarbeitenden mit den jeweiligen Mobilitätsanforderungen für Elektrofahrzeuge infrage kommt. Dazu kommen Details zum Thema Laden (at home, at work, on the road) und Abrechnungsmodalitäten.“

Aus Sicht von Alphabet Deutschland gibt Tom Pilz, Manager E-Mobility & Sustainability Consulting, entscheidende Tipps für die Integration von Elektrofahrzeugen: „Es empfiehlt sich, die Bedürfnisse der Fahrerinnen und Fahrer im Blick zu behalten und auch dafür zu sorgen, dass die entsprechenden Modelle zu den Fahrprofilen passen. Mit Blick auf die Nutzung von Plug-in-Hybrid-Fahrzeugen empfehlen wir beispielsweise immer, dass der tägliche Arbeitsweg durch den elektrischen Fahranteil abgedeckt werden muss. Auf Wunsch unterstützen wir unsere Kunden umfassend bei dem gesamten Prozess: Von der Analyse der Gegebenheiten über die passende Modellstrategie bis hin zur Erstellung der optimalen eCar-Policy. Hierfür bieten wir verschiedene Services im Rahmen unseres eCar-Policy-Consultings an. Von einem kostenlosen Handlungsleitfaden über ein eMobility-Paket mit vorgefertigten Vorlagen bis hin zu einem individualisierten Beratungsworkshop.“

Ein weiterer Bereich, der von einer Umstellung des Fuhrparks auf Elektromobilität betroffen sein kann und geregelt werden sollte, ist die Parkplatzordnung, wenn auf Parkflächen Ladesäulen für Mitarbeiter installiert werden, die nur von E-Fahrzeugen genutzt werden dürfen. Des Weiteren sollten Regelungen getroffen werden, in welchem Zeitumfang Ladestationen genutzt werden dürfen.

Beim Betrieb einer Flotte müssen Fuhrparkmanager ständig gesetzliche, konjunkturelle oder politische Veränderungen im Auge behalten und gegebenenfalls reagieren. Aber auch Anpassungen aufgrund von internen Unternehmensvorgaben spielen eine große Rolle. Das gibt Ralf Weichselbaum, Leiter Vertrieb an Key Accounts & Sonderzielgruppen der Volkswagen Leasing GmbH, zu bedenken. „In Anbetracht der aktuellen Liefersituation beobachten wir allerdings kaum Veränderungen der Car-Policys, sondern es gibt eher Ausnahmeregelungen, wodurch Dienstwagenfahrer auch andere Modelle oder Ausstattungen wählen können, die ursprünglich nicht in der Car-Policy berücksichtigt wurden. Die aktuell deutlich längeren Lieferzeiten bei vielen Modellen bedingen eine Umstellung der Prozesse beim Kunden, damit die Folgebestellung so frühzeitig ausgelöst wird, dass das neue Fahrzeug rechtzeitig ausgeliefert werden kann. Die Sicherstellung der Mobilität ist für viele Fuhrparkmanager aktuell das zentrale Thema.“

Fazit: Eine flexible, dennoch klare Dienstwagenordnung unterstützt die Unternehmensstrategie und sorgt für Transparenz bei den Nutzern. Regelmäßige Anpassungen sind wichtig, um auf aktuelle Veränderungen bei den Mobilitätsanforderungen reagieren zu können. Das schont das Budget und sorgt für Handlungsspielraum. Erfahrene Partner können helfen, das Gerüst der Car-Policy effizient und passend zu gestalten. Oder auch, wenn die Policy mehr als nur Fahrzeuge betreffen soll und in eine Mobility-Policy mit sämtlichen Mobilitätsmöglichkeiten gewandelt werden soll. Daher gilt: im Gespräch bleiben – sowohl was die Interessen der Nutzer betrifft als auch die individuellen Angebote.



Deutschlandweite Lieferung

Fullservice aus einer Hand

Fuhrparkmanagement

Autoabo

Standorte im europäischen Ausland

Zentrallager aus über 20.000 Fahrzeugen



AVAG·Holding
SOCIETAS EUROPAEA

Robert-Bosch-Str. /
86167 Augsburg
www.avag.eu
gewerbekundenzentrum@avag.eu

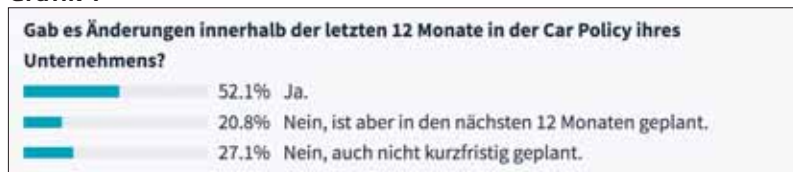
Die Unternehmensmobilität ist im Wandel: Diensträder, Jobtickets, Carsharing und Mitfahrergemeinschaften sind in größeren Unternehmen längst etabliert. Doch wie wirken sich diese Zusatzangebote in Kombination mit steigenden Energiekosten, dem Wegfall von staatlichen Subventionen sowie den Zielen einer nachhaltigen Unternehmensstrategie auf den Fuhrpark und dessen Fahrzeugstruktur aus? Genau das versuchen wir mit unserer Online-Umfrage zu erfahren und haben in dieser Ausgabe die „Veränderung der Car-Policy“ einmal näher untersucht.



ÄNDERUNGEN in der Car-Policy

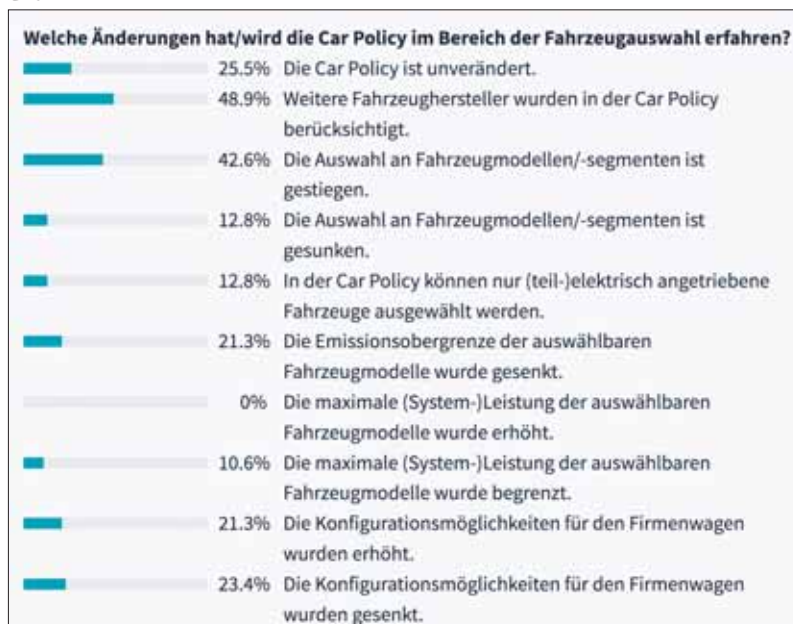
Die Car-Policy oder Dienstwagenrichtlinie dient als strategische Orientierung und allgemeiner Rahmen für die Dienstwagenstruktur und -nutzung im Fuhrpark gesehen werden. Im Fuhrparkmanagement dient sie als wichtiges Instrument. Ist sie strukturiert und gut ausgearbeitet, lässt sich mit ihrer Hilfe die Motivation der Mitarbeiter steigern und durchaus Geld sparen. Angesichts ständig neuer Modellvarianten der Hersteller sowie des verstärkten Angebots alternativer Antriebe unterziehen Unternehmen ihre Car-Policy heutzutage öfter einer Prüfung. Um aktuelle Trends und Änderungen in der Car-Policy im Blick zu behalten, haben wir 200 Fuhrparkleiter befragt und konnten feststellen, dass bei 72,9 Prozent der befragten Unternehmen bereits Änderungen in der Car-Policy durchgeführt wurden oder in den nächsten zwölf Monaten geplant sind. (Grafik 1)

Grafik 1



Im Bereich der Fahrzeugauswahl weiten immer mehr Firmen ihr Angebot aus. So ergab unsere Umfrage, dass bei 48,9 Prozent weitere Hersteller in

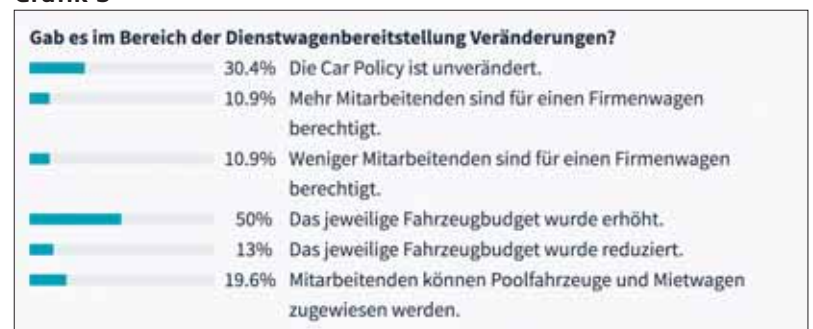
Grafik 2



der Car-Policy berücksichtigt werden und bei 42,6 Prozent die Auswahl an Fahrzeugmodellen/-segmenten gestiegen ist. Bei 12,8 Prozent der Unternehmen können in der Car-Policy nur (teil-)elektrisch angetriebene Fahrzeuge ausgewählt werden. (Grafik 2)

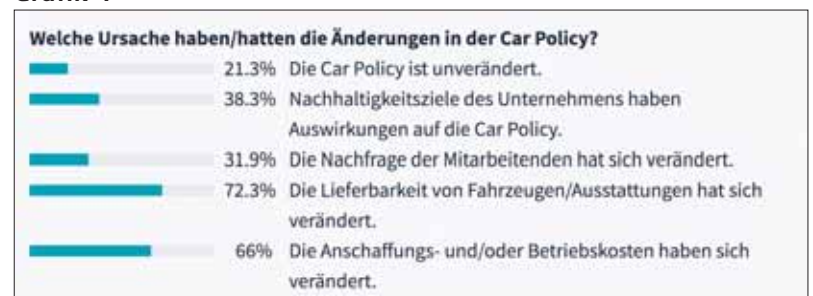
Die Car-Policy sollte stets so zugeschnitten sein, dass sie zum einen alle Anforderungen des Unternehmens optimal erfüllt und zum anderen die Überlassung eines Dienstwagens als nicht unwichtiger Mitarbeitermotivationsfaktor erhalten bleibt. Erfreulich für die Mitarbeiter der befragten Unternehmen ist, dass das Fahrzeugbudget für Dienstwagen bei 50 Prozent erhöht wurde. Bei 30,4 Prozent bleibt die Car-Policy hinsichtlich der Dienstwagenbereitstellung unverändert. Jeweils 10,9 Prozent der befragten Unternehmen haben die Zahl der Dienstwagenberechtigten erhöht beziehungsweise reduziert. (Grafik 3)

Grafik 3



Für die Änderungen in der Car-Policy gibt es unterschiedliche Ursachen. Am häufigsten wurden die Lieferbarkeit von Fahrzeugen/Ausstattungen mit 72,3 Prozent und Veränderungen bei den Anschaffungs- und/oder Betriebskosten mit 66 Prozent genannt. (Grafik 4)

Grafik 4



Der Automobilmarkt ist infolge der Corona-Pandemie und der gestörten Lieferketten in erhebliche Turbulenzen geraten. Die Lieferzeiten mancher

Neuwagen erreichen ein bisher nicht gekanntes Ausmaß. 63,8 Prozent der Unternehmen sensibilisierten ihre Mitarbeiter hinsichtlich längerer Lieferzeiten des Firmenwagens, bei 57,4 Prozent wurden Überbrückungsmöglichkeiten in Form von Poolfahrzeugen, (Langzeit-)Miete und Auto-Abos genutzt. Um Lieferschwierigkeiten zu umgehen, wurden bei 38,3 Prozent weitere Hersteller mit kürzeren Lieferzeiten aufgenommen und bei ganzen 68,1 Prozent ist die Haltedauer von bereits vorhandenen Firmenwagen gestiegen. (Grafik 5)

Grafik 5



Jedoch nehmen nicht nur Lieferengpässe Einfluss auf die betriebliche Mobilität in Unternehmen, auch die stetig steigenden Betriebskosten spielen eine große Rolle. In 65,9 Prozent der Unternehmen sind Mitarbeiter angewiesen, möglichst günstig zu tanken und die Kraftstoffkosten zu vergleichen, um die Kosten gering zu halten. Aufgrund der rasant steigenden Kraftstoffpreise wird bei 27,3 Prozent die Umstellung auf eine rein elektrische Fahrzeugflotte beschleunigt. Bei lediglich 9,1 Prozent nutzen Mitarbeiter für das Pendeln von oder zur Arbeit nun häufiger das Angebot des ÖPNV, ein Fahrrad oder Fahrgemeinschaften. (Grafik 6)

Grafik 6



Der Großteil der befragten Unternehmen (72,9 Prozent) verfügt über mehr als 100 Mitarbeiter, 52,1 Prozent haben sogar mehr als 500 Mitarbeiter. Die Flotten der rund 200 Umfrageteilnehmer bestehen zu 73,8 Prozent aus Pkw, 18,2 Prozent aus Kleintransportern und Transportern bis 3,5 Tonnen sowie zu 8 Prozent aus sonstigen Fahrzeugen. (Grafik 7)

Grafik 7



Kraftvolle Vermarktung Ihrer Gebrauchten

Auktionen für Flottenbetreiber

Fahrzeugbestände clever aussteuern – mit Autobid.de

Sie wollen Ihre Gebrauchten, z.B. aus dem Kauf-Fuhrpark, schnell und revisionssicher vermarkten? Zum tagesaktuellen Bestpreis? Dann kommen Sie dahin, wo Fakten überzeugen: 25.000 registrierte Käufer, über 140.000 verkaufte Fahrzeuge pro Jahr, Verkauf in 40 Länder, Begutachtungen in ganz Europa, neun eigene Auktionszentren und über 30 Jahre Auktionserfahrung.

Stark ist auch unser Full-Service-Paket: Beratung, Fahrzeugaufnahme, Komplett-Inkasso, Logistik und vieles mehr – denn Partner kümmern sich!

Wann sprechen wir über Ihre Gebrauchten? Erstkontakt über: +49 611 44796-55 oder autobid@auktion-markt.de

Ein Geschäftsbereich der Auktion & Markt AG



Peter Kühl (li.) und Steffen Zöhke (re.)
zwischen dem ŠKODA OCTAVIA Combi und dem ENYAQ



Verlässliche Partnerschaft

Schwerpunkt-Interview mit Peter Kühl (Leiter Vertrieb Deutschland) und Steffen Zöhke (Leiter Flotten, Direktkunden & Remarketing) bei der ŠKODA Auto Deutschland GmbH in Weiterstadt

Flottenmanagement: Herr Kühl, vor etwas mehr als einem Jahr haben Sie die Leitung des Vertriebs bei ŠKODA in Deutschland übernommen. Mit welchen Plänen und Vorstellungen sind Sie an diese Position herantreten, welche Vorhaben und Projekte konnten Sie seitdem umsetzen?

Peter Kühl: Ich habe diese Position nach dem erfolgreichsten Jahr der Marke überhaupt angetreten. Das heißt ein Marktanteil von 6,2 Prozent in Deutschland und Platz sechs im Markenranking. Von daher war es meine Prämisse, dies zu stabilisieren, und zwar dauerhaft. Dies ist uns insofern gelungen, als dass wir 2021 den sechsten Platz halten und gleichzeitig den Abstand zu Platz fünf verringern konnten. In den ersten acht Monaten des Jahres 2022 sind wir sogar auf Platz fünf vorgerückt. Allerdings haben wir den Marktanteil nicht ganz halten können, was auch damit zusammenhängt, dass wir just in der Phase, als ich diese Verantwortung übernommen habe, in die Halbleiterkrise gerutscht sind, die uns vielleicht auch et-

was mehr als andere Marken getroffen hat. Daher hat sich der Fokus noch einmal komplett geändert und ganz andere Themen erforderten zunächst unsere Aufmerksamkeit: die Krise zu managen, das Unternehmen agiler aufzustellen, teilweise noch nie dagewesene Maßnahmen zu ergreifen und vor allem unsere Prozesse so zu stabilisieren, dass wir in der Zusammenarbeit mit dem Handel die richtigen Entscheidungen treffen und auch am Markt umsetzen können. Darüber hinaus war eines meiner Ziele, die Digitalisierung voranzubringen, und da haben wir klare Fortschritte gemacht, insbesondere bei den Tools für das Händlernetz und deren weitere Entwicklung für die Anforderungen des Handels.

Flottenmanagement: ŠKODA kann sich seit Jahren als Nummer eins der Importeure im Flottenranking behaupten. Wie hat sich das Flottengeschäft gerade vor dem Hintergrund der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie sowie des Ukraine-Krieges entwickelt?

Steffen Zöhke: Wie Sie bereits erwähnt haben, ist ŠKODA in den deutschen Flotten solide etabliert und dies hat sich auch in der Krise bestätigt. Wenn wir auf den Auftragseingang schauen, dann war das Flottengeschäft in den Krisenmonaten unheimlich stark unterwegs. Unsere Aufgabe als Marke ist es daher, diese Bestellaufträge zu produzieren und unsere Produkte zeitnah zum Kunden zu bringen. Unter den Rahmenbedingungen, die derzeit am Markt herrschen, ist dies eine wirkliche Herausforderung. Zusätzlich zu den ohnehin vorhandenen Herausforderungen am Markt kam es Ende Januar zu einem Brand bei einem unserer Zulieferbetriebe, der die Türverkleidungen für den OCTAVIA produziert. Dadurch kam es zu einem Einbruch der Produktionskapazitäten. Zum Glück konnte der Zulieferer innerhalb von nur acht Wochen die Ersatzproduktion starten. Mittlerweile läuft die Produktion wieder unter normalen Bedingungen. Nichtsdestotrotz haben wir Produktionskapazitäten verloren und es kam zu Liefer-schwierigkeiten bei unserem Topseller.



FABIA



KAROQ



SUPERB Combi



ENYAQ COUPÉ iV



KODIAQ



Konzeptstudie VISION 7S

Flottenmanagement: Ende August wurde der neue Markenauftritt von ŠKODA vorgestellt. Könnten Sie kurz die Inhalte der Neuaufstellung der Marke skizzieren?

Peter Kühl: Das Wesentliche ist die Beschleunigung der Elektrifizierung unserer Marke. Das ist ein klares Bekenntnis zur Elektromobilität. Wir werden bereits bis 2026 drei weitere rein elektrische Modelle neben dem ENYAQ iV und dem ENYAQ COUPÉ iV einführen. Das Ende August vorgestellte Konzept VISION 7S zeigt, wo wir mit unserer Designsprache und der Fahrzeugkonzeption hinwollen: Klares Design innen wie außen, hohe Funktionalität, intuitive Bedienung und nachhaltige Materialien. Beispiele hierfür sind haptische Tasten, die sich hinsichtlich ihrer Funktion individualisieren lassen und dadurch besonders intuitiv sind, oder der markentypisch großzügige, aber minimalistisch gestaltete Innenraum, dessen Materialien zu bedeutenden Anteilen aus nachhaltigen Quellen stammen. Unsere ambitionierten Nachhaltigkeitsziele spiegeln sich dabei nicht nur in unseren Produkten wider, sondern betreffen die gesamte Wertschöpfungskette. Ebenso wurden eine neue Wortmarke sowie ein neues Markenlogo präsentiert, die durch ihre Klarheit dem elektrischen und digitalen Zeitalter nochmals mehr Rechnung tragen.

Flottenmanagement: Angefangen beim FABIA über SCALA, OCTAVIA und SUPERB bis zu den verschiedenen SUV- sowie Elektrofahrzeugmodellen bietet ŠKODA für jeden Dienstwagennutzer das passende Modell. Welches sind aktuell Ihre Topseller im Flottengeschäft, welche Trends können Sie erkennen?

Steffen Zöhke: Der OCTAVIA ist und bleibt das Herz unserer Marke, was auch die Zulassungszahlen gesamt wie auch im Flottenbereich belegen. Folgend reihen sich SUPERB und KODIAQ

sowie dessen elektrisches Äquivalent ENYAQ iV ein, die sich im Flottenbereich ungefähr auf gleichem Niveau befinden. Gleichzeitig beobachten wir eine sehr hohe Nachfrage nach unseren rein elektrischen Modellen. Wir könnten deutlich mehr ENYAQ verkaufen, wenn die Produktionskapazitäten nicht schon voll ausgelastet wären. Übrigens haben für uns Kombimodelle auch weiterhin ihre Daseinsberechtigung trotz des anhaltenden SUV-Trends. Wir sehen auch in den kommenden Jahren für diese Modelle eine gute Basis, insbesondere im Flottengeschäft.

Flottenmanagement: Anfang dieses Jahres wurde die ENYAQ iV-Familie um ein weiteres Mitglied erweitert – das ENYAQ COUPÉ iV. Wie positioniert sich die zum Marktstart erhältliche RS-Variante im Modellportfolio und werden weitere Ausstattungsvarianten folgen?

Steffen Zöhke: Das COUPÉ ergänzt den ENYAQ iV nach oben und wir können durch dieses Angebot weitere Kundengruppen ansprechen, insbesondere eine designorientierte Klientel. Es ist nicht ungewöhnlich, dass ein neues Modell zum Start zuerst in der Top-Ausstattungsvariante erscheint, zumal die RS-Variante schon im Vorfeld eine starke Resonanz bei den Kunden und im Handel erzeugt hat. Weitere Varianten werden folgen, wodurch wir zusätzliche Kundengruppen erschließen können.

Flottenmanagement: Wie hat sich die Bedeutung der Elektromobilität für den Flottenbereich aus Ihrer Sicht in den vergangenen zwei Jahren verändert? Mit welchen Leistungen und Angeboten unterstützen Sie als Fahrzeughersteller Fuhrparks bei dem Schritt in die Elektromobilität?

Peter Kühl: Großkunden sind beim Ausrollen der Elektromobilität bereits Vorreiter gewesen. Elektromobilität ist für sie längst kein Neuland

mehr, sondern vielmehr gibt es heute kaum noch Unternehmen, welche elektrifizierte Fahrzeuge nicht in ihrer Car-Policy mitverankert haben. Gleichwohl gibt es in den Flotten weiterhin funktionale Anforderungen für Vielfahrer, bei denen unsere Kombimodelle des OCTAVIA und SUPERB ihre Vorzüge hervorragend ausspielen können und daher diese auch in der Car-Policy verankert sind. Dennoch sehen wir bei den Großkunden den klaren Trend zur Elektromobilität und werden diesen weiter vorantreiben.

Steffen Zöhke: Elektromobilität heißt nicht automatisch nur rein elektrische Fahrzeuge, denn auch Plug-in-Hybride haben unserer Meinung nach eine Daseinsberechtigung am Markt – selbst wenn die staatliche Förderung im kommenden Jahr für diese Modelle ausläuft. Dienstwagennutzer profitieren weiterhin von den steuerlichen Vorteilen bei Privatnutzung der Fahrzeuge.

Das Fundament, um unseren Flottenkunden einen ausgezeichneten Service bei der Elektromobilität bieten zu können, ist natürlich erst einmal der Handel: Wir haben die Verkäufer in den Großkundenleistungszentren auch in Sachen Elektromobilität fit gemacht, wodurch sie bestens in der Lage sind, den gewerblichen Kunden hinsichtlich seines Bedarfs zu beraten. Darüber hinaus haben wir im Konzernverbund Möglichkeiten, Flottenkunden auch über die Modellpalette hinaus kompetent zu beraten und Lösungen anzubieten – damit haben wir quasi einen 360-Grad-Blick auf die Elektromobilität.

Flottenmanagement: Im April erhielt das SUV-Erfolgsmodell, der KAROQ, ein Update. Wie unterscheidet sich der neue KAROQ von der 2017 eingeführten Version?

Peter Kühl: Man muss festhalten, dass der KAROQ bereits sehr gut war. Das soll nicht ar-



rogant klingen, aber er verkörperte bereits ein sehr ausgeglichenes Rundumpaket, welches nun weiter verfeinert und verschönert wurde. Daher bewahrt der KAROQ auch nach dem Update seine bekannten Qualitäten. Vorrangig an Front und Heck kommt ein frisches Design zum Ausdruck: Neben dem breiteren, jetzt hexagonalen ŠKODA-Grill setzen schmalere Leuchten vorne und hinten sowie aerodynamisch optimierte Leichtmetallräder neue optische Akzente. Gleichzeitig konnte der c_w -Wert um neun Prozent verbessert werden, was die Effizienz nochmals steigert. Im Innenraum bringen neue Bezüge das Facelift des KAROQ zur Geltung. Weiterhin halten neue Technologien Einzug, etwa die erstmals im KAROQ erhältlichen Matrix-LED-Hauptscheinwerfer und ein erweitertes Angebot an Assistenzsystemen.

Flottenmanagement: Insbesondere bei elektrifizierten Modellen werden mittels „Over the air“-Updates heutzutage Optimierungen und neue Features aufgespielt. Welche Strategie verfolgt ŠKODA bei der Update-/Upgradefähigkeit seiner Modelle?

Peter Kühl: Functions on demand sind bei uns nicht nur den elektrifizierten Modellen vorbehalten, diese gibt es beispielsweise auch beim OCTAVIA. Dadurch erhalten Modelle kontinuierlich neue Funktionalitäten, sei es im Bereich der Navigation, der Ambientebeleuchtung oder der Sprachsteuerung. Das Aufspielen des Software-Updates ME3 für bereits ausgelieferte ENYAQ iV erfolgt vorerst bei den ŠKODA Partnern, später werden diese für den ENYAQ iV auch „over the air“ erfolgen. Das derzeitige Update beinhaltet Optimierungen beim Batteriemangement sowie zahlreiche Anpassungen des Digital Cockpits, des Head-up-Displays, des Infotainmentsystems sowie der Online-Dienste von ŠKODA Connect. Die Updatefähigkeit unserer Modelle kann man mit denen von Mobiltelefonen vergleichen. Das bedeutet, das Fahrzeug wird kontinuierlich weiter verbessert und es ergeben sich dadurch Möglichkeiten, das Fahrzeug neu zu entdecken. Bei Funktionsupgrades verfolgen wir derzeit den Ansatz des Einmalbuchens, wodurch die gekaufte Funktion auf Dauer an das Fahrzeug gebunden bleibt.

Flottenmanagement: Wie wichtig ist für ŠKODA als Konzernmarke das Geschäft über die Handelsorganisation im Vergleich zum Direktvertrieb? Auf welche Besonderheiten Ihres Han-

delsnetzes möchten Sie näher eingehen, die wichtig für den Flottenvertrieb sind?

Steffen Zöhke: Dass wir im Großkundengeschäft in einem Agenturgeschäft arbeiten, ist kein Geheimnis. Hier zeigen wir bereits, dass der Agenturvertrieb für den Handel und den Kunden sehr erfolgreich betrieben werden kann. Für den Kunden bedeutet es vor allem den Zugriff auf das Gesamtportfolio des Konzerns, und dies über standardisierte Prozesse. Die Organisation, die wir für uns für den Verkauf an Flottenkunden auf die Beine gestellt haben, ist ŠKODA-typisch sehr effizient: Mit unserer Außendienstmannschaft betreuen wir in unserer Händlerorganisation aktuell 160 Großkundenleistungszentren und unterstützen bei der Akquisition neuer Kunden sowie beim Aufbau einer starken Kundenbindung. Rund 80 Prozent der Flottenverkäufe werden von den Großkundenleistungszentren realisiert.

Flottenmanagement: Finanzdienstleistungen und Full-Service-Angebote sind ein wichtiges Standbein im Flottengeschäft. Wie sind Sie in diesem Bereich aufgestellt? Mit welchen Partnern arbeiten Sie hier zusammen?

Peter Kühl: Unser wichtigster Partner in diesem Bereich ist ohne Frage die Volkswagen Financial Services AG. Hierüber können wir dem Kunden alle Finanzierungs- und Serviceprodukte anbieten, die gewerbliche Kunden erwarten: Von der Finanzierung über das Leasing mit verschiedenen Servicekomponenten bis zu Paketen für Wartung und Verschleiß et cetera, um nur ein paar Beispiele zu nennen. Insofern können wir jeden Kunden hinsichtlich seiner individuellen Bedürfnisse bedienen und bieten ihm alle Leistungen aus einer Hand; auch was den Bereich Ladeinfrastruktur betrifft mit dem Powerpass-Angebot von Elli.

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

Peter Kühl: Ich glaube der Ausblick, den wir Ende August mit EXPLORE MORE gegeben haben, zeigt ganz klar, wohin wir im Bereich Elektromobilität steuern. Das heißt, die drei weiteren rein elektrischen Modelle, die bisher für 2030 anvisiert wurden, sind jetzt deutlich auf 2026 vor-

Im Gespräch mit Bernd Franke (re.) und Steven Bohg (li., beide Flottenmanagement) erläutern Peter Kühl (Mitte li.) sowie Steffen Zöhke (Mitte re.) wie ŠKODA seine Marktposition in Zukunft ausbauen möchte

gezogen worden. Gleichzeitig gab es ein klares Commitment zu den Kernbausteinen unseres Flottenangebots: So stärken wir unser Produktportfolio hocheffizienter Verbrennungsmotoren in der Übergangsphase zur Elektromobilität weiter und stellen in der zweiten Hälfte des nächsten Jahres die neue Generation des SUPERB sowie des KODIAQ vor. 2024 folgt dann der aufgefrischte OCTAVIA. Das zeigt letztendlich, dass wir auch zukünftig als verlässlicher Partner an der Seite unserer Kunden stehen wollen und werden.

| ŠKODA FLOTTENGESCHÄFT 2021/2022 | |
|---|--|
| Verkaufte Einheiten der letzten 12 Monate | 128.143 |
| Prozentuale Veränderung zum Vorjahr | + 7,5 % |
| Verteilung des Flottengeschäfts in % | k. A. |
| Topseller im Flottengeschäft | 1. OCTAVIA COMBI 2. SUPERB COMBI 3. KODIAQ 4. ENYAQ |
| Händlernetz | 550 ŠKODA Vertriebspartner, davon 160 Großkundenleistungszentren |
| Anteil Leasing/Kauf in % | 85 % / 15 % |
| Garantiebedingungen | 2-jährige Herstellergarantie, optional um bis zu 3 Jahre (max. 150.000 km) erweiterbar |
| Inspektionsintervalle | Verbrenner - nach spätestens 30.000 km oder nach zwei Jahren, E-Fahrzeuge - alle zwei Jahre ohne km Beschränkung |
| Kooperationsp./Banken | Volkswagen Financial Services als präferierter Partner |
| Kontakt Key-Account-Geschäft | Jörn Sebening (Leiter Flottenaußendienst) E-Mail: joern.sebening@skoda-auto.de |
| Internetseite für Flottenkunden | www.skoda-auto.de/fleet |



Versicherungsbeiträge für Ihre Kfz-Versicherung sichern

Der Verbraucherpreisindex steigt an: Die Inflationsrate liegt in Deutschland seit März konstant über 7 %. In der Automobilbranche führt dies beispielsweise zu steigenden Reparaturkosten aufgrund von höheren Stundensätzen und teureren Ersatzteilkosten.

Sichern Sie sich deshalb jetzt Ihre Versicherungsbeiträge für die Kfz-Versicherung für gewerblich genutzte Fahrzeuge und schließen Sie eine Kfz-Versicherung bei der Allianz Versicherungs-AG ab. Profitieren Sie von unseren Sonderkonditionen in Form eines Preisnachlass für Geschäftsführer:innen oder den speziellen Konditionen für Existenzgründer:innen. Neben diesen Extras bieten wir Ihnen weitere maßgeschneiderte Lösungen für Ihren Fuhrpark. In unseren Flottentarifen haben wir keine Einschränkung des Fahrerkreises oder der Kilometerleistung. Wenn Sie sich für unseren Zusatzbaustein „Werkstatt-Bonus“ entscheiden, erhalten Sie einen Nachlass von 15 % auf den Kaskobeitrag. Im Schadenfall erhalten Sie in den meisten Fällen einen gleichartigen Ersatzwagen. Im Übrigen werden bei uns Sturmschäden bereits ab Windstärke 7 anerkannt.

Wir haben für jede Flottengröße das passende Produkt. In unserem speziell auf mittelständische Kund:innen zugeschnittenen Flottenmodell für 15 bis 49 Fahrzeuge erhalten Sie unter anderem einen einheitlichen Verlaufsrabatt für die gesamte Flotte, auch für nicht SFR-berechtigte Fahrzeuge. Zudem werden Sie mit einer ausgewo-

genen Bonus-Malus-Staffelung für gutes Fahren belohnt. Wenn Sie sich ab Juli für einen Abschluss bei uns entscheiden, erfolgt im Folgejahr keine individuelle Schadenstufung.

Im Bereich der Elektromobilität möchte die Allianz Versicherungs-AG Ihre erste Wahl für die Versicherung werden: Hierfür haben wir speziell auf Besitzer:innen von Elektro- oder Hybridfahrzeugen zugeschnittene Tarife und Serviceleistungen entwickelt. Der Akkumulator Ihres Fahrzeuges ist mit einer sogenannten Allgefahrendeckung gegen alle Schäden (auch Fehlbedienung) abgesichert. Folgeschäden am Akku durch Tierbiss und Kurzschluss sind bis 20.000 Euro mitversichert. Auch beim Ladevorgang selbst, egal ob stationär oder mobil, ist bei uns das Ladekabel gegen Diebstahl und Tierbisschäden abgesichert. Für reine E-Fahrzeuge bieten wir einen Nachlass von bis zu 30 % auf die Versicherungsbeiträge in der Flottenversicherung. Wenn Sie sich für einen Schutzbrief der Allianz entscheiden, gilt sogar der entladene Akku als Panne.

Weitere Informationen erhalten Sie unter: www.allianz.de/flotte

Allianz

**RUNDUMSERVICE
FÜR E-FAHRZEUGE**

Neben den Versicherungsleistungen profitieren Besitzer:innen von E-Autos seit diesem Jahr von der Treibhausgasminierungsquote (THG-Quote), worüber die eingesparten CO₂-Emissionen verkauft werden können und sie dafür eine Prämie erhalten. Seit April 2022 können Sie die sogenannte THG-Prämie auch über die Allianz in Kooperation mit dem ADAC e. V. beantragen. Wir garantieren Ihnen für das Jahr 2022 350 Euro pro berechtigtem Fahrzeug. Ab Oktober bieten wir als weiteren Service in Kooperation mit E.ON drive Wallboxen und einen entsprechenden Installationservice für Ihr Firmengelände zu Sonderkonditionen an. Auch an Ihre Dienstwagennutzer:innen haben wir gedacht. Bis Ende des Jahres wird es auch für diese eine Lösung geben. Somit können Sie weitere Kosten für das Laden der Fahrzeuge einsparen. Lassen Sie sich überraschen und vereinbaren Sie schon heute einen Beratungstermin. Wir sind für Sie da – persönlich und digital. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.allianz.de/business/kfz-versicherung/thg-quote-unternehmen

Der Fuhrparkleiter muss sich heute mit vielen Mobilitätsformen beschäftigen



Sinnvolle Mobilität im Unternehmen

Fuhrparkentscheider stehen heute vor schwierigen konzeptionellen Entscheidungen, wie sie die Mobilität im Unternehmen gestalten wollen. Reduktion der Dienstfahrzeuge oder spezielle Angebote zur Mitarbeitermotivation und -anwerbung? Klassischer Dienstwagen oder Mobilitätsbudget? Verbrenner, Hybrid oder Elektromobilität? Fahrräder als Ersatz oder obendrauf? Eine Diskussionsgrundlage.

Welches Mobilitätskonzept ist also nun das einzig wahre für Ihr Unternehmen? Da zitieren wir gerne den ein oder anderen Juristen mit: „Das kommt darauf an.“ Klar ist, dass unterschiedliche Unternehmen mit verschiedenen internen und externen Prozessen natürlich auch unterschiedliche Ansprüche an die Mobilität haben. Dennoch gibt es nunmal globale Trends, die man nicht verschlafen sollte. Wir wollen an dieser Stelle die jeweiligen Pro und Kontra-Argumente auflisten und so zu eine Entscheidungshilfe bieten.

Warum überhaupt Dienstwagen?

Zunächst einmal stellt sich ja die Frage, warum es die ganzen Dienstwagen überhaupt gibt. Oftmals ist das Fuhrparkbudget ja das zweitgrößte nach dem Personalbudget. Und hier ist auch schon die Verknüpfung: Das Dienstwagenprivileg ist im Ranking des Unternehmens tatsächlich ein meist fein austariertes Privileg, bei dem klar in der Car-Policy geregelt ist, ab welcher Funkti-

on man welche Art Dienstwagen haben darf. Für die Personalabteilung ist die Car-Policy ein gutes bis notwendiges Instrument, qualifizierte Mitarbeiter anzuwerben. Denn wer keinen Dienstwagen zur Verfügung gestellt bekommt, müsste ansonsten deutlich mehr Bruttolohn haben, um den Vorteil des Dienstwagens zu kompensieren.

Natürlich gibt es auch Mitarbeiter im Unternehmen – beispielsweise die klassischen Außendienst- oder Servicemitarbeiter – die auch aus beruflichen Gründen auf ein Fahrzeug angewiesen sind und die optionale Privatnutzung quasi nur „on top“ bekommen.

Generationenkonflikt

Immer mehr junge Mitarbeiter, ganz junge teils sogar noch ohne Führerschein, sind jedoch mit dem klassischen (Diesel-)Dienstwagen nicht mehr zu ködern. Sei es, dass sie in der Innenstadt wohnen und keinen eigenen Parkplatz

haben oder dort automobiler Mobilität für nicht sinnvoll halten, sei es, dass sie generell eher ökologischer eingestellt sind und Autos eher negativ sehen, zumindest den klassischen Verbrenner. Hier können batterieelektrische Fahrzeuge in der Car-Policy oder auch Mobilitätsbudgets helfen, die den Mitarbeiter berechtigen, ein gewisses Budget für verschiedene Mobilitätsformen monatlich auszugeben. Da ist dann sicher auch ein Carsharing-Fahrzeug dabei, denn ganz ohne Auto zu leben ist nicht in allen Lebenssituationen möglich. Auch die Aufnahme von Elektrofahrzeugen oder Elektromotorrädern ist hier eine gute Maßnahme.

Elektromobilität

Elektrische Antriebe sind natürlich das Thema in deutschen Fuhrparks, bereits seit einigen Jahren. Die einen lieben sie und preisen sie als ultimative Maßnahme gegen den Klimawandel und umweltfreundliche Alternative, die anderen sehen niedrige Reichweiten, lange Ladezeiten und auch die Umstände, unter denen beispielsweise Lithium oder Kobalt aus der Erde gepresst werden. Die Frage ist, ob wir uns hier von der Abhängigkeit von russischem und arabischem Öl in die nächste Abhängigkeit von meist chinesischen Vorprodukten für die Batterieproduktion begeben (wollen).

Dennoch, der Umstieg auf Elektromobilität ist in der EU eine beschlossene Sache: Ab 2035 sollen in der EU keine Verbrenner mehr zugelassen wer-

den, mit Ausnahme von solchen, die nachweislich nur – teures – synthetisches Benzin verbrennen, Liebhaberfahrzeuge quasi. Das ist bereits in 13 Jahren, also in wenigen „Leasingzyklen“ in der Flotte. Man darf erwarten, dass die Restwerte von Verbrennern spätestens ab 2030 deutlich sinken werden. Es ist also Zeit, sich mit der neuen Realität anzufreunden oder sich zumindest damit abzufinden. Ein Zurück wird es wohl nicht mehr geben.

Zeithorizont

In nur 13 Jahren sollen keine Verbrennerfahrzeuge in der Europäischen Union mehr neu zugelassen werden. Für traditionell wirtschaftende Fuhrparks, die ihre Fahrzeuge alle drei bis vier Jahre austauschen, sind das noch drei bis vier Ersatzzyklen, zumindest im Bereich Pkw. Nutzfahrzeuge werden oft auch sieben oder acht Jahre gefahren – da sprechen wir schon nur noch von zwei Ersatzzyklen. Da wie oben beschrieben zu erwarten ist, dass die Restwerte von Verbrennern in Richtung 2035 massiv sinken werden, sollte in diesem Jahrzehnt der wesentliche Umstieg zur Elektromobilität durchgeführt werden.

Das bedingt natürlich auch viel Kommunikationsarbeit mit den Mitarbeitern, bei denen oft noch Ängste bezüglich der Reichweite und der potenziellen Ladezeiten der batterieelektrischen Fahrzeuge zu nehmen sein werden. Ein guter Ansatz ist, Elektrofahrzeuge in den Pool aufzunehmen, damit die Mitarbeiter diese neue

Antriebsart selbst testen und erfahren können. Dazu sollte dann auch kommuniziert werden, wie man mit batterieelektrischen Fahrzeugen am besten „tankt“: Das klassische Volltanken ist hier nicht zielführend, da die Ladeleistung um so schlechter wird, je voller die Batterie ist. Mutiges „Leerfahren“ auf 10 bis 20 Prozent und schnelles Nachladen auf 60 bis 80 Prozent ist hier die sinnvollere Vorgehensweise. Dazu muss aber das Mindset des Mitarbeiters sich ändern.

Alternativen zur Elektromobilität

Natürlich gibt es auch noch den Wasserstoff als Energieträger, der entweder direkt verbrannt werden kann oder eben in einer Brennstoffzelle zu Energie plus Wasser umgewandelt werden kann. Wasserstoffautos haben den großen Vorteil, dass die Tankvorgänge mit denen eines traditionellen Verbrenners vergleichbar sind: Es geht schnell und es wird ein „Brennstoff“ getankt. Traditionelles Volltanken ist kein Problem und frisst keine zusätzliche Zeit. Dafür ist Wasserstoff noch teuer und vor allem derzeit noch an wenigen Ladepunkten verfügbar. Es bleibt abzuwarten, wie sich die Infrastruktur entwickelt. Wer jedoch ein Wasserstofffahrzeug lokal einsetzen kann und eine gut gelegene Tankstelle vor Ort hat, kann und sollte auch die wasserstoffbetriebene Mobilität ausprobieren.

Kaufen oder Leasen?

Ob Kauf oder Leasing ist ohnehin fast schon eine Glaubensfrage. In stürmischen Zeiten wie diesen, in denen die grundlegende Technologie sich

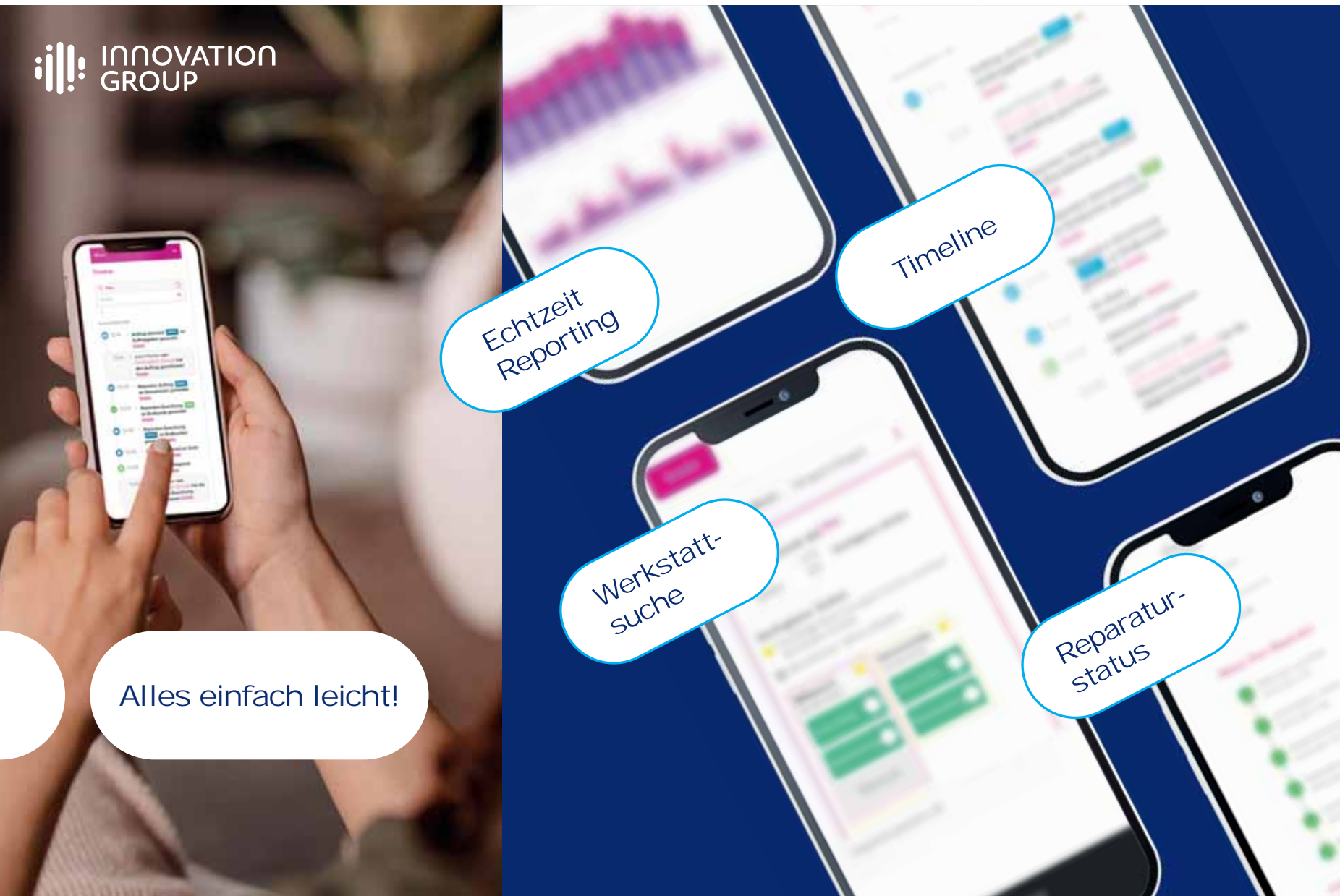
schnell ändert, stellt sich aber auch für traditionelle Kauffuhrparks die Frage, ob Leasing mit einem festen Restwert nicht die bessere, weil risikoärmere Alternative ist. Denn während einer dreijährigen Nutzungsdauer kann sich technologisch derzeit sehr viel sehr schnell ändern, was die Restwerte massiv beeinflussen könnte.

Intelligente Wiedervermarktung

Wer dennoch lieber kaufen möchte, der sollte für die Wiedervermarktung noch mehr als früher auf multinationale Versteigerungsplattformen setzen, da die traditionellen deutschen Dienstfahrzeuge in anderen Ländern oft höhere Restwerte erzielen. Auch können künftig die „letzten“ Verbrenner außerhalb der Europäischen Union deutlich gefragter sein als innerhalb. Aber auch hier gilt: Ökologischer und ökonomischer ist oft eine längere Nutzung des Kauffahrzeugs.

Fazit

Generell sollten sich die Unternehmer und Unternehmen mit der Frage beschäftigen, welche Art der Mobilität sie den Mitarbeitern für berufliche oder auch private Zwecke zur Verfügung stellen wollen. Denn eins ist klar: Ohne Mobilität kein Business und ab einer gewissen Hierarchiestufe auch keine Mitarbeiter. Eine gut durchdachte Car-Policy, die Umweltgedanken, Antriebsart, Alternativen zum Dienstwagen, Kosten, der Motivationsfaktor bei der Mitarbeitergewinnung und auch das Reisezeitbudget im Blick behält, ist der erste Schritt in die richtige Richtung.



INNOVATION GROUP

Echtzeit Reporting

Timeline

Werkstattsuche

Reparaturstatus

Alles einfach leicht!



Skandinavische (Natur-)Schönheit

Bunte Polarlichter, Tausende Inseln im kristallklaren Wasser, wunderschöne Landschaften und lebendige Städte: Auf einer gigantischen Fläche, rund hunderttausend Quadratkilometer größer als Deutschland, leben im weitläufigen Schweden nur rund zehn Millionen Menschen. Das größte Land Skandinaviens ist definitiv eine Reise wert. Flottenmanagement gibt im Folgenden einen Einblick in die schwedische Automobilwirtschaft, geltende Verkehrsregeln und die weit entwickelte Elektromobilität.

Das EU-Mitgliedsland Schweden, zwischen Finnland und Norwegen, Land der Elche, Polarlichter, Seen und Wälder, ist ein perfektes Ziel für einen entschleunigenden Urlaub. Doch auch für eine Dienstreise liefern große Akteure wie Industrietechnikspezialist Atlas Copco, die Volvo Gruppe oder Möbelgigant IKEA, mit 14.9000 Mitarbeitern und mit 47 Milliarden US-Dollar das größte schwedische Unternehmen, sowie viele weitere Konzerne starke Argumente. Die Autofahrt etwa von Hamburg ins 780 Kilometer entfernte Göteborg führt via Kopenhagen, die Öresundbrücke und Malmö. Die historischen Stadtzentren der Hafenstädte Göteborg und Malmö bilden einen faszinierenden Kontrast zur neuen Architektur und bieten ein spannendes kulturelles Angebot. Wer die Hauptstadt Stockholm besucht, wird mit dem Erlebnis einer romantischen Altstadt, Schlössern und Museen belohnt. 85 Prozent der Menschen leben in diesen drei Großstädten im Süden des Landes.

Maut und Umweltzonen

In den Metropolen Göteborg und Stockholm fällt außer am Wochenende eine City-Maut an, von Epass24 in Rechnung gestellt. Ein Euro entspricht, Stand August 2022, rund 10,6 Schwedischen Kronen (SEK), der weiterhin gültigen Landeswährung. Der Höchstbetrag bei mehrmaliger Durchfahrt von Mautstationen pro Fahrzeug und Tag liegt bei umgerechnet sechs Euro. 55 Euro werden fällig für die einfache Passage der Öresundbrücke zwischen Kopenhagen und Malmö, schwedenweit ist noch für zwei weitere Brücken Maut zu bezahlen. Da Pkws von den Zufahrtsbeschränkungen der mit „Miljözon“ beschilderten Umweltzone nicht betroffen sind, ist die Einfahrt in die Innenstädte von Göteborg, Helsingborg, Lund, Malmö, Mölndal, Stockholm, Umeå und Uppsala mit dem Pkw problemlos möglich.

Teure Verstöße gegen Verkehrsregeln

Wie in weiten Teilen Europas wird es bei Verstößen

gegen die Verkehrsregeln in Schweden empfindlich teuer. Die Promillegrenze liegt bei 0,2. Ab 0,3 Promille müssen sich Verkehrssünder neben einem Bußgeld darauf einstellen, sich für zwölf Monate von ihrem Führerschein zu verabschieden. Ab 1,0 Promille drohen ein Fahrverbot von 24 Monaten sowie ein strafrechtlicher Prozess, der schlimmstenfalls mit einer Haftstrafe enden kann. Teuer wird es auch, wer auf den Straßen Schwedens zu schnell unterwegs ist. Innerorts gilt ein Tempolimit von 30 bis 50 km/h, auf Landstraßen eine Höchstgeschwindigkeit von 60 bis 100 km/h und auf Autobahnen 90 bis 120 km/h. Laut bußgeldkatalog.org werden bei einer Geschwindigkeitsüberschreitung von bis zu 20 km/h 250 Euro, bei mehr als 50 km/h gleich 420 Euro fällig. Der Führerschein erhält dann den Vermerk „Nicht gültig in Schweden.“ Telefonieren mit dem Handy in der Hand während der Fahrt schlägt mit 160 Euro zu Buche.

Automarkt in Schweden

Die coronabedingten Engpässe bei den Zulieferern haben auch auf dem nordeuropäischen Automarkt eine tiefe Schneise geschlagen. Platzhirsch Volvo, seit 2010 Teil der chinesischen Geely Holding, rangiert mit rund 24.000 im Juli 2022 abgesetzten Fahrzeugen in seiner Heimat zwar erwartungsgemäß an der Spitze, auf Platz zwei rangiert Volkswagen knapp dahinter, jedoch mussten beide Unternehmen gegenüber 2021 jeweils ein Absatzminus von 27 Prozent verkraften. Der Umsatz im Segment Automobile wird 2022 laut Dataforce etwa 8,21 Milliarden Euro betragen. Dabei haben die Schweden große Lust auf größere Fahrzeuge, da jedes vierte ein mittelgroßes oder großes Segmentfahrzeug ist.

Weit entwickelte E-Mobilität

Schweden ist EU-weit hinsichtlich der Nutzung erneuerbarer Energien Spitzenreiter mit einem Anteil von 38,4 Prozent. Da kommt es nicht von ungefähr, dass die Nordlichter in Sachen E-Mobilität

EU-weit die Nase vorn haben. Laut Statistik kommen aktuell auf je 1.000 schwedische Einwohner über 20 Elektroautos. Besitzt also in Schweden einer von 50 Menschen bereits ein Elektroauto, sind es in Deutschland 8,5 Elektroautos pro 1.000 Einwohner, im gesamteuropäischen Durchschnitt sogar nur 6,1. Außerdem hat Schweden eine besser entwickelte Ladeinfrastruktur als Deutschland. Die Anzahl von E-Autos pro Ladestation ist dort prozentual nämlich deutlich niedriger. Im Vergleich zu aktuell 44.538 Ladepunkten hierzulande kann Schweden zwar nur 10.370 vorweisen. Im Verhältnis zu den Elektroautos im Land kommen in Deutschland jedoch aktuell rund 1.000 Autos auf eine Ladestation. In Schweden sind es jedoch nur 253. Kein Wunder, dass Volvo vor zwei Jahren mit seinen vollelektrisch angetriebenen Modellen der Marke Polestar eine neue Ära eingeläutet hat.

VERKEHRSREGELÜBERBLICK (AUSWAHL)

| | |
|---|--|
| Höchstgeschwindigkeit | Ort: 30–50 km/h Land: 60–100 km/h Autobahn: 90–120 km/h |
| Lichtpflicht | Abblend- oder Tagfahrlicht ganzjährig. Auch während der Mitternachtssonne |
| Winterreifenpflicht | von Dezember bis März des Folgejahres bei winterlichen Verhältnissen |
| Mindestprofiltiefe | 3 mm bei Kfz bis 3,5 t |
| Bordausstattung | Warnwestenpflicht für alle Personen, die das Fahrzeug im Pannenfall außerhalb geschlossener Ortschaften verlassen |
| Geschwindigkeitsüberschreitungen | bis zu 20 km/h zu schnell: 250 Euro über 50 km/h zu schnell: ab 420 Euro Haftstrafe und Führerscheinentzug möglich |
| Handy am Steuer | 160 Euro |
| Promillegrenze/Bußgeld | 0,2 Promille – Überschreitungen führen zu gehaltsabhängigem Bußgeld: ab 40 Tagessätze, Haftstrafe bis 6 Monate möglich |
| Falschparken | kommunenabhängig, 70–120 Euro |

Flottenentscheidungen auf fundierter Datenlage mit Shell Telematics

Das digitale Fahrzeug ist schon längst keine Zukunftsmusik mehr. Bereits heute generiert ein durchschnittlich modernes Fahrzeug mit mehr als 200 verbundenen Datenpunkten enorme Datenmengen. Diese enthalten wichtige Informationen mit großem Potenzial für Produktivitätssteigerung und Kosteneinsparungen. Mithilfe von Technologien wie dem Internet-of-Things, Blockchain und Telematik können diese Informationen für Fuhrparks und Flottenmanager zugänglich gemacht werden. Mit der Kombination aus Shell Card und einem On-Board Dongle, der mit der OBD-Buchse verbunden wird, können Daten gesammelt und erhoben werden; ihre Auswertung wird übersichtlich in Form von Statistiken über das Shell Telematics Onlineportal dargestellt. Damit lassen sich Optimierungspotenziale auf einen Blick erkennen und der Schutz gegen Tankbetrug verbessern.

Smartes Flottenmanagement

Dazu strukturiert und analysiert Shell Telematics in Echtzeit verschiedenste Daten wie Kraftstoffverbrauch, Emissionen, Reifendruck, Luftfeuchtigkeit, Geschwindigkeit, Fahrzeugposition und viele mehr und setzt diese in Korrelation. Auf diese Weise lassen sich alle relevanten Para-

meter berücksichtigen und Potenziale optimal erkennen. Die aufgezeichneten Daten werden sicher in der Cloud gespeichert und lassen sich über ein Dashboard übersichtlich darstellen und kundenspezifisch auswerten. Das Onlineportal erlaubt es, verschiedene Parameter hervorzuheben und somit mehrere Statistiken mit verschiedenen Schwerpunkten abzurufen. So kann die Route nach verschiedenen Gesichtspunkten optimiert werden, zum Beispiel nach geringsten Emissionsausstoß oder schnellster Verbindung. Je mehr Daten aggregiert werden, desto eher lassen sich Muster erkennen, die Aufschluss über die zukünftige Leistung unter bestimmten Einflussfaktoren geben.

Dieses hohe Level an Transparenz und Übersicht erlaubt Flottenmanagern, fundierte Entscheidungen im Hinblick auf ihre Flotte zu treffen. So lässt sich beispielsweise die betriebliche Leistungsfähigkeit verbessern, die Produktivität steigern, aber auch Wartungsbedarfe früher erkennen und die Fahrersicherheit erkennbar erhöhen. Ein automatisierter Abgleich mit den Tankdaten der Shell Card lässt Diskrepanzen beim Tankvorgang leicht erkennen und trägt zur Tankbetrugsprävention bei.

Das System kann sogar dabei unterstützen, auf alternative Antriebe umzustellen und analysiert anhand des Kraftstoffverbrauchs und Fahrleistung mögliche Alternativen zu einem Verbrenner. Dafür wird die gesamte Flotte einer automatisierten Eignungsbeurteilungen unterzogen, die anhand der mit Shell Telematics gesammelten Daten darlegt, welche Fahrzeuge geeignet sind, durch batterieelektrische oder Hybridautos ersetzt zu werden. Kunden erhalten eine Übersicht der zu erwartenden Reichweite, CO₂-Einsparungen und Kostenreduktion über die Lebensdauer der Fahrzeuge.

Nach vorn mit Telematik

Telematik ist eine der digitalen Technologien, die erhebliche Vorteile in Sachen Effizienz, Sicherheit und Informationen bietet. Sie wird in den kommenden Jahren entscheidend sein, um gegen Wettbewerber am Markt zu bestehen. So tragen Investition in Telematik schon heute dazu bei, die Basis für künftiges Wachstum und Effizienz zu schaffen.

Mit der Kombination aus Shell Card und dem Telematik On-Board Dongle profitieren Kunden doppelt: So kann über das System nicht nur Kraftstoff bezogen und abgerechnet werden; die Verbrauchsdaten werden automatisch in die Datenanalyse einbezogen und bieten so unter anderem Unterstützung bei der Routenoptimierung und der Betrugsprävention. So trägt Shell dazu bei, Ihre Flotte immer sicher und effizient nach vorn zu bringen.



Shell. Mobilität, die heute schon von morgen ist.



Drei Dekaden voller Know-how

Jubiläums-Interview mit Matthias von Tippelskirch und Hans-Joachim Guth (beide Geschäftsführer) von der Carano Software Solutions GmbH

Flottenmanagement: Erst einmal: herzlichen Glückwunsch zu 30 Jahren Firmengeschichte! Wenn Sie an die Anfänge zurückdenken, was hat sich im Bereich der Softwarelösungen verändert und was hat bis heute Bestand?

Matthias von Tippelskirch: Anfänglich waren wir sehr stark im Bereich der Individualentwicklung unterwegs und haben die Software den individuellen Wünschen der Kunden entsprechend maßgeschneidert. Das Thema Fuhrparkmanagement kam 1995 erstmals richtig auf, als wir für die DEKRA ein Fuhrparkmanagementsystem entwickelt haben. Im Unterschied zu heute sind wir dabei sehr klassisch vorgegangen: Kundenbefragung zu den Workflows, diese Informationen in einem Pflichtenheft fixieren und dann in einer Software umsetzen. Die daraus entstandene Desktop-Software war dabei in einer Zwei-Schichten-Architektur aufgebaut. Heute verfügen wir über Webapplikationen, Mehrschichten-Architekturen und verteilte Systeme. Geblieben sind hingegen Datenstrukturen und auch Servicepartner. Diese wurden im Laufe der Jahre entsprechend den neuen Anforderungen erweitert.

Hans-Joachim Guth: 2010 hatten wir mit Easy+ ein erstes Cloudsystem, welches es den Fuhrparkbetreibern ermöglichte, online Fahrzeuge zu konfigurieren und zu bestellen – sprich den gesamten Bestellprozess von Fahrzeugen digital darzustellen. Das war möglicherweise damals noch zu früh, da zwar die Akzeptanz vorhanden war, aber eine solche Softwarelösung schlichtweg nicht so nachgefragt war. Dies hat sich in den letzten zehn Jahren massiv verändert: Kunden sind sensibilisiert hinsichtlich der Kosten für eine eigene IT-Serverlandschaft und es besteht ein hohes Interesse daran, nur das zu zahlen, was man auch nutzt. Daher sind wir bestrebt, weitere Prozessbeteiligte ins Boot zu holen, damit Flottenverantwortliche ihre Fahrzeuge nicht nur verwalten, sondern digital managen können. Dabei kann es sich beispielsweise um Webservices handeln, die es ermöglichen, Leasingkonditionen bereits bei der Fahrzeugkonfiguration in Echtzeit bei den entsprechenden Leasinggebern abzufragen; natürlich ohne Medienbrüche.

Flottenmanagement: Den diesjährigen Carano Fleet Day haben Sie unter das Motto „30 Jahre digitaler Fuhrpark“ gestellt. Wo steht die Digitalisierung der Fuhrparkbranche derzeit?

Hans-Joachim Guth: Die Fuhrparkbranche steht noch eher am Anfang der Digitalisierung.

Im Gespräch mit Steven Bohg (Flottenmanagement) blicken Hans-Joachim Guth (li. auf dem Bildschirm) und Matthias von Tippelskirch (re., beide Carano) auf 30 Jahre Softwareentwicklung bei Carano zurück und geben einen Ausblick



Das liegt zum einen daran, dass die IT-Infrastrukturen in den Unternehmen wie auch bei den Servicepartnern nicht immer über die technologische Basis verfügen mit anderen Systemen zu kommunizieren. Da bei vielen Serviceprovidern jedoch sehr viel Wert darauf gelegt wird, diese Interaktionen zu ermöglichen und Prozesse zu digitalisieren, wird es für uns immer einfacher Daten der Serviceprovider in unseren Softwarelösungen zu verarbeiten. Auf dem Carano Fleet Day Mitte September konnte man einige Beispiele sehen, wie das Ganze funktionieren könnte. Wenn wir über einen Digitalisierungsschub sprechen, dann sind das vor allem Fahrzeugdaten, die von den Herstellern verfügbar gemacht werden. Auf dieser Grundlage können Prozesse, wie im Corporate Carsharing, weiter digitalisiert werden.

Matthias von Tippelskirch: Dass die Digitalisierung im Fuhrpark noch am Anfang ist, erkennt man auch daran, dass Geschäftsprozesse über Unternehmensgrenzen hinweg oftmals nur mit Medienbrüchen möglich sind. Das ist nicht optimal, weswegen wir uns mit unserer neuen Fuhrparkplattform Fleethouse auf die Fahne geschrieben haben, Servicepartner so zu integrieren, dass eine homogene Benutzerführung ermöglicht wird und alles digital abgewickelt werden kann. Das ist eine große Herausforderung, aber nicht unlösbar, wie wir mit dem Launch von Fleethouse in diesem Jahr bereits bewiesen haben. In den nächsten Monaten und Jahren werden weitere Servicepartner in Fleethouse integriert und somit wird Mehrwert für die Nutzer geschaffen.

Flottenmanagement: Könnten Sie bitte einmal kurz beschreiben, wie maßgeschneiderte Produktlösungen für Ihre Kunden entwickelt werden?

Matthias von Tippelskirch: Früher haben

wir individuelle Software geschrieben und jede Funktion, die der Kunde wollte, maßgeschneidert zur Verfügung gestellt. Da musste immer ein Programmierer tätig werden. Heute können wir mit unseren leistungsstarken Applikationen wie unserer Fuhrparksoftware Fleet+ ein sehr hohes Maß an Konfigurierbarkeit bieten. Große Kunden verlangen diese hohe Flexibilität. In kleinen oder mittelgroßen Fuhrparks ist hingegen vor allem die Benutzerfreundlichkeit gefragt. Das heißt, der Umgang mit der Software muss einfach gestaltet sein, da viele Prozesse in diesem Kundensegment bereits standardisiert sind.

Hans-Joachim Guth: Die Digitalisierung ist oftmals der Schlüssel dafür, Prozesse neu zu denken. Sprich durch das Angebot eines einfachen Nutzungsszenarios innerhalb der Software zu überlegen, ob die eigenen Prozesse nicht durch diese Standardisierung optimiert werden können.

Flottenmanagement: Mit Fleethouse bietet Carano eine eigene Plattform an, die sich insbesondere an kleinere Flotten richtet. Welche Gründe, aber auch Ziele steckten hinter der Entwicklung einer weiteren Marke?

Hans-Joachim Guth: Fleet+ ist eine Lösung, die sich insbesondere an größere Fuhrparks richtet, in denen die Losgrößen ein bestimmtes organisatorisches Maß und die Einführung einer Software erfordern. Dies geht immer einher mit einer Projektsituation, in der wir uns konkret mit den Gegebenheiten des Kunden auseinandersetzen und auch versuchen, Inhouselösungen in die IT-Landschaft des Kunden zu integrieren. Kleinere Flotten hingegen haben eine andere Charakteristik und möglicherweise nicht die gleichen organisatorischen Probleme mit den Fahrzeugen beziehungsweise sie sind nicht an bestimmte Restriktionen, was zum Beispiel die IT-Landschaft

betrifft, gebunden. Daher ist Fleethouse eine Fuhrparkplattform, dank derer Flottenverantwortliche sich mit den Themen des Fuhrparkmanagements auseinandersetzen können, und dies so unkompliziert wie nur möglich. Denn man muss auch bedenken, dass bei kleineren Fuhrparks das Management der Fahrzeuge nicht zum Tagesgeschäft gehört.

Matthias von Tippelskirch: Der Großteil der gewerblich genutzten Fahrzeuge findet sich in kleineren Flotten wieder. Mit dieser Zielgruppe muss man anders agieren. Zum Beispiel spielt der Kostenaspekt eine wichtige Rolle. So haben große Kunden oftmals das Budget, auch individuelle Entwicklungen zu finanzieren. In kleineren Fuhrparks sind diese großen Budgets nicht gegeben. So wird unser zukünftig verfügbares Konfigurationstool komplett kostenlos sein, andere entscheidende Managementfunktionen erhält man hingegen gegen sehr geringe monatliche Gebühren.

Flottenmanagement: Flottenverantwortliche haben heutzutage Zugriff auf eine Vielzahl von Datenquellen. Wie können Sie Flottenverantwortliche bei der Organisation dieser Datenströme unterstützen?

Matthias von Tippelskirch: Was eine große Rolle spielt, ist unsere langjährige Erfahrung mit dem Thema Fuhrparkmanagement sowie unsere Expertise. Wir können auf Augenhöhe mit Fuhrparkverantwortlichen sprechen und bei der Konzeption unserer Applikationen vieles vorausdenken, wodurch standardisierte Lösungen auch ohne individuelle Anpassungen reibungslos ihre Aufgaben erfüllen. Die wesentliche Veränderung, die wir zum Teil bereits vorgenommen haben, ist, Schnittstellen zu anderen Systemen so zu gestalten, dass der Datenaustausch synchron in Echtzeit abläuft.

Hans-Joachim Guth: Bei der Organisation von Datenströmen ist es vielfach der Fall, dass es insbesondere kleineren Fuhrparks erst gar nicht möglich ist, an diesen Datenströmen zu partizipieren. Die Idee hinter Fleethouse ist es daher auch, dass selbst kleinere Flotten in die Lage versetzt werden, beispielsweise Lade- und Tankkarten adäquat zu verwalten, zu bestellen und wirklich zu managen – auf einer Oberfläche in Echtzeit. Dies bringt den Fuhrparkverantwortlichen möglicherweise zum ersten Mal in Kontakt mit einem Tankkartenanbieter, der ihm eine Full-Service-Lösung anbietet. Gleichzeitig erhält er die volle Transparenz über seine Daten und Kosten. Daher ist Fleethouse der Dreh- und Angelpunkt für diese Weiterführung der Digitalisierung und dient als Blaupause für unsere anderen Softwarelösungen.

Flottenmanagement: Bereits 2013 hatte Carano damit begonnen, erste Praxistests in der Elektromobilität durchzuführen. Welche Herausforderungen bestehen bei der Integration der Elektromobilität in Flotten noch heute?

Matthias von Tippelskirch: Man kann gut und gerne behaupten, dass die Elektromobilität in den Fuhrparks noch am Anfang steht, da lediglich in Ausnahmefällen eine Vielzahl von Elektrofahrzeugen in Flotten zu finden ist. Daher werden die Herausforderungen, welche die Elektromobilität für den Fuhrpark mit sich bringt, aktuell oftmals nicht gesehen. Denn Themen wie Fahrzeuglogistik und Lademanagement spielen im klassischen Fuhrparkmanagement in dieser Form kaum eine Rolle. Unsere Erfahrungen aus fast zehn Jahren Forschung zeigen aber, dass diese Aspekte entscheidend sind, um eine große Anzahl an Elektrofahrzeugen überhaupt sinnvoll einsetzen zu können: Stromkapazitäten müssen berücksichtigt und die Reihenfolge der Ladevorgänge muss koordiniert werden, sodass die Fahrzeuge am nächsten Tag wieder einsatzbereit sind.

Hans-Joachim Guth: Auf der IT-Ebene steht man dann vor der Herausforderung, Last- und Lademanagement miteinander in Einklang zu bringen. Bei Carano haben wir eine Corporate-Carsharing-Lösung, die für E-Fuhrparks funktioniert. Diese wurde bereits in Forschungsprojekten mit der BVG und weiteren Kunden erfolgreich angewendet. Gleichwohl stehen Flottenverantwortliche vor der Frage, welche Unternehmensfahrzeuge sich überhaupt durch ein elektromobiles Äquivalent darstellen lassen. Mit Fleethouse bietet sich dafür die perfekte Plattform: Alle Daten zu Leasingverträgen inklusive des Auslaufzeitpunktes sowie die Möglichkeit der Prognose, wie sich der Umstieg auf Elektrofahrzeuge auf die Flotte auswirkt, werden übersichtlich zur Verfügung gestellt.

WIR SETZEN UNS SEIT 1994 FÜR NACH- HALTIGKEIT EIN!



PROFESSIONELLE FLOTTENLÖSUNGEN FÜR ALLE UNTERNEHMENSGRÖSSEN

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

Hotline: +49 (0)961 6318666

Internet: atu.de/pro

Mehr Infos finden Sie hier:



ATU

Flottenlösungen

Moderne Planwirtschaft und die Sorge um deutsche Premiumprodukte



Der Autor sorgt sich darum, dass Preissteigerungen und Lieferverzögerungen bei deutschen Premiumprodukten den Firmenkunden zu anderen Herstellern abwandern lassen

Verschiedene Herausforderungen, unter anderem Liefertermine und Preisgestaltung bei den Fahrzeugen, machen es dem Fuhrparkentscheider nicht einfach bei der Planung. Peter Insam beobachtet dies und fragt sich, ob die Haltung einiger Hersteller nicht dazu führt, dass deutsche Fabrikate in den Fuhrparks seltener werden.

Erinnern wir uns an Ronald Wilson Reagan, seines Zeichens Filmschauspieler, Gewerkschaftsführer und Gouverneur von Kalifornien von 1967 bis 1975, vor allem aber 40. Präsident der USA von 1981 bis 1989. Nach seiner zunächst harten Haltung in der Zeit des Kalten Krieges trug er in seiner zweiten Amtszeit maßgeblich zur Entspannung zwischen Ost und West bei und suchte den Dialog mit Gorbatschow, was am Ende zu Abrüstung und sicher auch zum Fall des Eisernen Vorhangs und damit zum Berliner Mauerfall führte. Reagan war zudem für seinen Humor bekannt. So erzählte er vor einem Publikum von der Planwirtschaft des Ostens und damit verbundenen Wartezeiten beim Erwerb eines Neuwagens, mit denen der Käufer konfrontiert wurde. „Kommen Sie in zehn Jahren wieder und holen sich Ihr Fahrzeug dann ab.“ Der Käufer daraufhin: „Vormittag oder Nachmittag?“ Der Verkäufer verdutzt: „Was macht das für einen

Unterschied, wenn der Wagen ohnehin erst in zehn Jahren ausgeliefert wird?“ Darauf der Käufer: „Nun, am Nachmittag kommt der Klempner.“

Vor nicht allzu langer Zeit konnte man als Fuhrparkleiter über Reagans Anekdote noch schmunzeln. Betrachtet man jedoch die aktuelle Situation, wird das Grinsen im Gesicht schockgefroren; man fühlt sich ähnlich hilflos wie der Kunde im sozialistischen Staat. Ausufernde Lieferfristen, die eine Planung immer schwieriger bis unmöglich machen, bei gleichzeitiger Verantwortung gegenüber den Dienstwagennutzerinnen und -nutzern, was die Gewährleistung der Mobilität betrifft. Bei Lieferzeiten von teilweise 18 Monaten und mehr kein leichtes Unterfangen. Gerade in Zeiten düsterer Wirtschaftsprognosen ist das zu langfristig. Das Thema Fluktuation sei nur beiläufig erwähnt oder wissen Sie, ob der

AUTOR



PETER INSAM

ist seit rund 30 Jahren im Einkauf für Betriebsmittel und Investitionsgüter unterwegs, von denen er seit mehr als 25 Jahren die Geschicke verschiedener nationaler und internationaler Fuhrparks gelenkt hat. Heute ist er unter anderem für die knapp 800 Firmenfahrzeuge eines international tätigen Personaldienstleisters verantwortlich. Zuvor war er rund zehn Jahre für den Einkauf von Betriebsmitteln und Investitionsgütern für einen Medizintechnik-Hersteller tätig. Darüber hinaus sammelte er zahlreiche Berufserfahrungen im Rahmen von Auslandsaufenthalten in Frankreich und Australien.

Nutzer, für den Sie heute den Dienstwagen bestellen, in ein bis eineinhalb Jahren noch für Ihr Unternehmen arbeitet? Falls ja, nennen Sie uns unbedingt den Lieferanten Ihrer offenbar bestens funktionierenden Glaskugel oder die Kontaktdaten der Wahrsagerin Ihres Vertrauens! Letztere kann sicher auch etwas zu zukünftigen Leasingverträgen sagen, die sich aktuell nicht unendlich verlängern lassen. Vertragsverlängerungen liegen wegen der steigenden Zinsen, aber vor allem wegen der aktuellen Hochpreissituation auf dem Gebrauchtwagenmarkt ohnehin nicht im Interesse der Leasinggesellschaften. Im Gegenteil: Einige Gesellschaften lehnen den Wunsch nach einer Vertragsverlängerung einfach ab. Konsequenz: Es müssen alternative Lösungen zur Überbrückung der Liefermiserie her: Abonnements, Langzeitmieten, Mobilitätspakete. Gerade Letztere erfreuen sich stark wachsender Beliebtheit, bieten sie den Nutzern die Möglichkeit, sich die eigene Mobilität nach eigenem Gusto zusammenzustellen.

Ein weiteres Umdenken – und das bereitet mir immer mehr Sorgen – findet auch bei der Wahl der Automarken statt. War es für Unternehmen in Deutschland bislang undenkbar, ihren Dienstwagennutzerinnen und -nutzern andere als deutsche Premiumprodukte zur Auswahl zur Verfügung zu stellen, so müssen sie sich heute intensiv mit anderen Herstellern näher befassen, soll der Vertrieb zukünftig nicht per Tretroller die Kundschaft aufsuchen müssen. Und genau darin besteht das Problem der deutschen Premiummarken: Andere Hersteller können schneller liefern, bieten Technik, die funktioniert (Stichwort: abstürzende Infotainmentsoftware), können damit längere Garantien anbieten und sind bei Materialgüte und Verarbeitungsqualität unseren Premiummarken mehr als ebenbürtig. Glauben Sie nicht? Dann erinnere ich an Martin Winterkorns laute Reaktion nach einem Probefahren im Hyundai i30 auf der IAA anno 2011 ... Aber auch bei den Elek-

trofahrzeugen sind fremdländische Hersteller deutlich auf dem Vormarsch, was nicht zuletzt der Technologie geschuldet ist. Der Hyundai Ioniq 5 erfreut sich stark wachsender Beliebtheit und setzt sich in Tests regelmäßig gegen deutsche Premiumprodukte durch. Sein Konzern- und Technikbruder KIA EV6 wurde mal eben zum Auto des Jahres gewählt. Beiden gemein ist die Schnellladefähigkeit, die das Thema Reichweite fast vergessen lässt und die es sonst nur in weit höheren Preissegmenten gibt. Nicht falsch verstehen, ich mache hier keine Werbung. Das sind Tatsachen, die für jederfrau und jedermann nachlesbar sind. Und es sind nur Beispiele, die zeigen sollen, wie schnell sich Dinge verändern. Problem: Durch Testsiege und Titel werden mehr und mehr Nutzer neugierig und möchten eine Testfahrt ... und die ist das beste Verkaufsargument. Man muss die Leute nur ins Auto bringen. Ist das Produkt gut, dann ist die Überzeugung da und der Interessent wird zum Kunden.

Betrachtet man als langjähriger Fuhrparkleiter – pardon, -leiter – das Verhalten der etablierten deutschen Premiumanbieter, dann droht ein Genickbruch durch übermäßiges Kopfschütteln. Neben den horrenden Lieferfristen werden mal ganz nebenbei auch die Preise zum Teil heftig angehoben. Gleichzeitig werden Großkunden die Nachlässe immer weiter gekürzt und beim Verkauf wird neu priorisiert: Erst der Privatkunde, da hier die Marge höher ist, dann der Großkunde, zum Schluss die Autovermieter. Offenbar hat man sich dabei nicht die Zulassungsstatistiken angesehen. Alles ab oberer Mittelklasse wird mit deutlicher Mehrheit gewerblich zugelassen. Man muss nicht unbedingt studiert haben, um zu verstehen, dass sich immer weniger Privatleute mal eben schnell ein Auto für 70.000 Euro und mehr leisten können. Ausufernde Inflation, hohe Energiepreise und steigende Zinsen zwingen zu einer neuen Priorisierung und zur Änderung des Ausgabeverhaltens. Anders ausgedrückt: Hat der Verbraucher die Wahl

zwischen Sitzheizung oder Gesäßeskälte in der Wohnung, ist das Ergebnis vorhersehbar. Nebenbei geht so dem Automobilhersteller der heute noch margenträchtige Privatkunde verloren. Währenddessen wandern immer mehr Großkunden zu anderen Herstellern ab, weil hier Verfügbarkeit und Preisgefüge besser passen. Und weil der Nutzer bei der Versteuerung des geldwerten Vorteils am Ende mehr im Geldbeutel hat, um so der gerade erwähnten Gesäßeskälte in den eigenen vier Wänden finanziell etwas besser entgegenwirken zu können.

Aber auch Unternehmen mit Dienstwagenfuhrpark müssen Mehrkosten durch höhere Energiepreise, Verteuerungen bei Dienstleistungen, steigende Zinsen und höhere Tarifschlüsse teilweise kompensieren, weil nicht alle Preiserhöhungen an den Kunden weitergegeben werden können. Wenn sich hier Leasingraten durch die Wahl anderer Hersteller, die beim Nutzer aus oben genannten Gründen auf immer mehr Akzeptanz stoßen, senken lassen, dann geschieht dies zulasten von ... na, Sie wissen schon.

Wenn man also heute heftig die Preise nach oben treibt, dann sollte man sich über die Zahlungsfähigkeit der Kunden von morgen Gedanken machen. Wenn sich unsere weltweit (noch) wertgeschätzten deutschen Automarken nicht weiter den eigenen Ästen absagen wollen, auf dem sie alle sitzen, dann muss hier schleunigst ein Umdenken erfolgen. Eine Möglichkeit wäre vielleicht, bei ausufernden Margenzielen einen Gang zurückzuschalten, dafür mehr in Technologien, Zuverlässigkeit, Qualität und Image zu investieren, von anderen Herstellern bei deren Umgang mit Lieferengpässen zu lernen und vor allem Fahrzeuge wieder zu erschwinglicheren Preisen anzubieten. Lieferzeiten könnten wieder verkürzt und abtrünnige (Groß-)Kunden zurückgewonnen werden. Dann können wir am Ende vielleicht auch wieder über Ronald Reagans Witz über die Planwirtschaft lachen.

VMF – IN ZUKUNFT BESTENS FAHREN.

GEMEINSAM STARK AM MARKT!

www.vmf-verband.de



NEUTRALE LADESTATION DER ELEKTROMOBILEN ENTSCHEIDER

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

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

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

AUF EIN WORT

Wo soll das noch hinführen mit unserer Regierung?

**Liebe Mitglieder,
sehr geehrte Damen und Herren!**

Das, was die Regierung in den letzten Wochen und Monaten beschlossen hat, ist wirklich eine einzige Katastrophe. Um die Elektrifizierung weiter voranzutreiben, gibt es Fördermaßnahmen. Dass diese überarbeitet werden sollen, war klar. Allerdings ist die Ausgestaltung der Neuerungen ein Unding. Geplant ist eine **Deckelung der Fördersumme** für reine Elektrofahrzeuge auf 2,5 Milliarden Euro. Offensichtlich ist Herrn Habeck und seinem Wirtschaftsministerium nicht bewusst, dass die Fördersumme schneller erreicht sein könnte, als sie gucken können. Schließlich warten zum jetzigen Zeitpunkt bereits hunderttausende Käuferinnen und Käufer auf neue Elektrofahrzeuge, die alle die Förderungen in Anspruch nehmen wollen. Im nächsten Jahr wird also nicht mehr viel im Fördertopf übrigbleiben.

Aber noch viel schlimmer ist die Tatsache, dass ab dem 1. September 2023 die **Förderungen von Unternehmen** eingestellt werden sollen. Da kann man nur den Kopf schütteln. Schließlich ist die von Unternehmen zu verantwortende Mobilität eine – wenn nicht sogar die wichtigste – Stellschraube, wenn es um die Vermeidung von CO₂-Emissionen geht. Aufgrund der noch immer langen Lieferzeiten werden die meisten Fuhrpark- und Mobilitätsverantwortlichen keine Möglichkeit mehr haben, den Fuhrpark bis zum möglichen Ablauf der Förderung zu elektrifizieren. Hinzu kommt, dass die Förderungen noch immer an die Zulassung und nicht an die Bestellung gekoppelt sind.

Was jetzt nötig ist, sind neue Entscheidungen für die Fördermaßnahmen, bei denen es sich auch um richtige Förderungen handelt. Es geht darum, angemessene Bedingungen für die Veränderung der Mobilität zu

schaffen. Dazu gehören auch Unterstützungsmaßnahmen.

Und als ob die Regierung nicht genug andere Probleme hätte, diskutiert sie über die Abschaffung des sogenannten **Dienstwagenprivilegs**. Anstatt Verbote zu erteilen und Regelungen abzuschaffen, muss sich grundlegend etwas an den Mobilitätsmöglichkeiten ändern. Die Abschaffung der bestehenden Regelung würde eine der wichtigsten deutschen Industrien im Kern treffen. Die Politik scheint sich der Tragweite ihrer Diskussion noch nicht bewusst zu sein. Ein zukunftsgerichtetes Handeln, das die aktuelle Situation nicht aus dem Blick lässt, ist notwendig – jetzt!

Ihr **Axel Schäfer**

Geschäftsführer des
Bundesverbandes Betriebliche Mobilität e. V.



Auto-Abos

VON SASCHA BRAUN

Juristisch gesehen bewegen sich Auto-Abos **zwischen der Miete und dem Leasing**. Für Kundinnen und Kunden ist das auf den ersten Blick erst einmal unerheblich. Jedoch gibt es Angebote am Markt, die durch ihre Konditionen tatsächlich eher dem Leasing zuzuordnen sind. Dies ist insofern relevant, als dass Anbieter mit einem solchen Produkt am Markt der Erlaubnispflicht unterliegen und eine Lizenz der BaFin (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen) benötigen. Auto-Abos,

die rechtlich gesehen näher am Leasing als an der Miete sind, müssten im schlimmsten Fall auf Verlangen der BaFin rückabgewickelt werden, sofern der Anbieter nicht über eine solche Lizenz

verfügt. Für Kundinnen und Kunden bedeutet das, dass diese in einem solchen Fall **ganz schnell ohne Fahrzeug dastünden**. Da das im Auto-Abo gemietete

Fahrzeug häufig der Wertschöpfung dient, ist durch die Rückgabe aufgrund von Rückabwicklung zudem mit finanziellen Einbußen zu rechnen.



Es empfiehlt sich, mögliche Angebote genau zu prüfen. **Ungewöhnlich lange Kündigungsfristen** sollten Sie aufhorchen lassen. Auch ist das Abwälzen der Sach- und Preisgefahr (das Kostenrisiko, wenn das Fahrzeug verloren geht, beschädigt oder zerstört wird) auf Kundinnen und Kunden untypisch für eine Mietsache und eher beim Leasing üblich. Ist eine solche Lizenz vorhanden und Sie sind von dem Angebot überzeugt, spricht nichts gegen den Abschluss eines Auto-Abos.

Diesen Beitrag von Sascha Braun in voller Länge sowie viele weitere Themen und Tipps rund um das Fuhrpark- und Mobilitätsmanagement erhalten Mitglieder exklusiv in unserem Fleet & Mobility Cockpit.

Fuhrparkmanagement: Weiterdenken!

Mit der Erweiterung der Perspektive hinsichtlich des Mobilitätsmanagements ergeben sich **neue Aufgaben** für Fuhrpark- und Mobilitätsverantwortliche. Das bedeutet zugleich erhebliche Veränderungen für Unternehmen. Häufig stehen die Verantwortlichen vor dem Problem, dass die Sinnhaftigkeit der Veränderungen nicht erkannt wird. Dabei ist es notwendig, das Fuhrparkmanagement weiterzudenken und langfristig umzustrukturieren. Für Unternehmen können sich daraus **vielfältige Vorteile** ergeben, insbesondere hinsichtlich der Arbeitgeberattraktivität. Ein geeignetes und auf die Mitarbeitenden abgestimmtes Mobilitätsmanagement kann ein erheblicher Wettbewerbsvorteil sein – nicht nur bezüglich neuer Arbeitnehmer:innen. Auch Kundinnen und Kunden können das Unternehmen auf mittlere Sicht abstrafen und zu einem Wettbewerber wechseln, wenn das Thema Nachhaltigkeit keine Rolle spielt.

Mit der Umbenennung des Verbandes rückt das **Mobilitätsmanagement** noch mehr in den Fokus. Künftig wird sich der Verband mit sämtlichen Themen rund um die betriebliche Mobilität befassen, um die Expertise dahingehend auszubauen. Der Bundesverband Betriebliche Mobilität e. V. unterstützt bei der Fokussierung auf das Mobilitätsmanagement.





**Nationale Konferenz
für betriebliche Mobilität**



Wandel des Mobilitätsmanagements

Mit der **Nationalen Konferenz für betriebliche Mobilität** hat der BBM ein Format geschaffen, das auf die Relevanz des Mobilitätsmanagements in Unternehmen aufmerksam macht. Die erste Ausgabe der Konferenz fand am 8. und 9. September statt. Die Konferenz sollte nicht nur Fuhrpark- und Mobilitätsverantwortlichen deutlich machen, dass die Betrachtung der gesamten betrieblichen Mobilität unabdingbar ist, sie sollte auch die Politik wecken.

Das neue Format ist gut bei den Teilnehmenden angekommen. „Das Format hat überzeugt, so eine intensive

Veranstaltung mit voller Konzentration auf die gesamte betriebliche Mobilität gab es bisher nicht“, so ein Teilnehmer. Neben spannenden inhaltlichen Einblicken und Best-Practice-Präsentationen gab es Gesprächsrunden und Workshops. „Wir führen gerade ein Mobilitätsbudget ein – die Fehler, die wir nach der Veranstaltung sicher nicht mehr machen müssen, sparen uns echtes Geld“, sagte eine Teilnehmerin. Selbstverständlich stand auch das Networking im Fokus, nicht nur am gemeinsamen Netzwerkabend. Auch 2023 wird es die Nationale Konferenz für betriebliche Mobilität geben. **Seien Sie im nächsten Herbst mit dabei!**

Termine 2023

SAVE THE DATE!

Wir stecken bereits mitten in der Planung fürs nächste Jahr, um unsere Mitglieder und alle Interessierten auch dann wieder mit unserem Know-how und unserer Expertise zu unterstützen.

09.02.2023

Regionalkonferenz Nord

23.05.2023

Regionalkonferenz Süd

Geplantes Thema:

Beschaffung, Versicherung, Verwertung

26.–27.04.2023

Fachtagung Fuhrparkmanagement (Verbandsmeeting) mit dem Schwerpunkt Elektromobilität

11.–12.10.2023

Nationale Konferenz für betriebliche Mobilität

Die genauen Orte folgen

TERMINE



FLEET LEARNING

20.10.2022, 10–11 Uhr

Car Allowance als eine Alternative im Fuhrpark? – Steuerrechtliche Sicht mit Gerhard Nolle

25.10.2022, 9–12 Uhr

Starter-Kit Modul 4 – Kostenrechnung und Controlling mit Marc-Oliver Prinzing

27.10.2022, 10–11 Uhr

Das Laden von Elektrofahrzeugen – Best-Practice-Bericht mit Heinrich Coenen

8.11.2022, 9–12 Uhr

Starter-Kit Modul 5 – Versicherung und Schadenmanagement mit Dragan Zanze

16.11.2022, 13–14 Uhr

Rat & Tat mit Inka Pichler

23.11.2022, 10–11 Uhr

Car Policy bei E-Fahrzeugen – in 8 Schritten zum Erfolg mit Marc-Oliver Prinzing

24.11.2022, 10–11 Uhr

Dienstwagensteuer – das wissen nur die Wenigsten mit Gerhard Nolle

29.11.2022, 9–13 Uhr

Starter-Kit Modul 6 – Finanzierung und Leasing mit Axel Schäfer

Unsere Selbstlernkurse (Auswahl) – Start jederzeit möglich!

- ▶ Car-Policy bei Elektrofahrzeugen
- ▶ Die ersten 100 Tage im Fuhrparkmanagement überleben
- ▶ Fleetricity – der Kurs für Elektromobilität im Fuhrpark
- ▶ Fuhrparkmanagement bei Elektrofahrzeugen
- ▶ Grundlagen der Halterhaftung für Fuhrparkverantwortliche
- ▶ Nutzungsüberlassungsverträge bei E-Fahrzeugen

Sämtliche Informationen und Anmelde-möglichkeiten zu unseren Onlinekursen und Webinaren finden Sie auf www.mobilitaetsverband.de



Betriebliche Mitarbeitermobilität ist ein wichtiger Hebel, wenn es um Nachhaltigkeit geht – und sie ist erfolgskritisch. Dabei geht es längst nicht mehr nur um den Dienstwagen.

5 Gründe, warum sich Unternehmen mit der betrieblichen Mobilität auseinandersetzen müssen

Themen wie Mitarbeitermobilität, Mobilitätsbudget und alternative Antriebe sind noch lange nicht in jedem Unternehmen angekommen. Dabei ist die Beschäftigung mit diesen Aspekten nicht nur notwendig, sondern auch zukunftsweisend. Wer langfristig erfolgreich sein will, muss sich schon heute mit allen Fragen rund um das Mobilitätsmanagement auseinandersetzen. Fünf Gründe zeigen, wieso die betriebliche Mobilität für Unternehmen, die Geschäftsleitung und auch für Fuhrparkverantwortliche relevant ist.

Nicht zuletzt seit der Corona-Pandemie haben sich viele Arbeitsprozesse verändert, die Digitalisierung ist vorangeschritten und auch Mobilitätsbedürfnisse haben sich – zunächst zwangsweise – gewandelt. Ein Change, auch für Fuhrpark- und Mobilitätsthemen. Die Entwicklung hin zu einem veränderten Mobilitätsmanagement ist aber nicht nur aufgrund der äußeren Umstände notwendig, sondern auch wichtig und sinnvoll. Die Pandemie hat gezeigt, dass Veränderungen möglich sind. Sie zwang zu einer reduzierten Mobilität. Geschäftsreisen und Pendeln zur Arbeitsstelle waren in großen Teilen nicht mehr nötig oder sogar unmöglich. Hinzu kommen aktuelle Probleme wie etwa Lieferschwierigkeiten, die Flexibilität von Unternehmen in vielen Bereichen erfordern. Der Firmenfuhrpark wird in vielen Fällen auch weiterhin das mobile Herz bleiben, es zeigt sich jedoch, dass die Mobilität weitergedacht werden muss.

Mitarbeitermobilität in den Fokus stellen

Unternehmen beziehungsweise Fuhrpark- und Mobilitätsverantwortliche müssen auf das veränderte Mobilitätsverhalten reagieren und die Mobilität entsprechend anpassen. Dieser Aspekt ist einer der wesentlichen Gründe, warum die Be-

trachtung der Mobilität in Betrieben unerlässlich ist. Eine immer dringender werdende Aufgabe der Fuhrpark- und Mobilitätsverantwortlichen ist die Analyse der betrieblichen Mobilität. An erster Stelle muss die Feststellung des Ist-Zustands stehen, um in einem nächsten Schritt herauszuarbeiten, wie die Mobilität verändert und an die Bedürfnisse der Mitarbeitenden angepasst werden kann. Längst ist das Instrument Dienstwagen um viele weitere Möglichkeiten ergänzt worden und nicht mehr alternativlos. Mitarbeitende entwickeln ein Nachhaltigkeitsbewusstsein oder es besteht schlichtweg nicht mehr die Notwendigkeit, Fahrten mit dem Auto zu tätigen. Wenn sich Betriebe daran anpassen, machen sie einen wichtigen Schritt in die Zukunft.

Damit eng verbunden ist ein weiterer Grund, sich besser gestern als heute mit der betrieblichen Mobilität zu befassen: die Mitarbeitenden und das Image. Im Kampf um Mitarbeitende zählt jedes Argument für ein Unternehmen. Ist das Mobilitätsmanagement optimal auf die Bedürfnisse der Angestellten angepasst, steigen die Arbeitgeberattraktivität und die Zufriedenheit mit dem Unternehmen. Das dient nicht nur der

Mitarbeitergewinnung, sondern hält auch die Angestellten eher im Unternehmen. Gleichzeitig verbessert dies das Image von Unternehmen sowohl, innerbetrieblich als auch von außen gesehen. Die Umstellung der Mobilität kommt häufig einer nachhaltigeren Ausrichtung nach. Themen wie nachhaltiges Wirtschaften und ein nachhaltig ausgerichtetes Mobilitätsmanagement leisten aktiv einen Beitrag zur Mobilitätswende. Wenn sich Unternehmen demnach mit der betrieblichen Mobilität auseinandersetzen, wird das von der Außenwelt positiv wahrgenommen. Häufig spielt für Kundinnen und Kunden die Nachhaltigkeit eine tragende Rolle. Deswegen können Unternehmen mit einem angepassten Mobilitätsmanagement nicht nur im Kampf um die Mitarbeitenden gewinnen, sondern auch bei den Kundinnen und Kunden.

Ökologisch und wirtschaftlich sinnvoll

Ein weiterer Grund, sich jetzt mit der betrieblichen Mobilität auseinanderzusetzen, ist demnach auch die Nachhaltigkeit. Das gilt nicht nur aus Imagegründen, sondern auch aus persönlichen Gründen. Für viele Unternehmen und Fuhrpark- und Mobilitätsverantwortliche spielt

nachhaltiges Wirtschaften mittlerweile eine große Rolle im Arbeitsalltag. Mit der Umstellung der betrieblichen Mobilität lassen sich massive Veränderungen in Richtung Nachhaltigkeit erzielen und somit gelingt ein großer Schritt hin zur Mobilitätswende. Konzepte wie das Mobilitätsbudget, Job-Tickets oder Poolfahrzeuge können einen wichtigen Beitrag leisten, um den Emissionsausstoß von Unternehmen zu reduzieren und die Nachhaltigkeit im Fuhrpark voranzubringen. Dies macht nicht nur aus ökologischen, sondern auch aus wirtschaftlichen Gründen Sinn.

Aus diesem Grund spielt auch die Kostenreduzierung eine Rolle bei der Umgestaltung der betrieblichen Mobilität. Es liegt an den Fuhrpark- und Mobilitätsverantwortlichen, die Mobilität in der bestehenden Form zu überprüfen und entsprechende Maßnahmen einzuleiten, um eine Umgestaltung anzuregen. Durch den veränderten Mobilitätsbedarf sind möglicherweise mehr Dienstwagen vorhanden, als überhaupt benötigt werden. Durch eine strukturierte Veränderung lassen sich Fahrzeuge und Emissionen einsparen und gleichzeitig die Kosten enorm reduzieren. Hinzu kommt, dass sich Elektrofahrzeuge auf längere Sicht eher rechnen als Verbrenner. Handeln Unternehmen im Sinne der Mobilitätswende und gestalten den Fuhrpark nachhaltig um, ist das nicht nur ökologisch, sondern auch wirtschaftlich. Damit im Zusammenhang steht ein weiterer Grund, der für die Fokussierung auf die betriebliche Mobilität spricht: die Elektroauto-Förderung. Viele Unternehmen haben bereits die Not-

AUTOR

MARC-OLIVER PRINZING

gilt als einer der führenden Experten für Fuhrparkthemen. Der Diplom-Betriebswirt und Leasingfachwirt hat jahrzehntelange Erfahrung in verschiedenen Führungspositionen und Aufgabenbereichen rund um das Fuhrparkmanagement. Er ist Berater, Dozent im Rahmen des berufsbegleitenden Ausbildungsgangs zum zertifizierten Fuhrparkmanager bei der DEKRA Akademie und nimmt einen Lehrauftrag für Flottenmanagement an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt (Nürtingen/Geislingen) wahr. Seit Oktober 2010 ist er Vorstandsvorsitzender des Bundesverbandes Betriebliche Mobilität e. V. (vormals Bundesverband Fuhrparkmanagement e. V.). Kernaufgabe des Verbandes ist, die fachlichen, betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Belange und Interessen der Mitglieder zu vertreten. Der Verband fördert den Erfahrungsaustausch seiner Mitglieder und bietet unterstützendes Know-how für das Mobilitäts- und Fuhrparkmanagement an.



wendigkeit einer Elektrifizierung zumindest als Ergänzung erkannt – und das nicht erst, seit das Verbrenner-Aus droht. Nach den neuesten Entwicklungen ist allerdings auch klar, dass es einen Stopp der Zuschüsse für Unternehmen geben soll, die Elektroautos anschaffen wollen.

Nach jetzigem Stand wird die Förderung für Elektroautos für Unternehmen zum September 2023 eingestellt. Ab dann sollen nur noch Privatpersonen unterstützt werden. Wenn sich Unternehmen bisher noch nicht mit dem Thema der Mobilitätswende und der Umstellung der betrieblichen Mo-

bilität auseinandergesetzt haben, wird es höchste Zeit. Noch besteht die Chance, die Flotte zu elektrifizieren und von den staatlichen Förderungen zu profitieren. Eine Umrüstung auf Elektrofahrzeuge beziehungsweise alternative Antriebe ist angesichts des Verbrenner-Aus nahezu unumgänglich. Aus diesem Grund sind Fuhrpark- und Mobilitätsverantwortliche dem Thema Mobilitätsmanagement zwangsweise verschrieben und eine Umgestaltung muss ausgearbeitet werden – besser gestern als heute.

Weitere Informationen:
www.mobilitaetsverband.de

MIT LEICHTIGKEIT ZUR FULL-SERVICE-LÖSUNG FÜR FLOTTENMANAGER



Wir stellen nicht nur die leichtgewichtigen Fahrzeugeinrichtungen aus Aluminium her, damit Sie Nutzlast gewinnen und Kosten sparen. Wir bieten Ihnen auch die passenden Dienstleistungen rund um Ihre Flotte. Überzeugen Sie sich selbst. www.aluca.de

ALUCA

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.

MUSS MAN EIGENTLICH BEIM ÜBERHOLEN EINES RADFAHRENDEN BLINKEN?

Diese an sich harmlos anmutende Frage stellt sich, wie so häufig bei Verkehrsthemen, als kniffliger heraus als gedacht. Es ist erst einmal zu klären, wie der Überholvorgang eigentlich abläuft. Die Grundfrage dabei lautet, ob zum Überholen ausgeschert werden muss. Denn dann zieht § 5 (Überholen) Absatz (4a): „Das Ausschieren zum Überholen und das Wiedereinordnen sind rechtzeitig und deutlich anzukündigen; dabei sind die Fahrtrichtungsanzeiger zu benutzen.“

Hieraus kann man erst mal ablesen, dass während des Überholens gar nicht geblinkt werden muss, eben nur zu Beginn (Ausschieren) und am Ende (Wiedereinordnen). Wann liegt aber nun der „Tatbestand“ des Ausschierens vor? Da wird es dann schon schwammiger mit entsprechendem Auslegungsspielraum. Denn Ausschieren ist eine Seitenbewegung, durch die die Fahrlinie so weit verschoben wird, dass die Fahrzeuge auf dem angrenzenden Fahrstreifen in ihrer ungehinderten Weiterfahrt beeinträchtigt werden. Das bezieht sich aber nicht nur auf entgegenkommende Fahrzeuge, sondern auch auf den rückwärtigen Verkehr.

Dazu muss man jetzt natürlich den vorgeschriebenen Sicherheitsabstand zum Radfahrenden einrechnen, also innerorts mindestens 1,50 Meter, außerorts mindestens zwei Meter. Unter Ein-

beziehung der Sicherheitsabstände würde das dann eventuell nötige Überfahren der Leitlinie in der Mitte (gleich lange Striche in regelmäßigen Abständen) als Ausschieren zu bewerten sein. Somit ist dabei zu blinken. Nun gibt es ja mittlerweile sehr häufig die Fahrradschutzstreifen, abgetrennt durch eine unterbrochene breitere Randlinie und gekennzeichnet mit dem Fahrradsymbol. Bei dieser Installation fällt bei zu geringem Raum für zwei getrennte Fahrstreifen die Leitlinie weg und es wird ein entsprechendes Ausweichen (Ausschieren?) über die Schutzstreifen erwartet. Hier ist also schon bei geringer Verschiebung der Fahrlinie um 50 Zentimeter von einer Beeinträchtigung des Gegenverkehrs auszugehen. Dabei befindet man sich allerdings wieder in einer Art Grauzone, da die Erwartung, dass der Gegenverkehr in den Schutzstreifen ausweicht, nicht zwingend erfüllt werden muss. Vom Setzen des Blinkers in diesen Situationen ist in der Praxis nicht auszugehen. Überhaupt hat sich der Einsatz des Blinkers deutlich reduziert. Zum Teil sind das auch hohe Anforderungen. Möchte man beispielsweise einen Radfahrenden überholen, setzt den Blinker und bricht dann ab, muss auch wieder der Blinker rechts gesetzt werden.

Einschränkend muss aber auch gesagt werden, dass der Wert von 1,50 Meter Abstand zum Radfahrenden (mit der Folge des Ausschierens und



Blinkens) durchaus unterschritten werden darf, wenn beispielsweise die Fahrbahngeometrie dies nicht zulässt und mit mäßiger Geschwindigkeit und besonderer Vorsicht ein gefahrloses Überholen möglich ist.

Zu erwähnen sei auch noch das Blinken beim Vorbeifahren. Das bezieht sich auf das Vorbeifahren an Hindernissen, Fahrbahnverengungen oder einfach haltenden Fahrzeugen und auch Radfahrenden. Dabei ist durch das nötige Ausschieren wiederum der Blinker zu setzen, wenn eine Beeinträchtigung zu erwarten ist. Über die gelebte Praxis muss auch nicht weiter gesprochen werden.

KANN MAN ALS FUSSGÄNGER EIGENTLICH ZU EINER MPU VERPFLICHTET WERDEN?

Eine etwas skurril anmutende Vorstellung, die aber doch Realitätsbezug hat. Viele Mythen ranken sich um die „Medizinisch-Psychologische-Untersuchung“, um die Fahreignung von Personen festzustellen, die in unterschiedlicher Hinsicht auffällig geworden sind. Allein die Liste der Vorbereitungsmaßnahmen, falls eine MPU ansteht, ist riesenlang, und das ganze Verfahren kostet ein Heidengeld (das Wort hat übrigens keinen religiösen Hintergrund in Form von „Heiden“, sondern leitet sich (wohl) aus dem althochdeutschen Wortstamm „Heid“, (sehr) groß, gewaltig her). In dem dreiteiligen Eignungstest geht es um die medizinische Tauglichkeit, den psychophysiologischen Leistungstest (insbesondere Reaktionstest) und das psychologische Untersuchungsgespräch, der wohl härteste Brocken in dem Trio. Training wird daher umfangreich angeboten. Es gibt eine Reihe von Menschen, die aufgrund der hohen Anforderungen letztendlich auf einen Test verzichten und lieber Rad, ÖPNV oder Taxi fahren.

Die Gründe für eine MPU sind meist Alkohol und/oder Drogen. Beispielsweise ist das der Fall,

wenn ein Autofahrer bei einer Polizeikontrolle auf einer „Trunkenheitsfahrt“ mit 1,6 Promille Blutalkoholkonzentration erwischt wird. Schon darunter ab 1,1 Promille kann eine MPU angeordnet werden, wenn es weitere Hinweise auf eine Alkoholproblematik gibt. Im Übrigen wird das dann als Straftat eingestuft. Unter 1,1 Promille ist eine MPU eher unwahrscheinlich.

Man sollte an dieser Stelle auch erwähnen, dass der Grenzwert für Radfahrende nach wie vor bei 1,6 Promille liegt, aber ab da das Fahren auch als Straftat eingestuft wird. Voraussetzung ist dabei natürlich unauffälliges Verhalten im Verkehr, denn wenn das hinzukommt, ändert das die Bewertung für die Betroffenen recht deutlich. Aber selbst unter der Promillezahl von 1,6 überhaupt noch sicher fahren zu können, ist eine echte Herausforderung. Die vielen (tödlichen) E-Bike-Unfälle sind auch in diesem Umfeld zu bewerten.

Doch wie sieht es denn jetzt bei den Fußgängern aus? Dort gibt es jedenfalls keine festgesetzte Promillegrenze, soviel steht fest. Ein Fußgänger kann auch nach deutschem Gesetz keine Ver-

kehrsstrafat begehen, da er kein Kraftfahrzeug führt. Voraussetzung ist daher eine besondere Auffälligkeit in der Öffentlichkeit, sei es durch Pöbeln, aggressives oder auch gefährliches/gefährdendes Verhalten. Aber ein Gericht kann aufgrund von Trunkenheit den Führerschein nicht entziehen, da nur die Führerscheinbehörde dazu befugt ist. Dort wird dann über einen möglichen Führerscheinentzug und eine MPU entschieden.



DER NEUE MAZDA CX-60

CRAFTED IN JAPAN

Großartiges Design, japanische Handwerkskunst in Perfektion und technologischer Fortschritt: Der neue Mazda CX-60 verkörpert alles, was im Laufe der vergangenen 100 Jahre fester Bestandteil der Mazda DNA geworden ist. So eröffnet er unvergessliche Fahrerlebnisse und bietet den perfekten Antrieb für alle Bedürfnisse des Businessalltags – ob als innovativer Plug-in Hybrid oder als effizienter Reihensechszylinder-Diesel in zwei Leistungsstufen.



6 JAHRE | MAZDA
GARANTIE

Energieverbrauch gewichtet¹⁾ im kombinierten Testzyklus: 2,2l/100km und 16,0 kWh Strom/100km. CO₂-Emission kombiniert: 48g/km. Elektrische Reichweite kombiniert: 65km. Kraftstoffverbrauch für den Mazda CX-60 e-SKYACTIV D 254 und e-SKYACTIV D 200 im kombinierten Testzyklus: 5,3 – 4,9l/100km; CO₂-Emissionen kombiniert: 139 – 127g/km.

6 Jahre Mazda Garantie gemäß Mazda Garantiebestimmungen. ¹⁾Gewichtete Werte sind Mittelwerte für Kraftstoff- und Stromverbrauch bei durchschnittlichem Nutzungsprofil und täglichem Laden der Batterie.

DRIVE TOGETHER





*Transporter eben mal
privat nutzen kann zur
Kündigung führen*

Unerlaubte Privatnutzung von Dienstwagen: Abmahnung oder Kündigung?

Die Gestattung der Privatnutzung von Firmenfahrzeugen ist bei Motivationsfahrzeugen, die Mitarbeitern für einen längeren Zeitraum individuell zugeordnet sind, der Regelfall. In diesen Fällen wird der geldwerte Vorteil aus der Privatnutzung entsprechend – meist pauschal nach der 1-Prozent-Regel – versteuert und taucht dann monatlich auf dem Lohnzettel auf. Anders sieht es jedoch bei Abteilungs- und Poolfahrzeugen aus, die regelmäßig nur für rein dienstliche Zwecke überlassen werden.

Privatnutzung – erlaubt oder verboten?

Eine Privatnutzung dieser Fahrzeuge ist meist sogar ausdrücklich untersagt. Dennoch kommt es in der Fuhrparkpraxis häufiger vor, dass Mitarbeiter solche Firmenfahrzeuge, die eigentlich nur für dienstliche Zwecke zur Verfügung stehen, vereinzelt zu Privat Zwecken nutzen dürfen. Eine entsprechende Vereinbarung ergibt sich dann nicht bereits aus den Nutzungsregelungen für den Fahrzeugpool, denn Poolfahrzeugregelungen beinhalten meist ein explizites Privatnutzungsverbot. Als Grundlage einer Privatnutzung kommen hier vielmehr mündliche Absprachen mit dem unmittelbaren Dienstvorgesetzten in Betracht. Das bedeutet, ohne eine entsprechende Kommunikation geht eine Privatnutzung meist völlig an der Fuhrparkverwaltung vorbei. Kommt es während einer Privatfahrt

dann zu Verkehrsordnungswidrigkeiten mit dem Firmenfahrzeug oder sogar zu (Unfall-) Beschädigungen desselben, fallen solche Unregelmäßigkeiten aber auf.

Das gilt im Grundsatz für die unerlaubte private Nutzung

Bei der Überlassung von Firmenfahrzeugen sollte eindeutig geregelt werden, ob das zur Verfügung gestellte Fahrzeug ausschließlich zu dienstlichen Zwecken oder aber auch zur (teilweisen) privaten Nutzung überlassen worden ist. Fehlt eine entsprechende schriftliche Absprache, ist – mit anderen Worten – die Privatnutzung nicht ausdrücklich erlaubt, dann darf der Arbeitnehmer das Fahrzeug nur zu dienstlichen Zwecken beziehungsweise für dienstlich veranlasste Fahrten nutzen. Nutzt der

Mitarbeiter das Fahrzeug dennoch privat – das gilt auch für Wegefahrten –, verstößt er gegen seine arbeitsvertraglichen Pflichten und riskiert damit arbeitsrechtliche Schritte des Arbeitgebers.

Der Arbeitnehmer ist nach § 241 Abs. 2 BGB verpflichtet, auf die Rechte, Rechtsgüter und Interessen des Arbeitgebers Rücksicht zu nehmen. Die private Nutzung eines Dienstfahrzeugs ohne Erlaubnis des Arbeitgebers kann sowohl eine außerordentliche als auch eine ordentliche Kündigung rechtfertigen. Dies hatte auch bereits das Landesarbeitsgericht Rheinland-Pfalz in Koblenz mit Urteil vom 24. Januar 2019 (Az. 5 Sa 291/18) entschieden.

Die unerlaubte Privatnutzung eines Dienst-
(Fortsetzung auf S. 42)

RENAULT MEGANE E-TECH

100% elektrisch



Bis zu 470 km Reichweite, 26 zukunftsweisende Fahrerassistenzsysteme und das neue OpenR link Infotainmentsystem mit 774 cm² großem Display und integriertem Google*

Jetzt entdecken



Renault Megane E-Tech 100% elektrisch: Stromverbrauch kombiniert (kWh/100 km): 16,1-15,5; CO₂-Emissionen kombiniert (g/km): 0-0 (nach gesetzl. Messverfahren, Werte nach WLTP).

* Je nach Version serienmäßig oder optional gegen Aufpreis erhältlich. 470 km verfügbar für das Ausstattungsniveau Evolution ER im kombinierten WLTP-Zyklus. Faktoren wie Fahrweise, Geschwindigkeit, Topografie, Zuladung, Außentemperatur und Nutzungsgrad elektrischer Verbraucher haben Einfluss auf die tatsächliche Reichweite. Die meisten Faktoren können vom Fahrer beeinflusst werden und sollten zugunsten maximaler Reichweite stets berücksichtigt werden. Google und Google Maps sind eingetragene Marken von Google LLC. Abb. zeigt Renault Megane E-Tech 100% elektrisch Iconic mit Sonderausstattung. Eine Werbung der Renault Deutschland AG, Renault Nissan Str. 6-10, 50321 Brühl.



RECHTSPRECHUNG

VERKEHRSSZIVILRECHT

Ausgleichszahlung nach Fluggastrechteverordnung – Zusatzkosten bei Ankunftsverspätung

Bei einem auf einer einheitlichen Buchung beruhenden Flug, der aus zwei Teilflügen besteht, ist ein Unternehmen, das die Buchung erteilt und die Durchführung des zweiten Teilflugs übernommen hat, als ausführendes Unternehmen bezüglich des gesamten Flugs anzusehen. Dies gilt auch dann, wenn die Fluggäste den zweiten Teilflug wegen Verspätung des ersten Teilflugs nicht erreicht haben. In diesem Zusammenhang ist unerheblich, ob die einzelnen Teilflüge für sich gesehen in den Anwendungsbereich der Fluggastrechteverordnung fallen. BGH, Urteil vom 12.04.2022, Az. X ZR 101/20

Werkstatt- und Prognoserisiko bei Reparaturkosten 27 Prozent über Schadensgutachten

Übergibt der Geschädigte das beschädigte Fahrzeug an eine Fachwerkstatt zur Instandsetzung, ohne dass ihn insoweit ein Verschulden trifft, so sind die dadurch anfallenden Reparaturkosten im Verhältnis zum Schädiger auch dann vollumfänglich ersatzfähig, wenn sie aufgrund unsachgemäßer oder unwirtschaftlicher Arbeitsweise der Werkstatt im Vergleich zu dem, was für eine entsprechende Reparatur sonst üblich ist, unangemessen sind. Das Werkstatt- und Prognoserisiko geht damit zulasten des Schädigers.

Rechnet die Werkstatt objektiv nicht erforderliche Reparaturmaßnahmen ab, können Ansprüche des Geschädigten gegen die Werkstatt entstehen, gerichtet auf die Freistellung von der Verpflichtung zur Zahlung des Werklohns oder Rückzahlung der bereits geleisteten Vergütung im Wege des Schadenersatzes. Diese Ansprüche muss der Geschädigte im Wege des Vorteilsausgleichs an die Versicherung des Schädigers abtreten, wenn diese nach den Grundsätzen des Werkstatt- und Prognoserisikos eine überhöhte Werklohnforderung als erforderlichen Schadenersatz ausgleicht. Der Schädiger beziehungsweise dessen Haftpflichtversicherung kann dann aus abgetretenem Recht von der Werkstatt den Betrag zurückfordern, den sie für nicht erforderliche Reparaturarbeiten nach den Grundsätzen des Werkstatt- und Prognoserisikos ausbezahlt hat.

Der bloße Umstand, dass der von der Werkstatt nach der Durchführung der Reparatur abgerechnete Betrag rund 27 Prozent über der Kalkulation im Schadensgutachten liegt, genügt für die Annahme eines Verschuldens des Geschädigten bei der Auswahl und Überwachung der Werkstatt nicht. LG Stuttgart, Urteil vom 03.08.2022, Az. 13 S 43/22

Werkstatt- und Prognoserisiko bei Unfallschaden bei unbezahlter Rechnung

Der Geschädigte kann über den Grundsatz des Werkstatt- und Prognoserisikos keine Zahlung an sich verlangen, soweit er den Rechnungsbetrag für die Unfallschadenreparatur noch nicht bezahlt hat. Andernfalls besteht die Gefahr, dass sich der Geschädigte auf Kosten des Schädigers bereichert. Am Ende der Schadenabwicklung muss der Schädiger die Möglichkeit haben, nicht erforderliche Reparaturkosten, die er ausschließlich zum Schutz des Geschädigten verauslagt hat, zurückzufordern. Begleicht der Schädiger objektiv nicht erforderliche Reparaturkosten nach dem Grundsatz des Werkstatt- und Prognoserisikos, muss der Geschädigte im Wege des Vorteilsausgleichs seine etwaigen Schadenersatzansprüche gegen die Werkstatt an den Schädiger abtreten. Ein auf Rückzahlung gerichteter Schadenersatzanspruch des Geschädigten gegen die Werkstatt entsteht al-

fahrzeugs stellt regelmäßig einen unbefugten Gebrauch eines Kraftfahrzeugs nach § 248b des Strafgesetzbuchs (StGB) dar, wenn dies gegen den Willen des Arbeitgebers erfolgt. Eine unbefugte Ingebrauchnahme liegt also bei einem ausdrücklichen Privatnutzungsverbot des Arbeitgebers regelmäßig vor und erfüllt somit einen Straftatbestand. Außerdem wird das Vermögen des Arbeitgebers durch den Verbrauch von Treibstoff und die Abnutzung des Fahrzeugs verletzt, was zusätzlich eine Unterschlagung nach § 246 StGB oder sogar eine Untreue nach § 266 StGB darstellen kann. Auch wenn arbeitsrechtlich für die Beurteilung einer Pflichtverletzung im Rahmen einer Kündigung deren strafrechtliche Bewertung nicht maßgebend ist, kann eine unerlaubte Privatfahrt ernsthafte Konsequenzen haben.

Aktuelle landesarbeitsgerichtliche Entscheidung zur unerlaubten Privatnutzung

Wie sich aus einer aktuellen Entscheidung des Landesarbeitsgerichts Mecklenburg-Vorpommern ergibt, steht mitunter sogar der Job des Mitarbeiters auf dem Spiel, der unerlaubt mit dem Dienstwagen private Fahrten erledigt hat (vgl. LArbG Mecklenburg-Vorpommern, Urteil vom 21.06.2022, Az. 5 Sa 245/21).

In dem zugrunde liegenden Fall nutzte ein Mitarbeiter an einem Samstagnachmittag einen Betriebstransporter Mercedes Sprinter zu privaten Zwecken für den Transport eines Balkens. Er fuhr mit dem Fahrzeug eine Strecke von zehn Kilometern. Die Schlüssel zu dem Fahrzeug holte der Mitarbeiter aus einer Halle, die er mit seinem Schlüssel öffnen konnte. Die Kfz-Zulassung befand sich hinter der Sonnenblende. Ein Fahrtenbuch für den Transporter gab es nicht. Der Mitarbeiter stellte den Transporter nach der Fahrt wieder auf dem Betriebsgelände ab, ohne ihn zu betanken. Am darauffolgenden Dienstag ließ sich der Transporter nicht mehr starten und wurde später in einer Werkstatt repariert. Das war auch der Grund, warum die Privatfahrt aufgefallen ist. Eine knappe Woche später kam dann die dicke Überraschung: Der Arbeitgeber kündigte das Arbeitsverhältnis außerordentlich und hilfsweise ordentlich zum nächstzulässigen Termin.

Der Mitarbeiter wendete gegen die außerordentliche Kündigung ein, dass diese unwirksam sei. Denn bis kurz vor der unstrittigen Privatfahrt sei es im Unternehmen gängige Praxis gewesen, Firmenfahrzeuge zu privaten Zwecken für einen kurzen Zeitraum nutzen zu dürfen. Der Fuhrparkleiter habe regelmäßig sein Einverständnis hierzu erteilt. An dem betreffenden Samstag habe der Mitarbeiter jedoch den Fuhrparkleiter nicht fragen können, weil dieser nicht im Dienst gewesen sei. Der Mitarbeiter habe den Transporter

Bei unerlaubter Privatnutzung von Firmenfahrzeugen ist eine Abmahnung die minimale Sanktion



aber kurzfristig benötigt, um einen Stützbalken zu transportieren. Angesichts der bisherigen unproblematischen Praxis einer nachträglichen Genehmigung sei er deshalb davon ausgegangen, dass der Fuhrparkleiter keine Einwände gegen eine kurzzeitige private Nutzung erheben werde. War das falsch gedacht?

Das LArbG Mecklenburg-Vorpommern hat dazu klar Stellung bezogen: Hat ein Arbeitgeber in der Vergangenheit die kurzzeitige Nutzung von Firmenfahrzeugen zu privaten Zwecken nach Rücksprache mit dem Vorgesetzten gestattet und nutzt sodann ein Arbeitnehmer das Fahrzeug ohne Erlaubnis mangels Möglichkeit einer Kontaktaufnahme zum Vorgesetzten, kann es vor Ausspruch einer Kündigung erforderlich sein, diese Pflichtverletzung abzumahnen.

Abmahnung und verhaltensbedingte Kündigung bei unerlaubter Privatfahrt

Das Gericht sah in der kurzzeitigen Nutzung des Transporters für private Zwecke ohne vorherige Einholung der Zustimmung eines Vorgesetzten eine Verletzung arbeitsrechtlicher Pflichten. Diese Pflichtverletzung belastete das Arbeitsverhältnis aber nicht so schwer, dass selbst eine einmalige Hinnahme durch den Arbeitgeber nach objektiven Maßstäben unzumutbar und damit offensichtlich – auch für den Mitarbeiter erkennbar – ausgeschlossen ist. Eine Abmahnung war daher nicht entbehrlich.

Eine verhaltensbedingte Kündigung wegen unerlaubter Privatnutzung eines Firmenfahrzeugs setzt deshalb eine vorherige Abmahnung vo-

(Fortsetzung auf S. 44)

V O L V O

Nachhaltiger Antrieb für Ihr Business.

Der Volvo XC90 Recharge Plug-in Hybrid.

In unserem Premium-SUV sind Sie immer mit dem richtigen Antrieb unterwegs und können sich während der Fahrt auf das Wesentliche konzentrieren. Der Google Assistant mit integrierter Sprachsteuerung unterstützt Sie dabei.¹

volvocars.de/business



Volvo XC90 Recharge T8 AWD Automatikgetriebe, Energieverbrauch gewichtet, kombiniert: 1,5-1,2* l/100 km und 22,6-20,5* kWh Strom/100 km, CO₂-Emissionen kombiniert 34-28* g/km,

elektrische Reichweite: kombiniert 64-73* km (kann unter realen Bedingungen variieren), gem. WLTP-Testzyklus.

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

* Vorläufige Werte gemäß WLTP-Testzyklus vorbehaltlich der abschließenden Homologation, kann unter realen Bedingungen abweichen.

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

RECHTSPRECHUNG

lerdings erst in dem Moment, in dem die Werkstatt den Geldbetrag für die nicht erforderlichen Reparaturkosten erhalten hat. Ein etwaiger Rückzahlungsanspruch des Schädigers gegen den Geschädigten dürfte zumeist nur schwer zu realisieren sein. Im Regelfall hat der Schädiger keine Kenntnis darüber, ob der Geschädigte die Zahlung an die Werkstatt weiterleitet. Im Ergebnis wäre damit der Geschädigte durch das Schadenereignis bessergestellt. LG Stuttgart, Urteil vom 03.08.2022, Az. 13 S 43/22

Erneuter deckungsgleicher Unfallschaden am Fahrzeug

Wird ein Fahrzeug in einem vorgeschädigten Bereich erneut (= deckungsgleich) beschädigt und ist die Unfallursächlichkeit der geltend gemachten Schäden deshalb streitig, muss der Geschädigte darlegen und mit überwiegender Wahrscheinlichkeit im Sinne von § 287 ZPO nachweisen, dass der geltend gemachte Schaden nach Art und Umfang insgesamt oder ein abgrenzbarer Teil hiervon auf das streitgegenständliche Unfallereignis zurückzuführen ist. Wenn feststeht, dass die Schäden „weitgehend“ durch den streitgegenständlichen Unfall entstanden sind und mit diesem Schadenhergang zusammenpassen, ist eine Schätzung nach § 287 ZPO etwa in der Weise möglich, dass eindeutige Vorschäden ausgeschieden werden und bei den verbleibenden Schäden wegen der Unsicherheit, ob weitergehende Vorschäden durch das streitgegenständliche Schadenereignis überdeckt worden sind, ein angemessener Abschlag vorgenommen wird. OLG Hamm, Beschluss vom 07.04.2022, Az. 7 U 82/21

Darlegung von Vorschäden im Schadenersatzprozess

Die Substantiierungsanforderungen im Hinblick auf Art und Ausmaß eines Vorschadens und zu Umfang und Güte einer Vorschadensreparatur dürfen, auch wenn der Vorschaden in die Besitzzeit des Geschädigten fällt, nicht – wie hier – überspannt werden. Hinweise auf eine (vermeintlich) fehlende Substantiierung müssen hinreichend frühzeitig erfolgen und hinreichend konkret sein; erfolgen sie erst in der mündlichen Verhandlung, ist im Einzelfall – wie hier – von Amts wegen Schriftsatznachlass zu gewähren. OLG Hamm, Urteil vom 11.04.2022, Az. 7 U 9/22

Schadenersatz bei Sturz eines Fahrgastes im anfahrenen Bus

Stürzt ein älterer Fahrgast, der einen Bus mit einem Rollator besteigt, beim Anfahren des Busses, weil er es versäumt hat, sich sofort einen festen Halt zu verschaffen, kann auch dann, wenn den Busfahrer kein Verschulden an dem Vorfall tritt, eine Konstellation vorliegen, die die Betriebsgefahr des Busses nicht hinter das fahrlässige Verhalten des Fahrgastes zurücktreten lässt. Allein das Mitführen eines Rollators beim Buseinstieg ist keine Situation, die dem Busfahrer eine besondere Hilfsbedürftigkeit des Fahrgastes signalisiert, sodass er mit dem Anfahren bis zur Eigensicherung des Fahrgastes abzuwarten hat.

Dem Busfahrer kann nicht vorgehalten werden, dass er mit dem Anfahren nicht abwartete, bis die Geschädigte einen Sitzplatz eingenommen oder sonst sicheren Halt im Bus gefunden hat. Denn der Umfang der einen Busfahrer treffenden Pflichten umfasst regelmäßig nicht die Beobachtung der Fahrgäste. Vielmehr ist der Fahrgast in einem Bus sich grundsätzlich selbst überlassen und kann nicht damit rechnen, dass der Wagenführer sich um ihn kümmert. Der Busfahrer hingegen darf darauf vertrauen, dass ein Fahrgast seiner – in den Beförderungsbedingungen

(Fortsetzung auf S. 46)

raus, wenn der Arbeitgeber eine solche Privatnutzung in Einzelfällen zuvor unbeanstandet geduldet hat. Nachdem der Arbeitgeber in der Vergangenheit die kurzzeitige Nutzung von Firmenfahrzeugen zu privaten Zwecken nach Rücksprache mit dem Vorgesetzten gestattet hatte, war es für den Arbeitnehmer nicht eindeutig und klar erkennbar, dass der Arbeitgeber nunmehr eine private Nutzung keinesfalls mehr erlauben wird und jede Zuwiderhandlung den Bestand des Arbeitsverhältnisses unmittelbar gefährden kann. Eine entsprechende schriftliche Dienstanweisung gab es nicht und eine hinreichend klare und eindeutige mündliche Dienstanweisung lag ebenfalls nicht vor. Das Fehlverhalten des Arbeitnehmers bestand daher darin, dass er nicht vor Antritt der Privatfahrt mit dem Dienstfahrzeug die Zustimmung des Vorgesetzten eingeholt hat. Allerdings durfte der Arbeitnehmer zum damaligen Zeitpunkt noch davon ausgehen, dass er diese Zustimmung erhalten hätte, wenn der Vorgesetzte im Dienst gewesen wäre. Der Arbeitnehmer hat das Firmenfahrzeug außerhalb seiner Arbeitszeit genutzt, also auch nicht gegen seine Pflicht zur Arbeitsleistung verstoßen. Des Weiteren ist er mit dem Transporter nur eine kurze Strecke gefahren. Die Arbeitsabläufe im Betrieb hat er dadurch nicht behindert. Der Arbeitnehmer hat auch nicht versucht, sein Fehlverhalten zu vertuschen, sondern hat auf Nachfrage des Arbeitgebers die Privatnutzung des Transporters sogleich eingeräumt.

In solchen Fällen genügt eine Abmahnung aller Voraussicht nach, um eine derartige Pflichtverletzung zukünftig auszuschließen. Der Arbeitnehmer hatte sich ja auch nicht unbelehrbar gezeigt, sondern hatte zu erkennen gegeben, dass er bereit ist, die Verfügungsbefugnis des Arbeitgebers über seine Fahrzeuge und die von ihm diesbezüglich erteilten Dienstanweisungen zu respektieren. Anders wäre der Fall wohl zu beurteilen gewesen, wenn der Mitarbeiter sich nicht bereit gezeigt hätte, die Dienstanweisungen des Arbeitgebers für die Dienstfahrzeuge und ein entsprechend ausgesprochenes Privatnutzungsverbot anzuerkennen.

Unbefugte Privatnutzung de facto ausschließen

Fuhrparkmanager sollten deshalb stets im Blick

haben, dass Dienstfahrzeuge gegebenenfalls auch ohne eine ausdrückliche Erlaubnis faktisch privat genutzt werden können. Im vorliegenden Fall konnte sich der Mitarbeiter den Schlüssel für den Transporter leicht und ungehindert selbst verschaffen, weil sich dieser im unverschlossenen Fahrzeug hinter der Sonnenblende befand. Einen besseren Platz für eine „Selbstbedienung“ durch Mitarbeiter wird man kaum finden können. Zwar war die Halle, in der sich das Fahrzeug befand, ihrerseits verschlossen; der betreffende Mitarbeiter hatte dafür aber einen Hallenschlüssel und konnte sich deshalb auch außerhalb der Arbeitszeiten selbst Zugang zum Fahrzeug verschaffen. So weit, so schlecht.

Dem kann und muss durch klare Dienstanweisungen sowie technisch-organisatorische Vorkehrungen hinsichtlich der Schlüsselgewalt über die Fahrzeuge begegnet werden. Eine Handhabung der Privatnutzung von Dienstfahrzeugen nach klaren Regelungen und Vorgaben sowie Kontrollen zu ihrer Einhaltung verhindern im Übrigen auch in rechtlicher Hinsicht, dass sich für die Privatnutzung von Dienstwagen in einem Unternehmen womöglich eine unerwünschte sogenannte betriebliche Übung als Rechtsgrundlage bildet. Dies setzt voraus, dass das Fuhrparkmanagement auf die Schaffung entsprechender Dienstanweisungen – beispielsweise in Form einer Poolfahrzeug-Policy oder dergleichen – hinwirkt und die Abläufe bei der Fahrzeug- und Schlüsselübergabe klar und eindeutig regelt. Zugleich müssen Vorkehrungen getroffen werden, um eine unbefugte Fahrzeugnutzung innerhalb und außerhalb der betrieblichen Arbeitszeiten faktisch auszuschließen. Solche Vorkehrungen gegen eine unerlaubte Privatnutzung kann aber nur derjenige treffen, der in seinem Fuhrpark den Überblick behält, potenzielle Lücken im System identifiziert und diese wirksam schließt. Dabei macht es auch Sinn, sich hierbei rechtlich beraten zu lassen.

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

AUTOR

RECHTSANWALT LUTZ D. FISCHER

ist Mitglied der ARGE Verkehrsrecht im Deutschen Anwaltverein. Ein besonderer Kompetenzbereich liegt im Bereich des Dienstwagen- und Verkehrsrechts.

Als Autor hat er zahlreiche Publikationen zum Dienstwagenrecht veröffentlicht, unter anderem in der Fachzeitschrift „Flottenmanagement“ sowie im Ratgeber „Dienstwagen- und Mobilitätsmanagement 2018–2020“ (Kapitel Datenschutz). Als Referent hält er bundesweit offene Seminare und Inhouse-Veranstaltungen zur Dienstwagenüberlassung mit

thematischen Bezügen zu Arbeitsrecht, Entgeltabrechnung, Schadenregulierung und -management, Datenschutz sowie Elektromobilität.





Wer sagt, ein elektrifizierter Antrieb ließe sich nicht neu erfinden?



Einzigartig, elektrifiziert und kabellos:
Das ist der neue Nissan Qashqai
e-POWER

Erleben Sie ein aufregendes elektrisches Fahrerlebnis. Nissan e-POWER ist eine einzigartige Technologie, die das Fahren im Stadtverkehr reaktionsfreudiger, leiser und effizienter macht. Da die Batterie von einem Benzinmotor geladen wird, benötigen Sie zum Aufladen kein Kabel.

Nissan Qashqai e-POWER: Kraftstoffverbrauch kombiniert (l/100 km): 5,4-5,3; CO₂-Emissionen kombiniert (g/km): 122-120 (nach gesetzl. Messverfahren, Werte nach WLTP). Eine Werbung der Nissan Center Europe GmbH, Kronenweg 38, 50389 Wesseling.

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

RECHTSPRECHUNG

festgelegten – Verpflichtung nachkommt, sich stets einen festen Halt zu verschaffen. Daher braucht sich der Fahrer eines Linienbusses vor dem Anfahrvorgang nur dann zu vergewissern, ob ein Fahrgast Platz oder Halt im Wagen gefunden hat, wenn eine erkennbar schwere Behinderung des Fahrgastes ihm die Überlegung aufdrängt, dass der Fahrgast ohne besondere Rücksichtnahme gefährdet ist. Allein das fortgeschrittene Lebensalter eines Fahrgastes reicht hierfür nicht aus. OLG Hamm, Urteil vom 29.04.2022, Az. 11 U 198/21

Verkehrssicherungspflichtverletzung durch feuchtes Laub auf Geh- und Radweg?

Eine durch – jahreszeittypisch – feuchtes Laub und feuchte Nadeln auf einem Geh- und Radweg in einem ländlichen Waldstück begründete Rutschgefahr kann für jeden Benutzer des Weges gut zu erkennen und bei vorsichtiger Benutzung beherrschbar sein. Auf diesen Zustand hat sich ein Verkehrsteilnehmer einzustellen, der Weg stellt somit keine abhilfebedürftige Gefahrenstelle dar. OLG Hamm, Beschluss vom 11.04.2022, Az. 11 U 49/21

Bodenschwelle zur Verkehrsberuhigung kann Gefahrenstelle sein

Eine zur Verkehrsberuhigung erstellte Bodenschwelle in der Fahrbahn einer für den allgemeinen Fahrzeugverkehr zugelassenen Straße ist eine abhilfebedürftige Gefahrenstelle, wenn sie so konstruiert ist, dass Motorräder mit einer Bodenfreiheit von zehn Zentimetern beim langsamen Überfahren der Schwelle aufsetzen können. OLG Hamm, Urteil vom 11.03.2022, Az. 11 U 163/21

Verkehrssicherungspflicht: Bordstein keine abhilfebedürftige Gefahrenstelle

Ein 21 Zentimeter hoher Bordstein kann für einen Fußgänger, der – außerhalb des Bereichs eines Fußgängerüberwegs mit abgesenktem Bordstein – über den Bordstein von der Fahrbahn auf den Gehweg gelangen will, rechtzeitig erkennbar und beherrschbar sein und stellt dann keine abhilfebedürftige Gefahrenstelle dar. OLG Hamm, Urteil vom 23.02.2022, Az. 11 U 157/21

Unfallmanipulation bei nur teilweise Vorliegen manipulationstypischer Indizien?

Allein die Umstände eines lohnenden Streifschadens mit geringem Verletzungsrisiko unter Einsatz typischerweise bei einem manipulierten Unfall eingesetzter Fahrzeuge sowie zwei Unfallereignisse innerhalb von zwei Wochen genügen nicht zwingend – so hier – für die Annahme einer Einwilligung in einen Verkehrsunfall. Es liegt keine Indizienkette vor, die in ihrer Gesamtschau die Annahme trägt, der Geschädigte habe in die Beschädigung seines Fahrzeugs eingewilligt. Das Fahrzeug des Geschädigten ragte mit der Fahrerseite über den Parkstreifen hinaus, wodurch es für Streifschäden gleichsam exponiert war, ohne dass die konkrete Abstellensituation für eine Unfallabrede spricht. Auch der Hergang mit einem streifenden Fahrzeugkontakt über die Seite eines stehenden Fahrzeugs – wegen einer Ausweichbewegung weg von einem entgegenkommenden Fahrzeug –, der – bei einem geringen Verletzungsrisiko für den Fahrer – einen in der sach- und fachgerechten Beseitigung teuren und bei Durchführung einer Billigreparatur lukrativen Schaden zum Entstehen bringt, lässt sich in Richtung eines abgesprochenen Schadenereignisses auffassen. Gleichwohl trägt dies allein nicht die Annahme eines fingierten Schadenereignisses. Weitere für eine Unfallmanipulation sprechende Indizien fehlen. Hier ist zwischen den Parteien unstreitig, dass die Polizei nach dem Unfall hinzugezogen wurde. Für eine persönliche Bekanntschaft zwischen den

Unfallparteien ist nichts ersichtlich. Auch der Unfallort spricht nicht für einen verabredeten Unfall, denn er befindet sich in einem Wohngebiet, wodurch es keineswegs ausgeschlossen erscheint, dass Zeugen die Kollision beobachten könnten. OLG Hamm, Beschluss vom 12.04.2022, Az. 7 U 1/21

Vorfahrtsregel „rechts vor links“ auf Parkplätzen

Fahrgassen auf Parkplätzen sind grundsätzlich keine dem fließenden Verkehr dienenden Straßen und gewähren deshalb keine Vorfahrt. Kreuzen sich zwei dem Parkplatzsuchverkehr dienende Fahrgassen eines Parkplatzes beziehungsweise eines Parkhauses, gilt für die herannahenden Fahrzeugführer das Prinzip der gegenseitigen Rücksichtnahme (§ 1 StVO), das heißt, jeder Fahrzeugführer ist verpflichtet, defensiv zu fahren und die Verständigung mit dem jeweils anderen Fahrzeugführer zu suchen. Etwas anderes gilt nur dann, wenn die angelegten Fahrspuren eindeutig und unmissverständlich Straßencharakter haben und sich bereits aus ihrer baulichen Anlage ergibt, dass sie nicht der Suche von freien Parkplätzen dienen, sondern der Zu- und Abfahrt der Fahrzeuge. Für den Straßencharakter können eine für den Begegnungsverkehr ausreichende Breite der Fahrgassen und andere leicht fassbare bauliche Merkmale einer Straße wie Bürgersteige, Randstreifen oder Gräben sprechen. Fehlt es an solchen baulichen Merkmalen, muss die Ausgestaltung umso klarer durch die Fahrbahnführung und -markierung sein. Maßgeblich ist jedoch, dass die Funktion des § 8 Abs. 1 StVO, nämlich die Schaffung und Aufrechterhaltung eines (quasi) fließenden Verkehrs, auf der fraglichen Verkehrsfläche deutlich im Vordergrund steht. Eine Fahrgasse zwischen markierten Parkreihen ist daher keine Fahrbahn mit Straßencharakter, wenn die Abwicklung des ein- und ausparkenden Rangierverkehrs zumindest auch zweckbestimmend ist. OLG Frankfurt, Urteil vom 22.06.2022, Az. 17 U 21/22

Überholen nur bei Überblick der Überholstrecke

Nach § 5 Abs. 2 StVO darf nur überholen, wer übersehen kann, dass während des ganzen Überholvorgangs jede Behinderung des Gegenverkehrs ausgeschlossen ist. Überblicken kann der Fahrer des überholenden Fahrzeugs die gesamte Überholstrecke nur dann, wenn er den Abschnitt der Gegenfahrbahn einsehen kann, der zumindest so lang ist wie die für den Überholvorgang benötigte Strecke einschließlich der Strecke, die für das Wiedereingliedern mit ausreichendem Abstand benötigt wird, zuzüglich des Weges, den ein entgegenkommendes, mit zulässiger Höchstgeschwindigkeit fahrendes Fahrzeug während des Überholens zurücklegt. OVG Münster, Beschluss vom 03.06.2022, Az. 8 B 433/22

STRAFRECHT/BUSSGELD/ORDNUNGSWIDRIGKEITEN

Keine Pflicht zur Aufklärung der wirtschaftlichen Verhältnisse bei Bußgeldern

Eine Prüfung der wirtschaftlichen Verhältnisse des Betroffenen ist entbehrlich, wenn die Geldbuße den Schwellenwert von 250 Euro (§ 79 Abs. 1 Nr. 1 OWiG) nicht übersteigt und keine Besonderheiten vorliegen. Nichts anderes gilt nach Auffassung des Senats bei Geldbußen über 250 Euro, solange die im Bußgeldkatalog vorgesehene Regelgeldbuße verhängt wird und sich keine Anhaltspunkte dafür ergeben, dass die wirtschaftlichen Verhältnisse des Betroffenen außergewöhnlich gut oder schlecht sind. Dies gilt auch dann, wenn auf den für eine vorsätzliche Begehungsweise nach § 3 Abs. 4a BKatV vorgesehenen Regelsatz erkannt wird.

Das Tatgericht hat ohne Feststellungen zu den wirtschaftlichen Verhältnissen des Autofahrers eine – vom Regelsatz nach oben abweichende – Geldbuße in Höhe von 320 Euro verhängt. Auch in dem vorliegenden Fall der Erhöhung der Regelgeldbuße aufgrund von Eintragungen über den Betrag von 250 Euro hinaus war das Amtsgericht nicht zu Feststellungen hinsichtlich der

wirtschaftlichen Verhältnisse des Betroffenen gehalten. Denn dieser hat, auch über seinen Verteidiger, zu seinen diesbezüglichen Verhältnissen keine Angaben gemacht. Eine Pflicht des Gerichts zur Aufklärung der wirtschaftlichen Verhältnisse des Betroffenen bestand nicht, auch nicht unter dem Gesichtspunkt der Leistungsfähigkeit. Maßgeblich ist, dass die Bemessung der Geldbuße nicht auf die wirtschaftlichen Verhältnisse, sondern, insoweit rechtsfehlerfrei, auf die in den Urteilsgründen dargestellten Vorbelastungen des Autofahrers gestützt wurde. OLG Köln, Beschluss vom 15.07.2022, Az. 1 RBs 198/22

Verbotsweisung: „ohne Fahrerlaubnis keine Kraftfahrzeuge halten oder besitzen“

Verbotsweisungen, keine Kraftfahrzeuge zu halten oder zu besitzen, für die der Verurteilte über keine Fahrerlaubnis verfügt, können im Einzelfall auch dann erteilt werden, wenn der Anlassverurteilung keine Verkehrsstraftat zugrunde liegt. Das zur Verfügung stehende Instrumentarium nach § 68b StGB kann grundsätzlich zur Verhinderung sämtlicher – auch nicht einschlägiger oder kriminologisch verwandter – drohender Straftaten eingesetzt werden. Grenzen für die Auswahl und Ausgestaltung der Weisungen ergeben sich daraus, dass diese – über die in der konkreten Rechtsgrundlage formulierten Voraussetzungen hinaus – den allgemeinen gesetzlichen und verfassungsrechtlichen Anforderungen genügen, insbesondere hinreichend bestimmt, verhältnismäßig und zumutbar sein müssen. Die Anordnungen müssen auf die von dem Betroffenen im Einzelfall ausgehende Gefährlichkeit hinsichtlich der Begehung weiterer Straftaten möglichst genau abgestimmt sein. KG Berlin, Beschluss vom 05.04.2022, Az. 5 Ws 22/22

Kein Verfahrensverstoß: fehlende Speicherung von Rohmessdaten zur Geschwindigkeitsmessung

Gelangt im Ordnungswidrigkeitenverfahren ein standardisiertes Messverfahren zur Anwendung, folgt aus dem Recht auf ein faires Verfahren im Grundsatz der Anspruch des Betroffenen, Kenntnis auch von solchen Inhalten zu erlangen, die zum Zweck der Ermittlung entstanden und weiterhin vorhanden sind, aber nicht zur Bußgeldakte genommen wurden. Ein solcher Anspruch gilt allerdings nicht unbegrenzt. Der aus dem Recht auf ein faires Verfahren folgende Gedanke der Waffengleichheit bezieht sich auf vorhandene Informationen. Die begehrten Inhalte müssen zum Zweck der Ermittlung entstanden und weiterhin vorhanden sein, damit sie dem Betroffenen zur Herstellung einer Parität des Wissens überlassen werden können. Demgegenüber kommt der Aspekt der Waffengleichheit bei tatsächlich nicht (mehr) vorhandenen Rohmessdaten nicht zum Tragen, da diese Daten zwar kurzzeitig bei dem Rechenvorgang des Messgerätes bestanden haben, aber im weiteren Verfahren weder dem Betroffenen noch der Bußgeldstelle, der Staatsanwaltschaft oder dem Gericht zur Verfügung stehen. Der Einsatz algorithmischer Systeme in Gestalt von standardisierten Messverfahren bei Geschwindigkeitsmessungen verkürzt Rechtspositionen des Betroffenen dann nicht übermäßig, wenn keine Rohmessdaten durch das jeweilige Messgerät gespeichert werden, aber die Nichtspeicherung dieser Daten durch rechtsstaatliche Sicherungen ausgeglichen wird. Eine Kompensation für die fehlende vollständige Überprüfbarkeit des Messergebnisses besteht in der Reduzierung des gemessenen Wertes um einen die systemimmanenten Messfehler erfassenden Toleranzwert. Auch bestehen anderweitige Möglichkeiten des Betroffenen und seines Verteidigers, den Vorgang der Geschwindigkeitsmessung nachträglich einer Überprüfung zu unterziehen. Dem Betroffenen sind auf seinen hinreichend konkreten Antrag hin vorhandene Unterlagen und Informationen mit erkennbarer Relevanz für die Verteidigung grundsätzlich zur Verfügung zu stellen. VerFGH Rheinland-Pfalz, Beschluss vom 22.07.2022, Az. VG B 30/21

MEHR ZU mieten.



Mit Mercedes-Benz Van Rental.

Ob für die tägliche Paketlieferung, das Event-Catering oder als exklusives VIP-Shuttle – egal, welcher Transporter gerade gebraucht wird, bei Mercedes-Benz Van Rental bekommen Sie einfach mehr: mehr Auswahl an Fahrzeugen, mehr Mietflexibilität, mehr Expertise, und das deutschlandweit. Für Ihre Bedürfnisse haben wir die passende Fahrzeuglösung. Sprinter, Vito oder V-Klasse: Mehr Mercedes-Benz geht nicht.

Sämtliche Fahrzeugtypen mieten Sie mit hochwertiger Ausstattung und immer zu einem transparenten Preis ohne Zusatzkosten. Mit dem Flex-Tarif bleiben Sie ungebunden und können Ihr Fahrzeug vorzeitig zurückbringen, ganz ohne Aufpreis.

Erfahren Sie mehr unter www.vanrental.de

Mercedes-Benz



FOKUS AUF SICHERHEIT

Mercedes-Benz fokussiert sich beim hochautomatisierten Fahren (SAE-Level 3) auf Sicherheit und Zuverlässigkeit. Daher baut DRIVE PILOT, so heißt das System aus Hard- und Software der Premiummarke mit dem Stern, auf eine Systemarchitektur, die es jederzeit ermöglicht, alle potenziell auftretenden Situationen sicher zu beherrschen. Die vier Kernbereiche der redundanten Architektur umfassen das Bremssystem, die Lenkung, die Stromversorgung sowie Teile der Sensorik. Diese beinhaltet damit die Umfelderkennung sowie die Fahrdynamik. Batterie, Lenkmotor, Raddrehzahlsensorik bis hin zu Algorithmen, die das System für die Datenberechnung nutzt, sind ebenfalls doppelt ausgelegt. Darüber hinaus sind Teile der Sensorik funktional redundant, da sie sich durch ihre unterschiedlichen physikalischen Konzepte (unter anderem Optik; Ultraschall; Radiowellen) gegenseitig bestätigen und so stets ein sicherer Betrieb ermöglicht wird. Dazu gehören hauptsächlich Radare, Kameras und ein LiDAR, aber auch Ultraschall- und Nässensensoren sowie Mikrofone liefern wertvolle Daten. Insgesamt sollen über 30 Sensoren dafür sorgen, dass DRIVE PILOT zuverlässig die Fahraufgabe meistert. Als weltweit erstes international zertifiziertes System ist DRIVE PILOT seit Mitte Mai 2022 als Sonderausstattung in S-Klasse und EQS in Deutschland erhältlich.

WIEDERVERWENDUNG

Kia Europe treibt im Rahmen seiner umfassenden Nachhaltigkeitsstrategie die Wiederverwendung von Elektrofahrzeugbatterien voran. Zu diesem Zweck hat die koreanische Mobilitätsmarke eine Partnerschaft mit Encore | DB vereinbart. Das Start-up-Unternehmen der Deutschen Bahn (DB Bahnbaugruppe) verwertet Elektrofahrzeugakkus aus ganz Europa, um sogenannte Second-Life-Batteriespeichersysteme herzustellen und zu vertreiben. Dazu werden die gebrauchten Akkus zerlegt und die einzelnen Batteriemodule anschließend einer gründlichen Prüfung unterzogen. Je nach verbliebener Kapazität werden die Module dann entweder in den neuen Energiespeichersystemen verwendet oder recycelt. Im August dieses Jahres wurde auf dem EUREF-Campus in Berlin der Prototyp eines Batteriespeichers vorgestellt, welcher als Teil eines autarken Stromnetzes – ein sogenanntes Micro Smart Grid – fungiert und verschiedene Energiequellen, Verbraucher und Speicher intelligent miteinander verknüpft. Die aus drei Einheiten bestehende Anlage umfasst insgesamt 24 Batteriemodule, die jeweils 14 Doppelzellen beinhalten, und liefert 72 kWh nutzbare Leistung. Die wiederverwendeten Batteriemodule stammen dabei vollständig vom Elektro-Crossover Kia Soul EV, den die Marke bereits 2014 eingeführt hat.

APP-INTEGRATION

Als erster Anbieter bietet LOGPAY seinen Kunden mit der CarPlay-Anbindung die Möglichkeit, die Funktionen der Charge&Fuel-App auch über das fahrzeugeigene Infotainmentsystem mit bekannter Steuerung über Siri, Touchscreens & Co. zu nutzen. Hierdurch sollen sich der Komfort der App-Nutzung sowie die Fahrersicherheit erhöhen, da sich der Fahrer besser auf die Straße konzentrieren kann. Über das intelligente CarPlay-System von Apple in Kombination mit den Funktionen der Charge&Fuel-App können sich Kunden ab sofort auf die Suche nach nahe gelegenen Tankstellen sowie verfügbaren Ladestationen machen und sich die Preise für unterschiedliche Kraftstoffe anzeigen lassen. Vorab via Smartphone definierte, eigene Favoriten und Filter können zudem in das Infotainmentsystem übernommen werden. Alternativ kann auch direkt im Fahrzeug nach Ladestationen & Tankstellen gesucht werden. „Wir entwickeln unsere Produkte und Services immer weiter und richten dabei stets den Blick auf die Ansprüche unserer Kunden. Mit der Integration unserer Services bei anderen smarten Lösungen verfolgen wir unsere Mission nach grenzenloser Mobilität für alle“, erklärt Jens Thorwarth, Geschäftsführer bei LOGPAY. Auch Android-Nutzer können sich seit Ende September über diese neue Funktion freuen.

BATTERIEZELLEN IM RUNDFORMAT

Mit den Modellen der Neuen Klasse startet die BMW Group ab 2025 in eine neue Ära der E-Mobilität und setzt erstmals neu entwickelte, runde Batteriezellen ein, die optimal auf die neue Architektur abgestimmt sind. „Mit der neu entwickelten sechsten Generation unserer Lithium-Ionen-Zellen steht ein enormer Technologiesprung bevor: Die Energiedichte wird um mehr als 20 Prozent erhöht, die Ladegeschwindigkeit um bis zu 30 Prozent gesteigert und die Reichweite um bis zu 30 Prozent verbessert“, sagt Frank Weber, Mitglied des Vorstands der BMW AG für Entwicklung. „Zudem verringern wir die CO₂-Emissionen in der Zellproduktion um bis zu 60 Prozent. Das sind große Schritte im Hinblick auf die Nachhaltigkeit und den Kundennutzen.“ Dank des umfassenden Inhouse-Know-hows aus dem eigenen Kompetenzzentrum Batterie zelle sei es dem Team aus Entwicklung, Produktion und Einkauf gelungen, die Kosten für den Hochvoltspeicher durch die neue Batterie zelle und das neue Integrationskonzept der von BMW entwickelten Speichertechnologie deutlich zu verringern. Nach heutigen Marktprämissen können die Kosten im Vergleich zur aktuellen, fünften Generation um bis zu 50 Prozent gesenkt werden. Das Unternehmen hat sich zum Ziel gesetzt, die Herstellungskosten von vollelektrischen Modellen auf das Niveau von Fahrzeugen mit modernster Verbrennungsmotortechnologie zu bringen.



NEUE GENERATION EINES BESTSELLERS

Mit der Weltpremiere des neuen Mitsubishi ASX Ende September gab der japanische Automobilhersteller einen konkreten Ausblick auf die kommenden Jahre der traditionsreichen Marke in Europa. Die Neuauflage des Bestsellers ASX soll das Produktportfolio von Mitsubishi um ein SUV im wichtigen B-Segment bereichern und zugleich die Elektrifizierung der Antriebspalette weiter vorantreiben. Das sportliche Crossover-Modell wird als Plug-in Hybrid, Vollhybrid und Mildhybrid angeboten – und ist in der Einstiegsvariante auch mit einem ebenso dynamischen wie effizienten Turbo-Dreizylinder-Benziner erhältlich. Für die Japaner markiert die nächste Generation des kompakten SUV auch in weiteren Bereichen einen großen Schritt nach vorn: Sei es die umfangreiche Technik- und Komfortausstattung mit digitalen Instrumenten, moderner Konnektivität, teilautonomen Fahren mittels neuartigem MI-PILOT-(Mitsubishi Intelligent-PILOT-)System oder individualisierbaren Fahrmodi. Oder sei es in puncto Sicherheit, wo fortschrittliche Fahrassistenzsysteme Unterstützung beim frühzeitigen Erkennen möglicher Gefahren leisten und notfalls eingreifen, um Unfälle zu verhindern. In die Verkaufsräume der deutschen Mitsubishi Partner kommt der neue ASX in allen Antriebsvarianten im März 2023.



Der Jaguar I-Pace gehört zu den dienstältesten rein elektrisch betriebenen Performance-Fahrzeugen. Zum neuen Modelljahr bescherten die Techniker der lautlosen Raubkatze ein neues Infotainment. Doch auch die klassischen Tugenden hat der Jaguar keineswegs verlernt.

Frisch geladen



Innen gibt es viel Display, aber auch klassische Dreh- und Drücksteller

Platz ist im I-Pace keine Mangelware



Während viele Fahrzeughersteller mit alternativen Antrieben gezauert haben, ist Jaguar bereits früh in die Vollen gegangen. So war der britische Autohersteller durchaus Pionier in Sachen Elektromobilität – zumindest gilt das für das Segment der performanten Fahrzeuge. Denn der I-Pace macht bereits seit vier Jahren Fans der leisen Mobilität glücklich. Zahlen gefällig? Satte 400 Pferdchen lassen die beiden Permanent-Magnetmotoren auf die beiden Achsen des betont flach gehaltenen SUV los. An Drehmoment hat es sogar fast 800 Newtonmeter. Entsprechend wuchtig schiebt der I-Pace an, um seinem Namen alle Ehre zu machen. Nach 4,8 Sekunden steht die virtuelle Tachonadel auf der 100 km/h-Marke, und nach etwas mehr als 20 Sekunden ist der Multifunktionswagen sogar 200 Sachen



schnell. Dank guter Gewichtsverteilung pfeilt der 2,2-Tonner ganz schön flink um die Kehre. So wird ein kleiner Abstecher auf die Landstraße zur willkommenen Abwechslung, wenn die Autobahn einmal verstopft sein sollte. Doch der Viertürer kann auch komfortabel.

Dank variabler Dämpfersteuerung – kostet allerdings netto 943 Euro Aufpreis und geht ausschließlich einher mit der 1.354 Euro netto teuren Luftfederung – beherrscht der dynamische Brite den Spagat zwischen kommoder und sportiver Fortbewegung. Konturierte Ledersessel machen ihn jedenfalls zur perfekten Reisealternative. Reichweitenangst? Überhaupt nicht nötig, der Athlet versammelt schließlich flüssiggekühlte Lithium-Ionen-Module mit einer Speicherfähigkeit von 90 kWh im Bereich des Unterbodens. Damit fährt er laut Werk immerhin 470 Kilometer nach WLTP-Konfiguration. Und mit einer DC-Ladeleistung von einhundert Kilowatt lassen sich pro Viertelstunde immerhin 127 Kilometer nachfassen. Das alles unter der Berücksichtigung, dass Deutschland inzwischen ein wirklich dichtes CCS-Schnellladernetzwerk bereithält. Insofern ist der I-Pace absolut langstreckentauglich – allerdings sollten weite Strecken etwas anders geplant werden im Vergleich zu einer ähnlichen Aktivität mit einem Verbrenner. Beispielsweise lassen sich Ladepausen ja auch gut nutzen, um ein paar Dinge wegzuarbeiten.

optimierte Infotainment-System. Mit dem aktualisierten Pivi Pro hält das Sprachbediensystem „Alexa“ Einzug in den Jaguar, so dass viele Features deutlich einfacher per Sprachbefehl angesteuert werden können. Freilich können Apple-User weiterhin die Oberfläche ihres iPhones per Apple CarPlay auf den Bordmonitor spiegeln. Schön ist, dass sich der I-Pace aller Elektronik zum Trotz ein paar physische Tasten bewahrt hat – weil es einfach sinnvoll ist. Es gibt keine praktischere Lösung, als die Lautstärke per konventionellem Drehregler zu justieren. Weder mit Gestensteuerung noch einem virtuellen Schieber auf dem Display. Mit netto 64.550 Euro ist die Raubkatze natürlich kein Sonderangebot. Allerdings besteht ja Anspruch auf die klassische Förderung für Elektroautos – der I-Pace ist bei der BAFA gelistet. Entsprechend seiner Klassifizierung sind 7.500 Euro drin. Ebenfalls nicht unwichtig: Die pauschale Versteuerung für private Fahrten (beim Einsatz als Dienstwagen) erfolgt auf Grundlage des halbierten Bruttolistenpreises.

Jaguar I-Pace EV400 AWD

| | |
|--------------------------------|---|
| Motor: | Zwei Permanentmagnet-Elektromaschine |
| kw (PS): | 294 (400) |
| Drehmoment bei U/min: | 796 Nm bei k. A. |
| Getriebe: | eine Übersetzung |
| Ladeleistung (kW)/Akku (kWh): | 100/90 |
| 0-100 in sek/V-max. in km/h: | 4,8/200 |
| Verbrauch/Reichweite (WLTP): | 22-25,2 kWh/470 km |
| Zuladung kg/Ladevolumen l: | 462/656-1.453 |
| Typklasse HP/VK/TK: | 22/29/26 |
| Firmenfahrzeuganteil gesamt*: | 18,4 % |
| Dieselparteil: | 0 % |
| Basispreis (netto): | ab 64.550 Euro |
| Betriebskosten pro Monat/km**: | k. A. |

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

Neu beim I-Pace des Modelljahres 2023 ist das deutlich



Tief geduckt ist das SUV fast eher Limousine



Im Gespräch mit Steven Bohg (Flottenmanagement) erläutert Mateo Sotomayor (auf dem Monitor, Digital Charging Solutions) wie sich Ladeinfrastrukturen und -services in Fuhrparks integrieren lassen

Laden einfach gemacht

Interview mit Mateo Sotomayor, Director Fleet bei der Digital Charging Solutions GmbH

Flottenmanagement: Herr Sotomayor, könnten Sie kurz erklären, was sich hinter der Digital Charging Solutions GmbH verbirgt und welche Unternehmenswerte hier verfolgt werden?

Mateo Sotomayor: Bei der Digital Charging Solutions GmbH (DCS) entwickeln wir seit vielen Jahren öffentliche Ladelösungen für Automobilhersteller und Flottenbetreiber und sind damit ein wichtiger globaler Treiber für den Wandel zur Elektromobilität. Mit unseren White-Label-Lösungen für öffentliches Laden bieten wir Zugang zu weltweit über 390.000 Ladestationen und ermöglichen es Fahrern von Elektrofahrzeugen, öffentliche Ladesäulen zu finden, zu nutzen und an diesen zu bezahlen. Was unsere Unternehmenswerte betrifft, so legen wir als Pioniere der Elektromobilität großen Wert darauf, unsere Services und unsere Vision einer funktionierenden Verkehrswende weiterzuentwickeln. Wir sind der Überzeugung, dass das Ladenetz dem Bedarf vorausgehend wachsen muss und wir dieses Ziel auch durch die Verbesserung des Ladeerlebnisses errei-

chen. Nur mit diesen Voraussetzungen kann es zu einer breiten Akzeptanz der Elektromobilität kommen.

Flottenmanagement: Die Digital Charging Solutions GmbH möchte nach eigenen Angaben Zugang zum größten und am schnellsten wachsenden, voll integrierten öffentlichen Ladenetzwerk in Europa bieten. Welche Bedeutung hat die öffentliche Ladeinfrastruktur Ihrer Meinung nach für die Elektromobilität an sich und im Speziellen für Fuhrparks?

Mateo Sotomayor: Das öffentliche Ladenetzwerk ist prinzipiell ein Schlüsselfaktor für den weiteren Erfolg der Elektromobilität. Laut EVBox Mobility Monitor befürchten tatsächlich immer noch 52 Prozent der Deutschen, die sich aktuell nicht für ein E-Auto entscheiden würden, dass sie keine Ladesäule finden, wenn sie eine brauchen. Gleichzeitig entwickeln die OEMs immer mehr Fahrzeugmodelle mit immer besseren Werten in puncto Nutzwert und Reichweite. Dadurch werden Elektrofahrzeuge auch für Flottenbetreiber immer attraktiver – wengleich auch hier noch ähnliche Vorbehalte vorherrschen wie im Bereich der privaten Mobilität. Um dem Trend zur Elektrifizierung also gerecht zu werden, ist es wichtig, dass die öffentliche Ladeinfrastruktur mit der Entwicklung der Fahrzeuge mithält und beweist, dass die Reichweitenangst längst unbegründet ist.

Für Fuhrparks ist in den meisten Fällen ein eigenes Ladepark für jede Flotte von Vorteil. Dies kann sogar als zusätzlicher Service für Gäste oder Kunden genutzt werden. Mit intelligentem Laden und der Integration von Elektrofahrzeugen in das Energiesystem könnte es für Unternehmen künftig möglich sein, am Energiemarkt teilzunehmen. Wenn der Standort die Installation und den Betrieb von Ladeinfrastruktur nicht zulässt, wäre dies ein klarer Grund, sich für das öffentliche Laden unterwegs zu entscheiden. Außerdem gilt: Je mehr Langstreckenfahrten für die Flotte erforderlich sind, desto wichtiger wird ein breiter Zugang zum öffentlichen Ladenetz, und das auch länderübergreifend. Services wie CHARGE NOW for Business ermöglichen diesen Zugang.

Flottenmanagement: Mit CHARGE NOW for Business bieten Sie Lösungen speziell für Unternehmensflotten an. Wie unterscheiden sich diese Lösungen von den White-Label-Lösungen für Automobilhersteller?

Mateo Sotomayor: CHARGE NOW for Business ist ein Ladeservice, der sich speziell an Geschäftskunden und Fuhrparkmanager richtet und den Zugang zur E-Mobilität für ihre Fahrzeugflotten deutlich erleichtert. Unser Versprechen ist es, einfach und günstig zu laden. Egal ob öffentlich, am Arbeitsplatz oder zu Hause. Dafür bietet CHARGE NOW for Business den Fahrern eine benutzerfreundliche Lade-App

und Ladekarte. Den Fuhrparkverantwortlichen ermöglicht das System, in Eigenregie Verträge, Ladekarten und Tarife zu verwalten, das Ladeverhalten zu analysieren oder Ladedaten über Datenexporte und Schnittstellen weiterzuverarbeiten – alles aus einer Hand. Wir haben diese Lösung zusammen mit Leasinggesellschaften und Flottenverwaltungen entwickelt, um entsprechend deren Bedürfnisse zu erfüllen. In die Entwicklung der Fahrer-App sind unzählige Erfahrungen aus der Entwicklung der Ladeservices für die Marken BMW, Mercedes-Benz und Audi eingeflossen.

Flottenmanagement: Kaum ein Fuhrpark gleicht dem anderen. Welche Herausforderungen sind für Sie als Lösungsanbieter mit der Struktur und Nutzung der Flotte verbunden? Was sind Kernelemente Ihres Angebots und wie gehen Sie auf die unterschiedlichen Kundenbedürfnisse ein?

Mateo Sotomayor: Es ist tatsächlich so, dass die verschiedenen Fuhrparks die Funktionalitäten ihrer Ladeservices unterschiedlich gewichten. So müssen Ladeservices für Logistikflotten andere Anforderungen erfüllen als die für normale Leasingnehmer, Autovermietungen oder Carsharing-Services. Für den Carsharing-Anbieter ist zum Beispiel eine hohe Verfügbarkeit und Auslastung der Fahrzeuge von höchster Relevanz. Auch kann man von Kunden nicht verlangen, neben der jeweiligen Carsharing-App eine weitere Anwendung für das Laden zu nutzen. Eine Integration der Lade-App-Funktionen in die bestehende Carsharing-App des Kunden ist daher essenziell. Dies ist auch wichtig, um Stromdiebstahl oder den Verlust der RFID-Karte zu verhindern. Leasinggesellschaften und direkte Flotten (SME) benötigen in der Regel einen 360-Grad-Charging-Service, der das Laden am Arbeitsplatz und zu Hause abdeckt und mit den bestehenden Car-Policies kompatibel ist. Vor allem aber unterliegen die Abrechnung und Rechnungsstellungen pro Flottenkunde individuellen, formellen oder inhaltlichen Anforderungen, die es entsprechend zu berücksichtigen gilt.

Flottenmanagement: Sie bieten innerhalb von CHARGE NOW for Business ein Flotten-Management-Portal an. Könnten Sie kurz erklären, welche Funktionen das Portal für Fuhrparkverantwortliche bereithält? Ist es beispielsweise möglich, das Fremdladen (unternehmensfremde Fahrzeuge mit der Flotten-Ladekarte/-app laden) hierüber zu unterbinden?

Mateo Sotomayor: Das Portal ermöglicht Flottenmanagern, Administrationsaufgaben intuitiv und übersichtlich auf einer einzigen Plattform zu erledigen. Dazu gehören zum Beispiel das Handling von Ladekarten (RFID-Cards), Aktivierung, Deaktivierung, Pausierung von Ladeverträgen, die Kosten- und Rechnungszuordnung zu Fahrern/Autos/Kostenstellen und demnächst die Buchung von speziellen High-Power-Charging-Paketen

(wie IONITY oder BP Pulse). Es bietet zudem hilfreiche Analysetools mit Dashboards zur Nutzungs- und Kostenkontrolle sowie zur allgemeinen Flottenoptimierung.

Was das Thema Missbrauch ihrer Angebote angeht, so sind viele Flottenmanager aus der eigenen Erfahrung mit Tankkartenbetrug und Benzindiebstahl heraus sehr sensibel. Im Allgemeinen findet beim elektrischen Laden dieses Thema noch wenig Beachtung. Dies wird sich aber mit steigendem Volumen schnell ändern.

Viele harte technische Möglichkeiten, um Fremdladen vollständig auszuschließen (Fraud Prevention), gibt es aktuell noch nicht. Um aber einen Missbrauch zu verhindern oder zumindest detektieren zu können, bieten die Analysetools (Fraud Detection) dem Fuhrparkverantwortlichen die Möglichkeit, Missbrauch beispielsweise durch Plausibilitätschecks des Ladeverhaltens und der Fahrzeugnutzung aufzudecken. Außerdem bieten wir unter anderem mit einigen Ladeservices unseren OEM-Kunden auch schon Plug&Charge an: Die Technologie, bei der ein direkter Datenaustausch zwischen Fahrzeug und Ladesäule stattfindet, macht einen Betrug nahezu unmöglich.

Flottenmanagement: Die Elektromobilität hat in den letzten Jahren einen enormen Technologiesprung gemacht. Welche innovativen Funktionen können Sie Ihren Kunden bereits heute anbieten (Plug&Charge, Reservierung von Ladepunkten etc.) und welche Innovationen erwarten Sie zukünftig?

Mateo Sotomayor: Mit einigen Fahrzeugherstellern und -services ist Plug&Charge bereits möglich – unser Ziel ist es, Plug&Charge auch für unseren Flottenservice baldmöglichst anzubieten. Der Trend geht in die richtige Richtung, immer mehr Fahrzeuganbieter erkennen den Vorteil von Plug&Charge als nahtlose Kommunikation zwischen Fahrzeug und Ladesäule und kommen mit uns ins Gespräch. Außerdem bieten wir den Fahrern von Flotten beziehungsweise den Unternehmen Green Charging an – also die Möglichkeit, den für den Ladevorgang verwendeten Graustrom zu 100 Prozent mit Grünstrom zu kompensieren. Green Charging ist immer mehr Fahrern von Elektrofahrzeugen wichtig und wird hoffentlich in nicht allzu ferner Zukunft auch ohne Kompensationslösung realisierbar sein. Eine weitere Innovation und demnächst auch in unseren „CHARGE NOW for Business“-Lösungen verfügbar: Intelligentes E-Routing ist ein Planungstool, das bei der Routenplanung mit dem Elektrofahrzeug künftig unerlässlich sein wird. Auch Reservierungen an Ladesäulen wären in Zukunft denkbar. Über unsere Partnerschaft mit unserem Shareholder BP werden wir außerdem im Rahmen unserer „CHARGE NOW for Business“-Lösung demnächst neue Produkte und spannende Kooperationen anbieten können, wovon die Fahrer und unsere Kunden profitieren werden.

STARCAR



Ihr Julian Overdreef / Vertriebsleitung

FLEXIBEL & GÜNSTIG MIETEN!

z.B. VW Golf
ab **749,-**
/ Netto im Monat



z.B. MB Vito
ab **849,-**
/ Netto im Monat



0212 / 2607158
bestellung@starcar.de

Informationen zum Fahrzeugzustand in Echtzeit

Interview mit Andrea Brückner (Chief Product Owner for Vehicle Care Solutions) und Alexander Djordjevic (Director Cross Divisional Project Management) bei der Robert Bosch GmbH in Renningen

Flottenmanagement: Herr Djordjevic, die Robert Bosch GmbH ist vielen insbesondere als Hersteller von Industrietechnik, Gebrauchsgütern sowie von Energie- und Gebäudetechnik bekannt. Daneben ist Bosch aber auch der weltweit größte Automobilzulieferer. Können Sie kurz erklären, was sich hinter RideCare verbirgt und wie es sich innerhalb der Konzernstruktur einordnen lässt?

Alexander Djordjevic: Im Grunde genommen haben wir als Innovationsprojekt begonnen, uns den Bereich Shared Autonomous Vehicles genauer anzusehen. Dort lag unser Fokus aber nicht auf der Sensorik und der Software, die benötigt werden, damit Fahrzeuge autonom fahren können, wofür es große Abteilungen bei Bosch gibt, sondern wir wollten den Zustand des Innenraums und das Wohlbefinden der Nutzer analysieren, um daraus Mehrwert für die Anbieter und deren Kunden zu erzeugen. In einem kleinen Team haben wir uns daher zunächst damit beschäftigt, welche Mobilitätstrends aus Nutzersicht aktuell zu beobachten sind und welche Herausforderungen damit für den Bereich Shared Autonomous einhergehen. Dadurch, dass der Markt für autonome Fahrzeuge überhaupt noch sehr klein ist und auch noch einige Jahre vor dem Durchbruch steht, haben wir überlegt, wie sich diese Erkenntnisse in andere Bereiche übertragen lassen und dort erste Erfahrungen gesammelt werden können. Daraus sind Vehicle Care, also die Erfassung und Analyse des Fahrzeugzustands, und Occupant Care, der Blick auf das Wohlbefinden des Nutzers, entstanden, die in RideCare vereint werden.

Innerhalb des Bosch Konzerns sind wir im Geschäftsbereich Cross-Domain Computing Solutions verortet. Der Fokus wird in diesem Bereich immer stärker auf das Servicegeschäft gelegt. Das ist es auch, was uns antreibt: Wie können wir die Anbieter und Nutzer in der Mobilitätswende – weg vom eigenen Fahrzeug, hin zum Mobilitätsangebot – begleiten und hier Mehrwert schaffen? Nicht zuletzt verschafft uns die internationale Ausrichtung des Bosch Konzerns, aber auch unseres Projektes, einen breiten Blickwinkel auf den Mobilitätsbereich. So sitzt unser Team in den USA, Deutschland, Portugal, Bulgarien und auch Schweden, was bereits eine



Andrea Brückner (Mitte) und Alexander Djordjevic (re., beide Bosch) geben Steven Bohg (li., Flottenmanagement) einen Einblick in die Möglichkeiten von Bosch RideCare

Besonderheit ist und natürlich Vorteile bietet. Wenn wir beispielsweise über den Markteintritt sprechen, ist es ein enormer Benefit, eigene Teammitglieder direkt vor Ort zu haben.

Flottenmanagement: Welche Vorteile bietet RideCare Mobilitätsanbietern und Flottenbetreibern sowie deren Verantwortlichen? Welche Nutzungsszenarien lassen sich hieraus ableiten?

Alexander Djordjevic: Wir verfolgen bei RideCare einen nutzerzentrierten Ansatz. Das heißt, wir analysieren, wie sich die Nutzererfahrungen bei geteilten Fahrzeugen verbessern lassen – sei es im Carsharing, in der Fahrzeugmiete oder bei Poolfahrzeugen. Bei unseren ersten Piloten trat besonders hervor, dass Geruch im Fahrzeuginnenraum ein Thema für das Wohlbefinden des Nutzers ist. Sprich ein Fahrzeug, in dem vorher geraucht oder beispielsweise ein Döner gegessen wurde, kann zu einer schlechteren User Experience (UX) führen. Auch kleinere Schäden am Fahrzeug können zu ähnlichen Ergebnissen führen. Dem sogenannten Mobility Service Provider (MSP), der faktisch nicht alle Fahrzeuge dahin gehend kontrollieren kann und nicht immer eine Rückmeldung von den Nutzern zu derartigen Events bekommt, fehlt es wiederum an Transparenz, wie es um den derzeitigen Fahrzeugzustand seiner Flotte bestellt ist. Und dies ist wiederum von Bedeutung, wenn es darum geht, Maßnahmen zu ergreifen, also eine Fahrzeugreinigung oder eben die Reparatur von Schäden. Hier setzen wir mit RideCare an: Durch unsere Echtzeitinformationen über den Fahrzeugzustand kann der MSP jederzeit geeignete Maßnahmen ergreifen, um die User Experience in seiner Flotte zu verbessern. Auf der anderen Seite bekommen die Fahrzeugnutzer im besten Fall kein kaputtes und verrauchtes Fahrzeug übergeben.

Andrea Brückner: Ergänzend dazu bedienen wir mit RideCare zwei weitere Felder: die Erkennung von unangemessenem Fahrverhalten, das sogenannte Harsh Driving, und basierend aus der Erkennung von Schäden und Harsh Driving eine Übersicht über den Karosseriezustand und den Verschleiß eines jeden Fahrzeugs. Diese Transparenz, die wir mit der RideCare-Lösung bieten können, ist neu und bietet dem Flottenbetreiber die Möglichkeit, seinen Fuhrpark noch besser zu managen. Gleichwohl ist der Einsatzbereich unserer Lösung nicht nur auf geteilte Fahrzeugflotten beschränkt. Auch kommerzielle Fuhrparks profitieren von diesen Detailinformationen: Sei es beispielsweise beim Transport von Gefahrgut oder einfach weil dafür Sorge getragen werden muss, dass der Mitarbeiterarbeitsplatz rauchfrei bleibt.

Flottenmanagement: Komfort und Sicherheit haben nicht erst seit der COVID-19-Pandemie eine enorme Bedeutung für Mobilitätsanbieter sowie deren Kunden. Könnten Sie die Funktionsweise von RideCare Insight einmal kurz skizzieren und wie sich dadurch sowohl das Nutzererlebnis steigern als auch die Flottensteuerung effizienter gestalten lässt?

Alexander Djordjevic: In unserer kleinen Box, die neben dem Rückspiegel auf der Beifahrerseite installiert wird, befindet sich die Sensorik, um die angesprochenen Detailinformationen zu sammeln. Dabei handelt es sich um ein Modul, welches mittels künstlicher Intelligenz diese Informationen vorfiltert, sowie ein LTE-Modul für die Kommunikation mit unserer Cloud. So werden beispielsweise über intelligente Algorithmen Rauchmuster erkannt und Details zu Rauchereignissen erfasst. Diese werden dann an unsere Cloud übermittelt, wo die Daten noch einmal nachverarbeitet werden, bevor sie

Andrea Brückner:
„Dadurch, dass die Geräte auf ein bestimmtes Fahrzeug erst innerhalb des Einbaus konfiguriert werden, ist der Einbau der RideCare-Lösung in jedes Fahrzeug möglich“



über eine Programmierschnittstelle (Englisch: Application Programming Interface – kurz: API) als Event an den Kunden übermittelt werden. Das funktioniert eigentlich bei allen Anwendungsfällen gleich. Was der Flottenbetreiber am Ende mit den Informationen zu den Events macht, ist ihm allein überlassen. So lassen einige Kunden das Fahrzeug bereits nach dem ersten Rauchevent reinigen, andere möglicherweise erst nach fünf Raucheignissen.

Andrea Brückner: Wichtig in diesem Zusammenhang zu erwähnen ist, dass diese kleine Box zunächst einmal einen grundsätzlichen Service ermöglicht. Das heißt, dass wir ausgehend von den Kundenbedürfnissen das Serviceangebot erweitern, um schlussendlich Mehrwert zu erzeugen. Beispielsweise im Bereich Schäden war es bisher für Fuhrparkbetreiber oft unmöglich, Schäden auf einen bestimmten Vorfall zurückzuführen: Auf der einen Seite wurden kleine Schäden wie Dellen und Kratzer einfach nicht erfasst und auf der anderen Seite wurden auch Vorschäden nicht genau dokumentiert. Teil unserer Lösung ist daher auch ein sogenanntes Vehicle Baselining, bei dem mithilfe einer mobilen Anwendung Vorschäden am Tag der Installation von RideCare aufgenommen werden und über künstliche Intelligenz der Grundzustand des Fahrzeugs analysiert wird. Auf dieser Grundlage können dann neue Schäden zuverlässig erkannt und bestimmten Ereignissen zugeordnet werden. Gleichzeitig bitten wir den Kunden um Bilder vom Schaden, um die berechneten Schadendaten mit dem tatsächlichen Schaden abgleichen und dadurch unsere Lösung weiter verbessern zu können. Für denjenigen, der die Bilder vom Schaden machen soll, ist die Handhabung ganz einfach, denn er wird in der mobilen Anwendung genau angeleitet, welche Bilder aus welcher Perspektive benötigt werden. Durch den Abgleich mit der zuvor genannten Vehicle Baseline und mittels künstlicher Intelligenz können neue Schäden ganz einfach ausgemacht werden. Und nicht zuletzt erhält der Flottenbetreiber neben den Schadendetails über unsere Plattform beziehungsweise die Schnittstellen in sein System auch Informationen darüber, was die Reparatur kosten würde.

Flottenmanagement: RideCare will Verantwortliche von der One-Box-Lösung mit Echtzeitinformationen über den Fahrzeugzustand überzeugen. Welche Bedeutung kommt den Themen künstliche Intelligenz sowie vernetzte Mobilität in diesem Zusammenhang zu?

Alexander Djordjevic: Die große Neuheit unserer Lösung ist die künstliche Intelligenz,

ohne die es die Lösung auch nicht geben würde. Sie ist quasi der Enabler, da sie die unterschiedlichen Muster erkennt, auswertet und daraus Ableitungen trifft. Dabei nutzen wir die künstliche Intelligenz nicht nur in der Cloud, um die gesendeten Daten nachzubearbeiten und daraus die Ereignisinformationen zu erzeugen, die für den Kunden letztendlich sichtbar sind, sondern bereits in der Box selbst, um die Daten vorzufiltern. Der Austausch von Daten erfolgt dabei nicht einseitig, sondern das Device wird „over the air“ in einem bestimmten Zyklus aktualisiert. Dadurch ist es wiederum in der Lage, auch vorher unbekannte Ereignisse zu erfassen, die uns möglicherweise als Rückmeldung von Kunden zugetragen wurden.

Flottenmanagement: Könnten Sie in einem kurzen typischen Szenario den Ein- und Ausbau von RideCare beschreiben? Welche Voraussetzung müssen fahrzeugseitig erfüllt sein?

Andrea Brückner: Für uns war es von Anfang an besonders wichtig, dass, wenn wir schon eine Nachrüstlösung anbieten, diese Lösung unkompliziert und schnell ein- wie auch auszubauen ist. Es hat sich gezeigt, dass der Einbau der RideCare-Box selbst für jemanden, der dies noch nie gemacht hat, in rund 15 Minuten sehr gut bewerkstelligt werden kann. Im Grunde sind nur vier Schritte nötig:

1. Zunächst muss die Box vorkonfiguriert werden. Das heißt, unser Gerät wird auf ein spezifisches Fahrzeug eingerichtet, um hier insbesondere bei der Erkennung von Schäden zuverlässige Informationen zu erhalten.
2. Über eine mobile Anwendung wird die vorher beschriebene Vehicle Baseline, also der Grundzustand des Fahrzeugs, erfasst.
3. Das Gerät wird an die Stromversorgung des Fahrzeugs angeschlossen.
4. Zuletzt wird die Box an die Windschutzscheibe geklebt, natürlich ohne das Sichtfeld des Fahrers zu beeinträchtigen.

Der Ausbau geht noch schneller, da das Gerät lediglich von der Stromversorgung getrennt werden und von der Scheibe gelöst werden muss. Danach einmal kurz die Scheibe reinigen und der Ausbau ist in weniger als zehn Minuten erledigt.

Alexander Djordjevic:
„Durch unsere Echtzeitinformationen über den Fahrzeugzustand kann der Mobility Service Provider jederzeit geeignete Maßnahmen ergreifen, um die User Experience in seiner Flotte zu verbessern“



Dadurch, dass die Geräte auf ein bestimmtes Fahrzeug erst innerhalb des Einbaus konfiguriert werden, ist der Einbau der RideCare-Lösung in jedes Fahrzeug möglich. Die einzige Voraussetzung ist eine Dauerstromversorgung, um auch bei einem geparkten Fahrzeug Schäden detektieren zu können.

Flottenmanagement: Als Tier-1-Lieferant ist Bosch im direkten Austausch mit den Fahrzeugherstellern. Ist es denkbar, dass RideCare in Zukunft nicht nur als Nachrüstlösung, sondern als festes Ausstattungsdetail vorzufinden ist?

Alexander Djordjevic: Wir sehen uns als Startup in einem Konzernumfeld. Daher war es für uns wichtig, dass wir schnell etwas auf die Straße bekommen, um hier lernen zu können und unser Produkt weiterzuentwickeln. Die Vision ist, dass unsere Lösung integraler Bestandteil des Fahrzeugs wird. Denn es macht keinen Sinn, wenn bestimmte Daten bereits im Fahrzeug vorrätig sind, noch eine separate Box zu installieren. Jedoch wissen wir, dass Flotten nur selten homogen zusammengestellt sind. Das heißt, wir haben im Fuhrpark in den meisten Fällen unterschiedliche Fahrzeugtypen, Marken und Modelle.

Andrea Brückner: Neben der angesprochenen Vision arbeiten wir mit Partnern auch daran, den Mehrwert für den Kunden weiter zu erhöhen. So wollen wir beispielsweise die Komplettkette von der Erkennung eines Schadens über die Einholung von Kostenvoranschlägen bis zur Reparatur des Schadens abbilden. Das hätte für den Flottenverantwortlichen den Vorteil, dass er sich um die Reparatur der Schäden nicht mehr kümmern muss, sondern lediglich den Kostenvoranschlag kontrollieren und genehmigen muss.



Die One-Box-Lösung von Bosch RideCare lässt sich selbst ungeübt in wenigen Minuten einbauen

Am Stecker

Elektro-SUV in möglichst unkonventionell? Da ist der Lexus UX 300e genau der richtige Kandidat. Flottenmanagement hat ihn für Sie probebefahren.



Infotainment ist im UX großes Thema

Bei Bedarf gibt der Lexus den Ladeprofi



Auch hierzulande ist man keineswegs auf die hiesigen Automarken abonniert, sondern kann durchaus vom üblichen Schema abweichen. Beispielsweise mit einem Lexus UX 300e – mehr unkonventionell geht nicht. Lexus setzt nach wie vor auf kantiges Design. So strotzt der UX vor Sicken und Kanten. Seine Front ist geprägt von einer Extravertiertheit, die nicht jedem Interessenten gefallen mag – manchem dafür umso mehr. Hinzu kommen zackig gestaltete Scheinwerfer, deren Tagfahrlicht einen markanten Haken bilden. Der UX ist also auch nachts nicht zu verkennen. Kantig ausgestaltete Radlaufverkleidungen mit schwarzem Kunststoff verleihen dem kompakten, knapp unter 4,50 Längener messenden Alleskönner durchaus etwas Burschikosität. Von Sicken geprägt ist auch das mit dem Leuchtband versehene modische Heck. Übrigens muss der Lexus UX nicht per se einen elektrischen Antrieb haben, aber Flottenmanagement hat sich hier und heute für den Stromer entschieden.

Der ist kräftig bestückt, leistet 204 PS – damit ist man wahrlich gut motorisiert. Einsteigen, Startknopf antippen, Fahrstufe D. Dann stürmt der Fronttriebler zumindest so ungestüm los, dass die vorderen Pneus um Traktion kämpfen. Das Schöne am elektrischen Antrieb ist nicht nur das kräftige Drehmoment aus dem Stand heraus, sondern auch die schlichtweg ausbleibenden Zugkraftunterbrechungen. Denn es müssen ja keine Übersetzungen gewechselt werden, da es nur eine einzige gibt. Dadurch entsteht der Effekt, dass man den Wagen schnell mal mit einem kurzen Fahrpedal-„Stoß“ in eine Verkehrslücke „schubsen“ kann – ein Verbrenner samt Getriebe müsste dazu erst einmal zurückschalten mit ausgeprägtem Zeitverlust. Generell sollte die Anschaffung des Stromers freilich wohlüberlegt sein. Das Laden der Batterie dauert naturgemäß länger als das Befüllen eines konventionellen Kraftstofftanks. Lexus gibt 50 Minuten an, um die 54 kWh große Batterie per Chademo-Stecker und Gleichstrom von null auf 80 Prozent zu bringen. Mit geschickter Reiseplanung bestreitet der UX allerdings auch lange Strecken souverän. Die eine oder andere Pause ist ja ausgezeichnet nutzbar.

drin sind. Außerdem erfolgt die Berechnung der pauschalen steuerlichen Abgabe für Privatfahrten auf der Grundlage des geviertelten Bruttolistenpreises – das ist für Dienstwagenfahrer ziemlich attraktiv. Attraktiv ist allerdings auch, dass der Basis-UX alles an Bord führt, was wichtig und nützlich ist. Als wären Features wie Bluetooth-Schnittstelle, LED-Scheinwerfer, Smartphone-Integration (zum Paaren des Mobiltelefons über Android Auto oder Apple CarPlay), elektrisch verstellbare Sitze, Spurhalteassistent sowie Tempomat mit aktiver Steuerung. Außerdem werden sämtliche UX-Modelle mit einem Connected Service ausgerüstet, um das Auto aufzuspüren, wenn man einmal die Parkposition vergessen hat. Darüber hinaus lassen sich verschiedene Fahrdaten aus der Ferne abrufen. Und ein weiteres Bonbon für Infotainment-Fans ist das aus Displayfläche bestehende Kombiinstrument – ebenfalls obligatorisch.

Der Lexus UX besteht vor allem aus Kanten und Sicken



Lexus UX 300e

| | |
|--------------------------------|----------------------------|
| Motor: | Drehstrom-Synchronmaschine |
| kW (PS): | 150 (204) bei k. A. |
| Drehmoment bei U/min: | 300 Nm bei k. A. |
| Getriebe: | eine Übersetzung |
| maximale Ladeleistung (kW): | 50 |
| 0-100 in sek/V-max. in km/h: | 7,5/160 |
| WLTP-Verbrauch/Reichweite: | 16,8-17,1 kWh/bis 315 km |
| Zuladung kg/Ladevolumen l: | 460/486 bis k. A. |
| Typklasse HP/VK/TK: | 19/27/26 |
| Firmenfahrzeuganteil gesamt*: | 39,6 % |
| Dieselanteil: | 0 % |
| Basispreis (netto): | ab 37.344 Euro |
| Betriebskosten pro Monat/km**: | k. A. |

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

Mindestens 37.344 Euro netto verlangt Lexus für das elektrische SUV. Aber bitte immer im Hinterkopf behalten, dass dieses Jahr noch 9.000 Euro Förderung bei der Anschaffung



Mehr Infotainment geht nicht

Über Platzmangel kann man sich hier nicht beschweren



Megane mal elektrisch

Auch Renault stellt Stück für Stück auf Elektromobilität um. Erster völlig neu entwickelter Stomer in der Kompaktklasse ist der Megane E-Tech - und den hat Flottenmanagement auf Herz und Nieren geprüft.

Eines kann man Renault nicht vorwerfen: optisch langweilige Autos zu bauen. Der neue Megane E-Tech sieht so ein bisschen aus wie ein Concept. Schmale, schlitzförmige Scheinwerfer mit LED-Technologie flankieren ein großes Markenlogo. Dafür gibt es keinen klassischen Kühlergrill mehr, aber umso zackigere Tagfahrleuchten. Mit einer Höhe von 1,51 Metern riecht das jüngste E-Tech-Mitglied fast ein bisschen nach Crossover. Wie auch immer – SUV ist der Fronttriebler nicht, aber er gefällt mit seinen schwarzglänzenden Radlauf-Verkleidungen, die ihn eher eleganter als burschikoser erscheinen lassen. Den ollen Trick, die Türgriffe für die Fondtüren in der C-Säule zu integrieren, greift selbst anno 2022 noch und macht den Megane trotz höherer Dachlinie mehr coupéhaft. Auch die Griffe der vorderen Türen versteckt der Franzose übrigens, indem sie einfach eingezogen werden, um dann bündig mit

der Tür selbst abzuschließen. Außerdem fängt der Renault Blicke mit seinem in schwarzer Kontrastfarbe lackierten Dach – er ist Designerstück durch und durch.

Und was hat er unter der Haube? Natürlich ist der Antrieb rein elektrisch und ziemlich kräftig. Der Kunde hat die Wahl zwischen 131 und 218 PS. Allerdings endet die Qual der Wahl noch nicht bei der Leistung: Der Kunde darf zwischen 40 sowie 60 kWh-Akku entscheiden und gar die Option wählen, den Megane E-Tech ohne Gleichstrom-Ladeanschluss zu ordern. Das senkt zwar den Einstiegspreis, allerdings sollten Kunden von dieser Möglichkeit nur Gebrauch machen, wenn sie ganz sicher sind, keine langen Strecken zurückzulegen. Eine Akkuladung (Maximalreichweite) benötigt hier nämlich über zehn Stunden. Mit dem Schnellladeanschluss braucht der 40 kWh-Akku circa 38 Minuten, um auf 80 Prozent zu kommen, die 60 kWh-Batterie nimmt dafür 42 Minuten in Anspruch und liefert Strom für bis zu 470 Kilometer. Es ist jedoch zu berücksichtigen, dass die Reichweite abhängig von der Außentemperatur schwanken kann.

wegs, übt moderaten Druck auf die Rücken der Passagiere aus. In Zahlen bedeutet das 7,4 Sekunden für den Sprint auf 100 km/h – das ist dezent sportlich. Damit gehört man definitiv zu den schnelleren Verkehrsteilnehmern, und weil es keinen Zeitverlust durch Schaltvorgänge gibt, macht der E-Tech schon einen sehr souveränen Eindruck. Mit der neuen Baureihe hat Renault auch ein neues Infotainment eingeführt. So viel Display gab es noch in keinem Mitglied der Markenfamilie – Kombiinstrument und Monitor in der Mittelkonsole bilden ein riesiges Element. Angenehmerweise spart der Megane aber nicht an physischen Tasten, was die Bedienung für die Klimasteuerung erleichtert. Das Navigationssystem läuft über Google Maps und ist bezüglich Berechnungstempo sowie Kartenaktualität wirklich Spitzenklasse. Reden wir über Geld. Mindestens netto 39.160 Euro erfordert die starke Version des Megane E-Tech – allerdings gewähren Hersteller und Staat ja 9.000 Euro Förderung. Elektromobilität kann sich durchaus lohnen.

Renault Megane E-Tech Electric

| | |
|--------------------------------|-------------------------------------|
| Motor: | Fremderregt-Synchronmaschine |
| kw (PS): | 160 (220) bei k. A. |
| Drehmoment bei U/min: | 300 Nm bei k. A. |
| Getriebe: | eine Übersetzung |
| maximale Ladeleistung (kW): | 130 |
| 0-100 in sek/V-max. in km/h: | 7,4/160 |
| WLTP-Verbrauch/Reichweite: | 16,1 kWh/450 km |
| Zuladung kg/Ladevolumen l: | 375/440-1.332 |
| Typklasse HP/VK/TK: | 15/19/18 |
| Firmenfahrzeuganteil gesamt*: | k. A. |
| Dieselanteil: | 0 % |
| Basispreis (netto): | ab 39.160 Euro |
| Betriebskosten pro Monat/km**: | k. A. |

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

Der Megane E-Tech sieht aus wie eine Studie



Für den Testwagen wählte Flottenmanagement die stärkere Version mit 218 Pferdchen. Und damit ist der Renault zackig unter-



Lifestyle-Heck C40 – der Kompakte wirkt extrovertiert

Das Platzangebot in der zweiten Reihe ist wirklich ausgezeichnet



Unter Starkstrom

Mit dem C40 hat Volvo unlängst ein schickes SUV-Coupe in das Modellprogramm aufgenommen. Die Topvariante mit zwei starken Elektromotoren garantiert Performance ohne Reue. Flottenmanagement war ausgiebig mit dem Stromeer unterwegs.

Früher standen Fahrzeuge mit vielen Pferdestärken irgendwie im Ruch, böse zu sein. Sie galten als laut, spritfressend und lange schon nicht zeitgemäß. Mit der Einführung der Elektromobilität ist das irgendwie anders geworden. Plötzlich waren hunderte von PS salonfähig. Natürlich, sie sind ja auch lautlos und frei von CO₂ – zumindest theoretisch. Und im Gegenzug gibt es noch eine andere dankbare Entwicklung. Elektromotoren lassen sich ohne große Ingenieur-Leistung in der Power skalieren. Entscheidend ist aber, wie lange der Output auch wirklich abrufbar ist – hier wiederum trennt sich die Spreu vom Weizen. Schließlich ist das Zusammenspiel von Akku und Motor wichtig, und dort gibt es diverse Flaschenhälse. Kann die Batterie die notwendige Energie auch abgeben? Es bedarf nicht nur der entsprechenden Übertragungskapazität, sondern auch der angemessenen Kühlperformance. In dieser Disziplin muss sich der Volvo C40 aber nicht verstecken, selbst bei häufigen Beschleunigungsvorgängen lässt das Spurtvermögen in keiner Weise nach.

Und das verleitet leider dazu, dieses Potenzial ziemlich häufig zu nutzen. Denn den C40 zu beschleunigen, macht einfach unverschämte viel Spaß. Die Fahrleistungen sind auf dem Level ernstzunehmender Sportwagen. Kein Wunder bei insgesamt 408 PS. Allerdings rechnet damit niemand, denn nach einem Racer sieht der elegant-spacige Volvo nun wirklich nicht aus. Und da jeweils eine Maschine an der Vorder- und eine an der Hinterachse sitzt, gibt es überhaupt keine Traktionsprobleme. Quasi verzögerungsfrei und katapultmäßig schießt das SUV-Coupe aus den Startlöchern und erklimmt in atemberaubenden Zeitspannen veritable Autobahn tempi. Allerdings gilt auch für den starken Stromeer die von Volvo freiwillig gewählte Abriegelung bei 180 km/h. Neben der hohen Motorleistung trägt auch die feste Übersetzung zur Agilität bei. Es müssen ja keine Gänge durchgeschaltet werden, also entsteht auch hier kein Zeitverlust. Und der elektrische Volvo macht keinen Mucks bei noch so hoher Last – das ist für Elektroneulinge natürlich ungewohnt, wird aber schnell zur Normalität.

Wenn man die massive Beschleunigung dann eine Zeit lang ausgekostet hat, ist man auch mental bereit, einen genaueren Blick auf die Armaturen zu werfen. Feine Holzeinlagen sowie wertige Materialien machen den C40 nobel. Und ein gerüttelt Maß an Bildschirmfläche lassen Infotainment-Freunde auf ihre Kosten kommen. Andererseits sind bestimmte Features heute nicht mehr wegzudenken. Da reicht es nicht mehr, einfach nur eine Bluetooth-Freisprechanlage einzubauen (die gibt es natürlich auch). Die volle Infotainment-Dröhnung gibt es bei Volvo mit den so genannten „Digital Services“. Will heißen: Das (serienmäßige) Navigationssystem läuft über Google Maps. Und der ebenfalls an Bord befindliche Google Play Store sorgt für die Bereitstellung von Apps und Musik. Als Ausgabe dient der Touchscreen mit knapp 23 Zentimetern Diagonale – der Monitor reagiert schnell und ist daher angenehm zu bedienen. Auch das Kombiinstrument besteht übrigens komplett aus Displayfläche – das ist heute State of the Art im Premiumsegment. Der allergrößte Teil sämtlicher Features muss über die Kommandozentrale alias Bordmonitor abgehandelt werden, das umfasst auch die Klimatisierung. Alleine die Aktivierung der Scheibenheizung erfolgt über physische Tasten. Knöpfe dieser Art finden sich außerdem auf dem Lenkrad, um diverse Bordcomputer-Funktionen anzu steuern zu können.

In der Fahrwerkdisziplin gibt sich der C40 unter dem Strich kommod – er möchte trotz seiner immensen Power eher als entspannter Cruiser denn als



Die coupéhaft abfallende Dachlinie ist gefragt

Volvo C40 Pure Electric Twin Motor

| | |
|--------------------------|--------------------------------------|
| Motor | zwei Permanentmagnet-Synchronmotoren |
| Hubraum in ccm | - |
| kW (PS) bei U/min | 300 (408) bei 4.350-13.900 |
| Drehmoment bei U/min | 660 Nm bei 0 bis 4.350 |
| Schadstoffklasse | - |
| Antrieb/Getriebe | eine feste Übersetzung |
| Höchstgeschw. km/h | 180 |
| Beschleunigung 0-100/h | 4,7 s |
| EU-Verbrauch | 19,8-22,3 kWh auf 100 km |
| Testverbrauch | 22,1 kWh auf 100 km |
| WLTP-Reichweite | bis zu 450 km |
| CO ₂ -Ausstoß | 0 g/km |
| Effizienzklasse | A+ |
| Akkukapazität | 75 kWh |
| Zuladung | 435 kg |
| Laderaumvolumen (VDA) | 413-1.205 l |

Kosten:

| | |
|---------------------|----------------------|
| Steuer pro Jahr | 10 Jahre steuerfrei |
| Typklassen HP/VK/TK | noch nicht verfügbar |

Garantie:

| | |
|--------------|----------|
| Fahrzeug | 3 Jahre |
| Batterie | 8 Jahre |
| Durchrostung | 12 Jahre |
| Lack | 2 Jahre |

Sicherheit/Komfort:

| | |
|---------------------------|-------|
| Kopf- und Seiten-Airbags | Serie |
| Klimaautomatik | Serie |
| Spurhalteassistent | Serie |
| Tempomat | Serie |
| Lenkradheizung | Serie |
| Verkehrszeichenerkenn. | Serie |
| Wärmepumpe | Serie |
| elektr. Vorklimatisierung | Serie |
| Panoramaglasdach | Serie |
| LED-Scheinwerfer | Serie |
| Rückfahrkamera | Serie |
| Sitzheizung | Serie |

Kommunikation:

| | |
|----------------------------|-------|
| Bluetooth-Freisprechanlage | Serie |
| Bildschirm-Navigation | Serie |

Basispreis:

| | |
|-------------------------|---------------------|
| Volvo C40 Pure Electric | ab 48.445 Euro |
| Twin Motor | (alle Preise netto) |

Betriebskosten Schaltgetriebe

| | |
|-------------------------|-------|
| 20.000/30.000/50.000 km | k. A. |
|-------------------------|-------|

Betriebskosten Automatik

| | |
|-------------------------|-------|
| 20.000/30.000/50.000 km | k. A. |
|-------------------------|-------|

Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe*

| | |
|-------------------------|-------|
| 20.000/30.000/50.000 km | k. A. |
|-------------------------|-------|

Full-Service-Leasingrate Automatik*

| | |
|-------------------------|-------|
| 20.000/30.000/50.000 km | k. A. |
|-------------------------|-------|

| | |
|-----------------------|-------|
| Firmenfahrzeuganteil: | k. A. |
| Dieselanteil: | 0 % |

Bewertung:

- + • hohe Fahrdynamik
- gute Verarbeitung
- ordentliche Serienausstattung
- • kaum Einzeloptionen wählbar

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



Volvo-Sitze sind stets über alle Zweifel erhaben

gehetzter Jäger verstanden werden. Andererseits lässt sich eine gewisse Straffheit im Chassis auch nicht leugnen, was aber in Ordnung geht. Noch einmal zum Abrollkomfort – hier stecken die Marketingmensen natürlich in einer Zwickmühle. Maximal sportive Optik oder flauschig über schlechte Wege rollen? Je größer die Räder, desto schwieriger wird es, harte Bodenwellen ordentlich zu parieren – aber ausladende Räder liegen eben im Trend. Beim hier besprochenen Testwagen montierten die Techniker 19-Zöller in der Dimension 235/50. Damit ist der kompakte Schwede schon geschmeidig unterwegs, entschärft härteste Fahrbahnschnitzer. Und angesichts des kompakten Radstands von nur 2,70 Metern meistert der Schwede auch tendenziell langwellige Verwerfungen auf der Autobahn echt gut. Er ist ja kein großes Auto mit seinen 4,44 Längenmetern – dafür fährt er sich dann aber doch ziemlich erwachsen.

Das liegt nicht zuletzt an den ausgezeichneten Platzverhältnissen. Selbst im Fond können großgewachsene Passagiere ihre Beine wunderbar vor den Lehnen der Vordersitze sortieren. Und die Polster selbst? Ziemlich komfortabel, wie das bei Volvo so üblich ist – aber auch gut konturiert und Seitenhalt spendend. Um die Sessel so gut wie möglich an die eigene individuelle Größe anzupassen, können die Beinauflagen sowohl rechts wie auch links angepasst werden. Auch eine elektrische Vierwege-Einstellung der Lendenwirbelstütze erlaubt Volvo ganz ohne Zuzahlung. Beheizt sind die Fauteuils darüber hinaus auch noch. Als kleines, zum Schmunzeln anregendes „Easter Egg“ spendiert Volvo den Lehnen eine kleine Schwedenflagge.

Kommen wir zu den Kosten. Mit netto 48.445 Euro liegt der Stromer im förderfähigen Bereich und erhält Anspruch auf Zuschuss in Höhe von 7.500 Euro. Für Dienstwagenfahrer wichtig: Während die Abgeltung des pauschalen privaten Fahranteils beim Verbrenner mit einem Prozent des Bruttolistenpreis zu erfolgen hat, sind es bei Stromern bis 60.000 Euro lediglich 0,25 Prozent – auch der C40 fällt hierunter. Die Basisausstattung „Core“ lässt übrigens kaum Wünsche offen und bietet alles, was das Herz begehrt. Allein das umfangreiche Assistenzpaket begeistert. Natürlich bremst der Skandinavier assistiert, wenn seine Sensorik Hindernisse erkennt. Das System



Die Kofferraum-Durchreiche ist immer wieder nützlich

Cooler Autos kommen aus Schweden, demonstriert Volvo per Flagge



Am geschlossenen Kühlergrill erkennt man die Elektroversionen



arbeitet nicht nur auf gerade Strecke, sondern ebenso an Kreuzungen und erkennt zahlreiche Kategorien von Hindernissen. Ob Fahrradfahrer, Fußgänger oder Großtiere – der Volvo bremst im Notfall. Für eine Batterieladung von zehn auf 80 Prozent gibt Volvo übrigens 28 Minuten an. Die WLTP-Reichweite liegt bei 242 Kilometern.



Die Car-to-X-Infrastruktur ist der Weg zur Fahrautonomie

Sicherheit geht vor

(Quelle: Volkswagen)

Aus der Sicherheitsassistent wird schleichend autonomes Fahren. Bis dahin ist es allerdings noch ein weiter Weg. Lesen Sie selbst.

Welche Sicherheitsassistenten kennen Sie? Natürlich den adaptiven Tempomaten – seit Ende der Neunziger bereits in Serienfertigung auf dem Markt. Dieses nützliche Feature ist heute vor allem bei Vielfahrern ziemlich beliebt und aus deren Autos nicht mehr wegzudenken. Zumal dieser Assistent ja nicht nur Sicherheit, sondern auch Komfort beschert. Einfach mal im abendlichen Berufsverkehr ein bisschen abschalten und das Auto selbsttätig bremsen und wieder anfahren lassen. Sie denken, dieser Tempomat habe sich nicht entwickelt? Von wegen. Konnten die ersten Anlagen überhaupt gar nicht bis zum Stillstand herunterbremsen, ist genau das heute gang und gäbe – vorausgesetzt natürlich, das Fahrzeug verfügt über ein Automatikgetriebe. Doch die Entwicklung ist noch weiter vorangeschritten. Schaltete sich der Tempomat früher nach einer gewissen Zeit ab – man musste selbst wieder anfahren –, gibt es heute Automodelle, die nach beliebig langer Zeit wieder assistiert anfahren.

Außerdem ist die Regelung immer feinfühlicher geworden – Geruckel gibt es bei den heute sensibelsten Ausführungen schlichtweg nicht mehr.

Ein gutes Feature ist außerdem der Totwinkelassistent. Die Idee ist einfach. Der Assistent warnt den Fahrer, falls er zum Überholen ansetzen möchte, während noch ein anderer Verkehrsteilnehmer im eigenen toten Winkel weilt. Das ist der Bereich neben dem eigenen Auto, der von den Außenspiegeln nicht immer vollständig erfasst wird – hier drohen unangenehme Crashes. Zu Beginn flackerte schlicht eine Warnlampe auf – heute kann diese Funktion sogar in den Wirkungsbereich der etwaigen aktiven Lenkung eingebunden sein. Kleiner Tipp für Kunden, die ihr Auto gerne im Netz konfigurieren: Man findet den Assistenten nicht immer unter der Bezeichnung des toten Winkels. Manche Hersteller nennen ihn auch „Spurwechselassistent“ – oder aber die Funktion ist Bestandteil eines anderen,

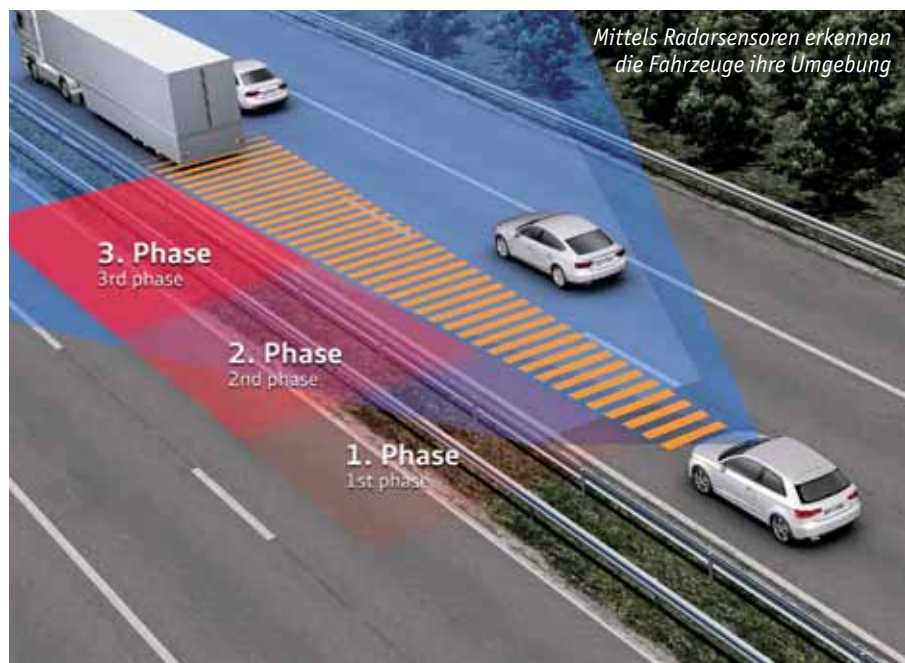
wie auch immer bezeichneten Assistenten. In diesem Fall wird sie allenfalls beschrieben. Dann hilft die reine Suchfunktion nicht weiter, um beispielsweise die PDF-Preisliste zu durchforsten, sondern etwas Recherche.

Die edelste Ausführung dieses Sicherheitsmerkmals ist jene, die bei Aktivieren des Blinkers ein Kamerabild einblendet, das den schwierig einseharen Bereich zeigt. Hierfür muss der Fahrer natürlich auch blinken, was im Straßenverkehr nicht immer jeder beherzigt. Gleiches gilt für den sorgfältigen rückwärtigen Blick beim Herausmanövrieren aus unübersichtlichen Einfahrten auf belebte Straßen. Hier drohen je nach Geschwindigkeit des fließenden Verkehrs wirklich schwerwiegende Unfälle. Dagegen helfen sogenannte Querverkehrwarner, die über die Jahre immer weiter verbessert wurden. Heutzutage ist der oft auch „Cross Traffic Alert“ genannte elektronische Schutzengel in die automatisierte Brems-

(Quelle: Mercedes)



Der Ausweichassistent verhindert Unfälle



Mittels Radarsensoren erkennen die Fahrzeuge ihre Umgebung

(Quelle: Audi)

Im Falle von Car-to-X können die Autos „um die Ecke gucken“



(Quelle: Audi)

Entscheidend für die Unfallvermeidung ist gute Vernetzung



(Quelle: Audi)

infrastruktur eingebunden. Will heißen, der Wagen geht mitunter selbsttätig heftig in die Eisen. Der dann erfolgende Ruck mag zwar einen Schreck bei den Passagieren auslösen, was aber immer noch besser ist als ein Zusammenprall mit dem Resultat verletzter Personen. Insofern hier das Kreuz im Konfigurator bitte nicht vergessen.

Apropos autonome Bremsung. Diese Funktion war ja überhaupt erst einmal nötig, um einen adaptiven Tempomaten zu realisieren. Doch heute ist sie sozusagen zu einer eigenständigen „Funktionsfamilie“ angewachsen. Natürlich ist der assistierte Bremsvorgang auch heute noch in erster Linie ein Instrument, auf das andere Assistenten zurückgreifen. Aber er ist eng verbunden beispielsweise mit der Fußgängererkennung. Topmoderne Systeme erkennen allerdings nicht nur Fußgänger, sondern auch Radfahrer oder größere Tiere. Außerdem werden auch unberechtigterweise losfahrende Autos an Kreuzungen erkannt und eine Notbremsung wird ausgelöst. Während die frühen Systeme nur im unteren Geschwindigkeitsbereich (bis 30 km/h) arbeiteten, wird heute auch bei höherem Tempo gebremst. Und es wird stärker verzögert, näm-

lich bis hin zur Vollbremsung. Auf diese Weise wird der Fahrer infolge des Bremsruckes nicht nur durch den Schreck aufgerüttelt, sondern Unfälle können durch die assistierte Temporeduktion nicht nur in der Schwere reduziert, sondern oft komplett vermieden werden.

Doch die Unfallvermeidung geht noch weiter. Der Funktionsbereich des aktiven Lenkassistenten wurde inzwischen so weit ausgebaut, dass er auch relativ große Lenkwinkel beherrscht. So unterstützt er den Fahrer beispielsweise in Situationen, die blitzschnelles Ausweichen nötig machen. Entscheidend ist allerdings die Vernetzung der kompletten Sensorik, um den Rechner schnell herausfinden zu lassen, welche Maßnahmen nötig sind. Natürlich ist die Frage, wohin die Reise geht – komplett autonomes Fahren nach Level fünf bleibt vorerst Zukunftsmusik. Allerdings ist davon auszugehen, dass es nicht mehr allzu lange dauern wird, bis erste Fahrzeuge auf der Autobahn ohne Zutun des Fahrers vorkommen können. Das geht prinzipiell schon mit der vorhandenen Infrastruktur, allerdings sind die gesetzlichen Grundlagen noch nicht gegeben. Wer ist Schuld im Falle eines Crashes, wer übernimmt die Haftung? Diese Dinge müssen zu-

nächst geregelt werden – aber auch hier ist etwas in Bewegung gekommen.

Prinzipiell können keine Unfälle mehr passieren, wenn alle Autos autonom unterwegs sind. Wirklich? Die Frage ist tatsächlich, wie eine komplette Fahrautonomie in der Stadt umgesetzt werden könnte. Werden die Systeme in der Lage sein, das Verhalten von etwaigen Personengruppen am Zebrastreifen mithilfe künstlicher Intelligenz zu deuten? Vorstellbar allerdings wäre ebenso, dass man die Fahrspuren in der Stadt stärker als bisher von den Fußgängerströmen separiert – so wie etwa den Schienenverkehr. Dann könnten Personen nur noch an bestimmten Stellen die Straße überqueren. Blicke das Problem der schlecht markierten Landstraßen. Hier wäre Car-to-X wohl unabdingbar – hierbei handelt es sich um eine im rudimentären Stadium bereits jetzt schon vorhandene Infrastruktur, auf die das Fahrzeug zurückgreifen und entsprechende Befehle oder Informationen erhalten kann. Beispielsweise erkennen manche Autos über diese Architektur rote Ampeln und wissen gar, wie lange diese rot bleiben. Infolgedessen können auch Anfahren und Stoppen geregelt werden, wenn kein anderer Verkehrsteilnehmer vorfährt.



bott vario3.

Die Fahrzeugeinrichtung für Ihren Fuhrpark

bott

UNSER SERVICEPAKET:

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

FORD PRO

Auf der IAA Transportation in Hannover präsentierte Ford Pro seinen Geschäftskunden ein ganzheitliches Eco-System, bestehend aus fünf Kernelementen: Produkte (Nutzfahrzeuge), Service, Charging, Software und Financing. Ziel dieses Angebots aus einer Hand ist es, die gewerblichen Kunden bei der Senkung ihrer Betriebskosten sowie beim Umstieg auf Elektrofahrzeuge bestmöglich zu unterstützen. Das Highlight auf dem Ford Pro-Messestand war daher der neue, im 1-Tonnen-Nutzlastsegment angesiedelte vollelektrische E-Transit Custom, der auf der IAA seine Publikumspremiere feierte. Mit seiner Batterietechnologie der nächsten Generation, die eine WLTP-Reichweite von bis zu 380 Kilometern und 125-kW-Schnellladen ermöglicht, soll das leichte Nutzfahrzeug ein attraktives Angebot für unterschiedliche Kundengruppen darstellen. Zum künftigen Transit-Custom-Angebot zählt auch eine neue Plug-in-Hybrid-(PHEV-)Modellvariante. Laut Ford verbindet der Antriebsstrang den Reichweitenvorteil und die Flexibilität eines konventionellen Benziners mit der hohen Energie-Effizienz und der Laufkultur eines Elektromotors. Rein elektrisch, und damit lokal emissionsfrei, kann der Transit Custom PHEV voraussichtlich bis zu 57 Kilometer fahren. Nicht zuletzt wird es den 1-Tonnen-Transporter auch mit EcoBlue-Dieselantrieb geben. Die Auslieferung der ersten Transit-Custom-Fahrzeuge ist ab der zweiten Jahreshälfte 2023 vorgesehen.

MARKTSTART FÜR E-LCV

Nissan macht den nächsten Schritt in Richtung Elektromobilität: Der neue Townstar EV kommt diesen Herbst zu Preisen ab 33.750 Euro netto nach Deutschland und knüpft an den Erfolg des Nissan e-NV200 an, der sich im Segment der elektrisch betriebenen leichten Nutzfahrzeuge (e-LCV) fest etabliert hat. Die vollelektrische Variante des Townstar verfügt in den Ausstattungsoptionen Acenta, N-Connecta und Tekna über einen optimierten Antriebsstrang mit intelligentem Energiemanagement und Batteriekühlung und soll damit eine Reichweite von über 300 Kilometern (nach WLTP) bieten. Der Elektromotor des Townstar leistet 90 kW (122 PS) und entwickelt 245 Nm Drehmoment. Die 45-kWh-Batterie kann mit Wechselstrom (11 kW oder 22 kW) oder Gleichstrom über den CCS-Anschluss des Fahrzeugs aufgeladen werden. Letzteres ermöglicht laut Nissan ein Aufladen von 15 auf 80 Prozent in nur 37 Minuten. Je nach Ausstattung bietet der Townstar EV eine Nutzlast von 600 bis 800 Kilogramm und eine Anhängelast von bis zu 1.500 Kilogramm. Den Kastenwagen des e-LCV wird es in zwei Längen geben: Der vielseitige Laderaum fasst in der L1-Version 3,3 beziehungsweise 3,9 Kubikmeter mit flexiblem Trennwand-Gitter. In der Länge L2 sind es 4,9 Kubikmeter Raumvolumen, genug für zwei Europaletten.

MESSENEUHEIT

Auf der IAA Transportation in Hannover zeigte Renault mit dem Trafic E-Tech Electric erstmals seinen neuen rein elektrischen Transporter in der Klasse bis 3,0 Tonnen. Wie die batterieelektrischen Schwestermodelle Kangoo Rapid E-Tech Electric und Master E-Tech Electric soll der Newcomer mit umfassender Ausstattung, großer Vielfalt und uneingeschränkter Ladekapazität die Anforderungen gewerblicher Nutzer im gleichen Maße wie das Modell mit Verbrennungsmotor erfüllen. Dazu kommen neue Sicherheitsmerkmale und ein modernes Multimediasystem. Kunden können zwischen zahlreichen Modellvarianten wählen: So ist der Trafic E-Tech Electric in zwei Längen mit 5,08 oder 5,48 Metern sowie in den beiden Höhen 1,97 oder 2,5 Meter erhältlich. Das maximale Ladevolumen beträgt je nach Ausführung 5,8 bis 8,9 Kubikmeter. Die maximale Ladelänge reicht bis zu 4,15 Meter in der Langversion L2 mit einer in der Stirnwand eingelassenen Durchladeklappe für besonders lange Fracht. Zusätzlich ist der Elektrotransporter als Plattformfahrgestell erhältlich. Für Vortrieb sorgt ein kraftvoller 90-kW-Elektromotor, der Anhängelasten bis 750 Kilogramm und eine Zuladung von bis zu 1,1 Tonnen souverän meistern soll. Moderne Akkus mit 52 kWh Kapazität bieten laut Renault eine alltagsgerechte Reichweite von bis zu 240 Kilometern im WLTP-Zyklus.

NACHHALTIGKEIT IM FOKUS

Mit dem Technologieträger SUSTAINEEER (SustainABILITY PIONeer) gab Mercedes-Benz Vans bereits 2021 einen Ausblick darauf, wie Nachhaltigkeit im urbanen Lieferverkehr der Zukunft aussehen kann. Im September 2022 erhielt der weiterentwickelte vollelektrische Transporter auf Basis des Mercedes-Benz eSprinter gleich vier neue innovative Lösungen zur Verbesserung der Lebensqualität in Städten, zu Ressourcenschonung und Klimaschutz sowie für mehr Gesundheit und Konzentration des Fahrers. Hierzu zählen neue Elemente der körpernahen Heizung, eine automatische Kühlerjalousie, der Mobilisationssitz und die Driver Coaching App. Bereits aus dem Vorgänger bekannte Features wie Feinstaubfilter an Frontmodul und Unterboden, ein Solar-Panel auf dem Dach und Bauteile aus Recyclingmaterialien sind auch weiterhin an Bord des Technologieträgers zu finden. Die im SUSTAINEEER verbauten Innovationen und technischen Lösungen wurden mit Blick auf eine mögliche Serienreife konzipiert, sodass ein Einsatz in künftigen Fahrzeuggenerationen von Mercedes-Benz Vans möglich ist. Den weiterentwickelten Technologieträger mit zusätzlichen Features zeigte Mercedes-Benz erstmals bei der SHIFT Mobility vom 1. bis zum 6. September 2022 in Berlin sowie beim Future Mobility Summit, der vom 7. bis zum 8. September 2022 ebenfalls in Berlin stattfand.



VARIANTENREICHTUM

Volkswagen Nutzfahrzeuge (VWN) präsentierte sich auf der IAA Transportation mit einer großen Vielfalt neuer Modelle: Parallel zur Publikumspremiere des ID. Buzz und des komplett neuen Pick-up Amarok waren es interessante Spezialfahrzeuge der Aufbauhersteller, mit denen in nahezu allen Klassen und Bereichen clevere Lösungen gezeigt wurden. Dazu gehörten Highlights wie der erste Notarztwagen auf Basis des ID. Buzz, der neue Multivan als Taxi-Version oder die verschiedensten Aufbauarten für das Erfolgsmodell Crafter. Der neue ID. Buzz wurde so konzipiert, dass er als Bus und Transporter auch Spezialaufgaben erfüllen kann – etwa als Notarzteinsatzfahrzeug. Der deutsche Aufbauhersteller Bösenberg zeigte mit einer seriennahen Studie, wie ein solcher ID. Buzz Notarztwagen aussieht und was er kann: Er hat Platz für bis zu drei Personen und einen umfunktionierten Laderaum, der zum Arbeitsplatz für den Arzt und dessen medizinische Ausstattung umgerüstet wurde. Auch der in der für die Firma Miele typischen Sonderlackierung „paprikarot“ lackierte ID. Buzz Cargo fiel den Besuchern ins Auge. Der elektrische Transporter ist das Ergebnis eines gemeinsamen Entwicklungsprozesses zwischen der Firma CS/Würth und Volkswagen Nutzfahrzeuge. So findet sich im Laderaum ein auf die Anforderungen der Service-Mitarbeitenden ausgerichteter Ausbau mit Regalsystemen zur Verstauung von Materialien, Ersatzteilen und Werkzeugen für den Miele-Kundenservice.





E-Cargobikes für Unternehmen

Für Familien sind Cargobikes oder E-Lastenräder eine sinnvolle Alternative zu einem Zweit-Pkw. Aber auch für Unternehmen kann es vorteilhaft sein, umweltfreundliche Bikes anzuschaffen, die den klassischen Transporter ersetzen. Das (Elektro-)Lastenrad ist insbesondere immer dann eine gute Wahl, wenn regelmäßig kleine Waren und größere Güter transportiert werden sollen. Laut dem Zweirad-Industrie-Verband e. V. (ZIV) wurden 2020 in Deutschland knapp 103.000 Lastenräder verkauft.

Warum E-Cargobikes für Unternehmen eine nachhaltige Alternative zu Pkws und Transportern sind, welche Vorteile sie haben und welche Anbieter es gibt, erfahren Sie in diesem Artikel.

Nicht nur gut fürs Klima

Lastenfahrräder reduzieren die CO₂-Emissionen um 90 Prozent im Vergleich zu Transportern mit Dieselmotor und um 33 Prozent im Vergleich zu elek-

trischen Transportern – zu diesem Ergebnis kommt eine Studie der University of Westminster aus Großbritannien. Hinzu kommen austauschbare und überwiegend recycelbare Komponenten sowie entnehmbare Akkus. All diese Eigenschaften machen Cargobikes für Unternehmen zu einem sehr umweltfreundlichen und nachhaltigen Transportmittel. Der Umstieg auf E-Lastenfahrräder schlägt sich jedoch nicht nur in der Klimabilanz von Unternehmen positiv nieder, sondern bedeutet auch wirtschaftliche Vor-

(Fortsetzung auf S. 62)

Entdecken Sie mit uns neue Wege
im Remarketing Ihrer Firmenfahrzeuge
www.AUTOHUS.de



Individuelle
Vermarktungskonzepte

Hohe Kompetenz
im Fahrzeugexport

Übernahme der Zahlungs-
und Gewährleistungsrisiken

Vollständige Verkaufs-
abwicklung

Fester Kundenstamm



SPECIAL TRANSPORT

teile. Die Anschaffung und der Unterhalt von Cargobikes im Vergleich zum konventionellen Transporter sind bedeutend günstiger.

Drei- oder vierrädrige E-Schwerlasträder, die auf den Transport großer und schwerer Lasten ausgelegt sind, verfügen über einen leistungsstarken Antrieb, welcher das Transportieren von Waren einfach gestalten kann. Doch auch wenn manche Cargobikes für Unternehmen bis zu 400 Kilogramm Ladung transportieren können, reicht das maximale Transportvolumen oft nicht an die eines klassischen Transporters heran. Andererseits kostet der Transporter pro Kilogramm Ladung aber auch deutlich mehr als ein Lastenrad.

Die Kosten für Reparaturen und Wartung der Cargobikes sind ebenfalls vergleichsweise gering. Hinzu kommt, dass für E-Lastenräder weder Steuern noch eine Fahrzeugversicherung gezahlt werden muss und das Nutzen von Radwegen und Fahren ohne Führerschein möglich ist.

Kosten für Cargobikes

Ein für den gewerblichen Einsatz geeignetes dreirädriges E-Lastenrad ist je nach Ausstattung bereits ab etwa 4.000 Euro (netto) erhältlich. Vier-rädrige Cargobikes für Unternehmen starten bei knapp 9.000 Euro (netto) und können je nach Zusatzausstattung bis zu 15.000 Euro (netto) und mehr kosten. Was genau unter Zusatzausstattungen fällt, ist herstellereabhängig. Während einige Bikes bereits mit einer Fahrerkabine oder einem Re-



Drei- oder vierrädrige E-Schwerlasträder, die auf den Transport großer und schwerer Lasten ausgelegt sind, verfügen über einen leistungsstarken Antrieb, welcher das Transportieren von Waren einfach gestalten kann

geschützt für den Fahrer ab Werk ausgestattet sind, können diese Features bei anderen Bikes eine Aufrüstungszahlung bedeuten.

Aktuell gibt es mehrere Förderungen für die Anschaffung elektrischer Lastenfahräder für Unternehmen. Das Bundesumweltministerium (BMU) fördert die Anschaffung von gewerblich genutzten E-Lastenfahrädern

MARKTÜBERSICHT CARGOBIKES (AUSWAHL)

| | Babboe | BAYK | Gleam Technologies | Hercules | Hercules | I:SY |
|---|------------------------|-----------------|---|----------------------|------------------------|-------------------------------|
| Modelle | Pro Trike XL / Dreirad | Bring / Dreirad | Escape 2022 / Dreirad | Cargo 1000 / Zweirad | Rob Cargo F5 / Zweirad | Cargo N3.8 ZR / Zweirad |
| Batteriesystem (fest/austauschbar) | austauschbar | austauschbar | Standard: Polini E-P3+ MX gegen Aufpreis: Bosch Performance Line CX 2022; beides Austauschbar | austauschbar | austauschbar | austauschbar |
| Batteriegröße | 500 Wh | 4000 Wh / 4 kWh | 500 Wh (Single Battery) 1000 Wh (Dual Battery) | 1000 Wh | 500 Wh | 500 Wh |
| Ladegeschwindigkeit auf 80 % | 4 bis 6 h | 3 h | Bosch: ca. 3,5 h Polini: ca. 4 - 5 h | k.A. | k.A. | 3,6 h |
| Reichweite (km) | 40 - 60 km | 70 km | 40 km (Single Battery) 80 km (Dual Battery) | k.A. | k.A. | 90 km |
| Motorleistung (Watt) | 250 Watt | 250 Watt | 250 Watt | 250 Watt | 250 Watt | 250 Watt |
| Höchstgeschwindigkeit (km/h) | 25 km/h | 25 km/h | 25 km/h | 25 km/h | 25 km/h | 26,7 km/h |
| Gewicht (Leergewicht in kg) | 89 kg | 180 kg | 80 kg | 57 kg | 29 kg | 30,7 kg |
| maximal zulässiges Gesamtgewicht (kg) | 200 kg | 500 kg | 280 kg | 250 kg | 200 kg | 200 kg |
| Ladekapazität (kg) | 100 kg | bis zu 250 kg | 200 kg | k.A. | k.A. | 60 kg (für reine Lade-fläche) |
| Abmessungen Lade-fläche | 130 x 85 x 83 cm | 130 x 90 cm | 60 x 100 cm oder 60 x 120 cm | k.A. | k.A. | Holzplatte 40 x 40 cm |
| Europaletten aufladbar? | nein | ja | nein | nein | nein | nein |
| Zusammenklappbar / Platzsparend zu verstauen? | nein | nein | nein | nein | nein | ja |
| Anhängerkupplung vorhanden? | nein | ja | in kombination mit Carla Cargo möglich | nein | ja | Anhängermithnahme möglich |
| Regenschutz für den Fahrer vorhanden? | nein | ja | nein | nein | nein | nein |
| Preis (netto) | 5.589 € | ab 12.990 € | 7.490 € | 6.199 € | 3.899 € | ab 4.326,89 € |
| Leasingmodelle / Abo | ja | ja | ja | k.A. | k.A. | k.A. |
| Förderfähig? | k.A. | ja | k.A. | k.A. | k.A. | ja |

noch bis zum 29. Februar 2024 mit 25 Prozent der Anschaffungskosten, maximal jedoch 2.500 Euro pro E-Lastenfahrrad beziehungsweise Lasten-fahrradanhänger mit E-Antrieb. Voraussetzung für die Förderung ist, dass die Nutzlast mindestens 120 Kilogramm beträgt und die Lastenpedelecs ausschließlich gewerblich genutzt werden. Neben der bundesweiten För-derung gibt es noch Förderungen und Kaufprämien einzelner Bundesländer sowie von Städten und Gemeinden für die Anschaffung von E-Lastenfahr-rädern, welche mit den Förderungen des BMU kumuliert werden können.

Der herausnehmbare Akku des Lastenfahrrads kann bequem an jeder Haus-haltssteckdose geladen werden, somit gehören steigende Benzin- und Dieselpreise der Vergangenheit an. Sollte die Reichweite einer Akkuladung einmal nicht ausreichen, kann der Akku gegen einen vollgeladenen Wech-selakku getauscht werden und die Reichweite wird so problemlos erhöht. Für den Transport innerhalb eines Stadtgebietes und den innerstädtischen Lieferverkehr eignen sie sich dadurch perfekt. Einige Cargobikes beinhalten bereits ein Dual-Batterie-System, welches die Reichweite zum Teil auf das Doppelte erweitert. Bei den neueren Modellen (ab 2015) besteht die Möglichkeit, ein Dual-Batterie-System nachzurüsten. Hierzu sollte man sich jedoch direkt an die Hersteller wenden, da einen der Einbau eines Zweitakkus in Eigenregie im schlimmsten Falle die Garantie kosten kann. Die Reichweiten der Hersteller variieren von 20 bis zu 100 Kilometer pro Batterieladung. Da aber Gewicht und Ladung eine große Rolle bei der ma-ximalen Reichweite spielen, lohnt sich der Einbau eines Zweitakkus in je-

dem Fall, um mehr Kilometer ohne unvorhergesehene Stopps zurücklegen zu können. Anders sieht es bei langen Wegstrecken über mehrere Kilometer in puncto Komfort aus. Hier ist der klassische Transporter die bequemere Variante, denn auf eine Heizung oder Klimaanlage müssen Fahrer bei einem Cargobike verzichten.

Standardmäßig besitzen die meisten Cargo-Modelle eine schlichte Trans-portplattform, welche sich ideal für Unternehmen eignet, die kein allzu großes Transportvolumen benötigen. Individuelle Aufrüstungsmöglich-keiten wie zum Beispiel Transportboxen, können teilweise mit einem Auf-preis nachgerüstet werden. Unternehmen, welche die Lastenräder für La-dungen von mehr als 100 Kilogramm benötigen, sollten zu Beginn in die dafür geeigneten Bikes investieren. Der Anschaffungspreis hierfür liegt deutlich höher. Sie sind jedoch bereits mit einer Fahrerkabine oder einer Anhängerkupplung versehen oder können problemlos ganze Europaletten aufladen. Aufgrund ihres hohen Transportvolumens und der Möglichkeit, sie bei jedem Wetter einzusetzen, sind sie somit ein fast vollwertiger Ersatz für einen kleinen Lieferwagen – nur nachhaltiger.

Zu guter Letzt hat das Lastenfahrrad aufgrund seiner Größe einen deutlich geringeren Platzbedarf als ein Transporter, wodurch eigene Stellflächen reduziert und Kosten eingespart werden können. Gleichzeitig fällt die oft langwierige Parkplatzsuche weg, denn ein Fahrrad findet üblicherweise in jeder kleinen Parklücke Platz.

| I:SY | Kyburz | Radkutsche | Rytle | RYTLE | Tricargo | Veload | VOWAG |
|-------------------------------|---|---|---|---|-------------------------------------|------------------|--|
| Cargo N3.8 ZR Maxi / Zweirad | Vierrad | Dreirad | MovR3 / Dreirad | TriLiner / Dreirad | Dreirad | Vierrad | Vierrad |
| austauschbar | fest eingebaut | austauschbar | austauschbar | austauschbar | austauschbar | austauschbar | fest eingebaut |
| 500 Wh | 100 Ah | 0,828 KW bis 6,624 KW | 36 Volt / wahlweise 16,5 oder 19 Ah | 36 Volt / wahlweise 16,5 oder 19 Ah | 1,6 kWh | 1,440 kWh, 30 Ah | 2.000 Wh / 4.000 Wh / 7.500 Wh |
| 3,6 h | 6 bis 7 h | 3 h | 3,8 h | 3,8 h | 2,5 h | 4 h | 2.0 2h / 4.0 3,5h / 8.0 7h |
| 90 km | 20 - 40 km | 100 - 500 km | 20 - 40 km | 30 - 50 km | 40 - 60 km | ca. 70 km | 2.0 bis 50km / 4.0 bis 100km / 8.0 bis 200km |
| 250 Watt | 250 Watt | 250 Watt | 2 x 125 Watt / Peak-Power: 1.300 Watt | je nach Motorvariante 1x 125 Watt oder 2 x 125 Watt | 250 Watt | 250 Watt | 250 Watt |
| 26,7 km/h | 25 km/h | 25 km/h | 25 km/h | 25 km/h | 25 km/h | 25km/h | 25 km/h |
| 31,6 kg | 250 kg (Abhängig von kundenspezifischen Aufbauten) | 45 kg | ca. 210 kg | ca. 80 kg | 140 kg | 115 kg | 220 kg |
| 200 kg | 500 kg | 300 kg | ca. 610 kg | ca. 285 kg | 425 kg | 400 kg | 555 kg / 745 kg |
| 60 kg (für reine Lade-fläche) | 250 kg (abhängig von kundenspezifischen Aufbauten) | ca. 150 kg (abhängig vom Gewicht des Fahrers) | ca. 370 kg inklusive Fahrer und Transport-behältnis | ca. 205 kg inklusive Fahrer | 285 kg | 200 kg | bis zu 500 kg |
| Holzplatte 60 x 40 cm | 70 x 125 cm oder 60 x 50 cm kundenindi-viduelle Aufbauten möglich | 86 x 130 cm | Europaletten-Stan-dardmaß | 90 x 63 cm Langversion: 120 x 63 cm | 81,5 x 152,2 cm | 198 x 82 cm | 127 x 98 cm |
| nein | nein | ja | ja | nein | ja | ja | ja |
| ja | nein | ja | nein | nein | nein | ja | nein |
| Anhängermithnahme möglich | auf Kundenwunsch | auf Kundenwunsch | nein | auf Kundenwunsch | nein | auf Kundenwunsch | auf Kundenwunsch |
| nein | auf Kundenwunsch | auf Kundenwunsch | ja GFK Wetterschutz-verkleidung mit Windschutzscheibe | nein | auf Kundenwunsch | nein | ja |
| ab 4.410,92 € | ca. 10.238 € | ab 4.619 € | auf Anfrage | auf Anfrage | 13.499 € inkl. Box, Akku, Ladegerät | 9.900 € | ab 10.990 € |
| k.A. | ja | ja | ja | ja | ja | nein | ja |
| ja | k.A. | ja | ja | ja | ja | ja | ja |



RENAULT

Kurzinterview mit Michael Borner (Direktor LCV Renault Deutschland, li.), Alexander Albrecht (Abteilungsleiter Fleet Operations, 2. v. li.) und Michael Löhe (Vorstand Vertrieb Renault Deutschland, re.)

stärkt das Flottengeschäft

Flottenmanagement: Wir sind hier auf der IAA Transportation in Hannover. Welche Neuheiten präsentiert Renault in diesem Jahr?

Michael Borner: Wir präsentieren den neuen Kangoo E-Tech Electric, von dem wir später im Jahr die L2 Version einführen werden. Ein echtes Highlight ist der Trafic E-Tech und natürlich unsere Neuheiten im Bereich der Wasserstoff- und Brennstoffzellentechnologie, die wir über unser Joint Venture Hyvia an den Start bringen werden.

Flottenmanagement: Im Pkw-Markt schreitet die Elektrifizierung immer schneller voran. Wann nehmen batterieelektrische Nutzfahrzeuge richtig Fahrt auf?

Michael Borner: Wir haben seit 2011 den Kangoo E-Tech auf dem Markt und waren damit einer der Vorreiter im Bereich der elektrifizierten leichten Nutzfahrzeuge. Wir verkaufen in diesem Jahr rund 20.000 LCV und haben davon etwa 1.500 Renault Kangoo E-Tech eingeplant. Diese werden wir auch verkaufen – nicht zuletzt, weil wir die BAFA-Prämie für 2022 in diesem Jahr garantieren. Sie können davon ausgehen, dass wir in Deutschland weit über den europaweiten zwei Prozent elektrischer LCV liegen werden. Wir sprechen von einem Ziel von etwa sechs bis sieben Prozent E-Tech Anteil.

Flottenmanagement: Gibt es einen Stichtag, bis zu dem der Kunde das elektrische LCV bestellt haben muss, um von Ihrer BAFA-Garantie noch zu profitieren?

Alexander Albrecht: Wir arbeiten nicht mit einem starren Datum, sondern mit händlerindividuellem Volumen, für das wir noch eine Anlieferung in 2022 und somit die aktuelle BAFA-Förderung garantieren können. Dies gilt sowohl für den rein elektrischen Megane E-Tech als auch für den Kangoo E-Tech. Einige Fahrzeuge stehen bereits im Handel, andere sind in der Produktion eingeplant und noch nach Kundenwunsch konfigurierbar.

Michael Borner: Wenn die Bestellungen in den nächsten drei bis vier Wochen (Anmerkung der Redaktion: Interviewdatum 19.09.22) eingehen, dann ist die BAFA-Garantie sicher. Die Kangoo-Familie wird in Frankreich unweit der Grenze gebaut, die Fahrzeuge kommen innerhalb weniger Tage in Deutschland an.

Alexander Albrecht: Wir wünschen uns – wie viele andere Hersteller auch – ein zweistufiges Antragsystem, das unseren Kunden bereits bei der Antragstellung Sicherheit in Bezug auf die Förderung geben würde. Dass die Förderung davon abhängig ist, ob das Auto noch rechtzeitig geliefert wird oder nicht, hat den Charakter einer Lotterie, die wir unseren Kunden nicht zumuten wollen. Zudem haben wir bei der Wallbox-Förderung gesehen, dass ein zweistufiges System funktioniert. Das wäre einfach fairer und transparenter für alle Kunden.

Flottenmanagement: Nutzfahrzeuge müssen fahren. Welche Serviceangebote bietet Renault im Falle von Pannen oder Ausfällen an, insbesondere auch für die Elektrotransporter?

Michael Löhe: Wir bieten unseren Kunden natürlich eine Mobilitätsgarantie und wir verkaufen auch häufig Garantieverlängerungen und Wartungsverträge. Allerdings haben wir nicht für jeden Umbau genau das gleiche Ersatzfahrzeug. Wir halten den Kunden mobil, aber es kann schon sein, dass er ein oder zwei Tage mit einem Trafic statt mit einem Master fahren muss.

Flottenmanagement: Renault restrukturiert ja gerade das Deutschlandgeschäft in der Flotte um. Was ist hier genau geplant und warum machen Sie das?

Michael Löhe: Das ist richtig. Dabei geht es explizit um die Stärkung des Flottengeschäftes. Wir werden künftig strategische Themen sowie die Vermarktung unserer Flotten-Produkte in die Direktion Marketing integrieren. Der Vertrieb und die Kommunikation mit dem Handel werden künftig unter meiner Verantwortung laufen. Hier haben wir einen eigenen Flottenbereich unter der Leitung von Alexander Albrecht gegründet, der sich exklusiv dem Flottengeschäft inklusive LCV widmet. Diese neue Organisation wird zum 1.10. starten. Die Auflösung der alten Direktion hat nicht den Hintergrund, das Flottengeschäft abzuschaffen, ganz im Gegenteil: Durch eine Bündelung der Kräfte mit Pkw, LCV und Flottengeschäft sehen wir Synergien, die uns in diesem Bereich noch schlagkräftiger machen.

Flottenmanagement: Welche konkreten Vorteile oder Nutzen hat der Fuhrparkentscheider durch diese Restrukturierung?

Michael Löhe: Vor allem direkte Ansprechpartner, das ist ein wesentlicher Vorteil.

Alexander Albrecht: Die ganze Branche ist in der aktuellen Zeit mit Lieferschwierigkeiten konfrontiert, die uns und unseren Kunden das Leben schwer machen. Durch die Umstrukturierung wollen wir es unseren Kunden dann zumindest organisatorisch einfacher machen.



Im Gespräch: Michael Löhe, Ralph Wuttke, Alexander Albrecht und Michael Borner (von links)

Michael Borner: Die meisten Autos werden zum Großteil über den Handel verkauft. Nur ein kleiner Teil der Fahrzeuge wird im Direktgeschäft vermarktet. Mit dieser neuen Lösung wird alles aus einer Hand gesteuert, basierend auf einem integrativen Ansatz. Bisher waren die Themen in verschiedenen Bereichen verteilt. Jetzt ist für die gesamte Bandbreite - von Retail, Small Fleet, Key Account und Autovermieter - eine Direktion zuständig. Am Ende des Tages kann dann diese eine Direktion den gesamten Bereich entscheiden. Das bringt Vorteile für den Kunden und Effizienzen in der Zusammenarbeit intern und mit dem Handel.

Michael Löhe: Nicht zu vergessen ist das Thema, dass wir in den nächsten Monaten oder sogar Jahren noch Versorgungsengpässe haben könnten. Auf diese Umstände werden wir künftig einfach schneller reagieren können.

Michael Borner: Wohin die verfügbaren Autos am Ende gehen, wird zukünftig unter Abwägung aller Aspekte und Kundeninteressen in einer Direktion entschieden.



ALLES GRIFFBEREIT. IMMER!

Professionelle Fahrzeugeinrichtungen von Würth

Seit über 30 Jahren beschäftigen wir uns mit optimalen Arbeitsbedingungen im mobilen Alltag. Heute ist die maßgeschneiderte Fahrzeugeinrichtung unabdingbar für effizientes und professionelles Arbeiten. Durch unsere modernen Planungsmöglichkeiten können wir ganz individuell auf Ihre Bedürfnisse und Ihr Fahrzeug eingehen. Auch Sonderlösungen sind hier möglich. Crash-Tests, TÜV/GS-Prüfungen und unser langjähriges Know-how, mit über 50.000 Montagen pro Jahr garantieren zu jeder Zeit maximale Sicherheit.

Wir freuen uns auf Ihre persönlichen Anforderungen und darauf, gemeinsam mit Ihnen Ihr Wunschfahrzeug zu gestalten. Je komplexer, desto besser. Stellen Sie uns auf die Probe und vertrauen Sie auf unsere langjährige Erfahrung.



Details unter:
www.wuerth.de/fahrzeugeinrichtungen

Adolf Würth GmbH & Co. KG • Fahrzeugeinrichtungen • Dimbacher Straße 42
74182 Obersulm-Willsbach • T +49 7134 9834-0 • F +49 7134 9834-22
fahrzeugeinrichtungen@wuerth.com • www.wuerth.de/fahrzeugeinrichtungen



MCMD-HP 07/2022

Noch leichter

Einrichtungslösungen für Transportfahrzeuge gehören seit Jahren schon zu den effizientesten Mitteln, um Waren und Arbeitsgeräte sicher und übersichtlich aufzubewahren. Welche Neuerungen es in Bezug auf Nachhaltigkeit gibt und wie die Anbieter sich in den aktuellen Krisen aufgestellt haben, zeigen der Artikel und die Marktübersicht.



Die IAA Transportation im September in Hannover hat es nochmal verdeutlicht: Auch bei Transporterflotten ist der Trend zur Elektromobilität angekommen, wasserstoffbetriebene Nutzfahrzeuge machen sich ebenfalls auf den Weg, um auch für die „letzte Meile“ umweltfreundlich gerüstet zu sein. Um konsequent die nachhaltige Technologie nutzen zu können, spielt das Fahrzeuggewicht eine Rolle, das auch in Bezug auf die Ausstattung maßvoll bleiben muss.

Da der Kraftstoffverbrauch bereits seit Jahren maßgeblich bei der Entwicklung von Fahrzeugeinrichtungen die Marschroute vorgibt, stehen auch hier leichte Materialien – meist Kombinationen aus Stahl, Aluminium und Kunststoff – und effiziente, schlanke Ausstattungen im Fokus wie Thomas Unger, Head of Global Marketing & Sales bei der Sortimo International GmbH, erläutert: „Die Umstellung des Fuhrparks auf Elektromobilität bedeutet nicht nur ein Umdenken und die Veränderung bekannter

FAHRZEUGEINRICHTER (AUSWAHL)

| Unternehmen | Adolf Würth GmbH & Co. KG | Aluca GmbH | Bott GmbH & Co. KG |
|---|---|--|--|
| Internetadresse | www.wuerth.de/fahrzeugeinrichtungen | www.aluca.de | www.bott.de |
| Produktmarken (Einrichtungsserien) | Würth Fahrzeugeinrichtungen | SystemALUCA, ALUCA dimension2, Easy-Box-Serie / ALUCA Servicebausteine | bott vario3 (Fahrzeugeinrichtung) |
| Niederlassungen/Stützpunkte/Außendienstmitarbeiter in D | über 500 Niederlassungen / 30 Einbaustationen für Fahrzeugeinrichtungen / 65 Spezialisten für Fahrzeugeinrichtungen | 4 Filialen/ 36 Partner-Stationen, Partner und Tochtergesellschaften International | Hauptsitz: Gaildorf / 5 Niederlassungen / 33 Servicepartner / 95 Außendienstmitarbeiter deutschlandweit |
| Kooperation mit welchen Fahrzeugherstellern | Zusammenarbeit mit allen Herstellern | Zusammenarbeit mit allen Herstellern | Citroën, Fiat, Ford, IVECO, MAN, Maxus, Mercedes-Benz, Nissan, Opel, Peugeot, Renault, Toyota, Volkswagen etc. |
| Kooperation mit welchen Leasing-/Fuhrparkmanagementgesellschaften | Zusammenarbeit mit allen Gesellschaften | Zusammenarbeit mit mehreren Partnern | mit allen gängigen Leasinggesellschaften |
| Finanzierungsmöglichkeiten, welche | Würth Leasing sowie über die verschiedenen Leasinggesellschaften | Kauf und eigene Leasing-Angebote | ja, Leasing |
| Onlinekonfiguration | ja | ja, über bewährte Branchen- und Praxislösungen | ja, www.bott.de/konfigurator |
| Einbau, wo möglich | beim Kunden vor Ort oder bei zertifizierten Einbaupartnern | Einbau über ALUCA Flottenservice zentral, über Filialen, Partner und Autohäuser – bundesweit flächendeckend | ja, europaweit |
| Einrichtungen im Baukastenprinzip | ja, individuell | ja, sowie extrem individuell konfigurierbar | ja + kundenspezifische individuelle Lösungen |
| Material der Einrichtungen | Aluminium, Kunststoff, Stahl | Aluminium | Aluminium, Kunststoff |
| Einrichtungen crashtestgeprüft | ja | ja | ja |
| Einrichtungen rückstandslos entfernbar | ja | ja | ja |
| Branchenlösungen | nahezu für alle Branchen, auch kundenindividuelle Lösungen | viele branchentypische und fahrzeugtypische Lösungen | ja, für alle Branchen: Handwerk, Servicetechnik, Sonderlösungen |
| Kontakt für Interessenten | Timo Strack, Vertriebsleiter Würth Fahrzeugeinrichtungen Tel.: 07134/9834-61 oder 0170/3638921 timo.strack@wuerth.com | Armin Pachner (Head of Sales D+AT) Tel.: 0791/95040-340 E-Mail: armin.pachner@aluca.de | Hans-Gerd Wagner, Leiter Vertrieb und Mitglied der Geschäftsführung Tel.: 07971/251-251 E-Mail: info@bott.de |

Strukturen, sie bietet auch viele Chancen, die wir bei Sortimo ergreifen. Das Fahrzeug an sich wird nachhaltiger, aber auch wir als Fahrzeuginnen-einrichter unterstützen den Wandel hin zum klimaneutralen Lieferprozess, indem wir Produktlinien anpassen und neu entwickeln, um für unsere Kunden topmoderne Lösungen anbieten zu können. Dabei ist wichtig zu verstehen, dass der Trend bei Elektrofahrzeugen hin zur aerodynamischen Fahrzeugsilhouette geht, die auch die Innenraumform beeinflusst. Dementsprechend muss die Fahrzeuginrichtung angepasst werden. Hier sehen wir großes Marktpotenzial, dem wir mit unserer SR5-Fahrzeuginrichtung begegnen können. Ideal auf Fahrzeuginnenräume und maximale Laderaumausnutzung abgestimmt, ermöglicht SR5 eine perfekte Arbeitsplatzorganisation auf engstem Raum.“ So lässt sich der Organisationsgrad im Fahrzeug optimieren, indem die Gesamtzuladung verringert wird und somit eine höchstmögliche Reichweite zur Verfügung steht.

Wenn Kunststoffmaterialien zum Einsatz kommen, spielt Nachhaltigkeit ebenfalls eine große Rolle. Das neue klimaneutrale Klappregal FlexRack 2.0 von Sortimo ist dabei eine solche Lösung für Kurier-, Express- und Paketdienste. Laut Herstellerangaben ist es CO₂-neutral, aus recycelbaren Materialien gefertigt, besonders langlebig und kann individuell an die Wünsche der Kunden angepasst werden. Die Verwendung dieser Materialien gehört ebenfalls zum Ansatz bei Work System, wie auch Julian Kussin, Geschäftsleiter Work System Germany GmbH, mitteilt: „Nachhaltigkeit ist für uns seit jeher ein elementarer Grundstein. Alle unsere Produktentwicklungen berücksichtigen den gesamten Produktlebenszyklus. Zum Beispiel werden unsere Modulboxen aus 100 Prozent recyceltem Kunststoff hergestellt.“

Aber nicht nur die Materialien an sich, auch der Lebenszyklus einer Einrichtung sollte nachhaltig sein, wie Jan Willem Jongert, CEO und Sprecher der Bott Gruppe, ergänzt: „Wir entwickeln unsere bott vario3 Fahrzeug-

einrichtung ständig weiter. Sie besteht hauptsächlich aus Aluminium und Kunststoff – ist also besonders leicht. Die mit unseren Lösungen ausgestatteten Fahrzeuge sparen dadurch viel Energie. Außerdem reduziert unsere Einrichtung wesentlich den Verschleiß. Über die lange Lebensdauer unserer Produkte summiert sich dieses umweltschonende Einsparpotenzial enorm. Wir halten es für kurzfristig, bei der Umweltbilanz allein auf die Herstellung eines Produkts zu schauen. Die tatsächliche Nutzung muss nachhaltig sein. Die hohe Qualität der bott vario3 Einrichtung sorgt dabei für eine lange Lebensdauer. Und im Anschluss lässt sie sich sortenrein recyceln.“

Ist die Entscheidung für eine bestimmte Fahrzeuginnenrichtung gefallen, kommen in der heutigen Zeit bis zur Auslieferung einige Monate zusammen. Die Lieferfähigkeit der Einrichter ist derzeit unverändert, muss aber an die Lieferfähigkeit der Fahrzeughersteller angepasst werden. Für Überbrückungsphasen bieten die Fahrzeugausstatter ebenfalls praxisorientierte Lösungen an. Sortimo kann in einer Kooperation mit Mercedes-Benz Vans im Projekt „Elektromobilität im Handwerk“ seinen Kunden zu kostengünstigen Konditionen einen Mercedes Benz e-Vito samt Sortimo SR5 Regalsystem zum Mieten und gleichzeitigem Testen anbieten.

Fazit: Mit Fahrzeuginrichtungen wird das Arbeiten effizient und übersichtlich. So sollten die Einrichtungen so konzipiert sein, dass die Abläufe im mobilen Arbeitsalltag professioneller, sicherer und wirtschaftlicher werden. Lange Suchzeiten nach den passenden Werkzeugen und Materialien sollen dem Nutzer erspart bleiben. Nicht zuletzt macht ein gut organisierter und aufgeräumter Laderaum einen positiven Eindruck beim Kunden. Auch die Nachhaltigkeitsziele eines Unternehmens lassen sich mit Recyclingmaterialien und einem langen Lebenszyklus erreichen. Dabei können fertige Branchenlösungen genau wie individuell zusammengestellte Modullösungen zum Einsatz kommen.

| Modul-System Fahrzeuginrichtungen GmbH | Plastipol-Scheu GmbH & Co. KG | Sortimo International GmbH | Work System Fahrzeuginrichtungen |
|---|--|--|---|
| www.modul-system.de | www.plastipol-scheu.de | www.mysortimo.de | www.worksystem.com/de/ |
| Modul-System | Profi-Line, Expert-Line, Basic-Line, Geo-Van® | SR5, Globelyst 4, FlexRack 2.0, FR5; Weitere Produktmarken: ProClick, WorkMo, L-Boxx | Eigenmarke/ Hersteller |
| 20 Stützpunkte / 25 Außendienstmitarbeiter | Plastipol-Scheu Nordic ApS, H.P. Hansens Plads 32, DK-4200 Slagelse, umfangreiches Händlernetz, europaweite Partnerschaften | www.mysortimo.de/de/hilfe-kontakt/standortsuche | deutscher Hauptstandort: Osnabrück / 13 Pro Partner Standorte |
| Mercedes-Benz, Volkswagen | Mercedes-Benz, Stellantis, Volkswagen Nutzfahrzeuge | zertifiziert bei Ford, IVECO, Mercedes-Benz, Opel, PSA, Renault, Mercedes-Benz, VW; Zusammenarbeit mit allen Fahrzeugherstellern | keine |
| keine | Arval Deutschland GmbH, Athlon Germany GmbH, Mercedes Benz Leasing GmbH, PSG Procurement Services GmbH, Volkswagen Leasing GmbH | mit allen Leasingunternehmen | keine |
| keine | ja, Leasing | ja, Leasing mit PEAC Leasing (aktuell nur in Deutschland) | derzeit noch nicht |
| nein | nein, aber Beratungen und 3-D-Planungen über diverse Chat-Plattformen möglich | ja | ja |
| deutschlandweit durch Vertriebspartner und mobilen Einbauservice | bei Plastipol-Scheu/ europaweite Einbaustationen/beim Kunden vor Ort | www.mysortimo.de/de/hilfe-kontakt/standortsuche | an allen Standorten |
| ja | ja | ja | ja |
| ultrahochfester Stahl | Stahl, Aluminium, Kunststoff | Aluminium, Stahl, PP, ABS | Aluminium, Blech |
| ja | ja - ADAC | ja | ja |
| ja | ja, nach Einbauvariante | ja | ja |
| Sanitär, Elektro, Haustechnik, KEP | Elektriker, Holz- und Fensterbauer, Kälte- und Klimatechnik, Sanitär, Schornsteinfeger, Schreiner, Forst, Behörde und Geodäsie, sonstige | Ford Serviceline, Xpress Katalog unter www.mysortimo.de | z. B. Heizung, Sanitär, IT, Dachdecker, Maurer, Straßenbau, Elektriker, Handwerk |
| Henrik Löffler, Country Manager Tel.: 0800/5181920 E-Mail: info@modul-system.de | Wieland Veil, Verkaufsleiter Fahrzeuginrichtungen Tel.: 06471/3102-114 E-Mail: w.veil@plastipol-scheu.de | Tel.: 08291/850-499 E-Mail: service@sortimo.de | Julian Kussin, Geschäftsleiter Tel.: 05402/9842498 und 0171/4755299 E-Mail: info@worksystem.com |

Erstmalig fand Ende September 2022 die IAA Transportation als Nachfolgemesse der IAA Nutzfahrzeuge in Hannover statt. Die weltweit wichtigste Plattform für die Zukunft der Nutzfahrzeugindustrie geizte auch in diesem Jahr nicht mit Premieren aus der Welt der Busse, Transporter, Trucks, Anhänger, Aufbauten sowie Zulieferer und bot zugleich Einblicke in den Fuhrpark von morgen. Die ehrgeizigen Emissionsziele der Europäischen Union (EU) haben zur Folge, dass vor allem der Elektroantrieb in den Fokus der Hersteller gerückt wird. Flottenmanagement wirft einen Blick auf das Angebot an unterschiedlichen Antriebsmodellen im Nutzfahrzeugbereich.

(Quelle: Mercedes-Benz)



Transporter sind vielseitig wie sonst kein Segment: viele Modelle gibt es mit unterschiedlichen Antriebskonzepten, Aufbauten und Einrichtungslösungen

ELEKTROMOBILITÄT AUF DEM VORMARSCH

Ein paar Zulassungszahlen vorab, die das Kraftfahrt-Bundesamt (kurz: KBA) für das Halbjahr 2022 bekannt gab: Ausgangspunkt sind die Neuzulassungen in Deutschland. Im ersten Halbjahr lag die Zahl bei rund 1,4 Millionen Fahrzeugen (minus 11,3 Prozent zum Vorjahr). Der Nutzfahrzeugbereich bis 3,5 Tonnen (beim KBA als „Utilities“ bezeichnet) erwies sich auch in diesen ers-

ten sieben Monaten des Jahres als deutlich stabileres Segment und musste mit 62.219 Einheiten bei den Neuzulassungen lediglich auf ein Minus von 9,6 Prozent zurückblicken. Wie auch in den anderen Segmenten ist das Minus nicht auf die fehlende Nachfrage zurückzuführen, sondern im Wesentlichen auf Lieferengpässe aufgrund des Ukraine-Krieges und des Halbleit-

EINSTIEGSMODELLE GROSSRAUMTRANSPORTER (AUSWAHL)

| Marke | Modell | Antriebsart | Nennleistung | NEFZ-Verbrauch | Tank-/ Batteriekapazität | max. Ladevolumen | Zuladung | Nettolistenpreis |
|--------------------------|----------------|-----------------|-----------------|--------------------------|-----------------------------|------------------|----------|------------------|
| Citroën | Jumper | Dieselmotor | 88 kW (120 PS) | 6,1 l / 100 km | 60 l | 8.000 l | 850 kg | 30.880,00 € |
| | ë-Jumper | Elektromotor | 90 kW (122 PS) | 36,2 kWh / 100 km (WLTP) | 37 kWh | 8.000 l | 1.090 kg | 57.990,00 € |
| FIAT Professional | Ducato | Dieselmotor | 88 kW (120 PS) | 7,4 l / 100 km (WLTP) | 90 l | 8.000 l | 905 kg | 29.440,00 € |
| | E-Ducato | Elektromotor | 90 kW (122 PS) | 29,3 kWh / 100 km (WLTP) | 47 kWh | 10.000 l | 1.160 kg | 55.400,00 € |
| Ford | E-Transit | Elektromotor | 135 kW (184 PS) | 29,7 kWh / 100 km (WLTP) | 77 kWh | 9.500 l | 1.002 kg | 59.890,00 € |
| | Transit | Dieselmotor | 77 kW (105 PS) | 6,5 l / 100 km | 70 l | 10.000 l | 865 kg | 35.300,00 € |
| IVECO | Daily | Dieselmotor | 85 kW (116 PS) | k. A. | 70 l | 7.300 l | 1.340 kg | k. A. |
| | | Ottomotor (CNG) | 100 kW (136 PS) | k. A. | k. A. | 9.000 l | k. A. | k. A. |
| MAN | eTGE | Elektromotor | 100 kW (136 PS) | 29,1 kWh / 100 km (WLTP) | 35,8 kWh | 9.900 l | 982 kg | k. A. |
| | TGE | Dieselmotor | 75 kW (102 PS) | k. A. | k. A. | 9.900 l | 888 kg | k. A. |
| MAXUS | DELIVER 9 | Dieselmotor | 108 kW (148 PS) | 9,0 l / 100 km (WLTP) | k. A. | 11.500 l | 1.140 kg | 34.490,00 € |
| | eDELIVER 9 | Elektromotor | 150 kW (204 PS) | 30,2 kWh / 100 km (WLTP) | 52 kWh | 9.700 l | 1.125 kg | 56.490,00 € |
| Mercedes-Benz | eSprinter | Elektromotor | 85 kW (116 PS) | 34,2 kWh / 100 km (WLTP) | 41 kWh | 11.000 l | 1.001 kg | 54.090,00 € |
| | Sprinter | Dieselmotor | 84 kW (114 PS) | 8,8 l / 100 km (WLTP) | 65 l | 7.800 l | 1.020 kg | 34.270,00 € |
| Nissan | Interstar | Dieselmotor | 81 kW (110 PS) | k. A. | 105 l | 7.750 l | 901 kg | 29.990,00 € |
| Opel | Movano Cargo | Dieselmotor | 88 kW (120 PS) | 8,9 l / 100 km (WLTP) | 90 l | 8.000 l | 1.550 kg | 35.480,00 € |
| | Movano-e Cargo | Elektromotor | 90 kW (122 PS) | 31,6 kWh / 100 km (WLTP) | 37 kWh | 8.000 l | 1.080 kg | 57.990,00 € |
| Peugeot | Boxer | Dieselmotor | 88 kW (120 PS) | 6,1 l / 100 km | 90 l | 8.000 l | 850 kg | 30.880,00 € |
| | e-Boxer | Elektromotor | 90 kW (122 PS) | 36,2 kWh / 100 km (WLTP) | 37 kWh | 8.000 l | 1.090 kg | 57.990,00 € |
| Quantron | Q-Light BEV | Elektromotor | 100 kW (136 PS) | k. A. | 75 kWh | 9.000 l | 1.335 kg | k. A. |
| | Q-Light FCEV | Brennstoffzelle | 100 kW (136 PS) | k. A. | 8,2 kg H2; 37 kWh | Koffer | 1.450 kg | k. A. |
| Renault | Master | Dieselmotor | 96 kW (130 PS) | 13,5 l / 100 km (WLTP) | 80 l | 7.750 l | 786 kg | 29.450,00 € |
| | Master E-TECH | Elektromotor | 57 kW (76 PS) | 31 kWh / 100 km (WLTP) | 52 kWh | 7.750 l | 986 kg | 55.890,00 € |
| Volkswagen Nutzfahrzeuge | Crafter | Dieselmotor | 75 kW (102 PS) | 7,7 l / 100 km | 75 l | 9.900 l | 1.350 kg | 36.220,00 € |



termangels sowie der anhaltenden Auswirkungen der COVID-19-Pandemie. Bei den Antrieben für Utilities ist ein deutlicher Trend hin zu alternativen Antriebskonzepten zu verspüren: 7,2 Prozent (4.476 Einheiten) aus diesem Bereich wurden im ersten Halbjahr mit einem alternativen Antrieb zugelassen. Der überwiegende Teil davon sind Elektroantriebe (82,3 Prozent beziehungsweise 3.683 Einheiten). Dazu zählen sowohl batterieelektrische Konzepte, Plug-in-Hybride als auch Brennstoffzellen. Sogenannte Benzin-Hybride (5 Einheiten) sowie Diesel-Hybride (789 Einheiten) liegen an zweiter Stelle bei den Neuzulassungen und lediglich drei Utilities wurden im ersten Halbjahr mit einem Gasantrieb neu zugelassen. Die Zahlen des KBA zeigen deutlich, dass Autogas- beziehungsweise Erdgas-Antriebskonzepte im Bereich der

leichten Nutzfahrzeuge an Bedeutung verloren haben. Dies wird im Übrigen auch durch das Portfolio der Fahrzeughersteller unterstrichen, das lediglich den VW Caddy Cargo und den IVECO Daily als CNG-Variante enthält, welche Ende September bestellbar waren.

In unserer Transporter-Übersicht haben wir eine Vielzahl der in Deutschland angebotenen Serienmodelle mit und ohne werksseitig verbautem alternativem Antrieb zusammengetragen. Die Modellvielfalt bei den elektrisch angetriebenen Fahrzeugen fällt dabei besonders ins Auge, wohingegen Fahrzeuge mit Autogas im Nutzfahrzeugbereich gar nicht mehr angeboten werden und sich auch die Zahl der Erdgas-Transporter stark minimiert hat. Auf der IAA Transportation war zudem zu erkennen, dass in allen Bereichen beständig neue Modelle und Modellgenerationen erscheinen. Dies spricht für eine gute Nachfrage. Im Vergleich zu den Pkw-Segmenten verfügen die sogenannten Utilities nahezu in jeder Größe über eine Variante mit Elektroantrieb. Dies liegt zum einen sicherlich an den Flottenemissionszielen der EU, die zunehmend auch im Nutzfahrzeugbereich zu spüren sind, und zum anderen an der Flottentauglichkeit dieser Antriebsform in diesem Bereich. So wissen gewerbliche Kunden aus dem Utilities-Bereich sehr genau, wie viele Kilometer sie pro Tag mit den Fahrzeugen zurücklegen. Rein elektrische Fahrzeuge eignen sich vor allem für den städtischen und Kurzstreckenbetrieb. Daher sind KEP-Dienstleister, Lieferdienste, Logistikunternehmen und Kommunalunternehmen sicherlich die Hauptzielgruppen: vor allem Unternehmen, die nachhaltig und umweltbewusst agieren und gleichermaßen vom geringeren Serviceaufwand im Vergleich zu Verbrennungsmotoren profitieren wollen.

Plug-in-Hybrid- und Elektroantrieb

Das Konzept der unterstützenden Elektromotoren beziehungsweise der vollständig elektrisch fahrenden Fahrzeuge gehört zu den jüngeren alternativen Antrieben. Wir haben in unserer Transporter-Übersicht absichtlich



(Quelle: Ford)

die Mild-Hybrid- sowie Vollhybrid-Modelle nicht einbezogen, weil deren Elektromotor nicht für einen autarken Antrieb sorgen kann, sondern lediglich den Benzin- oder Dieserverbrauch senkt. Gleichwohl spielen diese beiden Hybridvarianten im Transporterbereich derzeit (noch) keine Rolle. Der vielfach aus dem Pkw-Segment bekannte Plug-in-Hybrid-Antrieb, der die Vorteile eines Elektroantriebs mit einem Benzin- beziehungsweise Dieselantrieb kombiniert, ist hingegen auch bei den kleineren Nutzfahrzeugen zu finden. So präsentierte Ford den neuen Transit Custom auf der IAA Transportation gleich in zwei Versionen mit Stecker, als batterieelektrischen Ein-Tonnen-Transporter sowie als Plug-in-Hybrid. Insbesondere die Variabilität, in der Stadt rein elektrisch zu fahren und auf Langstrecke gewohnt Benzin zu tanken, um die begrenzte elektrische Reichweite zu erhöhen, ist sicherlich ein Grund dafür, dass das Konzept auch in Zukunft Bestand haben wird.

Rein elektrisch fahrende Modelle beziehen hingegen ihre Energie nur in Form von Strom. Das bedeutet, sie sind abhängig von Stromladepunkten, an denen der Akku wieder geladen werden kann. Die Zahl der Modelle mit Elektromotor ist in den letzten Jahren stark gestiegen: Nahezu jeder Nutzfahrzeughersteller hat zumindest ein Modell, welches (teil-)elektrisch angetrieben wird. Während die Plug-in-Hybrid-Modelle durch ihren vollwertigen Kraftstofftank relativ unabhängig von Stromladestationen fahren können, benötigen die rein elektrisch betriebenen Modelle für ihre Strecken eine passende Ladeinfrastruktur, denn die Reichweiten sind begrenzt. Im Vergleich zu den Modellen aus den unterschiedlichen Pkw-Segmenten ist die Reichweite im Nutzfahrzeugsegment eher zweitrangig. Denn gerade Flotten mit einem hohen Anteil an Nutzfahrzeugen wissen sehr genau, wie viele Kilometer diese Fahrzeuge pro Tag zurücklegen. Daher wird die Entscheidung für ein elektrisch angetriebenes Fahrzeug in diesen Fuhrparks sehr bewusst getroffen. Abnehmer für die elektrischen Transporter finden sich vor allem im Bereich der Handwerksbetriebe, der Kommunalunternehmen, der Kurier- und Paketdienstleister sowie der Lieferdienste. Und für diese liegen die

(Fortsetzung auf S. 70)



MIT UNS FAHREN SIE BESSER!



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

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

IMPERIAL
 FLEET MANAGEMENT

Vorteile auf der Hand: Sie sind ganz ohne CO₂-Emissionen zum Kunden unterwegs, können auch bei Dieselfahrverboten problemlos in die Innenstädte fahren und profitieren ganz nebenbei von einem guten Image. Nicht zuletzt profitieren diese Flotten von einigen Förderungen, welche die Anschaffung eines elektrischen Fahrzeugs und der entsprechenden Ladeinfrastruktur erschwinglich machen. Im Betrieb und beim Service sind diese Fahrzeuge ohnehin günstiger als vergleichbare Modelle mit Verbrennungsmotor.

Wer elektrisch fahren möchte, kann bereits mit etlichen Ladekarten bargeldlos Strom beziehen. Dabei ist es eigentlich unerheblich, ob die entsprechende Karte von einem Energieversorger wie beispielsweise EnBW, E.ON oder Vattenfall ausgegeben wird oder über unabhängige Anbieter wie Shell Recharge oder Plugsurfing. Denn die sogenannten Roaming-Vereinbarungen zwischen den unterschiedlichen Ladesäulenanbietern erlauben den Nutzern einen fast uneingeschränkten Zugriff auf die öffentliche Ladeinfrastruktur. Nicht zuletzt hat die elektrische „Betankung“ auch einen Vorteil für den Fuhrparkverantwortlichen beziehungsweise die Abrechnungsstelle. Da die angefallenen Rechnungen für das Laden ohnehin digital zur Verfügung stehen, entfällt auch gleich das lästige Papierchaos.

Wasserstoff für die Brennstoffzelle

Der Massenmarkt für das Konzept Brennstoffzellenantrieb liegt noch weit in der Zukunft, wenngleich sich diese Antriebsform vor allem im Nutzfahrzeug-



(Quelle: Volkswagen)

Der batterieelektrische „Bulli“ ist auch als Cargo erhältlich

bereich wiederfinden wird, wie sich erneut auf der IAA Transportation zeigte. Ein Problem, welches schon seit einigen Jahren für Verzögerung beim Hochlauf dieser Technologie sorgt, ist, dass Wasserstoff, der Treibstoff für die Brennstoffzelle, nur an wenigen Tankstellen bezogen werden kann. Daher finden sich Nutzfahrzeuge mit einer Brennstoffzelle fast ausschließlich im Projektbetrieb. Von einem flächendeckenden Tankstellennetz kann ab circa 1.000 Tankpunkten gesprochen werden. Die Partner der „H2 Mobility“-Initiative hatten sich den Betrieb von 100 Wasserstoffstationen in sieben deutschen Ballungszentren (Hamburg, Berlin, Rhein-Ruhr, Frankfurt, Nürnberg, Stuttgart und München) sowie entlang der verbindenden Fernstraßen und

EINSTIEGSMODELLE MITTLERE TRANSPORTER (AUSWAHL)

| Marke | Modell | Antriebsart | Nennleistung | NEFZ-Verbrauch | Tank-/ Batteriekapazität | max. Ladevolumen | Zuladung | Nettolistenpreis |
|--------------------------|-----------------------------|----------------|-----------------|-----------------------------|-----------------------------|---------------------|-----------------|------------------|
| Cenntro | Logistar | Elektromotor | 60 kW (82 PS) | k. A. | 41,9 kWh | 4.700 l | bis zu 1.065 kg | k. A. |
| Citroën | Jumpy | Dieselmotor | 75 kW (102 PS) | 4,9 l / 100 km | 70 l | 5.100 l | 1.049 kg | 26.515,00 € |
| | ë-Jumpy | Elektromotor | 100 kW (136 PS) | 24,9 kWh / 100 km (WLTP) | 50 kWh | 5.100 l | 929 kg | 36.190,00 € |
| FIAT Professional | E-Scudo | Elektromotor | 100 kW (136 PS) | 25,5 kWh / 100 km (WLTP) | 50 kWh | 5.100 l | 927 kg | 37.900,00 € |
| | Scudo | Dieselmotor | 74 kW (100 PS) | 6,2 l / 100 km (WLTP) | 69 l | 5.100 l | 1.079 kg | 28.050,00 € |
| Ford | neuer Transit Custom | Dieselmotor | 81 kW (110 PS) | k. A. | k. A. | 5.800 l | bis zu 1.327 kg | k. A. |
| | | Elektromotor | 100 kW (136 PS) | k. A. | 74 kWh | 5.800 l | bis zu 1.142 kg | k. A. |
| | | Plug-in-Hybrid | 165 kW (224 PS) | k. A. | 11,8 kWh | 5.800 l | bis zu 1.184 kg | k. A. |
| | Transit Custom (Lkw) | Dieselmotor | 77 kW (105 PS) | 6,2 l / 100 km | 70 l | 5.360 l | 810 kg | 34.360,00 € |
| | Transit Custom (Pkw) | Dieselmotor | 77 kW (105 PS) | 7,4 l / 100 km (WLTP) | 70 l | 5.360 l | 1.210 kg | 36.560,00 € |
| MAXUS | eDELIVER 3 | Elektromotor | 90 kW (122 PS) | 22,4 kWh / 100 km (WLTP) | 50 kWh | 4.800 l | 830 kg | 37.990,00 € |
| Mercedes-Benz | eVito | Elektromotor | 85 kW (116 PS) | 21,3 kWh / 100 km (WLTP) | 60 kWh | 6.000 l | 913 kg | 45.990,00 € |
| | Vito | Dieselmotor | 75 kW (102 PS) | 7,1 l / 100 km (WLTP) | 57 l | 5.500 l | 888 kg | 32.920,00 € |
| Nissan | Primastar | Dieselmotor | 81 kW (110 PS) | 6,7 l / 100 km (WLTP) | 80 l | 5.800 l | 940 kg | 30.210,00 € |
| Opel | Vivaro Cargo | Dieselmotor | 75 kW (102 PS) | 6,5 l / 100 km (WLTP) | 70 l | 5.800 l | 1.044 kg | 30.300,00 € |
| | Vivaro-e Cargo | Elektromotor | 100 kW (136 PS) | 24,1 kWh / 100 km (WLTP) | 50 kWh | 5.800 l | 928 kg | 37.490,00 € |
| Peugeot | e-Expert | Elektromotor | 100 kW (136 PS) | 23,0 kWh / 100 km (WLTP) | 50 kWh | 5.100 l | 929 kg | 36.190,00 € |
| | Expert | Dieselmotor | 75 kW (102 PS) | 4,9 l / 100 km | 70 l | 5.100 l | 1.049 kg | 26.515,00 € |
| Renault | Trafic Kastenwagen | Dieselmotor | 81 kW (110 PS) | 6,8 l / 100 km (WLTP) | 80 l | 5.800 l | 942 kg | 28.450,00 € |
| Toyota | Proace | Dieselmotor | 75 kW (102 PS) | 5,3 l / 100 km | 69 l | 5.800 l | bis zu 1.000 kg | 27.695,00 € |
| | | Elektromotor | 100 kW (136 PS) | 25,1 kWh / 100 km (WLTP) | 50 kWh | 5.800 l | bis zu 1.123 kg | 35.250,00 € |
| Volkswagen Nutzfahrzeuge | ID. Buzz Cargo | Elektromotor | 150 kW (204 PS) | 22,2 kWh / 100 km (WLTP) | 77 kWh | 3.900 l | 647 kg | 45.740,00 € |
| | Transporter 6.1 Kastenwagen | Dieselmotor | 66 kW (90 PS) | 6,0 l / 100 km | 70 l | 5.800 l | 963 kg | 29.715,00 € |

Autobahnen für 2020 zum Ziel gesetzt. Der Jahresbericht von „H2 Mobility“ weist für 2021 jedoch nur „fast“ 100 Wasserstofftankstellen in Deutschland aus. Insbesondere in der Mitte Deutschlands fehlt es an Tankmöglichkeiten für diese Antriebsalternative. Mit dem wachsenden Brennstoffzellen-Modellportfolio im Bereich der schweren Nutzfahrzeuge könnte es aber auch bei der Anzahl an Wasserstofftankstellen zu einem Hochlauf kommen, auch wenn diese dann womöglich nur Lkw vorbehalten sind.

Fazit

Ob nun Fahrzeuge mit Plug-in-Hybrid- oder Elektroantrieb oder Fahrzeuge,

die mit einem kraftstoffsparenden Verbrennungsmotor laufen, angeschafft werden, um kostengünstig und umweltschonend für die Firma im Einsatz zu sein, liegt sicherlich am Verwendungszweck des Fahrzeugs. Fakt ist, dass es für alle Nutzungsvarianten und Modelle alternative Antriebe gibt, also für Fahrzeuge, die im Service- und Außendienst unterwegs sind, oder für den Lastverkehr, vom Kleinst- bis zum Großraumtransporter. Fakt ist auch, dass inzwischen zufriedenstellende Rahmenbedingungen für den Betrieb einer Flotte aus Fahrzeugen mit alternativen Antriebskonzepten in Deutschland vorherrschen. Somit funktionieren diese vor allem dann, wenn das Unternehmen und der Nutzer es auch wollen.

EINSTIEGSMODELLE KLEINTRANSPORTER (AUSWAHL)

| Marke | Modell | Antriebsart | Nennleistung | NEFZ-Verbrauch | Tank-/ Batteriekapazität | max. Ladevolumen | Zuladung | Nettolistenpreis |
|--------------------------|---------------------------|-----------------|-----------------|--------------------------|-----------------------------|---------------------|-----------------|------------------|
| Citroën | Berlingo | Dieselmotor | 75 kW (102 PS) | 5,2 l / 100 km | 50 l | 3.800 l | 583 kg | 20.800,00 € |
| | | Ottomotor | 81 kW (110 PS) | 6,6 l / 100 km | 60 l | 3.800 l | 581 kg | 19.450,00 € |
| | ë-Berlingo | Elektromotor | 100 kW (136 PS) | 19,7 kWh / 100 km | 50 kWh | 3.800 l | 720 kg | 28.990,00 € |
| FIAT Professional | Doblò Cargo | Dieselmotor | 66 kW (90 PS) | 5,6 l / 100 km (WLTP) | 60 l | 3.800 l | 630 kg | 20.150,00 € |
| | neuer Doblò Kastenwagen | Dieselmotor | 74 kW (100 PS) | 5,7 l / 100 km (WLTP) | 50 l | 3.800 l | k. A. | 22.100,00 € |
| | | Ottomotor | 81 kW (110 PS) | 7,1 l / 100 km (WLTP) | 60 l | 3.800 l | k. A. | 21.100,00 € |
| | neuer E-Doblò Kastenwagen | Elektromotor | 100 kW (136 PS) | 19,7 kWh / 100 km | 50 kWh | 3.800 l | k. A. | 31.550,00 € |
| | Fiorino | Dieselmotor | 59 kW (80 PS) | 4,9 l / 100 km (WLTP) | 45 l | 2.800 l | 535 kg | 15.290,00 € |
| Ford | Transit Connect | Dieselmotor | 55 kW (75 PS) | 5,2 l / 100 km | 56 l | 3.700 l | 613 kg | 21.195,00 € |
| | | Ottomotor | 74 kW (100 PS) | 6,6 l / 100 km | 60 l | 3.700 l | 619 kg | 20.160,00 € |
| | Transit Courier | Dieselmotor | 55 kW (75 PS) | 4,2 l / 100 km | 48 l | 2.600 l | 581 kg | 17.560,00 € |
| | | Ottomotor | 74 kW (100 PS) | 5,6 l / 100 km | 48 l | 2.600 l | 595 kg | 16.310,00 € |
| Mercedes-Benz | Citan | Dieselmotor | 55 kW (75 PS) | 5,2 l / 100 km (WLTP) | 54 l | 2.900 l | 501 kg | 19.495,00 € |
| | | Ottomotor | 75 kW (102 PS) | 6,7 l / 100 km (WLTP) | 54 l | 2.900 l | 535 kg | 19.348,00 € |
| Nissan | Townstar | Ottomotor | 96 kW (130 PS) | 6,7 l / 100 km (WLTP) | 54 l | 3.900 l | 571 kg | 20.210,00 € |
| | Townstar EV | Elektromotor | 90 kW (122 PS) | 17,4 kWh / 100 km (WLTP) | 45 kWh | 3.900 l | 537 kg | 33.750,00 € |
| Opel | Combo Cargo | Dieselmotor | 75 kW (102 PS) | 5,2 l / 100 km (WLTP) | 50 l | 3.800 l | 923 kg | 18.830,00 € |
| | | Ottomotor | 81 kW (110 PS) | 6,6 l / 100 km (WLTP) | 60 l | 3.800 l | 935 kg | 18.760,00 € |
| | Combo-e Cargo | Elektromotor | 100 kW (136 PS) | 17,5 kWh / 100 km (WLTP) | 50 kWh | 3.800 l | 626 kg | 28.974,00 € |
| Peugeot | e-Partner | Elektromotor | 100 kW (136 PS) | 19,7 kWh / 100 km | 50 kWh | 3.800 l | 720 kg | 28.990,00 € |
| | Partner | Dieselmotor | 75 kW (102 PS) | 5,2 l / 100 km (WLTP) | 50 l | 3.800 l | 583 kg | 20.800,00 € |
| | | Ottomotor | 81 kW (110 PS) | 6,6 l / 100 km (WLTP) | 60 l | 3.800 l | 581 kg | 19.450,00 € |
| Renault | Express | Dieselmotor | 55 kW (75 PS) | 5,1 l / 100 km (WLTP) | 50 l | 3.700 l | 624 kg | 16.990,00 € |
| | | Ottomotor | 75 kW (102 PS) | 6,6 l / 100 km (WLTP) | 50 l | 3.700 l | 575 kg | 16.190,00 € |
| | Kangoo Rapid | Dieselmotor | 55 kW (75 PS) | 5,2 l / 100 km (WLTP) | 54 l | 3.900 l | 537 kg | 20.580,00 € |
| | | Ottomotor | 75 kW (102 PS) | 6,7 l / 100 km (WLTP) | 54 l | 3.900 l | 571 kg | 19.580,00 € |
| | Kangoo Rapid E-TECH | Elektromotor | 90 kW (122 PS) | 17,1 kWh / 100 km (WLTP) | 45 kWh | 3.900 l | 537 kg | 33.990,00 € |
| Toyota | Proace City | Dieselmotor | 75 kW (102 PS) | 5,2 l / 100 km (WLTP) | 50 l | 3.800 l | bis zu 1.000 kg | 20.475,00 € |
| | | Elektromotor | 100 kW (136 PS) | 19,9 kWh / 100 km (WLTP) | 50 kWh | 3.800 l | bis zu 800 kg | 29.775,00 € |
| | | Ottomotor | 81 kW (110 PS) | 5,3 l / 100 km | 61 l | 3.800 l | bis zu 650 kg | 19.255,00 € |
| Volkswagen Nutzfahrzeuge | Caddy Cargo | Dieselmotor | 75 kW (102 PS) | 4,6 l / 100 km | 50 l | 3.100 l | 699 kg | 21.855,00 € |
| | | Ottomotor | 84 kW (114 PS) | 5,5 l / 100 km | 50 l | 3.100 l | 697 kg | 20.330,00 € |
| | | Ottomotor (CNG) | 96 kW (131 PS) | 4,3 kg / 100 km | 21,1 kg CNG; 8,25 l Benzin | 3.700 l | 702 kg | 27.430,00 € |

Sichere Fahrt bei Schnee und Eis

Glatteis, Schneematsch und Schneeglätte sind für viele Autofahrer eine echte Herausforderung. Daher ist für Sicherheit bei winterlichen Verhältnissen die Wahl eines geeigneten Winterreifens unerlässlich. Über die Kennzeichnungspflicht lässt sich die Qualität der Reifen seriös vergleichen. Doch was ist darüber hinaus zu beachten? Welche Kriterien muss ein guter Pneu erfüllen und welche Regeln gelten im Ausland? Flottenmanagement klärt auf.




Seit dem 1. Mai 2021 sind nicht mehr einzig Reifenlieferanten und -händler, sondern auch Fahrzeuglieferanten und Autohändler verpflichtet, Kunden nach Artikel 7 der EU-Verordnung 2020/740 über die Kennzeichnung von Reifen bezüglich Kraftstoffeffizienz, Nasshaftung und externer Rollgeräusche von Reifen aufzuklären. Zudem können die bei der Auslieferung auf einem Neufahrzeug montierten Reifen Angaben über die Schnee- und Eisgriffigkeit enthalten. Mit dem neuen Reifenlabel will die EU dem Autofahrer eine seriöse Orientierungsmöglichkeit bieten, die er durchaus nutzen sollte bei seiner Entscheidung zum Kauf eines Reifens mit guten Haftungs- und Verbrauchseigenschaften. So soll schließlich für mehr Sicherheit bei winterlichen Straßenverhältnissen gesorgt werden. Laut der Empfehlung des ADAC sollten besonders dann, wenn es um die sicherheitsrelevanten Nass-

bremseigenschaften geht, Reifen der Klassen C oder besser ausgewählt werden. Der Rollwiderstand respektive die Energieeffizienz der Reifen wird jetzt in die Klassen A bis E eingeteilt, vormals A bis G. Der Unterschied zwischen dem besten A-Reifen und dem E-Reifen beträgt wie beim älteren Label circa 0,5 Liter auf 100 Kilometer Kraftstoffersparnis. Das Außenfahrgeräusch, beim alten Label durch Schallwellen eingeordnet, wird auf dem neuen EU-Label mit Buchstaben von A bis B klassifiziert. Mit A gekennzeichnete Reifen unterschreiten den Grenzwert um 3 dB(A) oder mehr, B gibt an, dass das externe Rollgeräusch des Reifens den ab 2016 geltenden EU-Grenzwerten entspricht oder um bis zu 3 dB darunter liegt.

Hohe Ansprüche an Winterreifen

Einen aktuellen Winterreifen erkennt selbst der Laie an dem Kürzel M+S, welches für Matsch und Schnee steht, sowie am Alpine-Symbol, einem Bergpiktogramm mit Schneeflocke. Bis zum 30. September 2024 gelten mit M+S gekennzeichnete Reifen auch dann als wintertauglich, wenn diese bis zum Jahresende 2017 produziert worden sind. Ein guter Winterreifen qualifiziert sich erst durch Tests hinsichtlich seines Fahrverhaltens unterhalb des kritischen Grenzwertes wie etwa Geradeauslauf, Lenkansprechverhalten und Seitenführung. Zudem werden das Fahrverhalten im Grenzbereich, wie zum Beispiel ein Fahrspurwechsel, und die Kurvenstabilität geprüft. Beim Bremstest mit einer Bremsweglänge bei ABS-Bremung von 100 bis 1 km/h durchläuft

AUSGEWÄHLTE WINTERREIFEN

| | Hersteller | Apollo | Bridgestone | Continental | Dunlop | Falken | Fulda | Goodyear | Hankook | Kumho |
|-------------------------------|------------------------|---|---|---|--|---|---|---|---|---|
| Reifenmodell | Modellbezeichnung | Alnac 4 G Winter | Blizzak LM005 | WinterContact TS 870 | Winter Sport 5 | Eurowinter HS02 | Kristall Control HP 2 | UltraGrip 9+ MS | Winter i*cept RS2 | WinterCraft WP52 |
| | Größe | 205/55 R16 91H | 205/55 R16 91H | 205/55 R16 91H | 205/55 R16 91H | 205/55 R16 91H | 205/55 R16 91H | 205/55 R16 91H | 205/55 R16 91H | 205/55 R16 91H |
| Bewertung nach EU-Reifenlabel | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| | Rollwiderstand | C | C | C | C | C | C | C | D | C |
| | Nasshaftung | C | A | B | B | B | C | B | B | B |
| | Geräuschemission in dB | 71 (B) | 71 (B) | 70 (B) | 71 (B) | 69 (A) | 72 (B) | 71 (B) | 72 (B) | 72 (B) |
| Eigenschaft* | FSL, TL | FP, 3PMSF, TL | 3PMSF, TL | 3PMSF, TL | 3PMSF, TL | BLK, 3PMSF, TL | TL | 3PMSF, TL | FSL, SBL, 3PMSF, TL | 3PMSF, TL |

* TL = schlauchlos (tubeless); FSL, FP = Felgenschutzleiste (flat protected); SBL = Die Schrift auf der Flanke ist schwarz schraffiert (serrated black letters); BLK, BSW = Schwarze Reifenflanke (black side wall)

das Reifenmodell fünf Messfahrten. Seine besonderen Qualitäten muss der Winterreifen dann auf nasser und schneebedeckter Fahrbahn sowie auf der Eisfahrbahn zeigen. Nach Vorschrift des Gesetzgebers darf die Mindestprofiltiefe eines Winterreifens in Deutschland noch 1,6 Millimeter betragen. Aus Sicherheitsgründen empfiehlt der ADAC jedoch eine Profiltiefe von mindestens vier Millimetern. Hinsichtlich des Kraftstoffverbrauchs und Reifenverschleißes spielt die Materialmischung die wichtigste Rolle. In jedem Fall sollte ein Austausch spätestens nach Ablauf von sechs Jahren vorgenommen werden, auch wenn der Reifen optisch noch gut und nicht sonderlich abgenutzt zu sein scheint: Denn dann ist das Aushärten der Gummimischung so weit fortgeschritten, dass Traktion und Grip bei niedrigen Temperaturen deutlich nachlassen. Als bequeme und bei Flotten beliebte Alternative zum Winterreifen gelten Ganzjahresreifen, können jedoch nur noch für rund zwei Jahre anstatt eines Winterreifens eingesetzt werden. K.o.-Kriterium für viele Ganzjahresreifen ist, dass sie lediglich mit der M+S-Kennzeichnung ausgestattet sind, die jedoch nur noch bis zum 30. September 2024 gilt. Sie wird dann durch das bekannte Schneeflockensymbol abgelöst. Mit diesem sind dann nur noch Reifen für stark winterliche Verhältnisse ausgestattet womit auch auf die Flotte künftig der unattraktive Wechsel zwischen Sommer- und Winterreifen zukommt.

Situative Wechselflicht

Eine generelle Winterreifenpflicht gibt es in Deutschland nicht, stattdessen eine situative. Diese schreibt vor, dass Autofahrer bei winterlichen Straßenverhältnissen mit Glatteis, Schneeglätte, Schneematsch, Eis- oder Reifglätte nur mit Winterreifen fahren dürfen, montiert auf allen vier Radpositionen. Dass die Folgen eines unvorhergesehenen Ausrutschers durch ein Versäumnis dieser Regel kostspielig sein können, wird manchem dennoch sicher bekannt vorkommen. Denn

auch in eher wenig winterlichen Regionen kann ein plötzlicher Wetterumschwung mit Kälteeinbruch und Reifglätte für eine unliebsame Überraschung sorgen. Die folgende Empfehlung bietet hier eine Orientierungshilfe, ist aber rechtlich nicht bindend: Wer sicher gehen will, sollte vom Spätherbst an bis in die Osterzeit Reifen mit dem M+S respektive Alpine-Symbol an seinem Fahrzeug montiert haben.

Im Ausland gelten andere Regeln für die Benutzung von Winterreifen und Schneeketten. Wen es in die Alpen oder andere Skiregionen zieht, der ist gut beraten, sich vorher über die geltenden Bestimmungen zu informieren, Winterreifen aufzuziehen oder Schneeketten einzupacken. In Österreich und der Schweiz gibt es zum Beispiel keine generelle Winterreifenpflicht für die Wintermonate, aber wie auch in Deutschland eine Pflicht, die Winterreifen oder Schneeketten vorschreibt, sobald winterliche Straßenverhältnisse herrschen. In Österreich gilt diese Bedingung vom 1. November bis zum 15. April des Folgejahres. In Italien gilt für Südtirol eine Winterreifenpflicht auf der Brennerautobahn A 22 bis Affi vom 15. November bis zum 15. April und im Aostatal vom 15. Oktober bis zum 15. April. Im November 2021 hat Frankreich eine permanente Winterreifenpflicht in Bergregionen eingeführt. Diese ist zwischen dem 1. November und dem 31. März des Folgejahres in den Alpen, Pyrenäen und Vogesen, im Jura- und Zentralmassiv sowie auf Korsika einzuhalten. Versäumnisse können sowohl hierzulande als auch im Ausland zu empfindlichen Strafen führen.

Verstöße sind gefährlich und teuer

In Deutschland wird das Fahren ohne Winterreifen bei entsprechenden Verhältnissen für den Fahrer neben einem Punkt in Flensburg mit einem Bußgeld in Höhe von 60 Euro geahndet, 20 Euro kommen bei Behinderung anderer hinzu. Für Flotten relevant ist die Tatsache, dass auch der Halter

mit 75 Euro zur Kasse gebeten wird und ebenfalls einen Punkt kassiert. Frankreich treibt bei Zuwiderhandlung den doppelten Betrag ein, in Italien werden Verkehrssünder sogar mit einem Bußgeld von bis zu 345 Euro belangt. Österreich setzt sich hier jedoch einsam an die Spitze, ein Verstoß kann hier mit bis zu 5.000 Euro extrem teuer werden. Abgesehen von drohenden Bußgeldern wird es teuer, wenn es im Winter mit Sommerreifen zu einem Unfall kommt. Wegen grober Fahrlässigkeit können Leistungen der Kaskoversicherung gekürzt werden und sogar bei einem unverschuldeten Unfall können Probleme mit der Kfz-Haftpflichtversicherung des Unfallgegners entstehen. Gefährlich werden kann auch der umgekehrte Fall: Keineswegs zu empfehlen ist die Weiterverwendung der Winterreifen im Sommer, da diese im ADAC-Test signifikante Schwächen beim Bremsen zeigten. Auf trockener Straße fiel der Bremsweg der Winterreifen aus Tempo 100 deutlich länger aus als beim Sommerreifen, im extremsten Fall gar um 16 Meter. Auch Autovermietungen können zur Kasse gebeten werden, wenn diese den Mietwagen nicht mit witterungsgerechter Bereifung übergeben. Dann kann der Mieter die Übernahme des Fahrzeugs verweigern.

In Bezug auf die Preisentwicklung für Winterreifen ist laut dem Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk e.V. (BRV) ein spürbarer Anstieg der Preise in Sicht, begründet durch steigende Kosten bei den Herstellern. Pünktlich zur Winterumrüstesaison rechnet der Verband mit weiteren spürbaren Preisanstiegen in allen Reifensegmenten, geschuldet den gestiegenen Kosten für Naturkautschuk, synthetischen Kautschuk und Energie. Mit Premiumhersteller Michelin setzt eine der Branchengrößen schon jetzt auf die Verwendung alternativer Rohstoffe. Ein Mix aus recyceltem Styrol und Biomasse soll das Butadien auf Erdölbasis ersetzen. Bereits heute werden fast 30 Prozent der Bestandteile, die von Michelin für die Reifenproduktion eingesetzt werden, aus nachhaltigen Rohstoffen gewonnen.

| Lauffenn | Maxxis | Michelin | Nexen | Nokian | Pirelli | Toyo | Uniroyal | Vredestein | Yokohama |
|---|---|---|---|---|--|---|---|---|---|
| i FIT LW31+ | Premitra Snow WP6 | Alpin 6 | Winguard Sport 2 | WR Snowproof | Cinturato Winter 2 | Observe S944 | WinterExpert M+S | 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 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C | D | C | D | C | C | D | C | C | D |
| C | B | B | B | B | B | B | B | B | B |
| 72 (B) | 70 (B) | 69 (A) | 70 (B) | 69 (A) | 69 (A) | 69 (A) | 71 (B) | 70 (B) | 71 (B) |
| FSL, SBL, TL | 3PMSF, TL | 3PMSF, TL | BSW, 3PMSF, TL | 3PMSF, TL | FSL, 3PMSF, TL | BK, 3PMSF, TL | 3PMSF, TL | 3PMSF, TL | TL |

WEITERENTWICKELT

Autoservice-Leiter Thorsten Brückner und IT-Leiter Marco Heitmann (beide GRS) stellten im Rahmen einer Roadshow bei ausgewählten GRS-Partnern die Themen „Elektro-Mobilität“, „digitaler Service-Check“ und „Dienstleistungspreise im Autoservice“ in den Fokus. Die Zunahme der Elektro- und Hybridfahrzeuge wird künftig zu einer Verschiebung bei den Servicearbeiten führen und auch die Anforderungen an eine Werkstatt ändern. Brückner stellte heraus, was genau zur Ausstattung eines E-Arbeitsplatzes für korrektes und sicheres Arbeiten gehört und welche nötigen Qualifikationen hier in den Betrieben vorliegen müssen. Brückner gab den eindringlichen Hinweis an die Partner, Kfz-Reparaturen auch zunehmend online über den eigenen Shop oder Kfz-Plattformen verfügbar zu machen. Er empfahl zudem, die Werkstatt „e-ready“ zu machen, um insbesondere Flotten gut bedienen zu können. Auch das Warenwirtschaftssystem tiresoft 3 wurde verbessert. Dazu gehört der GRS-Teilekatalog mit entsprechenden Verlinkungen zu den OE-Plattformen und damit zu den digitalen Serviceheften. Mit diversen Tools wie dem Fahrzeugscheinscanner sowie der Anbindung an den Profiltiefenmesser und die Depotlagerverwaltung sind die tiresoft 3-User heute bestens ausgestattet. Eine neue Anbindung des Zahlungsanbieters Adyen vereinheitlicht die Online- und Offline-Zahlung. In der zweiten Jahreshälfte planen Heitmann und sein Team noch weitere neue Anwendungen.

ALTREIFENVERWERTUNG

Um Ressourcen zu schonen, werden ab diesem Jahr Bauteile in unterschiedlichen Mercedes-Benz-Modellen in Serie gebracht, für die Pyrolyse-Öl unter anderem aus recycelten Altreifen von Mercedes-Benz fossile Rohstoffe ersetzt. Dafür sollen jährlich mehrere Hundert Tonnen Altreifen aus den Fahrzeugen chemisch recycelt werden. Das Unternehmen setzt unter anderem auf das chemische Recycling von BASF. Aus den ausgedienten Reifen wird dafür bei der Pyrolysetechnologie-Firma Pyrum Innovations AG zunächst ein Pyrolyse-Öl erzeugt. Dieses kombiniert BASF mit Biomethan aus Landwirtschaftsabfällen. Unter Einsatz der beiden Rohstoffe entsteht ein vollkommen neuwertiger Kunststoff. Der Kunststoff ist nach dem sogenannten Massenbilanzverfahren zertifiziert: Eine unabhängige Zertifizierung bestätigt, dass der Partner die für das Endprodukt benötigten Mengen an fossilen Ressourcen durch nachwachsende Rohstoffe und Pyrolyse-Öl aus recycelten Altreifen ersetzt hat. Die Kombination von Pyrolyse-Öl aus Altreifen und Biomethan kommt im Rahmen der Zusammenarbeit von Mercedes-Benz und BASF erstmals zum Einsatz. Der EQE und die S-Klasse bekommen noch in diesem Jahr als erste Serienmodelle Bügeltürgriffe, für deren Herstellung fossile Rohstoffe durch Biomethan und Pyrolyse-Öl aus recycelten Altreifen ersetzt wurden.



ECHTZEIT-ÜBERBLICK

Auf der IAA Transportation hat Michelin erstmals in Deutschland MICHELIN Connected Fleet vorgestellt: Die neue Marke vereint alle Flottenmanagementservices und -lösungen der Michelin Gruppe unter einem Dach. MICHELIN Connected Fleet empfängt und verarbeitet bereits Daten von rund 300 Millionen Fahrten pro Jahr, die über die Michelin Töchter Masternaut, NexTraq und Sascar aus 600.000 Kunden-Fahrzeuge generiert wurden. Die Daten stammen von modernen On-Board-Telematiksystemen und geben Flottenmanagern einen Echtzeit-Überblick über Zustand und Standort ihrer Waren, Zugmaschinen und Anhänger. So kann die Flottenauslastung optimiert und die Betriebskosten können gesenkt werden. Gleichzeitig erhöht die breite Datengrundlage die Verkehrssicherheit, weil die Systeme auch wertvolle Rückmeldungen zum Fahrverhalten liefern. Die Daten von MICHELIN Connected Fleet können auch frühzeitig den Wartungsbedarf der Fahrzeuge anzeigen – das verringert ungeplante Ausfallzeiten. Darüber hinaus kann das System den Reifendruck und die Reifentemperatur überwachen und so die Wahrscheinlichkeit von Pannen am Straßenrand erheblich verringern. Das beugt verpassten Lieferungen, Fahrzeugschäden und höheren Reifenkosten vor.

ERSTAUSRÜSTUNG I

Volkswagen Nutzfahrzeuge setzt auf Reifen von Continental und stattet den neuen Multivan ab Werk mit Ganzjahresreifen vom Typ AllSeasonContact in den Größen 16 und 17 Zoll aus. Dank einer speziellen Reifenmischung mit hohem Silika-Anteil sowie besonderer Performance-Harze zeichnet sich der Premium-Ganzjahresreifen laut Herstellerangaben durch ein erstklassiges Traktions- und Bremsverhalten aus. Weil die Bremskräfte über den Reifen besonders gut auf die Straße übertragen werden, führt dies im Ergebnis zu kürzeren Bremswegen, besonders auf verschneiten Straßen. Zugleich verfügt der AllSeasonContact über eine hervorragende Bremsleistung im Sommer auf trockener und nasser Straße. Das ermöglicht die besondere Geometrie der Schulterrippe, die zu einer besseren Wasserableitung führen soll. Das Schulterrippen-Design soll zudem für zusätzliche Stabilität bei Kurvenfahrten sowie für eine außergewöhnliche laterale Aquaplaning-Performance sorgen. Der AllSeasonContact zeichnet sich zudem durch eine besonders hohe Energieeffizienz aus, die mit dem EU-Reifenlabelwert A bewertet wurde. Die besondere Rollwiderstandsoptimierung konnte durch ein optimales Gleichgewicht zwischen Mischungsverteilung, Geometrie und Seitenwandstärke erreicht werden.



ERSTAUSRÜSTUNG II

Der neue Hyundai Ioniq 6 wird mit den Ganzjahresreifen N'FERA AU7 EV und N'FERA Sport EV des südkoreanischen Reifenherstellers NEXEN TIRE ausgestattet. Ersteren zeichnen Premium-Ganzjahresreifenqualitäten aus, sodass er unter verschiedenen klimatischen Bedingungen und bei unterschiedlichen Straßenverhältnissen eine hervorragende Bremsleistung und Komfort bietet. Durch die Verwendung einer optimierten Mischung werden der Kraftstoffverbrauch und die Laufleistung deutlich verbessert. Insbesondere die Geräuschentwicklung wird durch die Optimierung der Anordnung zwischen den Profilblöcken und die Anwendung von Multi-Sequenzen mithilfe von künstlicher Intelligenz reduziert. Das geräuscharme Profildesign ist eine der Hauptanforderungen für Elektrofahrzeuge. Der N'FERA Sport EV bietet sowohl auf nasser als auch auf trockener Fahrbahn sehr gute Fahreigenschaften mit hervorragender Drainageleistung und reduziertem Aquaplaning auch bei hohen Geschwindigkeiten. Außerdem wird die Bremsleistung auf nasser Fahrbahn verbessert, indem breite, stabile Profilrippen für sicheres Handling sorgen. Zudem erhöht die innovative Mischung Grip und Bremsleistung dieser neuen OE-Reifengeneration.

NACHFOLGER

Der neue Winter i*cept RS3 von Hankook ist der weiterentwickelte Nachfolger des mehrfach ausgezeichneten Winters i*cept RS2. Dank des Einsatzes neuester Technologien übertrifft das neue Modell den erfolgreichen Vorgänger in sämtlichen Eigenschaften und bietet so noch mehr Sicherheit im Alltag, wie zum Beispiel kürzere Bremswege auf verschneiter Fahrbahn sowie bessere Handling-Eigenschaften auf vereister und nasser Strecke. Darüber hinaus kommen beim Winter i*cept RS3 verschiedene Technologien zur effektiven Drainage zum Einsatz, die auch bei regennasser und matschiger Fahrbahn ein hohes Maß an Fahrstabilität gewährleisten und zudem die Bremswege auf nasser Fahrbahn verkürzen. Der neue Materialmix auf Basis von Naturharzen schafft es, den Abrieb zu reduzieren und gleichzeitig die Bremswirkung zu erhöhen. Der Winter i*cept RS3 ermöglicht daher bis zu sieben Prozent kürzere Bremswege auf nasser Fahrbahn und bietet trotzdem eine um bis zu zehn Prozent höhere Laufleistung als sein bewährter Vorgänger. Der neue Materialmix sorgt zudem für eine verbesserte Verbindung zwischen Reifen und Straße, was den Schlupf reduziert und ebenfalls die Laufleistung erhöht.

*Der Sieger bei den
Mittelklasse-Limousinen mit Dieselmotor:
Škoda Superb 2.0 TDI*



Mittel ist klasse

Auch wenn der Kombi auf den ersten Blick praktischer erscheinen mag (ist er aber nicht einmal zwingend), erfreut sich die Limousine in der Mittelklasse noch immer ordentlicher Beliebtheit. Denn selbst wenn sich deren Anteil auf 30 bis 40 Prozent einpendelt, macht der Flottenmarkt noch ein Volumen von mehr als 30.000 Einheiten jährlich im Segment der Mittelklasse-Limousinen aus. Grund genug für einen Kostenvergleich in dieser Kategorie. So geht es im 121. Teil dieser Serie wieder einmal um diese Auto-Spezies. Und weil die Limousinen immer auch mehr Chic ausstrahlen, haben wir uns bei der Motorisierung nicht lumpen lassen und die 200 PS-Dieselsklasse miteinander verglichen – hier ist für souveränen, aber auch ökologischen wie ökonomischen Antrieb gesorgt. Diesmal untersucht Flottenmanagement ausschließlich die Selbstzündvarianten. Einerseits sind die Plug-in-Hybride aktuell umstritten wegen der unklaren Fördersituation, und andererseits gibt es in diesem Segment derzeit kaum rein elektrische Fahrzeuge, was sich natürlich in absehbarer Zeit ändern wird. Es bleibt also auch in dieser Kategorie spannend.

Historisch betrachtet ist die Limousine das noblere Fortbewegungsmittel als der Kombi. Noch in den Siebziger- und früheren Achtzigerjahren war der Kombi als Handwerker-Auto verschrien, das fürs Grobe erhalten musste. In dieser Zeit gab es vor allem im Premium-Bereich häufig gar keine Kombiversion. Wie sich die Zeiten ändern, heute überwiegt selbst in der Businessklasse der Kombi bei vielen Modellen. Vor allem im Westen hat sich ein anderes automobiles Kulturverständnis durchgesetzt, während man insbesondere in den osteuropäischen Ländern beobachten kann, dass die Autokunden noch „klassisch ticken“ und sogar im Kleinwagen-Segment Limousinen schätzen, weil sie als wertiger gelten.

Doch auch hierzulande sind die Limousinen längst nicht abgeschrieben – und vor allem ab der Mittelklasse sind viele Autos mit konventionellem Kofferraum unterwegs. Außerdem ist es an dieser Stelle Zeit, einmal mit dem Vorurteil aufzuräumen, Kombis seien per se praktischer als Limousinen. Denn nicht wenige der optisch ansprechenden Kofferraum-Mittelklassen müssen sich beispielsweise in puncto Laderaumvolumen keineswegs hinter ihren Kombi-Pendants verstecken. So ist der Škoda Superb laut Hersteller gar in der Lage, über 2.000 Liter Gepäck aufzunehmen bei umgeklappten Lehnen – und der Volkswagen Arteon ist in dieser Disziplin auch nicht gerade schlecht

mit 1.557 Litern. Der diesmal ebenfalls angetretene Opel Insignia bringt es immerhin auf 1.450 Liter – sie dürfen getrost als Gepäckraum-Riesen durchgehen. Auch Features wie eine Durchreiche sind bei Limousinen längst an der Tagesordnung, sehr löblich.

Limousinen dürften von manchen Autofahrern durchaus als mehr repräsentativ empfunden werden – messen lässt sich das freilich nicht, aber es scheint eine glaubwürdige These angesichts der noch immer stabilen Verkaufszahlen. Auch die Ästhetik mag eine Rolle spielen, und die untermauert wiederum erstere These.

Zum Antrieb. Der Diesel ist in der Flotte noch immer gesetzt. Er erfüllt verschiedene Kriterien, die gerade Langstreckenfahrer sehr schätzen: Reichweite. Bei der Modellauswahl haben sich gegenüber dem letzten Jahr leichte Änderungen ergeben. Der Renault Talisman ist am Ende seiner Bauzeit angelangt; dafür war der Opel Insignia diesmal konfigurierbar – eine durchaus spannende Alternative zum relativ günstigen Kurs. Der Rüsselsheimer ist zwar schon einige Jahre am Markt, gilt aber als ausgereifte Offerte. Stetige Facelifts haben den geräumigen Mittelklässler am Puls der Zeit gehalten. Selbst moderne Features wie LED-Matrix-Scheinwerfer und Head-up-Display sind für den Insignia verfügbar.

(Fortsetzung auf S. 77)

VERTRAUEN SIE NUR DEN BESTEN.

Full-Service-Kompetenz für Ihren gesamten Fuhrpark.

ril-fuhrpark.de

Raiffeisen
IMPULS Leasing 



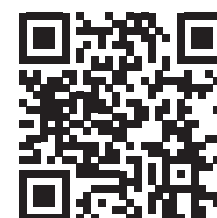
KOSTENVERGLEICH MITTELKLASSE-LIMOUSINEN MIT DIESELMOTOR (Fortsetzung S. 78)

Ein Service von



| Hersteller Modell + Motorisierung <small>(Kosten netto in Euro)</small> | Škoda Superb 2.0 TDI | Opel Insignia 2.0 Diesel | Volkswagen Arteon 2.0 TDI |
|--|--------------------------------------|-------------------------------|--------------------------------------|
| Technische Daten* | | | |
| Außenmaße in mm (L x B x H) | 4.869 x 1.871 x 1.457 | 4.897 x 1.863 x 1.455 | 4.866 x 1.864 x 1.459 |
| Antrieb | Vorderradantrieb | Vorderradantrieb | Vorderradantrieb |
| Getriebe | 7-Gang-Automatik (Doppelkupplung) | 8-Gang-Automatik (Wandler) | 7-Gang-Automatik (Doppelkupplung) |
| Motorleistung in kW (PS) | 147 (200) | 128 (174) | 147 (200) |
| Beschleunigung von 0 auf 100 km/h in s | 8,0 | 8,9 | 7,9 |
| Höchstgeschwindigkeit in km/h | 243 | 225 | 237 |
| Durchschnittsverbrauch in l/100 km | 4,6 | 4,9 | 4,6 |
| CO ₂ -Ausstoß in g/km | 120 | 129 | 120 |
| Energieeffizienzklasse | A | k. A. | A |
| Abgasnorm | Euro 6d | Euro 6d | Euro 6d-ISC-FCM |
| Tankgröße in l | 66 | 62 | 66 |
| Reichweite in km | 1.435 | 1.265 | 1.435 |
| Kofferraumvolumen in l | 625 | 490 | 563 |
| Max. Laderaumvolumen in l | 2.067 | 1.450 | 1.557 |
| Zuladung in kg | 504 | 585 | 561 |
| Anhängelast gebr. (12 %) / ungebr. in kg | 2.000 / 750 | 1650 / 750 | 2.000 / 750 |
| Flottenrelevante Fakten | | | |
| Dichte Servicenetz | 1.142 | 1.740 | 1.900 |
| Laufzeit der Fahrzeuggarantie | 2 Jahre | 2 Jahre | 2 Jahre |
| Erster Wartungsintervall | 15.000 km/Intervallanzeige | nach Serviceintervallanzeige | nach Serviceintervallanzeige |
| Fahrzeugkosten | | | |
| Ausstattungslineie | Ambition | Elegance | Elegance |
| Nettolistenpreis in € | 37.235,29 | 36.705,88 | 42.609,24 |
| Nettogesamtpreis in €** | 40.739,49 | 41.500,00 | 44.777,31 |
| Serienmäs. dienstwagenrel. Ausstattung, Anzahl | 7 | 7 | 12 |
| Serienmäßige Mehrwertausstattung, Anzahl | 0 | 0 | 1 |
| Full-Service-Leasingrate mtl. in €*** | | | |
| Bei 20.000 km Laufleistung p. a. | 623,17 | 689,15 | 747,46 |
| Bei 30.000 km Laufleistung p. a. | 691,54 | 756,45 | 820,64 |
| Bei 50.000 km Laufleistung p. a. | 824,24 | 884,35 | 959,70 |
| Betriebskosten mtl. in €**** | | | |
| Bei 20.000 km Laufleistung p. a. | 759,75 | 834,64 | 884,04 |
| Bei 30.000 km Laufleistung p. a. | 896,41 | 974,69 | 1.025,51 |
| Bei 50.000 km Laufleistung p. a. | 1.165,70 | 1.248,08 | 1.301,16 |
| Dienstwagenrelevante Ausstattung | | | |
| Rundum-Airbagschutz für Fahrer und Beifahrer | Serie | Serie | Serie |
| Adaptiver Tempomat | 1.798,32 € (Paket) | 1.071,43 € (Paket) | Serie |
| Aktiver Bremsassistent | Serie | Serie | Serie |
| Bluetooth-Freisprechanlage | Serie | Serie | Serie |
| E-Call / Notrufsystem | Serie | 411,76 € | Serie |
| Einparkhilfe vorn u. hinten | 285,71 € | Serie | Serie |
| Klimaautomatik | Serie | Serie | Serie |
| Licht- und Regensensor | Serie | n.a. | Serie |
| Smartphone-Integration | Serie | Serie | Serie |
| Navigationssystem | 1.798,32 € (Paket) | 1.415,97 € | Serie |
| Rückfahrkamera | 336,13 € | 865,55 € (Paket) | 344,54 € |
| Schlüsselloses Schließsystem | 1420,17 € (Paket) | 411,76 € | 403,36 € |
| Sitzheizung vorn | 1420,17 € (Paket) | 617,65 € (Paket) | Serie |
| Spurhalteassistent | 1.798,32 € (Paket) | 865,55 € (Paket) | Serie |
| Totwinkel-Assistent | Ab „Style“ | 865,55 € (Paket) | k. A. |
| Verkehrszeichenerkennung | 1.798,32 € (Paket) | Serie | 1.420,17 € (Paket) |
| Mehrwertausstattung | | | |
| Elektrische Heckklappe | 403,36 € | n. v. | 789,92 € (Paket) |
| Elektrisch verstellbare Vordersitze | 941,18 € | 1.218,49 € | Serie |
| Volladaptive Scheinwerfer / Matrixlicht | Serie ab „Style“ | Serie | 1.142,86 € |
| WLAN-Hotspot | n. v. | n. v. | n. v. |
| Head-up-Display | n. v. | 1.071,43 € (Paket) | 474,79 € |

Die vollständige Tabelle samt Sonderwertungen können Sie unter flotte.de/Mittelklasse abrufen



Plätze 1 bis 3

Plätze 5 bis 7 beziehungsweise nicht alles lieferbar

* Herstellerangaben

**Listenpreis zuzüglich dienstwagenrelevanter Ausstattungsoptionen

***Kalkulation erfolgte über ALD Automotive Online, der Leasingkonfigurator für Gewerbekunden, bei einer Laufzeit von 36 Monaten ohne Anzahlung

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

So haben wir gewertet

Der Flottenmanagement-Kostenvergleich setzt sich aus fünf Hauptkriterien – den Kosten über Laufzeit und -leistung, den technischen Daten, den Flottenrelevanten Daten, der Ausstattung und den einmaligen Kosten beim Kauf – zusammen. Dabei erhalten die jeweils drei günstigsten Modelle eine grüne Markierung und die drei teuersten eine rote Markierung. Ebenfalls werden Flottenrelevante Fakten wie die Dichte des Servicenetzes und die Garanzzeiten grün beziehungsweise rot markiert und dementsprechend bewertet. Die technischen Daten eines jeden Modells werden unter den Gesichtspunkten des Durchschnittsverbrauchs in l/100 km laut WLTP-Fahrzyklus (zurückgerechnet auf NEFZ-Werte), des CO₂-Ausstoßes in g/km, der Reichweite in km sowie der Ladungsdaten – Kofferraumvolumen in l, maximales Laderaumvolumen in l und Zuladung in kg – beurteilt und entweder mit Grün für die drei Bestwerte beziehungsweise Rot für die drei schlechtesten Werte gekennzeichnet. Zusätzlich erhalten segmentspezifische technische Daten, wie beispielsweise die Anhängelast gebremst bei mittelgroßen SUV, eine entsprechende Grün- Rot-Bewertung.

Daneben wird eine besonders lange Laufzeit der Fahrzeuggarantie mit einem Pluspunkt respektive einer grünen Markierung hervorgehoben. Falls dienstwagenrelevanten Ausstattungsmerkmale nicht lieferbar sind, werden diese rot gekennzeichnet und dementsprechend gewertet. Eine grüne Kennzeichnung im Bereich Ausstattung kann aufgrund einer hohen Anzahl an serienmäßig verbauten dienstwagenrelevanten Ausstattungselementen beziehungsweise einer Mehrwertausstattung erzielt werden, ebenso erfolgt eine Negativwertung bei einer geringen Anzahl. Besonders in diesem Kostenvergleich: Wir haben erstmals den Versuch unternommen, die

Treibstoffkosten für Plugin- Hybride realistisch darzustellen. Dabei legen wir einen konservativen elektrischen Fahranteil von 30 Prozent zugrunde und stützen uns auf die Strom-Verbrauchsangaben der Hersteller. Der verbleibende Fahranteil von 70 Prozent wird hybridisch absolviert – hier unterstellen wir ausgehend vom werksangegebenen Gesamtverbrauch (mit hohem elektrischen Fahranteil) den Faktor Fünf. Dieser Wert ist realistisch, wie wir auf unseren selbst durchgeführten Verbrauchsrunden über die letzten Jahre ermittelt haben.

Dienstwagenrelevante Ausstattung im Segment der Mittelklasse-Limousinen:

- Rundum-Airbag-Schutz für Fahrer und Beifahrer (Front-, Kopf- und Seitenairbags)
- adaptiver Tempomat
- aktiver Bremsassistent
- Bluetooth-Freisprechanlage
- E-Call/Notrufsystem
- Einparkhilfe mit Sensoren vorn und hinten
- Klimaautomatik
- Licht- und Regensensor
- Smartphone-Integration
- Navigationssystem
- Rückfahrkamera
- schlüsselloses Schließsystem
- Sitzheizung vorn
- Spurhalteassistent
- Totwinkel-Assistent
- Verkehrszeichenerkennung

Mehrwertausstattung im Segment der Mittelklasse-Limousinen:

- elektrische Heckklappe
- elektrisch verstellbare Vordersitze
- volladaptive Scheinwerfer / LEDMatrixlicht
- Head-up-Display
- WLAN-Hotspot

Apropos Selbstzünder. Mit Leistungen zwischen 174 und 204 PS sind die Vergleichskandidaten souverän motorisiert und bieten noch ein Quäntchen mehr Feuer als die für Dienstwagen ebenfalls übliche 150 PS-Klasse. Hier freuen sich User-Chooser wie Außendienstler über dezent sportive Anflüge. Der Opel Insignia steigt mit 174 PS etwas schwächer ein, überzeugt dennoch mit soliden Fahrleistungen. Teilweise beschleunigen die besprochenen Vehikel binnen weniger als sieben Sekunden vom Stillstand auf 100 km/h, das sind dann tatsächlich fast Sportwagen-Werte. Angesichts dessen ist es ein immer noch viel zu selten gewürdigtes Phänomen, dass die inzwischen wahrlich kultivierten Diesel-Antriebe mit teils unter fünf Litern Sprit je 100 km auskommen. Und selbst praxisrealistische Fahrweisen mit dynamischen Einlagen lassen den Verbrauch selten über sechs Liter klettern.

Besonders effizient ist Mercedes-Benz (mit 4,3 Litern gemittelt) unterwegs – dieser ist mild hybridisiert und verfügt über Kurbelwellenstarter respektive Riemenstarter. Mercedes-Benz beziffert die elektrische Zusatzleistung sogar mit 20 PS – dessen 48 Volt-Teilbordnetz verfügt außerdem über eine Segelfunktion und reкупeriert, gewinnt beim Bremsen also einen Teil jener Bewegungsenergie zurück, die sonst einfach in Form von Wärme verpufft wäre.

Auffällig ist, dass die Ingenieure die jüngsten Premium-Mittelklassen mit kleinen Tanks ausrüsten, um Gewicht zu sparen – was allerdings auf die Reichweiten drückt. Hier punkten sämtliche Importeure wie aber auch Opel und Volkswagen mit deutlich vierstelligen Werten. An der Spitze rangieren Škoda Superb und Volkswagen Arteon mit 1.435 Kilometern, das reicht, um von Flensburg nach Garmisch zu fahren und dann noch eine ausgiebige Tour zu unternehmen.

Grundsätzlich bietet die Mittelklasse viele Annehmlichkeiten für das eingesetzte Geld. Folglich ist es hier besonders

(Fortsetzung auf S. 79)



AUCH IM WINTER SOLLTE DIE VERNUNFT MITFAHREN.



WH34 SW+

Schwarz glänzend lackiert
8,0x18 ET 36

Nässe und Salz schaden vielen Aluminium-Rädern. Aber nicht den wintertauglichen Felgen von 2DRV® – vertraue auch in der kalten Jahreszeit auf unsere hochwertige Qualität im attraktiven Design.

www.2drv-wheels.de

2DRV[®]
Die clevere Alternative by WHEELWORLD

KOSTENVERGLEICH MITTELKLASSE-LIMOUSINEN MIT DIESELMOTOR

Ein Service von



| Hersteller Modell + Motorisierung (Kosten netto in Euro) | Alfa Romeo Giulia 2.2 Diesel 16V | Audi A4 40 TDI | BMW 320d | Mercedes-Benz C 220d |
|---|-------------------------------------|-----------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| Technische Daten* | | | | |
| Außenmaße in mm (L x B x H) | 4.643 x 1.860 x 1.438 | 4.762 x 1.847 x 1.435 | 4.709 x 1.827 x 1.435 | 4.751 x 1.820 x 1.437 |
| Antrieb | Hinterradantrieb | Vorderradantrieb | Hinterradantrieb | Hinterradantrieb |
| Getriebe | 8-Gang-Automatik (Wandler) | 7-Gang-Automatik (Doppelkupplung) | 8-Gang-Automatik (Wandler) | 9-Gang-Automatik (Wandler) |
| Motorleistung in kW (PS) | 140 (190) | 150 (204) | 140 (190) | 147 + 15 (200 + 20) |
| Beschleunigung von 0 auf 100 km/h in s | 7,1 | 7,4 | 6,9 | 7,3 |
| Höchstgeschwindigkeit in km/h | 230 | 210 | 235 | 245 |
| Durchschnittsverbrauch in l/100 km | 4,8 | 4,5 | 4,5 | 4,3 |
| CO ₂ -Ausstoß in g/km | 126 | 118 | 118 | 115 |
| Energieeffizienzklasse | B | A | k.A. | A |
| Abgasnorm | Euro 6d | Euro 6d-ISC-FCM | Euro 6d | Euro 6d-ISC-FCM |
| Tankgröße in l | 52 | 40 | 40 | 40 |
| Reichweite in km | 1.083 | 889 | 889 | 924 |
| Kofferraumvolumen in l | 480 | 460 | 480 | 455 |
| Max. Laderaumvolumen in l | 480 | 460 | 480 | 455 |
| Zuladung in kg | 530 | 525 | 600 | 625 |
| Anhängelast gebr. (12 %) / ungebr. in kg | 1.600 / 745 | 1.900 / 750 | 1.600 / 750 | 1.800 / 750 |
| Flottenrelevante Fakten | | | | |
| Dichte Servicenetz | 334 | 927 | 696 | 891 |
| Laufzeit der Fahrzeuggarantie | 2 plus 2 Jahre | 2 Jahre | 2 plus 1 Jahre | 2 Jahre |
| Erster Wartungsintervall | 20.000 km | nach Serviceintervallanzeige | nach Serviceintervallanzeige | nach Serviceintervallanzeige |
| Fahrzeugkosten | | | | |
| Ausstattungsline | Sprint | Basis | Basis | Basis |
| Nettolistenpreis in € | 42.016,81 | 38.823,53 | 43.865,55 | 41.950,00 |
| Nettogesamtpreis in €** | 46.176,48 | 45.621,85 | 46.394,98 | 46.450,00 |
| Serienmäs. dienstwagenrel. Ausstattung, Anzahl | 14 | 6 | 11 | 6 |
| Serienmäßige Mehrwertausstattung, Anzahl | 1 | 1 | 0 | 1 |
| Full-Service-Leasingrate mtl. in €*** | | | | |
| Bei 20.000 km Laufleistung p. a. | 723,51 | 829,98 | 777,17 | 806,25 |
| Bei 30.000 km Laufleistung p. a. | 796,63 | 903,52 | 847,25 | 878,81 |
| Bei 50.000 km Laufleistung p. a. | 935,62 | 1.043,25 | 980,63 | 1.016,77 |
| Betriebskosten mtl. in €**** | | | | |
| Bei 20.000 km Laufleistung p. a. | 866,03 | 963,59 | 910,78 | 934,82 |
| Bei 30.000 km Laufleistung p. a. | 1.010,41 | 1.103,94 | 1.047,67 | 1.071,66 |
| Bei 50.000 km Laufleistung p. a. | 1.291,92 | 1.377,28 | 1.314,66 | 1.338,18 |
| Dienstwagenrelevante Ausstattung | | | | |
| Rundum-Airbagschutz für Fahrer und Beifahrer | Serie | Serie | Serie | Serie |
| Adaptiver Tempomat | Serie | 1.176,47 € | 546,22 € | 400,00 € |
| Aktiver Bremsassistent | Serie | Serie | Serie | Serie |
| Bluetooth-Freisprechanlage | Serie | Serie | Serie | n. a. |
| E-Call / Notrufsystem | Serie | Serie | Serie | Serie |
| Einparkhilfe vorn u. hinten | Serie | 655,46 € | Serie | 460,00 € |
| Klimaautomatik | Serie | Serie | Serie | Serie |
| Licht- und Regensensor | Serie | Serie | Serie | Serie |
| Smartphone-Integration | Serie | 693,28 € | Serie | 1.490,00 € (Paket) |
| Navigationssystem | Serie | 1.894,96 € | Serie | 1.490,00 € (Paket) |
| Rückfahrkamera | Serie | 378,15 € | 504,22 € (Parkassistent) | 460,00 € |
| Schlüsselloses Schließsystem | Serie | 495,80 € | 403,36 € | 550,00 € |
| Sitzheizung vorn | 2.689,08 € (Veloce-Paket) | 319,33 € | 319,33 € | 690,00 € (Komfort-Paket) |
| Spurhalteassistent | Serie | 504,20 € (Paket) | Serie | Serie |
| Totwinkel-Assistent | Serie | 680,67 € (Paket) | 756,30 € (Paket) | 450,00 € |
| Verkehrszeichenerkennung | 1.470,59 € | 504,20 € (Paket) | Serie | 1.490,00 € (Paket) |
| Mehrwertausstattung | | | | |
| Elektrische Heckklappe | n. v. | Serie | 420,17 € | 250,00 € |
| Elektrisch verstellbare Vordersitze | 2.689,08 € (Veloce-Paket) | ab 336,13 € | 1.008,40 € | 885,00 € |
| Volldaptive Scheinwerfer / Matrixlicht | n. v. | 1.336,13 € | 840,34 € | ab 1.350,00 € |
| WLAN-Hotspot | n. v. | (Mit Navigationssystem) | 268,91 € | Serie |
| Head-up-Display | n. v. | 823,53 € | 966,39 € | 990,00 € |

spannend, welche Preisspannen es gibt und was sich dahinter verbirgt. Generell gilt, dass die Anschaffungspreise über den gesamten Vergleich nicht immer mit den Leasingraten korrelieren.

Ein gutes Beispiel hierfür ist der mit 46.176 Euro (inklusive dienstwagenrelevanter Ausstattung) eingepreiste Alfa Romeo Giulia, der den mit 45.621 Euro etwas günstigeren Audi A4 in der Leasing schlägt: Die Rate des Italieners beträgt in der 20.000 km-Betrachtung lediglich 723 Euro, während der Audi hier knapp 830 Euro erfordert.

Problemloses Reisen steht bei der Mittelklasse im Vordergrund. Sie bietet im Vergleich zur zweifelsohne bereits sehr erwachsenen Kompaktklasse ein Quäntchen mehr Raum und etwas leisere Fahrgeräusche. Und die Listen der Sonderausstattungen sind über fast alle Autohersteller hinweg lang, wer möchte, kann seine Mittelklasse richtig luxuriös machen und sich an einem reichhaltigen Hightech-Menü bedienen sowie erfreuen.

Bei den dienstwagenrelevanten Ausstattungsmerkmalen bleiben wir deutlich unterhalb der Möglichkeiten dessen, was die Mittelklasse heute schon kann. Das liegt einfach daran, dass selbst Langstrecken-Nutzer gar nicht so schrecklich viel brauchen, um glückliche Autofahrer zu werden. Gesetzt sind Dinge wie die üblichen Assistenten der Längs- und Querführung (Bremsen, Spur und Totwinkel), Parkpiepser, Rückfahrkamera und Tempomat mit automatischer Distanzregelung zum Vordermann. Solche Extras helfen nach Kräften dabei, Unfälle zu vermeiden und sparen dem Unternehmen bares Geld gleich in mehreren Hin-

sichten – erstens kann ein Unfall immer auch für den Ausfall des betreffenden Mitarbeiters sorgen und zweitens sind attraktivere Versicherungstarife zu erwarten, wenn die Unfallwahrscheinlichkeit sinkt. Aber auch der Fahrzeugbesitzer freut sich über das Mehr an Komfort.

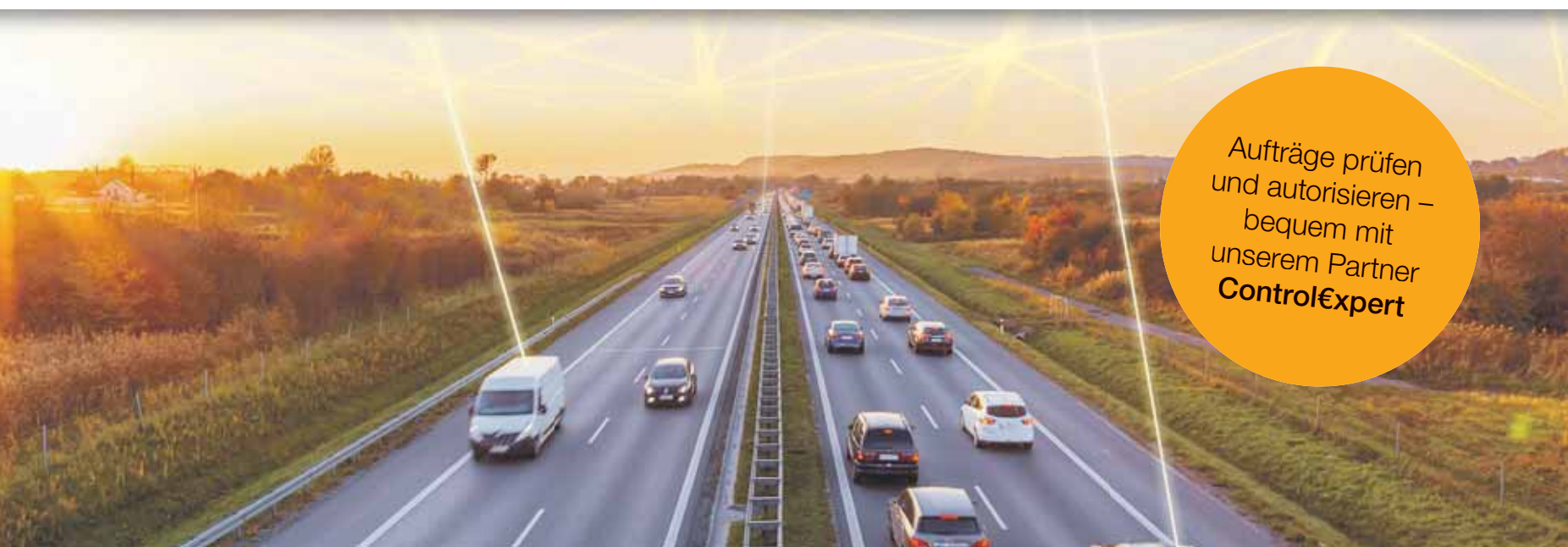
Auch das heute eigentlich selbstverständliche Navigationssystem gibt es nicht immer frei Haus. Hier sollte man zugreifen, um bezüglich Restwert auf der sicheren Seite zu stehen. Andererseits leisten die Elektroniklotsen der Smartphones auch schon vergleichbar gute Dienste. Nur aufgepasst: In internetschwachen Regionen ist das mit dem onlinebasierten Kartenmaterial immer schwierig, selbst Edge reicht kaum für eine zügige Navigation. Alternativ klappt in einem solchen Fall jedoch die Offline-Kartennavigation.

Am Ende gewinnt der Superb, weil er nicht nur preislich in jeder Hinsicht attraktiv ist, sondern auch ausgewogen. Er punktet bei den praktischen Disziplinen mit hoher Anhängelast und großem Kofferraumvolumen. Darüber hinaus bietet er frei Haus eine reichhaltige Serienausstattung. Dass die Premiumfahrzeuge auf den hinteren Plätzen landen, hat nicht etwa mit der Qualität oder den Innovationen zu tun – ganz im Gegenteil. Mercedes C-Klasse und Audi A4 dürfen beispielsweise als extrem wertig und innovativ durchgehen. Man denke an Audis prädiktive Lösungen, bei denen im Tempomat-Betrieb ganz viele Straßeninfos gebündelt zur Verfügung gestellt werden, um möglichst effizient unterwegs zu sein.

And the winner is ... Škoda Superb 2.0 TDI



FleetPartner™



Aufträge prüfen
und autorisieren –
bequem mit
unserem Partner
ControlExpert

FLOTTENMANAGEMENT – EINFACH SMART

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



Das Kia Concept EV9

Eine Welle der Modelle

Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Kia

Kia macht es seinen Interessenten wirklich nicht leicht: Welches Modell soll man nehmen? Vom Kleinstwagen über verschieden große SUV bis hin zur exklusiven Coupé-Limousine mit sechs Zylindern haben die Koreaner wirklich alles an Bord. Was die Qualität angeht, erreicht die Marke inzwischen veritables Premiumniveau. Bei den alternativen Antrieben lässt sich der Konzern nicht lumpen: Mit dem EV6 GT als fast 600 PS starke sportliche Elektro-Speerspitze hat die Firma nicht nur ein pfeilschnelles Halocar in petto, sondern eine Baureihe, die mit einem 800-Volt-Ladesystem über eine vorbildlich-fortschrittliche Infrastruktur verfügt. Kia hat noch viel vor, der Wettbewerb muss sich also warm anziehen.

Wer sich für einen Kia erwärmt, hat wirklich die Qual der Wahl. Diesen Spruch sagt man immer so, aber angesichts der Modellauswahl bei den Koreanern bekommt er eine andere Bedeutung. Deutlich mehr als ein Dutzend verschiedener Modelle und Varianten bietet die Marke, und somit fällt die Wahl wirklich nicht leicht. Und das Angebot ist ja noch viel komplexer, denn innerhalb bestimmter Modelle wiederum darf der Kunde zwischen Verbrenner, Plug-in-Hybrid und rein elektrischem Antrieb entscheiden.

FLOTTENRELEVANTE FAKTEN

Händlernetz: Anzahl Servicestandorte: ~540, Anzahl Vertriebsstandorte: ~400, Anzahl Business Center: ~35

Anteil Leasing/Finanzierung gegenüber Kauf: Der Anteil Leasing liegt bei über 70 Prozent.

Kooperationspartner / Leasinggesellschaften / Banken
Kia Finance, Geschäftsbereich der Hyundai Capital Bank Europe GmbH, www.kiafinance.de/

Kia Leasing, ein Produkt der ALD AutoLeasing D GmbH
www.kia.com/de/specials/fullserviceleasing/

Ansprechpartner Großkunden:

Jan Böckmann, General Manager Fleet & Remarketing
E-Mail: jan.boeckmann@kia.de
Telefon: +49 (0) 69 - 153920350

Während der Plug-in-Hybrid bei vielen Herstellern wegen der unklaren Fördersituation infrage gestellt wird, hält Kia an dieser Spielart fest. Und das gilt nicht nur für die schweren SUV à la Sportage oder Sorento. Auch der neue Niro rollt wieder mit Benzin- und Elektroherz an den Start.

Doch Kia verfügt nicht nur über hohe Kompetenz bei den Antrieben. Die Koreaner, mit ihren hiesigen Design- und Entwicklungszentren verstehen es mittlerweile, ausgefeilte und raffinierte Interieurs zu gestalten, die Premiumanspruch gerecht werden.

Das gilt ebenso für das Infotainment. So bietet Kia nicht einfach nur schöne Monitore, sondern anspruchsvoll gezeichnete „Curved Displays“ mit ästhetischer Relevanz.

Noch einmal zu den Antrieben: So sehr Kia auf alternative Fortbewegung setzt – den guten, alten Diesel verlieren die Koreaner ebenfalls nicht aus den Augen. Denn seiner Stärken sind sich die Ingenieure der längst zur Lifestyle-Marke avancierten Autoschmiede bewusst. Kaum ein anderer Antrieb bietet so eine hohe Reichweite. Doch auch die Selbstzünder trimmt Kia auf maximale Effizienz – sie verfügen über ein 48-Volt-Teilbordnetz und sind mild hybridisiert.

Abgerundet wird das Effizienzbestreben durch eine Technologie, die sogar Fahrzeugen mit manuellem Schaltgetriebe das Segeln ermöglicht – also das zeitweilige Rollen bei stillstehendem Motor, um den Kraftstoffverbrauch auf null zu setzen, ohne andererseits ein Bremsmoment aufzubauen. Die dafür notwendige aktuatorgesteuerte Kupplung ist einzigartig im Konzern.

Design, Innovationsbestreben und Technik haben Kia in wenigen Jahren zur Vorzeige-Automarke geformt. Zu einer Automarke übrigens, von der noch eine Fülle an Neuheiten zu erwarten sind. Wir dürfen gespannt sein.

KURZINTERVIEW



JAN BÖCKMANN
General Manager Fleet & Remarketing
E-Mail: jan.boeckmann@kia.de
Telefon: +49 (0) 69 - 153920350

Flottenmanagement: Kia hat sich auf die Fahnen geschrieben, die Elektromobilität voranzutreiben – welche Rolle spielen BEV mittlerweile im Flottensegment?

Jan Böckmann: Wir sehen eine deutlich steigende Anfrage nach BEV – und das weitgehend unabhängig von der Fuhrparkgröße. Volumentreiber bei Kia sind hier insbesondere das Auto des Jahres 2022, der Kia EV6, als auch der in diesem Jahr neu eingeführte Kia Niro EV.

Flottenmanagement: Trotz aller Unklarheiten, wie es mit der Förderung von PHEV-Modellen weitergeht, bietet Kia weiterhin auch Teilzeitstromer an (siehe Niro). Bleiben PHEV also weiterhin Bestandteil der Flotte?

Jan Böckmann: Bei Kia verfügen wir im Bereich PHEV über ein sehr breites Produktportfolio mit entsprechenden Varianten bei den Modellen Niro und Ceed sowie Sportage und Sorento und werden dies auch weiterführen. Für PHEV sehen wir weiterhin die entsprechende Nachfrage im gewerblichen Bereich, auch wenn sich durch die avisierten Änderungen der staatlichen Förderungen Verschiebungen im Nachfrageverhalten ergeben werden.

Flottenmanagement: Sind im Bereich Fahrerassistenz Innovationen geplant, von denen vor allem Flottenkunden profitieren?

Jan Böckmann: Über alle Segmente hinweg bieten wir bei Kia eine große Vielfalt an Fahrerassistenzsystemen an, welche stetig weiterentwickelt werden. Darunter finden sich auch Systeme, die sich bei Vielfahrern großer Beliebtheit erfreuen. So findet sich in einigen Modellen bereits der sogenannte Autobahnassistent, der die Geschwindigkeit automatisch an das über die Kamerasysteme erkannte oder vom Fahrer eingestellte Tempolimit anpasst. Durch Steuerung von Beschleunigung und Verzögerung sorgt dieses System dafür, dass das Fahrzeug in der Spur bleibt und ein sicherer Abstand zum vorausfahrenden Fahrzeug gehalten wird. Voraussichtlich bereits im kommenden Kalenderjahr werden wir bei Kia mit der Einführung neuer Modelle den Schritt hin zum autonomen Fahren Level 3 gehen.

Flottenmanagement: Wie geht es bei Kia im sportlichen Segment der Viertürer weiter? Stichwort: Stinger.

Jan Böckmann: Der Kia Stinger hat seit seinem Erscheinen viele begeisterte Fahrer gefunden. Mit dem Kia EV6, insbesondere mit dem Kia EV6 GT, sind wir bei Kia mittlerweile auch im Bereich der elektrisierten, sportlichen Viertürer vertreten und sehr gut aufgestellt.

Flottenmanagement: Mit welchen Serviceangeboten unterstützen Sie Fuhrparkleiter?

Jan Böckmann: In Zusammenarbeit mit unseren Partnern Kia Finance und Kia Leasing bieten wir maßgeschneiderte Finanz-, Versicherungs- und Servicedienstleistungen an. Darüber hinaus haben wir mit Kia Charge ein attraktives Angebot für Ladelösungen, welches wir kontinuierlich auch mit Blick auf die besonderen Bedürfnisse in der gewerblichen Nutzung weiterentwickeln.

FLOTTENRELEVANTE FAHRZEUGE KIA (Auswahl) Fortsetzung S. 82



Picanto 1.0 T-GDI

Motorleistung kW (PS): 74 (100)
Zuladung in kg: 416
max. Kofferraumvolumen in l: 255 bis 1.010
Verbrauch je 100 km Ø: 5,0 l Super (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 114 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 15.537,82

technische Unterschiede zum Basismodell: -
 alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): -
 businessrelevante Optionen: -



Rio 1.0 T-GDI

Motorleistung kW (PS): 74 (100)
Zuladung in kg: 445
max. Kofferraumvolumen in l: 325 bis 1.103
Verbrauch je 100 km Ø: 5,5 l Super (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 126 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 16.344,54

technische Unterschiede zum Basismodell: -
 alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): -
 businessrelevante Optionen: -



Stonic 1.0 T-GDI

Motorleistung kW (PS): 74 (100)
Zuladung in kg: 455
max. Kofferraumvolumen in l: 352 bis 1.155
Verbrauch je 100 km Ø: 5,8 l Super (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 133 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 16.294,12

technische Unterschiede zum Basismodell: -
 alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): -
 businessrelevante Optionen: -



Ceed 1.0 T-GDI

Motorleistung kW (PS): 88 (120)
Zuladung in kg: 488
max. Kofferraumvolumen in l: 395 bis 1.291
Verbrauch je 100 km Ø: 5,2 l Super (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 119 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 18.563,03

technische Unterschiede zum Basismodell: -
 alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): -
 businessrelevante Optionen: -



Ceed Sportswagon 1.0 T-GDI

Motorleistung kW (PS): 88 (120)
Zuladung in kg: 491
max. Kofferraumvolumen in l: 625 bis 1.694
Verbrauch je 100 km Ø: 5,2 l Super (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 119 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 19.403,36

technische Unterschiede zum Basismodell: -
 alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):
 Plug-in-Hybridversion mit 104 kW/141 PS ab 29.991,60 €
 businessrelevante Optionen: -



XCeed 1.0 T-GDI

Motorleistung kW (PS): 88 (120)
Zuladung in kg: 473
max. Kofferraumvolumen in l: 426 bis 1.378
Verbrauch je 100 km Ø: 5,9 l Super (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 134 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 20.159,66

technische Unterschiede zum Basismodell: -
 alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):
 Plug-in-Hybridversion mit 104 kW/141 PS ab 31.000,00 €
 businessrelevante Optionen: -

FLOTTENRELEVANTE FAHRZEUGE KIA (Auswahl)



e-Soul 136
Motorleistung kW (PS): 100 (136)
Zuladung in kg: 415
max. Kofferraumvolumen in l: 315 bis 1.339
Verbrauch je 100 km Ø: 15,6 kWh (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 0 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 33.857,14

technische Unterschiede zum Basismodell: -
 alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): -
 businessrelevante Optionen: -



Niro ev
Motorleistung kW (PS): 150 (204)
Zuladung in kg: 443
max. Kofferraumvolumen in l: 475 bis 1.392
Verbrauch je 100 km Ø: 16,2 kWh (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 0 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 39.991,60

technische Unterschiede zum Basismodell: -
 alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):
 Plug-in-Hybridversion mit 134 kW/183 PS ab 30.831,93 €
 businessrelevante Optionen: -



EV6
Motorleistung kW (PS): 125 (170)
Zuladung in kg: 465
max. Kofferraumvolumen in l: 419 bis 1.300
Verbrauch je 100 km Ø: 16,6 kWh (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 0 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 39.487,39

technische Unterschiede zum Basismodell: -
 alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): -
 businessrelevante Optionen: -



Stinger 3.3 V6 T-GDI AWD
Motorleistung kW (PS): 269 (366)
Zuladung in kg: 392
max. Kofferraumvolumen in l: 406 bis 1.114
Verbrauch je 100 km Ø: 10,4 l Super (NEFZ)
CO₂-Ausstoß: 238 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 50.941,18

technische Unterschiede zum Basismodell: -
 alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): -
 businessrelevante Optionen: -



Sportage 1.6 CRDI AWD
Motorleistung kW (PS): 100 (136)
Zuladung in kg: 549
max. Kofferraumvolumen in l: 526 bis 1.715
Verbrauch je 100 km Ø: 5,8 l Diesel (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 152 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 33.268,91

technische Unterschiede zum Basismodell: -
 alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):
 Plug-in-Hybridversion mit 195 kW/265 PS ab 38.058,82 €
 businessrelevante Optionen: -



Sorento 2.2 CRDI AWD
Motorleistung kW (PS): 142 (194)
Zuladung in kg: 643
max. Kofferraumvolumen in l: 187 bis 2.011
Verbrauch je 100 km Ø: 6,2 l Diesel (NEFZ)
CO₂-Ausstoß: 160 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 42.932,77

technische Unterschiede zum Basismodell: -
 alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):
 Plug-in-Hybridversion mit 195 kW/265 PS ab 47.008,40 €
 businessrelevante Optionen: -

Mit Stecker besser

Der erste Mazda mit Strom und Benzin ist gleichzeitig ziemlich performant und auch nützlich. Eine Probefahrt mit dem neuen CX-60 gefällig? Flottenmanagement nimmt Sie mit.

Die Idee der Konzernlenker aus Hiroshima ist vielleicht gar nicht so dumm: Immer gegen den Mainstream. Jetzt kommen die Japaner doch tatsächlich mit einem Plug-in-Hybrid um die Ecke, da mancher Autohersteller diese Technik wieder aufgibt. Doch warum? Ein PHEV geht in Ordnung, man muss ihn nur richtig anzuwenden wissen. Wer zu Hause laden kann, ist mit ihm gut bedient. Wer natürlich den größten Anteil seiner Fahraktivität auf der langen Reise absolviert, ist vielleicht besser mit einem Diesel bedient (ja, da kommt noch etwas). Doch zurück zum PHEV, der mit seinen 327 System-Pferdchen tatsächlich der bis dato stärkste Mazda ist. Und entsprechend druckvoll schiebt der ausschließlich als Allradler und mit Achtgangautomatik lieferbare 2,1-Tonner an. Nach 5,8 Sekunden schon liegen 100 km/h an.

Beim Infotainment hat Mazda eine Schippe draufgelegt. Auf 12,3 Zoll Displayfläche lassen sich so ziemlich alle Funktionen steuern, die das SUV zu bieten hat. Besonders gefragt allerdings dürfte die Smartphone-Integration sein. Denn es ist immer angenehm, die bekannte Bedienerumgebung vorzufin-



Beste Verarbeitung und viel Display bietet der CX-60 (li.)

den. Wer die Navigation allerdings gerne mit dem fest integrierten Lotsen vornimmt, darf das tun: Kein CX-60 verlässt das Werk ohne Navi. Fein ist übrigens auch,

bestimmte Funktionalitäten mit der

MyMazda-App steuern zu können. Zu denen gehört nicht nur, die Klimaanlage einstellen zu können, sondern auch die Überprüfung des Ladestatus. Schließlich steht und fällt der Sinn eines PHEV mit fleißiger Nutzung des rein elektrischen Antriebs. Dieses Jahr greift jedenfalls noch eine Förderung in Höhe von 6.750 Euro für Plug-in-Hybride bis 40.000 Euro netto – passt. Der CX-60 steht zu Preisen ab 39.824 Euro in der Liste. Viele Assistenten inklusive Fußgängererkennung sind frei Haus.

Mazda CX-60 e-Skyactive PHEV

| | |
|--|-------------------------|
| Motor/Hubraum in ccm: | Vierzyl.-Otto/2.488 |
| kW (PS) bei U/min: | 141 (191) bei 6.000 |
| Drehmoment bei U/min: | 261 Nm bei 4.000 |
| Systemleistung kW (PS): | 241 (327) |
| Systemleistung bei U/min: | 500 Nm bei 4.000 |
| E-Motor kW (PS): | 129 (175) bei 5.500 |
| Drehmoment bei U/min: | 270 Nm bei 400 |
| System-Drehmoment: | 350 |
| Getriebe: | 8-Stufen-Automatik |
| Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß: | Euro 6d-ISC-FCM/33 g/km |
| 0-100 in sek/V-max. in km/h: | 5,8/200 |
| Verbrauch (WLTP)/Reichweite: | 1,5 l/63 km (17,8 kWh) |
| Zuladung kg/Ladevolumen l: | 612/570-1.726 |
| Typklasse HP/VK/TK: | 18/27/23 |
| Firmenfahrzeuganteil gesamt*: | k. A. |
| Dieselanteil: | k. A. |
| Basispreis (netto): | 39.824 Euro |
| Betriebskosten pro Monat/km**: | k. A. |

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

Volle Ladung für den Betrieb

Laden Sie Ihre Dienstfahrzeuge an Ihrem Betrieb auf – und die privaten Autos der Kolleginnen und Kollegen gleich mit. Jetzt gibt es 900 Euro Förderung für jeden Ladepunkt auf dem Betriebshof oder Personalparkplatz. Alle Infos zum Förderprogramm des Bundesministeriums für Digitales und Verkehr finden Sie hier:

nationale-leitstelle.de/foerdern/

Einfach laden. Daran arbeiten wir.



Noch in diesem Jahr beantragen!

Nationale
LEITSTELLE
Ladeinfrastruktur

 Bundesministerium
für Digitales
und Verkehr

NOW
NOW-GMBH.DE

Die Nationale Leitstelle Ladeinfrastruktur wurde im Auftrag des BMDV und unter dem Dach der NOW GmbH gegründet.

Space auf spacige Art

So futuristisch-spacig wie der Hyundai Staria kam bisher kaum ein Transporter daher. Beim Antrieb setzen die Koreaner allerdings auf konventionelle Kost – so steckt ein kräftiger Diesel unter dem Blech. Gut so, meint Flottenmanagement.



An Aha-Effekten mangelt es nicht, wenn man sich näher mit dem Staria beschäftigt. Den ersten gibt es eigentlich gleich beim Betrachten des großen Transporters. Die Front mit dem durchgehenden Leuchtband zieht die Blicke der Passanten in einer Weise auf sich, dass man sich in einer ganz anderen Fahrzeugkategorie wähnt. Abgesehen von der unkonventionellen Front ist der Staria aber ein recht gewöhnlicher Großraum-Kombi. Das Heck mit seinen vertikalen Heckleuchten verströmt qua Punktmatrixschema einen Hauch von Retroflair. Ansonsten wirkt der Bus in „Abyss Black“ und insbesondere mit seinen getönten Scheiben nobel. Und da wären wir auch schon beim zweiten Aha-Effekt, der sich beim Entern dieses Hyundai einstellt.

Denn hier findet der Passagier eine ungewöhnlich edle Umgebung vor. Klar, die braunen Ledersitze des Testwagens sorgen für gehobenes Ambiente. Sie sind außerdem besonders sitzfreundlich dank

betont geschmeidiger Polsterung. Komfortable Armlehnen machen den Aufenthalt außerdem zur angenehmen Sache. Und schließlich den dritten Aha-Effekt gibt es nach dem Motorstart. Die Ingenieure scheinen den 2,2 Liter großen Diesel massiv gedämmt zu haben, denn es tritt lediglich ein leises Hintergrundmurmeln in das schicke Interieur. Kurz die Fahrstufe per Tippschalter eingelegt, und der Koreaner rollt los. Mit 177 PS ist er angemessen motorisiert. Sportliche Fahrleistungen erwartet hier niemand, aber für souveränes Fortkommen reicht der in jeder Lebenslage leise agierende Vierzylinder allemal. Er harmoniert nahezu perfekt mit dem Achtstufen-Wandler – sämiger könnte der Antriebsstrang kaum sein. Ähnliches gilt auch für das Fahrwerk, das den schwarzen Riesen quasi über den Boden schweben lässt. Der ausladende Radstand von 3,27 Metern ist dem Komfort außerdem zuträglich. Ein ganz besonderes Schmankerl ist allerdings die Sitzanlage im Fond. Der Hersteller sagt dazu „Premium-Relaxsitze“ – sie bieten elektrisch justierbare Beinstützen sowie die Möglichkeit, auf Knopfdruck eine Liegeposition herzustellen. Außerdem lassen sich die Nappalederfauteuils selbstverständlich klimatisieren. Zahlreiche USB-Ports – auch hinten – bekunden das Infotainment-Zeitalter.

Infotainment gibt es auch in der ersten Reihe in üppigen Dosen. Der große Touchscreen hoch auf der Mittelkonsole dient als veritable Kommandozentrale. Dass der Van auch bei den Assistenten ganz vorn dabei ist, liegt auf der



Platz bietet der Allrounder ohne Ende

Der Staria ist gut bepackt mit Sitzen



Hand. Dazu gehört nicht zuletzt das gestochen scharfe Kamerabild – immerhin es ist wichtig für die Kunden, beim Einparken in engen Gefilden die volle elektronische Unterstützung genießen zu dürfen. Schließlich ist der hier übrigens als Allradler (ideal also für die Fahrt zum Wintersport-Zielort) angetretene Komfort-Bus riesengroß mit einer Außenlänge von 5,25 Metern. Reden wir über Preise. Netto 48.866 Euro werden für den Staria mit Diesel und Allrad fällig – kein Pappentiel, allerdings bleibt den Interessenten die Wahl von Sonderausstattungen weitgehend erspart. Vom kompletten Assistenten-Arsenal über LED-Scheinwerfer oder Navigationssystem bis hin zu Features wie schlüsselloses Schließsystem sind wirklich alle Goodies vorhanden, die man so braucht. Insofern bekommt der Kunde verdammt viel Auto. Gute Fahrt im derzeit spacigsten Raumwunder am Markt.

Hyundai Staria 2.2 CRDi HTRAC

| | |
|--|-------------------------------|
| Motor/Hubraum in ccm: | Vierzyl.-Diesel/2.199 |
| kW (PS) bei U/min: | 130 (177) bei 3.800 |
| Drehmoment bei U/min: | 430 Nm bei 1.500-2.500 |
| Getriebe: | 8-Gang-Automatik |
| Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß: | Euro 6d /232g/km |
| 0-100 in sek/V-max. in km/h: | 13,5/185 |
| EU-Verbrauch/Reichweite: | 8,9 l/843 km (75 l) |
| Zuladung kg/Ladevolumen l: | 587/117-431 |
| Typklasse HP/VK/TK: | 20/27/23 |
| Firmenfahrzeuganteil gesamt**: | 24,5 % |
| Dieselanteil: | 100 % |
| Basispreis (netto): | 48.866 Euro |
| Betriebskosten pro Monat/km**: | 1.418,40/0,57 Euro |

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

Rückleuchten im Punktmatrix-Style sind einfach retro





Immer schön elektrisch

Peugeot setzt weiterhin auf Plug-in-Hybride. Demnach gibt es natürlich auch den taufischen 308 SW mit zwei Herzen unter dem Blech. Flottenmanagement hat den praktischen Franzosen unter die Lupe genommen.

Ganz still rollt der 308 Hybrid elektrisch los, die Batterieanzeige unten links in der Grafik auf der Mattscheibe zeigt: einen vollen Balken. Mechanische Anzeigenadeln sind bei Peugeot schon lange out, dafür zeigt das Display einen Strauß an Bordcomputer-Funktionen an – und natürlich, welcher Motor gerade am Antrieb beteiligt ist, ob man ökologisch fährt oder eben nicht und so weiter. Mit behutsamem rechten Fuß kommt man mit einer Akkuladung sogar etwas mehr als 60 Kilometer weit. Dank Ladeleistung von 7,4 kW lässt sich der rund zwölf kWh große Akku binnen zwei Stunden wieder vollständig aufladen. Klar muss der PHEV zum Kundenprofil passen, die Ladesäule muss greifbar sein – man kann das Laden aber auch als Challenge begreifen. Es also auch tun, wenn es mal umständlicher ist. Jeder elektrisch gefahrene Kilometer ist ein Beitrag zu CO₂-armer Mobilität, und dafür kauft man den Hybrid ja schließlich. Allerdings kann der 308 PHEV auch stürmisch und erklimmt die virtuelle 100 km/h-Marke auf dem

Tacho wunschgemäß innerhalb von 7,7 Sekunden. Die Höchstgeschwindigkeit liegt bei 225 km/h – damit kann man leben.

Doch entscheidend ist ja nicht nur die Höchstleistung des Antriebsstrangs, sondern wie souverän sich der PHEV im Alltag gibt. Dabei fällt auf, dass die Ingenieure den Franzosen betont sanft abgestimmt haben. Das beginnt schon mit der leichtgängigen Lenkung und hört mit dem milden Fahrwerk noch lange nicht auf. Sogar das Bremspedal erfordert nur wenig Kraft, ohne allerdings unpräzise zu wirken. Seine Leistung entfaltet der Kombi spielerisch, beschleunigt auch diesseits des Sportmodus beflissen. Die obligatorische Achtgangautomatik wechselt ihre Gänge ruckfrei, und auch die Übergänge von Elektro zu Verbrenner und andersrum gehen fast unmerklich über die Bühne. Abgerückt sind die Innenarchitekten vom Konzept, keine physischen Tasten mehr einzusetzen. Inzwischen ist es die gelungene Mischung aus Druck und Touch. Wobei sich die Gestalter ins Zeug gelegt haben – insbesondere die großen Kacheln unter dem Hauptmonitor gefallen. Fahrzeugeinstellungen, Scheibenheizung sowie Temperaturkontrolle werden über konventionelle Tiptaster aktiviert. Außerdem findet der Fahrer solche Tasten auf dem Lenkrad vor.

Dass die Franzosen die komplette Klaviatur der Fahrassistenzsysteme draufhaben, liegt auf der



Infotainment gibt es im 308 geballt

Mit knapp 1.600 Litern Stauvolumen avanciert der SW zum Ladeprofi



Hand. Und weil es den Hybrid gar nicht erst in der Basisausstattungsline gibt, sind solche Features allesamt serienmäßig. Klarer Fall, dass er assistiert bremst bei aktiviertem Tempomat. Und das macht er nicht nur irgendwie, sondern betont sanftmütig – wo wir schon wieder beim Komfort angelangt wären. Dafür sorgt auch das ebenfalls frei Haus verbaut schlüssellose Schließsystem. So muss man mit vollen Händen nicht die Funkfernbedienung aus der Tasche kramen, um den Wagen zu öffnen. Auch der Motorstart gelingt ohne selbige anzufassen. Kann man für den netto 37.395 Euro teuren Peugeot überhaupt noch etwas extra bestellen? Geht, beispielsweise ergonomisch ausgefeilte Sitze inklusive Massagefunktion. Kostenpunkt: 1.176 Euro netto. Apropos Kosten – dieses Jahr locken ja noch 6.750 Euro Förderung für den PHEV. Außerdem muss er als Dienstwagen lediglich auf Grundlage des halbierten Bruttolistenpreises versteuert werden, um Privatfahrten pauschal abzugelten. Wenn das keine guten Gründe für den Plug-in sind.

Peugeot 308 SW Hybrid180

| | |
|--|---------------------|
| Motor/Hubraum in ccm: | Vierzyl.-Otto/1.598 |
| kW (PS) bei U/min: | 110 (150) bei 4.250 |
| Drehmoment bei U/min: | 250 Nm bei 1.750 |
| Systemleistung kW (PS): | 133 (180) |
| Systemdrehmoment: | 360 Nm |
| E-Motor kW (PS): | 81 (110) bei 2.500 |
| Drehmoment bei U/min: | 320 Nm bei k. A. |
| Getriebe: | 8-Gang-Automatik |
| Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß: | Euro 6d/24 g/km |
| 0-100 in sek/V-max. in km/h: | 7,7/225 |
| EU-Verbrauch/elektr. Reichweite: | 1,1 l/65-67 km |
| Zuladung kg/Ladevolumen l: | 436/548-1.574 |
| Typklasse HP/VK/TK: | 15/24/23 |
| Firmenfahrzeuganteil gesamt*: | 25,9 % |
| Dieselanteil: | 34,3 % |
| Basispreis (netto): | 37.395 Euro |
| Betriebskosten pro Monat/km**: | k. A. |

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



Die LED-Rückleuchten sorgen für markantes Nachtdesign



An Eleganz mangelt es dem Grecale nicht

Ein Ladeprofili ist der Grecale ganz nebenbei auch noch



By Wire-Türöffner bekunden den Fortschritt



Der pustet durch

Der neueste Wurf von Maserati ist ein luxuriöses SUV in der Mittelklasse zu einem ambitionierten, aber nicht abgehobenen Kurs – nämlich der Grecale. Flottenmanagement war mit der vierzylindrigen und mild hybridisierten Basisversion unterwegs.



Traditionelle Schreibrschrift gehört zu Maserati

Gregale – ein potenter Mittelmeerwind. Was könnte es treffenderes als Namensvorlage für ein neues Maserati-SUV geben? Immerhin statten die Italiener ihren Einsteiger-Alleskönner mit bis zu 530 Pferdestärken aus, und der pustet dann schon richtig durch. Ganz so stürmisch dürfte es für die meisten Dienstwagenfahrer nicht werden, denen das Glück eines Grecale vergönnt ist. Die ab netto 60.100 Euro teure Basisversion muss mit 300 PS auskommen, was aber auch keine ganz schlechten Aussichten sind. Werfen wir zunächst einen Blick auf die Optik: Der Grecale baggert mit vielen verführerischen Elementen. Ausdrucksstarke Scheinwerfer, markante Lüftungsdüsen und die feine Sicke in der Flanke wirken äußerst appetitanregend. Doch die am meisten charakteristische Stelle ist die C-Säule, deren Knick Markenfans bereits bei der aus der Feder Pietro Fruas stammenden Limousine Quattroporte I bewundern durften. Der Grecale ist also ein echter Maserati – das kann man aus der Design-Perspektive schonmal mit Fug und Recht sagen.

Doch Maserati steht für mehr, insbesondere für Sportlichkeit und Tradition. Und wer jetzt denkt, ein Vierzylinder gehe gar nicht, sollte dem Grecale eine Chance geben. Die Ingenieure haben ganze Arbeit geleistet. Der Zweiliter klingt so gar nicht schnöde, wie man vielleicht denken würde. Von sanft bis kernig hat der Zweiliter alles drauf – doch dazu später mehr. Der ist übrigens ein ziemliches Hightech-Aggregat. Um eine etwaige Anfahrtschwäche zu eliminieren, gibt es neben dem konventionellen Abgas-turbolader auch noch einen elektrischen Verdichter – dank 48 Volt-System besteht nämlich kein Problem bei der Energieversorgung. Und da wäre ja auch noch der Startergenerator. Im Boost wirken noch ein paar Zusatz-Newtonmeterchen auf die Kurbelwelle, um den Verbrenner zu unterstützen. Dafür wird im Schiebepetrieb rekuperiert, um den Stromspeicher wieder aufzuladen. Doch bisher ist das alles graue Theorie, der Praxistest steht ja erst noch aus. Also, einsteigen und den Starttaster auf dem Lenkrad antippen.

Dann verfällt der Vierzylinder zunächst in einen kultivierten Leerlauf, allerdings grummelt es schon leicht, wenn der rechte Fuß das ebenfalls rechte Pedal zur Einstimmung ein paar Millimeter Richtung Bodenblech zucken lässt. Das Aktivieren des Vorwärtstriebs gelingt per Tastendruck – statt Wählhebel gibt es hierfür eine sauberlich in die Mittelkonsole eingepasste Schalterleiste. Behutsam kriecht der 4,85 Meter-Liner los, böse wird er nur auf expliziten Befehl. Bitte den Schub nach vorn nur auf wirklich freien Abschnitten ausprobieren, denn die Einsteiger-Maschine schmettert den mit weniger als 1,9 Tonnen gar nicht so schweren Grecale ganz schön in die Horizontale. Bis 100 km/h gibt ihm das Werk nur 5,6 Sekunden, das waren vor nicht allzu langer Zeit veritable Supersportler-Werte. Und der Sound? Er unterhält das längsdynamische Geschehen mal dezent-zurückhaltend, mal zornig schnaubend – aber nie vierzylindermäßig-langweilig. Hier haben die Klangarchitekten echt gut rangeklotzt. Generell ist die Grecale-Abstimmung ganz gut gelungen und lässt auch mal Kompromisse zu.

Und zwar geht es in erster Linie um den Kompromiss zwischen Komfort und sportlichen Gepflogenheiten. Der Grecale GT ist kein Haudegen, sondern in der Tendenz sanftmütig. Insofern macht es Sinn, dass der Maserati auf 19-Zoll- oder maximal (wie beim Testwagen) 20-Zoll-Alurädern anrollt. Die sehen schick aus und stellen einen ansehnlichen Restkomfort auf frostgeplagten Asphaltspisten sicher. Autobahnpassagen absolviert der Italiener sogar mit elegantem Nachschwung, während man sich an warmen Tagen optional kühle Luft auf den Allerwertesten pusten lassen kann. Wer in puncto Fahrwerkabstimmung möglichst keine Kompromisse eingehen möchte, sollte das 1.500 Euro teure Handling-Komfort-Paket ordern. Es enthält beispielsweise aktive Dämpfer sowie ein Sperrdifferenzial, um auf der kurven Landstraße auch mal angasen zu können. Mit straffem Chassis und präziser Lenkung umrundet das SUV Kehren durchaus flott – hierzu trägt auch der verhältnismäßig niedrige Aufbau (1,67 Meter) seinen Teil bei. Weitere 1.250 Euro (netto) bescheren dem Grecale sogar eine variable

Maserati Grecale GT MHEV

| | |
|--------------------------|------------------------|
| Motor | Vierzylinder-Otto |
| Hubraum in ccm | 1.995 ccm |
| kw (PS) bei U/min | 221 (300) bei 5.750 |
| Drehmoment bei U/min | 450 Nm bei 2.000-4.000 |
| Schadstoffklasse | Euro 6d |
| Antrieb/Getriebe | 8-Gang-Automatik |
| Höchstgeschwindigkeit | 240 km/h |
| Beschleunigung 0-100/h | 5,6 s |
| EU-Verbrauch | 8,7 l auf 100 km |
| EU-Reichweite | 736 km |
| Testverbrauch | 8,5 l auf 100 km |
| CO ₂ -Ausstoß | 198 g/km |
| Effizienzklasse | k. A. |
| Tankinhalt | 64 l |
| Zuladung | k. A. |
| Laderaumvolumen (VDA) | 570-1.600 l |

Kosten:

| | |
|---------------------|----------|
| Steuer pro Jahr | 312 Euro |
| Typklassen HP/VK/TK | k. A. |

Garantie:

| | |
|----------|---------|
| Fahrzeug | 3 Jahre |
|----------|---------|

Sicherheit/Komfort:

| | |
|----------------------------|--------------------|
| Kopf- und Seiten-Airbags | Serie |
| Klimaautomatik | Serie |
| LED-Scheinwerfer | Serie |
| Tempomat (adaptiv) | 4.960 Euro (Paket) |
| Verkehrszeichenerkenn. | 4.960 Euro (Paket) |
| Scheinwerfer, volladaptiv | 4.960 Euro (Paket) |
| Navigationssystem | 2.200 Euro (Paket) |
| elektr. verstellbare Sitze | Serie |
| Head-up-Display | 2.200 Euro (Paket) |
| Lenkradheizung | 210 Euro |
| Parkensensoren | Serie |
| Panoramaglasdach | 1.430 Euro |

Kommunikation:

| | |
|----------------------------|-------|
| Bluetooth-Freisprechanlage | Serie |
| Smartphone-Integration | Serie |

Basispreis:

| | |
|------------------|---------------------|
| Maserati Grecale | 60.100 Euro |
| GT MHEV | (alle Preise netto) |

Betriebskosten Schaltgetriebe

| | |
|-------------------------|-------|
| 20.000/30.000/50.000 km | k. A. |
|-------------------------|-------|

Betriebskosten Automatik

| | |
|-------------------------|-------|
| 20.000/30.000/50.000 km | k. A. |
|-------------------------|-------|

Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe*

| | |
|-------------------------|-------|
| 20.000/30.000/50.000 km | k. A. |
|-------------------------|-------|

Full-Service-Leasingrate Automatik*

| | |
|-------------------------|-------|
| 20.000/30.000/50.000 km | k. A. |
|-------------------------|-------|

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

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

Bewertung:

- +**
 - sehr gutes Preis-Leistungsverhältnis
 - klangvoller Motor
 - wertige Verarbeitung
- - Paketpolitik bei den Sonderausstattungen

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



Das Display ist nicht nur nützlich, sondern ein architektonisches Meisterwerk

Luftfederung – empfehlenswert für Kunden, die auch öfter mal beladen unterwegs sind.

Und sonst? Eine weitere Überraschung hält der Italiener dann noch bereit – und zwar bezüglich Infotainment und Materialverarbeitung. Tatsächlich macht er große Digitalnerds glücklich mit schier nicht enden wollender Display-Oberfläche. Vor allem frappiert der 12,3 Zoll große Touchscreen mit seiner ultraschnellen Reaktion. Auch sind die Menüs intuitiv aufgebaut, so dass die komplexen Funktionalitäten des Grecale schnell durchdrungen sind. Schön auch, dass die Architekten den zentralen Monitor zweigeteilt ausgeführt haben – so bleibt immer beispielsweise ein Teil der Anzeige für die Kartendarstellung reserviert und ein anderer Teil eben für alltägliche Features wie die Steuerung der Klimatisierung. Auch das Kombiinstrument besteht natürlich aus reiner Anzeigefläche mit einer hohen Anzahl an Konfigurationsmöglichkeiten. Selbst die obligatorische Uhr im Bereich der Lüftungsdüsen funktioniert nicht mehr mechanisch, sondern arbeitet mit einer variablen Anzeige und informiert nicht zuletzt über die Himmelsrichtung oder die gerade auf die Passagiere einwirkenden G-Kräfte.

Apropos. Dass die menschliche Fracht im Grecale ganz wunderbar unterkommt, darf angesichts der Abmessungen kaum bezweifelt werden. Und einen nützlichen Touch hat er auch angesichts von über 1.600 Litern Kofferraumvolumen. Unbedingt an Bord sollte der aktive Tempomat – für Langstrecken-Nutzer kaum wegzudenken. Zumal die Maserati-Ingenieure sich ins Zeug gelegt und das Feature der assistierten Längsführung wirklich gut abgestimmt haben. Das SUV bremst so behutsam, wie es selbst geübte



Viel Platz und feine Sessel finden sich in der zweiten Reihe

Der Dreizack ist kaum zu übersehen



Fahrer kaum besser könnten. Bestellt man das netto 4.960 Euro Fahrassistenz-Paket Plus, gibt es nicht nur den adaptiven Tempomat, sondern automatisch abblendbare Außenspiegel, diverse automatisierte Bremszenarien, adaptive LED-Matrix-Scheinwerfer, Navigationssystem sowie Totwinkel-Assistent gleich dazu. Im regulären Assistenz-Paket zu 2.200 Euro netto verbergen sich Head-up-Display und der Elektroniklotse. Schön, wenn das Budget einen Grecale hergibt.



Vor allem in der Seitenansicht wird die typische C-Säule sichtbar

Nur eins ist klar: Nichts ist wirklich klar

Es gibt Themen oder besser gesagt Begriffe, die so omnipräsent und überladen sind, dass sie am Ende sich selbst „entleeren“. So scheint es sich bei dem Wort „nachhaltig“ auch entwickelt zu haben. Schnell kommt dann auch ein zweiter Modebegriff ins Spiel, der eigentlich diesen Prozess beschreibt, aber durch ständiges Erwähnen seinen eigenen Wertverlust selbstbezüglich herbeiführt: die Inflation.

Manche Begriffe werden förmlich wie Waffen eingesetzt, meistens, um Ängste zu erzeugen. Die Inflation als eine Bedrohung des Wohlstands ist immer öfter und heftiger als Teufel an die Wand gemalt. Ursprünglich reichte es sogar aus, nur vom Teufel zu sprechen, und schon kam er höchstpersönlich vorbei. Später wollte man ihn nicht durch entsprechende Gemälde anlocken, schon gar nicht über der Haustüre. Deshalb bringt man auch heute noch häufig die Segensformel „C+M+B“ an, die lateinischen Ursprungs („Christus mansionem benedicat“) besagt: Christus segne dieses Haus.

Heute würde man auch sagen, man redet das Unheil förmlich herbei. Dabei handelt es sich dann um das bekannte Konzept der sich selbst erfüllenden Prophezeiung. Dahinter steckt tatsächlich wissenschaftlicher Gehalt, zurückgehend auf den amerikanischen Soziologen Robert K. Merton, der dieses Phänomen in einer bahnbrechenden Arbeit (1948) beschrieb. Dort benutzte er ein Wortspiel, wobei er aus „reign of terror“ (Terrorherrschaft) „reign of error“ machte, also die Herrschaft des Irrtums.

Der Ausgangspunkt dabei ist in der Regel ein Irrtum, eine falsche Bestimmung der Situation. Damit wird dann ein Verhalten initiiert, sodass die ursprünglich falsche Auffassung richtig („wahr“) wird. Das Perfide an diesem Spiel ist nun, dass der ursprünglich falsch liegende Prophet am Ende für sich in Anspruch nehmen kann, er hätte von Anfang an richtig gelegen. Beispiele dafür gibt es in der Tat genug. Gerüchte über die mögliche Finanznot einer Bank, ob wahr oder falsch, lassen Kunden abwandern und die Pleite naht.

In unseren Zeiten wird jetzt ja jede Menge an Insolvenzen und Notständen herbeigeredet, was am Ende zu einer Überkompensation führen kann. Gas und Strom sind da prominente Beispiele. Was dabei herauskommen kann, sieht man an der „Gasumlage“. Diese sollte ursprünglich als „saldierte Preisanpassung“ an die Wand gemalt werden, und man diskutierte anscheinend mehr den Namen als den tatsächlichen Inhalt. Als Rettungsanker wurde dann die „Übergewinnsteuer“ in den Ring geworfen. Damit soll wohl aber noch lange nicht Schluss sein ...

Das klassische Experiment zu sich selbst erfüllenden Prophezeiungen wurde 1965 von Robert Rosenthal an amerikanischen Grundschulen durchgeführt. Zu Schuljahrsbeginn wurde die Intelligenz der die Schule Besuchenden (dem Gendern sei Dank!) getestet. Dann wurden den Lehrenden einige zufällig ausgewählte Kinder (unabhängig

vom Testergebnis) als besonders intelligent ans Herz gelegt und es wurde behauptet, von diesen seien besondere Leistungen zu erwarten. Und siehe da, am Ende des Schuljahres ergab ein erneuter Test tatsächlich, dass sich diese ausgewählte Gruppe stärker als der Rest verbessert hatte.

Bekannt ist ja auch der Einfluss von Informationen vor – oder besser – auf Wahlen in Form von Umfrageergebnissen. Es ist halt in diesen Systemen nicht wie in der Naturwissenschaft mit zweiwertiger Logik üblich, auf Fragen nur mit „Ja“ oder „Nein“ zu antworten, sondern es gibt häufig noch weitere Möglichkeiten. Schon Aristoteles wusste davon, und heute bezeichnet man dieses System mit mehr als zwei Werten als „Günther-Logik“ (nach dem deutschen Philosophen und Logiker Gotthard Günther). Ein einfaches Beispiel hierfür ist die Prophezeiung, ein Schiff würde bei einer Überfahrt untergehen. Der Kapitän könnte losschippeln und die Frage, ob „Ja“ oder „Nein“ zutrifft, einfach beantworten. Aber er könnte auch einfach im Hafen liegen bleiben und die Fahrt erst gar nicht antreten. In gesellschaftlichen Fragestellungen gilt eben der aristotelische Satz vom „ausgeschlossenen Dritten“ nicht.

Um das Thema zu komplettieren, muss man ehrlicherweise auch die sich selbst zerstörenden Prognosen erwähnen, hat man doch im Verkehr ein schönes Beispiel dafür. Denn die Prognose eines großen Staus führt am Ende durch die Abschreckung erst gar nicht zu seiner Entstehung. Dass das Ganze aber nicht wirklich zutreffend ist, sieht man ja auf unseren Straßen, insbesondere beim Urlaubsverkehr. Gerne wird auch das Beispiel einer hoch ansteckenden Krankheit genannt, die sich durch geeignete Schutzmaßnahmen erst gar nicht ausbreitet. Wie akademisch und theoretisch das ist, sieht man ja überdeutlich an Corona.

Die Wissenschaft kennt viele sich selbst verstärkende Prozesse („positive Rückkopplung“), beim Klimawandel wird dieser Umstand ständig diskutiert. Eine Erhöhung der Temperaturen weltweit führt zu weiteren Emissionen von Treibhausgasen, beispielsweise durch Abtauen der Permafrostböden mit Emission des besonders stark schädigenden Gases Methan. Und damit steigt die Temperatur weiter. Aber auch gesellschaftlich gibt es offensichtlich diesen Effekt. Die vermehrten Messerattacken der letzten Zeit deuten stark darauf hin. Durch Berichte darüber rückt das Messer als Waffe immer mehr ins Bewusstsein, insbesondere junger Männer. Um sich zu schützen, wird deswegen immer häufiger ein Messer eingesteckt.



Und dann greift der alte kriminologische Grundsatz: Wo Waffen sind, werden sie auch eingesetzt.

Dass das „Ja“ oder „Nein“ in den Naturwissenschaften selbst bei nicht sehr tiefsinnigen und anscheinend simplen Fragestellungen nicht einfach zu finden ist, mag auf den ersten Blick verwundern. Erst beim zweiten Hinschauen erkennt man dann die ganze Vertracktheit. So ist es beispielsweise bei dem auch aktuell noch diskutierten „Mpemba-Effekt“, benannt nach seinem „Wiederentdecker“ Erasto B. Mpemba, der 1963 als Schüler auf die Fragestellung aufmerksam machte. Man nehme einfach zwei Tassen, eine mit heißem, die andere mit kaltem Wasser gefüllt und stelle beide in einen Gefrierschrank. So simpel das klingt, so paradox, man ahnt es schon, ist das Ergebnis: Das vormals heiße Wasser gefriert anscheinend (häufig) schneller als das kalte.

Dazu sind viele Theorien und Messungen gemacht worden, die aber nur zeigen, dass man nur mit „Ja“ oder „Nein“ nicht weit kommt. Zu sehr hängen die Ergebnisse von den Randbedingungen und den Messungen selbst ab. Physikalisch betrachtet ist das ein typisches System im Nichtgleichgewicht. Und dieses hat man bis heute tatsächlich nicht sonderlich gut verstanden. Verkehr gehört übrigens auch dazu. Man kann das Experiment ja trotzdem einfach mal selbst zu Hause ausprobieren.

Die Erklärungen sind auch nur ansatzweise befriedigend: Heißes Wasser würde schneller verdunsten oder die Unordnung im heißen Wasser wäre größer, was den Energieaufwand zum Abkühlen verringert. Nur eines ist klar: Nichts ist wirklich klar. Aber schon Aristoteles (schon wieder!) gab auch sein Wasser dazu, indem er (im 4. Jahrhundert v. Chr.!) konstatierte, dass „viele Menschen, wenn sie Wasser schnell abkühlen wollen, es zunächst in die Sonne stellen“. Na denn, die Flasche Bier erst in die Sonne und danach in den Kühlschrank stellen!

Übrigens gibt es anscheinend auch den umgekehrten Prozess: Kältere Substanzen erreichen schneller die Endtemperatur als wärmere. Vielleicht hilft dies ja bei Temperaturproblemen aufgrund von Gas- und Strommangel/-preis. Aber

insgesamt ist auch festzustellen, dass die subjektive Wahrnehmung jedes Einzelnen für seine Handlungen entscheidend ist und daraus dann entsprechende Konsequenzen resultieren. Das ist schon lange bekannt unter dem Namen „Thomas-Theorem“ (1928), das einfach besagt: „Wenn die Menschen Situationen als wirklich definieren, sind sie in ihren Konsequenzen wirklich.“ Dies ist die Grundlage für die selbsterfüllende Prophezeiung nach Merton.

Welche dramatischen Konsequenzen daraus erwachsen können, sieht man am Krieg in der Ukraine. Subjektive Einschätzungen, geprägt von Fake News, Lügen, Manipulationen, Verschwörungstheorien und Selbsttäuschung prägen das Bild und die Stimmung. Der Selbstbetrug wird ja aktiv von uns selbst betrieben und diese „Fähigkeit“ scheint Psychologen zufolge sogar angeboren zu sein. Dass wir heute darüber reden, hängt auch, aber nicht nur mit der weltweiten Vernetzung zusammen. Denn gerade dort ist Manipulation an der Tagesordnung, von politischer Agitation bis hin zu sehr persönlichen Einflussnahmen.

Manchmal allerdings wird einem klar, dass im Netz, das ja bekanntlich nichts vergisst, durch „Überinformation“ versucht wird, gezielt Verwirrung zu schaffen. Man hat es dabei mit real existierenden, virtuellen Parallelwelten zu tun. Ein Widerspruch? Keineswegs, denn wie lautet der häufigste Anhang bei Meldungen aus der Ukraine? Genau: Die Angaben lassen sich nicht unabhängig bestätigen. Zumindest wird dies den Meldungen häufig angefügt. Vieles wird aber ungeprüft zur angeblich objektiven Wahrheit.

Ich selbst war als Student mal einer netten, aber geschickten Täuschung „ausgesetzt“. Sobald Wissenschaft bei einer „Geschichte“ eine Rolle spielt, wird das Skepsis-Level deutlich abgesenkt. Es ging um eine Promotion, die sich mit dem Honigverlust von Bienen beim Rückwärtsflug aufgrund zu enger Blüten auseinandersetzen sollte. Die Empfehlung sollte daher zur Züchtung größerer Blütenkelche dienen. Natürlich war das Ganze ausgemachter Humbug, aber gut vorgetragen eine Erfolgsgeschichte. Kann ja auch jeder selbst versuchen, selbst erfundene wissenschaftliche Ergebnisse glaubhaft zu vermitteln. Passiert auf der politischen Ebene häufig genug.

So neu ist das eben alles nicht. Auch vor dem Internet-Zeitalter passierte dies. Teilweise so-

AUTOR



PROFESSOR DR. MICHAEL SCHRECKENBERG,

geboren 1956 in Düsseldorf, studierte Theoretische Physik an der Universität zu Köln, an der er 1985 in Statistischer Physik promovierte. 1994 wechselte er zur Universität Duisburg-Essen, wo er 1997 die erste deutsche Professur für Physik von Transport und Verkehr erhielt. Seit mehr als 20 Jahren arbeitet er an der Modellierung, Simulation und Optimierung von Transportsystemen in großen Netzwerken, besonders im Straßenverkehr, und dem Einfluss von menschlichem Verhalten darauf.

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

gar noch einfacher, da die Überprüfung deutlich schwieriger war und der Überbringer der Nachricht auf „geheime“ Quellen verweisen konnte. Diese Art der Vermarktung funktionierte in den 1970er-Jahren ganz hervorragend, ob bei Erich von Däniken mit seinen Götterkontakten in Europa oder Charles Berlitz mit seinem Bermuda-Dreieck oder dem Roswell-Zwischenfall in den USA. Wie reine Fiktion auf einmal durch Weiterverbreitung zur Realität wird, kann man am Buch „Spurlos verschwunden“ (engl. „Thin Air“) von George E. Simpson und Neal R. Burger sehen, beides hollywoodnahe Leute, mit solidem Hightech-Plot oder besser: Science-Fiction-Garn. Das ist aber so gut gesponnen, dass daraus wie aus einem Lexikon in den Medien weiter gestrickt wurde. Es ging dabei übrigens um das plötzliche Verschwinden von Schiffen und Menschen, Bermuda lässt grüßen.

In dieser ganzen Informationszerfaserung soll man sich einem Rudergang auf dem vernebelten See der Nachhaltigkeit stellen. Nachhaltigkeit erscheint mehr als Befehl denn als verhandelbar. Das erinnert ein wenig an die Diskussion um „Intermodalität“. Das Schlüsselwort zum Verkehr der Zukunft. Was ist davon geblieben? Das X-Euro-Ticket, Parkplatzbeschränkung oder E-Bike?

Wir tun heute so, als wüssten wir, was gut für die nächsten Generationen ist. Das ist das am häu-

figsten genannte Kriterium für Nachhaltigkeit. Ohne dieses Label haben Projekte heutzutage kaum Chancen zur Verwirklichung. Jeder interpretiert das Wort (natürlich) in seinem Sinne und verkauft seine Ideen maximal gewinnbringend. Wer aber maßt sich an, die Grenzen zu setzen? Die Wissenschaft versucht, mit diversen Szenarien mit unterschiedlichen Annahmen mögliche Entwicklungen aufzuzeigen. Die Politik sieht sich aufgrund anderer (teilweise verständlicher) Verpflichtungen nicht an solche wissenschaftlichen Prognosen gebunden.

Es ist zu befürchten, dass die politischen Zwänge die Rolle der Wissenschaft weiter zurückdrängen und internationale strategische Überlegungen überwiegen. Wie geht es dann weiter mit der Elektromobilität und den Brennstoffzellenfahrzeugen in Deutschland? Planungssicherheit sieht anders aus und Bundesverkehrsminister Wissing sorgt für alles andere als Planungssicherheit in seinem Sektor.

Schade eigentlich, könnten wir die Zeit doch wirklich dafür nutzen, grundsätzlich etwas zu ändern, beispielsweise im ÖPNV. Präsentiert wird spät und dann auch noch unausgegoren nur ein Stückwerk als Nachfolger vom 9-Euro-Ticket. Sozusagen der Handschuh in den Ring geworfen. Mal sehen, wie groß der Aufschrei ist. So könnte ich nicht mal als Dekan an der Uni wirtschaften. Denn eines ist klar: NICHTS ist wirklich klar.

Sicherheit im Fuhrpark und darüber hinaus

einfach, automatisiert und rechtssicher



Elektronische
Führerscheinkontrolle

- ✓ Eigenständige Kontrolle durch Fahrer
- ✓ Kontrolle durch autorisierte Person
- ✓ Fahrerqualifizierungsnachweis-Erfassung



Unterweisungen
per E-Learning

- ✓ Fuhrpark-Unterweisungen
- ✓ Arbeitsschutz-Unterweisungen
- ✓ Compliance-Unterweisungen



Dokumentation der
Fahrzeugprüfung

- ✓ Mängelübersicht & Reporting
- ✓ Archivierung von UVV-Prüfberichten

✓ 30 Tage kostenfrei testen und selbst überzeugen

+49 (0) 271 48972 0

infos@lapid.de

www.lapid.de

LAPID

IMPRESSUM

Herausgeber, Verlag und Redaktion:



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

Geschäftsführer: Bernd Franke, Dipl.-Kfm.

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

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

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

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

Schlusskorrektur: Christina A. Sieger

Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Stefanie Borgert, Lutz D. Fischer,
Stefan Gilles, Christian Jacob,
Prof. Dr. Michael Schreckenber, Gerhard Trinkl

Fotos: Steven Bohg, Patrick Broich,
Julia Scheurell;
Achim Wagner, Alexi Tauzin, Coloures-
Pic, FM2, fogbird, hkama, lotharnahler,
Mediaparts, New Africa, Pictures news,
refresh(PIX), romaset, Uwe/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



Druckauflage: 33.100 Exemplare 4. Quartal 2021

Erscheinungsweise:

Flottenmanagement erscheint 6 x jährlich
Bezugspreise 2022: Einzelheft 4,- Euro
Inland jährlich 20,- Euro (inkl. MwSt.)
Auslandspreise auf Anfrage

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.

Gekommen, um zu bleiben – an der Elektromobilität führt auch in Flotten kein Weg vorbei



GUIDO KUTSCHERA,
Vorsitzender der Geschäftsführung,
DEKRA Automobil GmbH

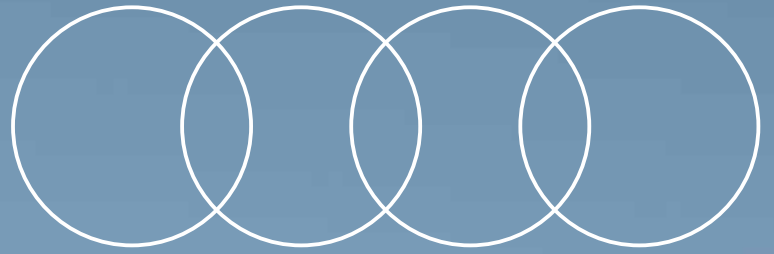
Die Liste der aktuellen Herausforderungen für Flottenverantwortliche ist lang. Ganz oben steht die Beschaffung von Neuwagen, die wesentlich komplexer ist als lange Zeit gewohnt. Chipmangel und Lieferkettenprobleme infolge der Corona-Pandemie und des Ukraine-Kriegs sorgen für ein knappes Angebot und sehr lange Lieferzeiten. So steigt die Haltedauer im Fuhrpark – es ergeben sich neue Herausforderungen in Sachen Pflege, Wartung und Unterhalt. Den Fuhrpark in einwandfreiem Zustand zu halten, verlangt in Zeiten knapper Neufahrzeuge teils neue Herangehensweisen.

Daneben stehen Fuhrpark- und Flottenverantwortliche auch vor grundsätzlicheren Herausforderungen: Nach langer Anlaufzeit ist die Elektromobilität gekommen, um zu bleiben. Hersteller richten ihre Modellpalette konsequent elektrisch aus, die Batterieproduktion in Europa wird mit Nachdruck vorangetrieben, und die politischen Weichenstellungen haben das Ende des Verbrenner-Zeitalters im Blick.

DEKRA als international tätige Expertenorganisation ist technologieoffen. Auf die steigende Bedeutung der Elektromobilität stellen wir uns seit geraumer Zeit ein – mit entsprechenden Prüfständen, Testanlagen und Services für unsere Kunden aus der Automobilindustrie. Insbesondere in unserem Technologiezentrum am DEKRA Lausitzring investieren wir hier in großem Umfang.

Auch für Flotten führt am Thema Elektromobilität mittelfristig kein Weg vorbei – unabhängig von der Einsatzcharakteristik. Dafür sorgen nicht nur äußere Rahmenbedingungen: Für immer mehr Unternehmen wird Nachhaltigkeit – völlig zu Recht – immer bedeutender. Wir bei DEKRA wollen bis 2025 klimaneutral werden. Dabei ist das Thema Mobilität der Belegschaft ein wichtiger Baustein. Hinzu kommt: Mit den extrem gestiegenen Preisen für fossile Energieträger ergibt sich oft auch eine völlig neue Kosten-Nutzen-Betrachtung.

Für bestimmte Flotten ist der elektrische Antrieb schon mit der heute verbauten Technologie bestens geeignet – etwa, wenn es vor allem um innerstädtische Fahrten geht, für die nur geringe Reichweiten nötig sind. Im überregionalen Außendienst mit hohen Laufleistungen sieht das heute noch anders aus. Fuhrpark- und Flottenverantwortliche müssen also über die kommenden Jahre die weitere Entwicklung der Technik genau beobachten, um jeweils für den eigenen Einsatzzweck die passenden Fahrzeuge beschaffen zu können – und das auf absehbare Zeit noch erschwert durch die eingeschränkte Lieferfähigkeit der Hersteller.



Der rein elektrische Audi Q4 e-tron*.

Für rein elektrische Mobilität bis zu einer Reichweite von 528 km (WLTP).
Bringen Sie neue Energie in Ihre Flotte und steigen Sie ein in die Welt der Elektromobilität.

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

* Stromverbrauch (kombiniert) in kWh/100 km: 20,2-16,6; CO₂-Emissionen (kombiniert) in g/km: 0.
Angaben zu den Kraftstoff-/Stromverbräuchen und CO₂-Emissionen bei Spannbreiten in Abhängigkeit von
der gewählten Ausstattung des Fahrzeugs. Für das Fahrzeug liegen nur Verbrauchs- und Emissionswerte
nach WLTP und nicht nach NEFZ vor.
www.audi.de/DAT-Hinweis



Sofort
verfügbar¹



Extra mit **9.000 EUR²** Elektrobonus-Garantie³

Mitsubishi Eclipse Cross Plug-in Hybrid

Sie suchen einen günstigen Plug-in Hybrid SUV? Ohne Lieferzeit, dafür mit 9.000 EUR² Mitsubishi Elektrobonus-Garantie³?
Bitteschön! Der Eclipse Cross Plug-in Hybrid. Extra für Sie sofort verfügbar¹ und dank E-Kennzeichen mit einer monatlichen Besteuerung
des geldwerten Vorteils von nur 0,5 % des Brutto-Listenpreises statt des üblichen 1 %. Näheres dazu auf eclipse-cross.de

* 5 Jahre Herstellergarantie bis 100.000 km bzw. 8 Jahre Herstellergarantie auf die Fahrbatterie bis 160.000 km, Details unter www.mitsubishi-motors.de/herstellergarantie · **NEFZ (Neuer Europäischer Fahrzyklus) Messverfahren ECE R 101 Eclipse Cross Plug-in Hybrid** Gesamtverbrauch: Stromverbrauch (kWh/100 km) kombiniert 19,3. Kraftstoffverbrauch (l/100 km) kombiniert 1,7. CO₂-Emission (g/km) kombiniert 39. Effizienzklasse A+++ . Die tatsächlichen Werte zum Verbrauch elektrischer Energie/Kraftstoff bzw. zur Reichweite hängen ab von individueller Fahrweise, Straßen- und Verkehrsbedingungen, Außentemperatur, Klimaanlageinsatz etc., dadurch kann sich die Reichweite reduzieren. Die Werte wurden entsprechend neuem WLTP-Testzyklus ermittelt und auf das bisherige Messverfahren NEFZ umgerechnet. Hinweis: Die Kfz-Steuer wird auf Basis der WLTP-Werte berechnet. **1** | Auch in nahezu allen Modellvarianten **2** | Der Elektrobonus setzt sich zusammen aus 4.500 EUR Mitsubishi Elektromobilitätsbonus plus 4.500 EUR staatl. Innovationsprämie. Genaue Bedingungen auf www.elektro-bestseller.de **3** | Garantieangebot der MMD Automobile GmbH für Privat- und Gewerbekunden. Bestellen Sie bis zum 15.11.2022, solange der Vorrat reicht, einen Mitsubishi Eclipse Cross Plug-in Hybrid. Wenn Sie nachweislich den staatlichen Umweltbonus nicht erhalten, weil die Lieferung des Fahrzeugs herstellerseitig so spät erfolgt ist, dass eine fristgerechte Zulassung und Antragstellung in 2022 unmöglich war, übernehmen wir die Innovationsprämie. Dies gilt nur, sofern die Voraussetzungen für den Erhalt des staatlichen Umweltbonus im Übrigen gegeben waren (mehr Informationen unter www.bafa.de). · **Veröffentlichung der MMD Automobile GmbH, Emil-Frey-Straße 2, 61169 Friedberg**

