



# Flotten 2 management

DAS FACHMAGAZIN für innovatives  
Fuhrpark- und Mobilitätsmanagement

**Fuhrparkmanagement:  
VVG-Reform**

**Full Service-Leasing:  
Kostenanteile**

**Special**  
Fahrzeugpflege/-rückgabe



**Aufwind:  
Mazda in mittleren Fuhrparks**



**Aufrüstung:  
Peugeot will Transporterflotten**

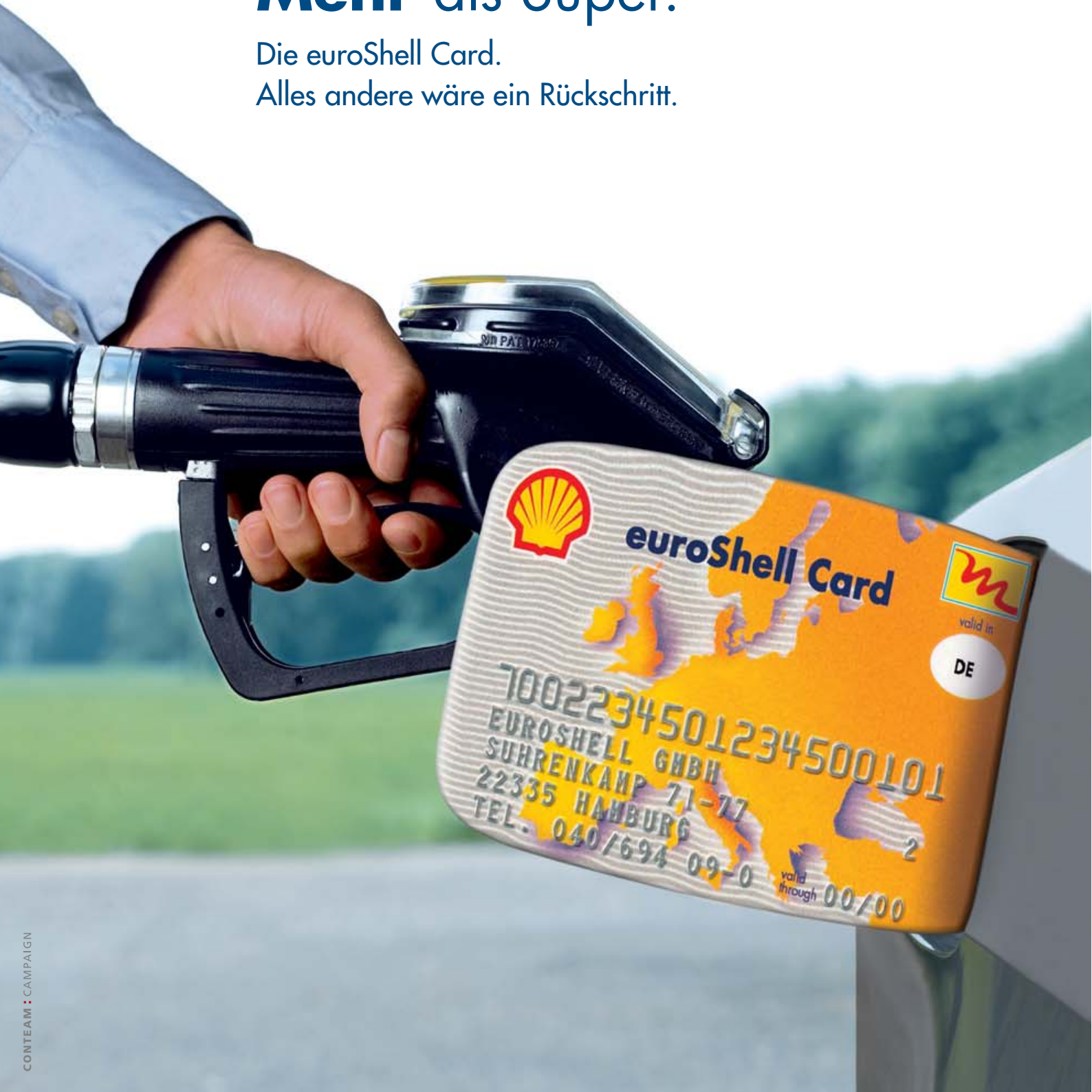


**Erdgasfahrzeuge:  
Betriebskosten-Vergleich**

# Mehr als Super.

Die euroShell Card.

Alles andere wäre ein Rückschritt.



CONTEAM : CAMPAIGN

euroShell  
**Card**

## Profitieren mit einem innovationsstarken Partner.

Kartenakzeptanz an 4.200 Stationen, absolute Kostentransparenz, volle Fuhrparkkontrolle, Top-Prämienystem Shell CLUBSMART. Ihr Vorteil:

Mit der euroShell Flottenkarte können Sie europaweit rechnen.

[www.euroshell.de](http://www.euroshell.de)



Ralph Wuttke,  
Chefredakteur  
Flottenmanagement



# Wachstum im Flottenmarkt

Nach dem Mehrwertsteuerbedingt zumindest temporären Einbruch des Privatmarktes Anfang des Jahres gewinnt der stabile Flottenmarkt für die Hersteller weiter an Bedeutung. Zumal in Zeiten des wirtschaftlichen Aufschwungs, der, sollte er sich als halbwegs stabil erweisen, auch die Unternehmen wieder verstärkt zum Verteilen von Dienstfahrzeugen animieren dürfte.

Da trifft es sich gut, dass in diesem Jahr gleich zwei große Automobilmessen in Deutschland anstehen. Neben der IAA im Herbst wartet vom 14. bis 22. April die 17. AMI in Leipzig mit 120 Premieren und 50 ausstellenden Automarken, darunter drei neue, auf. Verdoppelt wurde die Ausstellungsfläche für Transporter und leichte Nutzfahrzeuge; der kürzliche Modellwechsel der führenden Hersteller und die aktuelle CO<sub>2</sub>-Diskussion sollten für Umsatz sorgen. Am Montag, den 16. April ist Firmenkundentag – hier treffen Sie Ihre spezifischen Ansprechpartner. Auch die Initiative "Erdgas als Kraftstoff" ist wieder stark vertreten, zum Thema stellt Ford mit dem Focus Erdgas eine Weltpremiere vor.

Unser großer Kostenvergleich bezieht sich aus aktuellem Anlass auf die derzeit ab Werk im Markt erhältlichen Erdgasfahrzeuge, übersichtlich gegliedert in Kleine Pkw/Pkw-Kombis, Kompakt Vans und Kleintransporter. In allen Kategorien liegen dabei die Importeure vorn: Der

Citroën C3 bei den kleinen Pkw/Pkw-Kombis, der Fiat Multipla bei den Vans und der Renault Kangoo Rapid bei den Kleintransportern. Allerdings hat auf Grund der sehr unterschiedlichen Basisfahrzeuge ein Ranking hier nicht die Aussagekraft wie bei unseren üblichen Klassen-Vergleichen. Dafür waren die Unterschiede in den Sonderwertungen groß wie nie zuvor – Ihr individuelles Anforderungsprofil entscheidet.

Besonders hinweisen möchte ich an dieser Stelle noch auf das erste Buch von Flottenmanagement „Kosten senken durch innovatives Fuhrparkmanagement“, das Sie bis Ende April mit 20 Euro Preisvorteil zum Subskriptionspreis von 49 Euro bestellen können (Seite 36). Hier haben wir ein umfangreiches Werk zu der Systematik der Fahrzeugkosten und dezidierten Erklärungen mit zahlreichen Beispielen zusammengestellt.

Ralph Wuttke  
Chefredakteur



**UNSERE PROZESSLÖSUNGEN  
SIND RICHTUNGSWEISEND**

Das Koordinieren von komplexen Prozessen bei der Ein- und Aussteuerung Ihrer Fahrzeugflotte bindet wertvolle Kapazitäten, die Ihrem Kerngeschäft verloren gehen.

**SPAREN SIE MIT UNS AUFWAND,  
KOSTEN UND VOR ALLEM EINES:  
ZEIT!**

- **FAHRZEUGEIN- UND AUSSTEUERUNG**  
Von der Zulassung bis zur Stilllegung des Fahrzeugs und der Remarketing Prozessunterstützung
- **INFORMATION- UND DOKUMENTENMANAGEMENT**  
Von der IT-gestützten Verwaltung von Dokumenten bis zur sicheren Lagerung fahrzeugrelevanter Materialien
- **FAHRZEUGLOGISTIK**  
Von der Fahrzeugauslieferung und qualifizierten Übergabe bis zur protokollierten Fahrzeugrückholung
- **RISIKOMANAGEMENT**  
Von der Treuhandverwaltung Ihrer Dokumente bis zur Bestandsprüfung



**DEUTSCHER AUTO DIENST**

**DAD**  
Deutscher Auto Dienst GmbH

Bogenstraße 26  
22926 Ahrensburg  
Telefon: + 49 (0)4102 804-0

Ein Unternehmen der  **Kroschke Gruppe**

info@dad.de · www.dad.de



# Sie möchten mehr aus Ihrem Unternehmen herauskitzeln? Hier ist die Feder.

Die neue C-Klasse als Firmenwagen.

► Perfektes perfekter zu machen, Höchstleistungen immer wieder zu übertreffen, das Optimum noch weiter zu verbessern - nur möglich, wenn einen Besonderes beflügelt: Die neue C-Klasse. Ein Automobil, das Ihre Mitarbeiter begeistern wird. Mit Komfort, der in

diesem Segment außergewöhnlich ist. Mit einem beeindruckend hohen Maß an Agilität bei beispielhafter Sicherheit und Wirtschaftlichkeit. Und auf Wunsch mit dem Flottenpaket, das viele Extras zu besonders attraktiven Konditionen bietet. Erleben Sie ein Auto wie kein zweites.



Mercedes-Benz





12

Welche Herausforderung die Vermarktung von SAP-Fahrzeugen darstellte, erfuhren wir von (v.l.) Marcus Specht (BCA), Bernd Birkelbach (SAP) und Detlef Hochgeschurz (BCA).

Dittmar Michelsen spricht im Interview über die Hintergründe des Mazda-Erfolges im Firmenkundengeschäft.



26



34

Manuel Werner und Dirk Wansart (mit Silke Wenber und Thomas Peeters (v.l.n.r.)) erläutern die Bedeutung der Aral CardPlus und der Tankkarte allgemein im Flottengeschäft.

Dass Opel wieder aus dem Vollen schöpfen kann, merkt auch Verkaufsleiter Großkunden Jürgen Schroer im Opel Flottenzentrum Van Eupen.



70

Kostensenkung durch Kaskoreparaturen mit Werkstattbindung hält auch in den Fuhrparks Einzug. Weitere Versicherungsthemen finden Sie auf den Seiten 66 und 74.



48

## Praxis

- 12 **Gute Preise für individuelle Fahrzeuge**  
SAP verauktioniert die ausgesteuerten Firmenfahrzeuge mit BCA

## Leasing

- 16 **Innovatives Konzept**  
Sixt Leasing und A.T.U. mit neuem Full Service Modul
- 18 **Eh-da-Kosten als Hobby?**  
Für und Wider zum Thema Full Service-Leasing bei Kleinflotten
- 22 **Prozentwerte**  
Kostenanteile Full Service Leasing

## Management

- 26 **Bezahlbarer Fahrspaß**  
Interview mit Dittmar Michelsen, Leiter Business Vertrieb Mazda Motors Deutschland GmbH
- 30 **Überraschung bei der Eckkostenrechnung**  
Teil 2: Großraumlimousinen, Micro-Vans und Obere Mittelklasse
- 32 **Neuer Klassen-Kampf**  
Verschiebung bei den Fahrzeug-Segmenten
- 34 **Mehr Sicherheit und Transparenz**  
Interview mit Dirk Wansart und Manuel Werner bei der Aral AG zur Einführung der neuen Aral CardPlus
- 36 **Dauerbrenner TCO – Kostenkontrolle durch innovatives Fuhrparkmanagement**

- 38 **Proaktiv und wohl präpariert**  
Interview mit Marcus Ziegler bei der Toyota Deutschland GmbH
- 42 **Mehr für weniger**  
Eco-Tuning bringt Sprit-Ersparnis
- 44 **Professionelle Autoauktionen**  
Interview mit Rainer Krösing und Thomas von Blumenthal, Autorola
- 48 **Die beste Zeit, die wir je hatten**  
Ein Tag im Opel-Flottenzentrum
- 52 **Nutzfahrzeuge mit Priorität**  
Interview mit Laurent Pernet und Dirk-Marco Adams bei Peugeot Deutschland

## Extra

- 55 **„And the winners are...“**  
FM-Vergleichsserie Erdgasfahrzeuge verschiedener Klassen

## Recht

- 62 **Was wird wie abgegolten?**  
Nutzungswertbesteuerung von Dienstwagen
- 67 **Vorteil VN**  
Reform des Versicherungsvertragsgesetzes
- 68 **Aktuelle Rechtsprechung**

## Versicherung

- 70 **Kaskoreparaturen beim Versicherer transparent und preiswert**  
Kaskoverträge mit Werkstattbindung, Gastbeitrag von Michael Rieger, Montecorni Consulting

- 74 **Beim Unfall ja nicht dabei**  
Wenn Unfallverursacher dem Versicherer Schäden nicht melden

## Special Fahrzeugpflege /-rückgabe

- 76 **Einleitung**
- 77 **Gebote der Fairness Fahrzeugrückgabe:**  
Prozedere der Leasinggesellschaften
- 80 **Nutzer in die Verantwortung einbinden**  
Empfehlungen der Leasinggesellschaften zur Fahrzeugpflege
- 82 **Pflegeanleitung** Umfrageergebnisse:  
Pflege in der Fuhrparkpraxis

## Test

- 84 **Leichtigkeit des Seins – Volvo C 30 2.0 D**
- 94 **Herausforderer – Mitsubishi Outlander 2.0 DI-D**

## Fahrtelegramme

- 88 **Volkswagen Touareg / Skoda Fabia**
- 90 **Volkswagen Cross Touran / Fiat Bravo**
- 92 **Toyota Auris / Maserati Quattroporte**

## Fahrbericht

- 91 **Mehr Platz** Renault Grand Scénic XXL
- 93 **Stadtgeflüster** smart fortwo
- 97 **Doppelt gegrillt** Mercedes C 320 CDI

## Event

- 96 **Der Wasserfall ruft – Roadshow zur Einführung des Mitsubishi Pajero**



**DSK LEASING**  
AutoMobil & More

*Ungewöhnlich  
vorteilhaft*



www.ghostcompany.com



Abbildung kann von der Ausstattung abweichen!

**SEAT ALTEA XL**  
2.0 TDI DPF DSG „STYLANCE“

5-türig, 140 PS / 103 KW ab € **289,00\***  
36 Monate, 20.000 KM p.a.  
OHNE Anzahlung

Inklusive: Metallic-Lackierung, Navigationssystem,  
Bluetooth Freisprechanlage inklusive Handyschale, Climatronic, u.v.m.

\* zzgl. Fracht, Zulassungs- und Überführungskosten. Alle Preise zzgl. MwSt.

Serienmäßiges ServicePlus-Paket in jedem  
Leasingvertrag für Reifen, Service, Tankkarten, etc.



Mehr Angebote zu Großkunden-Konditionen  
finden Sie unter: [www.dsk-leasing.de](http://www.dsk-leasing.de)

**DSK LEASING AG & Co. KG**  
Keltnering 15  
82041 Oberhaching bei München  
Tel.: +49 (0) 89 611 804-310  
Kundenbetreuung@dsk-leasing.de

**DSK** *Einfach anders. Einfach besser.*



**52**

Mit neuen Produkten und neuer Vertriebsstruktur (v.l. Direktor Vertrieb Laurent Pernet und Leiter Großkunden Dirk-Marco Adams) konzentriert sich Peugeot verstärkt auf das NFZ-Geschäft.



**38**

Toyota nimmt das Flottengeschäft stark in den Fokus und hat dafür die Abteilung Geschäftskundenservice gegründet, die Marcus Ziegler (Bild) verantwortet.



**84**

Volvo positioniert sich mit dem neuen kompakten C30 auf gutem Kurs in den User Chooser-Bereich.

## Transporter

100 Fiat Scudo L2H1 140

## Motivation

101 Erwachsen geworden – Audi TT 2.0 TFSI

## Marktübersicht

102 Volkswagen ja, aber welche?  
Flottenrelevante Fahrzeuge von Volkswagen

## Innovation

106 Groß im Raum...  
Opel Zafira II CNG

## Kommunikation

107 Frei sprechen  
Marktübersicht Bluetooth-Headsets

## Reifen

110 Kosten versus Sicherheit – Optimierungsmöglichkeiten bei den Reifenkosten

## Wissen

112 Guten Rutsch!  
ESP als Retter in der Not

## Rubriken

3 Kommentar

8 Nachrichten

98 Salon

114 Gastkommentar / Impressum

**Aktuelle Infos auch im Internet unter:  
[www.flottenmanagement-verlag.de](http://www.flottenmanagement-verlag.de)**

## +++ in Kürze +++

## +++ Partnerschaft +++

Als erster Vertragspartner von H.S.O. soll die DIFA Dienstleistungen für Autohäuser mbH mit 50 Autohäusern in Nordrhein-Westfalen Händler- und Serviceverträge für den Verkauf von Brilliance Fahrzeugen schließen.

## +++ Günstiger +++

Der Seat Versicherungsservice gewährt denjenigen 10 Prozent Nachlass auf die Kfz-Haftpflicht- und Vollkaskoversicherung, die ihren neuen Seat Ibiza oder Cordoba mit ESP ausstatten.

## +++ Steigerung +++

Der Volkswagen Konzern hat den Vertrieb über das Online System Fleet Ordering um 21 Prozent im Vergleich zum Vorjahr steigern können. Seit 2001 wurden darüber mehr als 30.000 Fahrzeuge verkauft und über 200.000 konfiguriert.

## +++ Kooperation +++

Die BMW Group und Daimler Chrysler kooperieren bei der Entwicklung eines Hybrid-Systems für Pkw im Premiumsegment. Das neue System soll innerhalb der nächsten drei Jahre marktreif sein.

## +++ Zusätzlich +++

Für den Mercedes Vito und Viano wird das bisherige Taxipaket erweitert. Unter Das Taxi-Spezialpaket sind zusätzliche Ausstattungsumfänge mit Preisvorteilen von bis zu 2.060 Euro erhältlich. Das Angebot gilt für Bestellungen bis zum 30. Juni 2007.

## +++ Alkohol +++

Ford-Chef Bernhard Mattes hat in der Konrad-Hausmann-Str. 2 die erste öffentliche Bio-Ethanol-Tankstelle Kölns eröffnet, insgesamt gibt es 72 deutschlandweit. Ford will ab 2008 drei weitere Flexifuel-Fahrzeuge auf den Markt bringen.

## +++ Basis +++

Für den Citroën C6 ist nun der 2,2-V6-Diesel (125 kW/170 PS) erhältlich, der bei 1.500 U/min ein maximales Drehmoment von 370 Nm bereitstellt. Der Verbrauch wird mit 6,6 Litern angegeben. Die Preise beginnen bei 34.555 Euro netto.

## +++ Gestrafft +++

Peugeot hat die Angebotsstruktur des 607 gestrafft und bietet die Oberklasse-Limousine ausschließlich in den Versionen Sport und Platinum an. Gleichzeitig wurde deren Serienausstattung aufgewertet.



## Erweiterung

Die volumenstärksten Baureihen bei Audi erhalten Ergänzung durch vier neue sparsame Versionen. Die Modelle von A3 als 1.9 TDiE und die des A4 als TFSiE arbeiten motor- und getriebeseitig wesentlich effizienter, wurden gewichtsreduziert gebaut und weisen den Fahrer über eine Anzeige darauf hin, wenn ein höherer Gang die bessere Wahl ist. Der Diesel verbraucht laut Hersteller 4,5 Liter, der Ben-

ziner 7,1-7,2 Liter. Für den A4 Avant hat Audi fünf neue businessrelevante Ausstattungspakete entwickelt, die bis zu 50 Prozent weniger kosten als die Einzelbestellung der Komponenten. Sie lassen sich miteinander kombinieren und enthalten u.a. eine Radioanlage, Sitzheizung, ein Parking system (hinten), Handyvorbereitung, Multifunktionslenkrad. Die Audi Leasing bietet diese zudem in einer bis Ende Juni limitierten Aktion zu günstigen Leasing-Konditionen an.

## Service-Plus

Der Deutsche Auto Dienst erweitert sein Dienstleistungs-Portfolio. Kunden können ihre Fahrzeuge nicht mehr nur innerhalb Deutschlands überführen, zulassen, um- und abmelden lassen, sondern auch in ausgewählten europäischen Ländern (derzeit A, B, CH, F, I, L, NL). Zudem übernimmt der DAD für diese Länder die Beschaffung und Verwaltung zulassungsrelevanter Daten und Dokumente sowie die Vorführung der Fahrzeuge beim Zoll. Auf Deutschland beschränkt bietet der DAD einen Feinstaubplaketten-Service für Neuwagen, zugelassene und DAD-verwaltete sowie nicht DAD-verwaltete Fahrzeuge an. Weitere Informationen hierzu unter [www.dad.de](http://www.dad.de).



## Kundenzuwachs

Die Atlas Auto-Leasing blickt in 2006 auf ein Plus von 12 Prozent im Segment der Geschäftskunden zurück. Neben dem Finanzleasing werden vor allem Fuhrparkmanagementservices wie Beschaffung, Zulassung, Logistik und neuerdings Rahmenverträge im Bereich Wartung und Schadenmanagement genutzt. Der wichtigste Trend für das Jahr 2007 zeichnet sich im Bereich der Kooperation mit freien Werkstätten ab. „Hier hat Atlas Auto-Leasing bereits eine Partnerschaft mit A.T.U. geschlossen“, teilt Geschäftsführer Christian Kiffe mit und freut sich, dass er den Kunden Wartung, Reifen und Smart Repair zu günstigen Kosten anbieten kann.

## Führerscheinkontrolle

Auch die Leasinggesellschaften Athlon Car Lease und die Deutsche Auto-Leasing haben den Service Führerscheinkontrolle mittels LapID in ihr Full-Service-Portfolio aufgenommen. Die mit einem Siegel-Chip versehenen Führerscheine müssen im halbjährlichen Rhythmus nach Aufforderung per SMS oder Email an einer der bundesweit aufgestellten Prüfstationen vorgezeigt werden. Umfangreiche Tests in den eigenen Häusern bestätigten die Praxisstauglichkeit. Die Deutsche Auto-Leasing bietet den Kunden nicht nur die Dienstleistung Führerscheinkontrolle an, sondern übernimmt auch die komplette Organisation vom Vertragsentwurf bis zur Beschaffung und Aufstellung der Prüfgeräte, um dem Fuhrparkleiter Service aus einer Hand bieten zu können. Die Kosten werden in einer monatlichen Gebühr berechnet.



## Spezialisiert

Globelyst steht für „globales System“ und benennt die neue Fahrzeugeinrichtung von Sortimo. Nun will sich der Hersteller mit individuellen Konzepten auf die jeweiligen Zielgruppen konzentrieren. Auf einem speziellen Rahmen, dem Maxxi-Space-Frame, lassen sich Fachböden, Schubladen und Koffer in unterschiedlichen Breiten und Höhen miteinander frei kombinieren. „Mit dem Schnellwechselsystem Sortimo „Easy-Klick“ können Werkzeug, Material und ganze Einrichtungen herausgenommen und leicht wieder befestigt werden“, erläutert Zielgruppenmanager Fatih Yilmaz. Produktseitig dienen hier als Beispiel die neue Spannstanze oder das neue Elektrikerregal.



# Mit genug **EGO** ist Ihre Flotte vorn.

Freisprechanlagen neu definiert



**EGO**  
TALK

**EGO**  
FLASH

**EGO**  
LOOK

**EGO**  
DRIVE



**EGO TALK**  
Die kompakte Bluetooth-Freisprechanlage mit MP3-Musikfunktion

99,-<sup>EUR\*</sup>



**EGO FLASH**  
Die Bluetooth-Freisprechanlage mit OLED-Display und MP3-Musikfunktion

159,-<sup>EUR\*</sup>



**EGO LOOK**  
Die Komfort-Bluetooth-Freisprechanlage mit Farb-Display, MP3-Musikfunktion und mehr

199,-<sup>EUR\*</sup>



**EGO DRIVE**  
Die Bluetooth-Komplettlösung für Navigation, Telefonieren und Multimedia im Fahrzeug

599,-<sup>EUR\*</sup>

Ob Freisprechen oder Navigation, Einsteigermodell oder Profiversion, EGO lässt keine Wünsche offen. EGO eignet sich für jeden Fahrzeugtyp und jede Fahrzeuggröße. Nutzen mehrere Personen ein Fahrzeug? Kein Problem: EGO kann die Daten von bis zu 10 Mobiltelefonen speichern und ermöglicht so einen einfachen Benutzerwechsel. Einbaubetriebe vor Ort stehen Ihnen und Ihrer Flotte mit Rat und Tat zur Seite. Starten Sie durch – mit Ihrem EGO.

Besuchen Sie uns auf der  
**AMI 2007:**  
Halle 5, Stand F 02

Erfahren Sie mehr auf [www.pushyourego.de](http://www.pushyourego.de) · Produkt-Hotline: 0800 0393393  
Funkwerk Dabendorf GmbH · Märkische Straße · D-15806 Dabendorf · [www.fwd-online.de](http://www.fwd-online.de)

Ein Unternehmen  
der Funkwerk AG

**funkwerk**  
dabendorf

## Personalien



**Gerd Hartmann** hat zum 1. Februar die Position des General Managers bei der Pit-Stop Auto Service GmbH Deutschland übernommen. Zuletzt war er Geschäftsführer der Avis Autovermietung Deutschland. Unter seiner Führung soll das Unternehmen weiterhin wachsen und Jahr für Jahr etwa 35 Filialen in Deutschland eröffnen.



**John Seung Hwa Suh**, bisheriger Präsident und COO von Hankook Europa, wurde zum neuen CEO des Unternehmens ernannt. Er war maßgeblich für die Umstrukturierung und Steigerung des Europa-Geschäfts verantwortlich und initiierte ebenfalls den Bau der ersten europäischen Produktionsstätte in Ungarn.



**Eberhard Niering** besetzt seit 1. April die neu geschaffene Position des Vice President bei der Luxemburger Autohandelsgesellschaft HSO Motors Europe S.a.r.l. In dieser Funktion verantwortet er das Produktmanagement für die Fahrzeuge des chinesischen Automobilherstellers Brilliance JinBei Automobile.



Zum 1. Februar 2007 wurde bei der Peugeot Deutschland GmbH die bisherige Direktion Vertrieb und Marketing in eine Direktion Vertrieb und eine Direktion Marketing getrennt. **Laurent Pernet** (o.) übernimmt die Position des Direktors Vertrieb.



**Oliver Kurtz** (u.) zeichnet verantwortlich für die Direktion Marketing. Der bisherige Direktor Vertrieb und Marketing, **Frédéric Drouin**, wird bis zur Übernahme seiner neuen Funktion im Konzern in Zusammenarbeit mit dem Geschäftsführer von Peugeot Deutschland, **Olivier Dardart**, für das Sonderprojekt Eigenes Netz verantwortlich sein.



**Lionel Wolff** übernahm zum 1. Februar die Geschäftsführung der Arval Deutschland GmbH. Er ist seit 2005 für den Full-Service-Leasinganbieter tätig und folgt auf **Tero Tapala**, der in das Corporate Center der Firmen-gruppe wechselte.



**Ryjan Rutgers** unterstützt als zweiter Geschäftsführer seit Anfang Februar den Vorsitzenden der Geschäftsführung von Athlon Car Lease, **Holger Rost**, bei der Neuausrichtung des Unternehmens. Er verantwortet die Bereiche Finance, Operations und ICT.

## Hecklastig

Wenige Wochen nach dem erfolgreichen Start der europäischen Kompaktwagengeneration des KIA cee's präsentieren die Koreaner die entsprechende Kombiversion mit dem Zusatz Sporty Wagon. Auf 4,50 m Länge, also 23,5 cm mehr als bei der Steilheckversion findet sich sowohl für die Passagiere als auch für Gepäck angenehm viel Platz. Allein der Gepäckraum bis Fensterhöhe beladen fasst 534 Liter. Für eine optimale Beladung auch auf engstem Raum wurde der Anschlag der Heckklappe um 22,5 cm nach vorne verlegt, so dass sich der Öffnungsradius reduziert. Ebenfalls für den Sporty Wagon, der im September mit dem gleichen Motorenangebot wie für das Steilheck startet, sieht KIA sieben Jahre (5+2) bzw. 150.000 km Garantieleistung vor. Da müsste es doch mit dem Teufel zugehen, wenn EurotaxSchwacke nicht mindestens gleich gute Restwerte bescheinigen kann.



## Ausgangspunkt



Funkwerk Dabendorf geht mit der jüngst präsentierten Produktserie Ego neue Wege und konzentriert sich dabei nicht nur auf die Freisprechfunktionen. Ego gibt es in vier Ausbaustufen, deren Anwendungen von der zusätzlichen Musikwiedergabe bis hin zum ausgereiften Kommunikations- und Navigationssystem reichen. Jede Anlage nutzt Bluetooth-Technologie, mit der das Mobiltelefon oder der iPod drahtlos verbunden

werden kann. Alle Versionen von Ego verfügt über Mp3-Funktion, das bedeutet freihändiges Telefonieren und Musikgenuss über die Autolautsprecher. An der Spitze der Produktfamilie bestehend aus Ego Talk (83 Euro), Ego Flash (Foto, 134 Euro), Ego Look (167 Euro) und Ego Drive (503 Euro, alle Preise in netto) steht die Komplettlösung Ego-Drive für Navigation mit TMC, Telefonie und Multimedia mit einem 4,3" großen Touchscreen. Die Geräte sind ab sofort im Fachhandel erhältlich. Weitere Informationen unter [www.pushyourego.de](http://www.pushyourego.de)

## Bedingungen

In der letzten Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Alfa Romeo wurden irrtümlicherweise nur die Bedingungen für Rahmenvertragspartner, nicht aber für gewerbliche Kunden im allgemeinen wiedergegeben. Das holen wir nun nach: bereits Fuhrparks ab zwei Fahrzeugen erhalten ohne Mindestabnahmemenge Sonderkonditionen. Besondere Bedingungen gelten ebenso für Sondergruppen wie Behörden, Pflegedienste etc. Gute Voraussetzungen also, um zum Frühlingsbeginn den neuen Alfa Spider ins Visier zu nehmen. Das Besondere: Den Roadster gibt es mit einem 2.4 JTDM 20 V Diesel-Triebwerk mit 147 kW/200 PS. Bei 2.000 /min. stellt es ein Drehmoment von 400 Nm zur Verfügung, beschleunigt auf 100 km/h in 8,4 s und verbraucht laut Hersteller 6,8 Liter Diesel auf 100 km. Die Preise für den Basismotor, einen 2.2 JTS mit 136 kW/185 PS starten bei 28.824 Euro netto, für den Diesel werden mindestens 32.100 Euro netto fällig.

## Integriert

TomTom WORK greift auf eine Neuerung aus dem Bereich der Navigationslösungen zurück. Das TomTom Go 715 ist das erste portable Navigationsgerät, ein spezieller Einbau ist also nicht nötig, mit integriertem GPRS-Modem und SIM-Karte. Zusammen mit TomTom Webfleet bildet das Navigationsgerät ab Mai die neue Lösung TomTomWork Compact und damit die ersten out-of-the-box Connected Navigations Services. Damit können Nachrichten und Ortsinformationen zwischen dem Fahrzeug und der Applikation einfacher ausgetauscht werden. Außerdem haben die Fahrer konstant und schnell Zugang zu aktuellen Verkehrsinformationen. Wie alle Geräte der TomTom Go Reihe ist das 715 mit Freisprechfunktion für Bluetooth-fähige Handys und auch mit neuestem Kartenmaterial für Westeuropa auf Memory Card ausgestattet.



**SHIFT**\_business



Abb. zeigt NISSAN NOTE

**DER NISSAN NOTE.  
FLEXIBEL, SCHNELL UND BEZAHLBAR.  
SO EINE KRAFT STELLEN SIE BESSER SOFORT EIN.**

Ein NISSAN macht sich genauso gut im Fuhrpark wie in der Bilanz. Alle unsere Fahrzeuge verfügen über beste Referenzen. Und auch beim NISSAN NOTE ist das nicht anders. Sein flexibler Kofferraum sorgt für Platz, seine außergewöhnlichen Fahrleistungen für jede Menge Spaß – auf langen und auf kurzen Strecken. Weitere Infos unter [www.nissan-fuhrpark.de](http://www.nissan-fuhrpark.de) oder 0 18 05/65 40 00 (0,12 €/Min.).



# Gute Preise

10.000 überwiegend gekaufte Fahrzeuge von 13 europäischen Herstellern und wenig Restriktionen – diese Eckdaten kennzeichnen den Fuhrpark von SAP, einen reinen Motivationsfuhrpark, wie Bernd Birkelbach, Leiter Einkauf Fuhrpark der SAP AG betont. So kann man sich einen bunten Fuhrpark vorstellen, bei dem die oberste Prämisse lautet: Gelobt sei, was gefällt, denn SAP hält sich mit Beratung und Einflussnahme stets zurück, stellt aber die guten Geschäftsbeziehungen mit ausgewählten Händlern aus der Region zur Verfügung.

Wer drei Jahre bei dem Softwarehersteller angestellt ist, erhält eine Dienstwagenberechtigung je nach Position, was sich natürlich in einem gewissen finanziellen Budget niederschlägt. Durch einen Nettogehaltsabzug werden die Mitarbeiter zusätzlich in die Verantwortung für ihr Fahrzeug genommen. Allerdings beobachtet Bernd Birkelbach in der Regel einen sorgsamen Umgang. Auch Privatfahrzeuge, die mindestens ein halbes Jahr auf den Angestellten zugelassen sein müssen, können in einen SAP-Dienstwagen umgewandelt werden.

Lediglich achtzylindrige Motorisierungen und Zweisitzer fallen unter ein striktes SAP-Verbot. Die Haltedauer der Fahrzeuge reicht auch schon einmal an die Fünf-Jahres-Grenze heran, 250.000 km gilt als maximales Limit der Kilometerleistung. Doch was aufgrund einer vielfältigen Mischung aus Karosserieformen, Segmenten, Marken, Farben und Ausstattungsvarianten nach keiner leichten Aufgabe in der Gebrauchtwagenvermarktung aussieht, entpuppte sich als glückliche Herausforderung für den größten Fahrzeugvermarkter Europas: BCA.

Als eine Zusammenarbeit im August 2005 anvisiert wurde, sah Bernd Birkelbach das Ganze eher als einen sportlichen Wettbewerb unter dem Motto: „Mal sehen, ob sie es wirklich schaffen, bessere Preise zu erzielen.“ Drei Monate und drei Auktionen später war er überzeugt, denn die Preismaßnahmen konnten in den Versteigerungen schnell überschritten werden. Vorher erhielt er etwa drei Angebote pro Fahrzeug von einem überschaubaren, bundesweit verstreuten Händlerstamm, bei denen der Fuhrparkverantwortliche sich oft gefragt hat: „Gibt es nicht noch bessere Angebote?“ Heute wohnen 130 bis 180 Händler jeder Auktion bei, die den Gebrauchtwagen ein hohes Kaufinteresse entgegenbringen. Mehrere Testläufe mit einem anderen Remarketing-Anbieter waren nicht befriedigend.

„BCA bietet eine große, flexible Bandbreite an Absatzmöglichkeiten. Wir bieten die physische Vermarktung über unsere sieben Auktionsstandorte in Deutschland, Auktionen beim Kunden vor Ort, als auch die Onlinevermarktung standortunabhängig an. Gerade bei der Marken-, Farb-, Modell-, Ausstattungs- und Laufleistungs-Mischung, wie sie im SAP-Fuhrpark vorherrscht, ist die physische Auktion auch aufgrund der Nähe zu unserem Auktionshaus die beste Lösung, erläutert Marcus Specht, Niederlassungsleiter des BCA Auktionszentrums Rhein-Main die Strategie. „Im Allgemeinen herrscht bei unserem Händlerstamm ein reges Interesse für die sehr individuellen, überdurchschnittlich gut gepflegten SAP-Fahrzeuge. Einen weiteren Pluspunkt erzielen wir dadurch, dass unsere Auktionen auch immer live ins Internet übertragen werden, jeder fünfte Zuschlag geht an Online-Bieter, die auch über die Grenzen Deutschlands hinaus auf die Fahrzeuge mitbieten.“

Die Fahrzeuge können in weitere themenbezogene Auktionen gesteuert werden, beispielsweise die für Pkw mit hoher Laufleistung, die mit junger Ware, die für Inzahlungnahmen oder in Leasingauktionen. „Wir gewähren dem Team von BCA einen gewissen Spielraum für die bestmögliche Vermarktung unserer Rückläufer. Dieser beinhaltet die Empfehlung von Aufbereitungspaketen oder das Umstecken der Reifen auf Alufelgen, um das Fahrzeug so optimal wie möglich zu präsentieren“, beschreibt Bernd Birkelbach die Zusammenarbeit.

Das zahlt sich von Anfang an aus, kann er doch eine Steigerung der Durchschnittsrestwerte, „im deutlich zweistelligen Prozentbereich“ verzeichnen. Dadurch amortisieren sich die Mehrkosten der externen Vergabe sehr zügig. „BCA engagiert sich sehr stark, um ein hohes Preisniveau zu erreichen, und gibt sich nicht mit der Mindestpreisvorgabe zufrieden“, weiß der SAP-Fuhrparkverantwortliche. „Wenn ein Bieterkreis einem Fahrzeug nicht das nötige Interesse entgegenbringt, versteigern wir es nicht zu jedem Preis, das heißt, nicht zu Preisen, bei denen wir denken, dass eigentlich noch mehr drin ist“, verdeutlicht Marcus Specht.

Unkompliziert gestaltet sich auch die Zusammenarbeit beider Partner mit dem Kfz-Sachverständigenbüro Köhler GmbH, das quasi mit dem SAP-Fuhrpark über etliche Jahre gewachsen ist. „Die Begutachtung durch einen unabhängigen, freien Sachverständigen, der sich um sein Kerngeschäft seit vielen Jahren kümmert, erleichtert die Arbeit ungemein, das wissen die Händler zu schätzen“, kann Detlef Hochgeschur, National Sales Key Account-Fleet Manager bei

## SAP AG

1972 gegründet entwickelte sich SAP in den Folgejahren von einem regionalen Softwarehersteller zum weltweit führenden Anbieter von Unternehmenslösungen für große und kleinere Unternehmen auf der ganzen Welt. SAP-Lösungen sind bei rund 35.000 Kunden in mehr als 120 Ländern im Einsatz. Darüber hinaus verfügt die SAP durch ihr Support-, Beratungs- und Schulungsangebot über ein ausgewogenes Portfolio weiterer Erlösquellen. Die innovativen, offenen und integrierten Softwarelösungen können an spezielle Anforderungen von großen, mittleren und kleinen Firmen angepasst werden. Am Hauptstandort des Unternehmens in Walldorf arbeiten derzeit 9.000 Mitarbeiter, weltweit sind mehr als 39.000 Mitarbeiter für SAP tätig.



# für individuelle Fahrzeuge

SAP vermarktet die Rückläufer des 10.000 Pkw-starken Motivationsfuhrparks regelmäßig und auch lukrativ in Zusammenarbeit mit BCA.



## BCA Autoauktionen GmbH

BCA wurde vor über 60 Jahren gegründet und ist mit über 1,5 Millionen verauktionierter Einheiten Europas größter Vermarkter von Gebrauchtfahrzeugen. In derzeit 11 europäischen Ländern veranstalten die 2.650 BCA-Mitarbeiter im Jahr über 5.500 B2B-Auktionen in 42 Auktionszentren, davon 7 in Deutschland. BCA übernimmt die komplette Abwicklung inkl. Inkassorisiko und Kaufpreiszahlung direkt nach erfolgreichem Verkauf an den Käufer und die Fakturierung an den jeweiligen Käufer. Durch umfangreiche Marketingaktivitäten sorgt BCA für gewerbliche Bieter, denn Profis unter sich sorgen für realistische Marktpreise. Der Verkäufer legt die Mindestverkaufspreise mit Hilfe des Rats der Auktionsexperten fest. Alle zum Verkauf stehenden Fahrzeuge werden erfasst, die Daten katalogisiert und dem interessierten Käuferkreis von derzeit europaweit über 22.000 BCA-Händlern per Fax, per E-Mail, per eigenem Kundenservicecenter und im Internet zugänglich gemacht. In regelmäßigen physischen und Online-Auktionen werden Fahrzeuge aller Art themenspezifisch oder gemischt veräußert.

BCA ist Full Service Anbieter und organisiert jährlich über 100.000 Transporte, Fahrzeugbegutachtungen auch vor Ort sowie eine Vielzahl von Dienstleistungen wie Aufbereitung. Speziell für Kaufparks bietet BCA maßgeschneiderte Dienstleistungspakete wie Anlieferung des Neufahrzeuges an Fahrzeugnutzer, Einweisung und Abholung des bisherigen Firmenwagens inkl. detailliertem Übernahmeprotokoll an.

**Kontakt: Detlef Hochgeschurz, National Sales Key Account-Fleet Manager, 0163-3130041, [www.autoauktionen.de](http://www.autoauktionen.de), [d.hochgeschurz@autoauktionen.de](mailto:d.hochgeschurz@autoauktionen.de)**



**Ortstermin in Walldorf:** (v.l.) Marcus Specht, Niederlassungsleiter des BCA Auktionszentrums Rhein-Main, Bernd Birkelbach, Leiter Einkauf Fuhrpark bei SAP, Detlef Hochgeschurz, National Sales Key-Account Manager bei BCA (o.)

Per Internetzugang kann Bernd Birkelbach wie jeder BCA Händler jede Auktion live verfolgen (li.)

In Walldorf stehen 90 % der SAP-Firmenfahrzeuge (Mitte)

Manfred Köhler (li.), hier im Gespräch mit Julia Rose (FM), begutachtet die Fahrzeuge bei SAP vor Ort (re.)



v.l. Bernd Franke (FM), Manfred Köhler (Sachverständigenbüro Köhler), Julia Rose (FM), Bernd Birkelbach (SAP), Detlef Hochgeschurz und Marcus Specht und Marcus Specht (beide BCA) (li.)

Bernd Birkelbach (SAP): „Das Remarketing über BCA bringt SAP Restwertsteigerungen im zweistelligen Prozentbereich.“ (re.u.)

Das Auktionszentrum in Groß-Gerau mit über 30.000m<sup>2</sup> Fläche (li.u.)

BCA, aus Erfahrung sagen. „Im Wege des Full Service Remarketing bieten wir eine Vielzahl von Dienstleistungen an, z.B. die logistische Steuerung und genaueste Protokollierung des Neu-/Altfahrzeugtausch direkt vor Ort beim jeweiligen Nutzer, die An- und Abmeldung, Fahrzeugaufbereitung und natürlich der Fahrzeugverkauf per Knopfdruck. Alle diese Vorgänge können unsere Kunden bequem durch unsere Online Anwendung Fleet Monitor beauftragen und überwachen“, führt er weiter aus.

Zu festen Terminen in einem der SAP-Parkhäuser dokumentieren Manfred Köhler und seine Mitarbeiter den Zustand der auszusteuernenden Fahrzeuge nach den Standards von Schwacke und Audatex. Bei Schäden werden Minderwert beziehungsweise Reparaturen taxiert. Festgelegt ist außerdem, dass die Fahrzeuge nur mit Scheckheft und achtfacher Bereifung zurückgenommen werden. Per Email sendet Köhler die Bewertungen anschließend an SAP, von dort gehen sie weiter an BCA. Da kommen schnell in der Woche 30 Fahrzeuge zusammen, am Quartalsende können es auch schon einmal ein paar mehr sein.

Für SAP ist der Aufwand und das Risiko insgesamt dadurch gesunken, dass keine einzelnen Kaufverträge geschrieben werden müssen. Das Mahnwesen fällt ebenfalls weg, da BCA das komplette Inkassorisiko und die jeweilige Fakturierung an den Käufer übernimmt. Eine Sachmängelgewährleistung muss nicht mehr übernommen werden, denn



der Verkauf erfolgt ausschließlich an Händler. Zudem unterbleiben direkte Händlerkontakte bezüglich Reklamationen oder Rückfragen. In einem Rechnungsbericht, der von BCA kommt, können bis zu 80 Fahrzeuge untergebracht werden.

Es bleiben lediglich noch die Koordination der Fahrzeugabholung mit der Spedition von BCA, die Verbuchung des Rechnungsberichts (auf Wunsch nur eine Rechnung für sämtliche Dienstleistungen) sowie die Abrechnung mit dem Fahrzeugnutzer in Bezug auf Rückerstattung oder Aufzahlung des Eigenanteils beziehungsweise die Übernahme der Reparaturkosten.

„Große Vorteile sehen wir vor allem in der Transparenz und der Revisionssicherheit der Prozesse. Sie können direkt in unsere Prozesse einfließen“, fasst Bernd Birkelbach zusammen. Er selbst hat schon begeistert der einen oder anderen Auktion beigewohnt und konnte sich vom Synergieeffekt der Händler sowie der Gruppendynamik überzeugen, die zum Überbieten und schließlich zu den guten realen Marktwerten führt. Zudem lobt er das Feeling der BCA-geschulten Auktionatoren für einen angemessenen Preisansatz.

Die über 60-jährige Erfahrung des Fahrzeugvermarkters zahlt sich in barer Münze aus, auch weil BCA im Vorfeld der Auktionen ein aufwändiges

Marketing betreibt, um genau die Händler vor Ort bzw. im Internet zu haben, die bereit sind, gute Preise für die Fahrzeuge zu zahlen. Per Mail, SMS, Telefon und Fax informiert ein eigenes 25-köpfiges Kundenservicecenter. Es lädt zielgerichtet ein und kann so bei reinen SAP-Flottenfahrzeugen ein anderes Käuferklientel einladen als bei gemischten Auktionen. So vergrößert sich die Zahl potenzieller Kunden im In- und Ausland deutlich.

Wenigstens einmal im Quartal setzen sich Marcus Specht und Bernd Birkelbach zusammen. Dann gehen Auswertungen, Statistiken und Zahlen der Auktionen über den Tisch, die Auskunft über Trends und weitere Argumente für Entscheidungen geben. Die Informationen zu den jeweiligen Verkäufen erreichen den Fuhrparkleiter unmittelbar. Eine Neuerung steht unmittelbar an: Zukünftig sollen die SAP-Mitarbeiter per Online-Kalender individuell Termine mit dem Sachverständigenbüro Köhler vereinbaren können.

So leitet Bernd Birkelbach einen überdurchschnittlich großen Firmenfuhrpark, bei dem monatlich etwa 120 Fahrzeug ausgesteuert werden. Eine Menge, die eine gute Koordination und gute Partner erfordert. Diese Partner hat er mit dem Sachverständigenbüro Köhler sowie dem Fullservice-Vermarkter BCA und nicht zuletzt mit den motivierten und kooperativen Dienstwagenfahrern gefunden hat.

### Manfred Köhler GmbH

Das inhabergeführte Sachverständigen Büro für Kfz-Technik wurde 1974 am Standort Walldorf gegründet und 1991 in eine GmbH umgewandelt. Schaden-gutachten, Haftpflicht- und Kaskoschäden gehören ebenso zum Dienstleistungsangebot wie Fahrzeugbewertungen, Fahrzeug-Zustandsberichte, Beratung, Beweissicherungsgutachten und Oldtimerbegutachtung- und bewertung. Die Kunden werden von einem Team von drei Kfz-Experten betreut. Das Unternehmen SAP gehört seit 1980 zu den Referenzkunden.

**Exklusive Ausstattung.  
Inklusive Preisvorteil.**



**Der Audi A4 Avant.  
Jetzt mit 5 Paketen zu attraktiven Konditionen.**

Durch und durch überzeugend. Der Audi A4 Avant beeindruckt mit seinen kraftvollen Motoren ebenso wie durch fünf starke Ausstattungspakete. Die Business-Pakete vereinen das dynamische Design mit komfortablen Extras, z. B. Navigationssystem, Fahrerinformationssystem, Handylvorbereitung und Multifunktions-Lederlenkrad im 4-Speichen-Design. Oder unterstreichen Sie die sportliche Seite des Audi A4 Avant mit dem Designpaket Plus sowie den S line Sportpaketen. Alle Pakete mit einem überzeugenden Preisvorteil – jetzt bei Ihrem Audi Partner.

Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 7,6–15,8; außerorts 5,2–7,9; kombiniert 5,8–10,7; CO<sub>2</sub>-Emission in g/km: kombiniert 154–257





# Innovatives

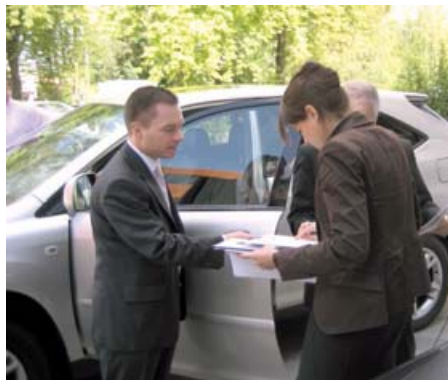
# Konzept

Die Sixt Leasing AG und die A.T.U. Handels GmbH & Co. KG präsentieren ein neues Full Service-Modul zur Senkung von Leasingkosten

Der Konkurrenzkampf auf dem Leasing- und Fuhrparkmanagement-Markt wird immer härter. Abseits der jüngsten Fusionen größerer Anbieter trägt hier gerade auch eine längerfristig völlig ungesunde Rabattschlacht seitens der Fahrzeughersteller gehörig dazu bei, dass für die Leasinggeber insbesondere im Bereich Finanzleasingraten kaum noch ein Blumentopf zu gewinnen ist (siehe auch Gastkommentar, Seite 114). Das be-

deutet wiederum für die Leasingnehmer auch, dass sich hier die Angebote zusehends annähern, weil es für die Leasinggeber oberhalb des Restwertverlustes kaum noch Spielräume für Verhandlungen gibt. Damit können letztlich aber auch die Leasingnehmer auf diesem Feld keine wesentlichen Kostenoptimierungs-Potenziale mehr erschließen und „ein bisschen mehr Luft“ nur noch in den anderen Bausteinen des Full Service-Leasing suchen.

A.T.U. ist längst auf Flottenkunden spezialisiert und führt Wartungs- und Instandhaltungsarbeiten an allen gängigen Fahrzeugen aller Hersteller, Modellen und Motorisierungen ausdrücklich „gemäß den Vorgaben des jeweiligen Fahrzeugherstellers“ zu bundesweit einheitlichen Festpreisen durch. A.T.U. verweist darauf, dass gemäß EU-Richtlinie der Fahrzeughersteller Garantie- und Gewährleistungsansprüche nicht verweigern darf, wenn der Kunde seine Fahrzeuge in einer freien Werkstatt durchführen ließe. Voraussetzung hierfür sei eben die Ausführung der Arbeiten nach Herstellervorgaben.



Matthias Rotzek, Vorstand der Sixt Leasing AG, erklärt die Vorteile: „Mit Sixt Full-Service Economy® bieten wir unseren Kunden messbare Vorteile, die Abwicklung der Reparaturen wird deutlich vereinfacht, die Kosten sinken.“

Nun bietet die Sixt Leasing AG, eine der führenden hersteller- und bankenunabhängigen Full Service-Leasinggesellschaften in Deutschland, ihren Kunden in Deutschland ab sofort einen neuen integrierten Service an: Mit „Sixt Full-Service Economy®“ können Leasing-Kunden ein umfassendes Leistungspaket für alle Wartungs- und Verschleißreparaturen in Anspruch nehmen, das zugleich die Leasingkosten noch einmal nachhaltiger reduzieren soll. Das neue Service-Paket deckt alle Wartungs- und Verschleißreparaturen gemäß Herstellervorgabe ab, darunter Garantie- und Gewährleistungsreparaturen. Die Reparaturen werden bei einer von derzeit deutschlandweit rund 530 Filialen des Kooperationspartners A.T.U. zu kundenfreundlichen Öffnungszeiten in Auftrag genommen.

Um eine reibungslose Reparatur zu gewährleisten, können sich die Sixt Leasing-Kunden nach vorheriger Terminreservierung direkt an den Werkstattverantwortlichen wenden. A.T.U. koordiniert sämtliche Reparaturleistungen und sorgt für eine zügige und umfassende Abwicklung. Darüber hinaus wird nach jeder Inspektion eine zwölfmonatige Mobilitätsgarantie vergeben. Kunden, die die Prozesseffizienz beim Leasing weiter erhöhen wollen, können „Sixt Full-Service Economy®“ auch in ihr internetgestütztes Fuhrparkmanagement integrieren. A.T.U. bietet eine Online-Lösung an, womit die Reparaturtermine mit einem Vorlauf von drei Tagen gebucht werden können.





Die Terminbestätigung erfolgt online, ergänzt durch einen Erinnerungsservice per SMS. Art und Umfang der Leistungen lassen sich an die firmenspezifischen Bestimmungen anpassen, zum Beispiel im Fall der ausschließlichen Verwendung von Ganzjahresreifen. Ebenfalls online kann für die Dauer der Reparatur ein Mietwagen von Sixt geordert werden. Neben dem unkomplizierten und umfassenden Service erlaubt es „Sixt Full Service Economy®“ den Unternehmen, die Wartungskosten ihres Fuhrparks dauerhaft zu senken. Gemessen an den Standardtarifen für Wartung und Verschleiß verringern sich die Regelkosten durch das neue Angebot nach Unternehmensangaben um rund 20 bis 25 Prozent.

Das bedeutet beispielsweise aber auch: Würde im Technik-Service einmal eine durchschnittliche Reduzierung der Regelkosten von 22,5 Prozent an-

genommen, würden die Full Service-Gesamtraten über das Kernprogramm mit Instandhaltung/Instandsetzung, Reifenmanagement, Tankmanagement sowie Abwicklung von Kfz-Steuer und GEZ-Gebühren (siehe auch Seite 22) für die dort aufgeführten sehr relevanten Mittelklasse-Dieselmotoren bei 30.000 Kilometer jährlicher Laufleistung um rund zwei Prozent und bei 50.000 Kilometern um immerhin rund drei Prozent sinken.

Das würde in absoluten Beträgen in der Gesamtrate, kalkuliert für jeweils ein Fahrzeug ohne Betrachtung von Mengenrabatten, bei 30.000 Kilometern p.a. rund 12 bis 15 Euro monatlich, bei 50.000 Kilometern p.a. rund 22 bis 25 Euro monatlich ausmachen, oder bei 50 Fahrzeugen immerhin schon rund 7.500 Euro bzw. rund 13.500 Euro pro Jahr.

*Wartungs- und Instandhaltungsarbeiten zu kundenfreundlichen Öffnungszeiten (li.o.)*

*Die Sixt Leasing AG in Pullach profiliert sich als innovativer Full-Service-Anbieter (re.o.)*

Matthias Rotzek, Vorstand der Sixt Leasing AG: „Mit unserem neuen Leasing-Produkt bieten wir unseren Kunden messbare Vorteile. Die Abwicklung von Reparaturen wird deutlich vereinfacht, die Kosten sinken. Auf einen Nenner gebracht bedeutet dies für unsere Kunden: Mehr Leistung für weniger Geld. Wir zeigen damit einmal mehr, dass Sixt Leasing zu den innovativsten Full-Service-Anbietern gehört. Mit A.T.U. haben wir einen Partner gefunden, der einer konsequenten Kundenorientierung einen ebenso hohen Stellenwert einräumt wie Sixt.“

www.volkswagen.de

## Einer von zwei Wegen, das erfolgreichste Firmenauto Deutschlands zu fahren.

Warum sich immer mehr Flottenmanager für den Passat Variant entscheiden? Wahrscheinlich wegen seines großen Ladevolumens, seiner Wirtschaftlichkeit und zahlreicher anderer Ausstattungen, die höchste Funktionalität garantieren. Falls Sie zu den wenigen gehören, die noch keinen Passat Variant in ihrer Flotte haben, können Sie mit diesem Schriftzug wenigstens so tun.



Aus Liebe zum Automobil

# „Eh-da-Kosten“ als Hobby?

Diskussionsbeiträge: Für und Wider  
Full Service-Leasing bei Kleinflotten



Marco Lessacher, Geschäftsführer der DSK Leasing:  
„Monatliche Pauschalen sind wirtschaftlich nicht vertretbar, wenn die Gegenleistung nicht benötigt wird.“

Kleinflottenbetreiber (bis 20 Fahrzeuge) stellen ein Wachstums-Segment dar, das auch immer mehr im Fokus der Leasinggesellschaften und Autobanken steht. Hier und da sind bereits spezielle Programme für Kleinflottenbetreiber entwickelt worden. Nach wie vor kontrovers diskutiert wird, ob Full Service-Leasing für diese Klientel empfehlenswert ist. Flottenmanagement hat die Thematik noch einmal in drei Fragen zusammengefasst und sie gestellt:

#### **Braucht der Kleinflottenbetreiber Full Service-Leasing oder nicht?**

Marco Lessacher, Geschäftsführer der DSK Leasing, verneint: „Wenn man bedenkt, dass für Neufahrzeuge eine gesetzliche Garantiefrist von zwei Jahren gilt, die werkseitig vorgesehenen Service-Intervalle auch immer länger werden, verteuert allein schon für diese Zeit eine monatliche Ser-

vice-Pauschale unnötig die Leasingrate. Auch eine Garantieverlängerung auf insgesamt 48 Monate ist bei Bedarf über die meisten Hersteller heute eine weitere Option, die komplette Leasinglaufzeit abzudecken. Zudem sind monatliche Pauschalen eine Belastung, die über die Laufzeit verzinst werden müssen und wirtschaftlich auch nicht vertretbar sind, wenn die Gegenleistung nicht benötigt wird.“

„Nach unserer Meinung ist Full Service für Kleinflotten nicht unbedingt sinnvoll“, pflichtet Gerhard Fischer, Vorstand der LeaseTrend AG, nahezu bei und beleuchtet noch andere generelle Aspekte. „Die größten Einsparungen durch Outsourcing auf einen Full Service-Betreiber ergeben sich anfänglich meist aus der Einsparung von Personalkosten. Bei größeren Flotten kann das unternehmenseigene Fuhrparkmanagement entsprechend reduziert werden, bei Kleinflotten nicht, da meistens eine Chefsekretärin oder der Inhaber selbst Verwaltung und Abwicklung der Firmenfahrzeuge betreut und damit keine große Personaleinsparung möglich ist. Auch sind viele Full Service-Elemente für Kleinflotten nicht so extrem wichtig, wenn beispielsweise solche Flotten hauptsächlich regional ausgerichtet sind.“

„Nehmen wir doch nur einmal beispielsweise Wartung und Verschleißreparaturen als dominierende Ertragsfelder des Vertragshändlers mit geringster Transparenz für den Laien“, führt hingegen Klaus Blumentrath, Geschäftsführer der Hansa Leasing an. „Kleinflottenbetreiber haben weder die Personalkapazitäten noch die Werkzeuge, die

Preiswürdigkeit von Werkstatteleistungen zu prüfen. Hier sind jedoch auf den Feldern Teilepreise, Stundenverrechnungssätze und Prüfung von Maßnahmenanfordernissen (Hersteller-Vorschriften) deutliche Kostenhebel gegeben.“

#### **Wenn nicht, wie managt er seinen Fuhrpark besser ohne Full Service-Leasing, welche anderen Hilfestellungen seitens der Leasinggesellschaft wären dann für ihn wichtiger?**

„Die etwaige Hilfestellung eines Dienstleisters ist mehrheitlich Personalkostengetrieben“, gibt Klaus Blumentrath grundsätzlich zu bedenken. „Den Schritt zu gehen, heißt wiederum Service-Aufwendungen zu akzeptieren, die erst im Zeitablauf eines Unternehmenswachstums das Kostenwachstum degressiv beeinflussen. Für die Erkenntnis bedarf es eines Blickes in die Unternehmensziele.“

„Wichtig für Kleinflotten ist die Optimierung des Fahrzeug-Einkaufs, ggf. unter Ausnutzung eines Rahmenabkommens des Leasingunternehmens“, hebt Gerhard Fischer hervor. „Hier sollte auch auf regionale Händler zurückgegriffen werden, mit denen gemeinsam dann auch evtl. vorzunehmende vorzeitige Ablösungen bzw. Unfallschadenabwicklungen oder auch Fahrzeugtausch relativ schnell und unkompliziert vor Ort abgewickelt werden können. Die Vermittlung von Tankkarten kann ebenfalls erfolgen. Wichtig ist der Austausch auf persönlicher Ebene zwischen dem verantwortlichen Betreuer der Leasinggesellschaft und dem jeweils zuständigen Fuhrparkverantwortlichen, am besten unter Einbezug der regionalen Kfz-



Gerhard Fischer, Vorstand der LeaseTrend AG: „Wichtig für Kleinflotten ist die Optimierung des Fahrzeug-Einkaufs unter Ausnutzung eines Rahmenabkommens des Leasinggebers und insbesondere der Einbindung regionaler Händler.“ (li.)



Klaus Blumentrath, Geschäftsführer der Hansa Automobil Leasing GmbH: „Kleinflottenbetreiber haben nicht das Know-how, um die Preiswürdigkeit von Werkstattleistungen zu prüfen.“ (re.)

Händler. So kann ohne großen Verwaltungsaufwand auf kleinerem Dienstweg sehr viel unbürokratischer vorgegangen werden. Der große Verwaltungsapparat von Full Service-Gesellschaften ist hier unserer Ansicht nach eher hinderlich.“

Teilweise Einkaufsvorteile bestätigt auch Klaus Blumentrath: „Sie können beispielsweise auch beim Versicherungs-Modul wirksam werden, wenn der Fuhrpark vom Leasinggeber etwa in einer Pool-Versicherung untergebracht wird. Es sei aber darauf hingewiesen, dass der Weg über den Leasinggeber zur ‚Verbilligung‘ im Falle einer hohen Schadenquote wenig sachgerecht wird und mittelfristig auch nicht unbedingt zum gewünschten Ergebnis führt. Auch beim Reifenersatz können Beschaffungsvorteile zum Gradmesser werden. Allerdings sind hier auch Management-Kosten und versteckte (nicht gemanagte) Kosten um Fabrikatsauswahl, Ersatzzeitpunkt, Einlagerung im Kontext mit Allwetterreifenentscheidung, Umrüstung etc. aufwands-

relevant. Denn wie ist die Realität in der Zielgruppe? Am ersten Frost-Tag wird spontan beim nächstgelegenen Reifenfachmann ‚mal eben‘ der Termin für den Wechsel auf Winterreifen regelrecht ‚erzungen‘. Und wie geht dann der Reifenhändler in punkto Reifenpreis mit dieser Chance um...?“

„Seitens DSK Leasing empfehlen wir unser ServicePlus System als kostengünstigere und optimierte Version der Dienstleistungen“, verweist Marco Lessacher. „Alle Full Service-Bausteine können hier einzeln und nur bei Bedarf in Anspruch genommen werden, so dass nur Kosten für wirklich erbrachte Leistungen anfallen. Besitzer der ServicePlus-Karte, kostenlos in jedem unserer Leasingverträge enthalten, können kostengünstiger bundesweit auf eine Vielzahl von Kooperationspartnern für Reifen, Service, Glasbruch, Mietwagen, Tanken etc. zurückgreifen.“

### Wenn ja oder teilweise ja, ab welcher Fuhrparkgröße könnte der Einsatz welcher Full Service-Module relevant werden?

„Diese Frage lässt sich nicht eindeutig beantworten, da die Anforderungen in den Fuhrparks ja durchaus unterschiedlich sein können“, sortiert Gerhard Fischer. „Die kritische Größenordnung für das Outsourcen von Flotten betrachten wir zwischen 20 und 50 Fahrzeugen. Dort kann es durchaus sinnvoll sein, die gesamte Flotte dann entsprechend an ein Fuhrparkmanagement-Unternehmen zu geben.“

„Wenn ein Fuhrpark mit fünf Fahrzeugen pro Jahr einen Kostenvorteil bei den Betriebskosten von bspw. 500 Euro und Beschaffungsvorteile von bspw. 1.620 Euro erwirken kann, muss der Unternehmer die Frage des Gewichts im Kontext zu seiner GuV, zu den Wachstumserwartungen und häufig auch in einer etwaigen Gegengeschäftsverbindung zur Werkstatt beurteilen“, differenziert auch Klaus Blumentrath. „Das kann auch dazu führen, dass er die Produktauswahl letztlich auf das Finanzierungs-Modul beschränkt, weil das in jedem Fall bilanziellen Nutzen, auch mit Blick auf sein Rating (Basel) mit sich bringt. Aber: Wir kennen gerade auch bei kleineren Fuhrparks unzählige Fans, die Prozess- oder ‚Eh-da-Kosten‘ liebevoll als ihr Hobby kultivieren. Diese Kosten werden dann nachher unkontrolliert im Wachstumstrend eskalieren, wenn sich ein Unternehmen mit dem Erreichten zufrieden gibt und damit eine Stagnations-Strategie verfolgt.“

# MOBILITÄT IM MITTELPUNKT!

## UNSER ANGEBOT FÜR IHRE PKW-FLOTTE:

**KOSTENVORTEILE:** Höchste Effizienz durch kompetente Beratung, zentrale Rahmenverträge und Abrechnung

**HOL- UND BRINGSERVICE:** Für Ihre Reifen und Räder – unkompliziert und zeitsparend

**MASTERCHECK kostenlos:** Die 10-Punkte-Sichtprüfung mit abschließendem Prüfbericht

**POWER AIR kostenlos:** Die Reifenfüllung aus dem Rennsport für konstanteren Luftdruck

**5-STERNE-HOTEL:** Fachgerechte Einlagerung Ihrer Reifen und Räder

**AUTO-SERVICE:** Auspuff, Bremsen, Stoßdämpfer, Ölwechsel und Inspektionen

**EUROMASTER – Ihr Service-Partner für kleine und große PKW-Flotten**



[www.euromaster.de](http://www.euromaster.de)

Ihr Ansprechpartner: Herr Axel Vögele • Leiter Key Account Management PKW Fleet  
Mobil: 0172 977 24 82 • E-Mail: [axel.voegel@de.euromaster.com](mailto:axel.voegel@de.euromaster.com)



SIE GLAUBEN AN WIEDERGEBURT?  
HIER STEHT DER BEWEIS.



Der CITROËN C6. Er ist der Nachkomme einer „Göttin“ – und genau wie die legendäre CITROËN DS sorgt er für staunende Blicke. Wegen seines außergewöhnlichen

Designs. Weil er neue Maßstäbe beim Komfort setzt. Weil er seiner Zeit voraus ist. Mit einer hydropneumatischen Federung mit elektronisch geregelter Abstimmung und Dämpfung. Mit

**[www.citroen-c6.de](http://www.citroen-c6.de) oder Info-Hotline: 08 00/4 45 11 11 (kostenlos)**

\*Kilometer-Leasingangebot der CITROËN BANK für Firmenkunden für den CITROËN C6 HDi 170 Biturbo FAP bei €1.990,- Anzahlung, 36 Monaten Laufzeit und 15.000 km/Jahr Laufleistung. Angebot gültig bis 30.04.2007. Alle Preise zzgl. MwSt. und Fracht., Kraftstoffverbrauch innerorts 8,7l/100 km, außerorts 5,4l/100 km, kombiniert 6,6l/100 km. CO<sub>2</sub>-Emission kombiniert 175 g/km (gemäß RL 80/1268/EWG).



Head-up-Display, einem AFIL-Spurassistenten und mitlenkenden Bi-Xenon-Scheinwerfern. Er bildet genau die Ausnahme, auf die viele gewartet haben. **Ab € 290,-/Monat\***.

FIRMAUTO  
des Jahres  
2006\*\*



**CITROËN C6**

**NICHTS BEWEGT SIE WIE EIN CITROËN**



\*\*In der Kategorie „Fahrzeuge über €40.000,-“ (Importeurwertung)  
(Firmenauto 8/2006, Dekra)

Die Kostenanteile einzelner Full Service-Leasing-Module an der Gesamtrate, betrachtet für sechs flottenrelevante Mittelklasse-Dieseld kombis

# Prozent



Kostenanteile Technik-Service an der Gesamtrate in Prozent

36 Mte.	Km p.a.	A	B	C	D	E	Durchschnittl. %-Pkte.
Audi A4 Avant 2.0 TDI DPF	30.000	11,0	10,87	8,56	12,28	8,06	10,15
	50.000	16,0	13,26	12,59	15,84	12,51	14,04
BMW 320d DPF touring	30.000	10,0	10,75	8,20	10,89	7,35	9,44
	50.000	13,0	13,35	11,97	15,27	11,44	13,01
Ford Mondeo 2.2 Turnier TDCI Trend	30.000	9,0	n.k.	n.k.	11,91	7,58	9,50
	50.000	14,0	n.k.	n.k.	15,44	11,97	13,80
Mercedes C 200 TDI Classic	30.000	12,0	9,91	8,85	11,43	7,47	9,93
	50.000	15,0	12,40	13,14	15,66	11,69	13,59
Opel Vectra 1.9 CDTI Caravan	30.000	11,0	11,60	8,27	10,91	6,97	9,75
	50.000	17,0	14,46	12,30	15,00	11,21	13,99
VW Passat Variant 2.0 TDI DPF Trendline	30.000	8,0	11,60	9,03	13,06	8,40	10,02
	50.000	17,0	14,15	13,25	16,84	13,04	14,86

Quelle: Eigene Recherche. Die Spalten A-E beziehen sich auf einzelne Leasinganbieter.

Für die Flottenbetreiber, deren längerfristig primäres Ziel das weitgehende Outsourcing des Fuhrparkmanagements ist, mag das Full Service-Leasing nach wie vor ein erster Schritt sein, der in der Tat nicht einer gewissen Eleganz entbehrt. Für feste Monatsraten, die ein hohes Maß an Kalkulierbarkeit und Planbarkeit fördern, sehr viel lästige Kleinarbeit rund um den Fuhrpark mit einem Schlag außer Haus auf einen Dienstleister, zumeist einen Leasinggeber, übertragen zu können, das hat schon was.

Die Leasinggeber haben diese Marktchance beizeiten erkannt und insbesondere innerhalb der letzten 15 Jahre das modulare Baukastensystem der Dienstleistungen oberhalb der reinen Finanzleasing-Rate unter Einsatz modernster Software mit Fuhrparkverwaltungs-Elementen stetig weiter ausgebaut. Allerdings geht vielerorts die Liebe zum kompletten Outsourcing (und damit auch zu Fuhrparkverwaltungs-Modulen) noch nicht so weit. Sehr häufig ist eben doch noch ein Mindestmaß an Mitgestaltung und Kontrolle inhouse gefragt. Das Kernprogramm des Full Service-Leasings mit Technik-Service, Reifenmanagement, Tankmanagement sowie der Abwicklung von Kfz-Steuer und GEZ-gebühren hingegen ist längst ein Renner auf dem Markt. Was ist heute Standard im Kernprogramm des Full Service-Leasings?

#### Technik-Service (Wartung/Instandhaltung)

Der Technik-Service zur Ausschöpfung von Einspar-Potenzialen und Minimierung von Kosten-Risiken beinhaltet Wartungs-, Inspektions- und Reparaturarbeiten mit notwendigen Verbrauchsmaterialien, Ab-

# Werte

schleppkosten sowie die Kosten für die TÜV-Hauptuntersuchung und die Abgasuntersuchung. Auch Motor- und Getriebschäden werden übernommen, sofern sie nicht auf grobe Fahrlässigkeit oder nicht eingehaltene Service-Intervalle zurückzuführen sind. Die Abwicklung erfolgt bargeldlos, der Dienstwagennutzer legt in der Werkstatt eine Service-Card des Leasinggebers vor, die Rechnungen gehen an den Leasinggeber. Darüber hinaus beinhaltet das Modul die Rechnungsprüfung und ggf. Beanstandung durch den Leasinggeber, der außerdem Garantieansprüche und Kulenzen durchfehlet. Viele Leasinggeber verpflichten die Werkstätten dazu, ab einer gewissen, zu erwartenden Rechnungshöhe vor Ausführung der Reparatur Rücksprache mit dem Leasinggeber zu halten.

## Reifenmanagement

Über die Service-Card wickelt der Leasinggeber die komplette Organisation der Reifenwechsel und Einlagerung der Reifen mit großen Kooperationspartnern (mehrere hundert oder tausend Stationen bundesweit) aus dem Reifenfachhandel ab, mit denen er überdies Sonderkonditionen vereinbart hat. Schon diese Einkaufsvorteile kann kaum ein Flottenbetreiber allein

realisieren. Die Management-Dienstleistung geht bis hin zur Vermittlung des Reifenpartners in der Nähe an den Dienstwagennutzer.

## Tankmanagement (Tankkarten)

Die meisten Leasinggeber bieten den Kunden zwei oder drei Tankkarten für die bargeldlose Abwicklung an, um die flächendeckende Versorgung in Deutschland sicherzustellen. Der Leasingnehmer erhält eine monatlich nachschüssige Berechnung aller Transaktionen in einer Sammelrechnung. Zusätzlich liefert der Dienstleister umfangreiche statistische Auswertungen über Kostenentwicklungen, Kilometerstände und Kraftstoffverbräuche (aufgelistet nach Fahrern, Kennzeichen oder Kostenstellen) für die Analysen.

## Kfz-Steuer/GEZ-Gebühr

Zum kompletten Kernprogramm gehören auch die Abwicklung von Steuern und GEZ-Gebühren, der Leasinggeber übernimmt alle Formalitäten und führt die Beträge pünktlich an die Behörden ab. Die Abrechnung mit dem Leasingnehmer

erfolgt am Ende der Vertragslaufzeit auf Istkosten-Basis.

Nun mag es hier und da noch eine zusätzliche Entscheidungshilfe sein, sich näher mit den Kostenanteilen dieser einzelnen Dienstleistungs-Module an der Full Service-Gesamtrate zu befassen. Wieviel ist in etwa mehr zu investieren, um weitere interessante Module abzuschließen? Flottenmanagement hat die Leasinggeber gebeten, einmal für sechs sehr flottenrelevante Mittelklasse-Dieselskombis die prozentualen Kostenanteile zu beziffern. Fünf Leasinggesellschaften (siehe A, B, C, D, E) waren bereit dazu, die Ergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen:

In der Full Service-Leasing-Gesamtrate entfallen allein, bei Abschluss aller eingangs zitierten Dienstleistungs-Module und je nach jährlicher Laufleistung, in etwa zwischen Dreiviertel bis Vierfünftel auf die reine Finanz-Leasingrate. Daneben nimmt der Kostenanteil für den Technik-Service (Wartung, Instandhal-

## Das einzigartige Fuhrpark-Verwöhnprogramm: die analysestarken Beratungsleistungen.

Wir nehmen Ihren Fuhrpark genauestens unter die Lupe und betrachten ihn aus allen Blickwinkeln, um anschließend gemeinsam mit Ihnen die richtige Strategie zu entwickeln. Wir helfen Ihnen dabei, Ihre Einsparpotenziale zu nutzen und Ihre Ziele zu erreichen. Zusammen optimieren wir Ihre Prozesse und unternehmen alles, damit Sie auf Erfolgskurs fahren. Lassen Sie sich doch auch mal von uns verwöhnen – mit individueller Beratung, partnerschaftlicher Zusammenarbeit und maßgeschneiderten Lösungen.  
**It's easier to leaseplan.**

Alle Beratungsleistungen auf einen Blick:  
www.leaseplan.de



nung) den größten Prozentsatz ein. Dieser bewegt sich nach den Kalkulationen der fünf Leasinggesellschaften, je nach Fahrzeug und Laufleistung, im Durchschnitt immerhin noch zwischen knapp 9,5 Prozentpunkten und knapp 15 Prozentpunkten. Das macht die genaue Betrachtung der einzelnen Ergebnisse interessant. Beim Vergleich der sechs Mittelklasse-Dieselmotoren fällt auf, dass hier momentan die Kostenanteile für den BMW 320d DPF touring am niedrigsten liegen, er liegt knapp vor dem gerade noch aktuellen Auslaufmodell Ford Mondeo 2.2 Turnier TDCi Trend und dem Opel Vectra 1.9 CDTI Caravan. Das bedeutet auch, wer sich grundsätzlich für das Leasing eines Dreier-BMW-Kombis entschieden hat, legt beim Technik-Modul, prozentual gesehen, am wenigsten drauf. Für den Audi A4 Avant 2.0 TDI DPF wiederum können die geringsten Spannen in den Einzelergebnissen notiert werden. Bei einer jährlichen Laufleistung von 30.000 Kilometern liegt die Spanne bei knapp drei Prozentpunkten, bei 50.000 Kilometern bei 3,5 Prozentpunkten. Beim Opel und beim VW liegen die Spannen teils jenseits von fünf Prozentpunkten.

Das Thema Reifenersatz schlägt in punkto Kostenanteile an der Gesamtrate im Schnitt mit 5,7 bis 7,9 Prozentpunkten zu Buche. Schon darin wird deutlich, dass hier die wesentlich höhere Laufleistung von 50.000 Kilometern jährlich trotz höheren Reifenverbrauchs den gesamten Service über dieses Modul nur marginal verteuert, pro Fahrzeug betrachtet durchschnittlich zwischen 0,11 und 0,38 Prozentpunkten.

#### Kostenanteile Kfz-Steuer an der Gesamtrate in Prozent

36 Mte.	Km p.a.	A	B	C	D	E	Durchschnittl. %-Pkte.
Audi A4 Avant 2.0 TDI DPF	30.000	5,0	5,23	4,19	4,94	4,27	4,73
	50.000	5,0	4,70	3,60	4,05	3,57	4,18
BMW 320d DPF touring	30.000	5,0	4,89	4,08	4,60	3,90	4,49
	50.000	4,0	4,39	3,48	3,73	3,28	3,78
Ford Mondeo 2.2 Turnier TDCi Trend	30.000	6,0	n.k.	n.k.	5,18	4,67	5,28
	50.000	5,0	n.k.	n.k.	4,34	3,95	4,43
Mercedes C 200 TCDI Classic	30.000	5,0	4,97	4,13	4,30	3,95	4,47
	50.000	4,0	4,49	3,57	3,60	3,37	3,81
Opel Vectra 1.9 CDTI Caravan	30.000	6,0	5,28	4,39	5,10	4,36	5,03
	50.000	5,0	4,75	3,81	4,23	3,73	4,30
VW Passat Variant 2.0 TDI DPF Trendline	30.000	6,0	5,58	4,50	5,29	4,45	5,16
	50.000	5,0	5,02	3,86	4,33	3,72	4,39

Quelle: Eigene Recherche. Die Spalten A-E beziehen sich auf einzelne Leasinganbieter.

#### Kostenanteile Reifenersatz an der Gesamtrate in Prozent

36 Mte.	Km p.a.	A	B	C	D	E	Durchschnittl. %-Pkte.
Audi A4 Avant 2.0 TDI DPF	30.000	5,0	8,45	6,51	8,34	5,58	6,78
	50.000	5,0	7,60	7,56	8,87	6,76	7,16
BMW 320d DPF touring	30.000	7,0	8,45	7,52	8,77	6,11	7,59
	50.000	6,0	7,66	8,80	9,32	7,52	7,86
Ford Mondeo 2.2 Turnier TDCi Trend	30.000	6,0	n.k.	n.k.	7,70	5,57	6,42
	50.000	5,0	n.k.	n.k.	8,39	6,82	6,74
Mercedes C 200 TCDI Classic	30.000	5,0	7,28	5,35	6,43	4,56	5,72
	50.000	4,0	6,60	6,26	6,86	5,69	5,88
Opel Vectra 1.9 CDTI Caravan	30.000	7,0	5,65	5,37	6,33	4,30	5,73
	50.000	6,0	5,07	6,27	6,74	5,12	5,84
VW Passat Variant 2.0 TDI DPF Trendline	30.000	7,0	8,36	6,99	8,90	5,80	7,41
	50.000	6,0	7,52	8,10	9,40	7,05	7,61

Quelle: Eigene Recherche. Die Spalten A-E beziehen sich auf einzelne Leasinganbieter.

Ähnlich hoch oder niedrig zu veranschlagen, je nach Blickwinkel, ist die Abwicklung der Kfz-Steuer durch die Leasinggesellschaft, hier bewegen sich die entsprechenden Kostenanteile an den Gesamtraten zwischen 3,78 und 5,28 Prozentpunkten. Absolut vernachlässigbar ist die Betrachtung der Gebühren für Tankkarten und GEZ, die sich durchschnittlich in allen Fällen unter einem Prozentpunkt bewegen. Selbst die Flottenbetreiber, die zunächst nur reines Finanzleasing ins Auge gefasst hatten, werden hier sicher keine Kostengründe vorschreiben können, wenn sie dennoch von diesen Modulen Abstand nehmen.

Eine interessante Auswertung am Rande mag auch noch einmal der Vergleich aller sechs Fahrzeuge im Hinblick auf die Kostenanteile aller Full Service-Module sein. In dieser speziellen Wertung liegt momentan sowohl bei 30.000 Kilometern jährlicher Laufleistung, als auch bei 50.000 Kilometern der Mercedes C 200 TCDI Classic mit Mittelwerten von 21,62 bzw. 24,62 Prozentpunkten vorn vor dem Opel Vectra Caravan (22,22 bzw. 25,67 Prozentpunkte) und dem Dreier BMW touring (23,13 bzw. 26,07 Prozentpunkte).

Der Kostenanteil für Tankmanagement schlägt mit unter einem Prozent praktisch gar nicht zu Buche (o.)

Der Kostenanteil für Reifenmanagement an der Gesamtrate beträgt zwischen knapp sechs und knapp acht Prozent (u.)





klmkliedig.com

Fuhrparkmanagement weitergedacht:

Im internationalen Fuhrparkmanagement  
sprechen wir nur eine Sprache:  
Ihre.



C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z A B C D  
W X Y Z A B C D E F G H I N T E R N A T I O N A L T U V W  
X Y Z A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y

Alphabet versteht Ihre individuellen Anforderungen an Effizienz und Transparenz – und setzt sie gezielt um. In Deutschland genauso wie im Ausland. Ob Sie dort Niederlassungen haben oder Ihren Standort ganz ins Ausland verlegen: Als international agierendes Unternehmen begleiten und betreuen wir Sie an allen Orten mit länderübergreifendem Fuhrparkmanagement. So realisieren wir einzigartige Vorteile für Ihre Flotte und stehen Ihnen mit einem Ansprechpartner für alle Länder immer direkt zur Verfügung. Gute Fahrt.

[www.alphabet.de](http://www.alphabet.de)



Interview mit Dittmar Michelsen,  
Leiter Business Vertrieb bei der  
Mazda Motor Deutschland GmbH  
in Leverkusen

# Bezahlbarer

# Fahrspaß



**Flottenmanagement:** Herr Michelsen, Sie gehören in der Branche zu den Dienstältesten im Amt und verfolgen das Geschehen auf dem deutschen Flottenmarkt seit Ende der neunziger Jahre. Welche Entwicklungen des Geschäfts erleben Sie, wie haben sich die Kundenanforderungen an den Fahrzeughersteller seither verändert, über welche Trends können Sie berichten?

**Michelsen:** Die wichtigste Veränderung in diesem langen Betrachtungs-Zeitraum ist sicher die Information der Endverbraucher und damit auch der Fleetkunden über das Internet. Dadurch ist eine nahezu totale Transparenz über Produkte und teils auch über die Preise gegeben. Um so wichtiger ist die persönliche Beziehung zu den Fleetkunden geworden. Das ist der Weg, den wir gehen. Hinzu kommt der weiter steigende Anspruch der Kunden im Zeitalter des E-Mail-Verkehrs, Anfragen schnellstens zu bearbeiten.



**Flottenmanagement:** Obwohl hier immer noch sehr viele Fuhrparkbetreiber vorgeben, „In Deutschland fahren wir deutsch“, haben Sie mit Mazda im Flottengeschäft ein bemerkenswert erfolgreiches Jahr 2006 abgeschlossen. Inwiefern können Sie denn schon einen gewissen Sinneswandel in den Unternehmen ausmachen?

**Michelsen:** Einen gewissen Sinneswandel kann ich schon bestätigen, muss aber auch dann noch immer wieder das Beziehungsmanagement als entscheidenden Punkt nach vorn stellen. Wir haben bei Mazda vor drei, vier Jahren begonnen, einen Fleet-Außendienst zu etablieren. Nach dieser Anlaufzeit konnten wir 2006 beeindruckende Erfolge aus dieser Aktivität, und zwar im bereinigten Flottengeschäft ohne Mietwagen bei echten Fleetkunden, verzeichnen. Über das Beziehungsmanagement, über Einladungen, Presse-Events und sonstige Produktvorstellungen haben wir es geschafft, die Kunden von der Marke Mazda zu überzeugen. Dabei haben wir stets streng darauf geachtet, diese Erfolge nicht um jeden Preis zu generieren. Wir befinden uns jetzt gelegentlich sogar schon in Situationen, in denen wir bei Großkunden Kontingente vergeben müssen, weil der Bedarf eigentlich größer wäre als das, was wir ausliefern können.



**Flottenmanagement:** Mazda hat im Flottengeschäft also verstärkt die Initiative ergriffen. Erleben Sie auch schon, dass größere Flottenbetreiber vermehrt am Fuhrparkrand oder im Poolfahrzeug-Bereich bereit sind, beispielsweise fünf Mazda testweise einzusetzen?





**Michelsen:** Ja, das ist oft der erste Schritt. Im Prinzip sind diese Testphasen allerdings relativ kurz. Dann gelingt es uns tatsächlich auch, unsere Fahrzeuge in diesen Fuhrparks zu platzieren oder die Flotte komplett umzustellen. Bis auf einige Chef-Fahrzeuge in Segmenten, in denen wir nicht vertreten sind, fällt die konkrete Entscheidung im jeweiligen Unternehmen recht schnell.

*„Ein wenig Konkurrenz im eigenen Haus“: Der Mazda5 liegt im Flottengeschäft wegen der Familientauglichkeit direkt hinter dem Mazda6 (li.o.)*

*„Ganz einfach Fahrspaß“: Den Mazda3 gibt es bald auch mit einem 143 PS starken Common Rail-Diesel (ganz li., 2. v. o.)*

*Kommt Anfang 2008: Weltpremiere für den neuesten Mazda2 auf dem Genfer Salon (ganz li., 3.v.o.)*

*„Die Ehre gebührt dem Mazda6 Kombi“: Anteil im Flottengeschäft bei nahezu 50 Prozent (ganz.li.u.)*

*„Thema Allrad mit vielen Ideen“: Der neue Mazda BT-50 ist mit etlichen Aufbauten und umfangreichem Zubehör lieferbar (li.)*

**Flottenmanagement:** Wenn Sie den Mazda-Erfolg im Flottengeschäft quantifizieren und gewichten, spüren Sie den Aufwind eher im User Chooser-Bereich oder eher dort, wo die Firma bestimmt, was gefahren wird?

**Michelsen:** Wir erzielen die Erfolge im Wesentlichen dort, wo die Firma bestimmt. Hier stellen wir auch komplette Fuhrparks um. User Chooser spielen mittlerweile eine wachsende Rolle über die Mitarbeitermodelle. Das zeigt sich im Moment aber noch nicht so im Volumen, hier sehe ich noch viel Entwicklungs-Potenzial.

**Flottenmanagement:** Wenn Sie Fuhrparks nahezu komplett oder komplett umstellen, in welchen Fuhrparkgrößen spielt sich das ab?

**Michelsen:** Wir bewegen uns dabei zwischen Fuhrparks mit fünf Einheiten und sogar auch mit 400 oder 500 Fahrzeugen. Letztere sind natürlich noch Einzelfälle, jedoch entwickelt sich das Geschäft schon über die gesamte Bandbreite. Grundsätzlich gilt, dass sich die Gespräche einfacher gestalten, je kleiner die Fuhrparks sind. Das untermauern auch die Dataforce-Statistiken. Aber es gelingt uns zunehmend auch die Akquise großer Fuhrparks.

**Flottenmanagement:** Was sind die ausschlaggebenden Gründe dafür, dass sich User Chooser für die Marke Mazda entscheiden, nach welchen Kriterien listen die Unternehmen Mazda in den Car Policies?

**Michelsen:** User Chooser verhalten sich wie Privatpersonen. Sie kennen die Mazda-Tugenden Qualität, modernes Design und gutes Preis-/Leistungsverhältnis. Fleetkunden kommen oft aus der Ecke einer gewissen Unzufriedenheit mit anderen Produkten, größtenteils auf dem Feld der Technik. Hier glänzt der Mazda eben mit vergleichsweise wenigen Werkstattaufenthalten auch bei großen Fahrleistungen. Erwähnen möchte ich an dieser Stelle einen weiteren gelben Engel vom ADAC, den wir soeben für den Mazda Premacy in der Kategorie „Qualität“ in Empfang nehmen durften.

**Flottenmanagement:** Mazda ist im Gegensatz zu etlichen Konkurrenten aus dem Fernen Osten momentan nicht die Marke, die mit Sport-Erfolgen zusätzlich auf sich aufmerksam macht. Womit gewinnt denn derzeit die Marke Mazda wesentlich?

*Dittmar Michelsen:*

*„Wir bewegen uns zwischen Fuhrparks mit fünf Einheiten und solchen mit 500 Fahrzeugen.“*



**Michelsen:** Hier gewinnt schon auch immer wieder unser Werbe-Slogan „Typisch Zoom Zoom“, der für Fahrspaß mit wirklich tollen Produkten steht. Das hat auch viel mit Motorleistung zu tun. Mazda bietet ja gerade Fahrzeuge zu sehr erschwinglichen Konditionen, wie beispielsweise die Modelle Mazda6 MPS oder Mazda3 MPS, mit sage und schreibe 260 PS. Auf dem Genfer Salon haben wir zusätzlich jetzt den Mazda3 Common Rail-Diesel mit stärkerer Maschine und 143 PS präsentiert. Im nächsten Jahr werden wir den Mazda6 mit einem 185 PS Common Rail-Diesel einführen. Das heißt in der Summe, Mazda symbolisiert ganz einfach bezahlbaren Fahrspaß. Da braucht es dann eigentlich nicht viel mehr. In einem Atemzug damit will ich aber auch die Qualität der Fahrzeuge unterstreichen, noch einmal mit dem Verweis auf die ADAC-Pannentastik.

**Flottenmanagement:** Als Zugpferd des Erfolges nennen Sie den Mazda6. Was hat er denn so an sich, was macht ihn offenbar auch für Unternehmen so attraktiv, was sagen Ihnen die Flottenbetreiber über das Auto, welche Erfahrungen sammeln Sie mit dem Wagen?

**Michelsen:** Die Ehre gebührt vorweg dem Mazda6 Kombi in der Motorisierung Common Rail-Diesel. Wir konkurrieren mit diesem Wagen im wichtigsten Segment in Deutschland, dem D-Segment, mittlerweile nicht mehr nur gegen Massenhersteller, sondern auch gegen Premiumhersteller und erobern sogar in diesem Bereich Kunden, weil wir mit gutem Preis-/Leistungsverhältnis aufwarten und jedweder Aufpreis-Politik konsequent eine Absage erteilen. Bei uns sind eben schon alle „Knöpfe drin“. Wir kommen in unserem Angebot mit drei Varianten, darunter eine Exklusiv-Version, sehr gut hin. Darüber hinaus zieht unsere Qualität. Unsere Kunden sehen in der Regel die Werkstatt nur zur Inspektion, oder, wenn wir einen Hol- und Bring-Service vereinbart haben, sogar nicht einmal dann. Es ist oft



Wiedersehen in Leverkusen: Dittmar Michelsen (Mazda), Bernd Franke, Erich Kahnt (beide FM, v.l.)

schon so, dass die Unternehmen die zur Verfügung stehenden monatlichen Summen pro Mitarbeiter für einen Firmenwagen reduzieren. Das hat zur Folge, dass der Nutzer plötzlich auf wichtige, bisher gewohnte Features oder Details verzichten muss. Oder er befindet sich jetzt im Zuzahlungsbereich, was auch längst nicht mehr jeder wirklich gern hat. Hier können wir dann immer wieder gut die Alternative Mazda mit Komplettausstattung ins Spiel bringen, weil die Aufpreispolitik der deutschen Hersteller nun mehr denn je die Rahmen sprengt. Nicht zuletzt wirkt sich ja auch der Brutto-Listenpreis bei der Dienstwagenbesteuerung aus.

**Flottenmanagement:** Mit welchen anderen Fahrzeugen kommt Mazda im Flottengeschäft schon wie nennenswert zum Zuge?

**Michelsen:** Der Mazda6 liegt vorn mit nicht ganz 50 Prozent. Er erfährt allerdings ein wenig Konkurrenz aus dem eigenen Haus durch den Mazda5. Viele Fleetkunden sind auch Familienmütter oder -väter. Der Mazda5 verspricht einfach seinen Charme im Hinblick auf die Familientauglichkeit dank der Variabilität des Konzepts. Dazu gehören sieben umklappbare Sitze, dazu gehört die alternativ mit wenigen Handgriffen herstellbare große Ladefläche, dazu gehört vor allen Dingen auch das No-

vingt das Volumenmodell an sich ist, bereitet es meinem Team und mir ungeheuren Spaß, mit diesem Thema Allrad allgemein viele Ideen zu entwickeln und gegen die Konkurrenz anzutreten. Wir haben im Zuge eines neuen Produkt-Zyklus den Vorgänger, die B-Serie, massiv überarbeitet, so dass wir hier mit Fug und Recht von einem neuen Produkt sprechen müssen. Wir haben allerdings wichtige Tugenden, wie beispielsweise Leiterrahmen und Blattfedern hinten, beibehalten. Das Konzept wurde mit einer neuen starken Maschine mit 143 PS verfeinert. Wir bewegen uns also mit dieser Ausführung im Gegensatz zum Wettbewerb quasi weiter im Hardcore-Bereich, während die Mitbewerber mit Konstruktionsmerkmalen wie Einzelradaufhängungen diesen Weg verlassen haben, um auf befestigten Straßen flanieren zu können. Im Programm Mazda BT-50 sind viele Ideen verwirklicht worden, nicht zuletzt im Hinblick auf Veredelungen und Zubehör. Dank einer Kooperation mit einem ausgesprochenen Umbau-Spezialisten der Offroad-Szene, der Firma Taubenreuther aus Kulmbach, können wir das werksseitige Angebot in diesem Bereich mit einem exklusiven Zubehör-Prospekt noch wesentlich ergänzen.

**Flottenmanagement:** Wie stellt sich Ihnen das Flottengeschäft in diesem Segment dar?

**Michelsen:** Wir erobern gerade im Bergbau ganze Fuhrparks gleich mit mehreren hundert Fahrzeugen, also echte Großkunden, die dieses Auto wirklich gewerblich nutzen. Hier ist eine Einzelradaufhängung nicht zu gebrauchen, weswegen wir nach dem Rückzug des Wettbewerbs bei dieser Klientel gerade besonders gut zum Zuge kommen. Darüber hinaus sind beispielsweise Unternehmen relevant, die Windräder aufstellen, oder auch die Strom-Anbieter, die zur Aufstellung von Masten sich nahezu ausschließlich über Felder bewegen.

**Flottenmanagement:** Abseits eines geeigneten Fahrzeugprogramms kommt es im Flottengeschäft auch immer wieder auf die Rahmenbedingungen an. Wie ist Mazda hier aufgestellt, welche Kooperationspartner nutzen Sie?

**Michelsen:** Für uns ist auch hier der Kunde König. Er entscheidet, mit welchem Dienstleister er zusammenarbeiten will. Unser strategischer Partner von Haus aus im Bereich Fuhrparkmanagement ist Business Partner, dennoch sind wir offen für alle Kundenwünsche hinsichtlich des gewerblichen Leasings.

Flottengeschäft Mazda 2006	
Verkaufte Einheiten (bereinigtes Flottengeschäft)	9.080
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	+ 44,45 %
Prozentuale Verteilung des Flottengeschäfts	
Kleinwagen	8,2 %
Untere Mittelklasse	17,3 %
Mittelklasse	35,0 %
Vans	29,0 %
Geländewagen	0,4 %
Topseller im Flottengeschäft	
	1. Mazda6 Sport Kombi Diesel
	2. Mazda5 Diesel
	3. Mazda3 Diesel
Flottenrelevante Produkt-Neuheiten der nächsten 12 Monate	
	CX-7, Mazda6, Mazda2
Anteile Leasing (Full Service-Leasing)/Kauf	66 % / 34 %
Garantiebedingungen	3 Jahre / 100.000 km plus Möglichkeit der Anschlussgarantie
Inspektionsintervalle	20.000 km
Kooperationspartner/Leasinggesellschaften/Banken (Ansprechpartner)	Mazda Bank, Mazda Business Partner sowie viele weitere Leasingges.
Ansprechpartner Großkundengeschäft	Dittmar Michelsen, Achim Külgen
Internetseite für Großkunden	<a href="http://www.mazda-firmencenter.de">www.mazda-firmencenter.de</a>

zum im Segment – Schiebetüren. Das ist sehr hilfreich bei kleinen Kindern. Dachreling, Urlaubsfahrten, Transport von Fahrrädern, hier findet der User Chooser ein ideales Angebot auch für die Privatnutzung.

**Flottenmanagement:** Mazda kann ja auch auf eine gestandene 4x4-Kompetenz verweisen. Wie entwickelt sich das Flottengeschäft im Allrad-Segment, welche Pfeile haben Sie im Köcher?

**Michelsen:** Hier sprechen Sie mein jüngstes „Hobby“ an. Obwohl unser neuer Mazda BT-50 nicht unbe-



## Sicher unterwegs

Die neuen LKW- und LLKW-Reifen



### TM 1

Der neue TM 1 (M+S) erweitert die Palette an LKW-Reifen für Anhänger und Auflieger. Das neuartige Profil verringert das Risiko mechanischer Verletzungen und hat eine hohe Selbstreinigungsfähigkeit. Besonders geeignet ist der TM 1 im gemischten Verkehr unter anspruchsvollen Bedingungen, vor allem dort, wo ein häufiger Wechsel zwischen befestigter und unbefestigter Fahrbahn stattfindet.

### MPS 320 MAXILLA

Maximale Lebensdauer, maximaler Fahrkomfort und maximale Sicherheit machen den Charakter dieses Reifens aus. Maximale Wirtschaftlichkeit wird nicht zuletzt durch den geringen Abrollwiderstand erreicht, und maximaler Grip ermöglicht eine Verwendung unter weniger anspruchsvollen Winterbedingungen.

Auch im zweiten Teil unserer in Zusammenarbeit mit EurotaxSchwacke erstellten Eckkosten für verschiedene PKW-Segmente gibt es große Differenzen – und handfeste Überraschungen.

# Überraschung bei der Eckkostenrechnung

sortiert nach Gesamtkosten	Marke	Name	ETX Code	Listenpreis in Euro, netto	Restwert (exkl. MwSt.)	Restwert in Prozent	Wartungssumme auf Laufzeit/Euro	Reifenbetrag	Durchschnittlicher Verbrauch
	<b>Großraumlimousinen</b>								
	SEAT	Alhambra 1.9 TDI	10198024	22.500	7.940	35,3	4.105,37	2.485,33	6,4
	MITSUBISHI	Grandis 2.0 DI-D	10394531	23.526	8.740	37,2	4.800,45	2.020,58	6,6
	FORD (EUR)	Galaxy 2.0 TDCi DPF	10212778	25.168	9.705	38,6	4.845,67	2.020,58	6,5
	VOLKSWAGEN	Sharan 1.9 TDI	10528489	25.172	9.117	36,2	4.298,92	2.107,95	6,5
	PEUGEOT	807 HDi 130	10420105	24.871	9.406	37,8	4.605,43	2.020,58	7,3
	CHRYSLER	Voyager 2.5 CRD	10552202	22.716	7.557	33,3	5.166,24	2.107,95	7,7
	FIAT	Ulysse 2.0 JTD DPF	10170844	24.698	8.027	32,5	4.914,59	2.020,58	7,1
	KIA	Carnival 2.9 CRDi	10801686	23.698	9.034	38,1	5.919,18	2.422,55	7,8
	LANCIA	Phedra 2.2 16VJTD DPF	10303026	26.724	9.730	36,4	4.793,35	2.107,95	7,3
	CITROËN	C8 2.2 TDI	10140428	26.621	9.317	35,0	4.842,84	2.020,58	7,3
	RENAULT	Espace 2.0 dCi FAP	10441014	28.060	10.222	36,4	5.501,08	3.831,75	7,6
<b>Micro-Van</b>									
	PEUGEOT	1007 HDi 70	10420270	13.233	6.073	45,9	2.643,90	1.042,21	4,7
	OPEL	Agila 1.3 CDTI	10411099	10.629	3.236	30,4	2.586,09	875,05	4,9
	MAZDA	2 1.4 CD	10374426	12.586	4.117	32,7	2.680,70	920,95	4,5
	MITSUBISHI	Colt 1.5 DI-D	10394284	11.888	3.067	25,8	2.518,03	827,88	4,6
	RENAULT	Kangoo 1.5 dCi	10441413	12.395	4.454	35,9	3.170,86	1.038,95	5,3
	SKODA	Roomster 1.4 TDI	10467796	13.437	5.042	37,5	2.958,74	1.306,32	5,1
	NISSAN	Note 1.5 dCi 85	10407188	12.922	4.171	32,3	3.134,65	1.080,91	5,1
	FIAT	Idea 1.3 Multijet 16V	10179973	14.382	4.874	33,9	3.411,14	942,31	4,9
	SUZUKI	SX4 1.9 DDiS DPF	10481815	14.958	4.706	31,5	4.070,58	2.536,03	6,3
<b>Obere Mittelklasse</b>									
	MERCEDES	E 220 CDI	10380895	33.700	15.714	46,6	4.970,88	2.949,85	6,3
	PEUGEOT	607 HDi 170	10420063	29.181	11.471	39,3	4.717,89	3.620,27	6,4
	BMW	525d	10135344	34.483	16.724	48,5	5.138,38	2.570,61	6,9
	SAAB	9-5 1.9 TiD	10454075	27.888	8.191	29,4	4.483,09	1.782,01	6,5
	VOLVO	S80 2.4D	10511398	30.521	10.923	35,8	4.791,82	2.570,61	6,3
	AUDI	A6 2.7 TDI DPF	10103675	32.845	14.071	42,8	5.081,58	2.865,35	7,0
	RENAULT	Vel Satis 2.0 dCi FAP	10441279	29.655	8.603	29,0	4.466,00	2.319,52	7,3
	JAGUAR	S-Type 2.7 Twin Turbo Diesel	10332033	35.210	13.823	39,3	6.193,57	3.710,35	6,8
	ALFA	166 2.4 JTD 20V	10103675	30.714	8.278	27,0	5.320,71	2.334,01	7,5
	CHRYSLER	300C 3.0 CRD PDF Automatik	10552172	32.405	10.801	33,3	6.144,23	3.085,05	8,1
	LANCIA	Thesis 2.4 Multijet	10302796	40.509	11.804	29,1	5.212,21	1.969,65	7,5



Die MB E-Klasse mit den günstigsten Gesamtkosten in der Oberen Mittelklasse

Wer hätte beispielsweise gedacht, dass der oft als teurer Luxus angesehene Mercedes E220 CDI in den Gesamtkosten über einen 3jährigen Nutzungszyklus (bei einer Gesamtleistung von 120.000 Kilometern) das kostengünstigste Fahrzeug seiner Klasse ist? Basis unserer Vollkostenrechnung waren auch diesmal wieder von EurotaxSchwacke zur Verfügung gestellte Eckkosten, die auf einer Stichprobe von rund 10.000 Fahrzeugen beruhen.

Die absoluten Zahlen für Reifen und Wartungskosten sind tatsächliche Werte, den realen Durchschnittsverbrauch haben wir mit einem gemittelten Netto-Dieselpreis von einem Euro angesetzt. Unberücksichtigt sind die individuellen Nachlässe der Hersteller, hieraus können sich natürlich wieder Verschiebungen im Ranking ergeben. Auf welches Merkmal muss ein Fuhrparkleiter nun achten, wenn er ein für die gewünschte Klasse kos-

tengünstiges Fahrzeug sucht? Hier gibt es leider kein Patentrezept wie niedriger Spritverbrauch oder günstiger Listenpreis, wie unsere Übersicht der Eckkosten in der nebenstehenden Tabelle zeigt. Auf den richtigen Mix kommt es an!

Einzig in der Klasse der Großraumlimousinen macht der Seat Alhambra fast einen Durchmarsch: Niedrigster Listenpreis und günstigste Spritkosten führen zum Kosten-Gesamtsieg, auch wenn sich der Alhambra in den Gesamtkosten für Werkstatt, Reifen und Kraftstoff knapp vor seinem Schwestermodell VW Sharan geschlagen geben muss. Größere Ausreißer finden sich in diesem Segment mit Ausnahme des Renault Espace nicht, aber der ist ja nun auch wirklich groß und ist mit Abstand der teuerste im Listenpreis. Ansonsten reicht der Range der Mehrkosten von zwei bis vier-

zehn Prozent. Bei den Micro-Vans fährt man mit dem Peugeot 1007 am günstigsten, trotz des um fast 3.000 Euro oder knapp 25 Prozent höheren Listenpreises als beispielsweise der Opel Agila, der hier natürlich mit einem niedrigen zu versteuernden geldwerten Vorteil punkten kann. Grund für den Gesamtsieg bei den Kosten ist der im Klassenvergleich deutlich höhere Restwert des 1007, sicher auch in seinem pfiffigen Design mit den beiden elektrischen Schiebetüren begründet. Mit Ausnahme des Suzuki SX4, der bedingt durch hohe Anschaffungs-, Wartungs- und Kraftstoffkosten im Klassenvergleich in drei Jahren fast 8.500 Euro Mehrkosten verursacht, ist der Markt der Micro-Vans recht homogen, die Kostenabweichungen reichen von zwei bis fünfzehn Prozent.

In der oberen Mittelklasse schließlich stürmt der allgemein als eher teuer („Aber dafür ist's ein Daimler“) angesehene Mercedes E220 CDI auf Platz 1 der Eckkostenrechnung; der Mercedes profitiert hier ebenfalls von hohem Wertehalt, aber auch von niedrigem Kraftstoffverbrauch und günstigen Wartungskosten. In der oberen Mittelklasse finden sich auch die größten Kosten-Ausreißer: Der Lancia Thesis ist – vor allem durch die unglückliche Kombination aus hohem Anschaffungspreis und niedrigem prozentualen Restwert – in drei Jahren gut 11.000 Euro teurer als der Mercedes. Das entspricht über 300 Euro monatlich. Aber auch der Chrysler 300C, optisch ein Schmuckstück, schlägt im Vergleich mit über 7.000 Euro Mehrkosten, also knapp 200 Euro pro Monat, zu Buche. Ansonsten liegt die Klasse recht nah beieinander; unter ein Prozent Mehrkosten melden BMW, Peugeot und Saab, drei Prozent Volvo und fünf der Audi. Einzig Alfa und Jaguar kommen mit rund 17 Prozent Mehrkosten etwas teurer, aber das sind ja auch schon fast Sportwagen.

Quelle: EurotaxGlass Market Intelligence Unit (EGMIU), Kontakt: Herr Hölzel (Manager Consultancy Fleet & Finance), +49-6181-405-231 oder christian.hoelzel@eurotaxglass.com

Dieselskosten 1 Liter = 1 Euro	Gesamtkosten Wartung, Reif- en, Diesel	Differenz zum Günstigsten in Prozent	Differenz zum Günstigsten absolut	Gesamtkosten	Differenz zum Günstigsten in Prozent	Differenz zum Günstigsten absolut
9.600	16.190,70	0,21	33,83	30.750,70	–	–
9.900	16.721,03	3,49	564,16	31.507,03	2,46	756,33
9.750	16.616,25	2,84	459,38	32.079,25	4,32	1.328,55
9.750	16.156,87	–	–	32.211,87	4,75	1.461,17
10.950	17.576,01	8,78	1.419,14	33.041,01	7,45	2.290,31
11.550	18.824,19	16,51	2.667,32	33.983,19	10,51	3.232,49
10.650	17.585,17	8,84	1.428,30	34.256,17	11,40	3.505,47
11.700	20.041,73	24,04	3.884,86	34.705,73	12,86	3.955,03
10.950	17.851,30	10,49	1.694,43	34.845,30	13,32	4.094,60
10.990	17.813,42	10,25	1.656,55	35.117,42	14,20	4.366,72
11.400	20.732,83	28,32	4.575,96	38.570,83	25,43	7.820,13
7.050	10.736,11	4,78	490,20	17.896,11	–	–
7.350	10.811,14	5,52	565,23	18.204,14	1,72	308,03
6.750	10.351,65	1,03	105,03	18.820,65	5,17	924,54
6.900	10.245,91	–	–	19.066,91	6,54	1.170,80
7.950	12.159,81	18,68	1.913,90	20.100,81	12,32	2.204,70
7.650	11.915,06	16,29	1.669,15	20.310,06	13,49	2.413,95
7.650	11.865,56	15,81	1.619,65	20.616,56	15,20	2.720,44
7.350	11.703,45	14,23	1.457,54	21.211,45	18,53	3.315,33
9.450	16.056,61	56,71	5.810,70	26.308,61	47,01	8.412,49
7.560	15.480,73	10,06	1.415,63	33.466,73	–	–
7.680	16.018,16	13,89	1.953,07	33.728,16	0,78	261,43
8.280	15.988,99	13,68	1.923,90	33.747,99	0,84	281,26
7.800	14.065,10	–	–	33.762,10	0,88	295,37
7.560	14.922,43	6,09	857,34	34.520,43	3,15	1.053,70
8.400	16.346,93	16,22	2.281,83	35.120,93	4,94	1.654,20
8.760	15.545,52	10,53	1.480,43	36.597,52	9,35	3.130,79
8.160	18.063,92	28,43	3.998,82	39.450,92	17,88	5.984,19
9.000	16.654,72	18,41	2.589,63	39.090,72	16,80	5.623,99
9.720	18.949,28	34,73	4.884,18	40.553,28	21,17	7.086,55
9.000	16.181,86	15,05	2.116,76	44.886,86	34,12	11.420,13

# Neuer Klassenkampf

Das Kraftfahrzeug-Bundesamt KBA hat mit dem Jahreswechsel zahlreiche PKW in neue Segmente umgestuft. Neben der Tatsache, dass dadurch Vergleiche künftig deutlich schwieriger zu führen sind, finden sich in der neuen Einteilung einige Merkwürdigkeiten. Das Segment Cabrios/Roadster wurde komplett abgeschafft, statt dessen finden sich die entsprechenden Fahrzeuge nun in recht unterschiedlichen Kategorien wieder (siehe Tabelle 1): Ein BMW Z4 beispielsweise zählt jetzt genau wie ein Mercedes SLK zu dem neuen Segment der Sportwagen, VW Eos, Fiat Barchetta und Mazda MX-5 hingegen finden sich in der Kompaktklasse wieder. Stephan Elsner, Sprecher vom KBA hierzu: „Im Grunde sind Cabriolets ja kein eigenständiges Segment; da waren viele Fahrzeugtypen wie der Golf in zwei Segmenten geteilt und mussten zusammengezählt werden.“

Das stark wachsende Segment der Vans wurde auf vielfachen Wunsch in Mini-Vans und Großraum-Vans geteilt – das war sicher sinnvoll. Leider gibt es, so Stephan Elsner, „für die Klassifizierung der Segmente keine festen Kriterien, die Segment-Einteilung wird vom KBA mit den Herstellerverbänden zusammen für jedes einzelne Fahrzeug festgelegt“. Nachvollziehbare Kriterien wie beispielsweise ein minimales Ladevolumen für Großraum-Vans (würde ja auch zum Namen passen) gibt es leider nicht.

**Neu im Segment Mini-Vans:** Chevrolet Rezzo, Chrysler Cruiser, Citroën C4 Picasso, Citroën Xsara Picasso, Fiat Idea, Fiat Multipla, Ford Focus C-MAX, Honda FR-V, Hyundai Matrix, Lancia Musa, Mercedes B-Klasse, Nissan Almera Tino, Nissan Note, Nissan Qashqai, Opel Meriva, Peugeot 1007, Renault Modus, Renault Scenic, Seat Altea + Altea Toledo, Skoda Roomster.

**Neu im Segment Großraum-Vans:** Chrysler Voyager, Citroën C8, Fiat Scudo, Fiat Ulysse, Ford Galaxy, Ford S-MAX, Hyundai Trajet, Kia Carens, Kia Carnival, Lancia Phedra, Mazda 5, Mazda MPV, Mitsubishi Grandis + Space Wagon, Opel Zafira, Peugeot 807, Renault Espace, Seat Alhambra, Ssangyong Rodius, Toyota Avensis Verso, Toyota Previa, VW Sharan, VW Touran.

Tabelle 1: Übersicht Modelle je Fahrzeugsegment

Modelle	Aktuelles Segment	Früheres Segment
BMW Z4	Sportwagen	Cabrios/Roadster
DAIHATSU COPEN	Kleinwagen	Cabrios/Roadster
FERRARI 550, 575 MARANELLO	Sportwagen	Cabrios/Roadster
FIAT BARCHETTA	Kompaktklasse	Cabrios/Roadster
FORD THUNDERBIRD	Sportwagen	Cabrios/Roadster
GM CADILLAC XLR ROADSTER	Sportwagen	Cabrios/Roadster
HONDA S2000	Sportwagen	Cabrios/Roadster
MASERATI SPYDER	Sportwagen	Cabrios/Roadster
MAZDA MX-5	Kompaktklasse	Cabrios/Roadster
MERCEDES SL	Sportwagen	Cabrios/Roadster
MERCEDES SLK	Sportwagen	Cabrios/Roadster
MG ROVER MGF, MG TF	Kompaktklasse	Cabrios/Roadster
OPEL GT	Sportwagen	Cabrios/Roadster
OPEL TIGRA ROADSTER	Kleinwagen	Cabrios/Roadster
PORSCHE BOXTER, CAYMAN	Sportwagen	Cabrios/Roadster
PORSCHE CARRERA GT	Sportwagen	Cabrios/Roadster
SMART ROADSTER	Kleinwagen	Cabrios/Roadster
VW EOS	Kompaktklasse	Cabrios/Roadster

Für das neue Segment der Sportwagen (siehe Tabelle 2) wurde quer durch alle Klassen kräftig „gewildert“: Mithin finden sich in diesem Segment nunmehr neben reinrassigen Vertretern ihrer Art, wie Ferrari und Porsche, auch Cabriolets wie BMW Z4, Cadillac XLR und Ford Thunderbird. Mercedes hat gleich 4 Fahrzeuge im neuen Segment: SLR (klar), SL (auch noch okay), SLK (wirklich?) und CLK (nicht wirklich).

Tabelle 2: Übersicht Modelle je Fahrzeugsegment

Modelle	Aktuelles Segment	Früheres Segment
Alfa GTV, SPIDER	Sportwagen	Mittelklasse
AUDI R8	Sportwagen	NEU
AUDI TT	Sportwagen	Mittelklasse
BMW Z4	Sportwagen	Cabrios/Roadster
CHRYSLER CROSSFIRE	Sportwagen	Obere Mittelklasse
CHRYSLER VIPER	Sportwagen	Oberklasse
FERRARI 456	Sportwagen	Oberklasse
FERRARI 599 GTB	Sportwagen	Oberklasse
FERRARI 612 SCAGLIETTI	Sportwagen	Oberklasse
FERRARI F 140 ENZO	Sportwagen	Oberklasse
FERRARI F 360	Sportwagen	Oberklasse
FERRARI F 430	Sportwagen	Oberklasse
FERRARI F 550, 575 MARANELLO	Sportwagen	Cabrios/Roadster
FORD MUSTANG	Sportwagen	Obere Mittelklasse
FORD THUNDERBIRD	Sportwagen	Cabrios/Roadster
GM CADILLAC XLR ROADSTER	Sportwagen	Cabrios/Roadster
GM CAMARO	Sportwagen	Oberklasse
GM CORVETTE	Sportwagen	Oberklasse
HONDA NSX	Sportwagen	Oberklasse
HONDA S2000	Sportwagen	Cabrios/Roadster
JAGUAR XK	Sportwagen	Oberklasse
MASERATI 3200 GT	Sportwagen	Oberklasse
MASERATI COUPE	Sportwagen	Oberklasse
MASERATI MC 12	Sportwagen	Oberklasse
MASERATI QUATTROPORTE	Sportwagen	Oberklasse
MASERATI SPYDER	Sportwagen	Cabrios/Roadster
MERCEDES CLK	Sportwagen	Obere Mittelklasse
MERCEDES SL	Sportwagen	Cabrios/Roadster
MERCEDES SLK	Sportwagen	Cabrios/Roadster
MERCEDES SLR	Sportwagen	Oberklasse
NISSAN 350 Z	Sportwagen	Obere Mittelklasse
OPEL GT	Sportwagen	Cabrios/Roadster
PORSCHE 911	Sportwagen	Oberklasse
PORSCHE BOXTER, CAYMAN	Sportwagen	Cabrios/Roadster
PORSCHE CARRERA GT	Sportwagen	Cabrios/Roadster
TOYOTA LEXUS SC 430		Oberklasse

\* Cabrio-Zulassungen wurden im Segment Cabrios/Roadster zugeordnet; die Zulassungen geschlossene Karosserievarianten (Kombi, Limousine, Coupé) wurden in den Segmenten Oberklassen etc. zugerechnet





## ALLES MACHBAR | DER L200



L200 Intense Doppelkabine

Ihre Ideen kommen an. Was immer Sie vorhaben. Mit dem Mitsubishi L200. Der einzige Pick-up mit: • Permanentem Allrad-Antrieb Super Select 4WD\* • Elektronischer Stabilitäts- und Traktionskontrolle MASC/MATC\* • Abgasnorm EURO 4 • Sowie drei Karosserie-Varianten und kleinstem Wendekreis seiner Klasse. Und einen schönen Flotten-Rabatt gibt es natürlich auch.

[www.L200.de](http://www.L200.de)

**DRIVE ALIVE**

\*Ausstattungsabhängig. Mehr unter [mitsubishi-motors.de](http://mitsubishi-motors.de) oder 018 03-21 21 88 (€ 0,06 pro 40 Sek.)



# Mehr Sicherheit & Transparenz

Interview mit Dirk Wansart, Marketing Manager, und Manuel Werner, Marketing Car & Van, bei der Aral AG in Bochum zur Einführung der neuen Aral CardPlus

**Flottenmanagement:** Herr Wansart, warum muss heute eine Tankkarte einfach mehr sein als nur ein bargeldloses Zahlungsmittel an der Tankstelle, warum ist Tankkarte eben nicht gleich Tankkarte, welche Qualitäten kann man der Karte an sich auf den ersten Blick nicht ansehen?

**Wansart:** Wir kommen im Grunde aus einer Welt, in der die Tankkarte tatsächlich lange Zeit nur reine Zahlungsmittel-Funktion hatte und ein wesentlicher Entscheidungsfaktor für den Kunden die Dichte des Akzeptanznetzes war. Heute gehen die Bedürfnisse der Kunden allerdings vielfach sehr viel weiter darüber hinaus. Zusätzliche Services werden nachgefragt, die vor allem für mehr Kosten- und Entscheidungstransparenz sorgen. Das heißt, die Basis-Funktionen der Tankkarte allein sind bei weitem nicht mehr ausreichend.

**Flottenmanagement:** Welche Bedeutung hat das Tankkartengeschäft generell für Aral, wie gewichten Sie hier den Vergleich einerseits Firmenkunden/Flottenkunden, andererseits Privatkunden?



Dirk Wansart: „Der Flottenmanager will heute stärker in die Nutzung der Tankkarten eingreifen können“ (li.)

Zusätzliche Services für mehr Kosten- und Entscheidungstransparenz (u.)



**Wansart:** Für Aral als Marktführer auf dem deutschen Tankstellenmarkt und wichtigen Produzenten für Mineralölprodukte haben alle Vertriebskanäle eine enorme Bedeutung. Dazu zählt neben dem Geschäft mit privaten Endverbrauchern an der Tankstelle und dem Handelsgeschäft im besonderen Maße das Tankkartengeschäft mit unseren gewerblichen Kunden. Die Tankkarte ist für uns ein wesentliches Instrument, den Kraftstoffabsatz über das Tankstellennetz zu generieren. Rund 20 Prozent des Absatzes an unseren deutschen Tankstellen laufen heute über die Tankkarte, die Aral ausschließlich an gewerbliche Endverbraucher abgibt. Vergleichbare Bedeutung haben unsere gewerblichen Tankkartenkunden für das Shop- und Waschggeschäft.

**Flottenmanagement:** In diesem Segment trifft Aral auf dem deutschen Markt nicht auf so viel Konkurrenz mit vergleichbarer Stärke, worin besteht im Wettbewerb eigentlich die Konkurrenz in der Qualität, worauf kommt es an, um sich gegenüber dem Wettbewerb zu profilieren?

**Wansart:** Es ist natürlich schon so, dass die Akzeptanz der Tankkarte in einem möglichst großen Tankstellennetz nach wie vor ein Basis-Bedürfnis unserer Kunden darstellt. Darüber hinaus beobachten wir, dass sich heute die Kundenbedürfnisse ganz verstärkt in Richtung mehr Sicherheit und Kontrolle bewegen, will sagen, auch mehr Prävention und Prophylaxe gegen den Missbrauch einer Karte. Auch will der Flottenmanager heute viel stärker in die Nutzung der Tankkarten durch die Fahrer eingreifen können. Ein weiterer Punkt mit zunehmender Bedeutung ist sicher, dass unsere Kunden ein sehr einfaches und bequemes Instrument für mehr Transparenz des Fuhrparks benötigen. Sie wollen auf Knopfdruck ganz genau und mit sehr aktuellem Stand wissen, wann, wie und wozu ihre Tankkarten eingesetzt werden, um auf dieser Basis die richtige Entscheidung treffen zu können.

**Flottenmanagement:** Warum positioniert sich Aral Card Service jetzt mit neuem Angebot neu?

**Wansart:** Wir haben uns letztes Jahr sehr intensiv mit den Bedürfnissen unserer Kunden befasst und einige Befragungen durchgeführt. Hierbei erhielten wir sehr klare Signale, die uns motivierten, unser komplettes Kartengeschäft zu überarbeiten. Was wir jetzt im Zusammenhang mit Aral CardPlus vorstellen, ist deshalb nur der erste Schritt. Noch in diesem Jahr folgt die Neuausrichtung unseres Angebotes für Lkw-Flottenbetreiber sowie der Relaunch unseres Aral Fleet Management Angebotes.

**Flottenmanagement:** Wo liegen die Hintergründe für die Unterscheidung Pkw-/Lkw-Flotten im Detail?

**Wansart:** Aus unserer Sicht weichen die Bedürfnisse der verantwortlichen Entscheider für Pkw- und Lkw-Flotten doch zunehmend voneinander ab. Für die Betreiber von Lkw-Flotten sind auch die Versorgung ihrer Betriebstankstellen oder die Belieferung mit Schmierstoffen bzw. AdBlue wichtig. Währenddessen fokussieren sich Pkw-Flottenbetreiber stärker auf Services, die die Kosteneffizienz des Fuhrparks sowie den sicheren und kontrollierten Einsatz der Tankkarte zum Ziel haben. Diese unterschiedlichen Schwerpunkte rechtfertigen nach unserer Meinung eine klare Angebotsdifferenzierung, um den Anforderungen beider Flottenbetreiber gerecht zu werden.

**Flottenmanagement:** Herr Werner, können Sie bitte einmal auf einzelne Komponenten der Aral CardPlus näher eingehen?

**Werner:** Das neue Aral CardPlus Angebot verbindet bereits bekannte Dienstleistungen mit vollkommenen Neuentwicklungen. Hierzu gehören die Funktionen des ‚Aral Card Kundencenters‘, über das der Kunde Zugang zu allen Online-Modulen hat. Über das Modul ‚KartenAnalyse‘ kann der Kunde mit wenigen Klicks seine Transaktionen feststellen, seinen Fuhrpark auswerten und die Informationen erhalten, die er wirklich braucht. Mit der ‚Kartenverwaltung‘ kann der Kunde sehr einfach, sehr schnell und rund um die Uhr seine Karten bestellen, sperren oder löschen. Ein geradezu elementarer Bestandteil des neuen Angebotes ist die ‚Kartenkontrolle‘. Diese komplett neue Funktionalität ermöglicht das individuelle Einschränken je Karte und die Kontrolle des Einsatzes der Aral Card in „real time“. Die Einschränkungen können je Produkt & Dienstleistung, Zeit und Ort – bis auf Tankstellenebene – für jeden Fahrer bzw. Karte individuell erfolgen. Ferner ist eine Limitvergabe je Karte nach Kraftstoffmenge möglich. Der Fuhrparkleiter wird bei Verstößen sofort per E-Mail, oder auch wahlweise per SMS, benachrichtigt.

**Flottenmanagement:** Sind das denn die Anforderungen, die die Flottenbetreiber draußen so stellen?

**Wansart:** Ja, tatsächlich haben wir durch die Befragungen vier wesentliche Kundenbedürfnisse herausgefiltert: Mobilität, Einfachheit/Bequemlichkeit, Kontrolle und Sicherheit. Der Kunde erwartet eine größt-



Manpower hinter der neuen Aral CardPlus in Bochum: Manuel Werner (Marketing Car & Van), Dirk Wansart (Marketing Manager), Silke Wenber (Marketing) und Thomas Peeters (Marketing Online Services) (v.l.)

Ortstermin bei der Aral AG in Bochum: Manuel Werner (Aral), Dirk Wansart (Aral), Erich Kahnt, Bernd Franke (beide, FM, u.v.l.)

mögliche Mobilität und muss sowohl in Deutschland, als auch in Europa ein großes Versorgungsnetz ansteuern können. Was eine immer stärkere Bedeutung gewinnt, ist die Tatsache, dass die angebotenen Services für den Flottenmanager einfach, zeitsparend und bequem zu generieren sind. Zudem gewinnen die Bedürfnisse nach Kontrolle und Sicherheit immer mehr an Bedeutung.

**Flottenmanagement:** Wie einfach ist denn die Handhabung der Aral CardPlus für den Flottenbetreiber geworden?

**Werner:** Um eine möglichst hohe Akzeptanz unserer neuen Online-Services zu erzielen, war uns von Anfang an klar, dass wir diese möglichst benutzerfreundlich gestalten müssen. Deshalb haben wir großen Wert auf eine übersichtliche Struktur sowie eine größtmögliche Hilfestellung gelegt. Zusätzlich haben wir unter der Internet-Adresse „www.einfach-mehrdrin.de“ ein so genanntes „Pre-Portal“ geschaffen, das den Kunden nicht nur über die Vorteile der Aral CardPlus bzw. der einzelnen Online-Module informiert, sondern wo er sich auch von der einfachen Handhabung überzeugen kann.

**Flottenmanagement:** Sie kommunizieren einen „einfachen Preis“, was ist darunter zu verstehen?

**Wansart:** Bislang war es üblich, dass Tankkartenkunden die einzelnen Online-Services extra bestellen und jeweils eine zusätzliche Nutzungsgebühr zahlen mussten. Aus diesem Grunde haben viele Kunden die Funktionen des Online-Angebots bislang nicht in Anspruch genommen. Es ist uns aber ein sehr wichtiges Anliegen, dass Flottenmanager die ganze Palette der Online-Services nutzen. Daher haben wir uns für einen Komplettpreis entschlossen, der die übliche Kartengebühr und alle Online-Services beinhaltet. Dieser Paketpreis ist aus un-



serer Sicht so attraktiv, dass er schon alleine den Kunden dazu motivieren sollte, alle angebotenen Services zu nutzen.

**Flottenmanagement:** Würde es im Trend liegen, dieses modulare Angebot in Zukunft noch weiter auszubauen?

**Wansart:** Wir sehen ganz deutlich, dass unsere Kunden zunehmend nach Instrumenten suchen, um Ihren Fuhrpark transparenter abzubilden. Dabei geht es auch um Entscheidungshilfen, die zu möglichen Kostenreduzierungen führen bzw. das Fuhrparkmanagement effizienter gestalten. Unsere Aufgabe sehe ich darin, diese Bedürfnisse zu erkennen und in entsprechende Services zu übersetzen. Ich bin davon überzeugt, dass wir mit der neuen Aral CardPlus und den damit verbundenen Online-Services einen guten Grundstein gelegt haben. Zudem hoffe ich, dass uns unsere Kunden auch zukünftig weiter Hinweise geben, die uns beim Ausbau unserer Online-Services weiter nach vorn bringen.

**Manuel Werner:** „Übersichtliche Struktur und größtmögliche Hilfestellung über unsere neuen Online-Services.“ (u.)



# Dauerbrenner TCO

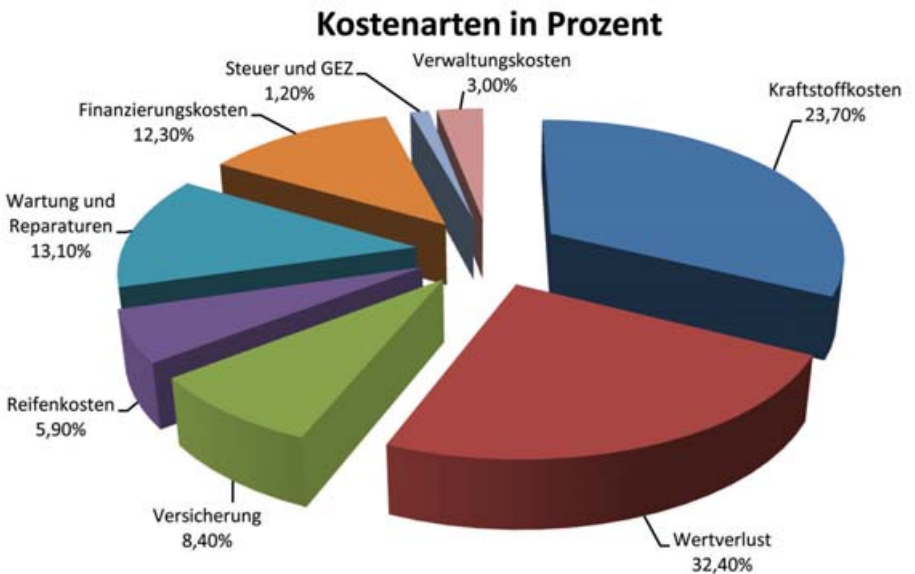
Die Total Cost of Ownership sind in deutschen Fuhrparks nach wie vor in aller Munde. Ursprünglich für die Berechnung der Gesamtkosten von IT-Investitionen inklusive aller internen Prozesskosten entwickelt, bietet der Ansatz eine gute Systematisierung für die tatsächlich insgesamt anfallenden Kosten im Unternehmensfuhrpark.

Gerade für die Entscheidungsfindung, ob einzelne Prozesse oder gar der gesamte Fuhrpark outsourct werden sollen, ist es notwendig, alle anfallenden Kosten – auch die unternehmensinternen – zumindest einmal zu kennen. Oft „versickern“ einzelne Kostenfaktoren in den allgemeinen Verwaltungskosten. Eine Frage allerdings kann auch die TCO-Rechnung nicht beantworten, diese ist gerade bei der Entscheidung für oder gegen Outsourcing politisch: Grenzkosten- oder Vollkostenrechnung? Denn etliche Kosten, die sich in der Vollkostenrechnung als aufwändig darstellen, fallen zu einem gewissen Prozentsatz auch nach dem (Teil-) Outsourcing weiter an, beziehungsweise der Wegfall im Bereich Fuhrpark führt unter Umständen zu einer Verteuerung der Stückkosten in anderen Abteilungen.

## Systematik der TCO

Grundsätzlich gibt es vier Kostenbereiche im Fuhrpark:

1. Beschaffung
2. Betriebskosten (auch: direkte Kosten)
3. Verwaltungskosten (auch: indirekte Kosten)
4. Verwertung



Dabei bildet die Beschaffung abzüglich der Verwertung den Kostenblock „Wertverlust“. Die Betriebskosten sind zu unterteilen in die periodischen Kosten, die für den Besitz und die Betriebsbereitschaft des Fahrzeuges anfallen,

sowie die variablen Kosten, die für den tatsächlichen Betrieb entstehen. So fallen beispielsweise sämtliche Versicherungen, Steuer und GEZ in die periodischen Fixkosten, während Kosten wie Kraftstoff, Wartung und Inspektion den variablen Betriebskosten zuzuordnen sind. Schwer kalkulierbar und daher oft unterschätzt sind die internen Verwaltungskosten, deren Hauptkostenfaktor Sie selbst, also der Fuhrparkleiter, sowie dessen Mitarbeiter sind. Aber auch anteilige Gemeinkosten wie Hausmeister, Pförtner, Miete, Kosten für Reportings und Controlling sowie die Belegverbuchung dürfen nicht außer Acht gelassen werden.

Am Beispiel eines 200 Fahrzeuge fassenden Fuhrparks, der von einem Fuhrparkleiter ohne weiteres Personal gesteuert wird, haben wir auf Echtkostenbasis die anteiligen Kostenarten errechnet (siehe Grafik). Basis ist ein Motivationsfuhrpark in der Mittelklasse mit dreijähriger Haltedauer und 40.000 Kilometern jährlicher Fahrleistung. Es zeigt sich deutlich, dass der Wertverlust über die Nutzungsdauer mit rund einem Drittel der Gesamtaufwendungen den größten Kostenblock darstellt, gefolgt von den Kraftstoffkosten von fast einem Viertel der Gesamtkosten. Aber auch Finanzierung, Versicherung und Wartung/Reparaturen schlagen deutlich zu Buche – bei den größten Posten kann sicher leichter das ein oder andere Prozentpünktchen gespart werden. Eine umfangreiche Systematik der TCO inklusive Checklisten der Kostenarten und detaillierter Erläuterungen finden Sie in unserem ab sofort bestellbaren Buch „Kosten senken durch innovatives Fuhrparkmanagement“.

Ab Anfang Mai 2007 im Flottenmanagement-Verlag erhältlich:  
Das neue Buch für den Fuhrparkentscheider

## „Kosten senken durch innovatives Fuhrparkmanagement“

(Hrsg. Michael Rieger)

Auf ca. 300 Seiten erfährt der Fuhrparkentscheider wissenswertes zu folgenden Themen:

- TCO – Total Cost of Ownership
- Kauf-Leasing-Miete
- Full-Service-Leasing
- Prozess-Optimierung durch Online-Anwendungen
- Alternative Antriebe
- Der Dienstwagen als Gehaltsbestandteil
- Halterverantwortung und Pflichten
- Kraftfahrtversicherung für Fahrzeugflotten
- Schadenverhütung
- Schaden- und Unfallmanagement

Im Vordergrund stehen die Systematik der Fahrzeugkosten und detaillierte Erklärungen mit zahlreichen Beispielen.

Der Preis beträgt 69,- Euro (inkl. MwSt. und Versand)  
Wer bis zum **30.04.** bestellt, erhält das Nachlagewerk zum Subskriptionspreis von **nur 49,- Euro**

Firma \_\_\_\_\_  
Name, Vorname \_\_\_\_\_  
Position \_\_\_\_\_  
Straße / Nr. \_\_\_\_\_  
PLZ / Ort \_\_\_\_\_  
E-Mail \_\_\_\_\_  
Tel. \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift \_\_\_\_\_

Senden Sie den Coupon an: Flottenmanagement Verlag GmbH, Leserservice,  
Rudolf-Diesel-Str. 14, 53859 Niederkassel oder per Fax an: 0228/45 95 47-9

DER PEUGEOT 407 SW BUSINESS-LINE:  
MITARBEITERMOTIVATION MIT 1.300,- € NETTO-KUNDENVORTEIL\*.



[www.peugeot-fleet.de](http://www.peugeot-fleet.de) Mehr Informationen unter 0 18 01 / PEUGEOT = 7 38 43 68

Da lohnt es sich nachzurechnen: Der PEUGEOT 407 SW Business-Line mit umfangreichem Business-Paket begeistert mit neuem Farb-Navigationssystem inkl. Europa-Karte auf Festplatte, integriertem Telefon und Freisprecheinrichtung, Einparkhilfe, Sitzheizung, 36 Monaten Garantie und Dieselmotoren mit Rußpartikelfilter. Das alles mit einem Netto-Kundenvorteil von 1.300,- €\* und günstigster **Netto-Leasingrate von nur 299,- € monatlich\*\***. Diese Rechnung geht bestimmt auch für Ihre Firma auf.

**PEUGEOT FLEET**



**PEUGEOT EMPFIEHLT TOTAL**

\*Gegenüber dem vergleichbar ausgestatteten Serienmodell.

\*\*Laufzeit 48 Monate, Laufleistung 30.000 km/Jahr: ohne Mietsonderzahlung. Ein Angebot der PEUGEOT Bank für den 407 SW Business-Line zzgl. Überführungskosten. Kraftstoffverbrauch kombiniert von 5,6 l/100 km – 6,2 l/100 km. CO<sub>2</sub>-Emission kombiniert von 148 g/km – 165 g/km. Die Angaben wurden ermittelt nach den vorgeschriebenen Messverfahren (RL 80/1268/EWG).



*Interview mit Marcus Ziegler, Leiter  
Geschäftskunden-Service bei der  
Toyota Deutschland in Köln*

**Flottenmanagement:** Toyota ist ein weltweit führender Autokonzern und kann in vielerlei Beziehung etliche Synergie-Effekte nutzen. Gibt es in Bezug auf das globale Firmenkundengeschäft Rahmenrichtlinien, die aus Japan vorgegeben werden?

**Ziegler:** Es gibt aus Japan gegenwärtig keine direkten Vorgaben für das Flottengeschäft. Wir arbeiten sehr intensiv mit unserer Europa-Zentrale in Brüssel zusammen, in der Flottenverantwortliche das entsprechende Geschäft innerhalb der europäischen Vertriebsorganisationen koordinieren und gewisse Rahmenbedingungen vorgeben oder ebenen. Im Hinblick auf das operative Geschäft in den einzelnen Ländern liegt die Hoheit allerdings klar auf Seiten der jeweiligen Importeure.

**Flottenmanagement:** Der Toyota-Konzern lebt weltweit traditionell mit größerem Abstand

vom Privatkundengeschäft. Welchen Stellenwert nimmt im Vergleich dazu das Firmenkundengeschäft in Europa und speziell hier in Deutschland ein?

**Ziegler:** Das Geschäft des Toyota-Konzerns ist in der Tat sehr stark vom Privatkunden-Bereich geprägt. Das stand bisher im Mittelpunkt und ist sicher auch die richtige Vorgehensweise. Der Wegbereiter für qualitatives Flottengeschäft muss ein auf sehr gutem Fundament basierendes Privatkunden-Geschäft sein. Von diesem Fundament ausgehend sind wir jetzt in der Lage, sukzessive in das qualitative Flottengeschäft vorzudringen. Das wird ein zunehmend wichtiger Faktor für den Wachstums-Prozess. Sicher ist auch hier noch Luft, denn wir werden bis 2010 noch etliche neue Fahrzeuge vorstellen. Zum Vergleich: Im Privatkundengeschäft erreichten wir im letzten Monat einen Rekord-Marktanteil von 6,6 Prozent, hingegen im relevanten, qualitativen Flottenmarkt ohne Autovermieter 2,5 Prozent. Das zeigt das Potenzial auf, wir sind uns aber auch bewusst, dass wir im relevanten Flottenmarkt nicht dasselbe Niveau wie im Privatmarkt erreichen können.

**Flottenmanagement:** Warum ist das Firmenkundengeschäft jetzt zunehmend wichtiger, was soll hier

noch bewegt werden, wie sehen hier die Ziele bis 2010 aus?

**Ziegler:** Wir haben uns sehr ambitionierte Ziele bis 2010 gesetzt. Im Gesamtmarkt wollen wir in Deutschland 200.000 Fahrzeuge vermarkten. In 2006 waren es 148.000. Hauptträger des Wachstumsprozesses soll das Flottengeschäft sein. Dementsprechend setzen wir hier viele Prioritäten. Wir sind gerade sehr engagiert dabei, Strukturen, die im Privatkundengeschäft hervorragend funktionieren, auf das gewerbliche Geschäft zu adaptieren. Teils lassen sich die Strukturen eins zu eins verwenden, andere Bereiche, wie beispielsweise die Händler-Qualifikation, müssen überarbeitet werden. Gegenwärtig konzentrieren wir uns auf die Händler, die jetzt schon sehr gut in diesem Geschäft sind und auf diejenigen, die auf dem besten Weg dahin sind.

**Flottenmanagement:** Hierzulande gilt im Flottengeschäft immer noch überwiegend „In Deutschland fahren wir deutsch“, dennoch ist über die letzten Jahre betrachtet der Trend nicht von der Hand zu weisen, dass die Importmarken auf leisen Sohlen nach vorn schleichen. Stellen Sie in Ihren Kontakten zu Flottenbetreibern eigentlich



„Ambitionierte Ziele bis 2010“: Toyota Auris (ganz li.)

„Besonders gefragt auch in der Hybrid-Variante“: Lexus RX 400 h (li.)

„Deckt ideal das Thema User Chooser ab“: Toyota RAV 4 (li.u.)

„Genießt in punkto Optik und Technik ein hohes Maß an Akzeptanz“: Toyota Avensis Combi (Mitte u.)

„Ein Erfolgsfaktor ist die mittlerweile sehr europäisch gestaltete Modellpalette“: Toyota Yaris (u.)



# Proaktiv und wohl präpariert

auch einen Sinneswandel fest, wenn ja, in welchen Bereichen erleben Sie ihn schon?

**Ziegler:** Das stimmt uns auch sehr zuversichtlich, dass sich hier ein Wandel abzeichnet, der natürlich auch über die Globalisierung forciert wird. Noch vor fünf Jahren hätten Sie als Importeur mit dem besten Auto der Welt vorfahren können, Sie hätten dennoch in den Car Policies kaum Fuß gefasst. Die Toyota-Kernmodelle werden in Europa gefertigt. Das trägt mit dazu bei, dass wir immer mehr an Bedeutung im europäischen Markt gewinnen. Wir müssen hier auch sauber differenzieren zwischen reinen Funktions-Fuhrparks, User Chooser-Fuhrparks und Managementfahrzeugen. Unser primäres Ziel ist sicher, mit Toyota und Lexus in die User Chooser- und Management-Thematik einzusteigen. Das Fundament hierfür ist natürlich unsere sehr gute Reputation im Privatkundengeschäft, die es gilt, in die Firmen hinein zu transportieren. Das ist die Kernaufgabe. Sicher kann hier künftig auch die Hybrid-Technologie eine treibende Rolle übernehmen. Alltagsstaugliche, bezahlbare Hybridfahrzeuge anzubieten, ist ein Alleinstellungsmerkmal für den Toyota-Konzern und ein genialer Türöffner für ganz bestimmte Fuhrparks. Hinzu kommt, dass Toyota tradi-

tionell einen sehr guten Ruf genießt in punkto Zuverlässigkeit. Kundenzufriedenheit und Qualität: Das sind auch die entscheidenden Faktoren für Flottenbetreiber.

**Flottenmanagement:** Toyota hat im deutschen Flottengeschäft 2006 ein sehr erfolgreiches Jahr hinter sich gebracht. Nach Zuwachs in verkauften Stück, belegte Toyota gar Rang eins unter den Importmarken. Worauf führen Sie das zurück?

**Ziegler:** Einer der Erfolgsfaktoren dafür ist, dass die für den europäischen Markt gestalteten Modelle, wie beispielsweise ein Avensis oder Yaris, in punkto Optik und Technik ein hohes Maß an Akzeptanz genießen. Hinzu kommt, dass sich in der Branche ein Trend hin zum Preiswert-Denken und zu einem anderen, positiv besetzten Image verstärkt. Importeursmar-

ke zu sein, ist nicht automatisch gleich zu setzen mit einem Imageverlust. Unser Unternehmen hat den Vorteil, dass die Marke Toyota nicht polarisiert. Mit ihr lässt sich auch ein Hauch von Cleverness demonstrieren – nämlich qualitativ hochwertige und dennoch preiswerte Fahrzeuge anbieten zu können. Davon profitieren wir

momentan stark. Darüber hinaus tragen schon erste Maßnahmen der Konzentration auf die sehr guten und guten Händler Früchte. Wir bearbeiten den Markt jetzt zunehmend proaktiv, was die Verkäufe noch weiter steigern wird.

**Flottenmanagement:** Wie verteilt sich der

Erfolg auf Fahrzeuge und Flottengrößen?

**Ziegler:** Momentan ist unser Wachstumsanteil in Fuhrparks mit weniger als zehn Fahrzeugen im Bestand mit klar über 40 Prozent noch am höchst-



Marcus Ziegler:

„Mit einem Toyota oder Lexus lässt sich auch Cleverness demonstrieren.“

ten. Die Segmentierung in den Dataforce-Statistiken belegt aber ebenso deutlich, dass sich unser Wachstum bereits über alle Flottengrößen verteilt. Wir arbeiten daran, die Anteile oberhalb der Kleinflotten mit sinnvollen Mitteln zu steigern. Triebfedern für das Wachstum sind vorneweg Toyota Avensis und Toyota Yaris. Mittlerweile ziehen aber auch der Corolla Verso und der RAV 4 sehr stark an, die ideal das User Chooser-Thema abdecken. Bei Lexus sind im Flottengeschäft ganz klar der IS, dicht gefolgt vom RX in der Hybrid-Variante mächtig im Kommen.

**Flottenmanagement:** Parallel zum operativen Flottengeschäft hat Toyota Deutschland im letzten Jahr die Abteilung „Geschäftskunden-Service“ gegründet. Wie begründen Sie die Einrichtung, welche Aufgaben hat diese Abteilung übernommen?

**Ziegler:** Grundsätzlich geht es im Flottengeschäft immer auch um umfassende Mobilitätskonzepte. Mit dem Toyota-Geschäftskunden-Service haben wir eine Organisations-Einheit aufgebaut, die auf Corporate-Level das gesamte Portfolio und die Synergien des Konzerns, sprich Toyota, Lexus Toyota Versicherungsdienst und die Toyota Kreditbank, optimal zu Gunsten des Kunden nutzt. Als Schnittstelle zwischen den verschiedenen Bereichen bauen wir unsere Strukturen mit Mitarbeitern wie auch Händlern weiter aus. Dabei unterstützen wir unsere Händler in der systematischen, permanenten Marktbearbeitung. Denn der Flottenkunde erwartet, dass der Autohersteller proaktiv und wohl präpariert bei ihm vor Ort aufschlägt. Diese Vorgehensweise ist für viele unserer Händler noch Neuland. Prospecting und unterstützende Systeme in der Händlerschaft auf breiter Front zu etablieren, ist die Hauptaufgabe, die wir lösen müssen.

**Flottenmanagement:** Das Flottengeschäft lebt nicht nur vom Fahrzeugprogramm, hier



Gespräch in Köln: Erich Kahnt (FM), Marcus Ziegler (Toyota), Bernd Franke (FM, v.l.)



„Im Flottengeschäft mächtig im Kommen“: Lexus IS 220 d

sind Toyota und Lexus gut aufgestellt. Welche Rahmenbedingungen müssen Sie bieten, geht das mehr in Richtung Ausbau der Leasing- und Finanzierungsprogramme der Toyota Bank, werden Sie eher die Kooperation mit den herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften verstärken oder beide Schienen laufen?

**Ziegler:** Da wir einerseits auch der Toyota Kreditbank zugeordnet sind, bauen wir zunächst mit primärer Energie Programme innerhalb des Toyota-Konzerns auf. Es gibt bereits Full Service-Leasing-Pakete und Business-Leasing-Kampagnen für gewisse Modelle, die auf die Zielgruppen adaptiert sind. Wir müssen sie ausweiten und verfeinern. Da das mittlere Flottengeschäft vor allem beim Kunden vor Ort generiert wird, sind mit ihrem vorhandenen kundenspezifischen Know-how gerade auch die Non-Captives ein ganz wichtiger Türöffner. Hierfür haben wir uns einige strategische Kooperationspartner ausgesucht. Wir agieren also auf beiden Schienen, wobei der Fokus ganz klar auf Chancen und Ressourcen inhouse liegt. Letztlich entscheidet aber der Kunde, mit wem er zusammenarbeitet.

**Ziegler:** Die Marke Toyota kommt traditionell stark aus dem Kleinst-Flottengeschäft. Das wollen wir auf dem Weg in mittlere und größere Flotten stabilisieren und auf eine noch breitere Basis stellen. Für die Marke Lexus entwickeln sich daraus schon gewisse Zielgruppen innerhalb der Gesamtzielgruppe des Toyota-Geschäftskunden-Service. Ich sehe für Lexus die primäre Zielgruppe im Bereich der Freiberufler und kleinerer wie mittlerer Flotten. Für Lexus entwickeln wir teilweise auch andere Konzepte als für Toyota. Diese Marke kann sicher auch ein Türöffner für Fuhrparks sein, wo wir vielleicht aus Car Policy-Gründen mit Toyota zunächst nicht hineinkommen, weil möglicherweise der Geschäftsführer des Unternehmens einen Lexus fahren möchte. Anders herum funktioniert es auch, dass Toyota Türöffner für Lexus ist – je nach Kundenstruktur.

**Flottenmanagement:** Der neueste „Umwelt-Husten“ in Brüssel hat die CO<sub>2</sub>-Debatte angefacht. Erleben Sie hier eigentlich schon Anfragen der Flottenbetreiber, sind Sie hier in der Beratung schon gefordert, wie sieht Ihr Angebot hier aus?

**Ziegler:** Wir haben hier schon vorher Anfragen aus Unternehmen mit mittleren oder großen Flotten verzeichnet und immer wieder entsprechende Testfahrzeuge platziert. Außerdem ist es aber auch besonders wichtig, dass die Hybridtechnologie vor Ort im Rahmen einer Präsentation beim Erstkontakt mit dem Kunden erklärt wird. So können wir zeigen, was diese Fahrzeuge können und für welchen Einsatzzweck sie geeignet sind. Schließlich entscheidet der Einsatzzweck eines Fahrzeugs über die Modellwahl.

**Flottenmanagement:** Wenn Sie einmal die beiden Marken, Toyota und Lexus, und die Modelle betrachten, wie positionieren Sie diese im Flottengeschäft?

Flottengeschäft Toyota / Lexus 2006	
Verkaufte Einheiten (bereinigtes Flottengeschäft)	15.043
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	+ 40 %
Prozentuale Verteilung des Nfz-Flottengeschäfts	
Kleinwagen	12,8 %
Untere Mittelklasse	27,4 %
Mittelklasse	21,6 %
Obere Mittelklasse	1,5 %
Vans	0,6 %
Geländewagen (SUV)	24,9 %
Topseller im Flottengeschäft	1. Avensis 2. RAV4 3. Corolla Verso
Flottenrelevante Produkt-Neuheiten der nächsten 12 Monate	Toyota Auris, Landcruiser 200, Corolla Verso, Lexus IS 500, Lexus LS460, Lexus LS 600h
Anteile Leasing (Full Service-Leasing)/Kauf	40 % / 60 %
Garantiebedingungen	3 Jahre oder 100.000 km, Lackgarantie und Garantie gegen Durchrostung modellabhängig, ab 15.000 km
Inspektionsintervalle	modellabhängig, ab 15.000 km
Kooperationspartner/Leasinggesellschaften/Banken (Ansprechpartner)	ALD (im Rahmen Full-Service-Leasing)
Ansprechpartner Großkundengeschäft	Toyota Geschäftskunden Service
Internetseite für Großkunden	<a href="http://www.toyota-fleet.de">www.toyota-fleet.de</a> <a href="http://www.lexus-fleet.de">www.lexus-fleet.de</a>



# Vorstopper auf Asphalt.

Sommerreifen von Continental.  
Mit extrem kurzem Bremsweg.



[www.conti-online.com](http://www.conti-online.com)



**Continental**   
Do it with German Engineering.



*Leistungssteigerung in Verbindung mit sinkendem Kraftstoffverbrauch klingt verlockend. Wir sagen, was dahinter steckt.*

# Mehr für weniger

Beim Tuning geht es ja bekanntermaßen um Leistungssteigerung, und es drängt sich schnell das Klischee auf: das kommt für einen Fuhrpark in der Regel nicht in Frage. Handelt es sich hierbei jedoch um das so genannte Eco-Tuning, sollte der Fuhrparkleiter vielleicht doch einmal Aufmerksamkeit walten lassen.

Beim Eco-Tuning verändert ein Chipeinbau die Motorsteuerung, im Detail bedeutet das, dass die Motorsteuerung auf die hiesigen, sprich deutschen Verhältnisse optimiert wird und dadurch der jedem Motor eigene Leistungsspielraum angepasst werden kann. Das Eco-Tuning ist problemlos rückrüstbar.

Durch eine optimierte Verbrennung entsteht eine geringe Mehrleistung im Bereich von einigen PS in Kombination mit etwas mehr Drehmoment, was besonders bei Stop-and-Go-Phasen einem minimierten Spritverbrauch zugute kommt.

Ergo: Je nach Einsatzgebiet des Fahrzeugs kann sich die Kraftstoffeinsparung von wenigen Prozent bis sowieso „sparsamen“ Fahrern bis hin zu 20 Prozent im Stadt- und Stop-and-Go-Verkehr bewegen.

Das Eco-Tuning empfiehlt sich übrigens nicht nur für Pkw, sondern kann auch im Transporterbereich Anwendung finden. Und je mehr Laufleistung die Fahrzeuge über die Haltedauer aufbringen, umso mehr Ersparnis kann das Unternehmen verzeichnen.

Doch Vorsicht: diese Maßnahmen stellen einen Eingriff in die Fahrzeugtechnik dar, wodurch die Herstellergarantie bzw. -gewährleistung erlischt. Die Fahrzeughersteller stehen diesen Maßnahmen allgemein nicht sehr aufgeschlossen gegenüber. Dennoch, mehr und mehr etablierte „Tuner“ wie ABT, Carlsson oder SKN entdecken diese Nischen und bieten maßgeschneiderte Lösungen an. Der eine oder andere Anbieter gewährt eigene Fahrzeuggarantien von 24 Monaten oder 100.000 km ab Erstzulassung. Zusätzlich neben den Material- und Einbaukosten muss ein neues TÜV-Zertifikat ausgestellt werden, so dass sich ein Investment je nach Fahrzeug und Eco-Tuning-Anbieter ab 200 Euro ergibt.

Die Betsdorfer Firma SKN testete das eigene ECO-Tuning an einem modifizierten BMW 530 d und kam auf gemessene 6 kW/ 8 PS mehr Leistung und eine Einsparung von 17 Prozent Sprit beziehungsweise 1,5 Liter Diesel auf 100 Kilometern.

Der Mercedes-Tuner Carlsson hat ein Zusatzsteuergerät namens C-Tronic Diesel ECO entwickelt, das den Fahrern von Mercedes-Benz Diesel-Modellen (A-, B-, C-, E- und E-Klasse sowie Vito/Viano) die Möglichkeit gibt, den Treibstoffkonsum um rund 10 Prozent zu reduzieren bei gleichzeitiger Erhöhung des Drehmoments um etwa 15 Prozent. Tests mit einer B-Klasse 200 CDI haben Spriteinsparungen von einem halben bis 1,9 Liter pro 100 km gemessen bei verbesserter Beschleunigung und besserem Durchzug.

Bei ABT wird speziell für die 2.0 T-FSI Motoren aus dem Volkswagen-Konzern die iS-Technologie angeboten, die dem Motor eine höhere Leistung ver-

*Mehr Leistung bei weniger Verbrauch erhält der Seat Leon bei Abt*

*Das Zusatzsteuergerät in der Motorsteuerung erhöht das Drehmoment und reduziert die Drehzahlen (re.o.)*

schaft, dabei gleichzeitig weniger Sprit verbraucht. Mit deutlich niedrigeren Drehzahlen können höhere Geschwindigkeiten erreicht werden bei bis zu vier Liter Spritersparnis auf 100 km. Der Fahrer kann sogar durch die Wahl der Benzin-Art (Normal, Super oder Super Plus) über die Leistungswerte des Fahrzeugs selbst bestimmen, die Werte variieren von 200 bis 240 PS, je mehr ROZ umso mehr PS. Nebeneffekt: gegenüber den Serienmodellen sinkt der CO<sub>2</sub>-Ausstoß um bis zu 22 g/km. Das Investment für diese Art des Tunings liegt bei 2.876 Euro netto inklusive Montage, TÜV und Garantie im Umfang der Werksgarantie bis zu 100.000 km.

Eco-Tuning scheint eine Möglichkeit zu sein, wenn man die Fahrer sowieso nicht zu spritsparender Fahrweise bewegen kann, den Flottenverbrauch abzusenken, ohne die entscheidende Agilität der Fahrzeuge und die Motivation der Fahrer zu verschlechtern.

## Eco-Tuning-Anbieter

[www.abt-sportsline.de](http://www.abt-sportsline.de)  
[www.aht-motortuning.de](http://www.aht-motortuning.de)  
[www.carlsson.de](http://www.carlsson.de)  
[www.motormanagement.org](http://www.motormanagement.org)  
[www.skn-tuning.de](http://www.skn-tuning.de)


**OPEL**

# Erdgas tanken spart jede Menge Kohle.



**UMWELT  
FREUNDLICHER  
DURCH  
ERD GAS  
TECHNOLOGIE**

Der Opel Combo und der neue Opel Zafira 1.6 CNG. Mit Opel Erdgasautos tanken Sie bis zu 50% günstiger als mit vergleichbaren Benzinern und bis zu 30% günstiger als mit vergleichbaren Diesel-Modellen. Und auch bei der Versicherung machen Sie einiges gut. Nur beim Platz wird nicht gespart – dank der unterflurigen Gastanks. Entscheiden Sie sich für den Marktführer der Erdgastechnologie. Mehr Infos bei Ihrem Opel Partner, unter [opel.de](http://opel.de) oder 0180 55510 (0,14 €/Min.).

Kraftstoffverbrauch kombiniert 7,5 – 7,9 m<sup>3</sup>/100 km. CO<sub>2</sub>-Emission kombiniert 132–138 g/km.



# Professionelle Autoauktionen

Interview mit Rainer Krösing (li.), Geschäftsführer, und Thomas von Blumenthal (re.), Leiter Vertrieb Großkunden bei der Autorola GmbH in Hamburg.

**Flottenmanagement:** Herr Krösing, Autorola ist ja nicht die erste Online-Plattform für Fahrzeugankauf und -verkauf. Was machen Sie anders? Welche Ziele verfolgen Sie? Und wer sind Ihre Kunden?

**Krösing:** Wir differenzieren uns unserer Meinung nach sehr deutlich vom Wettbewerb. Denn Autorola ist ein Online-Marktplatz, der professionelle Autoauktionen für Privatleute, Händler, Flotten und Leasinggesellschaften anbietet. Kaufen bzw. auf die Auktionen bieten können jedoch nur Händler. Unser Angebot wurde von Fachleuten aus der Autobranche entwickelt. Dadurch können wir unseren Kunden alle Vorteile einer klassischen Auktion, ein Höchstmaß an Benutzerfreundlichkeit und eine risikolose Fahrzeugeinstellung offerieren. Wir arbeiten erfolgsabhängig, das heißt, es fallen nur dann Gebühren an, wenn das Fahrzeug tatsächlich verkauft wurde. Womit wir auch schon bei unserer Vision wären: Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, einen zukunftsweisenden Online-Marktplatz zu schaffen, auf dem jeder sein Fahrzeug schnell, sicher, effizient – und vor al-

lem zu marktüblichen Preisen verkaufen kann. Und das scheint ein guter Ansatz zu sein, zumindest wachsen wir überproportional. Allein im letzten Jahr hat sich die Zahl der angemeldeten Händler nahezu verdoppelt. Wir tragen dieser Entwicklung natürlich Rechnung und eröffnen derzeit etwa jeden Monat ein Büro in einem weiteren europäischen Land. Aktuell sind es 12 Dependancen.

**Flottenmanagement:** Welche Vorteile haben Ihre Kunden konkret? Insbesondere Flottenbetreiber?

**Krösing:** Die zu veräußernden Fahrzeuge können bei uns sehr detailliert beschrieben werden. Das war und ist uns sehr wichtig, denn eine genaue Zustandsbeschreibung inklusive aussagekräftiger Fotos minimiert Risiken und Unsicherheiten beim Interessenten und sorgt für eine höhere Bietbereitschaft. Deshalb ermöglichen wir Großkunden wie Flottenbetreibern oder Leasing-Firmen in so genannten „Spezialauktionen“ zusätzlich auch das Hochladen von PDF-Dokumenten und Gutachten, die in die Beschreibung integriert werden können. Darüber hinaus sind in die Spezialaukti-

onen Marketingpakete eingebunden, wie etwa ein E-Mail-Versand von Auktionskatalogen an potenzielle Käufer, und es gibt die Möglichkeit, Auktionen auf der Grundlage der individuellen AGBs des Verkäufers durchzuführen. Neu eingeführt wird jetzt die webbasierte Live-Auktion, bei der innerhalb von zwei Stunden bis zu 100 Fahrzeuge veräußert werden können. Hier werden die Fahrzeuge im Ein- bis Zwei-Minuten-Takt aufgerufen und zum Höchstgebot verkauft. Diese Auktionen führen zu einer besonderen Dynamik in der Bietphase, da sich die Käufer innerhalb von Sekunden entscheiden müssen und sich die Auktionen nicht auf drei Tage erstrecken. Das führt zu einem starken Bieterwettbewerb, guten Preisen und natürlich hohen Verkaufsquoten.

**von Blumenthal:** Unsere Dienstleistungen werden – wenn man das Gesamtvolumen betrachtet – vor allem von Händlern und Flottenbetreibern jeder Größenordnung genutzt. Die Anmeldung ist denkbar einfach und bietet unseren Firmenkunden die Option, verschiedene Nutzer unter einem einzigen Account zu registrieren. Das ist besonders

**BEI A.T.U.-FLOTTEN-SERVICE  
GEHT ES UM FLOTTEN SERVICE,  
DARUM HEISST ER AUCH SO**



In unseren über 600 Filialen bieten wir umfassenden A.T.U.-FUHRPARK-SERVICE für fast alle Markenfahrzeuge. Mit Festpreisen für Standard-Wartungsarbeiten, Schnellservice ohne lange Wartezeiten und bis zu 50% Einsparungspotential. [www.atu.de](http://www.atu.de) oder +49 (0)180-5 33 44 00 (0,14 €/min) **ARCOR**

**ALLES AUSSER TEUER**

**A.T.U.**  
AUTO TEILE UNGER



dann sinnvoll, wenn mehrere Standorte integriert werden sollen. Das Einstellen der Fahrzeuge erfolgt anschließend genauso wie bei unseren Privatkunden. Eine zeitsparende Besonderheit gibt es hier jedoch: Wenn eine Spezialauktion in Frage kommt (ab 40 Fahrzeugen) können alternativ Sachverständigen-Gutachten eingespielt werden.

**Flottenmanagement:** Welche Beratung und Betreuung erhält der Kunde bei Ihnen? Gibt es einen speziellen Support für Großkunden?

**von Blumenthal:** Unser Angebot wird durch ein kompetentes Kunden-Center abgerundet. Die Mitarbeiter, allesamt Automobil-Profis, betreuen unsere Kunden von der Einstellung der Fahrzeuge über den Verkauf bis hin zur Erfolgskontrolle. Sie informieren darüber, welche Fahrzeuge wie am besten dargestellt werden, welche Preise am Markt

*Besuch in Hamburg: (v.r.) Bernd Franke, Julia Rose (beide FM), Rainer Krösing und Thomas von Blumenthal (beide Autorola) (o.)*

*Etwas Zeit für ein Foto war dann doch: Firmengründer Martin Grotfetheuge (2. v. re.) neben Thomas von Blumenthal (g.re.) und Joern Radzio (g.li.), Leiter Marketing, neben Rainer Krösing (2. v. li.)(u.)*

realistisch sind und wie die Einstellung von Fotos und Daten optimiert werden kann. Nach Abschluss einer Auktion fragen sie nach, ob die Transaktion zur Zufriedenheit beider Parteien abgewickelt wurde und leisten Hilfestellung, wenn es Probleme geben sollte. Flottenkunden bieten wir im Vorfeld von Spezialauktionen eine Testphase an. Wir besprechen vorab die Einstellungsoptionen und begleiten die Auktionen mit Evaluierungsgesprächen. Nach Abschluss eines Rahmenvertrages kann dann über Schnittstellen ein schneller und effizienter Datenaustausch erfolgen. Nach jeder Auktion erhalten Großkunden eine Auswertung, die unter anderem Daten zum avisierten Mindestpreis, den Schwache-Händler-einkaufspreis und das jeweilige Höchstgebot sowie die Anzahl der Gebote enthält.

**Flottenmanagement:** Wie laufen die Autorola-Auktionen ab? Und wie können Ihre Kunden sicher sein, dass sie optimale Restwerte erzielen?

**Krösing:** Das System unserer Auktionen heißt juristisch korrekt „Verkäufe zum Höchstgebot“. Das bedeutet, dass derjenige den Zuschlag bekommt, der nach einem in der Regel dreitägigen Angebotszeitraum das Höchstgebot abgegeben hat. Die

Auktionen basieren darauf, dass die Einsteller einen realistischen Mindestpreis vorgeben, der von uns geprüft wird und sie nach unten absichert. Sobald dieser Wert erreicht ist, ist das Fahrzeug zum Verkauf frei, und die Bieter in der Auktion wissen, dass sie ihre Gebote noch einmal erhöhen müssen, um den Zuschlag zu erhalten. Die Mindestpreissetzung ist also eine Verlustabsicherung, die durch den Bieterwettbewerb zuweilen deutlich überschritten wird und durch die klassischen Marktgesetze von Angebot und Nachfrage zu optimalen Restwerten führt.

**Flottenmanagement:** Gute Restwerte werden ja nicht zuletzt durch die Interessenten geschaffen. Wie setzt sich hier Ihr Portfolio zusammen? Und glauben Sie, dass über Ihre Online-Auktionen höhere Preise erzielt werden können als über klassische Verfahren?

**Krösing:** Durch unsere internationale Aufstellung und den grenzübergreifenden Verkauf können wir heute auf eine beachtliche Anzahl von Käufern und Verkäufern zurückgreifen. Wir versenden die Auktionskataloge inzwischen an bis zu 40.000 europaweit registrierte Händler. Das bringt erhebliche Vorteile mit sich. Weil die Kundenwünsche ebenso wie die Preise von Land zu Land differieren und wir so für jedes Fahrzeug einen großen Interessentenkreis erreichen und damit gute Restwerte erzielen können. Deutsche Fahrzeuge liegen dabei übrigens ganz vorn. Denn es ist allgemein bekannt, dass sie überwiegend in gutem Zustand sowie vorwiegend scheckheftgepflegt sind.

Die Frage, ob unsere Kunden bei uns höhere Preise erzielen können, beantworte ich ganz klar mit einem Ja. Weil Kraftfahrzeuge kein Nischenprodukt, sondern ein Massenprodukt sind. Ein Marktplateau mit mehreren Tausend Teilnehmern bietet damit viel mehr Möglichkeiten und Spielraum als beispielsweise ein Telefonverkauf, über den maximal 50 Interessenten angesprochen werden. Hinzu kommt bei uns, dass unser Kunden-Center aktiv involviert ist und unsere Händler bereits im Vorfeld über interessante Angebote informiert.

**Flottenmanagement:** Welche Entwicklungen beobachten Sie bei den Restwerten? Wie schätzen Sie zum Beispiel Trends ein bei Farben oder Karosserieformen? Was wird die aktuelle CO<sub>2</sub>-Diskussion bei den Restwerten bewegen?

**von Blumenthal:** Dadurch, dass wir international präsent sind und die Händlerzahl stetig wächst, bemerken wir in Summe keine Negativtrends bei bestimmten Farben oder Karosserieformen. Auch das Thema CO<sub>2</sub> ist eigentlich noch kein Thema. Zumindest stellen wir bisher keine Verunsicherungen fest. Wahrscheinlich deshalb, weil Fahrzeuge mit hohem CO<sub>2</sub>-Ausstoß weiterhin in den Ländern nachgefragt werden, die in absehbarer Zeit keine verschärften gesetzlichen Regelungen einführen werden. Allerdings kann das bald schon anders aussehen. Deshalb würden wir aus der Sicht von Fuhrparkverantwortlichen vorausschauend planen und in Zukunft umweltfreundliche Fahrzeuge anschaffen. Die Wahrscheinlichkeit, dass sie später bessere Restwerte erzielen, ist doch relativ hoch.





# Perfektes Flottenmanagement

## Steigen Sie jetzt ein.

Seit 30 Jahren stehen die Reifen-Fachhändler der TOP SERVICE TEAM mit über 350 Betrieben für Qualitätsarbeit rund ums Auto.



Erstklassiger Reifen- und Autoservice für alle Leasingkunden und Eigenfuhrparks

Gerne beraten wir Sie!

Vertriebsleiter Ansgar Blömer,  
Tel. 0 22 05 / 90 10 4-41 oder  
E-mail: bloemer@top-service-team.de

Über 350 mal in Deutschland und Österreich!

**Reifen-Müller**  
Die Radgeber. Seit 1927 Berlin Brandenburg

**HELM** Reifen Helm  
Wir sind die Meister fürs Auto.

**EMIGHOLZ** www.emigholz.de

REIFEN + AUTOSERVICE  
**EHRHARDT**  
Autos in guten Händen.

**REIFEN STIEBLING**

**gummi berger** Ihre Reifen- und Autoservice-Spezialisten

**NABHOLZ**  
REIFEN + FAHRWERK-SERVICE

Alles rund um das Rad.  
**REIFEN John**  
www.reifen-john.com

**REIFEN LORENZ**  
AUTOSERVICE

**REIFEN WAGNER**  
Service persönlich

Autos in guten Händen!  
**REIFEN CASTEEL**

**REIFEN & AUTO-SERVICE**

**REIFEN KIEFER**

**REIFEN FENEBERG**

**rieger-ludwig**  
REIFENZENTRALE

REIFENHAUS CASPAR **WREDE**  
Seit 1928

**REIFEN POTT**  
Auto Service

**ESKA**  
REIFENDIENST  
8 x IN BAYERN.

## Ein Tag beim Opel-Flottenzentrum „van Eupen Gruppe“ in Essen Kray

Welche Unternehmen sind das, die für den Fahrzeughersteller im Flottengeschäft draußen an der Front die Fahne hoch halten? Die Geburtswehen der „van Eupen Gruppe“ liegen inzwischen 203 Jahre zurück, die belgischen Brüder van Eupen hatten einmal als Stellmacherei mit der Fertigung von Wagenrädern begonnen (Handelsgerichtliche Eintragung der Firma „Gebr. van Eupen“ 1872). Später war eine Spedition hinzugekommen, die unter anderem Gruben-Pferde für die Zechen im Ruhrgebiet zur Verfügung stellte.

Seit 1927, also nunmehr 80 Jahren, ist die „van Eupen Gruppe“ Opel-Vertragshändler, heute mit insgesamt acht Betrieben im Ruhrgebiet und im Sauerland. Zwei sind in Essen, zwei in Mülheim/Ruhr beheimatet, je ein Standort befindet sich in Gevelsberg, Hagen, Lüdenscheid und Schwelm – ein Riesenladen mit großer Tradition und mehr als 300 Mitarbeitern, der seit Ende 2003 zur Fahrzeug-Werke Lueg AG in Bochum gehört.

Die „van Eupen Gruppe“ ist traditionell stark im Opel-Flottengeschäft. In den letzten beiden Jahren setzte das Unternehmen im bereinigten Flottengeschäft (ohne Autovermietgeschäft) mehr als 2.000 Einheiten ab und war damit 2005 einer der erfolgreichsten Opel-Vertriebspartner in Deutschland und 2006 Zweitplatzierte im entsprechenden Ranking. Ein wichtiges Ziel für 2007 lautet, insbesondere über das Opel-Kleinflotten-Programm das Geschäft noch weiter auszubauen.

„Dieses KFP-Flottengeschäft betreiben wir seit eineinhalb Jahren ebenfalls professionell,“ unterstreicht Jürgen Schroer, Vertriebsleiter Großkun-



# Die beste Zeit,

den im „van Eupen“-Stammbetrieb Essen-Kray, „allerdings sollte auch ein Fahrzeughersteller erkennen, dass es sich hierbei um ein Langzeit-Geschäft handelt. Viele Hersteller suchen gern mit kurzfristigen Maßnahmen den kurzfristigen Erfolg.“

### Was bedeutet es, Opel-Flottenzentrum zu sein?

„Wir bekommen für den Absatz im Großkundengeschäft seitens Opel eine Stückzahl-Vorgabe, die wir realisieren müssen“, erklärt Jürgen Schroer. „Es bedeutet darüber hinaus, dass wir entsprechende Manpower und Räumlichkeiten vorhalten und den Firmenkunden vor allem auch im Hinblick auf Service und Betreuung ein Optimum bieten müssen. Wie weit das im Einzelfall gehen kann, möchte ich einmal an einem kleinen Beispiel verdeutlichen: Wenn ein Kunde versehentlich ein Fahrzeug in falscher Farbe bestellt hat, dann gehört es zu unserem Selbstverständnis und unserer Souveränität, es anderweitig zu vermark-

ten anstatt darauf zu bestehen, dass der Kunde das Fahrzeug abnimmt.“

In der Betreuung kann sich auch die „van Eupen Gruppe“ auf einen Stab von zertifizierten Flottenspezialisten stützen, speziell geschulte Verkäufer im Außendienst. Der entsprechende einwöchige Lehrgang wird mit dreitägiger Abschluss-Prüfung beendet, in jedem Folgejahr sind vier Ausbildungstage im Programm. „Der Firmenkunde kommt ja nicht in unseren Betrieb und wartet darauf, bis er angesprochen wird“, schildert Marco Biezek, Verkaufsberater Großkunden seinen Wochenablauf. „Er erwartet vielmehr einen festen Ansprechpartner, der ihn regelmäßig besucht. An drei von fünf Tagen sind wir beim Kunden vor Ort. Es geht nicht nur darum, einen Kunden zu gewinnen, das fällt mit der Opel-Produktpalette oft gar nicht schwer. Viel wichtiger ist noch, ihn zu halten.“

Bei der „van Eupen Gruppe“ liegt gegenwärtig der Anteil des Firmenkundengeschäfts bei rund 40 Prozent.

### van Eupen Gruppe

Das mittelständische Unternehmen „van Eupen Gruppe“ mit Sitz in Essen und 135-jähriger Tradition ist seit 1927 Opel-Vertragshändler und gehört zu den führenden Opel-Flottenzentren in Deutschland. Heute ist die „van Eupen Gruppe“ mit über 300 Mitarbeitern an acht Standorten im Ruhrgebiet und im Sauerland präsent. Seit Ende 2003 gehört der Großhändler zur Fahrzeug-Werke LUEG AG mit Sitz in Bochum. Van Eupen bietet als modernes Mobilitätsunternehmen alles rund ums Auto an, beginnend mit der Versicherungsleistung, dem Geschäfts- und Privatleasing, der Finanzierung, dem klassischen Service, der Lackiererei und den Karosseriearbeiten bis hin zum Sachverständigengutachten.





da im Kopf. „Deshalb haben wir heute Vorteile bei jüngeren Kunden“, ergänzt Ralf Sporea, Stellvertreter Vertriebsleiter Großkunden. „Man darf aber auch nicht vergessen, es dauert etwa sieben Jahre, bis die schon lange ausgezeichnete Produktqualität draußen auch gefühlt wird.“

Inzwischen könne Opel auch von der Modell-Palette her wieder aus dem Vollen schöpfen. „Das war keine leichte Zeit für uns, nachdem sich die Rüsselsheimer vor etwas mehr als 20 Jahren vom berühmten Opel Blitz und damit vom Nutzfahrzeuggeschäft verabschiedet hatten“, erinnert sich Jürgen Schroer. „Tabakgroßhändler, Installateure, Kioskbesitzer, sie alle fuhren ja den Blitz. Wir sind sehr froh, dass wir hier mit der Opel-Nutzfahrzeugpalette, z.B. dem Vivaro, wieder hervorragend aufgestellt sind und die Kunden zurückgewinnen. Im übrigen hat Carl-Peter Forster dankenswerterweise auch noch den Opel Vectra Caravan in Auftrag gegeben, den wir im Firmenkundengeschäft ebenfalls dringend gebraucht haben.“

Im Transporter-Segment sei schon eine starke Konkurrenz mit deutlicher Auseinandersetzung zu spüren, weil der Opel Vivaro in wesentlichen Bauteilen und Aggregaten mit zwei Konkurrenten des Wettbewerbs identisch sei. Hier würde die Schlacht auch immer wieder gegen Dumpingpreise gewonnen, weil letztlich die weitaus höhere Netzichte der Opel-Vertragswerkstätten und der qualitativ bessere Opel-Service den Ausschlag gäben. „Im übrigen bin ich der Auffassung“, prophezeit Jürgen Schroer, „dass der Wettbewerb hier teilweise stark



# die wir je hatten

„Sehr viel höher sollte dieser Anteil nicht sein“, weiß Jürgen Schroer, „sonst funktioniert hernach die Abwicklung des Detailgeschäftes nicht mehr zufriedenstellend. Wenn allerdings ein Flottenzentrum wirklich gut funktioniert, lassen sich auch einmal weniger gute Zeiten durchstehen.“

## Herausforderung Flottengeschäft: Der Opel-Händler wittert Morgenluft

„So viel ist sicher, in punkto Qualität der Opel-Produkte erleben wir die beste Zeit seit Jahren“, vergleicht Jürgen Schroer. „Das bestätigen uns auch die Fuhrparkbetreiber, die noch den entsprechenden Überblick haben. Hier hat sicher das Wirken des ehemaligen Opel-Vorstandsvorsitzenden Carl-Peter Forster die Wende gebracht, jetzt strahlt der Blitz wieder.“

Vereinzelte treffe er noch auf Kunden, die sich an Wasserpumpenschäden von vor 20 Jahren erinnern könnten, so lange bliebe das eben hier und

*Guido Christianowitz (van Eupen, li.) und Andreas Dickmann (Océ Deutschland): „Sorgen, wenn sich der Kunde vier Wochen nicht meldet“ (ganz o.)*

*Jürgen Schroer und Ralf Sporea (beide van Eupen, v.l.): „Der Firmenkunde erwartet feste Ansprechpartner“ (o.)*

*Das van Eupen-„Flaggschiff“ in Essen-Kray: „Großzügige Räumlichkeiten und Stellflächen“ (Mitte)*

*Andreas Dickmann (Océ Deutschland, li.), Erich Kahnt (FM): „Dienstwagenflotte mit hohem User Chooser-Anteil und stark Opel-lastig“ u.)*

*Werkstatt im „Flaggschiff“: „Der qualitativ bessere Opel-Service gibt den Ausschlag“ (ganz u.)*





Guido Christianowitz, Marco Biezek, Ralf Sporea, Martina Glufke, Jürgen Schroer (v.l.): „Wir sind sehr froh, dass wir mit dem Opel Vivaro im Nutzfahrzeuggeschäft wieder hervorragend aufgestellt sind.“ (li.)

Jürgen Schroer: „Wir können uns auch über stetig anwachsende Kontingente in User Chooser-Fuhrparks freuen.“ (darunter)

24 Stunden-Auslieferungsdienst: „...in der vom Kunden gewünschten Beklebung.“ (Mitte)

Andreas Dickmann (Océ Deutschland, li.), Kfz-Meister Andreas Daube: „Hier können wir nahezu alle Sonderwünsche leisten“ (u.)

Andreas Dickmann, Fuhrparkverantwortlicher bei Océ Deutschland: „Wir spüren die Opel-Premium-Qualität schon beim Zuschlagen der Türen.“ (ganz u.)



subventioniert auffährt und sich deren Margen auf Dauer nicht darstellen lassen werden.“

#### Wer ist beispielsweise Großkunde der „van Eupen Gruppe“?

„Wir genießen heute zunächst einmal grundsätzlich überall dort Vorteile, wo der Kunde bestimmt, was gefahren wird“, gibt Jürgen Schroer Einblick und nennt beispielsweise die in Mülheim/Ruhr beheimatete Océ Deutschland GmbH, einen führenden Anbieter von Lösungen für großformatigen Digitaldruck und Business-Dokumente, in deren Fuhrpark Opel mit nahezu 50 Prozent vertreten sei, vor allem verteilt auf die Baureihen Signum, Vectra und Zafira. Wir können uns aber auch über stetig wachsende Kontingente bei Flottenbetreibern freuen, in denen User Chooser die Fahrzeugauswahl stärker mitbestimmen.



„Unsere Dienstwagenflotte mit hohem User Chooser-Anteil ist stark Opel-lastig, und das ist gut so“, beschreibt Andreas Dickmann, Fuhrparkverantwortlicher bei Océ Deutschland. „Dabei setzen wir nirgendwo 08/15-Fahrzeuge ein. Auch die Opel Zafira-Modelle für unsere Service-Techniker verfügen über eine höherwertige Ausstattung. Wenn heute so gern über Premiumfahrzeuge oder gar Premiummarken gesprochen wird, wird kaum die Marke Opel genannt. Aber, was heißt schon ‚Premium‘? Wir spüren bei einem Opel Vectra oder Opel Signum die Premium-Qualität der Verarbeitung bereits beim Zuschlagen der Türen.“



Dickmann gibt Einblick in die Grundzüge der Car Policy. Da Océ Deutschland zu einem niederländischen Konzern mit weltweit rund 6.000 Fahrzeugen gehöre, sei der international grobe Rahmen von dort vorgegeben, die Auswahl bestimmter Fahrzeughersteller immer jeweils für drei Jahre festgeschrieben. Zu den entscheidenden Auswahlkriterien, die über Jahre entwickelt wurden, gehörten momentan:

- Total cost of ownership (TCO)
- In Deutschland muss im Fuhrpark wenigstens eine der sogenannten Premiummarken enthalten sein, um auch die Verbundenheit zum Standort Deutschland mit zu unterstreichen



- Da der technische Dienst immer wieder auch viele Materialien einsetze, sei insbesondere der Fuhrpark-Anteil an Kombis und Kompakt-Vans relativ hoch
- Je Fahrzeugklasse sind ein Referenzfahrzeug und eine Referenzrate definiert
- Upgrading, also eine Klasse höher fahren, ist generell möglich durch Zuzahlung zur Referenzrate
- Grundsätzlich sind Cabrios und Coupés ausgeschlossen, da hier Schwierigkeiten in der Wiedervermarktung gesehen werden

Océ Deutschland ist mit der Betreuung durch die „van Eupen Gruppe“ hoch zufrieden. „Wir sehen als Kunde sehr gern, dass van Eupen den Weg zu uns unaufgefordert sucht“, bestätigt Andreas Dickmann.

#### Das „Flaggschiff“

Die ganze logistische Abwicklung für die acht Betriebe der „van Eupen Gruppe“ wird im „Flaggschiff“ des Unternehmens, dem Stützpunkt in Essen Krays mit rund 500 Metern Straßenfront, gesteuert. „Über einen ehemaligen Mitarbeiter unseres Unternehmens, die Firma Stratmann, stellen wir hier insbesondere auch einen sehr sachverständigen Auslieferungsdienst zur Verfügung“, verweist Jürgen Schroer stolz, „der bei Bedarf sogar die Home Offices der User Chooser ansteuert.“

Gerade in Essen-Kray können Jürgen Schroer und seine Kollegen aus dem Vollen schöpfen. Hier kann alles dargestellt werden, was ein Flottenzentrum ausmacht, angefangen bei großzügigen Räumlichkeiten und Stellflächen zur Bevorratung von 500 bis 700 Bestandsfahrzeugen für Spitzenzeiten bis hin zur Auslieferung der Firmenfahrzeuge in der vom Kunden gewünschten Beklebung. „Hier können wir nahezu alle Sonderwünsche leisten, wie beispielsweise auch ein Dutzend Telefonnachrüstungen pro Tag“, schildert Schroer.

### Opel Flottenzentren

Anzahl Opel Flottenzentren in Deutschland mit zertifizierten Flottenverkaufsberatern in Deutschland: 160

17 Key Account Manager bundesweit

Leistungen für Großkunden mit gültigem Lieferabkommen & deren Bezugsberechtigte:

- Attraktive Konditionen, - Exklusive Zusatzangebote
- Spezielle Serviceleistungen, - Individuelle Betreuung

Internetseite für Firmenkunden:

[www.flottenloesungen.de](http://www.flottenloesungen.de)

**IM STRASSENVERKEHR MÜSSEN SIE STÄNDIG  
MIT ÜBERRASCHUNGEN RECHNEN. BEI UNSEREM  
FULLSERVICE – VOLVO PRO – NICHT.**



**DER VOLVO S80.  
MIT DEM FIRST-CLASS-SERVICE VOLVO PRO.**

Volvo. for life



MIT DEM VOLVO S80 WERDEN SIE ÄUSSERST SELTEN IN KRITISCHE VERKEHRSSITUATIONEN KOMMEN. ZUM EINEN, WEIL ER SIE MIT INTELLIGENTEN SICHERHEITSTECHNOLOGIEN VOR UNANGENEHMEN ÜBERRASCHUNGEN SCHÜTZT. ZUM ANDEREN, WEIL DAS RUNDUM-SORGLOS-PAKET VOLVO PRO IHREN SCHUTZ WEITER ABRUNDET. DENN DIESES BESONDERE VOLVO S80 SERVICEPAKET BIETET IHNEN DIE KOSTENFREIE ÜBERNAHME ALLER ANFALLENDEN WARTUNGS- UND REPARATURARBEITEN IN DEN ERSTEN 36 MONATEN BZW. BIS ZU EINER GESAMTLAUFLEISTUNG VON 60.000 KM. SERIENMÄSSIG. LEHNEN SIE SICH ALSO ENTSPANNT ZURÜCK UND GENIESSEN SIE DIE FAHRT IN IHREM VOLVO S80. VOLVO CAR GERMANY GMBH, VERTRIEB AN GROSSKUNDEN: 0221 9393-200 ODER -201.



*Interview mit Laurent Pernet (li.), seit 1.2.2007 neuer Direktor Vertrieb nach der Trennung der Bereiche Marketing und Vertrieb, und Dirk-Marco Adams (re.), Leiter Fleet bei der Peugeot Deutschland GmbH.*

# Nutzfahrzeuge



**Flottenmanagement:** Insgesamt endete das Jahr 2006 sehr erfolgreich für die Nutzfahrzeugsparten der Automobilhersteller, ein Bereich, in dem die Importeure anteilmäßig traditionell auch gut vertreten sind. Wie erklären Sie die guten Verkaufszahlen allgemein? Wie erfolgreich konnten die Peugeot Nutzfahrzeuge das Jahr beschließen? Wie verteilen sich die Verkäufe auf die drei Modelle?

**Adams:** Gemessen an den Verkaufszahlen können wir auf ein erfolgreiches Jahr bei den Peugeot Nutzfahrzeugen zurückblicken. An Stückzahlen veräußerten wir 5.400 Transporter, von denen wir bisher 4.800 ausgeliefert haben. Hier zeigt sich ein kleiner Wermutstropfen im Erfolg, denn wir können nicht so schnell liefern wie verkaufen. Beim Boxer beispielsweise erzielten wir Wachstumsraten von über 30 Prozent, beim Partner belief es sich auf 29 Prozent und beim Expert, in 2006 noch das alte Modell, trotzdem auf um 13 Prozent gestiegene Verkaufszahlen. Peugeot profitiert also auch stark von der positiven Entwicklung des Marktes, der insgesamt gewachsen ist. Das sich verbessernde Auftragsvolumen der Handwerksbetriebe vor der Mehrwertsteueranhebung und auch die steigende Zahl von Paketzustelldiensten wirken sich in vermehrter Investitionsbereitschaft unter anderem bei Fahrzeugen des K1-Segments aus. Und nicht zuletzt belegt die Nutzfahrzeugstudie von Dataforce, dass Peugeot im Nutzfahrzeugbereich eine bekannte und beliebte Marke darstellt.

**Flottenmanagement:** Inwiefern spielt bei den gestiegenen Verkaufszahlen die Ausweitung der Peugeot-Nutzfahrzeugzentren eine Rolle? Welche Maßnahmen haben Sie bereits umgesetzt, inwiefern hat dies den Nutzfahrzeugbereich der Marke und auch die Marke selbst nach vorn gebracht?

**Pernet:** Mittlerweile stützen wir uns auf 70 Nutzfahrzeugzentren deutschlandweit, die ihre Ver-

käufe um einiges mehr, zum Teil um 50 Prozent, verbessert haben. An manchen Tagen fallen 15 Prozent der Gesamtverkäufe auf die Nutzfahrzeuge. Am Anfang der Umstrukturierung, vor zwei Jahren, lag der Nutzfahrzeugumsatz zu 65 Prozent bei den Zentren, heute erreichen sie 75 Prozent, und wir halten Zahlen von über 80 Prozent für realistisch. Denn unsere Nutzfahrzeugsparte hat wieder Priorität und damit durch die Markenbindung auch Bedeutung für unsere Pkw-Verkäufe.

**Dirk-Marco Adams:**

*„Die Nutzfahrzeugstudie von Dataforce belegt, dass Peugeot im Nutzfahrzeugbereich eine bekannte und beliebte Marke darstellt.“*



Wir konzentrieren uns darauf, den Interessenten in den Zentren alle Produkte in ausreichender Stückzahl, also mehr als nur ein Vorführfahrzeug, für den Sofort-Bedarf und auch in verschiedenen Versionen zu präsentieren. Hier unterscheidet sich der Nutzfahrzeugkunde nämlich vom Pkw-Kunden, der für seine Entscheidung längere Bedenkzeit beansprucht. Der Nutzfahrzeugkunde fordert einen schnelleren Handlungsbedarf, denn der Transporter stellt sein Mittel zum Zweck, nämlich zum Geldverdienen dar. Ihm zur Seite stellen wir speziell geschulte Verkäufer, die sofort Informationen und professionelle Beratung am Objekt bereithalten. Seit wir beispielsweise die Branchenlösungen zeigen, die der Kunde real kennen lernen kann, verzeichnen wir ein verstärktes Kaufinteresse.

Zwei Nutzfahrzeug-Außendienstler betreuen zusätzlich die Händler und stellen auch Kontakte zu den Umbaufirmen her. Insgesamt haben wir zu unseren hochwertigen Produkten eine Struktur geschaffen, die den Händlern die Grundlage und die Unterstützung bietet, die sie für den selbstbewussten Verkauf benötigen und die es den Händlern attraktiv macht, Nutzfahrzeuge zu verkaufen.

**Flottenmanagement:** Welche Veränderungen folgen noch? Welche Aufgaben haben Sie sich vertriebsseitig für die Zukunft gestellt?

**Pernet:** Wir räumen der Verstärkung des Händlernetzes oberste Priorität ein, das heißt wir werden bundesweit mit Ansprechpartnern für Businesskunden aufgestellt sein. Derzeit sprechen wir mit vielen Händlern, das NFZ- und Großkundengeschäft bei Peugeot in ihre Prioritäten aufzunehmen und als wichtiges Standbein zu nutzen. Als zweiten wichtigen Aspekt haben wir uns vorgenommen, noch mehr Peugeot-Fahrzeuge, ob nun Pkw oder Nutzfahrzeuge, auf die Straßen zu bringen. So wie wir derzeit aufgestellt sind, können wir auf eine gute Grundlage für das Erreichen dieser Ziele zurückgreifen. Schlussendlich kommt der Erfolg auch mit einer guten Produktpalette, die demnächst noch erweitert wird.

**Flottenmanagement:** Die beiden größeren Transporter Boxer und Expert stehen in der neuesten Generation seit einem guten halben Jahr bzw. seit kurzem zum Verkauf. Welche Aspekte spielten in der Entwicklung und bei der Modernisierung eine wichtige Rolle? Welche der Kundenvorschläge flossen in die Entwicklung ein? Gibt es spezielle Innovationen, mit denen Sie bewusst Neu-Kunden ansprechen möchten?

**Adams:** Kundenstudien, in diesem Falle mit Handwerkern, gehen der Entwicklung unserer Fahrzeuge grundsätzlich voran. Da beim Nutzfahrzeug-

# mit Priorität



*Nutzfahrzeug im Shuttle-Betrieb: der Boxer Kombi als 6- oder 9-Sitzer (ganz li.)*

*„In den Expert passt konstruktionsbedingt nun z.B. zwischen die Radkästen eine Europalette längst und quer“ (li.)*

*Der Kleintransporter Partner, ein stets beliebtes Nutzfahrzeug (Mitte)*

*Dirk-Marco Adams: „Beim Boxer beispielsweise erzielten wir Wachstumsraten von über 30 Prozent“ (re.)*

Treffen in Saarbrücken (v.l.) Bernd Franke (FM), Laurent Pernet, Dirk-Marco Adams (beide Peugeot), Julia Rose (FM)



kunden stets die Ratio überwiegt, Kosten und Nutzen im Vordergrund stehen, haben wir die Entwicklung darauf ausgerichtet. In den Expert passt konstruktionsbedingt nun z.B. zwischen die Radkästen eine Europalette längst und quer, was nicht jeder mittlere Transporter kann. Auch lässt er sich räumlich und gewichtsbezogen höher beladen. Der Expert, aber auch der Boxer sind Beispiele dafür, dass Emotionen bei der Entscheidung für einen bestimmten Transporter trotzdem eine Rolle spielen. Beide wurden sehr fahrerorientiert konzipiert, das heißt sowohl innen als auch außen wirken sie nicht mehr wie Lastesel, sondern vermitteln eine Pkw-Anmutung. Durch die Luftfederung im Expert entsteht ein sichereres Fahrverhalten, gerade bei schwerer Beladung. In der neuen Generation bieten wir ihn in noch mehr Varianten an und stellen uns den Mitbewerbern im Markt: zwei Längen, zwei Höhen, das Plattformfahrgestell, verglast und teilverglast, wodurch wir noch mehr Kunden erreichen können. Je spezieller, je genauer ein Fahrzeug auf den Kunden zugeschnitten ist, umso kostengünstiger erweist es sich für ihn.

**Flottenmanagement:** Welche Leistungen fordert der Kunde heute über den technischen Service hinaus von seiner Fahrzeugmarke? Auf welche speziellen und individuellen Wünsche können Sie eingehen?

**Adams:** Der gewerbliche Kunde braucht ein professionelles All-inclusive Paket, Sicherheiten bei der Garantie sowie kalkulierbare, invariable Kosten. Das alles bieten wir

ihm an und haben dafür anschauliches Prospektmaterial entworfen, mit allen Transportern und den dazugehörigen Leasingraten, die dem Kunden einen realistischen Eindruck des nötigen Investments verschaffen. Der Kunde kann sich zudem über den Peugeot-Car Configurator das Fahrzeug suchen, das für seine Zwecke nötig ist, also auch den Laderaum, die Nutzlast gemäß seiner Bedürfnisse konfigurieren. Des Weiteren legt der Kunde Wert auf Services wie Ersatzfahrzeuge, einen kompetenten Ansprechpartner, der flexible Lösungen ermöglichen kann, beispielsweise stellen wir die Kontakte zu Einbauern her, die sich der speziellen Probleme der Kunden annehmen. Wo sich unsere Nutzfahrzeugzentren befinden, kann der Kunde auf der Peugeot Fleet-Internetseite [www.peugeot-fleet.de](http://www.peugeot-fleet.de) innerhalb der Händlersuche nachlesen.

**Flottenmanagement:** Die Diskussion um den CO<sub>2</sub>-Ausstoß wird derzeit in den Medien breit getreten und verdrängt fast das Thema Rußpartikelfilter, dem sich Peugeot ja im Pkw-Bereich bereits sehr früh angenommen hat. Wie sind die neuen Transporter gerüstet? Welche Aufklärungsarbeit können Sie beim Kunden leisten, wenn ihn die CO<sub>2</sub>-Diskussion verwirrt? Welche Argumente bringen Sie mit, die für die Nutzfahrzeuge von Peugeot sprechen?

**Adams:** Beim Thema Rußpartikelfilter, erleben wir bei den Kunden eine gewisse Verunsicherung, teils auch, weil die öffentliche Diskussion ohne Fachwissen und Entscheidungsgrundlagen geführt wird. Die nun geförderten Nachrüstlösungen weisen in der Regel einen schlechteren Wirkungsgrad auf als die serienmäßig verbauten

Filter. Die CO<sub>2</sub>-Thematik beschleunigt hoffentlich die Umsetzung einer eindeutigeren gesetzlichen Regelung.

Beim CO<sub>2</sub>-Ausstoß ist Peugeot im Klassenvergleich gut aufgestellt, beispielsweise liegen die Emissionen der Expert Dieselfahrzeuge unter 200g CO<sub>2</sub> je km. Fakt ist, dass für den Erhalt einer PKW-Plakette nicht der Rußfilter, sondern die generelle SchadstoffEinstufung des Fahrzeuges maßgeblich ist, zum Nachteil für unsere Fahrzeuge mit serienmäßigem Filter, der leider dabei

keine Rolle spielt. Dies bedeutet heute, dass alle Fahrzeuge mit EURO 3 mit Rußpartikelfilter oder EURO 4 die grüne Durchfahrtsgenehmigungen bekommen. Alle unsere aktuellen Transporter haben 98/69/EG 3; B. Diese Norm entspricht der EURO 4,

damit bekämen sie die grüne Plakette. Aber bisher liegt noch keine Gesetzesregelung für Nutzfahrzeuge vor. Beim neuen Expert bieten wir zusätzlich ab Werk einen Motor mit serienmäßigem Rußpartikelfilter an, zumindest mit dem Bonus besserer Restwerte.

**Flottenmanagement:** Wann kann der Kunde mit Neuheiten im Kleintransporterbereich rechnen? Wie sieht es darüber hinaus mit Erdgasantrieben aus, die ja gerade für die Nutzung im regionalen Radius eine vernünftige Lösung darstellen?

**Pernet:** Unser Produktfestival im Bereich Nutzfahrzeuge setzen wir Anfang 2008 mit der Premiere eines kleinen Nutzfahrzeugs unterhalb des Partners fort. Bis dahin werden wir mit unseren drei Modellreihen und vielen Branchenlösungen die wachsende Kundennachfrage erfüllen. Mit dem Expert bieten wir als einzigen der Peugeot-Citroën-Fiat-Triade den mittleren Transporter mit Ottomotor an. Damit wollen wir den Kunden in Deutschland eine Autogasumrüstung offerieren beziehungsweise den Erdgasantrieb zu einem späteren Zeitpunkt nachschieben. Gerade in diesem K1-Segment fragen die Kunden Gas nach, denn viele Fahrzeuge fahren im innerstädtischen Bereich, wo die Versorgung durchweg gut funktioniert oder auch durch eigene Tankstellen realisiert wird.

**Laurent Pernet:**

„Der Nutzfahrzeugkunde fordert einen schnelleren Handlungsbedarf, denn der Transporter stellt sein Mittel zum Geldverdienen dar.“



Flottengeschäft Peugeot 2006	
Verkaufte Einheiten (bereinigtes Flottengeschäft)	5.435
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	28 %
Verteilung des Nfz-Flottengeschäfts	
Transporter bis 2,0 t	1.345
Transporter bis 2,1 - 2,6 t	749
Transporter 2,6 - 2,8 t	24
Transporter über 2,8 - 3,5 t	2.728
Topseller im Flottengeschäft	
Boxer Kasten L3H2 330-2,2 L 120 PS	
Boxer Kasten L1H1 330-2,2 L 101 PS	
Boxer Kasten L3H2 335-2,2 L 120 PS	
Flottenrelevante Produkt-Neuheiten der nächsten 12 Monate	Expert Tepee 6/07
Anteile Leasing (Full Service-Leasing)/Kauf	
Garantiebedingungen	Bank 40 % Leasing, 16 % Finanz. 2 Jahre o. km-Begrenzung, erweiterbar
Anzahl Vertragshändler, Service-Stützpunkte Nfz-Center	220 / 1.844 70
Kooperationspartner/Leasinggesellschaften/Banken (Ansprechpartner)	sämtliche bekannten
Ansprechpartner Großkundengeschäft	Peugeot Bank
Internetseite für Großkunden	<a href="http://www.peugeot-fleet.de">www.peugeot-fleet.de</a>



Citroën C3



Fiat Multipla

# And the winners are...



Renault Kangoo Rapid

...der **Citroën C3 1.4 Bivalent Style**, der **Fiat Multipla 1.6 Natural Power Active**, und der **Renault Kangoo Rapid 1.6 16V Erdgas extra** in der 28. Folge der großen Flottenmanagement-Vergleichsserie, Erdgasfahrzeuge in drei Kategorien

## Flottenmanagement-Vorgabe Mindestausstattung

### Kleine Pkw / Pkw-Kombis

- Airbag rundum
- Radio mit CD-Wechsler
- Telefon mit Freisprechanlage
- Servolenkung

### Kompakt Vans

- Airbag rundum
- Außenspiegel elektrisch einstell- und beheizbar
- Klimatisierungsautomatik
- Navigationsgerät
- Radio mit CD-Wechsler
- Telefon mit Freisprechanlage







### Kleintransporter

- ABS
- Beifahrer-Airbag
- Radio
- Telefonvorrüstung
- seitliche Schiebetür
- Verzurrösen
- Trennwand/ -gitter

Viele Flottenbetreiber mögen die Erdgasfahrzeuge immer noch mit einer gewissen Distanz betrachten. Dafür mag es in der einen oder anderen Region, beispielsweise in punkto Versorgungsnetz, tatsächlich noch Gründe geben. Aber es ist nun einmal so, dass inzwischen jeder „Umwelt-Husten“ in Brüssel auch diese Fahrzeuge, die bei der Marktreife aller alternativen Antriebskonzepte nach wie vor mit Jahren Vorsprung vorn liegen, immer wieder als ein „Medikament“ ins Blickfeld rückt. Das hat wahrscheinlich noch nie so sehr gegolten wie gerade jetzt, wo die CO<sub>2</sub>-Debatte die Uhren wieder neu stellen wird. Erdgas-Fahrzeuge warten eben mit vergleichsweise ausgezeichneten CO<sub>2</sub>-Werten auf. Zudem ist im Falle Erdgasfahrzeuge ebenfalls nach wie vor das Angebot alternativer Antriebe ab Fahrzeughersteller mit Abstand am größten. Und wenn denn auch sämtliche bisherigen Prognosen, wieviele Erdgasfahrzeuge 2010 oder 2015 auf Deutschlands Straßen fahren werden, gegenwärtig noch kaum treffsicher erscheinen: In den letzten zwei, drei Jahren lässt diese Spezies, auf zugeben noch geringem Niveau, rasante zweistellige Zuwachsraten notieren.

Auch die großen Leasinggesellschaften haben damit begonnen, für Erdgasfahrzeuge professionelle Wiedervermarktungskanäle zu konzipieren und zu nutzen, um die längere Zeit „politisch“ kalkulierten Restwerte mit Fakten untermauern zu können. Erster Tenor: Erdgasfahrzeuge lassen sich kaum schwieriger wiedervermarkten als herkömmlich angetriebene. Und schon befassen sich zunehmend auch Großflottenbetreiber mit dem Einsatz solcher Fahrzeuge, hier und da zumindest an den Fuhrparkrändern mit dem Blick auf morgen. Im vorliegenden FM-Vergleich haben wir das aktuelle Erdgasfahrzeug-Angebot in die Kategorien Kleine Pkw/Pkw-Kombis, Kom-

pakt-Vans und Kleintransporter unterteilen können. Nach dem Volvo-Rückzug verbleibt gegenwärtig die entsprechende Mercedes E-Klasse einziger Vertreter in der Oberen Mittelklasse Erdgasfahrzeuge, und nach den zahlreichen Neuvorstellungen auf der letzten Nutzfahrzeug-IAA rücken im Bereich große Transporter die äquivalenten Erdgas-Versionen gerade erst nach. Bei Redaktionsschluss waren sie hier noch nicht überall wieder im Programm (der entsprechende Vergleich folgt).

Ein Service von <b>Flottenmanagement</b>	KLEINE PKW/PKW-KOMBIS					
	 <b>Citroën C3 1.4 Bivalent Style</b>	 <b>Opel Combo 1.6 CNG</b>	 <b>Fiat Punto 1.2 8V Natural Power</b>	 <b>Fiat Doblo 1.6 16V Natural Power</b>	 <b>VW Caddy 2.0 (5-Sitzer) EcoFuel</b>	 <b>Peugeot Partner Kombi 75 Bivalent Premium</b>
<b>Kosten Netto in Euro</b> (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)						
<b>Betriebskosten mtl.</b> (inkl. Treibstoffkosten)						
<b>Schaltgetriebe 20.000 km</b>	442,53	535,48	403,85	541,14	567,74	530,32
<b>30.000 km</b>	510,72	610,85	461,40	615,94	638,62	619,16
<b>50.000 km</b>	654,47	769,91	583,04	772,89	807,33	804,89
<b>Automatik 20.000 km</b>	-	-	-	-	-	-
<b>30.000 km</b>	-	-	-	-	-	-
<b>50.000 km</b>	-	-	-	-	-	-
<b>Fullservice-Leasingrate mtl.</b>						
<b>Schaltgetriebe 20.000 km</b>	367,98	465,23	345,07	456,56	483,16	429,97
<b>30.000 km</b>	398,92	505,50	373,25	489,09	511,77	468,66
<b>50.000 km</b>	468,17	594,35	436,15	561,51	595,95	554,10
<b>Automatik 20.000 km</b>	-	-	-	-	-	-
<b>30.000 km</b>	-	-	-	-	-	-
<b>50.000 km</b>	-	-	-	-	-	-
<b>Treibstoffkosten mtl.</b>						
<b>Schaltgetriebe 20.000 km</b>	74,55	70,25	58,78	84,58	84,58	100,35
<b>30.000 km</b>	111,80	105,35	88,15	126,85	126,85	150,50
<b>50.000 km</b>	186,30	175,56	146,89	211,38	211,38	250,79
<b>Automatik 20.000 km</b>	-	-	-	-	-	-
<b>30.000 km</b>	-	-	-	-	-	-
<b>50.000 km</b>	-	-	-	-	-	-
<b>Technische Daten*</b>						
<b>Außenmaße (LxBxH)</b>	3.850/1.667/1.529	4.322/1.684/1.801	3.865/1.660/1.480	4.159/1.714/1.810	4.405/1.802/1.833	4.137/1.724/1.810
<b>CNG Motorleistung kW/PS</b>	49/67	69/94	38/52	68/92	80/109	50/88
<b>Beschleunigung 0-100 km/h</b>	14,2	15,0	19,0	14,0	13,7	18,3
<b>Höchstgeschwindigkeit</b>	158	166	145	155	180	143
<b>Durchschnittsverbr. in kg</b>	5,2	4,9	4,1	5,9	5,9	7,0
<b>CNG/Super Reichweite km</b>	200/ 680	370/ 170	250/700	350/ 650	440/ 130	190/ 700
<b>Kofferraumvolumen in Liter</b>	1.150	3.050	1.080	2.780	2.850	2.627
<b>Zuladung kg</b>	390	490	370	410	500	477
<b>CO<sub>2</sub>-Ausstoß g/km</b>	119	133	119	161	157	146
<b>Dichte Servicenetz</b>	732	1.500	445	445	2.500	814
<b>Garantiebedingungen</b>	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Korrosion	2 Jahre, 12 Jahre gegen Korrosion	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 8 Jahre gegen Korrosion	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 8 Jahre gegen Korrosion	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Korrosion	2 Jahre, 12 Jahre gegen Korrosion
<b>Inspektionsintervalle</b>	30.000 km / 1 Jahr	30.000 km / 1 Jahr	20.000 km / 1 Jahr	20.000 km / 1 Jahr	Service-Intervall- Anzeige	30.000 km / 2 Jahre
<b>Ausstattungsplus/Serie</b>	Colorverglasung rundum, Fensterheber elektrisch vorn	Colorverglasung rundum, Pollenfilter	Colorverglasung rundum, Fensterheber elektrisch vorn, Reifenreparaturkit	Bordcomputer, Fensterheber elektrisch vorn	Colorverglasung, Nebelscheinwerfer	Colorverglasung rundum, Fensterheber elektrisch vorn
<b>Listenpreis (netto; ohne Ausstattung)</b>	13.992	15.457	11.218	15.378	17.160	16.202

  = Plätze 1 bis 3 / bzw. alles lieferbar

  = Plätze 6 bis 8 / bzw. nicht alles lieferbar

(\* Herstellerangaben)



KOMPAKT VANS






Ein Service von

**Flottenmanagement**

Kosten Netto in Euro  
(bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)

						
Renault Kangoo 1.6 16V Erdgas Edition	Citroën Berlingo Multispace 1.4i Plus Bivalent	Fiat Multipla 1.6 Natural Power Active	VW Touran 2.0 EcoFuel Conceptline	Ford Focus C-MAX 2.0 CNG FUN	Opel Zafira 1.6 CNG	
						<b>Betriebskosten mtl.</b> (inkl. Treibstoffkosten)
546,42 626,92 805,11	546,31 625,43 792,49	572,58 653,28 824,42	630,60 712,20 885,59	563,80 650,14 833,87	640,85 719,71 889,02	<b>Schaltgetriebe</b> 20.000 km 30.000 km 50.000 km
- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	<b>Automatik</b> 20.000 km 30.000 km 50.000 km
						<b>Fullservice-Leasingrate mtl.</b>
463,27 502,22 597,31	457,43 492,13 570,39	488,05 526,43 613,04	547,45 587,50 677,79	473,48 514,69 608,16	566,30 607,91 702,72	<b>Schaltgetriebe</b> 20.000 km 30.000 km 50.000 km
- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	<b>Automatik</b> 20.000 km 30.000 km 50.000 km
						<b>Treibstoffkosten mtl.</b>
83,15 124,70 207,80	88,88 133,30 222,13	84,58 126,85 211,38	83,15 124,70 207,80	90,32 135,45 225,71	74,55 111,80 186,30	<b>Schaltgetriebe</b> 20.000 km 30.000 km 50.000 km
- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	<b>Automatik</b> 20.000 km 30.000 km 50.000 km
						<b>Technische Daten*</b>
4.035/1.672/1.825 60/82 14,9 151 5,8 220 / 640 2.600 440 150 1.450	4.137/1.720/1.810 50/68 18,2 143 6,2 190 / 710 2.627 428 146 732	4.089/1.721/1.695 76/103 16,0 157 6,3 420 / 420 1.850 505 161 445	4.391/1.794/1.635 80/109 13,5 180 5,8 310 / 130 1.989 617 153 2.500	4.333/1.825/1.560 93/126 10,9 193 6,3 260 / 900 1.620 535 158 1.926	4.467/1.801/1.635 69/94 17,0 169 5,0 385 / 540 1.820 570 138 1.500	<b>Außenmaße (LxBxH)</b> <b>Motorleistung kW/PS</b> <b>Beschleunigung 0-100 km/h</b> <b>Höchstgeschwindigkeit</b> <b>Durchschnittsverbr. in kg</b> <b>Reichweite km</b> <b>Kofferraumvolumen/Liter</b> <b>Zuladung kg</b> <b>CO<sub>2</sub>-Ausstoß</b>
2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Korrosion 60.000 km / 4 Jahre (Ölwechsel 15.000)	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Korrosion 30.000 km / 1 Jahr	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 8 Jahre gegen Korrosion 20.000 km / 1 Jahr	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Korrosion Service-Intervall-Anzeige	2 Jahre, 12 Jahre gegen Korrosion 20.000 km / 1 Jahr	2 Jahre, 12 Jahre gegen Korrosion 30.000 km / 1 Jahr	<b>Dichte Servicenetz</b> <b>Garantiebedingungen</b>  <b>Inspektionsintervalle</b>
Colorverglasung, Fensterheber elektrisch vorn, Klimaanlage, Radio mit CD,	Colorverglasung rundum, Fensterheber elektrisch vorn, Klimaanlage	Bordcomputer, Colorverglasung, Fensterheber elektrisch vorn, Reifenreparaturkit	Fensterheber elektrisch vorn, Tempomat, Radio mit CD, Reifenreparaturkit	Bordcomputer, Fensterheber elektrisch vorn, Pollenfilter	Colorverglasung, Fensterheber elektrisch vorn, Pollenfilter, Reifenreparaturkit	<b>Ausstattungsplus/Serie</b>
15.546	17.647	18.983	20.138	20.987	20.927	<b>Listenpreis (netto; ohne Ausstattung)</b>

# Kostenvergleich Erdgas

KLEINTRANSPORTER						
Ein Service von <b>Flottenmanagement</b>						
Kosten Netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)	<b>Renault Kangoo Rapid 1.6 16V Erdgas Extra</b>	<b>Opel Combo Kasten CNG</b>	<b>VW Caddy 2.0 Eco Fuel</b>	<b>Citroën Berlingo 600 1.4 Bivalent Niveau B</b>	<b>Fiat Doblò Cargo 16V Natural Power</b>	<b>Peugeot Partner 190 C 75 Bivalent</b>
<b>Betriebskosten mtl.</b> (inkl. Treibstoffkosten)						
<b>Schaltgetriebe 20.000 km</b>	523,44	542,20	564,57	479,14	630,55	527,89
<b>30.000 km</b>	602,43	617,58	635,28	560,24	713,58	615,98
<b>50.000 km</b>	777,62	776,40	803,91	730,41	889,28	800,87
<b>Automatik 20.000 km</b>	-	-	-	-	-	-
<b>30.000 km</b>	-	-	-	-	-	-
<b>50.000 km</b>	-	-	-	-	-	-
<b>Fullservice-Leasingrate mtl.</b>						
<b>Schaltgetriebe 20.000 km</b>	440,29	471,95	479,99	390,26	545,97	427,54
<b>30.000 km</b>	477,73	512,23	508,43	426,94	586,73	465,48
<b>50.000 km</b>	569,82	600,84	592,53	508,28	677,90	550,08
<b>Automatik 20.000 km</b>	-	-	-	-	-	-
<b>30.000 km</b>	-	-	-	-	-	-
<b>50.000 km</b>	-	-	-	-	-	-
<b>Treibstoffkosten mtl.</b>						
<b>Schaltgetriebe 20.000 km</b>	83,15	70,25	84,58	88,88	84,58	100,35
<b>30.000 km</b>	124,70	105,35	126,38	133,30	126,85	150,50
<b>50.000 km</b>	207,80	175,56	211,38	222,13	211,38	250,79
<b>Automatik 20.000 km</b>	-	-	-	-	-	-
<b>30.000 km</b>	-	-	-	-	-	-
<b>50.000 km</b>	-	-	-	-	-	-
<b>Technische Daten*</b>						
<b>Außenmaße (LxBxH)</b>	4.035/1.672/1.825	4.322/1.684/1.801	4.405/1.802/1.833	4.137/1.720/1.810	4.159/1.714/1.810	4.137/1.724/1.810
<b>CNG Motorleistung kW/PS</b>	60/82	69/94	80/109	50/68	76/103	50/68
<b>Beschleunigung 0-100 km/h</b>	14,9	14,0	13,7	18,2	14,1	18,3
<b>Höchstgeschwindigkeit</b>	151	166	180	143	155	143
<b>Durchschnittsverbr. in kg</b>	5,8	4,9	5,9	6,2	5,9	7,0
<b>CNG/Super Reichweite km</b>	220/ 640	370/ 170	440/ 130	200/ 700	300/ 330	190/ 700
<b>Kofferraumvolumen in Liter</b>	1.981	3.200	3.200	2.800	3.200	2.627
<b>Zuladung kg</b>	500	623	666	611	655	580
<b>CO<sub>2</sub>-Ausstoß g/km</b>	150	133	157	146	171	146
<b>Dichte Servicenetz</b>	1.450	1.500	2.500	732	445	814
<b>Garantiebedingungen</b>	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Korrosion	2 Jahre, 12 Jahre gegen Korrosion	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Korrosion	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Korrosion	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 8 Jahre gegen Korrosion	2 Jahre, 12 Jahre gegen Korrosion
<b>Inspektionsintervalle</b>	60.000 km / 4 Jahr (Ölwechsel 15.000)	30.000 km / 1 Jahr	Service-Intervall- Anzeige	30.000 km / 1 Jahr	20.000 km / 1 Jahr	30.000 km / 2 Jahre
<b>Ausstattungsplus/Serie</b>	Colorverglasung, Klimaanlage, Kunststoffboden	Gummimatte, Colorverglasung rundum, Pollenfilter	Colorverglasung, Kunststoffboden, Nebelscheinwerfer, Verzurrösen 6-fach	Colorverglasung, Gummimatte, Verzurrösen 6-fach,	Colorverglasung, Verzurrösen 6-fach	Colorverglasung rundum
<b>Listenpreis (netto; ohne Ausstattung)</b>	13.950	14.755	15.975	13.990	13.580	15.150

= Plätze 1 bis 3 / bzw. alles lieferbar

= Plätze 4 bis 6 / bzw. nicht alles lieferbar

(\* Herstellerangaben)



### Sonderwertung Nettolistenpreis in Euro

1. Fiat Punto 1.2 8V Natural Power	11.218
2. Citroën C3 1.4 Bivalent Style	13.992
3. Fiat Doblo 1.6 16V Natural Power	15.378
4. Opel Combo CNG	15.457
5. Renault Kangoo 1.6 16V Erdgas Edition	15.546
6. Peugeot Partner Kombi 75 Bivalent Premium	16.202
7. VW Caddy 2.0 Eco Fuel	17.160
8. Citroën Berlingo Multispace 1.4i	
Plus Bivalent	17.647



And the winner is....

# Citroën C3 1.6 Bivalent Style

### Kleine Pkw / Pkw-Kombis

Acht Fahrzeughersteller tummeln sich gegenwärtig in dieser Kategorie, jedoch zeigt sich dort ein etwas inhomogenes Feld, da zwangsläufig die Kombiversionen der Kleintransporter auf die beiden „echten“ Limousinen Citroën C3 und Fiat Punto treffen müssen. Daher mag gerade hier der Flottenbetreiber auch eine Reihenfolge nach seinen Gesichtspunkten bzw. Verwendungszwecken sehen. So kann es beispielsweise bei einem Pflegedienst um das kostengünstigste Erdgasfahrzeug

überhaupt gehen. Das ist dann nach Lage der Dinge (Kriterien des FM-Vergleichs) der Citroën C3 1.4 Bivalent Style.

Er hat gegenüber dem vergleichbaren Fiat Punto lediglich deshalb die Nase leicht vorn, weil er die besseren Garantiebedingungen, die größeren Inspektionsintervalle und Citroën das deutlich dichte

tere Servicenetz bietet. Wer mehr Raum braucht, sollte sich bei den „Kombis“ den hier vorn liegenden Opel Combo näher anschauen, der mit 69 kW/94 PS auch gut motorisiert ist und bei den Treibstoffkosten, der Reichweite mit Erdgas (370 Kilometer sind schon trefflich), den Ladedaten und der Servicenetzdichte sogar im gesamten Feld jeweils zweite Ränge belegt.



### Sonderwertung Maximal Ladevolumina in Liter

1. Opel Combo CNG	3.050
2. VW Caddy 2.0 Eco Fuel	2.850
3. Fiat Doblo 1.6 16V Natural Power	2.780
4. Citroën Berlingo Multispace 1.4i	
Plus Bivalent	2.627
Peugeot Partner Kombi 75 Bivalent Premium	2.627
6. Renault Kangoo 1.6 16V Erdgas Edition	2.600
7. Citroën C3 1.4 Bivalent Style	1.150
8. Fiat Punto 1.2 8V Natural Power	1.080



### Sonderwertung Zuladung in kg

1. VW Caddy 2.0 Eco Fuel	500
2. Opel Combo CNG	490
3. Peugeot Partner Kombi 75 Bivalent Premium	477
4. Renault Kangoo 1.6 16V Erdgas Edition	440
5. Citroën Berlingo Multispace 1.4i	
Plus Bivalent	428
6. Fiat Doblo 1.6 16V Natural Power	410
7. Citroën C3 1.4 Bivalent Style	390
8. Fiat Punto 1.2 8V Natural Power	370



### Sonderwertung Durchschnittsverbrauch in kg/100 km

1. Fiat Punto 1.2 8V Natural Power	4,1
2. Opel Combo CNG	4,9
3. Citroën C3 1.4 Bivalent Style	5,2
4. Renault Kangoo 1.6 16V Erdgas Edition	5,8
5. Fiat Doblo 1.6 16V Natural Power	5,9
VW Caddy 2.0 Eco Fuel	5,9
7. Citroën Berlingo Multispace 1.4i	
Plus Bivalent	6,2
8. Peugeot Partner Kombi 75 Bivalent Premium	7,0



**Sonderwertung  
Maximales Ladevolumen in Liter**

- |   |       |
|---|-------|
| 1. VW Touran 2.0 Eco Fuel Conceptline     | 1.989 |
| 2. Fiat Multipla 1.6 Natural Power Active | 1.850 |
| 3. Opel Zafira 1.6 CNG                    | 1.820 |
| 4. Ford Focus C-MAX 2.0 CNG Fun           | 1.620 |



**Sonderwertung  
Netto-Listenpreis in Euro**

- |   |        |
|---|--------|
| 1. Fiat Multipla 1.6 Natural Power Active | 18.983 |
| 2. VW Touran 2.0 Eco Fuel Conceptline     | 20.138 |
| 3. Opel Zafira 1.6 CNG                    | 20.927 |
| 4. Ford Focus C-MAX 2.0 CNG Fun           | 20.987 |



**Sonderwertung  
Durchschnittsverbrauch in kg/100 km**

- |   |     |
|---|-----|
| 1. Opel Zafira 1.6 CNG                    | 5,0 |
| 2. VW Touran 2.0 Eco Fuel Conceptline     | 5,8 |
| 3. Fiat Multipla 1.6 Natural Power Active | 6,3 |
| Ford Focus C-MAX 2.0 CNG Fun              | 6,3 |



# And the winner is.... Fiat Multipla 1.6

**Kompakt-Vans**

Die wohl mit interessanteste Kategorie im Erdgasfahrzeug-Sektor ist die der Kompakt-Vans, ist doch schon dieses Segment an sich im Flottenmarkt gerade stärker im Kommen. Die Erdgas-Varianten bieten nun den sehr variablen Nutzwert dieser Fahrzeuge kombiniert mit deutlich günstigeren Treibstoffkosten. Da die Reichweiten mit Erdgas hier inzwischen überwiegend deutlicher jenseits von 300 Kilometern liegen, ist damit auf Langstrecken in den meisten Fällen nur noch ein Tankstopp erforderlich, und zumindest eine Pause für den Fahrer bei 500 oder 600 Kilometern Fahrstrecke sollte ja ohnehin angesagt sein.

Beim Fiat Multipla, der bei den Erdgas-Kompakt-Vans quasi als das Original gelten darf, liegt die Erdgas-Reichweite mit inzwischen 420 Kilometern gar unerreicht weit vorn. Er ist schon von seiner Bauart her als echter Sechssitzer ausgelegt. Der mit Abstand günstigste Netto-Listenpreis, der als

einzig deutlicher unter 20.000 Euro liegt, lässt ihn auch bei den Full Service Leasing- und damit bei den Gesamtbetriebskosten recht gut aussehen. Er liegt in der Geräumigkeit, bei den Garantiebedingungen und den Inspektionsintervallen mit vorn. 76 kW Motorleistung (103 PS) mögen auch noch genügen, beim Verbrauch wird er allerdings jetzt teils deutlicher von der Konkurrenz unterboten. Auch fällt die Servicenetz-Dichte im Vergleich zu den deutschen Fahrzeugherstellern deutlicher ab. Dennoch: Die Summe aller Aspekte schiebt ihn nach den Kriterien des FM-Vergleichs (u.a. Full Service-Leasingraten für genau ein Fahrzeug, unabhängig von Nachlässen) noch knapp auf Rang eins vor den Marktführer, den VW Touran. Der Wolfsburger wiederum dominiert die Ladedaten und liegt klar günstiger im Verbrauch. Zudem werden hier die besten Garantiebedingungen in einem Servicenetz „vor jeder Haustür“ geboten – für einen Netto-Listenpreis, der längst nicht der teuerste ist.



**Sonderwertung  
Zuladung in kg**

- |   |     |
|---|-----|
| 1. VW Touran 2.0 Eco Fuel Conceptline     | 617 |
| 2. Opel Zafira 1.6 CNG                    | 570 |
| 3. Ford Focus C-MAX 2.0 CNG Fun           | 535 |
| 4. Fiat Multipla 1.6 Natural Power Active | 505 |

**LeasePlan Full-Service-Leasing**

Die LeasePlan Deutschland GmbH mit Sitz in Neuss bietet dem Kunden ein umfassendes betriebliches Fuhrparkmanagement, auch für die internationale Flotte. In der offenen Kalkulation übernimmt LeasePlan das Risiko für Instandhaltung/Instandsetzung, Sommerreifen und Restwert und schützt Überschüsse aus diesen Bereichen vollständig an den Kunden aus. Die genannten Full Service-Raten beinhalten folgenden Dienstleistungsumfang in der Offenen Kalkulation und werden ohne Mehrwertsteuer ausgewiesen:

- Instandhaltung/Instandsetzung
- Sommerreifen unlimitiert
- ein Satz Winterreifen
- Kfz-Steuer
- GEZ-Gebühr
- Gebühren für zwei Tankkarten, jedoch ohne Kraftstoffkosten

Außerdem ist der Haftungsübertrag mit einer durchschnittlichen Stückzahlprämie enthalten. Dabei handelt es sich um eine Alternative zur Kaskoversicherung, die im vollen Umfang die Versicherungssteuer spart. Die Nutzung der Online-Konfiguratoren und -Kalkulatoren sowie des Online-Kostenreportings ist kostenfrei enthalten, ebenso Beratungsleistungen und Entwicklung der Car Policy. Die Kraftstoffkosten werden mit ihrem über drei Jahre kalkulierten Nettowert, also ohne Mehrwertsteuer, angesetzt.

**LeasePlan Deutschland GmbH**  
 Hellersbergstr. 10 b • 41460 Neuss  
 Tel.: 02131/132-200 • Fax: 02131/132-688200  
 marketing@leaseplan.de • www.leaseplan.de



### Sonderwertung Zuladung in kg

1.	VW Caddy 2.0 Eco Fuel	666
2.	Fiat Doblò Cargo 16V Natural Power	655
3.	Opel Combo Kasten CNG	623
4.	Citroën Berlingo 600 1.4 Bivalent Niveau B	611
5.	Peugeot Partner 190 C 75 Bivalent	580
6.	Renault Kangoo Rapid 1.6 16V Erdgas Extra	500



And the winner is....

## Renault Kangoo Rapid

### Kleintransporter

Ebenso relevant für die Prüfung der Alternative Erdgasfahrzeug ist die Kategorie der Kleintransporter, entworfen für den Zulieferverkehr in Ballungsgebieten, in denen in aller Regel auch das Erdgastankstellenetz (bei Redaktionsschluss 728 bundesweit) noch besser ausgebaut ist als auf dem Land. Hier überrascht im Vergleich diesmal der Renault Kangoo Rapid als eine der jüngsten Entwicklungen in dieser Kategorie, der als einziger Kandidat gleich in allen Kosten-Kriterien und auch beim Netto-Listenpreis unter den ersten Drei rangiert. Hinzu kommt noch die extreme War-

tungsfreundlichkeit mit Inspektionsintervallen von 60.000 Kilometern oder vier Jahren in einem für eine Importmarke bemerkenswert dichten Servicenetz. Dass die Ladedaten nicht ganz auf Klassen-Niveau liegen, mag im Kurzstreckenverkehr von Haus zu Haus nicht die übergeordnete Rolle spielen. Das lässt sich möglicherweise logistisch austarieren. Jedenfalls gewinnt der Renault. Der zweitplatzierte Opel Combo hingegen kann sich gerade auch im Laderaum sehen lassen

(in den Sonderwertungen jeweils unter den ersten Drei), besticht durch die mit Abstand günstigsten Treibstoffkosten und gehört von der Motorleistung her zu den drei Stärksten im Feld. Der drittplatzierte VW Caddy als motorisch Kräftigster im Feld liegt bei den Ladedaten, in der Reichweite (mit 440 Kilometern im Erdgasbetrieb!), bei den Garantiebedingungen (wie der Citroën und der Renault) und – natürlich – bei der Service-netzdichte ganz vorn.



### Sonderwertung Ladevolumen in Liter

1.	Fiat Doblò Cargo 16V Natural Power	3.200
	Opel Combo Kasten CNG	3.200
	VW Caddy 2.0 Eco Fuel	3.200
4.	Citroën Berlingo 600 1.4 Bivalent Niveau B	2.800
5.	Peugeot Partner 190 C 75 Bivalent	2.627
6.	Renault Kangoo Rapid 1.6 16V Erdgas Extra	1.981



### Sonderwertung Netto Listenpreise in Euro

1.	Fiat Doblò Cargo 16V Natural Power	13.580
2.	Renault Kangoo Rapid 1.6 16V Erdgas Extra	13.950
3.	Citroën Berlingo 600 1.4 Bivalent Niveau B	13.990
4.	Opel Combo Kasten CNG	14.755
5.	Peugeot Partner 190 C 75 Bivalent	15.150
6.	VW Caddy 2.0 Eco Fuel	15.975



### Sonderwertung Durchschnittsverbrauch in kg/100 km

1.	Opel Combo Kasten CNG	4,9
2.	Renault Kangoo Rapid 1.6 16V Erdgas Extra	5,8
3.	Fiat Doblò Cargo 16V Natural Power	5,9
	VW Caddy 2.0 Eco Fuel	5,9
5.	Citroën Berlingo 600 1.4 Bivalent Niveau B	6,2
6.	Peugeot Partner 190 C 75 Bivalent	7,0

# Was wird wie abgegolten?

Die Nutzungswertbesteuerung von Dienstwagen nach der Listenpreismethode (1%-Regelung)

Wer einen Dienst- oder Firmenwagen auch privat nutzt, muss für dieses Privileg Steuern zahlen. Das ist an sich nichts Neues. Für den Arbeitnehmer stellt die private Nutzungsmöglichkeit des Dienstwagens einen geldwerten Vorteil und damit steuerpflichtigen Arbeitslohn in Form eines Sachbezugs dar. Die Bewertung der Nutzung eines betrieblichen Fahrzeugs zu Privatfahrten erfolgt grundsätzlich nach der Listenpreismethode, die seit 1996 Anwendung findet. Von zentraler Bedeutung ist hierbei die Bewertungsregel des § 6 Abs. 1 Nr. 4 Satz 2 Einkommensteuergesetz (EStG). Obwohl die Listenpreismethode – umgangssprachlich auch als 1%-Regelung bezeichnet – der Steuervereinfachung dienen sollte und nunmehr bereits über ein Jahrzehnt gilt, wird immer noch heftig darüber gestritten, welche Kosten hiermit nun im Einzelnen eigentlich abgegolten werden. Angesichts der differenzierten Rechtsprechung und der unterschiedlichen Meinungen in steuerrechtlichen Fachkreisen ist es für Fuhrparkbetreiber und Fuhrparkverantwortli-

che umso wichtiger, hier den Überblick zu behalten.

## Rechtsgrundlagen für die Dienstwagenbesteuerung:

Die Rechtsgrundlagen für die Besteuerung von firmeneigenen Geschäftswagen bzw. Dienstwagen finden sich im Einkommensteuergesetz (EStG), den Lohnsteuerrichtlinien (LStR) und diversen Verwaltungsanweisungen durch Schreiben des Bundesministeriums für Finanzen (BMF-Schreiben), mit denen die Handhabung einzelner Regelungen zur Dienstwagenbesteuerung vorgegeben worden ist. Hier sind vor allem zu berücksichtigen:

- § 6 Absatz 1 Nr. 4 EStG: zuletzt geändert durch Gesetz zur Eindämmung missbräuchlicher Steuergestaltungen vom 28. April 2006, BGBl. I 2006, S. 1095: Begrenzung der Anwendung der 1%-Regelung auf Fahrzeuge, die zu mehr als 50 Prozent betrieblich genutzt werden;

## Nachweispflichten

- R 31 Absatz 9 LStR mit Hinweisen
- BMF-Schreiben vom 28.05.1996, Az. IV B 6 - S 2334 - 173/96, Überlassung betrieblicher Kraftfahrzeuge an Arbeitnehmer, BStBl I 1996, S.654
- BMF-Schreiben vom 11.12.2001, Az. IV C 5 - S 2351 - 300/01, Entfernungspauschalen 2001, BStBl I, 2001, S. 994
- BMF-Schreiben vom 21.01.2002, Az. IV A 6 - S 2177 - 1/02: Betriebliches Kraftfahrzeug: Privatnutzung, BStBl I, 2002, S.148
- BMF-Schreiben vom 27.08.2004, Az. IV B 7 - S 7300 - 70/04: Umsatzsteuer, Vorsteuerabzug und Umsatzbesteuerung bei unternehmerisch genutzten Kraftfahrzeugen ab 1. April 1999, BStBl I, 2004, S.864
- BMF-Schreiben vom 07.07.2006; Az. IV B 2 - S 2177 - 44/06/IV A 5 - S 7206 - 7/06: 1%-Regelung bei betrieblichem Kfz: Nachweispflichten, BStBl I, 2006, S.446
- BMF-Schreiben vom 01.12.2006, Az. IV C 5 - S 2351 - 60/06: Einführungsschreiben zu den Entfernungspauschalen ab 2007, BStBl I, 2006, S.778

Unter Privatnutzung fallen typischerweise auch Einkaufsfahrten



## Grundsätzliches zur Dienstwagenbesteuerung: Anwendungsbereich der 1%-Regelung

Voraussetzung für die Anwendung der Listenpreismethode ist, dass ein Fahrzeug zum Betriebsvermögen gehört. Die 1%-Regelung ist auch auf gemietete oder geleaste Fahrzeuge anzuwenden, wenn diese zu mehr als 50 % betrieblich genutzt werden. Für Fahrzeuge, die aufgrund ihrer geringeren Nutzungsanteile von unter 50 % nicht mehr zum notwendigen Betriebsvermögen gehören, sind Privatfahrten usw. neuerdings nur noch dann steuerlich zu berücksichtigen, wenn sie dem sogenannten gewillkürten Betriebsvermögen zugeordnet wurden. Gehört das Fahrzeug zum Privatvermögen, können durch die betriebliche Verwendung insoweit aber Betriebsausgaben entstehen.

Wir haben  
nicht nur  
mehr drauf,  
sondern ...



Für die Überlassung von Dienstwagen an Arbeitnehmer bestimmt § 8 Absatz 2 Satz 2 EStG, dass die sog. Listenpreismethode oder auch 1%-Methode des § 6 Abs. 1 Nr. 4 S. 2 EStG für die privatnützige Überlassung von Dienstwagen an Arbeitnehmer entsprechend gilt. Die Überlassung eines Dienstwagens zur privaten Nutzung stellt einen geldwerten Vorteil dar und zählt zum Arbeitseinkommen i.S.v. § 2 LStDV.

Unter die private Nutzung fallen typischerweise Urlaubs- oder Einkaufsfahrten, Besuche von Freunden und Verwandten oder Fahrten zum Arzt, wobei die Fahrten sowohl von dem Arbeitnehmer, als auch von dessen Angehörigen oder anderen nahe stehenden Personen durchgeführt werden können. Der pauschale Nutzungswert ist auch dann anzusetzen, wenn das Kraftfahrzeug nur gelegentlich zu Privatfahrten oder Fahrten zwischen Wohnung und Betriebsstätte genutzt wird. Entsprechendes gilt bei der Abzugsbeschränkung für Fahrten zwischen Wohnung und Betriebsstätte sowie Familienheimfahrten bei doppelter Haushaltsführung.

Das Finanzamt setzt den Wert dieser privaten Nutzung eines betrieblichen Fahrzeugs danach für jeden Kalendermonat mit 1 % des inländischen Listenpreises im Zeitpunkt der Erstzulassung zuzüglich der Kosten für Sonderausstattung einschließlich der Umsatzsteuer an. Bei einem 25.000-Euro-Wagen sind das immerhin 3.000 Euro im Jahr, um die sich das zu versteuernde Einkommen erhöht. Wird das privat mit genutzte Fahrzeug im Laufe eines Wirtschaftsjahres ausgewechselt – also bei Kauf eines neuen Fahrzeugs gegen Inzahlungnahme des alten Wagens, ist im Monat des Fahrzeugwechsels der Listenpreis des Fahrzeugs zugrunde zu legen, das der Steuerpflichtige nach der Anzahl der Tage überwiegend genutzt hat.

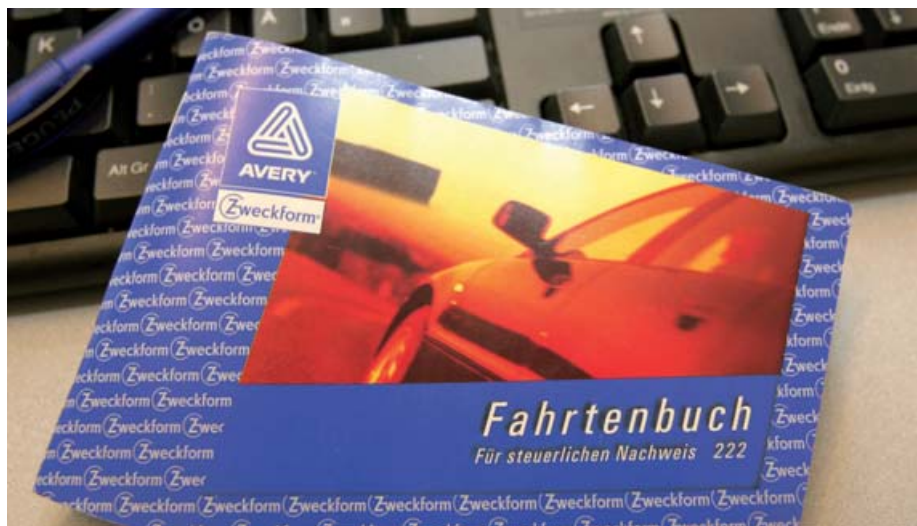
Alternativ besteht die Möglichkeit, die Ermittlung des Privatanteils auch durch die Fahrtenbuchmethode nach § 6 Abs. 1 Nr. 4 Satz 3 EStG, also mittels der auf die Privatfahrten entfallenden Aufwendungen vorzunehmen. Jedoch ist hierfür Voraussetzung, dass das Verhältnis der Privatfahrten zu den dienstlich veranlassten Fahrten anhand der für das Fahrzeug insgesamt entstandenen Auf-

wendungen durch ein ordnungsgemäßes Fahrtenbuch sowie durch entsprechende Belege nachgewiesen wird. Ähnlich ist auch zu verfahren, wenn Bezieher von Überschusseinkünften den Dienstwagen zu privaten Fahrten, Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte oder zu Familienheimfahrten nutzen können. Auch hier wird der geldwerte Vorteil aus der Privatnutzung des Dienstwagens nach § 8 Abs. 2 Satz 2 EStG auf Grund der Verweisung auf § 6 Abs. 1 Nr. 4 Satz 2 EStG für jeden Kalendermonat mit 1 % des Listenpreises angesetzt. Dieser Wert erhöht sich nach Maßgabe des § 8 Abs. 2 Satz 3 EStG, wenn das Fahrzeug auch für Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte genutzt werden darf um 0,03 Prozent je Entfernungskilometer Wohnort zur Arbeitsstätte.

Listenpreis- und Fahrtenbuchmethode regeln damit einheitlich und abschließend, welche Aufwendungen bei der Ermittlung des Vorteils aus der Privatnutzung eines betrieblichen Fahrzeugs erfasst und in welchem Umfang die dem Steuerpflichtigen hieraus zufließenden Vorteile abgegolten werden. Beide Methoden stellen unterschiedliche Wege zur Bewertung dieses Vorteils bereit. Grundsätzlich ist man an die gewählte

Zu den regelmäßig wiederkehrenden Kosten zählen auch die GEZ-Gebühren (o.)

Alternativ besteht die Möglichkeit, die Ermittlung des Privatanteils auch durch die Fahrtenbuchmethode vorzunehmen (u.)



Methode - Listenpreis oder Fahrtenbuch - für das gesamte Wirtschaftsjahr gebunden. Ein unterjähriger Wechsel zwischen den Methoden ist nicht möglich, es sei denn, das Fahrzeug wird ausgetauscht.

#### Was wird mit der 1%-Regelung alles abgegolten?

Bislang ist nicht höchstrichterlich geklärt, welche Fahrzeugkosten im Einzelnen durch die 1%-Regelung abgegolten werden. Der BFH hatte sich erstmals im Jahr 2005 (BFH, Urteil vom 14.09.2005, Az.: VI R 37/03, BStBl II 2006, S.72) eingehend damit auseinander gesetzt, welche Kosten unter die „insgesamt entstehenden Aufwendungen“ fallen. Zu den durch die 1%-Regelung abgegoltenen Aufwendungen zählen danach nur solche Kosten, die unmittelbar dem Halten und Betrieb des Fahrzeugs dienen und die im Zusammenhang mit seiner Nutzung zwangsläufig anfallen.

Erfasst werden daher

- die von der Fahrleistung abhängigen Aufwendungen für Treib- und Schmierstoffe
- sowie regelmäßig wiederkehrende Kosten.

Letztere lassen sich als Fixkosten entweder den einzelnen Fahrten nicht unmittelbar zuordnen oder fallen in Abhängigkeit von der Fahrleistung bei unterstellt gleichmäßigem Kraftstoffverbrauch in gleicher Höhe an – und zwar unabhängig davon, ob der Anlass der Fahrt privater oder beruflicher Natur ist. Für derartige Kosten ist eine Aufteilung im fahrleistungsbezogenen Kilometerverhältnis der privaten zu den übrigen Fahrten nach der Fahrtenbuchmethode durchaus sinnvoll.

Zu den regelmäßig wiederkehrenden Kosten zählen beispielsweise

- die Haftpflichtversicherung,
- anderweitige Versicherungskosten,
- die Kraftfahrzeugsteuer,
- Abschreibungen, Darlehenszinsen,
- Reparaturkosten und die
- Garagenmiete.

Nicht zur Bemessungsgrundlage im Rahmen der 1%-Regelung gehören jedoch die Kosten für





# Einfach mehr drin: Aral CardPlus.



Geballter Service zum einfachen Preis:  
Das Komplett-System, das mehr kann.

Viele Extras, die das Leben leichter machen – und zwar ohne Extrakosten: Aral CardPlus kombiniert in einem Paket alle Vorteile, die ganz einfach das Beste aus Ihrem Fuhrpark machen. Mit optimaler Kontrolle und Sicherheit, übersichtlichen Analysen, europaweiter Flexibilität und dem größten Tankstellennetz Deutschlands.

Aral CardPlus: Einfach mehr drin. Zum einfachen Preis.



Alles super.

- die Fahrzeugüberführung (kein Bezug zum Listenpreis),
- einen weiteren Satz Reifen einschließlich Felgen wie z.B. Winterreifen, (vgl. R 31 Absatz 9 Satz 6 LStR),
- die Beschriftung des Firmenwagens (kein Bezug zum Listenpreis),
- ein Autotelefon (steuerfrei gemäß § 3 Nr. 45 EStG),
- eine Freisprecheinrichtung (steuerfrei gemäß § 3 Nr. 45 EStG).

Die Zuordnung von Aufwendungen im Grenzbereich wie z.B. Straßenbenutzungsgebühren, Unfallkosten oder Chauffeurkosten ist schwieriger und daher differenziert zu betrachten. Diese Kosten dienen nämlich nicht regelmäßig unmittelbar dem Halten und dem Betrieb des Fahrzeugs und fallen daher auch nicht unbedingt zwangsläufig im Zusammenhang mit der Fahrzeugnutzung an.

#### **Hierzu gilt im Einzelnen folgendes:**

- Zahlungen des Arbeitgebers für einen auf den Arbeitnehmer ausgestellten ADAC-Euro-Schutzbrief sind bei einem Dienstwagen mit Möglichkeit der Privatnutzung nicht im Nutzungsvorteil nach der 1 %-Methode enthalten. Die mit dem ADAC-Euro-Schutzbrief verbundenen Beitragszahlungen sind nicht als Bestandteil der durch den Dienstwagen insgesamt entstehenden Aufwendungen anzusehen. Es handelt sich bei der Übernahme dieser Kosten durch den Arbeitgeber vielmehr um sogenannte Barlohnzahlungen, die nach § 8 Abs. 1 EStG mit dem Nennwert als Einnahmen des Arbeitnehmers anzusetzen sind.

- **Chauffeurkosten:** Stellt der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer zur privaten Nutzung ein betriebliches Kraftfahrzeug mit Fahrer zur Verfügung, ist der entsprechende Nutzungswert – gleich ob pauschal oder individuell ermittelt – nach R 31 Abs. 10 Nr. 2 LStR 2005 zu erhöhen, und zwar um 50 %, wenn der Fahrer überwiegend in Anspruch genommen wird, um 40 %, wenn der Arbeitnehmer das Fahrzeug häufig selbst steuert und um 25 %, wenn der Arbeitnehmer das Fahrzeug weit überwiegend selbst steuert.

- **Mautgebühren und Vignettenkosten** sind nicht ohne weiteres mit dem Gebrauch des Fahrzeugs notwendigerweise verbunden. Vielmehr sind diese Kosten auf das Befahren gebührenpflichtiger Straßen und Wege zurückzuführen und fallen fort, sobald der Steuerpflichtige mit dem Fahrzeug auf das mautfreie öffentliche Straßennetz ausweicht. Der Anlass für die Benutzung solcher gebührenpflichtiger Strecken kann sowohl dienstlicher, als auch privater Natur sein. Derartige Aufwendungen sind nach dem Zweck der einzelnen Fahrt zu beurteilen, und zwar auch im Anwendungsbereich der 1 %-Regelung. Gleiches gilt für Aufwendungen für Fähren, Brücken, Tunnel oder Reisezüge, da diese Kosten ebenfalls nicht unmittelbar mit der Kfz-Nutzung zusammen hängen.

- **Parkgebühren und Anwohnerparkberechtigungen** gehören nach Ansicht der Finanzverwaltung nicht zu den Gesamtkosten eines Fahrzeugs und sind vielmehr nach R 40a Abs. 1 Nr. 3 und Abs. 2 LStR 2005 in voller Höhe als Reisenebenkosten



*Inspektionskosten zählen zu den Fixkosten*

abziehbar. Im Umkehrschluss heißt dies, dass Parkgebühren jedenfalls dann keine abziehbaren Betriebsausgaben darstellen, wenn sie bei Privatfahrten anfallen. Der BFH ist der Ansicht, dass das Parken eines Dienstwagens vor dem Privathaus ebenso wie das Parken in der Betriebs- oder Privatgarage nicht der privaten Nutzung zuzurechnen ist. Bei den Gebühren für Anwohnerparkplätze oder Stadtteilparklizenzen ist die Grenze zu den Garagekosten fließend, sodass auch diese Kosten „eigentlich“ in die Gesamtkosten des Fahrzeugs einbezogen werden müssen.

- **Unfallkosten** gehören zu den durch den pauschalen Nutzungswert abgegoltenen Aufwendungen. Die Abgeltungsfunktion der Nutzungswertpauschalierung schließt eine veranlassungsbezogene Zuordnung konkreter Aufwendungen zu einzelnen Fahrten aus. Dementsprechend kommt es nicht darauf an, ob ein Unfall mit dem betrieblichen Fahrzeug sich auf einer privaten oder betrieblichen Fahrt ereignet hat. Ebenso wenig ist es erheblich, ob ein Unfall schuldhaft verursacht worden ist. Der Wortlaut des § 6 Abs. 1 Nr. 4 Satz 2 EStG ist insoweit eindeutig. Der Gesetzgeber hat hier bewusst eine grob pauschalierende Regelung gewählt. Zu den durch den pauschalen Nutzungswert abgegoltenen Fahrzeugaufwendungen gehören nach Auffassung des FG Köln (Urteil vom 08.12.2004, Az. 14 K 2612/03, EFG 2005, S.589, rechtskräftig) daher auch die Unfallkosten anlässlich einer Privatfahrt.

- Bei **Versicherungsprämien** ist danach zu differenzieren, ob die Versicherung dem Ersatz von Schäden am Fahrzeug, für das der Nutzungswert zu ermitteln ist, dient oder vor der Inanspruchnahme für Schäden Dritter schützt bzw. Personenschäden ersetzt. Im ersten Fall sind die Prämien Teil der Gesamtkosten. Im zweiten Fall werden die Prämien grundsätzlich nicht für das Fahrzeug aufgewandt und sind demzufolge nicht von der 1 %-Regelung erfasst. Eine Ausnahme bildet die Haftpflichtversicherung, die notwendige Nutzungsvoraussetzung für das Fahrzeug ist.

#### **Änderungen im Jahre 2006**

Mit dem Gesetz zur Eindämmung missbräuchlicher Steuergestaltungen vom 28. April 2006 wurde die pauschale Ermittlungsmethode für die private Kraftfahrzeugnutzung (1%-Regelung) rückwirkend zum 1. Januar 2006 geändert. Es sieht für die nach dem 31.12.2005 beginnenden Wirtschaftsjahre vor, dass die Anwendung der Listenpreisregelung bzw. sog. 1%-Regelung für die Bewertung der privaten Nutzung eines Firmenwagens durch den Unternehmer nur noch für Fahrzeuge zulässig ist, deren betriebliche Nutzung mehr als 50 % beträgt. Die Anwendung der 1%-Regelung ist damit auf Fahrzeuge des sog. notwendigen Betriebsvermögens (betriebliche Nutzung zu mehr als 50 %; vgl. § 6 Abs.1 Nr.4 EStG) beschränkt. Bei einer betrieblichen Nutzung zwischen 10 % und 50 % muss der Anteil der privaten Nutzung entweder durch ein ordnungsgemäßes Fahrtenbuch oder anhand einer Schätzung ermittelt werden.

Die Überlassung eines Kraftfahrzeugs auch zur privaten Nutzung an einen Arbeitnehmer als Dienstwagen stellt aus Sicht des Arbeitgebers eine vollumfängliche betriebliche Nutzung dar. Das Fahrzeug ist dann notwendiges Betriebsvermögen, selbst wenn es dem Arbeitnehmer erlaubt ist, das Fahrzeug für private Zwecke zu nutzen. Arbeitnehmer, die von ihrem Arbeitgeber einen Dienstwagen gestellt erhalten, sind davon also nicht betroffen. Auch Geschäftsführer einer GmbH zählen steuerrechtlich zu den Arbeitnehmern; auch für sie gilt die Neuregelung ab 2006 also nicht. Anders kann sich die Sachlage aber darstellen, wenn ein GmbH-Geschäftsführer zugleich Allein- oder Mitgesellschafter der GmbH ist; hier stellt sich dann die Frage, ob der Nutzungswert des Fahrzeugs ausnahmsweise eine verdeckte Gewinnausschüttung darstellt, wenn die Zuwendung des Vorteils auf gesellschaftsrechtlicher Grundlage beruht. Im Prinzip gilt also für die Überlassung eines Firmenwagens durch den Arbeitgeber, dass die Bewertung des geldwerten Vorteils weiterhin nach den bisherigen Vorschriften durch 1%-Regelung oder Fahrtenbuch erfolgt. Im Einzelfall sollte man sich durch einen Steuerberater oder einen im Steuerrecht qualifizierten Anwalt beraten lassen.

*Rechtsanwalt Lutz D. Fischer, Lohmar  
Kontakt: kanzlei@fischer-lohmar.de  
Internet: www.fischer-lohmar.de*

*Auswirkungen der Reform des  
Versicherungsvertragsgesetzes  
auf das Fuhrparkmanagement*

# Vorteil VN

Das Bundeskabinett hat am 11. Oktober 2006 den Entwurf einer Gesamtreform des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG-E) beschlossen. Der bereits am 13. Oktober 2006 in den Bundestag eingebrachte Entwurf für das Gesetz zur Reform des Versicherungsvertragsrechts (BT-Drs. 707/06) bringt auch für das Fuhrparkmanagement einige wichtige Neuerungen mit sich, die vor allem den Bereich der Schadenregulierung mit Versicherungen betreffen. Bis zum geplanten Inkrafttreten der Änderungen Anfang 2008 bleibt allerdings noch etwas Zeit.

Der Gesetzentwurf zur Reform Versicherungsvertragsrecht sieht vor, die Stellung des Versicherungsnehmers (VN) gegenüber dem Versicherer deutlich zu stärken und die Transparenz zu verbessern. Neu geregelt werden insbesondere die Beratungs-, Aufklärungs- und Informationspflichten der Versicherer. Ergänzend sollen die einzelnen Informationen in einer Rechtsverordnung zusammenfassend normiert werden. Der Entwurf sieht ferner neue Regelungen zur Laufzeit von Verträgen und zu Widerrufs-, Rücktritts- und Kündigungsrechten, zur vorläufigen Deckung und zur Pflichtversicherung vor. Auf die Versicherer kommen danach zahlreiche verbraucherfreundliche Veränderungen zu, wenn auch nicht so zahlreich, wie ursprünglich geplant.

Für einzelne Versicherungszweige, z. B. für die Berufsunfähigkeitsversicherung, werden gesetzliche Mindeststandards bestimmt. Insbesondere wird das Recht der Lebensversicherung modernisiert, auch die jüngsten Entscheidungen des Bundesverfassungsgerichts vom 26. Juli 2005, insbesondere zur Überschussbeteiligung in der Lebensversicherung, und des Bundesgerichtshofs, der sich in seiner Entscheidung vom 12. Oktober 2005 u. a. zur Berechnung von Mindestrückkaufwerten geäußert hatte. Der Anspruch auf Überschussbeteiligung wird im Gesetz als Regelfall verankert. Erstmals erhält der Versicherungsnehmer einen Anspruch auf Beteiligung an den stillen Reserven/Bewertungsreserven. Dem Versicherungsnehmer muss eine Modellrechnung über die möglichen Leistungen übergeben werden und er muss jährlich über die tatsächliche Entwicklung unterrichtet werden; ferner sind ihm in Zukunft die Höhe der Abschluss- und Vertriebskosten mitzuteilen.

Für das Fuhrparkmanagement sind insbesondere die Neuerungen relevant, die Abschnitt 2 des neuen VVG-E zur Anzeigepflicht, Gefahrenerhöhung und anderen Obliegenheiten regelt. Änderungen ergeben sich vor allem bei den vorvertraglichen Anzeige- bzw. Obliegenheitspflichten: Das Risiko durch die Verletzung vorvertraglicher Anzeigepflichten wird verringert.

Der Versicherungsnehmer hat nach dem Entwurf die ihm bekannten Gefahrumstände anzuzeigen,

die für den Entschluss des Versicherers, den Vertrag mit dem vereinbarten Inhalt zu schließen, erheblich sind und nach denen der Versicherer gefragt hat. Neu ist hierbei, dass der Versicherungsnehmer jedenfalls nach § 19 VVG-E künftig nur auf Fragen antworten muss, die ihm der Versicherer in Textform gestellt hat. Der Versicherungsnehmer soll also vor der Unterzeichnung nur noch diejenigen Umstände anzuzeigen haben, nach denen der Versicherer schriftlich gefragt hat.

Dem Versicherer stehen die Kündigungs- bzw. Rücktrittsrechte nach § 19 Abs. 2-4 VVG-E nur dann zu, wenn er den Versicherungsnehmer zuvor durch gesonderte Mitteilung in Textform auf die Folgen einer Anzeigepflichtverletzung hingewiesen hat. Die Kündigungsrechte des Versicherers sind ferner dann ausgeschlossen, wenn dieser den nicht angezeigten Gefahrumstand oder die Unrichtigkeit der Anzeige kannte. Damit würde das Risiko einer Fehleinschätzung, ob ein Umstand für das versicherte Risiko erheblich ist, zukünftig nicht mehr beim Kunden liegen.

Weiterhin profitieren die Versicherten vom Wegfall des Alles-oder-Nichts-Prinzips. Versicherte, die künftig grob fahrlässig Aufklärungs-, Anzeige-, Obliegenheits- oder Sorgfaltpflichten aus dem Versicherungsvertrag verletzen, verlieren nicht wie bisher alle Ansprüche auf die Versicherungsleistung. Nach den Regelungen des Gesetzentwurfs kann die Versicherung auch bei einem grob fahrlässigen Verhalten den Schutz nicht mehr komplett versagen. Die Folgen richten sich vielmehr nach der Schwere des Verschuldens, d.h. die Versicherungsleistungen können zukünftig nur noch je nach Schwere des Verschuldens gekürzt werden. Nach § 28 Abs.2 VVG-E ist der Versicherer bei Verletzung einer vom Versicherungsnehmer zu erfüllenden vertraglichen Obliegenheit nur dann leistungsfrei, wenn der Versicherungsnehmer die Obliegenheit vorsätzlich verletzt hat. Im Fall ei-

ner grob fahrlässigen Verletzung der Obliegenheit ist der Versicherer berechtigt, seine Leistung in einem der Schwere des Verschuldens des Versicherungsnehmers entsprechenden Verhältnis zu kürzen. Einfach fahrlässige Verstöße sollen für den Versicherungsnehmer folgenlos bleiben. Die Beweislast für das Nichtvorliegen einer groben Fahrlässigkeit trägt der Versicherungsnehmer. Ebenfalls neu: Alle relevanten Unterlagen sollen dem Kunden vor der Unterzeichnung ausgehändigt werden müssen. Dieser muss über Vertragsdetails wie Staffellungen und Laufzeiten vorab informiert werden. Die Beratung muss dokumentiert werden. Dies soll dem Versicherungsnehmer im Streitfall die Beweisführung erleichtern. Verletzen Versicherer und Vermittler ihre Beratungs- und Dokumentationspflichten, sind sie nach dem Gesetzentwurf schadenersatzpflichtig.

Der Gesetzentwurf wurde zunächst dem Rechtsausschuss sowie weiteren Bundestagsausschüssen zugewiesen. Der Bundesrat hat am 24. November 2006 hierzu Stellung genommen (PIPr 828 vom 24.11.2006). Das neue VVG wird voraussichtlich Mitte des Jahres 2007 verabschiedet werden und soll zum 1. Januar 2008 in Kraft treten.

<b>MAHAG</b>	Großkundenleistungszentrum
MAHAG – München, Deutschlands Großkundenleistungszentrum Nr. 1	
MAHAG – München – eine vitale Dienstleistungsmarke	
Betreuung ausschließlich durch Fuhrparkmanagementberater	
MAHAG – Konzepte schaffen Benefits	
Bundesweite Kundenbetreuung	
Souveränität in der Abwicklung	
Prominentes Kundenportfolio	
Michael Kebernik Gesamtvertriebsleiter Schleibingerstraße 12-16 81669 München	Tel.: 089 48001 460 michael.kebernik@mahag.de

## +++ Rechtsprechung +++

### Erstattung des Unfallersatztarifs nur bei etwaigen Mehrleistungen und erhöhtem Risiko

Bei der Frage nach der Erforderlichkeit eines „Unfallersatztarifs“ ist der Tatrichter im Rahmen einer Schätzung nach § 287 ZPO nicht genötigt, die Kalkulationsgrundlagen des konkreten Anbieters im Einzelnen betriebswirtschaftlich nachzuvollziehen. Vielmehr kommt es darauf an, ob etwaige Mehrleistungen und Risiken bei der Vermietung an Unfallgeschädigte generell einen erhöhten Tarif- unter Umständen auch durch einen pauschalen Aufschlag auf den „Normaltarif“ rechtfertigen. Dass Mietwagenunternehmen dem Geschädigten zunächst nur einen Unfallersatztarif angeboten haben, reicht grundsätzlich nicht für die Annahme aus, dem Geschädigten wäre bei entsprechender Nachfrage kein wesentlich günstiger Tarif zugänglich gewesen.

(BGH, Urteil vom 30.01.2007, Az.: VI ZR 99/06)

### Keine Erstattung des Unfallersatztarifs, wenn günstigerer Normaltarif bekannt und zugänglich war

Wenn feststeht, dass dem Geschädigten ein günstigerer „Normaltarif“ bekannt und in der konkreten Situation ohne weiteres zugänglich ist, so dass ihm die kostengünstigere Anmietung eines entsprechenden Fahrzeugs unter dem Blickwinkel der ihm obliegenden Schadensminderungspflicht zugemutet werden kann, besteht kein Anspruch auf Erstattung des Unfallersatztarifs. Hiervon ist auf jeden Fall dann auszugehen, wenn der Geschädigte in geschäftlichem Kontakt mit dem Autohaus steht, da er sich ohne weiteres vorab erkundigen kann.

(BGH, Urteil vom 21.01.2007, Az.: VI ZR 18/06)

### Offenbarungspflicht des Versicherten in Bezug auf Vorschäden

Die Verpflichtung des Versicherten zur Offenbarung von Vorschäden entfällt nicht dadurch, dass der Versicherungsgeber nach der Schadenmeldung eigene Nachprüfungen angestellt hat. Erkenntnismöglichkeiten des Versicherers in der sog. „Uniwagnis-Datei“ lassen die Aufklärungsobliegenheit des Versicherungsnehmers in Bezug auf Angaben zu Vorschäden unberührt.

Der Kläger nahm die beklagte Versicherung aus einer Kraftfahrzeug-Teilversicherung wegen eines von ihm behaupteten Diebstahls seines PKW in Anspruch. Der Kläger zeigte den Fahrzeugdiebstahl bei der Polizei an und unterrichtete alsdann seine Versicherung – die Beklagte – telefonisch von dem Schadensfall. In der schriftlichen „Schadenmeldung für Fahrzeugentwendungen“ verneinte der Kläger sämtliche



Fragen nach Vorschäden und danach, ob der Kläger für diesen Schaden von dritter Seite eine Entschädigung erhalten habe. In dem für den Sachverständigen vorgesehenen zusätzlichen Schadensformular vermerkte der Kläger auf die Frage nach weiteren, innerhalb des letzten Jahres durchgeführten Reparaturen; erst auf Nachfrage der Beklagten beantwortete er die Frage nach Anzahl und Art der reparierten bzw. unreparierten Vorschäden mit „keine“.

Tatsächlich war das Fahrzeug des Klägers bereits einige Monate vor dem behaupteten Diebstahl bei einem Verkehrsunfall beschädigt worden. Davon erfuhr die beklagte Versicherung über eine Anfrage bei der vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. geführten so genannten „Uniwagnis-Datei“. Aus dieser konnte die Beklagte entnehmen, dass wegen eines Schadens am Fahrzeug des Klägers Ansprüche gegen den Haftpflichtversicherer erhoben waren, ein Reparaturschaden vorgelegen hatte und dieser nach Gutachten abgerechnet worden war. Daraufhin lehnte die beklagte Versicherung die vom Kläger für die behauptete Entwendung begehrte Versicherungsleistung ab, da dieser durch Nichtangabe der Vorschäden seine Obliegenheiten verletzt habe. Klage und Berufung des Klägers wurden abgewiesen; die Revision blieb ohne Erfolg.

Der BGH bestätigte in der Revision die Ansicht der Vorinstanzen, dass die beklagte Versicherung wegen Verstoßes des Klägers gegen seine Aufklärungsobliegenheit nach § 7 (I) Abs. 2 Satz 3, (V) Abs. 4 AKB i.V.m. § 6 Abs. 3 VVG leistungsfrei sei. Deshalb könne offen bleiben, ob das Fahrzeug des Klägers tatsächlich entwendet worden sei.

(BGH, Urteil vom 17.01.2007, Az.: IV ZR 106/06)

### Verstoß gegen § 4 Abs. 1 StVO ist gegenüber jedem Mitverursacher zu berücksichtigen

Hat die Nichteinhaltung des gebotenen Sicherheitsabstands den Unfall mit verursacht, ist der Verstoß gegen § 4 Abs. 1 StVO im Rahmen der Abwägung der beiderseitigen Verursachungsanteile grundsätzlich gegenüber jedem Mitverursacher zu berücksichtigen. Wer im Straßenverkehr auf den Vorausfahrenden auffährt, war in der Regel unaufmerksam oder zu dicht hinter ihm. Dafür spricht der Beweis des ersten Anscheins. Dieser wird nach allgemeinen Grundsätzen nur dadurch erschüttert, dass ein atypischer Verlauf, der die Verschuldensfrage in einem anderen Lichte erscheinen lässt, von dem Auffahrenden dargelegt und bewiesen wird. Dies kommt etwa dann in Betracht, wenn der Nachweis erbracht wird, dass ein Fahrzeug vorausgefahren ist, welches nach seiner Beschaffenheit geeignet war, dem Nachfahrenden die Sicht auf das Hindernis zu versperren, dieses Fahrzeug erst unmittelbar vor dem Hindernis die Fahrspur gewechselt hat und dem Nachfahrenden ein Ausweichen nicht mehr möglich oder erheblich erschwert war. Von einem vergleichbaren Sachverhalt konnte nach Feststellungen des Berufungsgerichts nicht ausgegangen werden.

Der gegen den Auffahrenden sprechende Anscheinsbeweis kann zwar auch dann erschüttert werden, wenn der Vorausfahrende unvorhersehbar und ohne Ausschöpfung des Anhalteweges „ruckartig“ – etwa infolge einer Kollision – zum Stehen gekommen und der Nachfolgende deshalb aufgefahren ist. Daran fehlt es aber, wenn das vorausfahrende Fahrzeug – wie hier – durch eine Vollbremsung oder Notbremsung zum Stillstand kommt, denn ein plötzliches scharfes Bremsen des Vorausfahrenden muss ein Kraftfahrer grundsätzlich einkalkulieren (BGHSt 17, 223, 225; Senatsurteile vom 23. April 1968 - VI ZR 17/67 - VersR 1968, 670, 672 und vom 9. Dezember 1986 - VI ZR 138/85). (BGH, Urteil vom 16.01.2007, VI ZR 248/05)



## WIE MAN GROSSEN ZIELEN AUF AUGENHÖHE BEGEGNET. DER NEUE SEAT ALTEA XL.

Der neue SEAT Altea XL hat alles, was erfolgsorientierte Unternehmen schätzen. Er ist dynamisch. Souverän im Auftritt. Und er besitzt innere Größe. Mit 532 Litern Gepäckraumvolumen – erweiterbar auf 1604 Litern gehört er zu den Geräumigsten seiner Klasse. Und mit bis zu 32 Ablagefächern und der verschiebbaren Rücksitze auch zu den Flexibelsten. So verbindet er auf einzigartige Weise die Vorteile eines Kompaktvans mit denen eines Kombis. Für zusätzliche Mitarbeitermotivation sorgen seine kraftvollen und zugleich sparsamen Motoren. Die TDI-Diesel mit Partikelfilter, die Benziner mit FSI-Technologie. Und weil man sich im Geschäftsleben immer gut absichern sollte, rundet ein umfangreiches, beim Euro NCAP mit 5 Sternen ausgezeichnetes Sicherheitspaket den XL-Auftritt gebührend ab. Fragen Sie Ihren SEAT Partner. Oder richten Sie Ihre Anfrage an [firmenkunden@seat.de](mailto:firmenkunden@seat.de).

TDI-Dieselmotoren, Kraftstoffverbrauch (l/100 km): innerorts 6,9–8,1, außerorts 4,7–5,5, kombiniert 5,4–6,4; CO<sub>2</sub>-Emissionswerte (g/km): kombiniert 145–172. FSI-Motoren, Kraftstoffverbrauch (l/100 km): innerorts 10,6–12,7, außerorts 6,1–6,7, kombiniert 7,8–8,9; CO<sub>2</sub>-Emissionswerte (g/km): kombiniert 187–214.



**SEAT**  
auto emoción



# Kaskoreparaturen

## beim Versicherer transparent und preiswert

*Die Durchführung von Maßnahmen (wie Ersatzwagen) nach einem Unfall mit den Firmen-PKW und Behebung von Kaskoreparaturen über Werkstattnetze hält jetzt auch im Flottengeschäft Einzug. Ziel ist neben einer weiteren Verbesserung der Servicequalität die heute so wichtige Kundenbindung, aber auch Kostengesichtspunkte, vor allem, wenn sowohl Kunde als auch Assekuranz davon profitierten. Ein Gastbeitrag.*

Michael Rieger  
Montecomi Consulting



### **Die Idee wurde zunächst für den privaten Autofahrer entwickelt**

Die Idee ist nicht ganz neu und greift im weitesten Sinne schon auf die letzten neunziger Jahre zurück. Die Ursache war zunächst in der EU-weiten Liberalisierung des Versicherungsmarktes 1994 zu sehen. Während die Aufwendungen für Sach-, Vermögens- und Personenschäden (übrigens in allen Sparten) weiterhin stiegen, befanden sich die dafür zu erhebenden Versicherungsprämien, teils bedingt durch den Verlust der tariflichen Steuerungsmechanismen von Jahr zu Jahr im freien Fall. Folge: Neben weiter steigenden internen Verwaltungskosten klappte die Schere für auskömmliche Prämien im Hinblick auf die Zahlungen immer weiter auseinander.

### **Die Assekuranz als „Zulieferer“ für die Hersteller**

Als erstes versuchten die Automobilhersteller, wechselwillige Kunden mit Angeboten für sehr günstige Versicherungsprämien (Haftpflicht und Kasko, meist auch noch Schutzbrief) zum Neukauf zu bewegen oder diese bei der Stange zu halten. Diese wurden subventioniert über den Kaufpreis, oft versteckt in der Finanz- und Leasingrate oder anderen zusätzlichen Produkten wie verlängerte Garantien, preisgünstige Pauschalpakete, beispielsweise für Wartung. Da gibt es immer ein wenig Luft, ein paar Euro zur Subventionierung der Versicherungsprämien „abzuzweigen“. Auch bei Privatkunden ist wegen der sehr günstigen Konditionen das Interessentenpotenzial weiterhin steigend. Dieser Umstand macht vor allem den Gesellschaften zu schaffen, die keine geschäftliche „Ehe“ mit Herstellern verbindet.

Also musste sich die etablierte Kraftfahrasssekuranz etwas einfallen lassen, um nicht noch mehr Kunden zu verlieren. Man verbündete sich in der Folgezeit mit freien Werk-

stätten, Werkstattketten sowie Karosserie- und Lackbetrieben (auch K&L-Geschäft genannt) und schmiedete einen entsprechenden Deal: Die Gesellschaft bekommt günstige Großabnehmerkonditionen für Arbeitswerte, Teile und Lacke, im Gegenzug wird dem Betrieb eine höhere Auslastung und größere Reparaturvolumina garantiert. Die Versicherer verwenden hier gerne die Formulierung „Einstellung“, das bedeutet, Lenkung des Unfallgeschehens an das von ihnen kontrollierte oder beauftragte Schadennetzwerk. Offenbar scheint dies recht gut zu funktionieren – und beide profitieren davon: Der Geschädigte von zügiger Reparatur, die Assekuranz von niedrigeren Kosten bei Abwicklung und Schadenskosten.

**Vorreiter: Internetversicherung**

Erstaunlicherweise war Vorreiter dieser Produktinnovation um die Jahrtausendende nicht einmal die HUK-Coburg-Gruppe mit ihrem Mammutnetz von etwa 1.200 Partnern, sondern es ging die „deutsche internet versicherung ag“ als Tochter der Continentalen mit dem Produkt „Clever Kasko“ damit als Erster an den Start. Den Kunden wurde Service und ein Prämiennachlass eingeräumt, wenn sie ihre Autos nach einem Kaskoschaden in einer der angeschlossenen Partnerbetrieben reparieren ließen. Bei der HUK-Coburg ist der Preis für den „Kasko-Select“-Tarif sogar um 15 Prozent rabattiert. Immerhin sind aber nahezu zwei Drittel der Partnerwerkstätten in diesem Segment herstellergebunden, der Rest sind freie Betriebe.

Aus nachvollziehbaren Gründen müssen die Allianz-Gesellschaften sich mit derartigen Konstellationen weitgehend zurückhalten. Die Gründe liegen darin, dass der Marktführer mehr als ein Dutzend Marken mit Herstellerpolices bedient – da ist es einfach nicht machbar, ein Herstellerprodukt in einem freien K&L-Betrieb instand setzen zu lassen. Außerdem argumentiert die Allianz – durchaus nachvollziehbar – dass der mündige Autofahrer selbst weiß, wo sein Fahrzeug sachgerecht und dennoch kostengünstig aufgehoben ist.

**Netzwerkpakete für Fahrzeugflotten: Die Gegner**

Beschäftigen wir uns nunmehr mit den Gegenmaßnahmen der etablierten Flottenversicherer. Im Vergleich zum Privatkunden ist hier schon wesentlich mehr



Die Kraftfahrassuranz hat sich mit freien Werkstätten und Werkstattketten zusammengeschlossen (o.)

Zielsetzung der Versicherer mit eigener Netzwerksteuerung: u.a. preiswerte oder kostenlose Ersatzwagengestellung (u.)

KIESOW UND KRUSE

**Wir sorgen für effiziente Verbindungen.**

**Driver Fleet Solution.**

Wenn es um Reifenservice geht, haben wir für Sie die passende Lösung.

- ▶ Gezielte Auswahl professioneller Service-Partner
- ▶ Wachsendes Partnernetz besonders in den Ballungsräumen
- ▶ Effizienzsteigerung durch Online-Autorisierung
- ▶ Konsequente Umsetzung Ihrer Rahmenbedingungen
- ▶ Elektronische Zentralfakturierung und individuelles Reporting



**DRIVER FLEET SOLUTION GMBH**  
 Postfach 11 20 • 64733 Höchst i. Odw.  
 Kontakt: 01802-3375463 (6ct./Anruf)

Wasser den Bach hinabgestürzt, sprich: Prämienpotenzial verloren gegangen. Zu den teils schon im Privatsektor wie oben beschriebenen Gründen kommt für die Flottenversicherer noch ein weiterer Gegner hinzu, den es zu bekämpfen gilt. Schon vor einigen Jahren haben die Leasinggesellschaften im Rahmen des Full-Service-Portfolios die Kfz-Versicherung als interessante Erweiterung ihrer Angebotspalette erkannt, weniger aber die Kfz-Versicherung, sondern das Schadensmanagement. Dies gilt es, etwas näher zu untersuchen.

Die Vorteile liegen auf der Hand: Für die zuliefernde Gesellschaft hat es die positive Nebenwirkung, dass sie große Fahrzeugbestände, häufig noch homogener Qualität, handeln kann, mithin dieser einen geringeren internen Verwaltungsaufwand mit sich bringt. Im PKW-Bereich sind es oftmals Vertriebsflotten mit einheitlicher Modell- und Typstruktur, vielleicht auch noch mit ähnlichen Anschaffungswerten. Dies erleichtert gerade die Einstufung in der Vollkaskoversicherung, wo es maßgebend auf den Wert des Fahrzeuges ankommt. Bisweilen wird das Fahrzeug dann nur von einem Nutzer gelenkt, Garage gibt es zumeist auch, es liegt ein identischer Einsatzzweck vor, Wartungen werden ohnehin durchgeführt, so dass sich subjektive Tarifmerkmale erledigt haben. Auch wenn der Versicherer dann Nachlässe bei den Prämien gewähren muss, im Prinzip war und ist es offenbar noch immer lukrativ. Unterstützt man das durch mehrere Kategorien auch bei der Prämieinstufung, so in Kompaktklasse, untere Mittelklasse, obere Mittelklasse und Luxusklasse, ist eine entsprechende Einstufung mit – beispielsweise – Stückprämie leichter zu kreieren. So wird der VW Passat Variant, ein typisches Vertriebsfahrzeug, mit Modellen wie Ford Mondeo Turnier, Opel Vectra Caravan, Audi A4 Avant usw. in einen Topf geschmissen. Aber auch die Leasinggesellschaft profitiert von weit gediehener Homogenität, indem auch ihr administrativer Aufwand bei der Offerierung von Versicherungsdienstleistungen vermindert ist, das umständliche Berechnen von einzelnen Fahrzeugtypen entfällt damit weitgehend.

Nun interessiert hier aber vielmehr ein Vergleich von Full-Service-Leasinggesellschaften gegenüber denen der konventionellen Kraftfahrversicherer im jeweiligen Schadensmanagement. Die Vorteile für den Kunden, egal ob im Privatkundensegment oder Firmengeschäft, liegen auf der Hand. Diesem wird im Regelfall das gesamte Procedere nach einem Kaskoschaden abgenommen, ähnlich wie nach einer technischen Fahrzeugpanne, bei dem Schutzbriefleistungen zum Einsatz kommen. Der Versicherer beziehungsweise zwischengeschaltete Dienstleister organisiert die Verbringung des verunfallten Autos in eine passende möglichst sofort einsatzfähige Partnerwerkstatt, sofern es nicht mehr fahrbereit ist. Gleichzeitig wird der Kunde durch ein Ersatzfahrzeug mobil gestellt, wenn er es möchte. Manchmal gibt es auch wie im Haftpflichtschaden bares Geld anstatt Mietwagen. Zügig wird die Feststellung der Reparaturkosten mittels Kalkulation und (elektro-



Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser: Reparaturrechnungen prüfen

nischer) Bilder in die Wege geleitet und sobald als möglich mit der Reparatur begonnen.

#### **Mehrkosten über Leasingrate und über den Netzwerkdienstleister**

Zunächst mag der Vergleich für den Endkunden ohne Unterschied sein, aber dies beschränkt sich allenfalls auf das physische Ergebnis: Bei geleaseten Fahrzeugen zeichnet sich das – sicherlich auch reibungslos – funktionierende Schadensmanagement und Reparaturnetzwerk durch mehr Intransparenz, vor allem „after repair“ aus. Der Kunde erhält das Fahrzeug repariert und gereinigt zurück. Oft wird ein Ersatzfahrzeug mit dem Werbeslogan „bei uns gibt es das gratis oder als Dreingabe hinzu“ beworben. Irgendwie muss aber auch der Mietwagen, sei es auch zu günstigen Konditionen, finanziert werden. Man vermag nicht im Detail auszumalen, wo die Leasinggesellschaften diese Spielräume generieren, aber die Intransparenz der Fullserviceraten, vor allem wenn sie noch in „una summa“ dargestellt werden, lassen entsprechende Schlüsse zu. Leider versäumen es viele Fuhrparkleiter, nach einem Schaden mal genau nachzufragen, nachzuforschen oder gar nachzurechnen.

#### **Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser**

Es empfiehlt sich deshalb, sich stichprobenweise die Reparaturrechnung vorlegen zu lassen und dann beim regulierenden Versicherer zu erfragen, welcher Betrag hier berechnet worden wäre. Bei entsprechenden Reparaturvolumina spielen auch oftmals die berühmt berüchtigten und schwer nachweisbaren „Kick-Backs“ zu Ungunsten der Assekuranz – und letztendlich zu Lasten der versicherten Gemeinschaft – eine Rolle.

#### **Immer mehr wollen an dem Kuchen verdienen**

Weiterhin ist zu bedenken, dass gängige Dienstleister für Reparaturmanagement zahlreiche Gesellschaften bedienen, sich diese Dienstleistungen aber über Vermittlungs- bzw. Werkstatt-Provisionen vergüten lassen. Letztendlich zahlt also wieder der „Endkunde“ die Zeche für eventuelle Mehrkosten.

## Die Vorteile der Netzwerkpakete für Flottenbetreiber im Kaskofall

Zielsetzung der Versicherer mit eigener Netzwerksteuerung; Vorteile für den Kunden	Zielsetzung von Leasinggesellschaften mit Schadensmanagement im Portfolio
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zugriff auf flächendeckendes Reparaturnetzwerk</li> <li>• Vergünstigte Großabnehmerkonditionen hinsichtlich Teile, Lacke und Stundensätze; zudem profitiert Kunde vom „Know-how“ der Versicherer und deren Dienstleister; dadurch niedrigere Aufwendungen =&gt; schont „Renta“ und Schadenquote; Einsteuerung erfolgt im Namen des Kunden</li> <li>• Kunden wird gesamtes Procedere abgenommen;</li> <li>• zügige Einsteuerung und Beginn der Instandsetzung und Fertigstellung</li> <li>• meist gleiche Garantien wie bei Herstellern</li> <li>• Ersatzfahrzeug während Reparaturdauer wird teils preiswert oder ohne Zusatzkosten gestellt (auch nicht üblich in der Kaskoversicherung)</li> <li>• Fahrzeug wird oft ohne Kosten in Werkstatt geschleppt und wieder rückübergestellt, meist mit Fahrzeuginnen- und -außenreinigung</li> <li>• Auch bei freien Werkstätten keine Einschränkung in Reparaturqualität</li> <li>• Versicherer bemüht sich, Reparaturfreigabe seitens Verfügungsbevollmächtigten zügig zu bekommen</li> <li>• nur im Bedarfsfalle wird ein Gutachten erstellt, ansonsten begnügt man sich mit einer vereinfachten Kalkulation und Schadensbildern</li> </ul> <p><i>Nachteil ist nur, dass Totalschäden nicht eingesteuert werden können oder bestimmte Gefahren (wie Glasbruch, Tierschäden) von der Abwicklung ausgeschlossen sind.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Als Vergütungsberechtigter kann Leasinggesellschaft über Reparatur allein entscheiden</li> <li>• Reparaturnetzwerk oft kleiner als bei „direkt“ agierenden Versicherern; Anteil der freien Karosseriebetriebe oft größer</li> <li>• Einsteuerung oftmals langwieriger, vor allem bei Verwertung des zerstörten PKW (Entscheidung über Reparatur dauert länger, Fahrzeug muss in Restwertbörsen eingestellt werden, Kunde wird oftmals neuer Leasingvertrag angedient: Gefahr von verschlechterten Konditionen)</li> <li>• Kunde erfährt oft nicht die genauen Reparaturkosten (erhält nur Aufforderung, die Selbstbeteiligung zu entrichten)</li> </ul>



# KOMMUNIKATIONSPOLITIK

Public Relations an jeder Ampel.



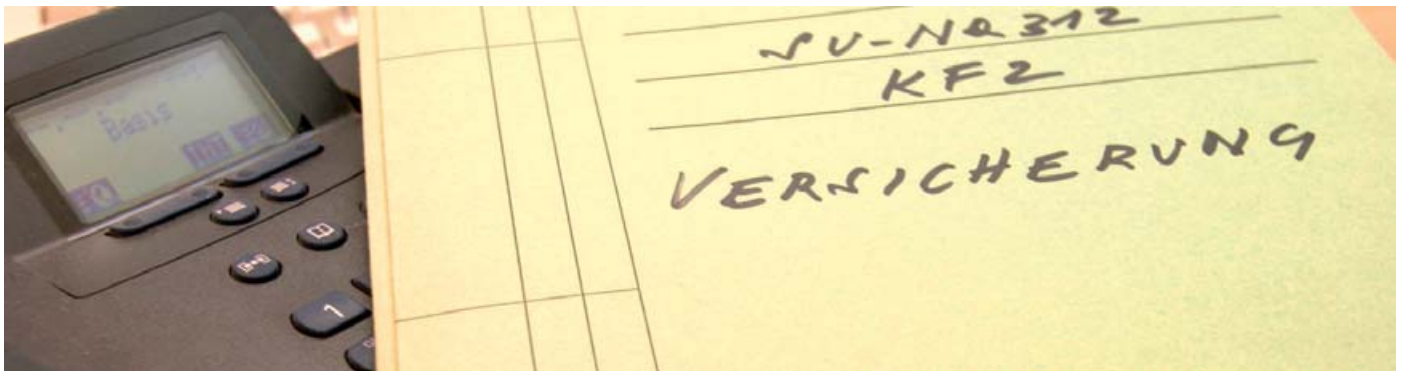
Die Praxis meint es gut mit Ihnen. Denn der Ford S-MAX liefert Ihnen weit mehr als staunende Blicke. Zum Beispiel das dynamische, brandneue Ford kinetic Design oder das flexible Sitzsystem FoldFlatSystem (FFS). Und als erster Sportvan überhaupt Leistungsstärke pur. Öffentlichkeitsarbeit kann so viel Spaß machen.

Feel the difference



# Beim Unfall ja nicht dabei

Der Unfallverursacher meldet den Schaden nicht: Wie verhalten sich die Versicherer, womit muss der Geschädigte rechnen?



Der Fall lag eindeutig – Vorfahrt genommen. Der von der Polizei Wesseling am Unfallort bestimmte Verursacher hatte am späten Vormittag, „kurzfristig durch tiefstehendes Sonnenlicht geblendet“, aus der Seitenstraße heraus den fließenden Verkehr gekreuzt und war mitschiffs gerammt worden. Der BMW-Fahrer, der den Wagen seines Sohnes ausgeliehen hatte, gestand auch sofort seine Schuld ein. Er erkannte die Unfall-Gegnerein als ehemalige Kollegin im selben Unternehmen und sicherte ihr zu, mit der Versicherungskarte seines Sohnes am Nachmittag an ihrem Arbeitsplatz, ganz in der Nähe, vorbeizuschauen. Er wisse für den Moment nur den Namen des Versicherers nicht. Am selben Abend bestätigte er in einem Telefonat noch einmal sein Vorhaben und seine Schuld. So weit, so gut, aber Verursacher und Fahrzeughalter meldeten sich tatsächlich dann nie mehr bei der Geschädigten.

Am Tag darauf fragte sie sich bis zur Kfz-Schaden-Abteilung der gegnerischen Versicherung durch und meldete den Schaden mit Unfall-Protokoll der Polizei in Anlage. Noch in derselben Woche beauftragte sie einen unabhängigen Gutachter mit der Aufnahme ihres Schadens an einem VW Golf III (gerade wieder zwei Jahre TÜV), der mit unter anderem zwei beschädigten Scheinwerfern abends nicht mehr verkehrssicher war. Der Gutachter stellte wirtschaftlichen Totalschaden fest (Reparaturkosten übersteigen Wiederbeschaffungswert). Der Versicherer meldete „um Feststellung der Eintrittspflicht bemüht“ zu sein

und bat um Ausfüllung des Fragebogens für Anspruchsteller. Sie reichte entsprechend ein, zu diesem Zeitpunkt lag dem Versicherer das Gutachten in elektronischer Form schon vor. Sie bat um Überweisung „Wiederbeschaffungswert und Nutzungsausfallentschädigung“. Alles schien klar.

Doch dann verzögerte sich die Schadenbearbeitung wochenlang, weil der Fahrzeughalter des BMW den Unfall nicht meldete, obwohl er und sein Vater, der Fahrer, nur einige Häuser auseinander wohnten. 16 Tage nach dem Unfall schrieb die Schadenaußenstelle des Versicherers (nur 15 Kilometer entfernt): „Unsere Ermittlungen sind noch nicht abgeschlossen (bei eindeutigen Polizei-Protokoll, Red.). Wir benötigen noch die Schadenmeldung unseres VN, bitte gedulden Sie sich.“ Bei der Geschädigten häuften sich die Auslagen für Fahrkarten schon gegen 75 Euro, als sie 30 Tage nach dem Unfall erfuhr, dass der Fahrzeughalter des BMW an die Abgabe der Schadenmeldung „bereits erinnert wurde, wir kommen unaufgefordert auf die Angelegenheit zurück.“

Letztlich fruchtete nicht einmal die entsprechende Aufforderung per Einschreiben mit Rückschein. Als die Geschädigte nach zwei Monaten einen geharnischten Brief an die Versicherung sendet, in dem sie sich rechtliche Schritte vorbehält, erfolgt prompt die gewünschte Schadenregulierung innerhalb einer Woche! Diese Fälle, in denen der schädigende Versicherungsnehmer (oder sein Fahrer) den Schaden nicht melden, sind

gar nicht so selten. Gerechterweise muss offenbar aber festgestellt werden, dass in solchen Fällen die geschädigte Person und der Versicherer des schädigenden Fahrzeugs im selben Boot sitzen. Das hat auch eine Flottenmanagement-Blitzumfrage bei Autoversicherern ergeben: Wie verhält sich der Autoversicherer, wenn sein VN als von der Polizei eindeutig bestimmter Unfallverursacher den Schaden auch nach wiederholter Aufforderung nicht meldet?

So sortiert Volker Helmhagen, Abteilungsleiter SHUK-Produktförderung bei der Nürnberger Allgemeine Versicherungs-AG, zunächst einmal die Rechtslage: „Gemäß § 7 I. Allgemeine Geschäftsbedingungen für die Kraftfahrtversicherung (AKB) muss der Versicherungsnehmer (VN) jeden Versicherungsfall innerhalb einer Woche dem Versicherer schriftlich anzeigen. Die Anzeige ist entbehrlich, wenn der VN im Falle reiner Sachschaden, der voraussichtlich 500 Euro nicht übersteigt, den Schaden selbst regelt, um die Einstufung in eine ungünstigere SF-Klasse zu vermeiden. Diese Anzeigepflicht stellt für den VN eine sogenannte Obliegenheit dar. Wird in der Kfz-Haftpflichtversicherung diese Obliegenheit vorsätzlich oder grob fahrlässig verletzt, ist der Versicherer gegenüber dem VN von der Verpflichtung zur Leistung frei (§ 7 V. (1) AKB). Bei grob fahrlässiger Verletzung bleibt der Versicherer jedoch insoweit zur Leistung verpflichtet, als die Verletzung der Obliegenheit weder Einfluss auf die Feststellung des Versiche-



Wirtschaftlicher Totalschaden und abends nicht mehr verkehrstüchtig: VW Golf III mit zwei beschädigten Scheinwerfern

rungsfall es hatte (etwa, weil der Versicherer von anderer Seite über den Schadenfall informiert wurde) noch Einfluss auf den Umfang der dem Versicherer obliegenden Leistung gehabt hat (d.h. trotz Nichtmeldung wurde der Umfang der vom Versicherer zu erbringenden Schadenersatzleistung nicht erweitert). Bei vorsätzlicher Verletzung hingegen ist eine Leistungsfreiheit nur dann haltbar, wenn es dem Versicherer gelingt, diesen Vorsatz nachzuweisen. Gegenüber dem VN ist die

Leistungsfreiheit des Versicherers auf einen Betrag von maximal 2.500 Euro beschränkt. Bezogen auf die Abwicklung bedeutet das: Im Hinblick auf die in Deutschland bestehende Kfz-Haftpflicht-Versicherungspflicht kann der Geschädigte seine Ansprüche direkt beim Versicherer geltend machen (§ 3 Nr. 1 Pflichtversicherungsgesetz PflIVG). Die Ersatzpflicht des Versicherers besteht also trotz Leistungsfreiheit wegen Verletzung der Anzeigepflicht durch den VN. Jedoch kann der Versicherer die Entschädigungszahlungen bis zum Betrag von 2.500 Euro vom VN zurückfordern. Kommt der VN dieser Forderung freiwillig nicht nach, ist damit zu rechnen, dass der Versicherer ein Mahnverfahren einleitet und den Anspruch gegebenenfalls rechtshängig machen wird.“

Dieter Engelke, Leiter der Kfz-Schaden-Abteilung bei der HDI, geht auf die Verfahrensweise eines betroffenen Versicherers und mögliche Hinderungsgründe für eine zügige Regulierung näher ein: „Man muss in solchen Fällen dem Versicherer zugute halten, dass er beim Unfall ja nicht dabei war und ein starkes Interesse an einer zweifelsfreien Aufklärung des Unfallgeschehens hat und haben muss. Wenn der Sachverhalt eindeutig zu Ungunsten unseres Versicherungsnehmers ausfällt, regulieren wir auch umgehend. Oft geht aber genau hier einige Zeit ins Land, bis die Ermittlungs-Akten, und das meint nicht das Polizei-Protokoll vom Unfallort, vorliegen. Es kann aber auch sein, dass der Versicherer auf Grund der Umstände noch gewisse, begründete Verdachtsmomente

hegt und deshalb die Bearbeitung verzögert. Das erfährt dann natürlich auch der Geschädigte nicht.“

„Der betroffene Versicherer ist verpflichtet,“ ergänzt Dietmar Schieb, Abteilungsleiter Grundsätze und Betreuung bei der Gerling Car Schaden Direktion, „Einsicht in die Ermittlungs-Akten zu nehmen, er hat aber keinen Einfluss darauf, wann er die Ermittlungs-Akten bekommt. Es kann beispielsweise sein, dass die Ermittlungs-Akten von der Staatsanwaltschaft beschlagnahmt sind. Oder der Unfallverursacher hat einen Rechtsanwalt eingeschaltet, der ebenfalls Einblick nehmen darf. Es gibt allerdings Versicherungsgesellschaften, die in der Bearbeitung ‚nur reagieren‘. Die Rechtsprechung sieht vor, dass der Geschädigte nach Ablauf von sechs Wochen Klage einreichen kann, wenn die Regulierung bis dahin nicht erfolgt ist. Wir bei Gerling haben intern in der Schadenabwicklung eine Richtlinie vorgegeben, wonach die Bearbeitung nach vier bis sechs Wochen erledigt sein soll.“

Ute Kapper erklärt für die Zürich Beteiligungs-Aktiengesellschaft (Deutschl.): „Normalerweise muss der Verursacher den Schaden seiner Versicherung innerhalb von einer Woche melden. Passt das nicht und die Schadenakte der Polizei klärt das Verschulden eindeutig, regulieren wir auch nach Schadenmeldung des Unfallgegners zügig und nehmen dann unseren VN als Verursacher in Regress. Das ist die normale Vorgehensweise. Allerdings gibt es immer wieder 20 bis 25 Fälle zwischen schwarz und weiß, wo viele Details nachgefragt oder ermittelt werden müssen.“

# easyfleet

## Mensch Tom, Flottensteuerung kann doch so einfach sein!



Halle 5  
Stand F 02  
**AMI**  
LEIPZIG  
14.-22.04.2007

\* Inkl. 1 Jahr easyfleet-Portal und Datenübertragungsdienste (national). \*\* Bei 36 Monaten Laufzeit.

einfach. clever. günstig.

## easyfleet ist onlinebasiert und besticht durch einfache Bedienung.

Ganz gleich, wie groß Ihr Fuhrpark ist und wie vielseitig Ihre Aufgaben sind – easy\*start macht Ihnen den Start in das professionelle Flottenmanagement einfach. Profitieren Sie von den vielen praktischen Anwendungen wie Fahrzeugortung, Auftragsübermittlung, Fahrtenbuch und vielem mehr. Das Ganze ohne langjährige Vertragsbindung und für weniger als 1,40 EUR pro Tag.\*\*  
Hotline: 0180 5 038856 (14 ct/Min.)

- easy\*log      Online-Fahrtenbuch
- easy\*start      Flottensteuerung
- easy\*flex      Individuallösungen



Zahlreiche Praxistests des ADAC oder von Publikumszeitschriften wie der Autobildd haben es schon bewiesen: die Wertsteigerung eines Fahrzeugs durch einen guten optischen Eindruck darf nicht unterschätzt werden. Genau deshalb gehört es beispielsweise zu den Services von Remarketing-Dienstleistern, die zu veräußernden Fahrzeuge mindestens durch eine Wäsche noch einmal attraktiver zu machen. Kosten und Aufwand dafür stehen in jedem Fall in einem Verhältnis, das sich finanziell mit etwa 1.000 Euro mehr auszahlen kann.

Doch in einem Firmenfuhrpark steht nicht die Wertsteigerung in quasi letzter Minute im Vordergrund. Aus Imagegründen sollte der Dienstwagen als „Visitenkarte“ des Mitarbeiters und der Firma immer einen repräsentativen Eindruck machen. Nicht zuletzt deshalb ist der pflegliche Umgang mit dem Dienstfahrzeug meist im Nutzungsvertrag mit dem Fahrer vereinbart. Wie und in welchem Umfang die Fahrzeugpflege im Fuhrpark Usus ist, haben wir nachgefragt und die Ergebnisse im Artikel auf Seite 82 zusammengefasst.

# Gut gepflegt ist halb gewonnen

***Fahrzeugpflege: was es zu tun gilt, wie sie sich auszahlt, fokussieren wir in unserem Special Fahrzeugpflege/Fahrzeuggückgabe.***



Schwer sollte die Autopflege kaum jemandem fallen, schließlich gehört sie nach wie vor zu den regelmäßigen Lieblings-Beschäftigungen der Deutschen. Klischee hin, Klischee her, statistisch belegt waschen 80 Prozent der Autofahrer ihr Fahrzeug mindestens einmal im Monat, und 50 Prozent aller Autowäschen finden – man glaubt es kaum – freitags oder samstags statt. Die Dienstwagennutzer greifen dabei gerne auf die Waschanlagen der Tankstellen zurück, zum einen, weil diese Servicekosten auch über die Tankkarten beglichen werden können, zum anderen, weil sie der Weg sowieso regelmäßig an die Tankstelle führt.

Ob oder in wie weit die Pflegerealität in den Fuhrparks mit den Empfehlungen durch die Leasinggesellschaften übereinstimmt, davon kann sich jeder Fuhrparkleiter ab Seite 80 selbst ein Bild machen. Dort dokumentieren wir die Ergebnisse einer Umfrage unter den Leasingdienstleistern in Bezug auf Empfehlungen und Erfahrungen zur Lackpflege und Werterhaltung.

Alle Ratschläge beherzigt und verlustfrei an die Mitarbeiter kommuniziert? Dann steht einer reibungslosen Fahrzeuggückgabe am Ende der Laufzeit hoffentlich nichts mehr im Wege. Ab Seite 77 listen wir noch einmal auf, wie der Rückgabeprozess, vor allem bei den Mitgliedern des Verbandes markenunabhängiger Autoleasing- und Fuhrparkmanagementgesellschaften VMF gemäß den Regeln der „Fairen Fahrzeugbewertung“, bei den einzelnen Leasinggesellschaften abläuft und welche Schäden wie schwerwiegend zu Buche schlagen.

# Gebote der Fairness

*Auf dem Feld der Fahrzeugrückgabe ist Ruhe eingekehrt*

Seit einigen Jahren schon haben die großen Leasing- und Fuhrparkmanagement-Unternehmen den ehemals neuralgischen Punkt Fahrzeugrückgabe fest im Griff. Spätestens seit Einführung der „Fairen Fahrzeugbewertung“, die sich vor allem jene Anbieter auf die Fahnen geschrieben haben, die Mitglieder im Verband der markenunabhängigen Autoleasing- und Fuhrparkmanagementgesellschaften (VMF, <http://www.vmf-fuhrparkmanagement.de>) sind, wissen auch die Kunden, wo sie dran sind. Diskussionen mit Zündstoff bleiben damit auf wenige, schwierige Einzelfälle beschränkt. An der Front ist Ruhe eingekehrt. Um noch einmal den aktuellen Stand „Fahrzeugrückgabe“ zu beleuchten, hat Flottenmanagement die Unternehmen befragt:

a) Welche Besonderheiten bzw. besonderen Services bietet Ihr Unternehmen in punkto Fahrzeugrückgabe-Modalitäten an?

b) Nach welchen Kriterien werden die zurückgegebenen Fahrzeuge bewertet, für welche Schäden wird in etwa wieviel abgezogen, welche werden als laufleistungsgewöhnlich ohne Abzug akzeptiert?



**GE Fleet Services: Bewertung eines VW Passat Variant bei Rückgabe durch MACADAM im Februar 2006**

## Handling Fahrzeugrückgabe

**ALD Automotive:** Rechtzeitig zum Vertragsende nimmt der persönliche Kundenberater mittels Anschreiben oder über das Online-Reporting-System „Fleet Information Online“ Kontakt zum jeweiligen Fuhrparkleiter auf und informiert über den Auslauf des Vertrages. Kunden, die nach Vertragsende ihren Leasingrückläufer an die ALD zurückgeben, haben den Vorteil, die Fahrzeuge nicht bei einer zentralen Rückgabestelle abliefern zu müssen. Ein Dienstleister holt sie direkt beim Kunden oder Fahrer vor Ort ab. Alternativ können Kunden die Fahrzeuge auf Wunsch auch persönlich beim ALD-Gebrauchtwagenzentrum im niedersächsischen Dorfmark – an der A7 zwischen Hannover und Hamburg – abgeben. Der Abhol-Service für eine geringe Gebühr ist allerdings für Betriebe, die weiter als 100 Kilometer von Dorfmark entfernt liegen, die deutlich günstigere Variante.

**BusinessPartner (Ford Bank):** Frühzeitig vor Vertragsablauf informiert BusinessPartner den Kunden. Nach Terminvereinbarung wird das Fahrzeug direkt beim

Schadenbereich	Schadenart	Reparaturvorgang	Reparatur-Kosten netto in Euro	Minderwert-Abrechnung netto in Euro
• Stoßfänger vorn	Kratzer	Lackieren	275,86	0,00
• Windschutzscheibe	Steinschlag	Ersetzen	431,03	431,03
• Kotflügel vorn links	Delle	Kleine Rep.	112,07	0,00
• Gehäuse Außen-Spiegel links	Kratzer	Polieren	21,55	0,00
• Tür vorn links	Kratzer	Polieren	43,10	0,00
• Tür hinten links	Delle	Kleine Rep.	112,07	0,00
• Seitenwand hinten li.	Kratzer	Lackieren	340,52	93,65
• Stoßfänger hinten	Kratzer	Lackieren	275,86	75,86
• Kofferraumdeckel	Delle	Kleine Rep.	112,07	112,07
• Seitenwand hinten rechts	Kratzer	Polieren	43,10	0,00
• Tür hinten rechts	Kratzer	Polieren	43,10	0,00
• Reifen vorn links	abgenutzt	Ersetzen	107,76	0,00
• Sitzpolsterung hinten	Fleck	Reinigen	47,71	0,00
• Radioantenne	gebrochen	Ersetzen	12,93	0,00
• Kofferraumverkleidung	Fleck	Reinigen	21,55	0,00
<b>Gesamtbeträge</b>			<b>2.000,00</b>	<b>712,61</b>



„Akzeptierter“ Rückgabe-Schaden: Abplatzer am Stoßfänger (li.)

Da weiß der Kunde, wo er dran ist: Auch die VR-Leasing ist für die „Faire Fahrzeugbewertung“ zertifiziert (o.)

Kunden oder auf Kundenwunsch auch an einem alternativen Ort abgeholt.

**Fiat Bank:** Beim Fuhrparkkunden werden die Fahrzeuge abgeholt.

**Sixt Leasing:** Die Rückgabe der Leasingfahrzeuge wird über speziell definierte Rückgabestationen der Sixt Leasing abgewickelt. Hier stehen den Kunden speziell für die Rückgabe geschulte Mitarbeiter zur Gewährleistung einer schnellen und unkomplizierten Rückgabe zur Verfügung. Der Kunde wird rechtzeitig vor Vertragsende über die Modalitäten informiert. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit der Fahrzeug-Abholung, die Kosten sind abhängig von der Entfernung.

**Volkswagen Leasing:** Die Fahrzeuge werden nach Ablauf der vereinbarten Vertragslaufzeit vom vermittelnden Händler zurückgenommen.

**VR-Leasing:** Die Modalitäten der Fahrzeugrückgabe werden bei Vertragsabschluss mit dem Kunden geregelt. Die Möglichkeit, einen Abhol-SERVICE zu nutzen, besteht.

#### Besonders häufig vorkommende Rückgabeschäden

DaimlerChrysler Fleet Management, GE Fleet Services, Master Lease und Volkswagen Leasing gingen am Rande auch auf diesen Punkt detaillierter ein.

Lokal betroffene Fahrzeugbereiche: Karosserie (hier besonders Stoßfänger und Türen), Felgen, Lackierung, Glas und Zubehör.

Nach Schadenereignissen betrachtet: Normaler Verschleiß entsprechend Laufleistung, Parkschäden, Schäden durch Anfahren von Hindernissen und Steinschläge in Windschutzscheibe oder Fahrzeugfront.

Nach Schadenart betrachtet: Dellen (Durchmesser größer als vereinbart)

#### Fahrzeugbewertung

**ALD Automotive:** Die ALD lässt Leasingrückläufer nach einem vom RWTÜV zertifizierten Verfahren beurteilen (Zertifikat 2004). Als Mitglied des VMF-

Verbandes sieht sich die ALD als federführend in der Entwicklung des Standards „Faire Fahrzeugbewertung“ mit klar definierten und transparenten Bewertungskriterien für die exakte Unterscheidung zwischen Gebrauchs-

und Verschleißspuren. Bei Leasingrückläufern stellt ein unabhängiger Kfz-Sachverständiger fest, ob sich die Fahrzeuge in „nutzungsgemäßen Zustand“ befinden. Der Prüfer hält Gebrauchsspuren und eventuelle Schäden in einem Rücknahmeprotokoll fest.

**Arval:** Auch Arval folgt den Vorgaben und Richtlinien des Handbuchs „Faire Fahrzeugbewertung“ (Arval ist für den Rücknahmeprozess zertifiziert nach DIN EN ISO 9001: 2000). Bei Rückgabe wird von einem unabhängigen Sachverständigen auf Arval-Kosten eine Zustandsbewertung durchgeführt. Bei Arval wird bei Rückgabe Wert auf innen und außen wirklich saubere Fahrzeuge gelegt, da sonst keine Zustands-Bewertung möglich ist. Etwaige Schäden werden nach dem Minderwertprinzip unter Berücksichtigung von Alter und Kilometerstand bewertet. Normale Gebrauchsspuren und Abnutzungserscheinungen dem Fahrzeugalter und Kilometerstand entsprechend führen nicht zur Minderwert-Berechnung. In vielen Fällen, wie etwa bei nicht reparierten Unfallschäden, ist die Unterscheidung unstrittig. Nicht akzeptable Schäden werden auf Basis des Minderwertes berechnet. Schäden, die mit weniger als 80 Euro veranschlagt werden, werden nicht berechnet.

**ASL:** Die Fahrzeugrückgabe erfolgt nach den Kriterien der „Fairen Fahrzeugbewertung“.

#### LeasePlan: Berechnung nicht laufleistungstypischer Schäden

Gesamtlauflistung in km	Laufzeit bis 12 Monate	Laufzeit 12 bis 24 Monate	Laufzeit über 24 Monate
bis 10.000	100%	70%	60%
10.001 bis 30.000	80%	70%	60%
30.001 bis 50.000	75%	70%	60%
50.001 bis 100.000	70%	60%	50%
100.001 bis 120.000	70%	50%	50%
120.001 bis 150.000	70%	40%	40%
150.001 und mehr	70%	40%	30%

**Athlon Car Lease:** Auch Athlon ist vom TÜV gem. „Fairer Fahrzeugbewertung“ nach dem vom VMF-Verband festgelegten Richtlinien zertifiziert. Das beinhaltet ein exaktes Prozedere bez. Rücknahme-Modalitäten und Schadenabrechnung. Der festgelegte Rücknahmeprozess soll den Athlon-Kunden ein Höchstmaß an Transparenz und Sicherheit gewährleisten und Klarheit über akzeptierte und nicht akzeptierte Schäden geben. Er ist reglementiert und wird dokumentiert. Daneben gehören zum Fahrzeugbewertungs-Prozess ein professionelles Beschwerdemanagement, Qualitätsstandards wie die Kfz-Abmeldung innerhalb von fünf Arbeitstagen und die Gutachtenvorlage innerhalb vier Wochen, regelmäßige Audits durch den RWTÜV sowie interne Schulungen aller am Bewertungsprozess beteiligten Mitarbeiter.

**BusinessPartner:** Die Fahrzeugrückgabe-Kriterien sind in der Unternehmens-Broschüre „Partnerschaft von A-Z“ gelistet, in der auch der Prozess kurz beschrieben ist. Nach gemeinsamer Erstellung des Rückgabeprotokolls bei Fahrzeugabholung wird zentral durch einen neutralen Sachverständigen bewertet.

**DaimlerChrysler Fleet Management:** Mit dem Kunden werden Bewertungskriterien zur Feststellung des Fahrzeugzustandes bei Rückgabe schriftlich vereinbart. Dieser „Schadenkatalog“ ist Bestandteil des Rahmenvertrages und beinhaltet zu akzeptierende oder zur Instandsetzung und Belastung berechnete Kriterien.

**Deutsche Auto-Leasing:** Die Fahrzeuge werden nach den Kriterien der „Fairen Fahrzeugbewertung“ bewert-

tet. Nach Unternehmensangaben hat sich die Deutsche Auto-Leasing als erste Leasing-Gesellschaft in Deutschland diese Vorgehensweise vom TÜV zertifizieren lassen. Allerdings sei bei 50 Prozent aller Rückläufer eine Bewertung nicht notwendig, da die Kunden die Fahrzeuge einwandfrei zurückgeben würden.

**Fiat Bank:** Bei Fuhrparkkunden erfolgt die Begutachtung in der Regel direkt beim Kunden vor der Abholung. Falls keine Einigung erzielt wird, schaltet die Fiat Bank eine Gutachterorganisation ein, mit der sie einen Vertrag hat.

**GE Fleet Services:** Um die Differenzen zwischen „Schäden“ und „Gebrauchsspuren“ zu verdeutlichen, erhält jeder Fahrer bei Fahrzeugauslieferung „Die Fahrzeugrückgabe“-Broschüre. Die darin enthaltenen Fotos zeigen die Unterschiede. Als Schäden gelten beispielsweise Kratzer oder Dellen, die nicht über Smart-Repair instandgesetzt werden können. Smart-Repair beschreibt ein kaltes Rückverformen, bei dem keine Lackierung notwendig ist. Normale Gebrauchsspuren sind bspw. Steinschlagschäden im Frontbereich, Oberflächen-Kratzer, welche die Grundierung nicht beschädigen, oder Bordsteinkratzer auf den Radkappen.

**LeasePlan** bewertet ebenfalls nach der „Fairen Fahrzeugbewertung“. Für Pkw und Transporter wurde ein detaillierter Katalog zusammengestellt mit Schäden, die als laufleistungstypisch akzeptiert und nicht berechnet werden, und solchen, die über das Typische hinausgehen und gemäß Alter/Laufleistung anteilig berechnet werden.

**Master Lease** bewertet alle Rückläufer nach feststehenden Richtlinien, die in den Rückgabebedingungen definiert sind und den Kunden vorliegen.

**Sixt Leasing** hat ein eigenes System für die Fahrzeugrückgabe entwickelt. Unter Anwendung der Prinzipien Kostenbewusstsein, Transparenz, Einfachheit und Fairness definiert das Unternehmen zusammen mit dem Kunden einen für ihn zuge-

schnittenen Rückgabeprozess. Die Kunden können wählen zwischen:

- FAirbag® Basic: Begutachtung des Fahrzeugs innerhalb von zwei Werktagen nach Rückgabe
- FAirbag® Live: Begutachtung des Fahrzeugs bei Rückgabe im Beisein des Kunden an einer Sixt Leasing-Station
- FAirbag® Professional: Begutachtung durch die DEKRA vor Rückgabe

Zudem besteht für Sixt-Kunden die Möglichkeit, eine Rückgabepauschale – FAirbag® Plus – abzuschließen. Die derzeitigen monatlichen Kosten pro Fahrzeug belaufen sich bei einem Leasing-Fuhrparkbestand von größer gleich 10 Fahrzeugen auf 9,80 Euro netto und bei weniger als 10 Fahrzeugen auf 13,75 Euro netto.

Die Sixt Leasing AG hat in Abstimmung mit DEKRA, TÜV und Kleophas einen Schadenkatalog mit allen möglichen Rückgabeschäden definiert. Sie werden verbal und mit Bildern in akzeptable/nicht akzeptable unterteilt. Dieser Katalog dient als Grundlage für die Abrechnung mit Kunden und Händlern. Weiterhin berücksichtigt Sixt die sogenannten „Smart-Repair-Methoden“ bei der Berechnung der Rückgabeschäden, wenn dies technisch möglich und wirtschaftlich sinnvoll ist.

**Volkswagen Leasing:** Entspricht der Fahrzeugzustand bei Kilometerverträgen nicht dem Alter und der vertragsgemäßen Fahrleistung, ist der Leasingnehmer zu entsprechendem Schadenersatz verpflichtet (z.B. übermäßige Verschmutzung, Brandlöcher in Polstern, Beulen). Normale Verschleißspuren gelten nicht als Schaden. Können sich die Vertragspartner nicht einigen, wird der Schaden auf Veranlassung von Volkswagen Lea-

### VMF-Verband: Bewertungskriterien Rückgabeschäden

Schadenbereich	akzeptiert	nicht akzeptiert	Berechnung anteilig/vollständig
Reifen	Sommer: größer gleich 2 mm Winter: größer gleich 4 mm Allwetter: größer gleich 4 mm	kleiner 2 mm  kleiner 4 mm  kleiner 4 mm	anteilig
Felgen	Radkappen/Felgen: Kratzer, Schrammen, Rostansatz (Salz), beschädigte Lackoberfläche	Stahlfelgen: Deformierung, Verformung am Felgenhorn Alufelgen: starke Abschürfung, Absplitterung, Bruch Verformung, Fehlteil	vollständig
Lackierung	Steinschlagschäden kleiner gleich 3 Stück/qdm im Frontbereich, Kratzer Türgriff, Abschürfungen Türkante u. Stoßfänger, Lackveränderungen, Oberflächen-Kratzer, Waschstraßenschäden	Lackschäden, die Beilackierung erfordern (Kratzer, Lackabplatzer), Roststellen bis zur Grundierung, Lackschäden durch Harz- u. Säureeinwirkung Farbunterschiede wg. Teil-lackierungen	anteilig
Lackierung		Beseitigung Aufkleber u. Betungsfolien	vollständig
Karosserie	Beulen u. Dellen o. Lackabsplitterungen bis 2 cm im Durchm.	Beulen u. Dellen mit/ ohne Lackabsplitterung größer als 2 cm Durchm.	anteilig
Karosserie		Hagelschäden, nicht behobene Unfallschäden (GA, KVA)	vollständig
Innen-/Laderaum	Farbveränderungen, durchgesessene Polster verschleißbed. Abrieb	Verschmutzung, wenn Reinigung möglich; Brandlöcher, Löcher, Risse	vollständig
Technik	Verschleiß o. Beeinträchtigung d. Verkehrssicherheit u. Verkehrstüchtigkeit	Nicht durchgeführte Inspektion, Berechnung nächste große Inspektion u. daraus resultierenden Reparaturen	vollständig (Leasingvert. o. Dienstl. Instandhal.)

ing mit Zustimmung des Leasingnehmers durch einen öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen oder ein unabhängiges Sachverständigenunternehmen ermittelt, auf dessen Basis die Endabrechnung mit dem Kunden erfolgt. Die Kosten tragen Händler und Kunde im Regelfall je zur Hälfte.

**VR-Leasing:** Die Kriterien sind im Rahmen der „Fairen Fahrzeugbewertung“ in Form eines Kriterienkatalogs eindeutig definiert. Nach VR-Leasing-Angaben erfolgt bei 50 Prozent der abgerechneten Verträge eine Nachforderung aufgrund von Schäden.

## Frauen wissen, was Ladungssicherung bedeutet!

Der erste patentierte BH war die Erfindung einer jungen Frau, die im Jahr 1913 zum ersten Mal auf einen Ball ging: Mary Phelps Jacobs. Offiziell gilt die Amerikanerin als Erfinderin des BH.

Für Männer, die professionell Ladung sichern wollen, gibt es seit 1973 patentierte Lösungen von Sortimo. Sortimo – damit im Nutzfahrzeug alles sicher an seinem Platz bleibt.

**Sortimo®**  
GLOBELYST



# Nutzer in Verantwortung einbinden

## Empfehlungen der Leasinggesellschaften zur Fahrzeugpflege

In mehr oder weniger direktem Zusammenhang mit den tatsächlich erzielbaren Restwerten und indirektem mit der Fahrzeugrückgabe steht auch die Fahrzeugpflege durch den Dienstwagennutzer während der Vertragslaufzeit. Gerade auch die großen Leasinggesellschaften verfügen hier dank jahrelanger Praxis mit fairen Fahrzeugbewertungen durch Kfz-Meister und Gutachter bei Rückgabe inzwischen über einen Erfahrungsschatz, der auch als geeignete Basis für die Erstellung eines kleinen Kataloges „Empfehlungen zur Fahrzeugpflege“ herhalten mag.

### Eine Frage der Einstellung

„Die Fahrzeugpflege und der sorgsame Umgang mit dem Auto sollten selbstverständlich sein,“ betont beispielsweise Cornelius Günther, Marketing Manager bei GE Fleet Services, „denn die Restwertkalkulationen basieren ja wesentlich auf der Annahme, am Ende der Laufzeit des Leasingvertrages entsprechend gut gepflegte Fahrzeuge zurück zu nehmen und weiter zu vermarkten. Wagenwäsche, Lackpflege etc. sollten sich daher an den individuellen Nutzungsbedingungen bzw. an den Pflegehinweisen der Fahrzeug- bzw. Lackhersteller orientieren.“

„Generell ist es wichtig, den Fahrer auf seine Verantwortung für das Fahrzeug hinzuweisen und ihn entsprechend einzubinden“, bestätigt Nicole Schmidke seitens Master Lease. „Wir geben zwar keine Pflegetipps, binden unsere Kunden aber in die Verantwortung für das Fahrzeug ein. Wir weisen beispielsweise in unseren AGB darauf hin, dass das Fahrzeug nach Servicevorschrift gewartet und gepflegt werden muss. Bei der Rückgabe muss das Fahrzeug zudem gewartet sowie von innen und außen gereinigt sein.“ Auch bei Volkswagen Leasing wird, so Ralf Werthmann, „grundsätzlich auf den verantwortungsvollen Umgang der Kunden mit unseren Fahrzeugen vertraut, da ein ‚sauberer und gepflegter‘ Gesamtzustand in indirektem Zusammenhang mit dem Wert- und Funktionserhalt des Fahrzeuges steht.“

### Fahrzeugwäsche

Dass sich Fahrzeuge auch „kaputt waschen“ lassen, diese Zeiten scheinen offenbar längst passé. „Die meisten Kunden geben in der Dienstwagenordnung einen Richtwert von zwei Fahrzeugwäschen pro Monat vor“, meldet Kati Eggert für die Deutsche Auto-Leasing. „Nach unserer Erfahrung hat sich diese Regelung bewährt und gewährleistet ein ausgewogenes Verhältnis von ‚Außenaustritt‘ und ‚Lackerhalt‘.“

Auch seitens Arval werden regelmäßige Außenwäschen angeraten, als Richtschnur könne „einmal im Monat“ gelten. „Das lässt sich allerdings nicht pauschal beantworten,“ wendet Nicole Schmidke ein, „das hängt auch entscheidend von der Nutzungsart ab. Bei einem Baustellenfahrzeug ist ein Waschgang monatlich sicher zu wenig, bei weniger genutzten Dienstwagen reicht es möglicherweise.“

„Da konventionelle ‚Bürsten-Waschanlagen‘ den Lack stark beanspruchen“, warnt Brigitte Bertam von der DaimlerChrysler Bank, „empfehlen wir ‚Textil-Waschanlagen‘.“ Und Bernulf Mosthaf, Key Account Manager der Fiat Bank GmbH, ergänzt: „Erfahrungsgemäß zeigen speziell Pastell-Lackierungen bei sehr häufiger Fahrzeugwäsche in preisgünstigen Waschanlagen Abnutzungerscheinungen.“

### Überhaupt den Lack im Auge behalten!

„Ein nicht zu unterschätzendes Pflegeproblem sind Lackschäden durch verrottendes Laub, Beeren, Absonderungen von Insekten, Baumharz und vor allem Vogelkot“, weiß Werner Fromari von Arval. „Viele Fahrer sind sich nicht bewusst, dass die darin enthaltenen Säuren den Lack angrei-





fen. Je nach Größe des Schadens erwächst daraus eine nicht unerhebliche Wertminderung. Eine Waschkonservierung ist empfehlenswert, bietet aber keinen hundertprozentigen Schutz. Um wirklich sicher zu gehen, sollten solche Verschmutzungen umgehend abgewaschen werden.“

**Innenreinigung**

Das ist ein Punkt, der bei Flottenbetreibern und Dienstwagennutzern oft unterschätzt wird. „Dabei ist eine regelmäßige Innenreinigung für den Wert des Fahrzeuges ebenso wichtig wie die Außenreinigung“, hebt Brigitte Bertram hervor. „Insbesondere während der ‚kalten Jahreszeit‘ schützen Fußmatten vor einer Verunreinigung der Teppiche, deren Austausch gegebenenfalls zu hohen Kosten führen kann.“

„Bei Verschmutzungen im Innenraum, etwa durch Lebensmittel, Asche oder ausgelaufene Flüssig-

keiten ist es wichtig, die betroffenen Stellen sofort fachgerecht zu reinigen“, unterstreicht Werner Fromari von Arval. „Nach Monaten oder gar Jahren lässt sich oft nichts mehr machen. Auch sollten Polsterrisse auf jeden Fall vor Fahrzeugrückgabe repariert werden.“

**Auf ein Wort: Steinschläge**

„Steinschläge sind bei der alltäglichen Nutzung des Fahrzeuges zwar unvermeidbar“, vertieft Brigitte Bertram. „Der Fahrer kann jedoch das Steinschlagrisiko um bis zu 80 Prozent verringern, in dem er den Abstand zum vorausfahrenden Fahrzeug deutlich vergrößert. Das ist deshalb nicht unwichtig, weil nach jedem Steinschlag die Gefahr besteht, dass Feuchtigkeit zwischen Lack und Blech eindringt. Dies führt dann zu einer weiteren Schädigung der Lackschicht, beispielsweise durch Rostbildung. Um dies zu vermeiden, raten wir dazu, die beschädigte Stelle so rasch wie mög-

Ein bis zwei Wagenwäschen pro Monat gewährleisten ein ausgewogenes Verhältnis von „Außenauftritt“ und „Lackerhalt“ (o.li.)

Nicht zu unterschätzen sind Lackschäden durch verrottendes Laub wegen der Säureabsonderungen (o.Mitte)

Da konventionelle Waschanlagen den Lack zu stark beanspruchen, empfehlen die Leasinggesellschaften „Textil-Waschanlagen“ (o.re.)

lich mit einem Lackstift auszubessern.“ Und Werner Fromari pflichtet bei: „Steinschlag und leichte Kollisionen können Roststellen verursachen, die kurzfristig repariert werden müssen. Die Beurteilung des Einzelfalles ist nicht immer offensichtlich. Solche Schäden sollten im Zweifelsfall dem Leasinggeber mitgeteilt werden. Arval rät zu einer regelmäßigen Lack- und Rostuntersuchung in einer Fachwerkstatt.“



**RENAULT**

**Kleine Rate. Null Risiko.**



Planungssicherheit und Kostentransparenz mit unserem Renault BusinessLeasing Highlight. Nur eine Rate für Leasing inkl. Wartung und Verschleißreparaturen sowie 2 Jahre Neuwagengarantie und daran anschließend ohne Aufpreis 1 Jahr Garantie gemäß den Bedingungen der Renault Plus Garantie. Fragen Sie uns nach den Details.

Renault Laguna Sonderzahlung **0,00 €**  
Grandtour Authentique Laufzeit **36 Monate**  
1,9 dCi FAP 81 kW (110 PS) Laufleistung **50.000 km**

Renault Mégane Sonderzahlung **0,00 €**  
Grandtour Authentique Laufzeit **36 Monate**  
1,5 dCi 63 kW (86 PS) Laufleistung **50.000 km**

Monatliche Rate:  
**299,- €**

Monatliche Rate:  
**219,- €**

Angebote der Renault Leasing. Alle Preise sind Netto-Preise zzgl. der gesetzlichen USt. Abb. zeigt Fahrzeuge mit Sonderausstattung  
Gesamtverbrauch l/100 km: kombiniert von 4,7 bis 6,0. CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert von 125 bis 159 g/km (Messverfahren gem. RL 80/1268/EWG)

**www.autozentren-pa.de**

**Autozentrum P & A, Höherweg 141-151, Düsseldorf**

**PRECKEL GmbH & Co. KG, Virchowstr. 140-146, Krefeld**

**Autozentrum Monschauer Str., Monschauer Str. 34, Mönchengladbach**

**Ansprechpartner: Herr Ljubica, Tel. 0211/ 73773-157, E-Mail: d.ljubica@autozentren-pa.de**



*Wie in den Fuhrparks Sorge getragen wird für ein gepflegtes Erscheinungsbild der Fahrzeuge, haben wir abgefragt.*

# Pflege Anleitung

Der Dienstwagen, Arbeitsplatz und Aushängeschild. Verständlich, dass der Chef Wert darauf legt, dass seine Angestellten im Namen des Unternehmens nicht nur beim Kunden, sondern auch auf der Straße einen guten Eindruck hinterlassen. Einmal vom (Fahr-) Verhalten und ausserwählten Fahrzeugmodellen abgesehen soll der Dienstwagen an sich, auch wenn er parkt, eine gepflegte Erscheinung sein.

Wir haben einige Fuhrparkleiter befragt, welche Vorgaben dafür bestehen und wie diese Abmachungen getroffen werden. In sämtlichen Antworten verpflichtet der Überlassungsvertrag beziehungsweise eine verbindliche Nutzungsordnung für Geschäftsfahrzeuge den Fahrer, das Fahrzeug pfleglich zu behandeln. Nirgends allerdings wird es anscheinend nötig, dies einzufordern oder mit Sanktionen zu erwirken. Das nötige Verständnis der Fahrer scheint – mehr oder weniger – vorhanden zu sein.

Auch gilt die Tankkartenauswahl bei den meisten Firmen als bequeme Bindung an die jeweiligen Tankstellen-Waschanlagen. Der Fahrer spart Wegzeit, das Unternehmen zusätzlichen Kosten- und Verwaltungsaufwand durch „weitere“ Belege. Was das monatliche Budget angeht, das die Fahrer auf Firmenkosten „verpflegen“ dürfen, liegt die Bandbreite überwiegend zwischen 10 und 35 Euro, bei einer der befragten Firmen trägt ausschließlich der Fahrer die finanzielle Last. Die Dienstwagennutzer bei KarstadtQuelle können recht flexibel waschen, „verbraucht der Fah-

rer in einem Monat nur 10 Euro der gestatteten 15, bleiben ihm im nächsten 20 Euro“, geht Dietmar Köcher ins Detail.

Bei der ARZ Haan und auch bei Agfa schaut man in Sachen Pflege nicht auf den genauen Betrag, zudem darf der Mitarbeiter bei ARZ sein Fahrzeug einmal im Jahr komplett von innen reinigen lassen. Bei Schäden entscheiden Größe und Schwere, was getan werden soll: Glasschäden müssen sofort behoben werden, Lackschäden, wenn sie bei der Fahrzeugrückgabe ins Gewicht fallen, wer-



## Waschservice an Tankstellen

**Aral:** ca. 2.000 Waschstationen, [www.aral.de](http://www.aral.de)

**Avia:** ca. 800 Waschstationen, [www.avia.de](http://www.avia.de)

**Esso:** ca. 1.200 Waschstationen, [www.esso.de](http://www.esso.de)

**Jet:** ca. 500 Waschstationen,  
[www.jet-tankstelle.de](http://www.jet-tankstelle.de)

**Total:** ca. 1.200 Waschstationen,  
[www.total.de](http://www.total.de)

**Shell:** ca. 2.100 Waschstationen,  
[www.shell-tankstelle.de](http://www.shell-tankstelle.de)

den bei der Firma Lackfuchs beseitigt oder „verkleinert“, wie es Bernd Wickel (ARZ) mit einem Augenzwinkern ausdrückt.

Ähnlich auch bei Computacenter: Hier übernimmt das Unternehmen etwa 20 Euro im Monat bei reinen Dienstwagen, das entspricht in etwa zwei Wäschen und Innenreinigungen. Darüber hinaus muss aus Sicherheitsgründen ebenso regelmäßig ein Wintercheck durchgeführt werden, also die Überprüfung des Frostschutzmittels in der Scheibenwaschanlage, gleichermaßen verpflichtet sich der Fahrer regelmäßig zur Reifenkontrolle. „Bei Glasschäden ist sofort zu reagieren, jeder Fahrer führt für den Notfall ein Scheiben-Reparaturpflaster von Carglass im Wagen mit sich“, erläutert Burkhardt Langen.

Die Dienstwagenfahrer der Firma Würth haben zu den Tankstellen-Waschanlagen die Wahl, die be-

*Mindestens zweimal im Monat sollte der Dienstwagen durch die Waschanlage (o.)*

*Eine Politur bringt stumpfen Lack wieder zum Glänzen (ganz li.)*

*Die eine oder andere Firma übernimmt einmal im Jahr eine gründliche Innenraumreinigung (2. v. li.)*

*Saubere Felgen runden das gute Erscheinungsbild ab (2. v. re.)*

*Glasschäden müssen umgehend behoben werden, Computacenter-Fahrer führen ein „Notfall-Pflaster“ mit sich (ganz re.)*

triebseigene Waschanlage zu nutzen. „Das ist zwar nicht kostengünstiger für das Unternehmen, aber bequemer für die Fahrer, vor Ort das Fahrzeug waschen zu können“, gibt Fuhrparkleiter Wilhelm Schüler zu.

Die Car Policy der DeTeFleetServices sieht vor, dass monatlich bis zu 35 Euro für Fahrzeugwäschen, das Nachfüllen von Öl und Wischwasserzusätzen etc. mit der Tankkarte verauslagt werden können. Die Einhaltung dieser Vorgabe und Ausreißer kann der Kostenverantwortliche anhand seiner Rechnungen erkennen und damit gegebenenfalls auf seine Mitarbeiter zugehen.

Mehrmals im Monat das Auto zu waschen empfiehlt auch das Autopflege Zentrum, ein Tochterunternehmen der plus service GmbH und Partner der Fleet Company. Wichtig hierbei sei, dass viel Wasser benutzt wird, am umweltschonendsten und gründlichsten erledigt dies die Waschanlage, vorzugsweise mit textiler, lackschonender Reinigung. Um verwitterten oder stumpfen Lack wieder zum Glänzen zu bringen, hilft eine Politur. „Ein bis zwei Mal pro Jahr reicht aus, wenn die anderen Pflegeprozeduren regelmäßig ausgeführt werden“, so Stefan Ley. Zum Langzeitschutz der polierten Flächen trägt die Versiegelung bei, die nach dem Trocknen auspoliert wird.

Auch für die Kunststoffmaterialien hält Ley Tipps bereit: „Mit Kunststoffpflegemitteln wird eine deutliche Farbauffrischung erreicht, wenn die Oberflächen mit der Zeit und durch die Umwelteinflüsse verblasen. Schlussendlich verlangen die Felgen, vor allem Leichtmetallräder, ebenfalls nach Pflege. Straßenschmutz und festgesetzte Bremsstaubrückstände fressen sich früher oder später durch die Lackierung, hässliche Verfärbungen bleiben zurück. Um dem vorzubeugen ist eine regelmäßige Reinigung und individuelle Pflege erforderlich. Gerade jetzt, wenn die Spuren des Winters, auch wenn er mit nicht all zuviel Frost und Schnee einher ging, beseitigt werden können und der Reifenwechsel ansteht, bietet sich die Gelegenheit einer gründlichen Fahrzeugpflege. Und falls Sie es einrichten können: Fahren Sie dienstags oder mittwochs zur Waschanlage, das sind die Tage, an denen laut einer Erhebung der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen „eft“ am wenigsten los ist, die Wartezeiten also am kürzesten sind.

# Verschenken Sie kein Geld!



## Nutzen Sie Steuervorteile mit dem elektronischen Fahrtenbuch HE2000

- GPS gestützt - einfach und komfortabel
- Fahrzeugtyp unabhängig
- Erfüllt die Vorgaben der Finanzbehörde

# HEEDFELD

[www.flottenmanagement.info](http://www.flottenmanagement.info)

Tel.: 0521/9722139

Fax: 0521/97221777





*Volvo kehrt mit dem C30 zurück in die Kompaktklasse und hält mit dem Fahrzeug einen außergewöhnlichen Trumpf in der Hand.*

# Leichtigkeit

**O**hne viele Worte zur optischen Reminiszenz an den Schneewittchensarg zu verlieren: das gläserne Heck des Volvo C 30 strahlt schon eine Extravaganz aus, der Wiedererkennungswert ist hoch, aber mit Sicherheit polarisiert dieses Design auch. Niemand wiederum kann ihm die Dynamik absprechen, die schon in seinen äußeren Formen, den ausgestellten Kotflügeln und der coupéhaften Linie stecken.

Innen besticht die Ausstattung durch elegante Sportlichkeit – doch niemals das Volvo-typische Understatement vernachlässigend. Haptik und Ergonomie spielen eine große Rolle, hier legten die Schweden Wert auf das gute Gefühl, beispielsweise das Lenkrad wie auch die Oberflächenmaterialien fühlen sich hochwertig an. Übrigens auch im digitalen Retro-Look: das Radio mit virtueller Senderleiste.

Fahrer- und Beifahrersitz beweisen eine angemessene Festigkeit sowie entsprechenden Seitenhalt, ohne eng zu wirken. Die Instrumente liegen wohlangeordnet, die eine oder andere Funktion findet sich an Drehschaltern oder Knöpfen, nach ein, zwei konzentrierteren Blicken auch in der vollgestopften Mittelkonsole.

Auf den zwei Einzelsitzen der Rückbank haben die Designer in der Breite viel Spielraum geschaffen, für die Kopffreiheit eine Ausparung in das abfallende Coupédach gebaut, aber leider nicht sehr viel Beinfreiheit erreicht. Die festen Kopfstützen beschränken allerdings den Blick nach hinten.

Im Kofferraum macht sich das Attribut Lifestyle nur allzu deutlich bemerkbar, man rechnet mit wenigen bis keinen Mitfahrern, also auch mit kaum Gepäck, das über die Ladekante gehoben werden muss. Bei 278 bis maximal 920 Litern Stauraum geht es nebensächlich um „praktisch“, hauptsächlich um „schön“. Wer den freien Blick auf sein Gepäck verwehren will, muss den Sichtschutz für 67 Euro netto aus der Optionsliste wählen.

Auch wenn Volvo verhältnismäßig viele Emotionen in das Design des C 30 gepackt hat, die wahren Emotionen bringt das Fahren mit sich. In dem nicht ganz 1,5 Tonnen schweren Kompakten vermittelt der 2-Liter Dieselmotor mit 100 kW/136 PS dem Fahrzeug eine Leichtigkeit, die optimal zum Konzept passt.





# des Seins



Der Vierzylinder bleibt gut gedämpft nur bei hohen Drehzahlen oder im Kaltzustand hörbar, hält sich sonst akustisch zurück. Die Kraft von 100 kW/136 PS macht sich mit einem Drehmoment von 320 Nm bei 2.000 Umdrehungen bemerkbar und gelangt schnell, bei zu wenig Zügelung auch gerne zerrend an die Vorderräder. Beschleunigungszeiten von 9,4 Sekunden und eine Höchstgeschwindigkeit von 210 km/h untermauern die Dynamik des Kompakten.

Was die Agilität an Sportlichkeit verspricht, hält die Fahrwerksabstimmung mit „recht hart gefedert“ ein, kleinen Unebenheiten kontert sie dumpf, lässt sich bei Querrillen auch zum Schaukeln verleiten. Etwas mehr an Rückmeldung von der Straße lässt die Lenkung erwarten, mit der sich Kurven leichtgängig durchfahren lassen. In die Kurve legt sich der Wagen straff, aber nicht zu sportlich. Wer mehr braucht, wählt das optionale Sportfahrwerk für 252 Euro netto.

Was eher nach Fahrspaß denn Vernunft klingt, muss noch keinen Schreck beim Tanken verursachen: der erfahrene Testverbrauch lag durchschnittlich kaum 10 Prozent über den Werksangaben bei 6,3 Litern Diesel. Das gut gestufte Sechsganggetriebe, das auch in den hohen Gängen noch genügend Kraftreserven für Beschleunigung lässt, spielte optimal bei niedrigtouriger wie hochtouriger Fahrt mit. Der Spaßfaktor kommt also nicht zu kurz, auch nicht auf Kosten der Betriebskosten.

Als weitere Motorisierungen bietet Volvo drei Benziner zwischen 74 kW/100 PS und 107 kW/145 PS, einen Vierzylinder-Diesel mit 80 kW/109 PS und einen Fünfzylinder-Diesel mit 132 kW/180 PS (5-Gang-Automatik) an. Schon in der Basisausstattung fährt die Sicherheit mit: DSTC, Seitenaufprall-Schutzsystem, Schleudertrauma Schutzsystem etc., an Komfortaccessoires gibt es elektrische Fensterheber, eine manuelle Klimaanlage, Radio/CD, Zentralverriegelung mit Fernbedienung uvm. Die Listenpreise starten bei 16.050 Euro netto für den 1.6 Benziner.

**Fazit:** Volvo will und kann durchaus mit dem C 30 in der Liga der deutschen Premium-Kompakten mitspielen. Gerade in der Flotte, in der die Schweden als Westeuropäer schon einen etablierten Eingang gefunden haben, eröffnet der C 30 neue Motivations- und Individualisierungsaspekte.



1. Zurück in der Kompaktklasse: der Volvo C30 mit gläsernen Anleihen des Volvo P1800 ES

2. Zwei Mitfahrer finden bequemen Platz auf der Rückbank

3. Wertiges Schweden-Design mit Premium-Anspruch

4. Schnittig und dynamisch im Profil

5. Klein, aber individuell und knackig: das Glasheck

6. Verhältnismäßig großes, griffiges Lenkrad

7. Markentreue im Frontdesign: der C30 nutzt die gleiche Plattform wie S40, V50 und C70

8. Das Heck ist der Hingucker schlechthin



### Motorenpalette Volvo C 30

	1.6	2.0	1.6 D	2.0 D
Motor/Hubraum in ccm	Otto/ 1.596	Otto/ 1.999	Diesel/ 1.560	Diesel/ 1.998
Leistung kW (PS) bei U/min	74/100 bei 6.000	107/145 bei 6.000	80/109 bei 4.000	100/136 bei 4.000
Drehmoment (Nm) bei U/min	150 bei 4.000	185 bei 4.500	240 bei 1.750	320 bei 2.000
Verbrauch auf 100 km (EU)	7,0 S	7,3 S	4,9 D	5,7 D
Höchstgeschwindigkeit	185	210	190	210
0 auf 100 km/h	11,8	9,4	11,9	9,4
Laderaum in Liter (VDA)	278	278	278	278
Nutzlast in kg	421	423	407	419
Typklassen HP/VK/TK	14/17/18	15/19/22	16/19/22	16/20/22
Schadstoffklasse	EU4	EU4	EU4	EU4
CO <sub>2</sub> - Ausstoß in g/km	167	174	129	151
<b>Preis in Euro (netto)</b>	<b>16.050</b>	<b>18.824</b>	<b>18.067</b>	<b>19.832</b>

#### Betriebskosten

Schaltgetriebe (mtl.)	1.6	2.0	1.6 D	2.0 D
20.000 km	450,87	499,25	421,04	463,33
30.000 km	546,53	599,79	482,69	533,84
50.000 km	721,89	791,49	614,94	687,20
Automatik (mtl.)				
20.000 km	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-

#### Fullservice Leasingrate

Schaltgetriebe (mtl.)	1.6	2.0	1.6 D	2.0 D
20.000 km	307,34	349,57	333,64	361,64
30.000 km	331,28	375,31	351,61	381,36
50.000 km	363,20	417,42	396,52	433,12
Automatik (mtl.)				
20.000 km	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-

#### Treibstoffkosten

Schaltgetriebe (mtl.)	1.6	2.0	1.6 D	2.0 D
20.000 km	143,53	149,68	87,40	101,67
30.000 km	215,25	224,48	131,08	152,48
50.000 km	358,29	374,07	218,42	254,08
Automatik (mtl.)				
20.000 km	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-

### Volvo C 30 2.0 D

Motor	Vierzylinder-Diesel
Hubraum in ccm	1.998
kW bei U/min	100 (136) bei 4.000
Nm bei U/min	320 bei 2.000
Abgasnorm	EURO 4
Partikelfilter	Serie
Antrieb / Getriebe	Front- / 6-Gang, manuell
Höchstgeschw. km/h	210
Beschleunigung 0-100/h	9,4
EU-Verbrauch	5,7 l auf 100 km
EU-Reichweite	1.053 km
Testverbrauch	6,3 l auf 100 km
Test-Reichweite	952 km
CO <sub>2</sub> -Ausstoß	151 g/km
Tankinhalt	60 Liter
Zuladung	419 kg
Laderaumvolumen	278-921 Liter
Anhängel. geb./ungeb.	1.500 / 700 kg

#### Kosten

Steuer pro Jahr	308 Euro
Typklassen HP / VK / TK	16 / 20 / 22
Ölwechsel / Menge	20.000 km / 5,5 L
Wartung	20.000 km / 12 Monate

#### Garantie

Technik	24 Monate, unbegrenzte Fahrleistung
Mobilität	mit jeder regelm. Inspektion verlängert

#### Sicherheit / Komfort

Automatik	1.462 Euro (f. 2.4i/T5)
Front-/Seiten-Airbag	Serie
Kopfairbag	-
Vorhang-Airbags	-
ESP	Serie
Reifendruck-Kontrolle	-
Einparkhilfe vorne/hinten	- / 429 Euro
Kurvenlicht	-
Klimaanlage	Serie
Glas-/Schiebedach, elektr.	765 Euro
Scheinwerfer-Waschanl.	218 / inkl. bei Bi-Xenon
Tempomat	336 Euro
Bi-Xenon-Scheinwerfer	-
Ladungssicherung:	Trennnetz 84 Euro Sicherungsband 25 Euro

#### Optionspakete:

<b>Kommunikation</b>	
Bordcomputer	303 Euro
Navigationssystem	ab 1.664 Euro
Radio	Serie
Telefonvorb. (Bluetooth)	ab 241 Euro
Firmenfahzeuganteil	30 %
Dieselaanteil	70-75 %

#### Basispreis netto

<b>Volvo C 30 2.0 D</b>	<b>19.832 Euro</b> (alle Preise netto)
-------------------------	---

#### Bewertung



- sportliche Abstimmung
- individuelles Design
- kräftiger, aber genügsamer Dieselmotor



- Viersitzer
- kleines Kofferraumabteil

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

# NULL FORMEL 1 SIEGE. NULL GRAND PRIX SIEGE. NULL RALLYE DAKAR SIEGE. ABER 4FACHER GEWINNER DES FLOTTENAWARDS.

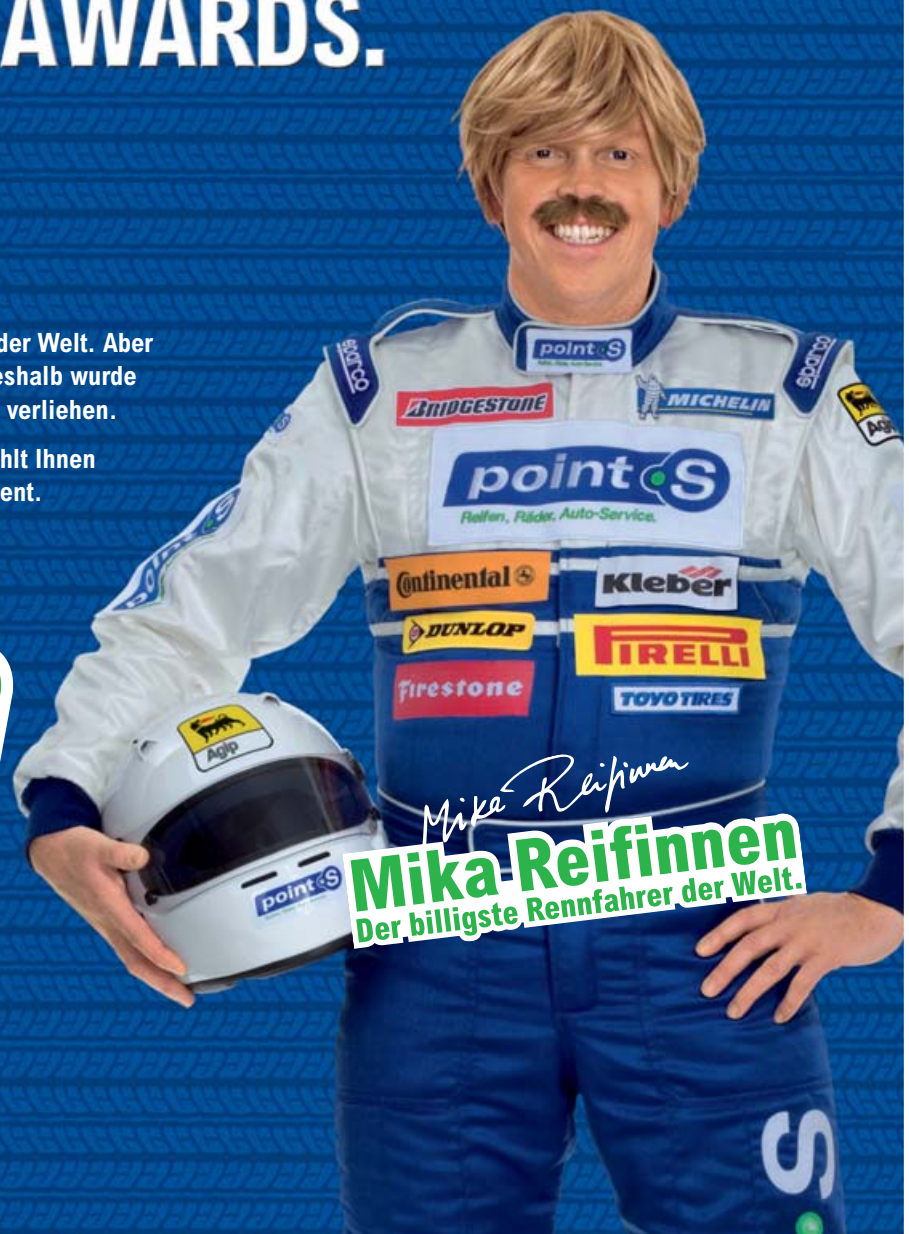


Wir haben vielleicht nicht den besten Rennfahrer der Welt. Aber dafür den besten Flottenservice Deutschlands. Deshalb wurde uns auch schon 4-mal in Folge der Flotten-Award verliehen.

Unser Leiter Key Account Wolfgang Weigand erzählt Ihnen gern mehr über unser günstiges Flottenmanagement.

[wweigand@point-s.de](mailto:wweigand@point-s.de), Telefon: 0 61 54 / 639-153

- über 750-mal in Deutschland
- herstellerunabhängige Beratung
- zentrale Rechnungsstellung
- ein persönlicher Ansprechpartner
- einheitliche Konditionen
- optimale, individuelle Bereifung
- Hol- und Bringservice
- Montage vor Ort
- kostenfreie, internationale Mobilitätsgarantie
- regelmäßige, sorgfältige Wartung



# Auf weiter Tour

Moderates Feintuning soll den ohnehin erfolgreichen Touareg auf dem richtigen Kurs halten. Änderungen erkennt ausschließlich, wer genau hinschaut, viel Neues steckt unter dem Kleid. Ein Fahrbericht.

Große Autos finden auch trotz Klimadiskussion weiterhin regen Absatz, was das stete Wachstum des SUV-Segments beweist. Doch zum Touareg V10 TDI, welcher nun mit



Partikelfilter angeboten wird und Euro 4 erfüllt, greifen längst nicht so viele Käufer wie zum deutlich schwächeren, aber auch sparsameren V6-Selbstzünder. Dieser nämlich schafft den Balanceakt zwischen Wirtschaftlichkeit, guter Laufkultur und ordentlichem Durchzug nahezu perfekt. Schwächelnder Antrieb? Von wegen, der einzige Common-Rail im Touareg-Programm zieht schon knapp über Leerlaufdrehzahl satt durch und schiebt den 2,3-Tonner samt aufpreispflichtiger Sechsgangautomatik (1.875 Euro netto) in guten neun Sekunden auf 100 km/h.

Doch wo bleiben die Neuerungen? Schaut man dem Offroader in die Halogen- oder wahlweise Xenon-Augen, dann fällt auf, dass die Scheinwerfer leichten Retuschen unterzogen wurden und



Leichte Retuschen an Front und Heck, Neues dafür unterm Kleid

mittels sanftem Schwung noch mehr Dynamik vermitteln. Dagegen präsentieren sich die Schlussleuchten neuerdings in sportlicher Manier etwas dunkler.

Aber der Clou steckt freilich unter dem Blech in Form einiger, wenngleich nicht gänzlich neuer, Technologien: Rückfahrkamera, Spurwechselassistent sowie Pre-Crash-System helfen nun auch Touareg-Fahrern, Schäden vorzubeugen. Die Grundpreise für den Luxus-Geländewagen liegen zwischen 35.732 und 64.448 Euro (netto).

## VW Touareg V6 TDI

Motor / Hubraum in ccm:	Diesel / 2.967
kW/PS bei U/min:	165/225 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	500 Nm bei 1.7500
Getriebe:	6-Gang-Automatik
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 4 / 283 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	9,2 / 202
EU-Verbrauch / Reichweite:	10,7 L / 935 km
Zuladung / Ladevolumen:	624 kg / 555-1.570 L
Typklasse HP/VK/TK:	23 / 26 / 26
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	90 %
Basispreis (netto):	<b>40.625 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	zZt. k. A.

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



Durchaus komfortabler, geräumiger Fahrerraum.



mit jenem Triebwerk, das immerhin 105 PS leistet, im Gegenzug aber sogar weniger als fünf Liter Diesel pro einhundert Kilometer konsumieren soll. Eine kurze Ausfahrt mit dem stärksten Osteuropäer in der Dieselsversion bescheinigt ihm kräftigen Durchzug – damit erfüllt er die Erwartungen ebenso wie in Sachen Geräuschkultur: Der Pumpe-Düse-Vertreter bleibt ein durchweg kerniger Geselle.

## Im Osten viel Neues

Skoda hat gut lachen derzeit, denn der Absatz läuft, und die Gewinne sprudeln – der Hersteller gehört zweifelsohne zu den ertragreichen im Volkswagen-Konzern. Bescheidenheit nach außen gehört jedoch zu den großen Tugenden der Marke, auch der neue Fabia vertritt diese Linie.

Die tschechische VW-Tochter Skoda tritt mit ihren Modellen stets schlicht und bescheiden auf; geradliniges Design ohne Schnörkel beugt langen Neidgesichtern in der Nachbarschaft vor – und das, obwohl Skoda-Fahrer alles andere als mageren Automobilbau vorgesetzt bekommen. So ist die Fahrgastzelle mit den opulenten Zu-

taten aus dem Volkswagen-Konzern gespickt, das gilt auch für den kleinen Newcomer Fabia, der in der Polo-Klasse gegen den Wettbewerb antritt. Und die Konkurrenz wird auf einen harten Gegner treffen, auf einen mit blitzsauberer Verarbeitung und übersichtlicher Bedienung. Straffe Sitzpolster geben einen Ausblick darauf, wie sich der Fabia auf längerer Tour geben wird.

Man sitzt durchaus komfortabel und auch recht luftig – bekanntermaßen entwachsen Kleinwagen ja zunehmend ihrer Kategorie. Und wenn der 1,9-Liter-TDI am Werke ist, darf man mit veritabler Langstreckentauglichkeit rechnen. Schließlich war schon der vorige Fabia zügig unterwegs

## Skoda Fabia 1,9 TDI

Motor / Hubraum in ccm:	Diesel / 1.896
kW/PS bei U/min:	77/105 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	240 Nm bei 1.900
Getriebe:	5-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 4 / 129 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	10,8 / 190
EU-Verbrauch / Reichweite:	5,1 L / 882 km
Zuladung / Ladevolumen:	440-515 kg / 300-1.163 L
Typklasse HP/VK/TK:	19 / 17 / 19
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	<b>14.361 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	zZt. k. A.

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





mazda

Jetzt mitmachen und gewinnen:  
eines von 99 Spritspar-Trainings.  
[www.spritsparenundmazdafahren.de](http://www.spritsparenundmazdafahren.de)

# Flottensieger sucht Siegerflotte.



3 Jahre  
Garantie  
300000  
Kilometer  
mazda  
Mazda Bank

ZOOM-ZOOM



Quelle: Autoflotte, Mai 2006

Nach über 120 Siegen und Auszeichnungen<sup>1)</sup> weltweit stellte sich der Mazda6 einer weiteren Herausforderung. Ergebnis: ein souveräner 1. Platz beim Flotten-Award 2006<sup>2)</sup>. Noch besser: Sie erhalten den Mazda6 als Limousine, Fließheck oder Kombi und können zwischen 3 Benzin- und 2 Dieselvarianten wählen. Am besten informieren Sie sich noch heute über unsere Full-Service-Leasing-Angebote oder starten ab € 17.931<sup>3)</sup> voll durch.

Weitere begeisternde Infos erhalten Sie beim Mazda Firmenkundencenter unter 0700-MAZDAFLEET (0700-62 93 23 53 38)<sup>4)</sup> oder im Internet.

[www.mazda-firmencenter.de](http://www.mazda-firmencenter.de)

<sup>1)</sup> Siehe [www.mazda.de](http://www.mazda.de). <sup>2)</sup> Mazda6: bestes Flottenmodell der Importeure in der Kategorie „Mittelklasse“. <sup>3)</sup> Unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers exkl. MwSt., zzgl. Überführung und Zulassung. <sup>4)</sup> 6,3 Cent/30 Sek.

Gewohnt perfekte Ergonomie und hochwertige Verarbeitung im Innenraum



**M**it dem CrossTouran launcht VW nach dem CrossPolo und dem CrossGolf das dritte Modell der erfolgreichen Cross-Serie. Vom Grundpreis nur rund 1.000 Euro (netto) teurer, spart man mit dem trendigen CrossTouran ausstattungsberbereinigt sogar fast 600 Euro – abgesehen von dem sicher höheren Wiederverkaufspreis.

Wie ein SUV gibt sich der CrossTouran optisch mit viel schwarzer Zier an Scheinwerfern, Stoß-Schutzleisten, Stoßfängern, Tür, den Schwellern, Kotflügeln und den genarnten Abdeckungen im Spoilerbereich. Auch die um 12 Millimeter höhere Bodenfreiheit sowie die wuchtigen Reifen unter den verbreiterten Radkästen weisen klar Richtung markantes SUV. Dabei gibt es den CrossTouran nicht einmal optional mit Allrad-Antrieb. Macht aber nichts: Der CrossTouran zeichnet sich durch andere Tugenden aus.

Hohe Zuladung (616 Kilo) und sattes Ladevolumen von fast 2.000 Litern sind nun gepaart mit einem optisch markanten Auftritt, zu dem auch die frischen Farben innen wie außen beitragen. Dabei fährt sich der CrossTouran äußerst souverän; der höhere Schwerpunkt wirkt sich in der Praxis nicht negativ auf das Kurvenverhalten aus. Aber der Touran ist ja ohnehin kein Rennwagen; seine Stärke liegt in



## Fast ein SUV

der wahlweise zügigen oder gemütlichen Fahrt auf langer Strecke. Das optionale DSG-Getriebe unterstützt im Automatikmodus den Fahrer mit der stets optimalen Gangwahl und ruckfreier Schaltung. Der sportliche Fahrer schaltet manuell über die Lenkradpaddel. Dabei macht der CrossTouran nicht nur dem Fahrer, sondern auch dem Fuhrparkleiter Freude: 30.000 Kilometer Ölwechselintervall und 60.000 Kilometer Inspektionsintervall sorgen für stete Nutzungsmöglichkeit. Der Einstiegspreis für den kleinsten Diesel liegt bei 23.056 Euro netto.

### VW CrossTouran 2.0 TDI DPF

Motor / Hubraum in ccm:	4-Zyl.-Diesel / 1.968
kW/PS bei U/min:	103/140 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	320 Nm / 1.750-2.500
Getriebe:	6-Gang-DSG
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 4 / 185 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	10,6 / 192
EU-Verbrauch / Reichweite:	6,8 L / 909 km
Zuladung / Ladevolumen:	616 kg / 695-1.989 L
Typklasse HP/VK/TK:	14 / 16 / 22
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	90 %
Basispreis (netto):	<b>26.677 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	592,69 / 0,24

## BRAV GEMACHT, FIAT!

Fiat stellte mit dem Bravo einen attraktiven Kompakten auf die Räder, der übrigens in rekordverdächtigen 18 Monaten entwickelt wurde – moderne Computertechnik machte es möglich.

Fiat verdient seit einiger Zeit wieder moderat Geld. Kein Wunder, dass man in Turin, aber auch in der Deutschlandzentrale froher Stimmung und stolz auf das neueste Baby, den Bravo ist. Und dieser kann sich wahrlich bei Tageslicht zeigen – das Heck lässt Reminiszenzen an den gleichnamigen Vorgänger anklängen, welcher seinerzeit erfolgreicher war als der nun abzulösende Stilo. Der Bravo könnte es wieder werden: Schwungvoll gestylte Architektur im Innern sorgt für den Schuss Moderne. Aber um die Masse vor einem Kulturschock zu schützen, geriet sie andererseits nur mäßig peppig – ein sauber gelungener Kompromiss.

Recht kompromisslos zeigt sich dagegen der starke 1,9-Liter-Multijet, der zwar nicht neu ist, aber dafür altbekannte Stärken aufweist. Satter Durchzug steht einem verhaltenen Spritkonsum gegenüber.

Und wie fühlt sich der Selbstzünder im neuen Bravo an? Stets dezent schnarrend bringt der Vierzylinder die vorderen Pneus mühelos zum Scharren; wenn man den Lader gerade auf seinem Druckzenit erwischt, funktioniert das gar im dritten Gang. Das Werk nennt neun Sekunden für den Standard-Sprint – ein wackerer Wert. Garniert wird die Portion Dynamik mit einer knackigen Schaltung und straffer Federung. Naturgemäß wird der JTD ausschließlich partikelgefiltert auf die Straße gelassen – ab 18.487 Euro (netto).



Modernes und funktionales Interieur

Markanter Dynamiker mit Fiat-Gesicht (li.u.)

### Fiat Bravo 1,9 Multijet 16V

Motor / Hubraum in ccm:	Diesel / 1.910
kW/PS bei U/min:	110/150 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	320 Nm bei 2.000
Getriebe:	6-Gang Schaltung
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 4 / 149 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	9,0 / 209
EU-Verbrauch / Reichweite:	5,6 L / 1.018 km
Zuladung / Ladevolumen:	435 kg / 400-1.175 L
Typklasse HP/VK/TK:	18 / 22 / 24
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	10-15 %
Dieselanteil:	56 %
Basispreis (netto):	<b>18.487 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	k. A.

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





Renault sorgt für mehr Platz im Grand Scenic XXL und erneuert einige weitere Details.



Innenraum mit viel Licht und Platz



Variables Sitzkonzept, die Sitze lassen sich für die Ebene auch herausnehmen

# Mehr Platz

Grand Scenic nennt sich der größere Bruder des Scenic – das klingt soweit logisch. Größer, das bedeutet 23 Zentimeter länger und damit groß genug, um sieben Sitze aufzunehmen. Aus Grand Scenic wird Grand Scenic XXL, wenn zwei Sitze wieder verschwinden und 16 Liter mehr Stauraum freigeben. Nun bietet Renault den Kompaktvan also ab Werk mit fünf Sitzen an, davon drei um 12 Zentimeter verschiebbare Einzelsitze in der zweiten Reihe. Dort, wo die Sitze der dritten Reihe im Boden versenkt wurden, nehmen Fächer weiteres Gepäck auf. Auf ausdrücklichen Kundenwunsch konzipierte Renault die XXL-Version, die nun 533 bis maximal 1.960 Liter fasst und angenehm zu beladen ist.

Äußerlich fallen die Modifikationen eher bescheiden aus, ins Auge sticht zumindest die neue LED-Technologie der Heckleuchten, die schneller aufleuchten und somit schneller wahrnehmbar werden. Weiterhin wurden Frontscheinwerfer sowie Frontschürze leicht vergrößert.

In der Motorenpalette ergänzt nun der aus dem Espace bekannte 2,0 dCi das Dieselanangebot nach oben. Der im Testwagen verbaut Motor treibt das mehr als 1,5 Tonnen schwere Gefährt angemessen an und kann dabei auf ein Drehmoment von 340 Nm zurückgreifen. Beschleunigungszeiten von unter 10 Sekunden untermauern diese Agilität. Unterm Strich bemisst sich der Durchschnittsverbrauch auf 5,8 Liter.



Erst quer sieht man, dass es sich um den Fünfsitzer Grand Scenic XXL handelt..

Das manuelle Sechsganggetriebe spielt eine gut abgestimmte Rolle, das jedoch eine direkte Führung vermissen lässt. Gutmütig und geduldig fährt der große Diesel auch im niedrigen Drehzahlbereich ohne brummig zu werden. Ab diesem Frühjahr soll auch diese Variante mit dem FAP-Filter angeboten werden, der derzeit nur mit dem Automatikgetriebe erhältlich ist.

Insgesamt gibt sich der Kompakte mit seinen inneren Werten komfortabel, wie man es von Renault erwarten kann. Er lässt sich sehr leicht lenken, nimmt die Kurven weich und rund und schluckt jede noch so kleine Bodenwelle sorgsam weg. Auch in den Sitzen nimmt man angenehm weich gepolstert Platz. Die Motorenauswahl bewegt sich zwischen drei Benzinern (1.4 mit 72 kW/ 98 PS, 1.6 mit 82 kW/112 PS und 2.0 mit 99 kW/135 PS) und drei Dieseln (1.5 dCi FAP mit 76 kW/ 103 PS, 1.9 dCi FAP und 2.0 dCi FAP mit 110 kW/150 PS). Mit einem Basispreis von 15.042 Euro netto startet der Kompaktvan in der siebensitzigen Ausführung, für den reinen Fünfsitzer werden nochmals 588 Euro netto Aufpreis fällig. Dank dreier Ausstattungsniveaus, einiger Pakete und einer ausführlichen Ausstattungsliste kann der geneigte Kunde aus einem reichhaltigen Angebot ein individuelles Dienstfahrzeug zusammenstellen.



.. und von hinten ganz der Grand Scenic

## Renault Grand Scenic XXL 2.0 dCi

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.995
kW/PS bei U/min:	110/150 / 4.000
Drehmoment bei U/min:	340 Nm bei 2.000
Getriebe:	6-Gang, manuell
Schadstoffklasse/CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 4 / 154 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	9,8 / 204
EU-Verbrauch / Reichweite:	5,8 L / 1.034 km
Zuladung / Ladevolumen:	605 kg / 1.960 L
Typklasse HP/VK/TK:	14 / 18 / 19
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	25,4 %
Dieselanteil:	74 %
Basispreis (netto):	<b>25.042 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	564,52 / 0,23

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



# Frisch vergoldet



Dass Toyota aus dem Corolla den Auris macht, gleicht einer kleinen Revolution. Der Name „Corolla“ schließlich gehört zu den meist eingesessenen im Autogefüge. Doch gestorben ist er nur in Europa, dafür soll es der Auris nun noch besser machen, doch geht das?

Was braucht es für eine erfolgreiche Kompaktklasse? Schlichtheit, eine für europäische Verhältnisse angemessen saubere Verarbeitung und natürlich einen guten Dieselmotor. Damit konnte der letzte Corolla schon dienen, was kann der Auris nun mehr? Nun, er perfektioniert die bereits guten Eigenschaften seines Vorgängers. Keinen radikalen Bruch geht der Hersteller mit seiner neuesten Kreation, stattdessen steht eine sanfte Evolution auf dem Plan. Sämtliche Schalter klicken jetzt noch etwas feiner, das Interieur-Design wirkt eine Spur edler und stim-

miger, der Auris ist ein vollwertiger Europäer, und das glaubt man ihm gut und gerne.

Der Corolla war zwar noch nicht überfällig, aber es dürfte nicht schaden, schonmal Feuer nachzulegen. Jetzt können die Kunden endlich auch in den Genuss kommen, die 177 PS starke D-CAT-Maschine in einer kompakten Limousine zu fahren, statt auf den Corolla-Verso zurückgreifen zu müssen, für den seit geraumer Zeit TV-Spots laufen. Gute Dienste allerdings leistet schon die 2-Liter-Commonrail-Variante mit 126 PS – sie verwöhnt mit sattem Durchzug und günstigem Verbrauch.

Die Preise für den neuen Auris bewegen sich zwischen 12.773 Euro für den Basis-Benziner und 20.966 (netto) für den stärksten Diesel als Fünftürer in der noblen Executive-Ausführung.

Evolution statt Revolution – der neue Auris (li.)

Hochwertig verarbeitetes Cockpit im Auris (re.)

## Toyota Auris 2.0 D

Motor / Hubraum in ccm:	Diesel / 1.998
kW/PS bei U/min:	93/126 bei 3.600
Drehmoment bei U/min:	300 Nm bei 1.800
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 4 / 151 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	10,3 / 195
EU-Verbrauch / Reichweite:	5,7 L / 965 km
Zuladung / Ladevolumen:	375-430 kg / 354-777 L
Typklasse HP/VK/TK:	18 / 16 / 22
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	20 %
Dieselanteil:	40 %
Basispreis (netto):	<b>12.773 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	k. A.

# Manche mögen's heiß



Der Maserati Quattroporte 4,2 mit 6-Gang-Automatik.



Edles Ambiente selbstverständlich serienmäßig (o.)

Im Bann des Tridenten: ein Hingucker sondergleichen (li.)

## Maserati Quattroporte 4.2

Motor / Hubraum in ccm:	8-Zyl.-Otto / 4.244
kW/PS bei U/min:	294/400 bei 7.200
Drehmoment bei U/min:	460 Nm bei 4.250
Getriebe:	6-Gang-Automatik
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 4 / 345 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	5,6 / 270
EU-Verbrauch / Reichweite:	14,7 L / 612 km
Zuladung / Ladevolumen:	485 kg / 450 L
Typklasse HP/VK/TK:	k. A.
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	–
Basispreis (netto):	<b>94.168 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	3.020,79 / 1,21

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

Wenn in der Oberklasse die Marken- und Modellauswahl spärlicher, der Drang nach Individualisierung aber stärker wird, sollte dem geneigten Geschäftsmann ein Hersteller ins Auge fallen, der nun neben seiner Sportwagen-Tradition die Straßen- und Business-tauglichkeit betont. Mit dem Maserati Quattroporte werden sowohl die Bedingungen Komfort, Alltagsnutzen, Sportlichkeit und Emotionen sowie ein gewisses Understatement gewahrt.

Neu an der Generation des 2004 erschienenen viersitzigen Boliden ist die Sechsgang-Wandlerautomatik, die die Sportlichkeit des Mase-

rati in einen Business-Anzug steckt. Sanft schalend und angepasst an maximale Drehzahlen von bis zu 7.200 Umdrehungen lässt er seine 294 kW/400 PS-Kraft spielen: von 0 auf 100 in 5,6 Sekunden, die V-Max liegt bei 270 km/h. In einem Startpreis von 94.168 Euro netto sind bereits sämtliche Annehmlichkeiten wie Diebstahlwarnanlage, Bi-Xenon-Licht, Licht- und Regensensor, Klimaautomatik, Multimediasystem mit Navigation, Leder-Innenausstattung, 3 Jahre Mobilitätsgarantie, Neuwagen-Garantie sowie Wartung bis 60.000 km inklusive. Das Fahrzeug mit dem Dreizack weckt Aufmerksamkeit in der Masse der Sterne, Ringe und Propeller.

Wir sind das neue Smart ForTwo Coupé mit 52 kW durch den Großstadtdschungel gefahren.

Man muss schon einen genauen zweiten Blick riskieren, bis man die Veränderungen wahrnimmt, die smart an der zweiten Generation des Zweisitzer-Unikats ForTwo vorgenommen hat. Das ist auch Absicht, sagen die Entwickler, schließlich haben sich die Vorteile bewährt und der Charakter etabliert. Dennoch wurden ganze 90 Prozent der Teile erneuert. Ja, die Frontscheinwerfer haben nun diesen frechen Zug nach hinten, statt drei Rückleuchten pro Seite reichen zwei. Um 20 cm ist er nun nach acht Jahren auf 2,70 m gewachsen, 55 mm mehr im Radstand und 31 mm in der Spurweite. Das Querparken sollte demnach, wo geduldet, stets möglich sein.

Mit der Renovierung des Innenraums passen die Schwaben die Komfortausstattung den heutigen Anforderungen an und statten den vierradrigen Floh schon in der Basisausstattung beispielsweise mit ESP, Zentralverriegelung und einem Kombiinstrument mit Multifunktionsanzeige aus. Die Materialien muten hochwertig an und verleihen dem Innenraum eine klassenlose Modernität. Wer mehr benötigt, kann aus zwei weiteren Ausstattungslinien pulse und passion sowie einer nicht

# Stadtgeflüster



Der neue smart fortwo hat sich optisch kaum verändert (o.)

Wertigere Materialien und Haptik lassen den Zweisitzer reifer wirken (li.)

50 Prozent mehr Kofferraumvolumen machen den smart alltagstauglicher (re.)

Sicherheit wird groß geschrieben: Sicherheitsintegrierte Sitze für die Insassen (u.)

zu knapp bemessenen Extraliste wählen. So wird aus dem smart mehr als nur ein winziger fahrbarer Untersatz.

Mehr Komfort versprechen auch die neuen Fahreigenschaften und nehmen dem Fahrer das Unbehagen vor Überland- oder Autobahnstrecken. Zwar bleibt der Dreizylinder Benziner mit nun 52 kW/71 PS akustisch präsent, und auch die Windanfälligkeit lässt sich nicht verleugnen, in der neuen Generation werden aber Geschwindigkeiten von bis zu 145 km/h (vorher 135 km/h) möglich, danach regelt er ab. Gearbeitet haben die Ingenieure zudem am automatisierten Schaltgetriebe, die Schaltzeiten konnten um 50 Prozent minimiert werden, dennoch bleibt ein leichtes Nicken. Mit dem neuen Getriebe können jetzt Gänge übersprungen werden.

In seinem Element, der chronisch unter Platzmangel leidenden Großstadt, ist er zuhause, das zeigen die Ausfahrten durch enge Gassen. Wendig (8,75 m Wendekreis) und agil steuert er durch die City-Schluchten, empfehlenerweise mit der aufpreispflichtigen Servolenkung (387 Euro netto), die das Lenken deutlich entspannt und

auch direkter gestaltet. Ob längs oder quer, ein Parkplatz für den smart findet sich ganz bestimmt. Die 51 kW Motorisierung verschafft dem ForTwo ausreichend Elan und begnügt sich mit 4,7 Liter Durchschnittsverbrauch.

Dank Längenzuwachs verbucht der Kofferraum ein Plus von 70 Liter mehr Stauvolumen, mehr als zwei Trolleykoffer passen hinten locker hinein, der Beifahrersitz lässt sich für weitere Staumöglichkeiten umklappen.

Der smart wird ab Verkaufsstart im April mit drei Otto-Motorisierungen angeboten, im Frühsommer folgen sowohl eine cdi-Dieselvariante (33 kW/45 PS) als auch ein Mild-Hybrid mit Ottomotor und Start-Stopp-Automatik, der noch einmal 13 Prozent verbrauchsärmer sein soll, als die „normale“ Version.

Erfreulicherweise bleiben die Nettopreise auf Vorgänger-Niveau, der Basispreis des kleinsten Benziners mit 45 kW/61 PS liegt bei 7.975 Euro netto.

Irgendwie ist der neue smart ganz der Alte geworden – nur besser.



## smart fortwo 1.0

Motor / Hubraum in ccm:	Dreizyl.-Otto / 999
kW/PS bei U/min:	52/71 / 5.800
Drehmoment bei U/min:	92 Nm bei 4.500
Getriebe:	5-Gang, automatisiert
Schadstoffklasse/CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 4 / 112 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	13,3 / 145
EU-Verbrauch / Reichweite:	4,7 L / 702 km
Zuladung / Ladevolumen:	270 kg / 340 L
Typklasse HP/VK/TK:	12 / 12 / 12
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	20 %
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	<b>8.395 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	363,62 / 0,15

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

Die zweite Generation des Mitsubishi Outlander geht mit modernem Design und einem bekannten Dieselmotor auf Kundenfang.



1

**D**ass man ein Buch nicht nach seinem Einband beurteilen soll, ist eine Binsenweisheit. Tatsächlich lässt sie sich auch gelegentlich auf Autos übertragen, wie zum Beispiel auf den neuen Mitsubishi Outlander. Hier bezieht sie sich allerdings weniger auf sein Design, sondern eher auf die wuchtige Erscheinung. Vorweggenommen lässt sich dazu sagen: so massig er auch ausschaut in seiner schwarzen Pracht, er ist ganz schön behende zu bewegen.

Optisch geht Mitsubishi den von der Zielgruppe vorgezeichneten Weg: ein gefälligeres Design mit runderen Formen soll den Outlander der zweiten Generation deutlich vom kantigeren Pajero, dem Geländegänger, absetzen. Und er fungiert zudem als Vorreitermodell einer Kooperation mit Peugeot und Citroën, die ihre SUV-Modelle in der zweiten Jahreshälfte auf den Markt bringen.

#### Ortstermin

Schließlich steht der Limousinen- und Kombi-Kunde im Fokus, der Pkw-ähnliche Ausstattungen und auch -Fahrkomfort bevorzugt. Nach diesen Maßgaben hat Mitsubishi den Outlander kon-

zipiert. Im Innenraum der Testfahrzeugausstattung Instyle überwiegen wertige Materialien, Kunststoff vermischt mit Aluminiumapplikationen, und vermitteln eine pragmatische Optik und Haptik. Es herrscht ausreichend viel Platz, aber auch nicht so viel wie das Fahrzeug von außen vermuten lassen könnte.

So verhält es sich auch auf der Rückbank, drei Erwachsene sitzen schon ein wenig eng beisammen, und auch die Kopfhöhe wurde nicht wirklich auf europäische Körpergrößen hin entwickelt. In den Kofferraum wiederum passt so einiges, fast 1.700 Liter sind eine gute Benchmark. Und für die praktische Beladung kann man die Ladekante abklappen, die zweite Sitzreihe ebenfalls schnell mechanisch umlegen. In den Ausstattungen ab Intense schlummert eine dritte Zweisitzerreihe im Kofferraumboden, die bei Bedarf mittels ein paar Zugschlaufen in die aufrechte Position befördert werden und dann zwei kleinere Menschen beherbergen kann.

#### Kraftentfaltung

Sein kraftvolles Fahrverhalten verdankt das Mittelklasse-SUV ebenfalls einer Kooperation: der aus dem

VW-Konzernregal und auch aus dem Mitsubishi Grandis bekannte 2.0 Pumpe-Düse-TDI mit 103 kW/140 PS verrichtet hier zuverlässig seine Dienste. Damit ist der Outlander angemessen und zudem endlich mit einem Diesel motorisiert. Allerdings steht zur Markteinführung auch nur diese eine Motorisierung zur Verfügung, zwei Benziner mit 125 kW/170 PS und 162 kW/220 PS sowie ein weiterer Diesel sollen die Palette künftig ergänzen.

Etwas rau, doch allzeit bereit bietet der Motor mit 310 Nm Drehmoment eine ordentliche Leistung mit bis zu 187 km/h Spitzengeschwindigkeit. Schon in einem Drehzahlbereich ab 1.750 Umdrehungen steht das maximale Drehmoment zur Verfügung, das den Outlander reaktionsbereit macht. Auch die manuelle Sechsgang-Schaltung arbeitet gut mit und lässt die Gänge leicht durch die Gassen bewegen. Der Testverbrauch liegt im grünen Bereich von 7,5 Litern/100 km.

Mit dem permanentem Allradantrieb fährt es sich am besten, so gelangt die Traktion gleichmäßig an alle Räder. Der Frontantrieb allein ist

# Herausforderer



2



3



4



5



6



7



8



9

ein bisschen überfordert mit soviel Kraft, so dass das Fahrzeug unruhig reagiert. Die elektronisch geregelte Lamellenkupplung verteilt in Kombination mit dem Hinterachsdifferenzial die Kraft zwischen Vorder- und Hinterrädern, was sich besonders bei nasser oder rutschiger Straße als vorteilhaft erweist. Für unwegigeres Gelände empfiehlt sich die Lock-Stellung, die die Hinterachse sperrt.

### Alltagsnutzen

Vom Fahrkomfort her gleicht der Outlander eher einem sportlichen Kombi als einem SUV, denn die Federung arbeitet recht straff- ein Übriges tun hier mit Sicherheit auch die 18-Zoll-Räder-, die Seitenneigung in den Kurven wirkt sich nur minimal aus. Bei höheren Geschwindigkeiten macht sich die SUV-Karosserie mit Windgeräuschen bemerkbar.

Die Lenkung reagiert angenehm direkt und ermöglicht gleichmäßige Kurvenfahrten. Sein bulliges Äußeres täuscht etwas über die doch city-tauglichen Abmaße von 4,64 m Länge, 1,80 m Breite und von 1,68 m beziehungsweise 1,72 m Höhe je nach Ausstattung, ebenso wie den nahezu spar-

tanischen Wendekreis von 10,60 m hinweg.

Ausstattungsseitig muss der Interessent auf die verschiedenen Versionen Inform, Invite, Intense und Instyle zurückgreifen, um mehr oder weniger Komfort zu erhalten. Die Basisversion Inform verfügt bereits über sämtliche Sicherheitsausstattungen inklusive MASC (ESP), ABS und EBD sowie über eine umfangreiche Grundausstattung mit Fahrlichtautomatik, Klimaautomatik, zwei Handschuhfächer, eines davon mit Kühl- und Heizfunktion, viele Ablageflächen, Bordcomputer, Zentralverriegelung etc.

Neuartig, wie auch jetzt bei den Kooperationspartnern Peugeot und Citroën im Einsatz, das festplattengestützte Navigationsgerät mit 30 GB Speicherkapazität, das schnell und DVD-unabhängig arbeitet. Der Basispreis für den Outlander 2.0 DI-D liegt bei 24.361 Euro netto, selbst die topausgestattete Version Instyle kostet weniger als 30.000 Euro netto.

(Technische Daten siehe Seite 96)

1. Wuchtige Erscheinung des neuen Mittelklasse SUVs Outlander

2. Sportlich, futuristisch, elegant: das Heck mit LED-Rückleuchten

3. Sportliches, fahrerorientiertes Flair mit Motiven aus dem Motorradbau

4. SUV statt Kombi für Arbeit und Freizeit mit Platzreserven für die ganze Familie

5. Leichte Beladekante dank der abklappbaren Ladekante, die bis 200 kg belastbar ist

6. Praktische, übersichtliche Bedieneinheiten

7. Viel Platz, auch zum Kühl- oder Warmhalten

8. Klare, schnörkellos gezeichnete Linien gehören zur Designphilosophie des Outlanders

8. Die ebene Ladefläche fasst bis zu 1.691 Liter

# Der Wasserfall ruft

**Mitsubishi lädt ein: Fuhrparkentscheider und Händler dürfen den neuen Pajero auf Herz und Nieren prüfen. Was eignet sich dazu besser als das ADAC-Fahrsicherheitszentrum im brandenburgischen Linthe?**

Gert Schaub, Leiter Großkunden- und Gebrauchtwagenmanagement bei Mitsubishi, und Key-Account Managerin Alessandra Mast sind sichtlich stolz: Schließlich kraxeln „ihre“ Autos gerade durch das schwierigste Gelände, das man auf dem ganzen Areal des Trainingscenters in Linthe finden kann. Dutzende Großkunden und Händler der Marke haben den Weg nach Brandenburg gefunden, um einen Vorgeschmack auf den neuen Pajero zu erleben.

Für Thomas Wagner, Leitung zentrales Fuhrparkmanagement bei der badenova AG & Co. KG, und Michael Roth, Leitung Logistik bei der Firma König & Meyer GmbH&Co.KG, kam der zweitägige Ausflug eher überraschend, sie haben ihn nämlich bei der Verlosung von „Flottenmanagement“ gewonnen.



Die Flottenmanagement-Leser Michael Roth (l.) und Thomas Wagner (r.)



Unheimlich, aber machbar: extreme Schräglage

Die Instruktoren haben viel zu tun, denn alleine hätte sich wohl niemand getraut, die Abhänge herunterzuschliddern. Für die Profis auf der Beifahrerseite ist das ein Kinderspiel – „die Gefällstrecke ist halb so wild, von oben wirkt das sehr imposant“.

Doch richtig imposant wird es erst beim Wasserfall. Ein reißender Strom rauscht den Hang voller glitschiger Steine hinab – „da soll der Pajero wirklich hoch?“, fragt man sich zwangsläufig. Doch der Zweittonner schwächelt nicht und kriecht langsam hinauf. Stehenbleiber können, aber müssen keineswegs in Panik verfallen, denn der große Japaner nimmt nach jedem Stopp wieder mühelos Fahrt auf, Differenzialsperren helfen hier.

Etwas mulmiger wird es vielen Teilnehmern, wenn sie die künstliche Schräge anfahren. Was von außen harmlos scheint, wirkt innen umso drastischer: „Ich denke, gleich kippe ich um“, sagt ein Kiesgruben-Neuling, doch der Pajero kippt noch lange nicht, weiß der Instruktor. Was hier getestet wird, dürften die meisten Pajero in freier Wildbahn ohnehin selten erleben.

Wenn sie Pferde- oder Autoanhänger mal über die Matschwiese schleppen müssen, dann sind sie in ihrem Autoleben schon hoch hinausgekommen. In richtig hartes Gewühl fahren nur wenige 4x4-Kunden, das ist eine Binsenweisheit. Doch der luxuriöse Off-roader macht ja schließlich auch auf der Flaniermeile eine gute Figur.

(Fortsetzung von Seite 95)

## Mitsubishi Outlander 2.0 DI-D

Motor	Vierzylinder-Diesel
Hubraum in ccm	1.968
kW bei U/min	103 (140) bei 4.000
Nm bei U/min	310 bei 1.750
Abgasnorm	EURO 4
Partikelfilter	Serie
Antrieb / Getriebe	Allrad- / 6-Gang, manuell
Höchstgeschw. km/h	187
Beschleunigung 0-100/h	10,8
EU-Verbrauch	6,7 l auf 100 km
EU-Reichweite	870 km
Testverbrauch	7,5 l auf 100 km
Test-Reichweite	800 km
CO <sub>2</sub> -Ausstoß	177 g/km
Tankinhalt	60 Liter
Zuladung	630 kg
Laderaumvolumen	541-1.691 Liter
Anhängel. geb./ungeb.	2.000 / 570 kg

### Kosten

Steuer pro Jahr	308 Euro
Typklassen HP / VK / TK	20 / 23 / 21
Ölwechsel / Menge	15.000 km / 12 Mon. / 4,0 L
Wartung	15.000 km / 12 Monate

### Garantie

Technik	3 Jahre oder 100.000 km
Mobilität	3 Jahre, bei regelm. Wartung jährl. verlängert

### Sicherheit / Komfort

Automatik	–
Front-/Seiten-Airbag	Serie / Serie vorne
Kopfairbag	Serie
Vorhang-Airbags	–
ESP	Serie
Reifendruck-Kontrolle	–
Einparkhilfe vorne/hinten	beim Händler erhältlich
Kurvenlicht	–
Klimaanlage	Serie
Glas-/Schiebedach, elektr.	Serie bei Instyle
Scheinwerfer-Waschanl.	Serie ab Intense
Tempomat	Serie ab Invite
Bi-Xenon-Scheinwerfer	Serie ab Intense
Ladungssicherung:	Verzurrhaken Serie
Optionspakete:	–

### Kommunikation

Bordcomputer	Serie
Navigationsystem	2.017 Euro
Radio	Serie
Telefonvorb. (Bluetooth)	Serie ab Intense
Firmenfahrzeuganteil	30 %
Dieselanteil	100 %

### Basispreis netto

Mitsubishi Outlander	<b>24.361 Euro</b>
	(alle Preise netto)

### Bewertung

- +
  - gute Fahreigenschaften
  - umfangreiche Ausstattung
- - wenig Platz auf der Rückbank

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



# Doppelt gegrillt



Mit zwei wählbaren Kühlern kommt die 4. Generation der C-Klasse auf den Markt. Stilvoll-elegant oder avantgardistisch-sportlich im markanten „SL-Design“ – der Kunde hat die Wahl. Die weiteren Neuerungen der C-Klasse haben wir für Sie erfahren.

6 Millionen verkaufte Einheiten in 25 Jahren sind eine hohe Messlatte für die Neuauflage des einstigen Baby-Benz. Und die Messlatte möchte Mercedes für das ganze Segment vorlegen. So gibt es neben den üblichen Sicherheitsfeatures wie sieben serienmäßigen Airbags, Gurtstraffern mit Gurtkraftbegrenzer und aktiven Kopfstützen auch das präventive Sicherheitssystem PRE-Safe (330 Euro), das Intelligent Light System (1.225 Euro), das Agility-Control-Paket (Serie) und bei Bedarf blinkende Bremsleuchten (Serie) – Sicherheit auf dem Niveau der E- und S-Klasse ist in diesem Segment neu.

Bereits beim Einsteigen stellt sich das bewährte „Willkommen zu Hause“-Gefühl ein: In perfekter Ergonomie ist alles am richtigen Platz. Die 3-Wege-Bedienung für häufig genutzte Funktionen (Navigation, Radio, CD), per Direkttaste, über das Command-System oder ganz einfach mittels der perfekt funktionierenden Sprachsteuerung (ohne lästiges Buchstabieren von Städten oder Straßen!) lässt keine Wünsche offen. Dank gewachsener Außenabmessungen (55 mm länger, 42 mm breiter und 45 mm längerer Radstand) wurde das Platzangebot im Innenraum für Fahrer, Beifahrer und Fonds-Passagiere nochmals vergrößert. So ist beispielsweise der vordere Schulterraum um 40 mm spürbar gewachsen.



Sportliches Erscheinungsbild beim Avantgarde (o.)

Auf der Straße überzeugen vor allem die bereits aus anderen Modellen bekannte 7G-Tronic Siebengangautomatik (1930 Euro netto, aber nur für den großen Diesel und die drei Top-Benziner verfügbar), die schön dosierbare und bei Bedarf hart zapackende Bremsanlage sowie das Agility-Control-Fahrwerk, das einen sehr guten Kompromiss zwischen Langstreckenkomfort und Bissigkeit in der Kurve bietet. Wem das noch zu wenig sportlich ist: Ab Herbst setzt Mercedes mit dem Advanced Agility-Paket noch einen drauf, und AMG gibt es ja auch noch.

Trotz größerer Abmessungen und mehr Technik-Komfort liegt das Gewicht nahezu auf Vorgänger-Niveau. Die neuen Einstiegs-Diesel C200 und C220 wurden nicht nur um 14 beziehungsweise 20 PS in der Leistung gesteigert, sie verbrauchen dank Weiterentwicklung auch rund 0,3 Liter weniger Sprit per 100 Kilometer – bei ebenfalls gesenktem CO<sub>2</sub>-Ausstoß.

C-Klasse-fahren beginnt im Classic bei 25.200 Euro (netto) für den kleinsten Benziner, die fuhrpark-relevanten Diesel starten bei 26.800 Euro. Trotz umfangreicher Serienausstattung bleibt die Aufpreisliste zur Individualisierung lang.



Wohlfühl-Ambiente in wertigem Material. Sehr schön auch das hoch platzierte, ausfahrbare Navigationssystem (o.)

Dynamische Linien auch von hinten (u.)



## Mercedes C320 CDI

Motor / Hubraum in ccm:	6-Zyl.-Diesel / 2.987
kW/PS bei U/min:	165/224 / 3.800
Drehmoment bei U/min:	510 Nm bei 1.600-2.800
Getriebe:	6-Gang, manuell
Schadstoffklasse / Co <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 4
0-100 in sek / V-max. in km/h:	7,7 / 250
EU-Verbrauch / Reichweite:	7,2 L / 916 km
Zuladung / Ladevolumen:	485 kg / 475 L
Typklasse HP/VK/TK:	18 / 27 / 28
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	ca. 20 %
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	<b>34.250 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	k. A.

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

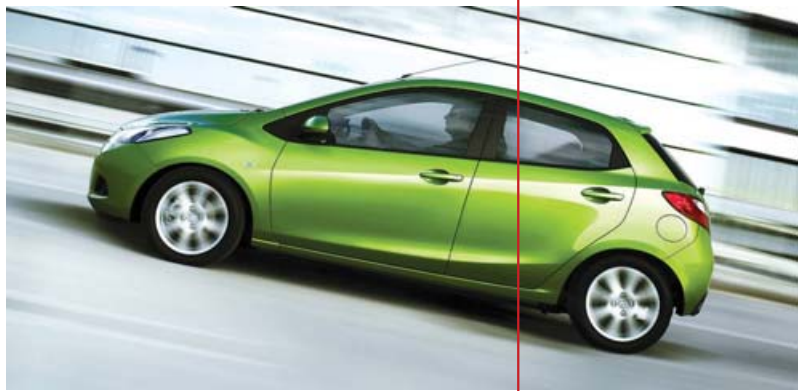


## Endlich

Nahezu sehnsüchtig erwartet hat die Flottenwelt die dritte Generation des Volkswagen Golf Variant, den Brot und Butter-Firmenwagen schlechthin. In Genf wurde sie nun präsentiert, erneut gekennzeichnet von dem was Volkswagen einen Teil der Erfolgsformel nennt: souveräne Laderaummaße bei überschaubaren Außendimensionen. 690 bis 1.550 Liter Ladevolumen lassen sich im Heck des 4,56 m langen Variant verstauen. Zum Marktstart im Juni kommt er mit zwei Benzinern (75 kW/102 PS, 103 kW/140 PS) und zwei Dieselmotoren (77 kW/105 PS, 103 kW/140 PS), im Anschluss folgt der 59 kW/80 PS starke Basisbenziner, der auch schon bestellbar ist. Der kleinere Diesel soll 5,2 Liter auf 100 km verbrauchen, der stärkere 5,6 Liter. Die Preise starten unterhalb des Vorgängerniveaus trotz höherwertiger Ausstattung bei 14.790 Euro netto.

## Mehr als nur Nachfolger

Der neue Mazda2 soll mehr sein als nur ein Nachfolger, schließlich geht es hier um das in Europa stets wachsende B-Segment. Das lässt der japanische Importeur bei der Vorstellung verlauten und zeigte in Genf ein um 100 kg leichteres, gleichzeitig leiseres und sichereres Fahrzeug. Zur Markteinführung Anfang 2008 kann der Kunde zwischen zwei 1,3 Liter Benzin-Motorisierungen mit 55 kW/75 PS oder 62 kW/84 PS und einem 1,5-Liter Benziner mit 76 kW/103 PS wählen. Etwas später soll ein 1,4-Liter Turbodiesel der MZ-CD-Familie folgen.



## Richtungsweisend

Das nun dritte Modell im neuen Kinetic Design, der Mondeo, hat für Ford im Flottengeschäft eine wichtige Bedeutung: nach mehr als sieben Jahren erneuern die Kölner damit ihre Mittelklasse und zeigen ein frisches Fahrzeug, das es auch in sich hat. Mit sieben Motorisierungen, davon drei Duratorq-Diesel zwischen 74 und 118 kW/ 100 und 160 PS ist für sämtliche Ansprüche etwas dabei. Auch im Innenraum hat sich einiges getan, Ford verspricht mehr Platz, hochwertige Materialien und umfangreiche Serien-, Sicherheits- und Extraausstattungen. Gleich in allen drei Karosserieformen Limousine, Fließheck und Turnier soll er ab Mitte des Jahres zu Preisen ab 18.479 Euro netto erhältlich sein.



## Seriennah

Einen interessanten Ausblick auf das bald folgende Serienmodell gibt Seat mit seiner Offroadvariante des Altea mit dem Zusatz Freetrack. Mit 185 mm mehr Bodenfreiheit als beim Altea XL einem Böschungswinkel von 26 Grad vorne und 29 Grad hinten sowie einem Rampenwinkel von 23 Grad, mit den Fahrleistungen des 2.0 TFSI mit 177 kW/240 PS in Verbindung mit einem Sechsgang-Handschaltgetriebe und einem Allradantrieb verspricht das SUV jede Menge Abenteuer. Da kann man sehr gespannt sein, wie viel vom Prototyp an der Serienversion haften bleibt, die zum Jahreswechsel kommen soll.





## Neustart

Audi belebt seine Coupé-Tradition mit dem neu entwickelten dreitürigen A5, der zeitgleich als S5-Variante erscheint. Ganz markengemäß vereinen sich in dem 4,63 m langen Fahrzeug Sportlichkeit, Leistungsstärke und Eleganz. Im Motorenangebot stehen FSI und TDI-Triebwerke mit Leistungsspektren von 140 bis 195 kW (190 bis 265 PS). Für die Kraftübertragung stehen Front- oder Quattro-Antrieb, Sechsgang-Handschaltung oder Automatikgetriebe zur Wahl. In dem Viersitzer findet sich zudem noch Raum für etwa 455 Liter Gepäck. Das Fahrzeug kann ab sofort bestellt werden, den Auslieferungszeitraum gibt Audi mit ab Juni an. Der Grundpreis für den 2.7 TDI (140 kW/190 PS) liegt bei 34.327 Euro netto.

## Doppelpack

Sowohl der Volvo V70 (li.) als auch die Cross-Country-Variante XC70 (re.) wurden jüngst der Öffentlichkeit präsentiert. Mit den beiden Modellen geht Volvo bereits in die dritte Generation der erfolgreichen Kombis und setzt die Maßstäbe bei verbessertem Insassenschutz, optimierten Sicherheitssystemen und neuen Motoren stärker statt das Design zu verändern. Hier fielen die Retuschen eher dezent aus. Neu in der Motorenpalette beider Varianten befindet sich nun ein Sechszylinder-Saugmotor mit 175 kW/238 PS. Allein für den V70 besteht die Motorenauswahl aus insgesamt drei Benzinern und zwei Selbstzündern mit einem Leistungsspektrum von 120 bis 210 kW/163 bis 285 PS. Den Verkaufsstart gibt Volvo für August an.



## Fortsetzung

Nach 14 Jahren im Dienst wird der erfolgreiche Twingo nun endlich von der neuen Generation abgelöst. Der ebenfalls viersitzige Nachfolger misst mit 3,60 m 17 cm mehr und hat laut Hersteller mit bis zu 959 Litern den größten Gepäckraum seines Segments. Neben neuem Innenraumkonzept und erweiterter Ausstattungsliste steht für den Twingo eine Auswahl von vier umweltfreundlichen Motorisierungen zwischen 43 kW/ 60 PS und 74 kW/ 100 PS, darunter der bereits bekannte 1.5 dCi Diesel mit 47 kW/ 65 PS, bereit. Die Markteinführung soll laut Renault in der zweiten Jahreshälfte stattfinden, das Preisniveau innerhalb des Rahmens des Segments liegen.



## Summertime

Hehre Ziele hat sich Peugeot mit der Neuauflage des erfolgreichsten Cabriolets Europas gesteckt: nun soll der 207 CC die Herzen der Frischluft-Fanatiker erobern. Mit einem vollautomatischen Klappmechanismus dauert es knapp 25 Sekunden, bis das Dach geöffnet ist, möglich sogar bei Geschwindigkeiten bis zu 10 km/h. Zwischen 145 und 370 Liter passen in den Kofferraum des von den Abmaßen her fast mit der Limousine identischen Fahrzeugs. Drei Motoren stehen zwischen 80 kW/109 PS und 110 kW/ 150 PS zur Auswahl, darunter der neue in Kooperation von PSA und BMW entwickelte 1,6 Liter Benziner mit 88 kW/120 PS. Pünktlich zum Frühling steht das Stahldach-Cabriolet bereits jetzt schon beim Händler. Für die Basisversion müssen 15.504 Euro netto investiert werden.





Nicht zuletzt wegen des hohen Anteils der PKW-Zulassungen (45%) besticht der Fiat Scudo auch als Transporter mit wirklich PKW-ähnlichen Fahr- und Komforteigenschaften, wo es andere oftmals nur dem Zeitgeist folgend behaupten. Vielleicht auch deshalb war Fiat im Transportermarkt 2006 Importeur Nummer Eins.

Bereits von außen macht der Scudo Transporter etwas her: Mit dem massigen Stoßfänger und den bogenförmigen Klarglas-Lampen, die den Kühler betonen und der riesigen weیل sehr schräg gestellten Frontscheibe präsentiert er sich als echter Italiener unter den Nutzeseeln.

Und Nutzen bietet der Scudo in Hülle und Fülle: Verfügbar in zwei Aufbauhöhen (4.805 und 5.125 mm), zwei Radständen (3.000 und 3.122 mm), zwei Fahrzeughöhen (1.942 und 2.276 mm), drei Ladevolumina von 5, 6 oder 7 m<sup>3</sup> sowie einer Nutzlast von 925 beziehungsweise 1.125 Kilogramm; da ist sicher für jeden das Richtige dabei. Ach ja, und als PKW/Kombi-Version gibt es den Scudo ja auch noch, mit bis zu 9 Sitzplätzen – allerdings nur mit flachem Dach.

Serie ist das ergonomische Cockpit im PKW-Design; die Sitzposition ist leicht erhöht, das kennt man aus großen Vans. Die Sitze bieten einen guten Halt und Sitzkomfort auf langen Strecken. Die Version mit Trennwand ist für sehr groß gewachsene Fahrer von der Kniefreiheit her allerdings nicht optimal.

Acht Verzurrösen sorgen im Laderaum für den richtigen Halt, die Seitenwände sind bis zur Gurthöhe verkleidet. Neben der Deckenleuchte im Laderaum wurde auch an eine 12-Volt-Steckdose in Türnähe gedacht, um weitere Lampen oder andere Elektrogeräte anzuschließen.

Trotz des hohen Ladevolumens – nahezu senkrechte Wände machen es möglich – lässt sich der Scudo dank kompakter Außenmaße auch in Innenstädten wie ein PKW steuern und vor allem parken, wobei sich die Einparkhilfe hinten für 180 Euro netto sicher lohnt. Dabei darf sich der Fahrer sicher fühlen: Fahrer-Airbag, aktive Gurtstraffer, ABS mit EBD, hydraulischer Bremsassistent und Sicherheitslenkrad sind ebenso Serie wie die energieabsorbierende Front und das Feuerschutzsystem FPS – nicht unbedingt üblich in diesem preissensiblen Segment.

Die Turbodiesel-Motoren mit Multijet-Einspritzung zeichnen sich durch spontanes Ansprechverhalten bei niedrigem Verbrauch (7,2-7,6 Liter/100 km) aus. Freuen dürfte den Fuhrparkleiter das lange Wartungsintervall von 30.000 Kilometern. Ein Partikelfilter ist leider nur für die Top-Motorisierung erhältlich. Das 6-Gang-Schaltgetriebe lässt sich mühelos schalten – auch dies erinnert wieder an einen Pkw. Ein Automatikgetriebe steht bei Fiat leider nicht auf dem Plan. Die Preise für den Scudo-Kastenwagen beginnen ab 18.300 € netto.

Cockpit im PKW-Design – kein Wunder, den Scudo gibt's ja in beiden Varianten (li.o.)

Die Seitenansicht offenbart seine wahre Größe (Mitte o.)

Fast gerade Wände sorgen für viel Platz im Laderaum (re.o.)

Da passt einiges rein; die Türen klappen optional auch bis 180 Grad auf (li.)

### Fiat Scudo Kastenwagen 12 SX L2H1 140 Multijet DPF

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.997
kW/PS bei U/min:	100 / 136 / 4.000
Drehmoment bei U/min:	320 Nm bei 2.000
Getriebe:	6-Gang Schaltung
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	EU 4 / 196 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	k. A. / 170
EU-Verbrauch / Reichweite:	7,4-7,6 L / 1.066 km
Zuladung / Ladevolumen:	1.125kg / 5-6 cbm
Typklasse HP / VK / TK:	21 / 15 / 19
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	100 %
Basispreis (netto):	<b>21.850 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	576,37 / 0,23

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

# Erwachsenen

Alltagsnutzen und Fahrspaß  
eines Audi TT Coupés II.



# geworden

Mehr Spannung vermittelt schon die neue, wenn auch nicht gänzlich andere Form des Audi TT Coupés der zweiten Generation. Der in der Vorgängerversion rundlich-verspielt wirkende 2+2-Sitzer strahlt nun mit enger gezogenen Frontscheinwerfern, einem schräger abfallenden Heck und einem Zuwachs an Länge Selbstbewusstsein und Kraft aus. Fast kann man sagen, dass der Nachfahre des nach der Tourist Trophy benannten NSU erwachsen geworden ist.

Bei 120 km/h automatisch, aber auch auf Knopfdruck für den Show-Effekt, fährt der Heckspoiler aus, um den Abtrieb zu verbessern, bei 80 km/h verschwindet er wieder. Das sportliche Fahrwerk fühlt sich relativ bequem an, verhält sich in Kurvenlage aber stramm und stabil, auch die Lenkung greift präzise mit guter Rückmeldung zu. Für eine sportlichere Auslegung können über den Taster in der Mittelkonsole die Dämpferkräfte geregelt werden, diese Option (1.034 Euro netto) nennt sich magnetic ride wegen des magneto-rheologischen Fluids in den Stoßdämpferkolben.



Innen bereiten rotes Leder, klar definierte Armaturen und Bedienelemente, haptisch ansprechende Materialien und fest zupackende Sitze das richtige Ambiente für eine flotte Ausfahrt. Ins Auge fällt sofort das Lenkrad, das unten abgeflacht einen optisch individuellen Akzent setzt, durch das aber auch ergonomisch ein leichter Einstieg in die tiefe Sitzposition gelingt. Übrigens hat der TT die Zulassung für vier Personen mit zwei ausgeformten Rücksitzen, was faktisch ein Türöffner für viele Car Policies ist, doch man fragt sich zu Recht, wer es dort wohl länger aushält.

Das Audi Coupé hängt gut am Gas, nicht zuletzt wegen eines breiten optimalen Drehzahlbereichs zwischen 1.800 und 5.000 Umdrehungen mit einem maximalen Drehmoment von 280 Nm. Noch besser gestaltet sich die Gasannahme im Sport-Modus des DSG-Getriebes. Und bei einem festen Tritt auf das Gaspedal muss man aufpassen, dass der Motorsound nicht süchtig macht – und doch, es ist trotzdem nur ein Vierzylinder.

Ein wenig Leidenschaft verliert sich – sicherlich subjektiv – durch das zwar astrein schaltende Doppelkupplungs-Getriebe, das mittels Schalt paddeln ein gewisses Rennfahrer-Feeling vermittelt, mittels eines Sport-Modus die Drehzahlen hoch und den Wagen damit stets reaktionsbereit hält. Doch mit einer manuellen Schaltung fühlt man sich subjektiv doch näher an der Straße, näher am Fahrzeug und seinem Temperament.

Noch ein paar Daten und Fakten zum Alltagsnutzen: 7,7 Liter Durchschnittsverbrauch Super Plus, 290 Liter Gepäckraumvolumen (bei umgeklappter Rücksitzbank 700 Liter), 27.510 Euro netto in der Basisausstattung und jede Menge Fahrspaß.



Bilder von oben:  
Weiterentwicklung im Cockpit: das abgeflachte Lenkrad, praktische Armaturen und Bedieneinheiten

Ein Plus an Platz zum Vorgänger von 510 Litern bei umgeklappter Rückbank

Weniger verspielte, geradlinigere Formen auch am Heck

Die neue Form des Audi TT verspricht mehr Spannung

Seine wahren Reize spielt der TT aus, wenn es um Spurtstärke, Geschwindigkeit und um Kurven geht. Schon der kleinere der beiden zur Wahl stehenden Otto-Motoren, der 2-Liter TFSI mit 147 kW/200 PS, leistet 20 PS mehr als das Vorgänger-Triebwerk und treibt das rund 1,3 Tonnen schwere Coupé spritzig an, als wenn es nichts wiegen würde: 6,4 Sekunden bis zur 100 km/h-Schwelle, bei 240 km/h ist Schluss mit Vortrieb.

# Volkswagen ja, aber welche?

Marktübersicht flottenrelevanter  
Fahrzeuge von Volkswagen



Fox



Touareg



Passat Variant



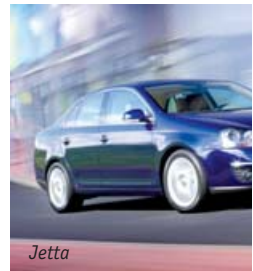
Touran







Golf



Beetle



Jetta

Modelle (Laufzeit 36 Monate ohne Anzahlung)	Motorart	Leistung kW/PS	Listenpreis Euro (netto)	Finanz Leasingrate 20.000 km	Full Service 20.000 km	Treibstoff- kosten 20.000 km	Gesamt- kosten 20.000 km	Restwert 20.000 km	Finanz Leasingrate 30.000 km
 Fox 1.2	Otto-3-Z	40/55	7.888	114,13	158,16	123,02	281,18	3.944	122,95
Fox 1.4	Otto-4-Z	55/75	9.181	132,84	176,87	145,20	322,07	4.591	143,11
Fox 1.4 TDI	Diesel-3-Z	51/70	10.043	143,44	187,47	87,40	274,87	5.097	154,67
 Polo 1.2 Trendline	Otto-3-Z	40/55	10.603	153,42	197,45	118,92	316,37	5.302	165,28
Polo 1.4 Trendline	Otto-4-Z	59/80	11.832	171,19	215,22	131,23	346,45	5.916	184,43
Polo 1.6 Trendline	Otto-4-Z	77/105	12.909	191,60	235,63	141,48	377,11	6.291	206,04
Polo 1.4 TDI DPF Trendline	Diesel-3-Z	51/70	13.082	186,84	230,87	80,27	311,14	6.639	201,47
Polo 1.4 TDI DPF Trendline Blue Motion	Diesel-3-Z	59/80	14.267	203,37	247,80	69,56	317,36	7.241	219,73
Polo 1.9 TDI DPF Trendline	Diesel-4-Z	74/100	14.289	204,08	248,11	89,18	337,29	7.252	220,06
 Beetle 1.4	Otto-4-Z	55/75	14.159	223,35	271,38	145,58	416,96	6.336	239,19
Beetle 2.0	Otto-4-Z	85/115	15.927	251,23	299,26	178,39	477,65	7.127	269,04
Beetle 1.9 TDI DPF	Diesel-4-Z	77/105	16.293	257,01	305,03	96,32	401,35	7.291	275,23
 Golf 1.4 Trendline	Otto-4-Z	59/80	14.203	208,14	256,17	141,48	397,65	6.995	224,04
Golf 1.6 Trendline	Otto-4-Z	75/102	15.280	218,24	266,27	151,73	418,00	7.755	235,33
Golf 2.0 SDI Trendline	Diesel-4-Z	55/75	15.517	230,30	278,33	96,32	374,65	7.526	247,66
Golf 1.6 FSI Trendline	Otto-4-Z	85/115	16.336	233,32	281,35	145,20	426,55	8.291	251,59
Golf 1.9 TDI Trendline	Diesel-4-Z	66/90	16.573	236,71	284,73	92,75	377,48	8.411	255,25
Golf 1.9 TDI DPF Trendline	Diesel-4-Z	77/105	17.823	244,59	292,62	98,10	390,72	9.446	264,53
Golf 2.0 TDI DPF Trendline	Diesel-4-Z	103/140	19.440	270,40	319,42	98,10	417,52	10.157	292,14

Als Marktführer im Großkundengeschäft konnte die Marke Volkswagen auch im Jahr 2006 auf eine positive Entwicklung zurückblicken. Laut Dataforce wurden fast 94.000 Neuzulassungen mit einem Plus von 9,9 Prozent registriert, der Marktanteil in Flotten ab 10 Fahrzeugen liegt demnach bei 27,7 Prozent. Den wesentlichen Anteil an den Verkaufszahlen tragen Passat und Golf.

Zwar kam in die exorbitante Modellauswahl – wir blicken hier in der Marktübersicht auf zwölf flottenrelevante Modelle – lediglich das Coupé Cabriolet Eos neu hinzu, dennoch zeugt die gesamte Palette von einer gewissen Frische. Die Offensive fand nämlich im Jahr 2005 statt, als der Fox, Golf Plus, Jetta sowie Limousine und Variant des Passats neu eingeführt wurden. Jüngst wurden der Touran sowie der Touareg einem Facelift unterzogen, und nun wartet die Flottenwelt gespannt auf den neuen Golf Vari-

ant, der unter anderem in Genf der Öffentlichkeit präsentiert wurde.

Klassische Segmente finden sich ebenso in der Auswahl wie das auch in der Flotte immer populärer werdende Coupé Cabriolet mit Stahldach, Funcars wie der Beetle sowie das SUV Touareg und die hier nicht berücksichtigten Cross-Versionen des Polo, Golf Plus und Touran, die ebenfalls SUV-Feeling vermitteln sollen.

VW unter betriebswirtschaftlichen Aspekten betrachtet bedeutet fast ausschließlich Diesel wählen. In allen Laufleistungsarten vom kleinsten Fox bis zum größten Phaeton erweist sich diese Antriebsart als die überwiegend günstigste. Grundsätzlich zahlt sich auch der kleinste Diesel in den Gesamtbetriebskosten aus, beim Golf 2.0 SDI und 1.9 TDI machen jedoch nur 2 Euro den Unterschied zwischen 55 kW/75 PS und 66 kW/90 PS aus (bei mittlerer Laufleistung). Auch beim Golf Plus reichen bei 30.000 km jährlich 8 Euro mehr, um von 66 kW/90 PS auf 77 kW/105 PS aufzupgraden. Drei Ausnahmen gibt es, wo

nicht der einfachste Diesel am sparsamsten fährt: der Polo 1.4 TDI DPF BlueMotion verursacht durch einen niedrigeren Verbrauch um rund sieben Euro niedrigere Gesamtkosten bei 50.000 jährlichen Kilometern, ebenso die Erdgas-Versionen des Caddys und des Tourans bei diesen Laufleistungen, die 30 Euro zum 55 kW/75 PS Diesel-Caddy bzw. 22 Euro zum 77 kW/105 PS sparen.

VW-fahren fängt bei 114,13 Euro an, das entspricht der Finanzleasing-Rate bei 20.000 km und 36 Monaten Laufzeit für den Fox 1.2. Preislich liegen Caddy 1.9 TDI und Golf Plus auf einem Niveau, wobei man im Golf ein höheres Ladevolumen (1.450 Liter) sowie eine höhere Zuladung (mehr als 600 kg) dazu geliefert bekommt. Fast 2.000 Liter fasst der Touran, der preislich zwischen dem Jetta und dem Passat liegt, und am meisten der Sharan mit 2.610 Litern.

**Flottenrelevante Fakten**

Marktanteil im deutschen Flottenmarkt: **27,7 %**  
 Anteil Flottengeschäft am Gesamtgeschäft: **13,6 %**  
 Anzahl Servicebetriebe: **1.237 / 201 GK-Zentren**  
 Bedingungen für Großkunden: [www.volkswagen.de/grosskunden](http://www.volkswagen.de/grosskunden)  
 aktuelle Business Pakete:  
**Passat: (Radiosystem, Tempomat, Mobiltelefonvorbereitung mit Freisprecheinrichtung, MFA+)**  
**Golf / Golf +: WinterSeasons, Mobility Package 1-3**



Sharan



Polo



Eos



Caddy Life



Phaeton

Full Service 30.000 km	Treibstoffkosten 30.000 km	Gesamtkosten 30.000 km	Restwert 30.000 km	Finanz Leasingrate 50.000 km	Full Service 50.000 km	Treibstoffkosten 50.000 km	Gesamtkosten 50.000 km	Restwerte 50.000 km	Reichweite km	Beschleunigung 0-100 km/h	Höchstgeschwindigkeit km/h	Ladevolumen max. Liter	Zuladung kg
181,98	184,50	366,48	3.589	134,72	220,75	307,45	528,20	3.116	833	17,5	148	1.016	487
202,14	206,03	408,17	4.177	156,80	242,83	343,32	586,15	3.627	746	13,0	167	1.016	502
213,70	131,08	344,78	4.645	169,65	255,68	218,42	474,10	4.042	1.020	14,7	161	1.016	483
224,31	178,35	402,66	4.825	181,10	267,13	297,20	564,33	4.188	775	17,5	152	1.030	497
243,46	196,80	440,26	5.384	202,08	288,11	327,95	616,06	4.674	703	12,2	175	1.030	542
265,07	212,18	477,25	5.680	225,29	311,32	353,56	976,20	4.905	652	10,4	192	1.030	534
260,50	120,38	380,88	6.059	220,99	307,02	200,59	507,61	5.265	1.000	14,6	164	1.030	536
278,76	104,33	383,09	6.599	241,01	327,04	173,85	500,89	5.743	153	12,8	176	1.030	536
279,09	133,75	412,84	6.609	241,37	327,40	222,88	550,28	5.751	900	10,7	188	1.030	528
304,22	218,33	522,55	5.699	260,31	356,34	363,82	720,16	4.850	774	14,6	161	769	468
334,07	267,53	602,23	6.411	292,80	388,83	445,80	834,63	5.455	632	10,9	185	769	426
340,26	144,45	484,71	6.558	299,53	395,56	240,71	636,27	5.580	1.019	11,5	180	769	429
289,06	212,18	501,24	6.356	245,21	341,24	353,56	694,80	5.504	774	13,9	168	1.305	617
300,36	227,55	527,91	7.067	258,12	354,15	379,19	733,34	6.150	743	11,4	184	1.305	627
312,69	144,45	457,14	6.828	270,81	366,83	240,71	607,54	5.897	1.019	16,67	163	1.305	613
316,62	206,03	522,65	7.555	275,96	371,99	343,32	715,31	6.575	821	10,8	192	1.305	590
320,27	139,10	459,37	7.665	279,96	375,99	231,80	607,79	6.671	1.058	12,9	176	1.305	639
329,56	147,13	476,69	8.644	291,11	387,14	245,17	632,31	7.575	1.000	11,1	187	1.305	639
359,19	147,13	506,32	9.282	321,14	421,14	245,17	666,31	8.116	1.000	9,3	202	1.305	629

# Volkswagen

Modelle (Laufzeit 36 Monate ohne Anzahlung)	Motorart	Leistung kW/PS	Listenpreis Euro (netto)	Finanz Leasingrate 20.000 km	Full Service 20.000 km	Treibstoff- kosten 20.000 km	Gesamt- kosten 20.000 km	Restwert 20.000 km	Finanz Leasingrate 30.000 km	
	<b>Golf Plus 1.4 Trendline</b>	Otto-4-Z	59/75	14.828	217,30	265,33	147,63	412,96	7.303	233,89
	<b>Golf Plus 1.6 Trendline</b>	Otto-4-Z	75/102	15.905	227,16	275,19	157,88	433,01	8.072	244,96
	<b>Golf Plus 1.9 TDI Trendline</b>	Diesel-4-Z	66/90	17.198	242,43	290,45	98,10	388,55	8.857	261,66
	<b>Golf Plus 1.4 TSI Trendline</b>	Otto-4-Z	103/140	17.737	259,94	307,94	147,63	455,57	8.736	279,78
	<b>Golf Plus 1.9 TDI DPF Trendline</b>	Diesel-4-Z	77/105	18.168	245,93	293,96	99,88	393,84	9.765	266,26
	<b>Golf Plus 1.6 FSI Comfortline</b>	Otto-4-Z	85/115	18.233	260,41	308,44	147,63	456,07	9.253	280,80
	<b>Golf Plus 2.0 TDI DPF Trendline</b>	Diesel-4-Z	103/140	20.065	275,35	324,38	103,45	427,83	10.634	297,79
	<b>Jetta 1.6 Trendline</b>	Otto-4-Z	75/102	16.703	244,78	292,81	151,73	444,54	8.226	263,46
	<b>Jetta 1.6 FSI Trendline</b>	Otto-4-Z	85/115	17.759	260,26	308,29	141,48	449,77	8.746	280,12
	<b>Jetta 1.9 TDI DPF Trendline</b>	Diesel-4-Z	77/105	18.966	263,80	311,83	92,75	404,58	9.909	285,02
	<b>Jetta 1.4 TSI Comfortline</b>	Otto-4-Z	103/140	19.440	288,52	336,55	145,58	482,13	9.428	310,26
	<b>Jetta 2.0 TDI DPF Comfortline</b>	Diesel-4-Z	103/140	21.767	306,83	355,86	99,88	455,74	11.210	331,28
	<b>Jetta 2.0 TDI DPF Comfortline</b>	Diesel-4-Z	125/170	22.694	319,89	368,92	153,39	522,31	11.687	345,28
	<b>Eos 1.6 FSI</b>	Otto-4-Z	85/115	22.371	318,04	366,04	155,83	521,87	11.689	343,07
	<b>Eos 2.0 FSI</b>	Otto-4-Z	110/150	24.095	351,54	399,57	168,13	567,70	12.228	378,49
	<b>Eos 2.0 TDI</b>	Diesel-4-Z	103/140	25.819	357,44	409,47	107,02	516,49	13.878	386,32
	<b>Passat 1.6 Trendline</b>	Otto-4-Z	75/102	19.224	280,55	328,58	157,88	486,46	9.468	302,06
	<b>Passat 1.6 FSI Trendline</b>	Otto-4-Z	85/115	20.345	289,22	337,25	153,78	491,03	10.325	312,08
	<b>Passat 1.9 TDI DPF Trendline</b>	Diesel-4-Z	77/105	21.681	304,28	356,31	101,67	457,98	11.166	328,53
	<b>Passat 2.0 FSI Trendline</b>	Otto-4-Z	110/150	22.435	319,05	367,08	166,08	533,16	11.386	344,15
	<b>Passat 2.0 TDI DPF Trendline</b>	Diesel-4-Z	103/140	23.147	316,22	369,25	105,24	474,49	12.668	342,11
	<b>Passat 2.0 Turbo FSI Comfortline</b>	Otto-4-Z	147/200	25.065	398,50	446,53	166,08	612,61	11.028	426,54
	<b>Passat 2.0 TDI DPF DSG Trendline</b>	Diesel-4-Z	125/170	25.711	375,22	428,25	115,94	544,19	12.663	403,99
	<b>Passat Variant 1.6 Trendline</b>	Otto-4-Z	75/102	20.172	294,39	342,42	159,93	502,35	9.935	316,96
	<b>Passat Variant 1.6 FSI Trendline</b>	Otto-4-Z	85/115	21.293	302,81	350,84	155,83	506,67	10.806	326,63
	<b>Passat Variant 1.9 TDI DPF Tr.</b>	Diesel-4-Z	77/105	22.629	317,59	329,62	105,24	474,86	11.654	342,90
	<b>Passat Variant 2.0 FSI Trendline</b>	Otto-4-Z	110/150	23.384	332,54	380,54	170,18	550,72	11.867	358,69
	<b>Passat Variant 2.0 TDI DPF Tr.</b>	Diesel-4-Z	103/140	24.095	329,17	382,20	107,02	489,22	12.770	356,13
	<b>Passat Variant 2.0 TDI DPF DSG Tr.</b>	Diesel-4-Z	125/170	26.659	389,06	442,09	119,51	561,60	13.130	418,88
	<b>Phaeton 3.0 V6 TDI DPF 4MOTION</b>	Diesel-6-Z	165/225	53.448	1.148,12	1.230,15	171,23	1.401,38	19.909	1.207,91
	<b>Phaeton 3.2 V6 4MOTION</b>	Otto-6-Z	177/241	57.155	1.227,55	1.304,75	264,24	1.568,99	21.290	1.291,68
	<b>Caddy 1.4 (5-Sitzer)</b>	Otto-4-Z	59/80	13.175	220,10	266,13	168,13	434,26	5.402	234,84
	<b>Caddy 1.6 (5-Sitzer)</b>	Otto-4-Z	75/102	13.995	233,80	279,83	170,02	449,85	5.738	249,46
	<b>Caddy 1.9 TDI Life</b>	Diesel-4-Z	55/75	14.820	239,30	285,32	112,37	397,69	6.410	255,87
	<b>Caddy 2.0 EcoFuel</b>	Otto-4-Z	80/109	16.325	272,73	318,16	86,02	404,18	6.693	290,99
	<b>Caddy 1.9 TDI DPF Life</b>	Diesel-4-Z	77/105	16.905	272,96	318,99	110,59	429,58	7.311	291,87
	<b>Touran 1.6 Conceptline</b>	Otto-4-Z	75/102	17.638	261,78	309,81	166,08	475,89	8.554	281,51
	<b>Touran 1.9 TDI DPF Conceptline</b>	Diesel-4-Z	66/90	19.017	289,34	377,37	105,24	442,61	8.938	310,61
	<b>Touran 1.4 TSI Conceptline</b>	Otto-4-Z	103/140	19.470	296,22	344,25	151,73	495,98	9.151	318,01
	<b>Touran 1.9 TDI DPF Conceptline</b>	Diesel-4-Z	77/105	19.900	269,39	318,42	107,02	425,44	10.697	291,65
	<b>Touran 2.0 EcoFuel Conceptline</b>	Otto-4-Z	80/109	20.138	310,14	358,17	83,15	441,32	9.314	332,67
	<b>Touran 2.0 TDI DPF Trendline</b>	Diesel-4-Z	103/140	23.392	316,65	365,68	108,81	484,49	12.573	342,82
	<b>Touran 2.0 TDI DPF DSG Highline</b>	Diesel-4-Z	125/170	27.457	407,51	456,54	123,07	579,61	13.317	438,22
	<b>Sharan 2.0 Trendline</b>	Otto-4-Z	85/115	23.922	386,27	446,30	192,74	639,04	10.346	413,03
	<b>Sharan 1.9 TDI Trendline</b>	Diesel-4-Z	85/115	25.172	382,99	446,02	115,94	561,96	11.831	411,15
	<b>Sharan 1.8 5V Turbo Trendline</b>	Otto-4-Z	110/150	25.560	422,25	482,28	192,74	675,02	10.671	450,84
	<b>Sharan 2.0 LPG Trendline</b>	Otto-4-Z	85/115	26.013	420,03	480,05	136,53	616,58	11.251	449,12
	<b>Sharan 2.0 TDI DPF Trendline</b>	Diesel-4-Z	103/140	26.703	386,35	449,38	121,29	570,67	13.351	416,23
	<b>Touareg 2.5 R5 TDI DPF</b>	Diesel-5-Z	128/174	35.733	497,02	565,05	180,15	745,20	18.670	537,00
	<b>Touareg 3.0 V6 TDI DPF</b>	Diesel-6-Z	165/225	38.750	524,54	592,57	185,50	787,07	20.828	567,89
	<b>Touareg 3.6 V6 FSI</b>	Otto-6-Z	206/280	40.194	649,00	717,03	290,44	1.007,47	17.384	693,97



# Flottenfahrzeuge

Full Service 30.000 km	Treibstoffkosten 30.000 km	Gesamtkosten 30.000 km	Restwert 30.000 km	Finanz Leasingrate 50.000 km	Full Service 50.000 km	Treibstoffkosten 50.000 km	Gesamtkosten 50.000 km	Restwerte 50.000 km	Reichweite km	Beschleunigung 0-100 km/h	Höchstgeschwindigkeit km/h	Ladevolumen max. Liter	Zuladung kg
298,92	221,40	520,32	6.635	256,00	352,03	368,94	720,97	5.746	764	15,2	165	1.450	607
309,98	236,78	546,76	7.356	268,68	364,71	394,56	759,27	6.402	714	12,0	180	1.450	612
326,69	147,13	473,82	8.083	287,32	383,35	245,17	628,52	7.051	1.000	13,5	173	1.450	605
344,81	221,40	566,21	7.937	306,24	402,27	368,94	771,21	6.873	763	9,3	202	1.450	604
331,29	149,80	481,09	8.948	293,36	389,36	249,63	638,99	7.858	982	11,7	183	1.450	602
345,83	221,40	567,23	8.433	308,00	404,03	368,94	772,97	7.339	763	11,8	189	1.450	612
364,83	155,15	519,97	9.731	327,72	427,75	258,42	686,17	8.527	948	9,7	202	1.450	604
328,49	227,55	556,04	7.474	288,38	384,41	379,18	763,59	6.472	743	12,2	186	527	602
345,15	212,18	557,33	7.947	306,61	402,84	353,56	756,40	6.881	797	11,1	194	527	599
350,05	139,10	489,15	9.056	313,30	409,33	231,80	641,13	7.918	1.057	11,9	189	527	595
375,29	218,33	593,62	8.553	339,26	435,29	363,82	799,11	7.387	775	9,3	207	527	572
398,21	149,80	548,01	10.231	263,65	463,68	249,27	712,95	8.925	982	9,7	207	527	597
412,31	230,05	642,36	10.666	379,13	479,16	383,36	862,52	9.304	639	8,6	222	527	588
408,10	233,70	641,80	10.682	376,43	472,46	389,44	861,90	9.340	724	11,9	192	380	461
443,52	252,15	695,67	11.144	414,43	510,46	420,18	930,64	9.698	671	9,8	210	380	469
457,35	160,50	617,85	12.716	424,83	530,86	267,46	798,32	11.167	916	10,3	206	380	462
367,09	236,68	603,77	8.603	330,73	426,76	394,56	821,32	7.449	909	12,4	190	565	607
377,11	230,62	607,73	9.409	342,43	338,45	384,31	722,76	8.189	933	11,4	200	565	612
399,56	152,48	552,04	10.190	360,87	466,90	254,08	720,98	8.889	1.228	12,1	188	565	608
409,18	249,08	658,26	10.376	377,61	473,64	415,06	888,70	9.030	864	9,4	213	565	611
415,14	157,83	572,97	11.226	376,63	486,66	262,99	749,65	9.837	1.186	9,8	209	565	606
491,57	249,08	740,65	9.901	463,92	559,95	415,06	975,01	8.397	864	7,6	235	565	605
477,01	173,88	650,89	11.506	442,32	552,36	289,74	842,10	9.963	1.076	8,6	220	565	614
381,99	239,85	621,84	9.027	347,05	443,07	399,68	842,75	7.817	897	12,8	187	1.731	632
391,66	233,70	625,36	9.848	358,39	454,41	389,44	843,85	8.570	921	11,7	197	1.731	637
413,93	157,83	571,76	10.636	376,66	482,69	262,99	745,68	9.278	1.186	12,4	185	1.731	623
423,72	255,23	678,95	10.815	393,57	489,60	425,31	914,91	9.412	843	9,6	210	1.731	635
429,16	160,50	589,66	11.686	392,06	502,09	267,46	769,55	10.240	1.166	10,1	206	1.731	630
491,91	179,23	671,14	11.930	458,65	568,68	298,66	867,34	10.331	1.044	8,8	217	1.731	628
1327,94	256,80	1.584,74	17.504	1.287,63	1.478,66	427,93	1.906,59	1.4297	937	8,8	234	500	602
1403,71	396,28	1.799,99	18.718	1.376,93	1.553,96	660,35	2.214,31	1.5.289	744	9,4	239	500	593
296,87	252,15	549,02	4.809	254,49	345,52	426,18	771,70	4.018	731	16,6	151	1.266	473
311,49	255,23	566,72	5.108	270,33	361,01	425,31	786,67	4.268	722	13,7	164	1.266	640
301,90	168,53	470,43	5.743	277,98	369,01	280,83	649,84	4.854	952	17,7	150	1.266	424
353,02	129,00	482,02	5.959	315,34	406,37	214,97	621,34	4.979	722	13,5	180	1.266	458
353,80	165,85	519,65	6.551	317,09	408,12	276,37	684,49	5.536	967	13,3	166	1.266	640
346,54	249,08	614,34	7.761	307,82	403,84	415,06	818,90	6.702	740	12,9	179	1.989	663
375,64	157,83	533,74	8.082	338,98	435,01	262,99	698,00	6.941	1.017	14,9	171	1.989	664
383,01	227,55	610,58	8.275	347,05	443,07	379,19	822,26	7.106	810	9,8	200	1.989	672
358,68	160,50	519,18	9.801	321,33	421,36	267,46	688,82	8.607	1.000	13,2	179	1.989	662
397,70	124,70	522,40	8.408	362,71	458,74	207,80	666,54	7.199	741	13,5	180	1.989	617
409,85	163,18	573,03	11.521	377,71	477,74	271,91	749,65	10.117	984	10,2	200	1.989	652
505,25	184,58	689,83	12.081	479,17	579,20	307,58	886,78	10.437	869	9,1	212	1.989	655
498,06	289,05	787,11	9.270	448,71	578,74	481,67	1.060,41	7.835	744	15,2	177	2.610	852
501,18	173,88	675,06	10.689	448,69	587,72	289,75	877,47	9.188	1.077	13,7	181	2.610	861
535,87	289,05	824,92	9.521	488,97	619,00	481,67	1.100,67	7.988	744	10,9	199	2.610	851
534,15	204,75	738,90	10.080	487,92	616,95	341,20	958,15	8.519	744	15,2	177	2.610	852
506,25	181,90	688,15	12.150	456,05	595,08	303,12	898,20	10.548	1.029	12,2	192	2.610	845
635,03	270,18	905,21	17.062	537,00	635,03	450,22	1.085,25	14.918	990	11,5	188	1.525	603
665,92	278,20	944,12	19.084	625,69	777,72	463,59	1.241,31	16.759	961	8,9	205	1.525	644
792,00	435,58	1.227,58	15.575	753,92	905,95	725,84	1.631,79	13.164	752	8,6	218	1.525	707



# Groß im Raum...

*Klein im Budget: Mit dem Opel Zafira II CNG reiht sich ein weiteres, auch kostengünstig interessantes Erdgasfahrzeug in die Liste der fuhrparkrelevanten ein.*



*Auf Erdgas optimiert fährt es sich mit dem Zafira recht günstig (großes Bild)*

*Das erfolgreiche Vankonzept fährt nun auch mit Erdgas in der zweiten Generation (li.g.o.)*

*Nur ein kleiner Umschalter in der Mittelkonsole unterscheidet die Erdgasvariante von der „normalen“ (li. o.)*

*Durch die unterflurig angebrachten Gastanks fasst der Laderaum bis zu 1.820 Liter (li.u.)*

*Warum nicht öffentlich zeigen, wie umweltfreundlich ein normaler Van fahren kann? (ganz u.)*

Als meistverkauftes Erdgasfahrzeug machte der Opel Zafira CNG bereits in seiner ersten Generation von sich reden. Seit kurzem fährt die Nachfolgegeneration mit Erdgasantrieb auf deutschen Straßen und gehört zu den Gewinnern in den aktuellen Schadstoffausstoß-Diskussionen. Mit 138 g/km CO<sub>2</sub>-Ausstoß liegt er zwar über den für 2012 anvisierten Zielen, dennoch rund 20 Prozent unter den Emissionen eines vergleichbaren Benziners bzw. 15 Prozent unter denen eines Diesels. Er darf mit grüner Plakette in jede Umweltzone und fährt mit einer Tankfüllung für rund 19 Euro (L-Gas) mehr als 320 Kilometer weit.

In der neuen Generation befähigt Opel den Zafira auch Bio-Gas in beliebiger Mischung zu verfeuern. Zudem hat man mit einem Ölabscheider im Niederdruckventil dafür gesorgt, dass Ölrückstände im Erdgas die Einspritzdüsen nicht verkleben können – Umstände, die in der Vergangenheit gelegentlich zu Ausfällen führten. Opel-Fahrzeuge der ersten Generation können übrigens kostenlos nachgerüstet werden.

Speziell für den Zafira gelten weitere Vorzüge: der Stauraum ist auf bis zu 1.820 Liter angewachsen und kann dank der vier unterflurig angebrachten Gastanks komplett genutzt werden, bei sieben belegten Plätzen stehen noch 140 Liter zur Verfügung. Stets bewährt kommt auch wieder das Flex7-Sitz-

system zum Einsatz. Wie für viele Erdgasfahrzeuge gilt: Reisen statt Rasen und Sparen statt Schlucken. So gehört der Zafira CNG mit seinen 69 kW/94 PS und einem Drehmoment von 133 Nm eher zur gemütlichen Generation der Fahrzeuge. Mit einer Beschleunigung von 17 Sekunden auf 100 km/h denkt vor allem der überzeugte Erdgasfahrer nicht an einen Ampelspurt. Der von uns erfahrene Durchschnittsverbrauch lag bei etwa 6,5 kg L-Erdgas auf 100 km.

Leider gibt es für die Erdgasvariante nicht die Option eines Bordcomputer mit Durchschnittsverbrauchs- und Reichweitenanzeige, somit ist geboten, anhand der analogen Tankanzeige und bereits gefahrener Kilometer die nächste Tankmöglichkeit im Auge zu halten. Doch bevor das Gas zur Neige geht, warnt die Tankanzeige erst durch Aufleuchten, später durch Blinken, erst dann schaltet das System automatisch auf Benzin um. Per Tastendruck in der Mittelkonsole kann bereits früher eingegriffen werden.

Dennoch, einmal auf Touren überzeugt er mit gleichmäßiger Fahrweise, und mit einer Höchstgeschwindigkeit von 165 km/h hält er auf der Autobahn locker auch auf der linken Spur mit. Das quasi monovalente Fahrzeug wird aus vier Erdgastanks mit rund 21 kg Fassungsvermögen gespeist, zusätzlich hilft ein 14 Liter „Not“-Tank maximal 150 km weit über die Runden. Mittlerweile liegt die Versorgungsdichte bei 725 Erdgastankstellen deutschlandweit, das ehrgeizigste und mit Sicherheit für Flotten interessanteste Projekt der E.ON Tochter E.ON Gas Mobil besteht darin, in den kommenden zwei Jahren 150 Erdgastankstellen an

den Autobahnen zu errichten, etwa die Hälfte sollen bis Ende 2007 in Betrieb sein.

Erfreulich auch die Preisgestaltung dieses neuen Erdgas-Vans: eine Stichprobe in einem öffentlich zugänglichen Leasingkalkulator hat ergeben, dass sich die Full Service-Leasingrate des 1.6 CNGs über 36 Monate und 30.000 km auf gleichem Niveau wie der des 1.9 CDTIs (74 kW/100 PS) bewegt, der Restwert der Erdgas-Variante liegt sogar um 200 Euro über dem des Diesels. Die niedrigeren Kraftstoffkosten (rund 2 Cent pro Kilometer weniger als jener Diesel) sowie eine regionale Förderung sollten als weitere Argumente eigentlich genügen...

Als Grundpreis für den Zafira CNG legt Opel 20.927 Euro netto fest.

## Opel Zafira II CNG

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto / 1.598
kW/PS bei U/min:	69/94 / 6.200
Drehmoment bei U/min:	133 Nm bei 4.200
Getriebe:	5-Gang, manuell
Schadstoffklasse /CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 4 / 138 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	17 / 169
EU-Verbrauch / Reichweite:	5,0 kg / 380 km
Zuladung / Ladevolumen:	570 kg / 1.820 L
Typklasse HP/VK/TK:	14 / 17 / 13
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Basispreis (netto):	<b>20.927 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	517,43 / 0,21

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

# FREI SPRECHEN



*Fest eingebaute Mobiltelefone mit Freisprecheinrichtung sind heute Standard in deutschen Firmenfahrzeugen – sollte man meinen. Neben hohen Kosten gibt es noch weitere Faktoren, die zumindest in einigen Fällen gegen einen Festeinbau und für ein Bluetooth-Headset sprechen.*

## **Dienstwagen**

Der üblicherweise unterschiedliche Wechselrhythmus von Dienstwagen (alle drei Jahre) und Handy (alle zwei Jahre) bringt manches Problem mit sich: Die fest eingebauten Handylvorrichtungen ab Werk sind oft auf ein bestimmtes Modell ausgelegt. Ändert sich der Handytyp oder gar die Marke, sind teure Umbaumaßnahmen fällig. Gelöst werden kann dieses Problem allerdings recht einfach: Der Mitarbeiter erhält für seine beruflichen Telefonate ein Firmenhandy, das zum Auto passt – und das wird eben nicht nach zwei Jahren ausgetauscht. Es ist ohnehin lediglich chic, ständig ein neues Mobiltelefon zu haben – notwendig ist es nicht. Und wenn dann doch mal der Akku schlapp macht – den kann man einzeln für ein paar Euro nachkaufen.

## **Poolfahrzeuge**

Bei Poolfahrzeugen wird es schon schwieriger: Zum einen werden Poolfahrzeuge, ähnlich wie Mietwagen, oft nur sechs Monate gehalten, weil dann der Wertverlust (hohe Rabatte beim Volumenvertrag, geringer Wertverlust in nur sechs Monaten) sehr niedrig ist. Zum anderen wechseln hier die Fahrer häufig, und wenn nicht irgendwann einmal die Grundsatzentscheidung für einen einzigen Handytyp in der Firma gefallen ist, den alle Mitarbeiter als Diensthandy haben müssen, fangen die Probleme an. Aber selbst, wenn das der Fall sein sollte: Poolfahrzeuge werden oft auch von Mitarbeitern genutzt, die gar kein Firmenhandy haben. Außerdem lohnt sich der Einbau einer doch recht teuren festen Freisprecheinrichtung für eine kurze Haltedauer nicht wirklich.

## **Nachrüstung mit Wechselschale**

Einige freie Anbieter offerieren eine Festeinbau-

Lösung, die das Problem der wechselnden Handys löst: Wechselschalen können einfach je nach Handy-Typ umgesteckt werden. Pfiffig, aber doch aufwändig von der Verwaltung her. Bei größeren Poolfuhrparks den Überblick zu behalten, wer gerade mit welcher Wechselschale unterwegs ist, macht sicher keinen Spaß.

## **Problem der Designhandys**

Designhandys sind toll, aber: Es fehlt ihnen oft der – vom Designer offenbar als hässlich empfundene – „Pin“, der in der Handyhalterung auf Festeinbau umstellt. Sprich: Zwar kann das Handy in der Halterung geladen werden, aber die Antenne wird nicht mehr über einen Stecker physisch abgegriffen – so bleibt die Strahlung ohnehin im Auto. Bei einer induktiven Antenne gibt es dann immerhin noch einen Vorteil in der Sende- und Empfangsqualität, der aber in Innenstädten und Autobahnen ohnehin kaum spürbar ist.

## **Bluetooth als Standard**

Bluetooth ist heute Standard in Mobiltelefonen, auch wenn es unglücklicherweise mehrere ältere nicht kompatible Bluetooth-Versionen gibt. Auch die Autohersteller haben sich darauf eingeschossen und bieten ab Werk Freisprecheinrichtungen mit Bluetooth-Kopplung an. Das Prinzip ist einfach: Zwei Geräte – Mobiltelefon und Freisprecheinrichtung oder eben Mobiltelefon und Bluetooth-Headset – werden einmal „gepaart“, und finden sich dann elektronisch immer wieder zusammen, sobald sie in Reichweite – um die 10 Meter – sind. Das Handy wird einfach in ein Fach im Auto gelegt; Verkabelung ist nicht notwendig – wenn der Akku für den Arbeitstag reicht. Ansonsten bleibt der günstige Weg, die Handy-Aufladung über den Zigarettanzünder zu be-

treiben. Ein wenig Kabelsalat, aber keinerlei Einbaukosten.

## **Headset darf benutzt werden**



Die StVO schreibt vor, dass ein Handy während der Fahrt nicht benutzt, sprich nicht ans Ohr gehalten werden darf. Selbst das in die Hand nehmen, um nach der Uhrzeit zu schauen, ist eigentlich schon verboten. Man kann sicher trefflich über Sinn und Unsinn dieser Regelung streiten, zum beispielsweise Rauchen im Fahrzeug oder das Spielen in dem ein oder anderen Command-System nicht verboten ist, aber so kennt man den Gesetzgeber in Deutschland.

## **Bluetooth-Headset als günstigste Variante**

Bluetooth-Headsets gibt es bereits ab rund 30 Euro, selbst die teuersten Vertreter ihrer Art liegen deutlich unter 200 Euro. Damit stellt das Gespräch via Bluetooth-Headset die günstigste Variante dar, gesetzeskonform im Auto zu telefonieren. Und: Der Mitarbeiter kann das Headset sogar privat nutzen, weil es ja nicht fest mit dem Auto, sondern eben nur kabellos mit dem genutzten Mobiltelefon „verbunden“ ist.

## **Deutliche Unterschiede**

Nicht nur preislich unterscheiden sich die angebotenen Bluetooth-Headsets deutlich, auch ihre Leistungsdaten sind hochgradig unterschiedlich, wie unsere Übersicht auf der nächsten Seite zeigt. So reichen die Gewichte, die am Ohr zu tragen sind, von 9 bis 97 Gramm – das schwerste Gerät wiegt also gut das 10fache! Die minimale angegebene Gesprächszeit von 4 Stunden mit einer Akkufüllung reicht meist sicher nicht für einen ganzen Arbeitstag; da liegen Geräte mit 8 oder gar 12 Stunden deutlich vorn. Bei den Standby-


							
Name des Anbieters und des Produktes	Anubis electronic GmbH 20601 Mini bluetooth Headset	Jabra BT8010	Hama Racer	ANYCOM Delos-14	D-Parts Mobilphon & Zubehör GmbH B-Speech Micra	D-Parts Mobilphon & Zubehör GmbH B-Speech Kyon	Samsung WEP-410
<b>Gewicht</b>	9g	23g	13g	14g	7,5g	12g	7,4g
<b>Maße, mm LxBxH, ohne Ohrbügel</b>	48x21x12	k. A.	55x22x25	60x23x21	42x18x11	62x14x 9	45x15x9
<b>Ohrstöpsel/Ohrbügel?</b>	Ohrstöpsel+Ohrbügel	Ohrbügel	Ohrbügel	Ohrbügel	Ohrbügel	Ohrbügel	Ohrstöpsel
<b>An beiden Ohren tragbar</b>	ja	ja	ja	links und rechts	ja	ja	ja
<b>Akkulaufzeit Gesprächszeit</b>	5 Std.	10 Std.	6 Std.	6 Std.	4 Std.	7 Std.	bis zu 4 Std.
<b>Akkulaufzeit Standby, Std.</b>	150 Std.	300 Std.	160 Std.	240 Std.	200 Std.	150 Std.	bis zu 70 Std.
<b>Bluetooth-Technik</b>	1.2 Klasse 2	2.0	2.0	1.2	2.0 + EDR	1.2	2.0
<b>Kompatibilität mit welchen Mobiltelefonen?</b>	nahezu alle gängigen Modelle	alle Bluetooth- und Stereo-Bluetooth-fähigen Geräte	V1.1/V1.2/V2.0	Motorola, Palm Treo, SEM, Nokia, Samsung, Siemens	mit allen die Bluetooth-Schnittstelle haben	mit allen Bluetooth-fähigen Handys	meisten Bluetooth-fähigen Mobiltelefone, herstellerunabhängig
<b>Wichtige Funktionen</b>	k. A.	Multipoint, Display, integriertes Telefonbuch, optionale zweite Stereo-Seite ansteckbar, DSP	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
<b>Stummschalter am Headset</b>	nein	nein	ja	ja	nein	nein	ja
<b>Lautstärkenregelung am Headset</b>	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
<b>Anruf beenden über Headset</b>	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
<b>Anrufannahme direkt über Headset</b>	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
<b>Energiesparmodus</b>	nein	ja (Standby)	nein	ja	nein	nein	nein
<b>automatische Lautstärkenregelung</b>	nein	ja	nein	nein	nein	nein	nein
<b>Eignung zum Musikhören</b>	nein	ja	nein	ja, aber nur Mono	nein	nein	nein
<b>Audio-out für PC, MP3-Player</b>	nein	ja	nein	ja (zB. Media Player)	nein	k. A.	nein
<b>Kompatibilität mit PC, MP3-Player</b>	ja, mit PC	ja	nein	ja, aber nur Mono	nein	k. A.	nein
<b>Für VOIP-Telefonie verwendbar?</b>	ja	ja	ja	ja	ja	ja	nein
<b>mehrfarbige LED-Anzeige</b>	ja	nein (LED-Display)	ja	ja	nein	nein	ja
<b>Anzeige von verpassten Anrufen</b>	nein	ja	nein	nein	nein	nein	nein
<b>Akkustandanzeige</b>	ja	ja	nein	nein	nein	nein	nein
<b>Vibrationsalarm bei Anruf</b>	nein	ja	nein	nein	nein	nein	nein
<b>Mikrofontyp</b>	integriert	Standard	k. A.	Noise Reduction	omnidirectional	omnidirectional	k. A.
<b>Reichweite</b>	10 Meter	10 Meter	10 Meter	10 Meter	10 Meter	10 Meter	10 Meter
<b>unterstützte Profile</b>	Headset	Headset- und Freisprech-Profile, A2DP, AVRCP	HSP, HFP	Handsfree/Headset	Headset/Handsfree	Headset/Handsfree	Headset, Handsfree
<b>Pairing mit wievielen Geräten möglich?</b>	1	2 Geräte gleichzeitig; generell 8	kompatibel mit V1.1/V1.2/V2.0	1	3	3	1
<b>automatische Abschaltung ohne Bluetoothverbindung</b>	nein	nein	ja	nein	k. A.	ja	nein
<b>Lieferumfang</b>	Headset, 3 verschiedene Ohrstöpsel, Autoladegerät, USB Kabel	Headset, zweite Headset-Seite, Netzteil, USB-Ladekabel, CD	Netzteil	Netzteil, mehrsprachige Bedienanleitung, Ladegerät fürs Auto	B-Speech Micra Headset, Bedienungsanleitung, Ohrbügel, Reiselader	B-Speech Kyon, Bedienungsanleitung, Ohrbügel, Reiselader, Umhängeband	Headset, Ladekabel, Etui zur Aufbewahrung und mit Ladeadapter-Funktion, Ersatzohrstöpsel, Handbuch, Ladekabel
<b>optional erhältliches Zubehör</b>	k. A.	USB-Adapter	k. A.	Kfz-Ladekabel	nein	nein	Kfz-Ladekabel, Ladekabel
<b>Besonderheiten</b>	Aufladbar über USB	Multipoint, Display, integriertes Telefonbuch, optionale zweite Stereo-Seite ansteckbar, DSP	k. A.	k. A.	Bluetooth Standard 2.0	nein	unterstützt Spracherkennung
<b>Nettopreis, Euro</b>	k. A.	105,26	34,00	28,49	25,00	25,00	74,78
<b>Garanzzeit</b>	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre Gewährleistung	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre	1 Jahr
<b>nicht erwähnte zusätzliche Features</b>	Extrem kompakt und leicht	k. A.	k. A.	k. A.	7-farbige Clips zum Wechseln	nein	Wahlwiederholung, LED-Anzeige kann deaktiviert werden
<b>Adresse des Anbieters, Homepage</b>	ANUBIS Electronic Am Langfeld 38 D-66130 Saarbrücken www.typhoon.de	GN Netcom Traberhofstraße 12 D-83026 Rosenheim www.jabra.com	Hama Dresdner Str. 9 D-86653 Monheim www.hama.de	ANYCOM Technologies Broichmühlenweg 42 D-41066 Mönchengladbach www.anycom.com	D-Parts Birkenweiherstr. 16 D-63505 Langenselbold www.b-speech.de	D-Parts Birkenweiherstr. 16 D-63505 Langenselbold www.b-speech.de	Samsung Electronics Am Kronberger Hang 6 D-65824 Schwalbach/Ts. Hotline: 01805/12 12 13 www.samsung.de

Zeiten sieht es noch inhomogener aus: Angegeben werden Zeiten von nur fünf bis hin zu 300 Stunden Standby, ohne ans Stromnetz zu müssen. Hierauf sollten Sie unbedingt achten! Aber auch die verwendete Bluetooth-Version / Kompatibilität ist wichtig; schließlich soll das verwen-

dete Telefon mit dem Headset ja auch kommunizieren können.

Die wichtigsten Features verschiedener Headsets haben wir in unserer Übersicht dargestellt. Manch einer mag einen Vibrationsalarm im Headset, ein

anderer möchte den Akkustand via LED angezeigt bekommen. Manche Headsets sind auch zum Musikhören geeignet – hier stellt sich die Frage, ob das gewollt ist. Unter Umständen ist dann der Akku vom Musikhören leer, und wichtige Telefonate können nicht geführt werden.

							
<b>Plantronics Pulsar 590A</b>	<b>Plantronics Voyager 510 USB</b>	<b>Parrot DRIVER HEADSET</b>	<b>Nokia GmbH Nokia Bluetooth Headset BH-100</b>	<b>Nokia GmbH Nokia Bluetooth Headset BH-800</b>	<b>LG Electronics HBM-730</b>	<b>Logitech GmbH Logitech Mobile Pro Headset</b>	<b>Logitech GmbH Logitech Mobile Traveller Headset</b>
97g	17g	14g	11g	9g	9,4g	30g	14g
k. A.	k. A.	68x23x25	41,5x23,5x10	41x18x 9	42x20x10	75x52x42	88x52x30
Kopfbügel	Ohrbügel	Ohrstöpsel	Ohrbügel, 3 Farben	Ohrstöpsel+Ohrbügel	Ohrbügel	Ohrbügel	Ohrbügel
n/a	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
12 Std.	6 Std.	4 Std.	bis zu 6,5 Std.	bis zu 6 Std.	4 Std.	10 Std.	8 Std.
130 Std.	100 Std.	5 Std.	bis zu 150 Std.	bis zu 160 Std.	150 Std.	300 Std.	300 Std.
2.0	1.2	1.1	2.0	2.0	1.2	1.2	1.2
alle bluetoothfähigen Telefone	alle bluetoothfähigen Telefone	alle bluetoothfähigen Telefone	alle bluetoothfähigen Nokia-Telefone	alle bluetoothfähigen Nokia-Telefone	LG Chocolate, LG Shine	nahezu alle gängigen Bluetooth-Geräte	nahezu alle gängigen Bluetooth-Geräte
umschaltbar zw. Stereoanlage und Gesprächen, Analogaudioadapter, Adapter für schnurgeb. Telefonieren, Multifunktionsstasten	MultiPoint-Technologie: mit dem Headset Mobiltelefon und VoIP/ PC, Plug & Play-USB-Bluetooth-Sprachadapter	Ladeschale für Zigarettenanzünderstecker	auswechselbare Ohrbügel, Steuerung aller wesentlichen Anruhfunktionen über eine Multifunktionsstaste	große Rufannahme-/ Beendigungstaste, Multifunktionsstaste	k. A.	Multifunktionsstasten	Multifunktionsstasten
ja	ja	nein	nein	nein	nein	nein	nein
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein
nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein
ja	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein
ja	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein
ja	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja, rot & blau	ja
ja	ja	nein	nein	nein	nein	nein	nein
ja	ja	nein	nein	nein	nein	beginnt zu blinken	beginnt zu blinken
nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein
Ausziehbares Sprechröhrchen	Noise Cancelling mit WindSmart-Technologie	k. A.	mono	mono	k. A.	k. A.	k. A.
10 Meter	10 Meter	10 Meter	bis zu 10 Meter	10 Meter	10 Meter	10 Meter	10 Meter
Headset- & Handsfree-Profile, A2DP, AVRCP bis zu 8	Headset- & Handsfree-Profile bis zu 8	HSP 1.1 HFP 1.0	Handsfree (HFP) 1.5 und Headset (HSP) 1.1	Handsfree (HFP) 1.5 und Headset (HSP) 1.1	Handsfree, Headset	Handsfree, Headset	Handsfree, Headset
k. A.	k. A.	ja	nein	nein	nein	ja, ohne Verbindung mit Handy, Standbymodus	ja, ohne Verbindung mit Handy, Standbymodus
Headset, analoger Bluetooth-Adapter, Tischladestation, Netzladegerät, USB-Ladekabel, In-Flight-Kabel, Aufbewahrungstasche, Ersatzsprechröhrchen	Headset, USB-Bluetooth-Sprachadapter, USB-Ladekabel	Headset Ladestation, Ohrstöpsel	Bluetooth Headset BH-100 (Farben: Sail White/Sand Brown), Ohrbügel in drei Farben (Sky Blue, Marine Blue, Burgundy Red), ein Zusatz-Ohrpolster, Nokia Kompakt-Ladegerät, Bedienungsanleitung	Bluetooth Headset BH-800, Trageriemen, Ohrbügel, Headset-Tasche, Nokia Kompakt-Ladegerät AC-3E, Bedienungsanleitung	Trageschlaufe, Ladegerät, Bedienungsanleitung	Netzteil, Benutzerhandbuch	Netzteil/Ladegerät, Schnellstartanleitung
k. A.	Aufbewahrungstasche, Ersatz-Ohrstöpsel	k. A.	k. A.	k. A.	Ladegerät, Car-Charger	Car-Charger	Car-Charger
MultiPoint-Technologie	MultiPoint, Plug & Play USB-Anschluss	Sprachwahl über den ON-Button wenn vom Handy unterstützt	k. A.	k. A.	k. A.	Voice-Cancellation für Indoor-Bereich, Anschluss an bluetoothfähigen PC	Windstop-Funktion (für Outdoorbereich), erhältlich in silber und schwarz
149,99	129,99	59,00	31,03	125,00	41,00	54,61	40,00
2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre	1 Jahr	1 Jahr	1 Jahr	2 Jahre	2 Jahre
k. A.	k. A.	Gewinner des „iF product design award 2007“	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
Plantronics Gildenweg 7 D-50354 Hürth Tel: 02233/399-0 www.plantronics.de	Plantronics Gildenweg 7 D-50354 Hürth Tel: 02233/399-0 www.plantronics.de	Parrot Elisabethstr.91 D-80797 München www.parrot.biz	Nokia Heltorfer Str. 1 D-40472 Düsseldorf Tel.: 0900-1772222, Hotline speziell für Fachhändler: 0180-5015040 www.nokia.de	Nokia Heltorfer Str. 1 D-40472 Düsseldorf Tel.: 0900-1772222, Hotline speziell für Fachhändler: 0180-5015041 www.nokia.de	LG Electronics Deutschland GmbH Jakob-Kaiser-Str. 12 D-47877 Willich www.lge.de	Logitech Streiflacher Straße 7 82110 Germering Tel.: 089/89 467-0 www.logitech.de	Logitech Streiflacher Straße 7 82110 Germering Tel.: 089/89 467-1 www.logitech.de

**Praxistest vor Massenkaufl**

Wir empfehlen, vor dem Kauf einer größeren Menge Headsets unbedingt einen Praxistest in der von Ihnen gewünschten Kombination Handy / Headset durchzuführen. Zum einen ist die tatsächliche Sprachqualität wichtig, zum anderen gab es

bei dem ein oder anderen Praxistest erhebliche Unterschiede in der Sprech- und Standbydauer je nach verwendetem Handtyp. Offenbar sind manche Headsets auf bestimmte Handymarken oder -typen optimiert, und verbrauchen bei der Kommunikation mit anderen Geräten mehr Strom.

Und letztlich sind Herstellerangaben über die Gesprächs- und Standbyzeit nunmal Herstellerangaben, das kennen Sie aus dem Auto-Bereich ja bereits.

*Etwa sechs Prozent des Gesamtbudgets im Fuhrpark entfällt auf die Reifenkosten. Die Kosten beim Eigenkauf liegen hier ziemlich nah an der Reifenrate der Leasinganbieter. Was also kann noch optimiert werden? Welche Stellschrauben sind sinnvoll, welche verbieten sich allein schon unter dem Gesichtspunkt der Fahrersicherheit?*

# Kosten versus Sicherheit



## **Saisonaler Reifenwechsel**

Am Wechsel von Sommer- auf Winterreifen und natürlich auch zurück sollte keinesfalls gespart werden. Neben der Quasi-Winterreifenpflicht durch die Neufassung der StVO im letzten Jahr, die bekanntlich eine den Wetterverhältnissen angepasste Bereifung vorschreibt, sollte auch der Gedanke an die Fürsorgepflicht für die Mitarbeiter eine durchgängige Sommerbereifung verbieten.

Aber auch wirtschaftliche Gründe wie eine niedrigere Schadenquote durch sichere Pneus sprechen für die Winterbereifung. Denn ein Unfall wirkt kostenseitig in viele Richtungen: Zum einen fällt der unter Umständen wichtige Kundentermin aus, dann muss gegebenenfalls ein Ersatzwagen organisiert werden, die Schadenquote beim Versicherer steigt an und der interne Verwaltungsaufwand für die Schadenabwicklung ist auch nicht zu unterschätzen.

## **Ganzjahresreifen**

Zum Thema Ganzjahresreifen gibt es viele Meinungen. Wir beschränken uns hier auf wenige Fakten: Tatsache ist, dass ein Ganzjahresreifen ein Kompromiss darstellt zwischen guter Bodenhaftung im Winter und guter Bodenhaftung im Sommer. Und ein Kompromiss ist eben immer ein Kompromiss. Da der Winter schwieriger zu bewältigen ist und jeder gute Ganzjahresreifen das Schneeflocken-Symbol tragen möchte, ver-

schiebt sich der Kompromiss dabei eher in Richtung Winterreifen. Richtig ist, dass ein Ganzjahresreifen auf jeden Fall Wege und damit finanziellen Aufwand spart, da der saisonale Reifenwechsel entfällt. Es verbleibt nur der Wechsel bei abgenutztem Profil, und hier bietet der Ganzjahresreifen zusätzliches Einsparpotenzial: Da die Fahrt zu dem Reifenwechsel nicht dem Kalender folgt, kann der Reifen vor dem Wechsel optimal abgefahren werden – nach der individuellen Vorgabe des Fuhrparkleiters.

Zu empfehlen ist der Ganzjahresreifen auf keinen Fall in Regionen mit Tiefschnee wie Bayern, aber auch in Regionen mit wenig Schnee wie dem Rheinland hat der Ganzjahresreifen einen entscheidenden Nachteil: Das Fahrverhalten im Sommer ähnelt eben mehr dem Winterreifen denn dem Sommerreifen. Allerdings: Für regionale Servicefahrzeuge ohne viel Autobahnkilometer in schneearmen Gegenden kann einfacher kein Geld gespart werden.

## **Reifenwechsel herauschieben**

Die gesetzlich vorgeschriebene Mindestprofiltiefe liegt für alle Reifentypen bei 1,6 Millimetern. In der Praxis werden Sommerreifen jedoch bereits bei 3 Millimetern, Winterreifen sogar bei 4 Millimetern Restprofil nicht wieder neu aufgezo-

gen. Das kostet natürlich Geld, hat aber gute Gründe: Zum einen gilt hier auch wieder der Sicherheitsaspekt. Denn je mehr Profil auf dem Gummi, desto sicherer liegt der Wagen vor allem auf regennasser Fahrbahn, Stichwort Wasserverdrängung. In der Formel 1 ist der Effekt von profillosen Reifen, den sogenannten Slicks – ähnlich verhalten sich Reifen mit sehr niedriger Profiltiefe – bei plötzlich auftretendem Regen sehr schön zu beobachten. Und diese Fahrer können wirklich gut Auto fahren – Ihre auch?

Der zweite Grund ist der Aufwand des Reifenwechsels – ein Sommerreifen mit nur 3 Millimetern wird oft nicht die gesamte Saison halten, so dass ein zusätzlicher Werkstattaufenthalt für den Mitarbeiter anfällt, der wiederum Zeit und Geld kostet.

Abzuraten ist übrigens nicht nur vor dem Aufschieben des Wechsels vom Sommer- auf den Winterreifen, auch den Winterreifen im Sommer noch eben „abzufahren“ ist nicht empfehlenswert, da die weiche Gummimischung nun einmal für niedrige Temperaturen und moderate Geschwindigkeiten entwickelt wurde, sprich: Bei schnellen Kurven, hohen Geschwindigkeiten auf der Autobahn und harten Bremsvorgängen im Sommer doch arg schwächelt.

## **Premium oder Zweitmarken?**

Diese Frage stellt sich in der Regel nur für den Bereich der Service-Fahrzeuge. Denn wie erkläre ich einem Dienstwagenberechtigten, dass er zwar ein Premium-Fahrzeug zur persönlichen Nutzung erhält – und dafür ja auch üppig Steuern zahlt –, als Reifen jedoch nur B- oder C-Brands zugelassen sind, womöglich mit Stahlfelgen? Neben der höheren Mitarbeitermotivation durch Premiumreifen mit Alufelgen gibt es zunehmend auch für die jeweiligen Premiumfahrzeuge exakt abgestimmte Reifentypen, die sich durch höheren Fahrkomfort beziehungsweise noch besseren Kurvenhalt und kürzere Bremswege auszeichnen. Im Bereich der Servicefahrzeuge hingegen ist der Einsatz von B-Brands, die durchschnittlich knapp 20 Prozent günstiger sind (bei Winterreifen sogar knapp 25 Prozent) durchaus eine denkbare Alternative, vor allem, wenn keine Hochgeschwindig-



In Schneeregionen wie den Alpen ist es ratsam Winterreifen Ganzjahresreifen vorzuziehen (li.)

Die etwas teurere RunFlat-Technologie kann aber auch Kosten sparen (re.)

dem Display angezeigt und der Fahrer bei Unregelmäßigkeiten gewarnt. So kann sich der Mehrpreis ganz schnell rechnen; vom Sicherheitsgedanken für den Fahrer einmal ganz abgesehen.

#### Reifenmanagement und Verwaltungskosten

In der effizienteren Organisation des Reifenmanagement steckt oftmals noch Einsparpotenzial. Denn die Fahrt zum Dienstleister kostet die Zeit des Mitarbeiters – und damit Geld, gleiches gilt für den Hol- und Bringservice, der oftmals offeriert wird. Einige Dienstleister bieten Mobile Fitting an, kommen also direkt auf den Hof und wechseln die Reifen vor Ort, gegebenenfalls auch nach Dienstschluss. Eine tolle Sache vor allem für Serviceflotten, die ohnehin nach Dienstschluss alle komplett auf dem Betriebsgelände parken. Auch für den User-Chooser, der tagsüber im Büro arbeitet ist dieser Service ideal. Nur der typische Außendienstler ist sicher bei den klassischen Servicebetrieben besser aufgehoben, vor allem, wenn eine kurzfristige Terminierung möglich ist und so ausgefallene Termine, gleich in welcher Region, genutzt werden können. Für Flotten, die nicht im Full-Service-Leasing oder zumindest im Leasing mit Reifenservice laufen, bietet sich ein Komplett-Servicepaket eines Dienstleiters inklusive Reporting an: Die Einzel-Belegprüfung entfällt und die Laufleistungen der Reifen der einzelnen Mitarbeiter oder auch Abteilungen werden übersichtlich, meist auch grafisch, dargestellt.

keitsstrecken zum Fahreralltag gehören. Denn dann sind die Vorteile der Premiumreifen – Fahrkomfort, Abrollgeräusche, Kurvenhalt und kürzere Bremswege – nicht unbedingt notwendig. Ein Faktor allerdings ist generell noch zu bedenken: Oftmals ist der Rollwiderstand von Premiumreifen, bei denen der Hersteller ja nicht nur einfach so höhere Preise nimmt, sondern auch einen höheren Entwicklungsaufwand betreibt, niedriger. Das wiederum kann zu einer spürbaren Kraftstoffersparnis führen, und Kraftstoffkosten machen ja nicht nur sechs, sondern gleich knapp 25 Prozent der gesamten Fuhrparkkosten aus. Allerdings ist hier ein direkter Vergleich schwierig, da der Kraftstoffkonsum wesentlich vom Fahrer und dessen Fahrstil bestimmt wird.

#### Einsatz von Runflatreifen

Huch? Teure Runflatreifen stehen unter der Überschrift Kosten sparen? Klar: Denn gerade für termingepaltete Außendienstler ist nichts schlimmer

als ein „Platter“. Auch wenn der unter Umständen in der Kurve durch einen Reifenschaden ausbrechende Wagen noch reaktionsschnell aufgefangen werden kann: Der nächste Termin ist dahin, warten auf den ADAC oder mühseliges Reifenwechseln mit eigenen Händen ist angesagt. Das kostet ganz klar Geld.

Aber auch andere wirtschaftliche Gründe sprechen für die Runflat-Technologie: Zum einen muss kein schwerer Ersatzreifen mitgeführt werden – das spart Platz und Gewicht, ergo Kraftstoff. Außerdem sind die meisten Fahrer faul – und achten nicht wirklich regelmäßig auf den Luftdruck im Reifen. Ein falscher Luftdruck jedoch – egal, ob zu niedrig oder zu hoch – führt zu ungleichmäßig abgefahrenen Reifen, zu nicht optimaler Auflagefläche und damit höherem Reifenabrieb sowie höherem Kraftstoffverbrauch. Bei einem Runflat-Reifen wird der Luftdruck bequem auf

**2. Wollnikom**  
... Ihre beste Verbindung

**WEGE von morgen...**

**Telematik - Treff**  
**26.-27. April 2007**

im Kunstwerk Mönchengladbach

**heute schon mit UNS**

Folgende Hersteller haben bereits zugesagt:



Anmeldecoupon und weitere Informationen

[www.flottenmanagement-verlag.de](http://www.flottenmanagement-verlag.de)

Die ersten 100 Anmeldungen erhalten eine

Freisprechanlage\* von **BURY**

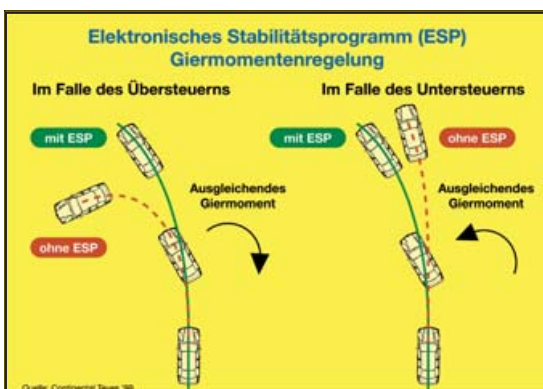
\*bei Einbau durch die Wollnikom GmbH gewähren wir zusätzlich 10% Rabatt auf die Einbaukosten!

**Abendveranstaltung mit**  
**ABBA-Fever**



# Guten Rutsch!

ESP als Retter in der Not oder Freifahrtschein für die wilde Kurvenhatz? Was leistet die offenbar geniale Stabilitätskontrolle und was nicht? Die folgende Abhandlung beleuchtet typische Situationen und liefert Erklärungen.



Frau Müller kommt gerade von einer alten Freundin und fährt mit ihrer Kompaktklasse nach Hause. Der bald endende Herbsttag ist stürmisch und regnerisch, Laub liegt auf der Straße; dennoch ist die ältere Dame recht fix unterwegs und geht etwas forsch in die Kurve. Plötzlich gerät sie kurz ins Rutschen, da fährt ein heftiger Ruck durch ihr Fahrzeug – es ist ja nichts passiert, der Wagen hat seinen Kurs gehalten.

Eigentlich wäre er zunächst mit der Vorderachse ausgebrochen und dann ins Schleudern geraten, doch ESP hat genau dieses verhindert, nur wie?

Wenn man in der Fahrdynamik von Gierrichtung spricht, meint man das Drehen des Fahrzeugs um die Hochachse. Bricht der Wagen nun aus – egal, ob vorn oder hinten – dann verändert sich demzufolge die Gierrichtung, das Fahrzeug dreht sich also um die eigene Achse. Die Stabilitätshilfe nutzt einen kleinen Trick, um Korrekturen in der Gierrichtung vorzunehmen.

Indem einzelne Räder gezielt abgebremst werden, wird auf die Hochachse Einfluss genommen, so besteht die Möglichkeit, das

Fahrzeug praktisch wieder auf den rechten Kurs einzudrehen. Um einen erfolgreichen ESP-Eingriff durchzuführen, müssen freilich bestimmte Voraussetzungen gegeben sein. Besteht beispielsweise keine griffige Verbindung zwischen Reifen und Boden, nützt das am schnellsten reagierende Stabilitätsprogramm nichts, weil nur dann korrigiert werden kann, wenn Moment übertragen wird. Und freilich kann auch nur korrigiert werden, wenn die Fliehkraft nicht das gesamte Fahrzeug aus der Kurve trägt. Reißt die Haftreibung sämtlicher Räder ab, also beider Achsen, dann landet die Fahre eben doch im Graben – als Freifahrtschein für unendlich hohe Kurvengrenzgeschwindigkeiten sollte die so häufig als Wunderwaffe gepriesene Stabilitätshilfe also keinesfalls verstanden werden, ein womöglich tödlicher Irrtum.

Wie funktioniert das System im einzelnen? Verschiedene Sensoren erfassen Signale wie Lenkeinschlag, Raddrehzahl, Gierrate und Querschleunigung. Über die Querschleunigung kann ermittelt werden, wie schnell eine Kurvenfahrt stattfindet, und der dazugehörige Lenkwinkel gibt Aufschluss darüber, ob die Windung neutral durchfah-



ren wird oder gerade aus dem Ruder läuft. Sämtliche Daten werden in einem Steuergerät verarbeitet – jenes übrigens, das früher allein für das Antiblockiersystem zuständig war. Dort sind Sollwerte gespeichert, mit denen die jeweiligen Istwerte ständig abgeglichen werden, ein Abweichen löst entsprechende Eingriffe aus. Strenggenommen handelt es sich beim elektronischen Stabilitätsprogramm nicht um ein einzelnes System, sondern um das übergreifende Zusammenarbeiten mehrerer Systeme wie Antiblockiersystem, Antriebsschlupfregelung und eben der Giermomentregelung, welche letztlich das Ausbrechen des Wagens in kritischen Situationen verhindert.

Fahrzeuge mit konventioneller Bremsanlage – und das sind bis auf wenige Lexus- sowie ein Mercedes-Modell alle neuen Autos – besitzen im Falle von ESP eine sogenannte Vorförderpumpe, mit deren Hilfe bei Bedarf Druck in den Hydraulikkreislauf des Bremssystems eingeleitet wird. Mittels eines komplexen Ventil-Systems können alle Räder unabhängig voneinander eingebremst werden, so dass eine wirkungsvolle Korrektur um die Hochachse möglich ist. Der Vorteil eines elektro-hydraulischen Bremssystems besteht darin, dass es schneller reagieren kann, weil es ohnehin darauf ausgelegt ist, dass der Bremsdruck nicht über die Körperkraft und den Hauptbremszylinder generiert wird, sondern über einen

elektrischen Aktuator. Doch eine neue Dimension der elektronischen Stabilitätshilfe wird mit der immer häufiger zum Einsatz kommenden aktiven Lenkhilfe eingeleitet.

Schließlich ist Gegenlenken eine nützliche Maßnahme, um dem Ausbrechen eines in der Kurve zu schnellen Fahrzeugs entgegenzuwirken, allerdings ist dafür eine geübte Hand und viel Erfahrung notwendig. Die Elektronik kann das alles besser und neben berechneten Bremsungen, die freilich für die Hauptkorrektur um die Hochachse verantwortlich zeichnen, unterstützend eingreifen, indem entweder selbsttätig gegenlenkt wird oder lediglich Impulse ausgesandt werden, die dem Fahrer per vibrierendem Volant mitgeteilt werden und ihm die Richtung anzeigen, in die er lenken soll.

Es gibt allerdings auch Stimmen, die Kritik an den mit immer mehr Elektronik ausgestatteten Fahrwerken üben. Sie sagen, das ESP sei für den Ingenieur eine Freikarte zum nachlässigen Arbeiten. Schließlich muss das Fahrwerk physisch nicht mehr so ausgefeilt werden, denn die Elektronik wird schon alles regeln. Nach der Auffassung von Kritikern muss mehr Sorgfalt in die Entwicklung der Fahrwerke gesteckt werden, damit auch im Falle des Versagens von elektronischen Komponenten stets hohe Reserven im Bereich der aktiven Sicherheit vorhanden sind.

Übrigens gehört Deutschland mit zu den Ländern mit dem höchsten ESP-Ausrüstungsgrad, ab der

Bei Schnee verschafft ESP mehr Fahrstabilität durch kombinierten Einsatz von Brems-, Motor- und Lenkeingriff (li.)

Das Elektronische Stabilitätsprogramm erkennt durch Auswertung der Daten zahlreicher Sensoren kritische Fahrzustände, greift über das Bremssystem und die Motorelektronik ein und stabilisiert das Fahrzeug (Grafiken li.u.)

Vorbildlich: im Toyota Aygo Club ist das ESP/VSC serienmäßig verbaut (u.)



unteren Mittelklasse ist die Stabilitätshilfe in der Regel serienmäßig, Lücken gibt es noch im Kleinwagen-Segment, und vielen Kleinstwagen fehlt ESP gänzlich. Toyota will das ändern und bietet den Aygo künftig mit der Wunderwaffe an. Viele Kritiker sehen die Gefahr darin, dass gerade kleine Fahrzeuge von weniger erfahrenen Eignern gesteuert werden, da es sich häufig um Anfängerautos handelt. Aber wer nicht aus Übermut handelt, sondern sich tatsächlich mal verschätzt in der Kurve, den wird ESP möglicherweise retten – auch im Kleinwagen.

## Tag und Nacht den Durchblick 6 x Flottenmanagement plus Lampe für nur 20 Euro

FM 2/07

**GRATIS**



**Ja**, ich bestelle Flottenmanagement ab der nächsten Ausgabe für zunächst ein Jahr zum günstigen Jahresbezugspreis von 20,00 Euro inkl. Versand und Porto (Auslandspreise auf Anfrage). Das Jahres-Abonnement läuft bis auf Widerruf und kann jederzeit schriftlich gekündigt werden. **Als Dankeschön erhalte ich die innovative SCOUT-Stirn-**

Mit der SCOUT-Stirnlampe von Princeton Tec lassen wir Sie nie mehr im Dunkeln stehen. Der Lampenkopf kann auch an Mütze, Rucksack oder Gürtel befestigt werden. SCOUT bietet drei Helligkeitsstufen und zwei Notfall-Signalisierungs-Modi. Für den Durchblick in Ihrem Arbeits-Alltag sorgt das Abo von Flottenmanagement.

Mein Zahlungswunsch:

- durch Abbuchung
- gegen Rechnung

Firma _____	Name, Vorname _____
Position _____	eMail _____
Straße, Nr. _____	Bank _____
PLZ/ Ort _____	Kontonummer _____ BLZ _____
Tel. _____ Fax _____	Datum, Unterschrift _____

Fuhrparkgröße (bitte angeben): \_\_\_\_ PKW \_\_\_\_ Transporter (bis 3,5t) \_\_\_\_ Transporter (über 3,5t)

Widerrufgarantie: Diese Bestellung kann ich innerhalb von 14 Tagen (Poststempel) schriftlich beim Leserservice Flottenmanagement-Verlag GmbH, Rudolf-Diesel-Str. 14, 53859 Niederkassel widerrufen. Dies bestätige ich durch meine 2. Unterschrift

Datum, \_\_\_\_\_ 2. Unterschrift \_\_\_\_\_

**Senden Sie den Coupon am besten noch heute an: Flottenmanagement Verlag GmbH, Leserservice, Rudolf-Diesel-Str. 14, 53859 Niederkassel oder per Fax an: 0228/45 95 47-9**

## G A S T K O M M E N T A R

# Kein Wachstum auf Pump!

Ein Gespenst geht um in Deutschlands Automobilbranche. Die Rede ist nicht vom Kapitalismus, sondern seinem scheinbaren Gegenteil: derzeit werden den Kunden die Autos fast geschenkt. Hersteller, Leasinggesellschaften und Banken überbieten sich mit Rabatten und niedrigen Leasingraten. Es gilt, die Absatzzahlen um jeden Preis stabil zu halten und am besten noch zu erhöhen. Leasingraten werden daher auf Teufel komm raus subventioniert, das Rabatt-Gespenst immer weiter aufgeblasen. Am Ende der Leasing-Laufzeit geht diesem „Geschäftsmodell“ dann die Puste aus. Denn steigende Rabatte führen zu künstlich erzeugten Überkapazitäten. Leasingrückläufer lassen sich schlechter absetzen.

Die Folge sind sinkende Restwerte und sinkende Margen. Denn der Erlös aus dem Weiterverkauf entscheidet letztendlich über den Profit des Leasinggebers. Statistiken zeigen, dass die Restwerte in den vergangenen zwei Jahren um durchschnittlich sechs bis neun Prozent nachgelassen haben. Die Kunden freut es: sie fahren sowohl bei Leasing als auch beim Kauf von gebrauchten Fahrzeugen günstiger denn je.

Doch der sparsame Geist hat eine Schattenseite: Professor Ferdinand Dudenhöffer, Direktor des renommierten CAR (Center of Automotive Reserch) beziffert den Margenverlust durch solche Preis-Praktiken für die gesamte Automobilbranche auf über fünf Milliarden Euro. Leasinggesellschaften können zwar einen Teil des Restwerttrisikos per Buy-back-Vereinbarung auf Vertragshändler abwälzen und sind gegenüber unabhängigen Wettbewerbern finanziell im Vorteil. Damit ist das Problem aber lediglich auf die Autohäuser abgewälzt. Einige Leasinggesellschaften haben bereits Rückstellungen gebildet, um die Verluste aufzufangen.

Ein Großteil der Subventionen ist jedoch finanziert, denn im Moment sind Zinsen günstig. Das Rabatt-Gespenst ist also ein Popanz, der auf Pump lebt. Athlon Car Lease hat dem Preisdumping von Anfang an eine klare Absage erteilt. Anstatt uns von unserer Bankmutter – die mit einem Triple-A geratete Rabobank – subventionieren zu lassen, erwirtschaften wir unsere Erträge lieber selbst: durch einen ergänzenden Mix aus



intelligenter Vertragskalkulation und innovativem Remarketing über das Internet. Unsere Leasingraten basieren auf verantwortlich kalkulierten Restwerten, die wir von Vertragsbeginn an mitgestalten, beispielsweise durch eine optimale Fahrzeugkonfiguration. Damit garantieren wir unseren Kunden eine stabile und weitgehend unabhängige Preispolitik. Das Rabatt-Gespenst halten wir für einen gefährlichen Zeit-Geist. Denn „billig“ fordert einen sehr hohen Preis.

Auch Rockefeller verteilte seine Petroleumlampen in China nicht umsonst. Er sicherte sich damit den Absatzmarkt für Petroleum. Die Kunden, die sich über Preis-Geschenke freuen, sollten also wissen: die Rechnung zahlen am Ende sie.

*Holger Rost, Geschäftsführer Athlon Car Lease Germany GmbH & Co. KG.*

## Flottenmanagement

### IMPRESSUM

#### Herausgeber, Verlag und Redaktion:

Flottenmanagement-Verlag GmbH  
Rudolf-Diesel-Straße 14, 53859 Niederkassel  
Telefon: 0228 / 45 95 47-0, Fax: 02 28 / 45 95 47-9  
eMail: post@flottenmanagement-verlag.de  
Internet: www.flottenmanagement-verlag.de

#### Verlagsleitung: Bernd Franke, Dipl. Kfm.

#### Chefredakteur: Ralph Wuttke (V.i.S.d.P)

eMail: rwuttke@flottenmanagement-verlag.de

**Redaktionsbeirat:** Bernhard Frie, Claus-Peter Gotta, Detlef Irmischer, Burkhardt Langen, Peter Pfister, Dieter Prohaska, Christian Scholz, Sven Schulze, Hans-Joachim Schwandt, Helmut Schwengels, Peter Stamm, Bernd Wickel

#### Redaktion:

Erich Kahnt (Ressort Fuhrparkmanagement), Julia Rose, Zeno Alberti, Stefan Wluka, Lisa Görner (Korrektorat), Daniela Fischer, Christian Löffler  
eMail: post@flottenmanagement-verlag.de

#### Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Patrick Broich, Lutz Fischer, Daša Rašková

**Fotos:** Jean-Marie Alexandre, Patrick Broich, Moritz Brilo, Klaus Winkler

#### Produktion: Jean-Marie Alexandre

eMail: jalexandre@flottenmanagement-verlag.de

#### Layout: Lisa Görner

eMail: lgoerner@flottenmanagement-verlag.de

#### Anzeigen:

Bernd Franke (Leitung),  
Telefon: 02 28 / 45 95 47-1  
eMail: bfranke@flottenmanagement-verlag.de

#### Leserservice: Nathalie Anhäuser

eMail: nanhaeuser@flottenmanagement-verlag.de,  
Ilona Melo

**Auflage**  
**25.100 Exemplare**



#### Erscheinungsweise:

Flottenmanagement erscheint 6 x jährlich  
Bezugspreise 2007: Einzelheft 4,- Euro  
Inland jährlich 20,- Euro (inkl. MwSt.)  
Auslandspreise auf Anfrage.

Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen und werden nur zurückversandt, wenn Porto beigefügt ist. Beiträge, die mit Namen gekennzeichnet sind, stellen nicht unbedingt die Meinung der Redaktion dar. Alle Rechte, soweit nicht anders gekennzeichnet, liegen beim Verlag. Eine Verwertung ist nur im Rahmen der gesetzlich zugelassenen Fälle möglich, eine weitere Verwertung ohne Einwilligung ist strafbar.

Alle Rechte vorbehalten.

© by Flottenmanagement-Verlag GmbH, Niederkassel  
Gerichtsstand ist Bonn.

Dieser Ausgabe liegt die Beilage „eco GPS“ der Firmen  
IGL Telematics / TALKLINE bei



*Zähm' das Biest.*



**VENTUS**  
*S1 evo*

Alles im Griff. Mit Hankook-Ultra-High-Performance-Reifen. Mehr Haftung und besseres Handling sorgen für noch perfektere Fahrzeugkontrolle. **Denn jeder Wille braucht ein Werkzeug.**

**Hankook**  
driving emotion

# CC 9050

## Freisprecheinrichtung für Bluetooth-Handys



## Let Me Entertain You!

Eine Freisprecheinrichtung macht Musik!

Durch das perfekte Zusammenspiel mit Ihrem Handy\* und dem Car-Hifi System. Und sie bekennt Farbe! Das Farbdisplay zeigt Ihren Unterhaltungspartner in rot. Oder den Telefonnamen in grün. Oder das Telefonbuch in blau. **Sie haben die Wahl.**

Immer: **Einfach. Frei. Sprechen.**

Jetzt: **Einfach. Gut. Unterhalten.**

Haben wir Sie neugierig gemacht?

Aktuelle Informationen bei Ihrem Fachhändler oder direkt bei uns.

+49 (0) 180 - 584 24 68

(0,14 €/Min. aus dem Festnetz der Deutschen Telekom AG)

[www.bury.com](http://www.bury.com)

The logo for BURY TECHNOLOGIES, featuring the word "BURY" in large blue letters and "TECHNOLOGIES" in smaller blue letters below it. A stylized red and white antenna graphic is positioned to the right of the text.