



Flottenmanagement 2

DAS FACHMAGAZIN für innovatives
Fuhrpark- und Mobilitätsmanagement

Fuhrparkberatung:
Neutralität ist Trumpf

Fuhrpark-Dialog:
Online ist in

Special
Kommunikation



Innovationsträger:
Opel-Neuheiten für jede Klasse



Imagegewinne:
Fiat-Erfolge in den Flotten

Dienstwagenrückgabe:
Juristische Sonderfälle

Immer vor **Ort.**

Die euroShell Card.
Alles andere wäre ein Umweg.

Wir sind auf dem bfp-FORUM am
Nürburgring vom 17.-18.06.08.
Wir freuen uns auf Ihren Besuch!



euroShell
Card

Willkommen in Deutschlands größtem Tankstellennetz – dem Akzeptanzpool mit bundesweit 4.200 Stationen und insgesamt 20.000 Stationen in 36 Ländern, die wir Ihnen als europaweiter Marktführer bieten. Ihr Vorteil: Sie wissen, Ihre Flotte ist überall gut versorgt.
www.euroshell.de



Ralph Wuttke,
Chefredakteur
Flottenmanagement



Sparen mit gutem Gewissen

Nach der „grünen IAA“ steht das Thema Umwelt auch auf der Tagesordnung der AMI in Leipzig vom 5. bis 13. April ganz oben. Dazu passen die angekündigten Weltpremieren des Ford Focus LPG und des Hyundai i10 blue CNG, auch Hybridlösungen aller Art wird es wieder zu sehen geben.

Umwelt schonen ist eine tolle Sache, aber Unternehmen und damit auch der Fuhrparkleiter haben zunächst einmal wirtschaftlich zu denken. Natürlich ist die Positionierung des Unternehmens bei Shareholdern wie Kunden als umweltorientiert ein geldwerter Vorteil (zudem endlich mal einer, der nicht separat versteuert werden muss); schöner ist es jedoch, wenn man echtes Geld mit gutem Gewissen sparen kann. Und dazu gibt es eine Menge Ansätze.

Downsizing ist einer dieser Trends, einige neue Modelle und Motoren finden Sie in dieser Ausgabe und viele auf der AMI, die zum guten Gewissen auch echte Kosteneinsparung bringen. Zumal oft auch die Mitarbeiter dank Öko-Argument gern auf ein paar Kubikzentimeter verzichten – vor allem, wenn das Drehmoment nahezu gleich bleibt. Die Firma spart Geld, und auch der Mitarbeiter freut sich über eine geringere Belastung beim geldwerten Vorteil.

Einer der größten Kostenblöcke im Fuhrpark ist der Kraftstoff, und kleinere Motoren ver-

brauchen nun einmal meist weniger Sprit. Wie so oft kommt es aber vor allem auf den Mitarbeiter an, denn dessen Fahrstil ist entscheidend für den Durst seines Dienstwagens. Kostengünstige alternative Kraftstoffe sind derzeit eben noch nicht für jeden Einsatzzweck geeignet, wie auch die unselige E10-Diskussion (wobei wir hier obendrein von kostengünstig oder auch Umweltfreundlichkeit kilometerweit entfernt sind) deutlich zeigt.

Neben dem individuellen Fahrstil entscheidet auch die richtige Wegstrecke über die Kraftstoffkosten: Moderne Navigationsgeräte optimieren die Fahrt bedarfsgerecht, ob nun Geschwindigkeit oder Kraftstoff sparen im Fokus steht. Und wer noch einen Schritt weiter gehen kann oder will, für den gibt es gute Telematiklösungen zur effektiven Flottensteuerung. Mehr hierzu finden Sie in unserem Special.

Ralph Wuttke
Chefredakteur

Jetzt Rückläufer
europaweit kosten-
frei anbieten und
verkaufen!



Auf Autobid.de/BASE kaufen und verkaufen
Sie als Flottenbetreiber oder Händler Ihre
Rückläufer und Gebrauchtfahrzeuge in ganz
Europa.

Machen Sie jetzt Ihre eigene Auktion!
Stellen Sie selbst Fahrzeuge ein oder kaufen
Sie aktiv attraktive Fahrzeuge zu.

Ihre Vorteile:

- Gebührenfrei Fahrzeuge einstellen und verkaufen
- Bieten Sie Ihre Fahrzeuge europaweit an
- Über 10.000 registrierte Händler
- Erzielen Sie immer den höchstmöglichen Marktpreis



www.Autobid.de



AUKTION & MARKT
AKTIENGESELLSCHAFT

Telefon +49 611 44796 - 700
Fax +49 611 44796 - 755
www.Auktion-Markt.de
www.Autobid.de

Exklusiv für Flottenkunden: inklusive ServiceVertrag.

Die C-Klasse als Firmenwagen.



Mit Kosten ist es wie mit Fahrzeugen – je besser Sie sie kennen, desto sicherer sind Sie unterwegs. Mit dem ServiceVertrag Flotte – ab sofort bei der C-, E-, A- und B-Klasse inklusive – kennen Sie Ihre Kosten schon im Voraus. Denn damit sind alle eventuellen Wartungs- und Reparaturarbeiten sowie Verschleißteile gemäß

unseren Vertragsbedingungen abgedeckt. Mit Mercedes-Benz Original-Service und Original-Teilen, versteht sich. Und das deutschland- und europaweit. Sie wünschen mehr Informationen über die C-Klasse und dieses Angebot? Ihr Mercedes-Benz Partner freut sich auf Sie. www.mercedes-benz.de/grosskunden



Mercedes-Benz

C 200 CDI Limousine. Die Line CLASSIC inklusive Wartung und Reparatur für 399,- Euro/Monat.

Ein Leasingangebot der Mercedes-Benz Leasing GmbH für die C 200 CDI Limousine, Line CLASSIC: Kaufpreis ab Werk inkl. Flottenpaket und Mengenrabatt 24.397,00 Euro, Laufzeit 36 Monate, Gesamtlauflistung 90.000 km, monatl. Leasingrate inkl. Servicevertrag Flotte 399,00 Euro. Abbildung Line ELEGANCE, enthält Sonderausstattungen. Kraftstoffverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert: 8,2/4,9/6,1 l/100 km; CO₂-Emission kombiniert: 149 g/km. Die Angaben beziehen sich nicht auf ein einzelnes Fahrzeug und sind nicht Bestandteil des Angebots, sondern dienen allein Vergleichszwecken zwischen den verschiedenen Fahrzeugtypen.



16

Die Online-Dialogsysteme der Full-Service-Leasing-Anbieter schaffen Freiräume für die strategische Optimierung des Fuhrparkmanagements.

Die Konzentration auf Qualität, Design und personelle Aufstellung bewirken laut Steffen Dittmar, Leiter Vertrieb an Großkunden, eine spürbare Image-Verbesserung der Fiat-Marken.



26



38

Versicherung oder Verunsicherung? Flottenmanagement resümiert als Kooperationspartner das Rechtsseminar der Hiepler + Partner Akademie, geleitet von Ass. Jur. Joachim Otting.

Neueste Kommunikations- und Navigationstechnologie machen das Auto zur Schaltzentrale. Welche Vorteile die Technik für Fuhrparkmanagement und Nutzer bringen, behandelt das Special.



30

Unabhängige Fuhrpark-Beratung soll den Blick der Flottenmanager für das Wesentliche schärfen und zudem Einsparpotenziale aufdecken.



63

Leasing

- 12 **Gemeinsam sind wir stark**
Ein Tag bei Volkswagen Leasing
- 16 **Prozesse effektiv gestalten**
Online-Dialogsysteme der Leasinggesellschaften
- 22 **Gewerbesteuerlich weiter interessant**
Auswirkungen der Unternehmenssteuerreform auf Leasingverträge

Management

- 26 **Leichter in die Flotte**
Interview mit Steffen Dittmar, Leiter Vertrieb an Großkunden bei der Fiat Group Automobiles Germany AG
- 30 **Blick eines Dritten**
Unabhängige Fuhrparkmanagement-Beratungsunternehmen
- 34 **Im Dienste des Klein- und Mittelstandes**
Interview mit Hans-Jürgen Janke, Vorteilsgemeinschaft Klein- und Mittelstand
- 36 **Aktives Schadenmanagement**
Interview mit Matthew Whittall, Vorstandsvorsitzender der Innovation Group AG
- 38 **Recht haben und Recht bekommen**
Versicherungsrechtseminar der Hiepler + Partner Akademie
- 40 **Demokratisierung von Technologie**
Interview mit Jürgen Hölz, Direktor Verkauf Groß- und Gewerbekunden Mitteleuropa bei der Adam Opel GmbH

- 44 **Am meisten wiegt eigene Erfahrung**
Ein Besuch bei einem Toyota/Lexus-Händler

- 46 **Kernkompetenz bei der Kostenoptimierung**
Pressegespräch des VMF

Marktübersicht

- 48 **KIA ja, aber welche?**
Flottenrelevante Fahrzeuge von KIA

Recht

- 50 **Die Rückgabe des Dienstwagens**
Ausgewählte Fragen aus der Fuhrparkpraxis

Extra

- 55 **And the winners are...**
FM-Vergleichsserie kompakte und große Vans

Special Kommunikation

- 63 **Suche nach dem Optimum**
Einleitung
- 64 **Navigation durch den Kostenschwungel**
Kostenoptimierung durch Navigationsgeräte
- 66 **Unter neuer Leitung**
Marktübersicht Flottentelematik
- 68 **Sprachbegabt**
Die Bury-Freisprechanlage CC 9060 im Test
- 70 **Vorausschauend**
Navigation im Rückspiegel getestet: der MirrorPilot von paragon
- 72 **Bits and Bytes**
Flottenrelevante CeBIT-Neuheiten

- 73 **Designerset**
Jabra JX 20 Pura

- 75 **Zielführend**
Marktübersicht Navigationsgeräte

Reifen

- 80 **0,3 Liter weniger Verbrauch**
CO₂-Reduzierung durch rollwiderstandsarme Reifen

- 82 **Wir geben die jeweils optimale Empfehlung**
Interview mit Gerd Stubenvoll und Michael Nickenig, Top Service Team KG

Test

- 84 **Erneuter Nachwuchs**
Volkswagen Tiguan 2.0 TDI

- 88 **Touren-Wagen**
Renault Laguna Grandtour 2.0 dCi

Fahrtelegramme

- 91 **Citroën C5 / Opel Agila**
- 92 **Mitsubishi Outlander / Fiat Fiorino**
- 93 **Mazda6 Sport Kombi / Opel Zafira**
- 94 **Mazda5 / Fiat Bravo**
- 95 **Nissan Tiida**
- 96 **Alfa 147 / Saab 9-3 SportCombi Aero XWD**



Jürgen Hölz, Direktor Verkauf Groß- und Gewerbekunden bei Opel, sieht die Marke besonders stark in Fuhrparks des Mittelstands und betont im Interview die Innovationskraft in allen Klassen.

40



Auch bei den Flottenbetreibern stößt der VW Tiguan auf große Resonanz. Inwieweit er den Anforderungen der User Chooser genügen kann, haben wir getestet.

84



Als erster von einigen neuen Mittelklasse-Kombis 2008 erscheint der Renault Laguna Grandtour auf dem Markt, er ist länger und voluminöser geworden. Was er sonst noch kann, steht im Test.

88

Motivation

- 97 **Ganz schön extrovertiert**
MINI Clubman

Transporter

- 99 **Stadtlöwe**
Peugeot Bipper 1.4 HDI

Innovation

- 103 **Druckbetankung**
Opel Astra 1.8 Caravan auf LPG umgerüstet
- 104 **Erleichterung in Sicht**
Ein Bericht vom dritten IEK-Flottentag

Wissen

- 106 **Spar-Asse**
Hybrid- oder Diesel-Fahrzeug – was lohnt sich mehr?

Rubriken

- 3 **Kommentar**
8 **Nachrichten**
23 **Leasing Nachrichten**
78 **Reifen Nachrichten**
98 **Transporter Nachrichten**
100 **Salon**
102 **Innovation Nachrichten**
108 **Kolumne**
110 **Gastkommentar / Impressum**

**Aktuelle Infos auch im Internet unter:
www.flottenmanagement-verlag.de**



IN DER GLEICHEN ZEIT REPARIEREN WIR IHRE WINDSCHUTZSCHEIBE.


Ganze 30 Minuten benötigt CARGLASS® für die Beseitigung kleiner Macken in der Windschutzscheibe.

Immer gilt:

- Reparatur für Teilkaskoversicherte kostenlos
- Neueinbau in Erstausrüsterqualität
- 30 Jahre Garantie auf Haltbarkeit bei Reparatur und auf Dichtigkeit bei Neueinbau.

Vertrauen auch Sie den speziellen Serviceleistungen von CARGLASS®.

**Kostenlose Beratung/
Auftragsannahme
rund um die Uhr:
0800 - 22 22 222
oder im Internet:
www.carglass.de**


CARGLASS®
WENN AUTOGLAS, DANN CARGLASS.

+++ in Kürze +++

+++ Vision +++

Als Ausblick auf die zukünftige Designsprache der Marke Seat will dessen Vorstandsvorsitzender Erich Schmitt den Prototypen des Sport Coupés Bocanegra verstanden wissen. Das Fahrzeug markiere zudem die neue Produktoffensive Seats.

+++ Jubiläum +++

Die Maske AG und die HHLA-Hamburger Hafen und Logistik AG feiern ihre bereits 20 Jahre dauernde Zusammenarbeit. Beide Firmen sehen darin den Beweis, dass Kontinuität und eine partnerschaftliche Zusammenarbeit der Schlüssel zum Erfolg sind.

+++ Alternative +++

Den Mazda 6 mit 2,0 I MZR-Benziner (108 kW/147 PS) gibt es auch mit werksseitig eingebautem Autogas-Antrieb. Außer mit Handschaltgetriebe kann der Wagen auch mit Automatik geordert werden. Der Preis für die Umrüstung beträgt 1.672 Euro netto.

+++ Lenkbewegung +++

Renault bietet erstmals in der Unternehmensgeschichte ein Serienmodell mit Allradlenkung an. Sowohl der 2.0 Turbobenziner mit 150 kW/204 PS und der 2.0 dCi-Diesel mit 131 kW/178 PS des Laguna können ab sofort mit Allradlenkung und Design-Extras unter dem Namen Laguna GT bestellt werden.

+++ Restwertstabilität +++

EurotaxSchwacke bescheinigt dem Ford Focus eine besondere Wertstabilität. Der 1,6 Liter-Benziner (74 kW/100 PS) und der 1,6 Liter-TDCi DPF (80 kW/109 PS) haben nach drei Jahren und einer Laufleistung von 60.000 km einen Restwert zwischen 56 und 61 Prozent und liegen damit sechs Prozent über dem Durchschnitt.

+++ Deutschlandpremiere +++

Infiniti, die außereuropäische Premiummarke von Nissan, wird im April 2009 ihre ersten Verkaufszentren eröffnen. In Berlin wird die Marke von der Riller & Schnauk GmbH vertreten, in Stuttgart von der Forstner Handelsgruppe.

+++ Transportanleitung +++

Anleitungen und Hinweise zu geeigneten Methoden der Ladungssicherung in Kastenwagen und Transportern gibt die Richtlinie VDI 2700 Blatt 16 „Ladungssicherung auf Straßenfahrzeugen“. Sie kann zu einem Nettopreis von 38,24 Euro unter www.vdi.de/richtlinien bestellt werden.

+++ Biosprit +++

Nach Focus und C-MAX können ab sofort auch die Ford Modelle Mondeo, S-MAX und Galaxy mit Bio-Ethanol Antrieb geordert werden. Die neuen Flexifuel-Versionen kosten 210 Euro netto Aufpreis und basieren auf einem 2,0 Liter-Duratec-Benziner mit 107 kW/145 PS.

+++ Investitionen +++

Nach den Ergebnissen einer Dataforce-Umfrage wollen 38 Prozent der befragten Fuhrparkverantwortlichen 2008 in ihren Fuhrpark investieren. Vor allem sollen sparsame Fahrzeuge angeschafft werden, um Kraftstoffkosten zu senken.

Preisvergabe

Mit einer Nominierung für den „Großen Preis des Mittelstandes“ wurde die heller Lackiererei geehrt. Der von der Oskar-Patzelt-Stiftung vergebene Preis zeichnet den Betrieb bereits durch die Nominierung für „hervorragende Leistungen im Mittelstand“ aus. Von circa drei Millionen Unternehmen bundesweit wurden 2008 3.184 Firmen durch Kommunen, Institutionen und Verbände vorgeschlagen. Die Kriterien umfassen Aspekte wie Gesamtentwicklung des Unternehmens, Schaffung und Sicherung von Arbeits- und Ausbildungsplätzen sowie Kundennähe und Service.

Beraterprogramm

Seit Anfang des Jahres bietet die Hiepler + Seitz Unternehmensberatung ein umfangreiches Spektrum von Beratungsleistungen und Softwareprodukten zum Thema Fuhrpark an. Man will selbstständige Fuhrpark- und Leasingexperten als Berater und gleichzeitig als Gesellschafter einbinden, so dass diese neben Beratungsleistungen auch ihre Produkte und Services unter dem Namen Hiepler + Seitz anbieten können. Der Kunde soll so bei einem festen Ansprechpartner aus einem breiten Leistungsportfolio schöpfen können. Als Geschäftsführer fungieren Stephan A. Hiepler, Marc-Oliver Prinzing und Uwe Seitz.

Glasstandard

Unter dem Namen juinted AUTOGLAS firmiert ein deutschlandweiter Markenverbund von über 190 unabhängigen Autoglasfachbetrieben mit weiteren Partnern in vielen westeuropäischen Ländern. Zielsetzung des Verbundes ist eine Standardisierung des Leistungsspektrums auf professionellem Niveau. Dessen Standards und Vorgaben werden zum einen durch den Verbund selbst kontrolliert, zum anderen vom TÜV überprüft. Überzeugen will man mit flexibler Scheibenreparatur und Austausch, geringen Kosten, hoher Qualität und langen Garantielaufzeiten.



Ölstand

Forscher der Daimler AG haben einen Sensor entwickelt, der die Ölqualität im Fahrzeug überwacht und dadurch die Wartungsintervalle verlängern soll. Nach Angaben des Herstellers kann der im Ölkreislauf des Fahrzeugs integrierte Sensor zusammen mit anderen Daten der Bordelektronik den Zustand des Öles genau bestimmen und so den richtigen Zeitpunkt zum Ölwechsel anzeigen. Da nun nicht mehr nach starren Intervallen vorgegangen wird, muss das Öl erst ausgetauscht werden, wenn es wirklich nicht mehr verwendbar ist.

Leasing-Einsatz

Ab sofort fahren 23 Opel Zafira 1.9 CDTI aus der Hand des Leasinggebers ASL – Part of GE Capital Solutions für die Polizei Rheinland-Pfalz. ASL hat im Rahmen einer europaweiten öffentlichen Ausschreibung in Bietergemeinschaft mit der Adam Opel GmbH den Zuschlag erhalten. Durch das Behördenleasing entstehen zwei maßgebliche Vorteile: der Fuhrpark wird immer auf dem neuesten Stand gehalten, zudem spart das Land durch Finanzleasing hohe Investitionsausgaben und kann kostendeckend haushalten. Weitere 30 Funkstreifenwagen des gleichen Typs mit Ausstattung speziell für den Autobahneinsatz sollen innerhalb des Rahmenvertrages bis Ende 2008 geliefert werden.

Richtigstellung:

Marc Berger fungiert bei der Auktion & Markt AG richtigerweise als Vorstandsmitglied und nicht, wie fälschlich vermeldet, als Geschäftsführer.



Kontrollchip

Um die elektronische Kontrolle der Fahrerlaubnis zu erleichtern, bietet DEKRA nun an 350 Standorten die Überprüfung des Führerscheins durch LapID an. Dazu werden zunächst die Daten von Fahrer und Führerschein in einer Datenbank erfasst, anschließend wird ein diesen Informationen zugeordneter Chip auf den Führerschein geklebt. Zur Kontrolle reicht es aus, den Chip an einer der zahlreichen LapID-Stationen kontaktlos auszulesen. Dem Fuhrparkmanager wird dadurch die gesetzliche Kontrollpflicht erleichtert, dem jeweiligen Fahrer die Fahrt in das Unternehmen erspart.



Eigene Wege erfahren.

Der neue Mazda6 Sport Kombi Diesel
schon ab € 21.345¹⁾



ZOOM-ZOOM



Sieger der Auto
Trophy 2007²⁾

Erleben Sie die Evolution eines Seriensiegers²⁾ und das Preis-Leistungs-Verhältnis eines echten Herausforderers. Der neue Mazda6 Sport Kombi verbindet Anspruch an Qualität und Zuverlässigkeit mit komfortabler Wertigkeit und luxuriöser Anmutung. Vier Motorisierungsvarianten sowie serienmäßige Ausstattungshöhepunkte³⁾ wie BOSE® Sound-System inklusive Bluetooth® Freisprecheinrichtung und Bi-Xenon-Hauptscheinwerfer mit Kurvenlicht. Das neue Flaggschiff unserer Flotte passt auch perfekt in Ihre.

Weitere Infos im Mazda Firmenkunden Center unter 0700-MAZDAFLEET (0700-62 93 23 53 38)⁴⁾ oder im Internet.

www.mazda-firmencenter.de

1) Unverbindliche Preisempfehlung der Mazda Motors (Deutschland) GmbH, zzgl. Überführungskosten und Umsatzsteuer, z. B. für den Mazda6 Sport Kombi Diesel. 2) Mazda6: über 120 Testsiege und Auszeichnungen. 3) Ab Ausstattungsvariante Mazda6 Dynamic. 4) Mo.-Fr., 9.00 - 17.30 Uhr, 6,3 Cent/30 Sek. aus dem dt. Festnetz; Kosten für Anrufe aus dem Mobilfunknetz können abweichen. 5) In der Kategorie „Mittelklasse“ (Import).
Kraftstoffverbrauch im Testzyklus: innerorts 6,8 l/100 km, außerorts 5,0 l/100 km, kombiniert 5,7 l/100 km;
CO₂-Emissionen im kombinierten Testzyklus: 151 g/km.

Personalien



Martina Richerzhagen übernahm am 1. April den Posten der Marketing Managerin bei Goodyear. Sie ist damit für nationale Marketingaktivitäten und Kommunikation des Reifenherstellers verantwortlich.



Jörn Lengert ist seit dem 1. Februar für die Region Baden-Württemberg bei der Maske AG zuständig. Sein Verantwortungsbereich umfasst das Neukundengeschäft und die dezentrale Kundenbetreuung im Vertriebsgebiet.



Hans-Joachim Gabriel ist von der Auktion & Markt AG zum Leiter der neuen Internetplattform Autobid.de/BASE ernannt worden. Zu seinen Aufgaben zählt die operative Führung der Auktionsplattform. Zuvor war er verantwortlicher Leiter der Abteilung Kundenzufriedenheit.



Phillip von Sahr übernahm am 1. April die Vertriebsverantwortung für den deutschen Markt bei der BMW Group. Sein Vorgänger Ludwig Willisch wechselte Anfang dieses Jahres in den Vorsitz der Geschäftsführung der BMW GmbH.



Das Vertriebsteam von Arval wird durch zwei neue New Business Manager verstärkt: **Andreas Baumann** ist ab sofort für die Gebiete Berlin, Brandenburg sowie für Teile Mecklenburg-Vorpommerns und Sachsens-Anhalts zuständig.



Alfred Sterzinger (unten) betreut die Gebiete Nürnberg, Ober- und Unterfranken sowie Thüringen.



Ryjan Rutgers wird als Nachfolger Holger Rosts neuer Vorsitzender der Geschäftsführung von Athlon Car Lease Deutschland. Rutgers war zuvor als Managing Director im Unternehmen tätig. Sein Vorgänger will sich beruflich neuen Aufgaben widmen.



Thomas Wrede hat nach dem Weggang von Ralf Maurer vorübergehend die Geschäftsführung der Point S Deutschland GmbH übernommen. Maurer wechselte am 31. März als Mitglied der Geschäftsleitung zu Carglass in Köln.



Dr. Ferdinand Vogel ist Anfang April in den Vorstand der VR-LEASING AG eingetreten. Dort ist er für die Bereiche Prozesse und Produkte sowie IT und Finanzierung verantwortlich. Zuvor war er bei der First Data Deutschland für den Bereich Informationstechnologie zuständig.

Flottenumstellung

CWS-boco hat Ende März die ersten Sprinter NGT mit bivalentem Erdgasantrieb übernommen. Von Mai an will man in der Logistik-Flotte des Anbieters von unter anderem Waschraumhygienelösungen und Textildienstleistungen probeweise 28 Erdgas-Fahrzeuge der Marken Mercedes-Benz und IVECO fahren. Ab dem dritten Quartal 2008 sollen dann die 1.400 Fahrzeuge des Service-Fuhrparks (mit einer Jahreslaufleistung von insgesamt 60 Millionen Kilometern) schrittweise auf Erdgas umgerüstet werden. Mit der europaweit eingesetzten „Grünen CWS-boco Flotte“ will man ein Statement in Sachen Umweltschutz abgeben.

Vertriebsleiter Nfz José Luis Lopez Schümmer Trevino (re.) übergibt den symbolischen Schlüssel des ersten Mercedes-Benz-Sprinter NGT an Michael Seddig, Head of Corporate Logistics bei CWS-boco.



Frühlingsbeginn

Aral gibt allen Autofahrern eine Reihe von Tipps um bei Frühlingsbeginn sicher unterwegs zu sein und den Wert des Wagens zu erhalten. Streusalzrückstände müssen gründlich entfernt werden, da sie sonst die Rostbildung beschleunigen. Auch der rechtzeitige Wechsel auf Sommerreifen ist anzuraten, denn nur die saisonal passende Bereifung gewährleistet optimalen Grip. Sinnvoll kann auch ein Wechsel der Scheibenwischerblätter sein, da sie in der Winterzeit oft spröde und rissig werden. Und zu guter Letzt sollte man Winterutensilien wie Schneeketten aus dem Wagen entfernen, um Kraftstoff und damit Geld zu sparen.

Werkstattprogramm

Opel stellt seinen Großkunden ein Online-Tool zur Bearbeitung von Werkstattaufträgen zur Verfügung. Mit dem internetbasierten „Flottenservice-Programm“ können Fuhrparkmanager den Status von Reparaturen überprüfen, freigeben und verwalten. Dadurch soll der administrative Aufwand niedrig gehalten werden und somit eine reale Kostenersparnis möglich sein. Weiterführende Informationen dazu erhalten Flottenkunden bei ihrem Opel-Key Account Manager.

Partnerschaft

DirectLease.de ist eine Partnerschaft mit der Consulting Gesellschaft Hallo Frau GmbH eingegangen. Die in Kaarst beheimatete Firma hat sich auf die Bedürfnisse von Frauen, die in klassischen Männerbranchen tätig sind, spezialisiert. DirectLease.de bietet in Zusammenarbeit mit Hallo Frau Full-Service-Leasingverträge und Beratung rund um das Thema Kfz-Leasing für diese Zielgruppe an. Besucher der Internetseite www.hallo-frau.de erhalten bei Abschluss eines Leasingvertrages einen besonderen Rabatt.



Neue Umweltzonen

Neben den bereits eingerichteten Umweltzonen in Berlin, Dortmund, Hannover, Ilsfeld, Köln, Leonberg, Ludwigsburg, Mannheim, Reutlingen, Schwäbisch Gmünd, Stuttgart und Tübingen kommen in naher Zukunft 34 weitere Städte mit ausgewiesenen Umweltzonen hinzu. Dies sind u.a. Augsburg (zweite Hälfte 2008), Freiburg im Breisgau (2010), Heidelberg (2010), Karlsruhe (2009), Mühlacker (2010), Bremen (8/2008), Dresden (2010), Nürnberg (2009), Pforzheim (2010), Pleidelsheim (Juli 2008), Regensburg (9/2008) und München (spätestens Oktober 2008). Düsseldorf, Frankfurt/Main, Leipzig und weitere Städte sollen folgen.

McCain Erickson B



Entdecken Sie Autos,
die in jeder Farbe grün sind.



Opel Erdgas Technologie

Die Opel Erdgas-Modelle.

An die Umwelt denken zahlt sich aus – mit dem Opel Combo 1.6 CNG ecoFLEX und dem Opel Zafira 1.6 CNG ecoFLEX. Beide überzeugen mit niedrigen Emissionswerten dank umweltfreundlichem Erdgasantrieb. Auch bei den laufenden Kosten sind sie kaum zu schlagen: Denn Sie sparen bis zu 50 % gegenüber einem vergleichbaren Benziner und bis zu 30 % gegenüber einem vergleichbaren Diesel-Modell. Weniger Emission. Weniger Kosten. Mehr Auto.

www.flottenloesungen.de

Abb. zeigt Sonderausstattung.

Kraftstoffverbrauch innerorts 6,6 kg/10,1 m³ pro 100 km; außerorts 3,9–4,2 kg/5,9–6,4 m³ pro 100 km; kombiniert 4,9–5,0 kg/7,5–7,7 m³ pro 100 km. CO₂-Emission kombiniert 133–138 g/km (gemäß 1999/100/EG).



„Wir arbeiten stets daran, einen Service-Level von 95 Prozent zu erreichen“: Burkhard Klar (Vertragsmanagement Süd, li.) und Tim Nothmann (Head of Customer Service, Mitte) (u.)



Ein Tag bei der Volkswagen Leasing GmbH in Braunschweig

Gemeinsam sind wir

Die 1966 gegründete Volkswagen Leasing GmbH mit Sitz in Braunschweig ist deutscher Marktführer unter den Automobil-Leasinggesellschaften. Allein im Großkundengeschäft sind die Vertragsbestände inzwischen im sechsstelligen Bereich angekommen. So melden die Braunschweiger (per 31.12.07) über 430.000 Fahrzeuge im Management, davon über 140.000 im Finanzleasing, rund 100.000 im Full Service-Leasing mit Großkunden sowie weitere 190.000 reine Service-Verträge. Das Unternehmen bietet eine vollständige Produkt- und Service-Palette vom Finanzleasing bis zu individuellen Flottenlösungen für Fuhrparks jeder Größe. Das Portfolio besteht vorwiegend aus Fabrikaten der Marken VW Pkw, Audi, VW Nutzfahrzeuge sowie Seat und Skoda. Am 14. März gestatteten die Braunschweiger Flottenmanagement einen Blick hinter die Kulissen.

Den anhaltenden Markterfolg der Volkswagen Leasing führt Ralf Werthmann, Teamleiter Marketing Kommunikation, zu einem großen Teil auf die enge Verzahnung und die gute Kooperation mit der Handelsorganisation des Volkswagen Konzerns zurück. „Wir sind seit mehr als 40 Jahren am Markt und haben reichlich Erfahrung in dem was wir tun. In dieser Zeit sind wir gemeinsam mit der Handelsorganisation gewachsen. Der faire Umgang miteinander hat die Basis für unseren gemeinsamen Geschäftserfolg geschaffen. Heute sind wir in der Lage, unser Tagesgeschäft mit einem sehr hohen Standardisierungsgrad und größtmöglicher Prozesssicherheit über den gesamten Vertriebsprozess abzubilden.“ Darüber hinaus würden die Ver-

triebsaktivitäten durch gezielte Marketingmaßnahmen wie kundenspezifische Dialogmailings unterstützt. Ein weiterer ganz wesentlicher Erfolgsfaktor seien die langjährigen und hervorragend ausgebildeten Mitarbeiter, die über ein sehr großes Know-how verfügten, „was uns in die Lage versetzt, kontinuierlich einen größtmöglichen Qualitätsstandard zu garantieren. Und diese Jahrzehnte lange Beständigkeit und Zuverlässigkeit wird letztlich auch von unseren Kunden honoriert“.

Vertrieb

Die Volkswagen Leasing hat Deutschland in vier Vertriebsregionen unterteilt, und zwar in die Regionen Nord, West, Ost, Südwest. Ferner werden sehr große und betreuungsintensive und -sensible Kunden im Bereich Individualkunden durch ein separates Key-Account-Management betreut. An der Front, im ersten Kontakt zum Kunden, steht auch Klaus-Dieter Huchel als Leiter der Vertriebsregion Südwest, hier reicht das Gebiet von südlich des Main bis zum Bodensee. Er zählt derzeit rund 46.000 Verträge in seinem Bestand. Zu den Großkunden mit über 1.000 Fahrzeugen gehören beispielsweise auch Siemens oder Hilti Werkzeuge. Wie erlebt er gegenwärtig den Großkunden, und was erwartet er von seinem Dienstleister?

„Die Firmen- bzw. Großkunden sind insgesamt schon deutlich betreuungsintensiver als die Privatkunden“, schildert Huchel. „In ihren wesentlichen Anforderungen erwarten sie, dass ihnen möglichst viel Verwaltungsarbeit aus der Hand genommen wird und dass eine hohe Kos-

tentransparenz über die gesamte Dauer des Leasingvertrages gegeben ist“.

Die Abteilung ist verantwortlich für die Erstellung von kundenindividuellen Angeboten sowie die Koordination der nachgelagerten Prozesse. Im Zuge dessen stehen die Mitarbeiter dem Handel, der vorwiegend die Betreuung der Kunden wahrnimmt, als Ansprechpartner für alle wichtigen Fragen und Belange der Kunden zur Verfügung. „Obwohl das Geschäft im Rahmen unserer engen Kooperation ganz wesentlich über den Handel gesteuert wird, sind wir aber gelegentlich auch gefordert, den Handel für die Ansprüche der Kunden zu sensibilisieren“, verdeutlicht Huchel. „Inzwischen haben wir auch viele Kunden, die mit unserer Dienstleistung so zufrieden sind, dass sie sogar ihre Fremdmarken über uns managen lassen.“

Key Account Management

„Der Groß- oder Individualkunde ist betreuungssensibel und sehr anspruchsvoll“, sagt auch Bettine Jung als Leiterin des Key Account Management in Braunschweig. „Er möchte einfach den direkten Kontakt zu uns und jederzeit die Bereitschaft erleben, dass wir für ihn da sind. Gegenüber diesen Kunden ist der Händler im Gegensatz zu einem ‚klassischen‘ Vertriebskunden quasi in der Verpackung unseres Dienstleistungs-Angebots mit enthalten.“

Die Abteilung betreut derzeit rund 70 Kunden mit einem Volumen von über 24.000 Verträgen. Bettine Jung unterstreicht die strategische Bedeutung dieser Kundengruppe in Bezug auf

...mehr als reine Fahrzeugortung.

YellowFox schneidert Ihr Produktpaket nach Maß. Die Vielfalt unseres Hardwareangebotes ist Ausdruck unserer Unternehmensphilosophie. Unterschiedlichste Anforderungen unserer Kunden verlangen ein differenziertes Produktspektrum.



Flottenmanagement mit YellowFox

Als modulare Erweiterung zur C-Box bietet Ihnen die YellowFox GmbH eine umfangreiche Flottenapplikation via Display im Fahrzeug. Mit dem Navman MDT860 binden Sie Ihre Fahrer aktiv in Unternehmensprozesse wie Auftragsmanagement, Freitextkommunikation, sowie Menüebenen zur Fahreridentifikation, Arbeitszeit- und Tankdatenerfassung ein.



Fahreridentifikation und Zeiterfassung

Wer ist gerade auf welchem Fahrzeug aktiv? Ab sofort identifiziert sich Ihr Mitarbeiter vor jeder Fahrt in seinem Fahrzeug via Transponder. Sie erhalten aussagekräftige Ergebnisse. YellowFox listet Ihnen in einem Fahrerreport sämtliche Nutzer des Fahrzeuges mit Datum, Fahrzeit und zurückgelegter Strecke übersichtlich auf. Die Werte werden bis zu 24 Monaten für Ihre Recherche gespeichert.



Navigation und Auftragsbearbeitung

Senden Sie Ihrem Fahrer Aufträge aus dem YellowFox Portal auf sein mobiles Garmin-Navigationssystem. Lassen Sie sich diese Aufträge per Touchscreenbedienung mit einer Statusinformation bestätigen und gönnen Sie Ihrem Fahrer den Luxus einer entspannten Fahrt per Navigation an die hinterlegte Zieladresse.

YellowFox GmbH
Zum Tälchen 3
D-01723 Wilsdruff OT Kesselsdorf

Kontakt

Tel.: +49 (35204) 270-100
Fax: +49 (35204) 270-111
info@yellowfox.de
www.yellowfox.de



Bettine Jung, Leiterin Key Account Management: „Über neue Produkte und Services, neue IT-Lösungen oder erweiterte Leistungselemente wollen die Kunden stets proaktiv informiert werden.“



Klaus-Dieter Huchel, Leiter Vertriebsregion Südwest: „Die Firmenkunden erwarten, dass ihnen möglichst viel Verwaltungsarbeit aus der Hand genommen wird und eine hohe Kostentransparenz über die gesamte Vertragsdauer gegeben ist.“

Konditionen-Gefüge und Abwicklung: „Einmal jährlich stehen bei den Individualkunden die Konditionsverhandlungen an, das operative Leben findet unterjährig statt. Über neue Produkte und Services, neue IT-Lösungen oder

gen im Hinblick auf Laufzeiten, Laufleistungen oder Umschreibungen auf einen anderen Leasingnehmer bis zur Endabrechnung oder auch Verlängerung der Verträge alle Tätigkeiten rund um den Vertrag durchgeführt.

STARK

erweiterte Leistungselemente wie beispielsweise die Fahrdirektkommunikation wollen sie stets von uns proaktiv informiert werden. Darüber hinaus werden wir von unseren Kunden auch zu Beratungsgesprächen der besonderen Art gebeten, wenn beispielsweise Revisionen im Fuhrparkmanagement anstehen.“

Vertragsmanagement

Die 80 Mitarbeiter in diesem Bereich wickeln das gesamte Vertragsaufkommen von Vertrieb und Key-Account-Management, rund 120.000 pro Jahr, von der Anfrage über das Papier bis hin zur Wiedervermarktung am Vertragsende ab. Die Arbeitsprozesse sind in die drei Bereiche Neugeschäft, Bestandsverwaltung und Vertragsabrechnung unterteilt. Hier werden angefangen bei der Bonitätsprüfung über das Einpflegen der Vertragsdaten in die Systeme, Vertragsänderun-

„Die gesamten Teilprozesse bis auf das heutige Maß zu standardisieren, war zeitweise schon eine größere Herausforderung bis an unsere Grenzen heran“, beschreibt Tim Nothmann, Head of Customer Service Contract Management, die Aufbauarbeit. „Vor fünf Jahren liefen 95 Prozent des Geschäfts noch über den Handel.“ Heute profitiere die Abteilung von einer hervorragenden Infrastruktur und standardisierten Prozessen zwischen der Volkswagen Leasing GmbH und den Autohäusern. „Vieles läuft jetzt automatisch online durch, das hat uns auch viel Sicherheit in den Abläufen gebracht.“

Infolgedessen konnte sich die Abteilung in punkto Steuerung des Vertragsmanagements noch professioneller aufstellen. Für jeden Vorgang besteht jetzt eine Zeitvorgabe. „Wir arbeiten stets daran, einen Service-Level von 95 Prozent zu erreichen“, führt Nothmann aus. „Das heißt beispielsweise für die Erreichbarkeit am Telefon, unserem Kommunikationsmittel Nummer eins, dass wir bei 95 Prozent aller Anrufe innerhalb von 20 Sekunden den Hörer abnehmen. Und das heißt auch, dass Neugeschäfte innerhalb von fünf Tagen abgewickelt sein müssen.“

Fortsetzung auf Seite 14



*„Die Vertriebsaktivitäten werden durch gezielte Marketingmaßnahmen wie kundenspezifische Dialogmailings unterstützt“:
Ralf Werthmann (Teamleiter Marketing Kommunikation, Mitte) und Alexandra Petersen (Marketing Kommunikation)*



Hans-Harry Carl, Betreuer fleetCARS: „Wir wollen mit unserem Reporting-System dem Kunden ein Tool an die Hand geben, das nahezu jeden individuellen Bedarf decken kann.“



„Wenn vormittags die Werkstatt-Rechnung eingeht, ist sie abends in der Buchhaltung zur Auszahlung fertig“: Gerhard Neddermeyer, Unterabteilungsleiter Fuhrparkmanagement

Im Hinblick auf die Wiedervermarktung sind ebenfalls wesentliche Fortschritte erzielt worden. Den teilweise starken regionalen Unterschieden in Bezug auf die Restwerte begegnete die Volkswagen Leasing, indem sie mit den Marken des Konzerns und dem Händlerverband ein gemeinsames Restwert-Komitee bildete und so in der Lage ist, absolut realistische Restwerte festzulegen und auch zu realisieren. „Häufig haben herstellerunabhängige Anbieter im Wettbewerb erst dann eine Chance, wenn sie ihre Restwerte deutlich höher ansetzen. Ob diese Werte dann jedoch tatsächlich erzielt werden können und welche Konsequenzen das am Ende für den Kunden hat, ist eine andere Frage.“

Fuhrparkmanagement

Die Abteilung Fuhrparkmanagement, deren drei Teams mit insgesamt 35 Mitarbeitern zu einem Großteil aus erfahrenen Werkstattmeistern bestehen, ist für die technische Prüfung von Reparaturrechnungen bestens aufgestellt. Auch in diesem Bereich sind die Mitarbeiter neben der Sorgfaltspflicht auf Schnelligkeit getrimmt. „Unser Ziel ist es Tag fertig zu arbeiten“, erklärt Gerhard Neddermeyer, Unterabteilungsleiter, „wenn vormittags die Rechnung eingeht, ist sie abends in der Buchhaltung zur Auszahlung fertig.“ Bei rund 100.000 Fahrzeugen im Full Service-Leasing fallen hier jährlich 550.000 Rechnungen an. Jede Rechnung über 400 Euro bedarf der Freigabe durch Volkswagen Leasing, 500 Freigaben pro Tag sind die Regel. „Bereits in 2006 haben wir die so genannte Service Factory eingerichtet, die zu 70 Prozent den elektronischen Datensatz aus dem Real-Management-System des Handels beinhaltet“, erklärt Neddermeyer. „In diesem System, das den Servicefall SAP-basiert aufbaut, stecken 20 Jahre Know-how im Fuhrparkmanagement.“

Über „Service Online“, eine von der Volkswagen Leasing speziell für den Handel entwickelte Online-Anwendung, kann der Kundendienstleiter in der jeweiligen Werkstatt tagesaktuell Informationen abgreifen und Reparaturaufträge anlegen. „Service Online“ erteilt nach Prüfung der Service History des Fahrzeugs die Reparaturfreigaben und entscheidet im Rahmen eines Scoringverfahrens automatisiert, ob volle Kostenübernahme, Gewährleistung oder Kulanz zum Ansatz zu bringen ist. „Hier

werden alle durchlaufenden Rechnungspositionen, ebenso wie beispielsweise die Übernahme eines Kupplungsschadens, nach 15.000 Kilometern geprüft“, verdeutlicht Neddermeyer, „der kann nach so kurzer Laufleistung normalerweise nicht aufgrund von normalem Verschleiß vorkommen und könnte entweder als Garantie- oder Gewährleistungsschaden eingestuft werden.“ Alle Daten werden schließlich im Dataware-House gespeichert und dienen letztlich auch der Einschätzung kundenindividueller Risiken. Die Wartungsverläufe wiederum bilden im Nachgang auch die Grundlage für Vertriebsentscheidungen.

Neue Medien

Seit 2003 ist der Fahrzeugkonfigurator und -kalkulator webQUOTATION der Volkswagen Leasing GmbH auch zur Abbildung von Nutzergruppen ausgelegt. Seither kann jede Car Policy abgebildet werden. „Die wachsenden Marktanforderungen haben dazu geführt, dass diese Anwendung immer komplexer und für den Kunden beziehungsweise den User Chooser immer bequemer wurde“, begründet Marcus Wesch, Betreuer webQuotation „Die Fuhrparkmanager oder Dienstwagennutzer melden sich über unser Internetportal: www.vw-leasing-fleet.de an, der Fuhrparkmanager gibt die Fahrer frei, die dann im Rahmen der Car Policy ihre Wunschfahrzeuge selbst kalkulieren dürfen“. Im Anschluss muss der Fuhrparkmanager nur noch die finale Freigabe erteilen und der Bestellprozess wird initiiert.“

Dabei sind die Sonderkonditionen des Flottenkunden bereits eingepflegt. Der Fuhrparkmanager kann Referenzraten festlegen, bis zu denen der Nutzer kalkulieren kann, und gemäß den spezifischen Fahrerwünschen die Fahrzeuge vorkonfigurieren. Er kann bestimmte Farben und Sonderausstattungen vorgeben, wie auch beispielsweise gewisse Radio-Navi-Kombinationen, die der Fahrer wählen muss. Was ausgeschlossen ist, bekommt der Fahrer nicht angezeigt. Ist eine Muss-Ausstattung nicht gewählt, meldet der Kalkulator, dass die Kalkulation nicht vollständig ist. Zu den besonderen Features von webQUOTATION gehören auch die Darstellung von Ausstattungselementen und die Anzeige von Laufleistungen, bis zu denen der Fahrer keine Zuzahlung zu erwarten

hat. Während des gesamten Vorganges läuft die Kalkulation, basierend auf den Kundenkonditionen, mit. Das Reporting-System fleetCARS online, eine hundertprozentige Eigenentwicklung der Volkswagen Leasing dient zum Aufzeigen von Kostenoptimierungspotenzialen und ermöglicht darüber hinaus das vollständige Controlling aller Fuhrparkdaten. Derzeit wird es von über 500 Großkunden mit einem Fahrzeugbestand von 150.000 Einheiten genutzt. „Wir verfolgen hierbei den Gedankengang“, erläutert fleetCARS-Betreuer Hans-Harry Carl, „dass wir den Kunden ein Tool an die Hand geben, das nahezu jeden individuellen Bedarf decken kann. Der Kunde entscheidet, welche Daten er wann und in welcher Form und Häufigkeit benötigt. Er bekommt eine Kennung und ein persönliches Passwort mit denen er sich ebenfalls über das Internetportal in fleetCARS einloggt.“

Variable Reports

Das System bietet mannigfaltige Möglichkeiten, um die eigene Fuhrparkstruktur abzubilden und individuelle Reports und Auswertungen zu generieren. Ferner kann der Kunde selbst Daten von Fahrzeugen in das System einpflegen, die bei einem anderen Anbieter unter Vertrag stehen. Alle wichtigen Funktionen sind mit einem Mail-Button hinterlegt, so dass Fragen direkt gestellt werden können. Jeder Report beziehungsweise jede Auswertung kann in Form von Excel-Dateien ausgegeben und direkt in eine beliebige Office-Anwendung übertragen werden. Das System ist mehrwährungs- und mehrsprachig-fähig. Der Kunde kann seine Auswertungen nach vier verschiedenen Kriterien vornehmen: Fahrzeug, Fahrer, Kostenstelle oder Tochtergesellschaft. Darüber hinaus können persönliche, variable Reports erstellt werden. „Es können Tankkarten-Umsätze aufgeschlüsselt nach Premium-Diesel, Mautgebühren und/oder Shopartikeln sein“, zitiert Carl Beispiele, „das kann ein Ausreißer-Report nach dem Kriterium ‚20 Prozent über Normverbrauch‘ sein, der nur noch die schwarzen Schafe anzeigt und dergleichen mehr. Viele Reports können auch in Form von Grafiken ausgegeben werden, was sie wesentlich anschaulicher macht als eine Zahlenkolonne. Denn schließlich wollen wir dem Fuhrparkmanager Verwaltungsaufwand abnehmen, damit er sich auf seine Kernaufgabe konzentrieren kann“.



Volle Kontrolle.



Aral CardPlus.

Den kompletten Fuhrpark im Blick.

Mit der Aral CardPlus haben Sie Ihren Fuhrpark jetzt noch besser unter Kontrolle. Denn Deutschlands beliebteste Tankkarte bietet Ihnen viele nützliche Online-Services, mit denen Sie jede einzelne Tankkarte durchleuchten und ganz einfach individuelle Einschränkungen vornehmen können. So sind Sie über alle Bezahlvorgänge Ihrer Fahrer immer aktuell informiert – und Missbrauch ist kein Thema.

Aral CardPlus: Einfach mehr drin. Zum einfachen Preis.



Alles super.

Prozesse effektiv



„Online“, das ist auch so ein Zauberwort unserer Tage, ein paar Klicks und „ich bin drin“. „Online sein“ ermöglicht den zeitsparenden und relativ unaufwendigen Zugriff auf Informationen aller Art weltweit oder auch die prompte Veranlassung eines Vorgangs mit minutengenauer Nachweisbarkeit in alle Richtungen. „Online“, das hat etwas, „Online“ ist in, optimales oder optimiertes Management ohne „Online“ ist heute kaum noch denkbar.

Abseits anderer Argumente, die für ein Outsourcing von Fuhrparkmanagement- oder Fuhrparkverwaltungs-Aufgaben sprechen mögen, ist es ein Verdienst der Fuhrparkmanagement-Dienstleister, die Entwicklung von sogenannten Direkt-Kommunikationssystemen oder Online-Dialogsystemen für den „kurzen Draht“ zwischen Fuhrparkmanager oder Dienstwagennutzer einerseits und dem Anbieter andererseits beizeiten vorangetrieben zu haben. Nicht selten sind diese Tools in Pilotprojekten mit Kunden kreiert worden, und natürlich ist das inzwischen erreichte Niveau auch ein starkes Argument pro Outsourcing geworden – nach dem allübergreifenden Motto „Kampf dem Papierkrieg“.

Grundsätzliche Motive

Einerseits werden die Ansprüche der Fuhrparkmanager und insbesondere auch der User Chooser an einen Fuhrparkmanagement-Anbieter oder eine Full Service-Leasinggesellschaft immer komplexer. Eine sehr große Bedeutung nimmt die Forderung nach umfassenden Informationen ein. Sowohl Fuhrparkleiter, als auch Dienstwagen-berechtigte Mitarbeiter möchten einen möglichst schnellen und direkten Zugriff auf alle Fuhrpark- und Fahrzeug-relevanten Daten haben. Andererseits lassen sich durch den Einsatz moderner e-Tools elektronische Prozesse im Tagesgeschäft standardisieren und fehlerfrei umsetzen – ein wesentlicher Faktor für die Kostenminimierung. Zudem werden aufwendiger Schriftverkehr, unzählige Telefonate oder zeitraubende Außentermine gespart. Ziel ist,

Prozesse in der täglichen Verwaltung des Fuhrparks so effektiv zu gestalten, dass aktiv Zeit gewonnen wird für Optimierungsanalysen und die strategische Weiterentwicklung des Fuhrparks. Nicht selten bieten diese e-Tools die Basis hierfür, sie helfen beispielsweise bei der Kalkulation von Neufahrzeugen, erleichtern das Controlling und sorgen erst für den kompakten Überblick fuhrparkrelevanter Daten.

Fahrzeug-Konfigurator/Leasing-Kalkulator

Diese Online-Angebote gehören längst zum Standard-Sortiment aller Full Service-Leasinggesellschaften, die im Flottengeschäft engagiert sind. Bei allen Anbietern hat der Fuhrparkmanager Zugriff auf die Systeme, meistens muss er sich mit Passwort einloggen, die Mehrzahl der Gesellschaften räumt nach Absprache mit dem Kunden auch dem Dienstwagennutzer den Zugriff ein (wichtig bei User Chooser-Fuhrparks). Es gibt Anbieter, die die elektronische Fahrzeug-Gestaltung nebst entsprechender Kostenermittlung nur ausgewählten Kunden oder nur großen Fuhrparkbetreibern auf Wunsch zur Verfügung stellen. Wenige Unternehmen, wie ALD Automotive, DirectLease, HVB-Leasing, Sixt Leasing oder VR Leasing, bieten darüber hinaus jedermann frei zugängliche Kalkulatoren für den Erst-Check an. Sie können für einen schnellen Fahrzeug-Vergleich Indizien liefern, berücksichtigen aber nicht spezielle Konditionen des einzelnen Fuhrparkkunden (Rahmenverträge, Großmengenrabatte, Car Policy). Die Leasing-Kalkulatoren bleiben auf Anbieterseite ein lebendiges Programm mit gewisser Schlüsselfunktion und zeitunabhängiger Komponente der Kundenbindung. „Was bekomme ich, und was kostet mich was?“, damit lässt sich auch in der Ruhe eines Sonntagnachmittags spielen. Was die Kalkulatoren im einzelnen beinhalten können, mögen die folgenden Beispiele aufzeigen.

So gibt Daimler Fleet Management für das Online-System xFleet an, dass es in punkto Workflow und Dokumente sehr flexibel auf Kundenwünsche

gestalten

Die Online-Direktkommunikationssysteme der Fuhrparkmanagement-Dienstleister liefern Basisdaten und schaffen Freiräume für die strategische Optimierung des Fuhrparkmanagements



angepasst werden kann. Hier kann ein Dienstwagen auch direkt online beim Händler bestellt werden. Hat der Nutzer von xFleet ein Problem, kann er direkt bei dem namentlich für ihn benannten Ansprechpartner anrufen. Durch die sogenannte „act as“-Funktionalität kann ein Vertriebsassistent (VA) oder Systemadministrator (Admin) ohne die sensiblen Zugangsdaten (Passwort) des Nutzers zu kennen, parallel dazu im Gespräch das betreffende Fahrzeug oder die Kalkulation aufrufen und gemeinsam das Problem herausarbeiten. Nun kann der Vertriebsassistent oder Systemadministrator dem Kunden die Lösung beschreiben oder für ihn dieses Problem lösen.

Hat der Nutzer sein Wunschfahrzeug bestellt, kann xFleet mit einem Purchase Ordering System (beispielsweise SAP) des Kunden elektronisch kommunizieren. Dabei werden die Serviceleasingvertragsdaten (Fahrzeug, Monatsraten etc.) von xFleet übermittelt und im System des Kunden automatisch als Innenauftrag angelegt. Im Gegenzug erhält Daimler Fleet Management die entsprechende PON (Purchase ordering number) zurück, die wesentliches Erkennungskriterium im später folgenden elektronischen Datenaustauschprozess (EDI Rechnungen) ist.

Im Online-All-Marken Konfigurator und Kalkulator webQUOTATION der Volkswagen Leasing können Fuhrparkmanager und Fahrer Fahrzeuge gemäß Car Policy kalkulieren. Je nach Vereinbarung können bestimmte Ausstattungsmerkmale als Pflichtauswahl oder optional hinterlegt werden. Innerhalb der nutzerindividuellen „Garage“ können mehrere Fahrzeuge

Arval-Kalkulator LeaseLine: Im Schritt 5 können bis zu drei Laufzeit-/ Laufleistungskombinationen ausgewählt und verglichen werden (i.o.)

Sixt Mobility Solution: Mit wenigen Klicks den Dienstwagen zusammenstellen (re.o.)

gespeichert und verglichen werden. Eine Bestellung des Wunschfahrzeuges kann dann ebenfalls gleich aus dem Online-System heraus erfolgen.

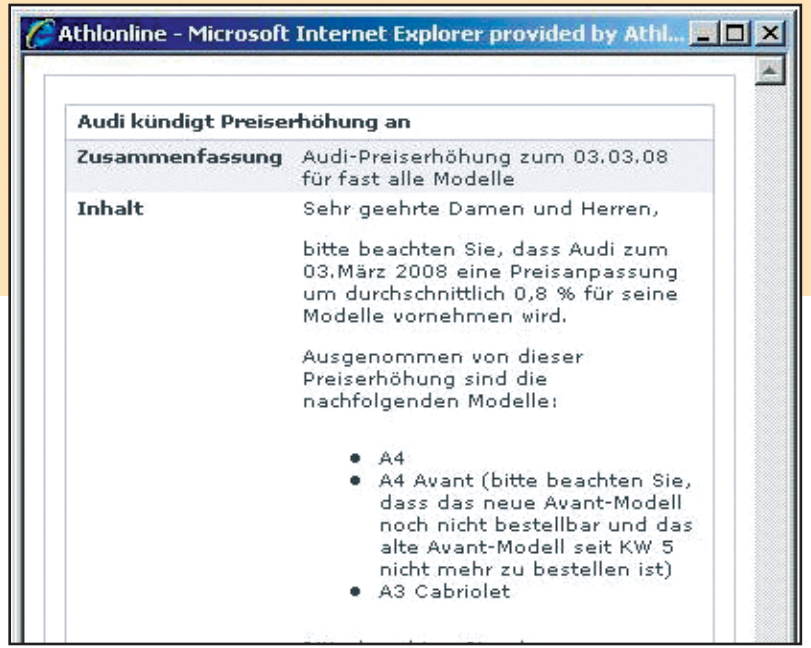
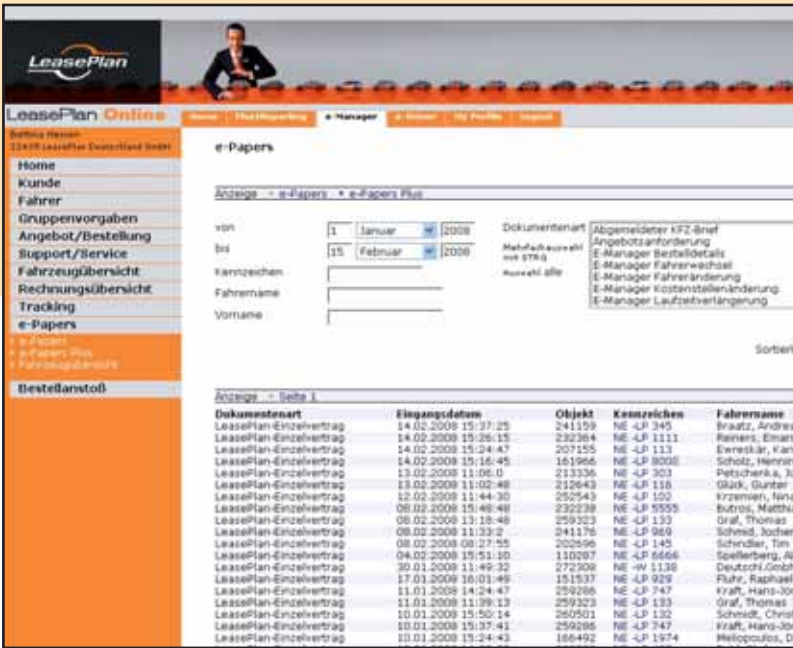
Die Maske AG als herstellerunabhängiger Anbieter hebt für ihr System MCC folgende Details hervor:

- auf der Startseite kann ein frei formulierbarer Informations- oder Begrüßungstext hinterlegt werden,
- je Nutzerlogin lassen sich begrenzen auswählbare Hersteller (beispielsweise nur VW und Audi freigeben), auswählbare Fahrzeugtypen (wie A3, A4 und A6), auswählbare Laufzeiten/Laufleistungen (nur 36/40.000 und 48/30.000) oder auswählbare Vertragsart (beispielsweise nur Restwert- oder km-Vertrag),
- und es lassen sich feste Ratengrenzen je Nutzergruppe definieren; der diese Grenze übersteigende Ratenanteil wird als Nutzeranteil ausgewiesen.

Beispiele für weitere Innovationen, aktuell gemeldet: Athlon Car Lease stellt ab sofort auch die „Athlon Selections“-Topangebote im Athlonline-



Die No.1 im E-Business Leasing!



Kalkulator zur Verfügung. Der erste Schritt des Kalkulators liefert ein extra Tabellenblatt, auf dem alle aktuellen Athlon Selections-Angebote (saisonal verschieden) aufgeführt sind. Zudem wird innerhalb des bereits vorhandenen Tabellenblattes „Fahrzeug“ bei der entsprechenden Marke/Modell dieses als Athlon Selections-Angebot gekennzeichnet. Hansa Leasing hebt als neues Element des Konfigurators die Einführung einer Genehmigungsfunktion durch den Vorgesetzten des jeweiligen Mitarbeiters seit 1. April hervor.

Reporting-Systeme

Können Konfigurator und Kalkulator für den ersten Kosten-Check auch als Online-Schlüsselinstrument charakterisiert werden, so sind die Reportingsysteme für die Alltagsarbeit des Fuhrparkmanagers sicher das Herzstück der Online-Funktionen. Sie liefern einen aktuellen, detaillierten und transparenten Überblick über die Kostensituation des Fuhrparkbetriebs und ermöglichen Controlling, Planung, Analyse und Optimierung der Kostensituation.

Bei LeasePlan beispielsweise heißt das FleetReporting. „Für jedes Fahrzeug werden während der gesamten Laufzeit alle Detailkosten ins System eingespeist“, erklärt Bettina Heinen. „So lässt sich auch schnell feststellen, bei welchen Fahrzeugen Kilometerabweichungen vorliegen, die gegebenenfalls eine Vertragsanpassung erfordern. So wird automatisch gewährleistet, dass die Kundenverträge stets optimal laufen.“ Alle in FleetReporting gespeicherten Daten könnten mit einem Klick in Excel-Tabellen überführt und weiterverarbeitet werden. Das Tool ermöglichte außerdem detaillierte Reports über Unfallschäden sowie Kraftstoffkosten-Auswertungen.

„Für große Fuhrparks lassen sich hier enorme Einsparungen vornehmen“, verdeutlicht Heinen. „Wird zugrunde gelegt, dass ein Liter Hochleistungskraftstoff durchschnittlich 10 Cent teurer ist als normaler Kraftstoff, ergibt sich bei einer 500 Wagen-Flotte mit einem Durchschnittsverbrauch von 7 Litern und 40.000 Kilometern durchschnittlicher jährlicher Laufleistung eine Kostendifferenz von 140.000 Euro pro Jahr.“

Mit dem carmanager online von DirectLease.de hat der Kunde auch die Möglichkeit, Detail- und Managementdaten des Fahrzeugparks in Form von Grafiken (Instrumente auf einem virtuellen Armaturenbrett) anzeigen zu lassen. „Die Armaturenbrett-Übersicht wurde entwickelt“, begründet Geschäftsführer Thomas Mitsch, „um die wichtigsten Variablen und ‚verborgenen‘ Kosten auf einen Blick zu sehen.“

Arval beispielsweise bietet mit dem Tool FleetCom optional auch dem Dienstwagennutzer Zugang zu den Daten seines Fahrzeugs, damit er sich selbst einen Überblick über die Kosten verschaffen kann. An sich erfasst FleetCom im einzelnen:

- Fahrerdaten (wie Stammdaten des Fahrers, seine individuelle Zuzahlung, Liste der genutzten Fahrzeuge, elektronische Führerscheinprüfung)
- Fahrzeugdaten (wie Serien- und Sonderausstattung, Bruttolistenpreis, Zulassungsdaten, letzter erfasster Kilometerstand, zugeordnete Fahrer)
- Vertragsdaten (vereinbarte Leistungen, Laufzeiten und Raten, Soll- und Ist-Kilometerstand, Kostenstelle)
- Kosten (einzeln oder nach Kostenart, über variabel einstellbare Zeiträume kumuliert, relativ oder absolut, für Einzelfahrzeuge, Fahrzeugtypen und die gesamte Flotte hinweg betrachtet)
- Auswertungen (Laufleistungskontrolle, Ausreißerlisten, wie etwa für Kraftstoffverbrauch, Austauschlisten, Bestelllisten)

Auch hier können die Ergebnisse der Auswertungen heruntergeladen und in Tabellenkalkulationen verarbeitet werden zur Optimierung künftiger Budgetierungen.

LeasePlan e-Manager: Erledigung administrativer Aufgaben wie das Ändern der Car Policy (o.li.)

Athlonline-Kalkulator: mit fahrzeugspezifischen Nachrichten wie etwa Preisanpassungen (o.re.)

DirectLease.de-carmanager online: Einsparpotenziale auf einen Blick (u.)



DIE EINZIGE LIMOUSINE
MIT DEN GENEN EINER GÖTTIN.

CITROËN empfiehlt TOTAL



Der CITROËN C6. Wer eine „Göttin“ wie die legendäre CITROËN DS in seinem Stammbaum hat, kann eigentlich gar nicht anders, als besonders fortschrittlich zu sein. Und genauso wie damals fahren Sie auch heute wieder im CITROËN C6 Ihrer Zeit voraus. Genießen Sie seine hydropneumatische Federung mit elektronisch geregelter Abstimmung und Dämpfung. Und so angenehme Dinge wie Head-up-Display, AFIL-Spurassistent oder mitlenkende Bi-Xenon-Scheinwerfer. Lassen Sie sich faszinieren und erleben Sie ein „göttliches“ Fahrgefühl. **Ab € 290,-/Monat***.

* 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. Alle Preise zzgl. MwSt. und Fracht.
Kraftstoffverbrauch innerorts 8,7l/100 km, außerorts 5,4l/100 km, kombiniert 6,6l/100 km. CO₂-Emission kombiniert 175 g/km (gemäß RL 80/1268/EWG).

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

CITROËN C6

NICHTS BEWEGT SIE WIE EIN CITROËN



Die Maske AG stellt beim MFRS (maske Fleet Reporting System) unter anderem fest programmierte Grafiken heraus, die zu den Themen Wartungskosten, Fuhrparkstruktur nach Fabrikat (Hersteller), Fuhrparkstruktur nach Kraftstoff (Diesel/Benzin) und Unfallstatistik generiert werden können.

Beispiele für sonstige Angebote

Das ist ein weites Feld mit permanenter Weiterentwicklung, jedes neue Tool offenbart noch bestehende Potenziale. So informiert die ALD Automotive beispielsweise in einem monatlichen Online-Newsletter Fuhrparkmanager und Dienstwagenfahrer über unternehmensbezogenen Neuigkeiten, Veranstaltungen sowie Nachrichten aus der Branche. Athlon Car Lease bietet innerhalb des Athlonline-Kalkulators die Möglichkeit, fahrzeugspezifische Nachrichten zu hinterlegen, wie etwa technische Innovationen oder Preiserhöhungen. Zudem erhalten die Autohändler die Fahrzeugbestellungen zur Bearbeitung und können anschließend für alle sichtbar die Liefertermine ins Netz stellen.

Der „e-Manager“ ermöglicht LeasePlan-Kunden unter anderem alltägliche Administrations-Aufgaben zu erledigen (Beispiele: elektronischer Bestellanstoß oder Mietwagenreservierungen). Hier sind alle kundenspezifischen Daten wie Beschaffungskonditionen, Dienstwagenordnung, Referenzgruppen, zugelassene Laufzeit- und Laufleistungskombinationen hinterlegt. Steht der Fahrzeugtausch an, bekommt der Kunde unaufgefordert eine Liste der entsprechenden Fahrzeuge mit automatischer Wiedervorlage und muss nicht selbst an die Einhaltung der Fristen denken. Laufzeitüberschreitungen werden so aktiv vermieden.

Gehaltsumwandlungsmodelle

Es ist im Zusammenhang mit der Kostenoptimierung im Fuhrparkmanagement zwar nur mittelbares Randthema insofern, als sich auch über diesen Weg für den Flottenbetreiber weitere Optimierungen von Einkaufskonditionen ergeben können. Aber verschiedene Full Service-Leasinggesellschaften widmen sich (konsequenterweise) auch schon den Gehaltsumwandlungsmodellen online. Auf ihren Internetseiten stellen sie zunächst die Vorteile für Arbeitgeber und Arbeitnehmer grober zusammengefasst dar wie beispielsweise Sixt Leasing:

Arbeitgeber-Vorteile

- Möglichkeit zur Senkung der Lohnnebenkosten
- Leasingraten sind als Betriebsausgaben steuerlich absetzbar
- Möglichkeit zur Optimierung von Einkaufskonditionen durch Erhöhung des Einkaufsvolumens an Fahrzeugen
- Größere Identifikation des Mitarbeiters mit dem Unternehmen
- Erhöhung der Attraktivität des Unternehmens als Arbeitgeber

Arbeitnehmer-Vorteile

- Positive steuerliche Effekte durch Verringerung des Bruttogehaltes realisierbar
- Kostenvorteil durch Inanspruchnahme von Großkundenkonditionen
- Alle drei Jahre ein jeweils aktuelles Modell
- Kein Kapitaleinsatz für die Anschaffung eines privaten Fahrzeugs
- Kein Restwertisiko, da Fahrzeugrückgabe beim Leasinggeber

Als dann bieten sie dort Vorteilsrechner für Arbeitgeber und Arbeitnehmer an, die für beide Seiten auf Euro und Cent die rechnerische Win-win-Situation beziffern. Es muss aber auch hier darauf verwiesen werden, dass es im jeweiligen Unternehmen des „innenpolitischen“ Umsetzungswillens bedarf und die Darstellung eines gewissen Verwaltungsaufwandes in den betroffenen Abteilungen auch möglich sein muss.

Fazit: Das Online-Angebot der Fuhrparkmanagement-Dienstleister wächst stetig und wird findig weiterentwickelt. Denn eigentlich lassen sich gerade so Entlastung und Optimierung im Fuhrparkmanagement plausibel, demonstrativ, nachweisbar und damit triftig begründen.

Online-Direktkommunikationssysteme im Überblick

Unternehmen	Tool
akf servicelease www.akf-servicelease.de	- Online-Kalkulator Individual Car Launching Interface - Reporting Fleet AnalyzerOnline - Fuhrparkverwaltung Integrierte Indoor Lösung
ALD www.ald-automotive.de	- Online-CarConfigurator ARMADA B2B - Fleet Information Online (FIO) - News-Flash; - Online-Gebrauchtwagen-Portal
Arval www.arval.de	- Online-Konfigurator Leaseline - Reporting FleetCom online
ASL Part of GE Capital Solutions www.asl.com	- CarConfigurator - Online Reporting - ASL FleetPILOT - Gehaltsumwandlungs-Rechner
Athlon Car Lease www.athloncarlease.de	- Athlonline-Kalkulator - Gehaltsumwandlungs-Rechner Athlon Lease2Motivate
Business Partner www.businesspartner.de	- Online-CarConfigurator - Reporting Business Partner Access
CPM www.carprofessional.de	- CPM CarConfigurator; - Belegansicht Facit.net - 2008 Elektronische Fahrzeugakte - Wiedervermarktung Best Buyer Scan
Daimler Fleet Management www.xfleet.de	- Kalkulator xFleet
Deutsche Leasing www.deutsche-leasing.com	- Car-Konfigurator Fleet Live - Controlling-System Fleet Information Tool (FIT) - Gehaltsverzichtsmodell
DirectLease www.directlease.de	- Online-Kalkulator - Reporting-Tool carmanager online
Hansa Leasing www.hansa-leasing.com	- Konfigurator - Reporting-Tool
HVB Leasing www.hvbleasing.de	- Kalkulator CarConcept
LeasePlan www.leaseplan.de	- Kalkulator e-Driver; - FleetReporting; - e-Manager für - Administration u. Kommunikation - e-Papers papierlose Fahrzeugakten;
Maske www.maske.de	- Maske CarConfigurator MCC - Maske Fleet Reporting System MFRS
Master Lease www.masterlease.de	- ea-master Web Calculation Tool - ea-master Fleet Reporting System
Sixt Leasing www.sixt.de	- Kalkulator - Neukundenanfrage - Sixt Mobility Solution - Gehaltsumwandlungs-Rechner
Volkswagen Leasing www.vwfsag.de	- Online-All-Marken Kalkulator webQUOTATION - Online Reporting System fleetCARS

Musik für die Augen. Klingt aber auch gut
in den Ohren eines jeden Controllers.

Focus. Der neue Ford.

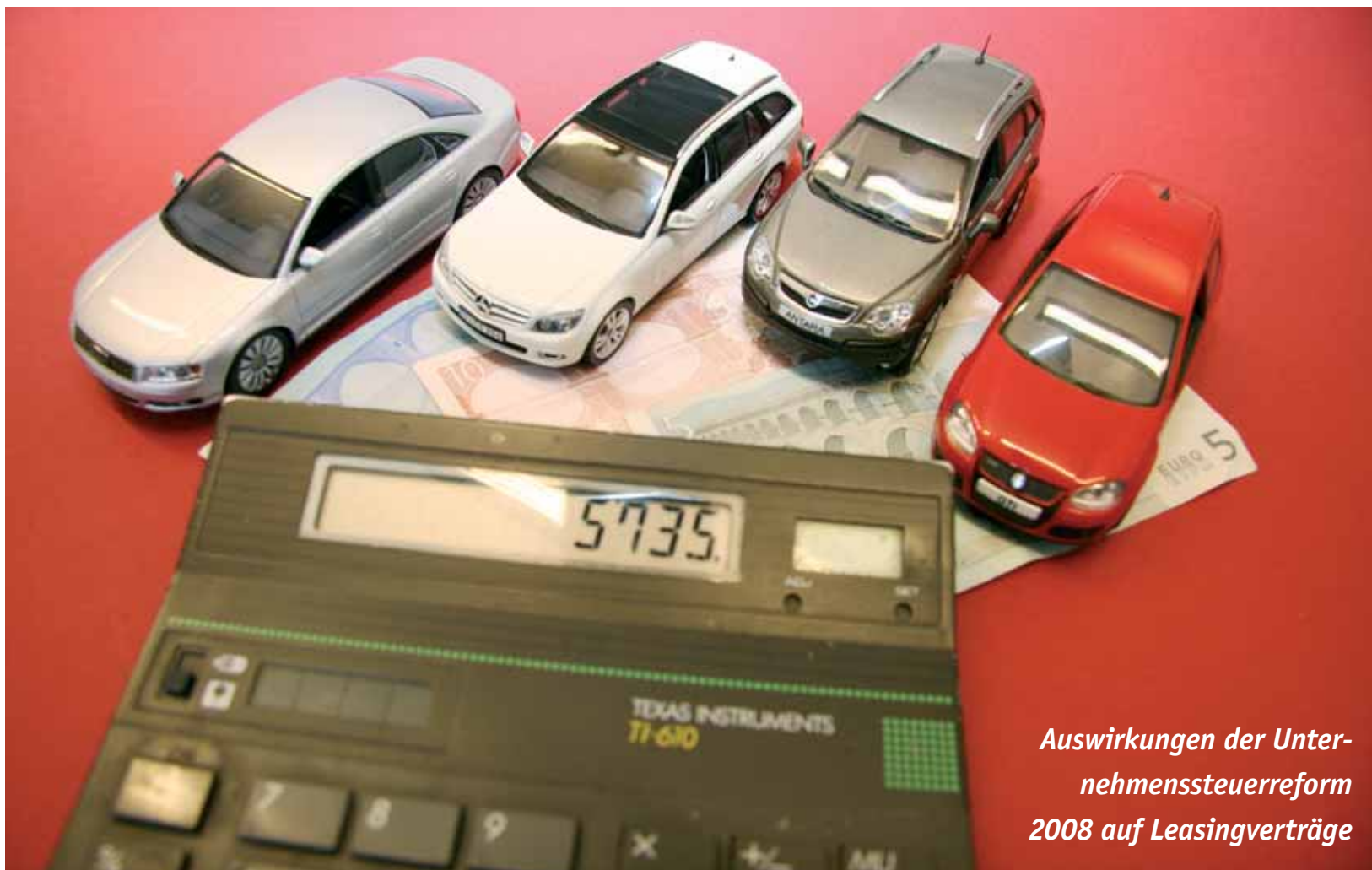


Der neue Ford Focus - komponiert im Ford kinetic Design mit einem Orchester an faszinierenden Details: Ford Easy Fuel, Ford Power Shift-Automatikgetriebe und Ford Power Startfunktion, um nur ein paar davon zu nennen. Erleben Sie den neuen Ford Focus live bei Ihrem Ford Partner oder unter www.ford.de/ie/firmenkunden

FordFocus

Feel the difference





Auswirkungen der Unternehmenssteuerreform 2008 auf Leasingverträge

Gewerbesteuerlich weiter interessant

Nach dem Willen der Bundesregierung verfolgt die Unternehmenssteuerreform als wesentliche Ziele die Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit und Europatauglichkeit, weitgehende Rechtsform- und Finanzierungsneutralität, Einschränkung von Gestaltungsmöglichkeiten und die nachhaltige Sicherung der deutschen Steuerbasis. Zur Erreichung wurde die steuerliche Gesamtbelastung der Gewinne von Kapitalgesellschaften von 38,65 Prozent auf 29,83 Prozent gesenkt und der Körperschaftsteuersatz von 25 Prozent auf 15 Prozent. Außerdem werden klassische Dauerschuldzinsen jetzt nicht mehr zu 50 Prozent, sondern zu 25 Prozent dem Gewerbeertrag hinzugerechnet.

Zur Gegenfinanzierung wurde die Steuerbemessungsgrundlage verbreitert. Bei der Gewerbesteuer wurden die Hinzurechnungen auf alle Fremdkapitalzinsen und deren Substitute (wie beispielsweise der fiktive Zinsanteil in Leasingraten) ausgeweitet und eine sogenannte Zinsschranke eingeführt, mit der insbesondere verhindert werden soll, dass durch grenzüberschreitende, konzerninterne Fremdkapitalfinanzierung in Deutschland erwirtschaftete Erträge ins Ausland transferiert werden. Die steuerliche Abzugsfähigkeit von Zinsaufwendungen nach Saldierung mit Zinserträgen wurde auf 30 Prozent der sogenannten EBITDA (Ertrag vor Zinsen und Steuern) begrenzt. Direkte Auswirkungen auf die steuerliche Betrachtung von Leasingverträgen haben:

a) die Änderungen bei Hinzurechnung von Zinsen und fiktiven Zinsen zum Gewerbeertrag

Sie kommen im Bereich der Gewerbesteuer grundsätzlich erstmals im Erhebungszeitraum 2008 zum Tragen. Bei vom Kalenderjahr abweichendem Wirtschaftsjahr allerdings sind die neuen Vorschriften bereits in Wirtschaftsjahren zu beachten, die 2008 enden. Bisher konnten die Leasingraten als Ausgaben komplett vom Gewinn abgesetzt werden. Künftig ist der Zinsanteil der Leasingrate nicht mehr abzugsfähig. Da die Zinsen im Leasingvertrag aber nicht ausgewiesen werden, wird ein Zinsanteil in Höhe von 20 Prozent der Leasingrate unterstellt. Dieser Anteil wird beim

Leasingnehmer dem Gewerbeertrag als Dauerschuldzins hinzugerechnet, sofern dieser zusammen mit anderen Dauerschuldzinsen die Freigrenze von 100.000 Euro überschreitet. Ob der Leasingnehmer eine zusätzliche Gewerbebesteuerbelastung zu erwarten hat, lässt sich nur individuell beantworten. Mindestens sind im jeweiligen Einzelfall folgende Angaben zu berücksichtigen: vorläufiger Gewerbeertrag, (voraus)gezahlte Gewerbebesteuer, Summe anderer Dauerschuldzinsen, Kürzungen, Summe aller Finanz-Leasingraten jährlich und Hebesatz. Der gewerbesteuerliche Hebesatz ist von Gemeinde zu Gemeinde unterschiedlich.

b) die Abschaffung der degressiven AfA

Ihre Streichung für bewegliche Wirtschaftsgüter kann einen neuen Anreiz für Leasingverträge gegenüber dem Kauf und/oder bankfinanzierten Investitionen in das Anlagevermögen schaffen. Pkw werden in der Regel über 72 Monate abgeschrieben. Das heißt, dass nach der „klassischen“ Laufzeit von 36 Monaten noch ein Buchwert von 50 Prozent der Anschaffungskosten vorhanden ist. Gerade bei hohen Laufleistungen hat man bisher die degressive Abschreibungsmethode gewählt. Diese Art der degressiven Abschreibung, die den tatsächlichen Werteverlauf von Pkw eher widerspiegelt, ist nun nicht mehr möglich, so dass beim Verkauf von Pkw nach drei Jahren regelmäßig mit Buchverlusten zu rechnen ist.

Fazit: Auf derzeitigem Zinsniveau bleibt Kraftfahrzeugleasing gewerbesteuerlich weiterhin interessant beim Vergleich Kreditfinanzierung/Leasing. Bei gleicher Rate und damit gleicher Cash-Flow-Belastung entstehen in der Regel beim derzeitigen Zinsniveau und den üblichen Relationen von Anschaffungswert und erwartetem Verkaufserlös zum Vertragsende während der Laufzeit steuerliche Vorteile beim Kraftfahrzeugleasing durch die niedrigen Abschreibungsmöglichkeiten beim Kauf und die geringere Hinzurechnung als bei der Kreditfinanzierung. Eine verbindliche Beurteilung im Hinblick auf die tatsächlichen Auswirkungen für das einzelne Unternehmen ist allerdings ausschließlich durch dessen Wirtschaftsprüfer und/oder Steuerberater möglich.

Aufbau Ost

Der international agierende Leasing- und Flottenmanagement-Dienstleister Arval hat X-Rent, das sechstgrößte ungarische Unternehmen in der Branche, übernommen. Mit diesem Schritt sollen die Position von Arval Ungarn, seit 2004 am Markt, und das Geschäft der Arval-Gruppe in Mittel- und Osteuropa ausgebaut werden. Arval ist in der Region neben Ungarn bereits in Polen, in der Tschechischen Republik und in der Slowakei mit Niederlassungen präsent.

„Eine Marke“

Die Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH und die LHS Leasing- und Handelsgesellschaft Deutschland mbH treten seit Ende Februar gemeinsam im Markt auf, ein logischer Schritt im Integrationsprozess. Nach Alphabet-Angaben wurde das Jahr 2007 intensiv genutzt, um beide Unternehmen zu analysieren, eine gemeinsame Struktur zu entwickeln und diese zu implementieren. Ab sofort stehen den Kunden durch eine Neuaufteilung der Vertriebsregionen acht Geschäftstellen mit deutschlandweit 38 Fuhrparkberatern (Area Managern) zur Verfügung, mit Standorten in 15 Ländern auf drei Kontinenten wird das länderübergreifende Fuhrparkmanagement aus einer Hand dargestellt.

„Während des Integrationsprozesses“, resümiert Karl-Heinz Kral, Leiter Flottengeschäft Deutschland bei Alphabet (Bild), „war für uns von entscheidender Bedeutung, niemals den Markt aus den Augen zu verlieren.“



Voller Erfolg

Der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen mit Sitz in Berlin meldet für 2007 ein Wachstum des Leasinggeschäfts für Straßenfahrzeuge, Pkw und Nutzfahrzeuge von rund 10 Prozent. Das sei vor allem auf die gute Entwicklung bei den Nutzfahrzeugen zurückzuführen. „Insbesondere angesichts der rückläufigen Kfz-Neuzulassungen ist dies ein beachtliches Ergebnis“, kommentiert BDL-Präsident Reinhard Gödel (Bild) die Entwicklung.

Kostenoptimierung

Aral FleetManagement mit Sitz in Bochum hat sein Dienstleistungsangebot um den neuen ExtraService „Fahrertraining“ erweitert. Das ganzheitliche Trainingsprogramm zur nachhaltigen Senkung der Fuhrparkkosten wird in Zusammenarbeit mit der EUVA Euregio Verkehrsakademie GmbH, einem Unternehmen der Landesverkehrswacht Niedersachsen gestaltet. Der Aral FleetManagement-Kunde erhält nach tiefergehender Betrachtung eine auf seine Schadentypologie ausgerichtete individuelle Analyse mit zielgerichteten Maßnahmen wie unter anderem Fachsicherheitstrainings oder ECO-Trainings. Bei den nach DVR-Standards durchgeführten Lehrgängen wird auch die selektive Blickführung mit anschließender Videoanalyse geschult. Aral FleetManagement stellt bei erfolgreicher Teilnahme an den Trainingsprogrammen und konsequenter Umsetzung eine Senkung der Schadenquoten um bis zu 20 Prozent und eine Senkung der Treibstoffkosten um bis zu 23 Prozent in Aussicht.

Hilfsprogramm

Die LeasePlan Deutschland GmbH mit Sitz in Neuss hat die notwendigen EDV-Lösungen implementiert, um die bei Fahrzeugbestellungen seit dem 1. März 2008 relevante eVB-Nummer (elektronische Versicherungsbestätigung) beim jeweiligen Versicherer anzufragen. LeasePlan bietet diesen Dienst allen Kunden an, die ihre Kfz-Versicherung über LeasePlan abgeschlossen haben, und übermittelt dem externen Partner für die Fahrzeugzulassung die eVB auf elektronischem Wege. LeasePlan hat mit allen Kooperationspartnern im Versicherungsbereich die elektronische Übermittlung der eVB abgestimmt und sich dabei auf alle individuellen Abwicklungsroutinen der jeweiligen Versicherungspartner eingestellt.



Auswahlkriterien

Die Hansa Automobil Leasing GmbH mit Sitz in Hamburg hat 23 Mercedes-Benz C 220 T CDI an das Vertriebsteam der Firma Sonic Sales Support (S3), einer Full-Service Agentur für klassische und moderne Medien übergeben. Die S3-Geschäftsleitung hatte sich unter Berücksichtigung der Kriterien Sicherheit, Komfort, Motivation und Wirtschaftlichkeit für diesen Mercedes-Kombi entschieden. Die Fahrzeugfinanzierung über Hansa erfolgt im Full Service-Leasing (Reifenersatz, Kfz-Steuern, Kraftstoffmanagement und GEZ-Gebühren), aufgrund der relativ hohen jährlichen Laufleistung von 60.000 Kilometern wurden die Leasingverträge über 24 Monate abgeschlossen.

Online-Lösung

Eine deutliche Entlastung und mehr Komfort für Fuhrparkmanager durch die Automatisierung aller Prozessschritte soll das neue Leasing- und Fuhrparkmanagementportal „ATLASactive“ der Atlas Auto-Leasing GmbH & Co. KG mit Sitz in Münster bieten. Die Online-Plattform steht den Kunden des Unternehmens rund um die Uhr mit Angebotskalkulation und kundenindividueller Workflow- und Dokumentensteuerung zur Verfügung. ATLASactive basiert auf einer Leasing- und Fuhrparkmanagementplattform-Lösung der Carano Software Solutions GmbH, die Konfiguration, Leasingkalkulation, Bestellwesen und Management mit einem Content Management System vereint und Fahrzeugtypdaten von Eurotax Schwacke nutzt.



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

40 Jahre LHS stehen für professionelles Fuhrpark-Management, kompetentes Full-Service-Leasing und fundierte Erfahrung. Eine optimale Ergänzung zum dynamischen Wachstum von Alphabet, seit 10 Jahren mit einem hohen Niveau an Service-Standards und Finanz-Know-How erfolgreich am Markt etabliert. Starten Sie jetzt gemeinsam mit uns durch!

Sie möchten mehr wissen? Dann besuchen Sie uns auf www.alphabet-lhs-twogether.de



GETHER

Alphabet & LHS: Gemeinsam auf Erfolgskurs.
Mehr Kompetenz durch 40 Jahre Erfahrung.

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 E F G H
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 Z A B C E F G H I J K L M N O P
A B C 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

ABCDE
FGHIK
LMNOP
QRSTU
VWXYZ

LHS

Alphabet

Aus Alphabet & LHS wird Alphabet



Fiat Croma soll verstärkt als Servicetechniker-Fahrzeug angeboten werden (o.)

Fiat 500: Türöffner für die anderen Fiat Modelle (u.)



Flottenmanagement: Herr Dittmar, Sie leiten seit etwa einem dreiviertel Jahr die Direktion Großkunden/ RaC/ Gebrauchtwagen bei der Fiat Group Automobiles Germany AG. Welchen Weg gehen Sie bei der Wahl der Strategien? Welche Voraussetzungen haben Sie intern bei „Amtsantritt“ vorgefunden? Welche externen Bedingungen helfen Ihnen, die erfreulichen Absatzzahlen im Großkundengeschäft (laut Automobilwoche + 25 % in 2007) auszubauen?

Dittmar: Den Kundengruppen entsprechend wählen wir unterschiedliche Strategien, um



Interview mit Steffen Dittmar, Leiter Vertrieb an Großkunden/RaC/Gebrauchtwagen bei der Fiat Group Automobiles Germany AG in Frankfurt.

Leichterer Einstieg

den Voraussetzungen beziehungsweise Anforderungen gerecht zu werden. Unsere Key Account Manager beispielsweise stehen in den sechs Verkaufsgebieten in direktem Kontakt zu den Firmenkunden. Hier unterscheiden wir bei der Ansprache den Fahrzeuganspruch der Firmen, sei es eine User-Chooser- oder eine Techniker-Flotte. Gemeinsam mit dem Kunden entwickeln wir flexibel Konzepte, um genau auf seine Bedürfnisse eingehen zu können.

Darüber hinaus betreuen spezielle Key Account Manager die herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften, eine weitere Kollegin die Autovermieter.

Die Bedingungen, die ich bei Amtsantritt vorgefunden habe, erwiesen sich als durchaus günstig, denn 2007 hat unser Konzern stark in das Flottengeschäft investiert. Von unserer Zentrale aus hat eine neue Aufstellung stattgefunden, die dem Thema Großkunden eine noch wichtigere Bedeutung beimisst, mit stärkerer personeller Besetzung, intensivem Erfahrungsaustausch und passenden Produkten. Die erfreulichen Absatzzahlen im gewerblichen Segment gehen zum Teil auf die Transporter von Fiat Professional zurück, aber auch die Pkw-Marke Fiat verbucht einen starken Anteil. Um den Erfolg beizubehalten, bauen wir seit Mitte

2007 unseren Vertrieb neu auf und verstärken ihn mit Key Account Managern, die für Flotten ab 50 Fahrzeuge zuständig sind und zusammen mit dem Handel die Betreuung übernehmen. Wir geben uns nicht damit zufrieden, in die Car Policies zu kommen, wir setzen auf aktives Handeln und auf Motivation durch Testfahrzeuge, durch kreative Ideen, um ins Gespräch und ins Geschäft zu kommen.

Flottenmanagement: Die Modellpalette wurde jüngst um den Sympathieträger Fiat 500 erweitert. Welchen Zuspruch erhalten Sie im Firmenkundensegment auf dieses Fahrzeug? In

wie weit erleichtert es die Akquise im Bereich der User Chooser? In wie weit hilft der „Kleine“ dem Image sowie der Awareness und dem Beliebtheitsgrad von Fiat und bereitet den Weg für andere Modelle?

Dittmar: Der Fiat 500 hilft dem Image der gesamten Marke extrem stark. Man redet über das Auto, obwohl es kein typisches Flottenauto ist. Deshalb setzen wir dieses Fahrzeug gezielt bei Flottenkunden ein, die sich länger nicht mit einem Produkt unseres Hauses beschäftigt haben und nun feststellen, dass es sich hier um ein echtes Qualitätsprodukt handelt. Wir betrachten den Fiat 500 als Türöffner.

Flottenmanagement: Welchen Stellenwert nimmt die Umweltpolitik, auch in Bezug auf Erdgasfahrzeuge, bei Fiat ein? Wie reagieren die Flotten auf mögliche Restriktionen?

Dittmar: In der ganzen Entwicklung legen wir den Fokus auf sparsame und schadstoffarme Motoren, unsere gesamte Flotte hat einen durchschnittlichen CO₂-Ausstoß von 139 g/km und liegt damit an Position 1 in der Branche. Zudem ist Erdgas einer unserer Schwerpunkte, wenn es um alternative Antriebe geht. Im regionalen Betrieb empfehlen wir unseren Kunden die Erdgas-Pkw Fiat Panda Panda oder den Fiat Doblo Cargo. Im Laufe des Jahres kommt noch der Fiat Grande Punto dazu. Dazu bieten wir Nachrüstlösungen für Flüssiggas an und reagieren damit auf Kundennachfrage. Wir beobachten verstärkt in Ausschreibungen für Flotten, dass Grenzwerte für den Schadstoffausstoß vorgegeben werden.

Auch wenn der Gesetzgeber noch keine klare Regelung verabschiedet hat, verstärkt sich

persönlichen Ehrgeiz locken soll und vor allem auch für die Unternehmen einen wirtschaftlichen Vorteil darstellt.

Flottenmanagement: Mit dem Grande Punto hat Fiat vor zwei Jahren eine Qualitätsoffensive gestartet. Gleichzeitig war dies der Start des neuen Markengesichts und einer gelungenen neuen Emotionalität im Design. Welche weiteren Punkte betrachten Sie als wichtige Argumente, wenn es darum geht, Fiat Modelle in Flotten unterzubringen? Wie hört sich das Feedback Ihrer Händler an?

Dittmar: Die Pkw-Marke Fiat hat in Deutschland ihre Modellpalette insgesamt gestrafft und neu ausgerichtet. Der facegeliftete Croma positioniert sich gerade am Markt. In der Kompaktklasse bieten wir den Bravo, der der Konkurrenz an Emotionalität einiges voraus hat. Wir haben neue Motoren entwickelt, die hervorragende Abgaswerte aufweisen und somit die Euro-5-Norm erfüllen werden. In Bezug auf die Vollkostenrechnungen können wir mit dem neuen 1.6-Multijet-Diesel, einem besonders sparsamen und kräftigen Aggregat, mit Wartungsintervallen von 35.000 km oder zwei Jahren bieten.

Daneben können wir als Vollsortimenter auf ein komplettes Portfolio vom Kleinwagen bis zum Van, von sportlich bis familientauglich, vom kleinen bis zum großen Transporter aus dem Angebot von vier Marken zurückgreifen und Ansprüche bis zum Premiumfahrzeug abdecken.

Unsere günstigen Listenpreise, beispielsweise beim Fiat Croma, helfen im Argument mit den User Choosern, die somit eine geringere 1-Prozent-Versteuerung trifft. Den Croma wollen



Steffen Dittmar: „2007 hat unser Konzern stark in das Flottengeschäft investiert und eine personelle Umstrukturierung eingeleitet.“

in die Flotte

die Nachfrage. Höhere Steuern würden einen Flottenbetreiber mit vielen Fahrzeugen natürlich härter treffen, so dass frühzeitig gehandelt wird. Das Umweltimage von Unternehmen steht heute stärker im Vordergrund, da spielt auch die Flotte eine wichtige Rolle. Einen weiteren praktischen Ansatz unternimmt Fiat mit der Weiterentwicklung des Telematiksystems Blue & Me Nav sowie mit dem neuen System Ecodrive. Eine Software zeichnet hier die individuelle Fahrweise auf und liefert dem Fahrer mit einer Auswertung am PC Tipps und Empfehlungen, wie er sparsamer fahren kann. So erhält der Umweltschutz eine spielerische Komponente, die den

wir jetzt auch verstärkt als Servicetechniker-Fahrzeug ausrüsten. Demnächst wird optional eine Einrichtung von Sortimo erhältlich sein, die sich leicht herausnehmen lässt, so dass das Fahrzeug in der Freizeit ganz normal genutzt werden kann. Insgesamt stellen wir fest, dass der Einstieg beim Kunden leichter geworden ist, weil wir nicht nur unser Image verbessern konnten, sondern weil auch unsere Wirtschaftsdaten einen extrem positiven Trend aufzeigen.

Und auch das Thema Qualität nehmen wir sehr ernst. Beispielsweise hat Alfa Romeo die Fabrik in Süditalien für acht Wochen geschlossen und



„Vollsortimenter Fiat mit Portfolio vom Kleinwagen bis zum Van, von sportlich bis familientauglich, vom kleinen bis zum großen Transporter, hier der Doblo“ (o.)

Der neue Lancia Delta soll die Marke wieder zurück in die Köpfe bringen (u.)



Fiat Bravo: „Das Emotionalste, was die Kompaktklasse zu bieten hat“ (o.)

Fiat Grande Punto: Demnächst auch als Erdgasfahrzeug erhältlich (u.)



eine dreistellige Millionensumme investiert, um neue Qualitäts-Strukturen aufzubauen und Schulungen durchzuführen.

Flottenmanagement: Erlauben Sie einen weiteren Blick auf die Marken Alfa Romeo und Lancia. Bei beiden Marken soll mit neuen Modellen das Image geschärft beziehungsweise neu belebt werden. Welche Bedeutung messen Sie diesen im Firmenkundengeschäft als Ergänzung und Abrundung zu den Modellen von Fiat bei?

Dittmar: Wir haben einen neu überarbeiteten Lancia Musa und bekommen einen neuen Lancia Delta, der eine neue Klasse jenseits des C-Segments eröffnet. Von den Leasinggesellschaften haben wir für dieses Fahrzeug bereits positive Rückmeldungen erhalten, was uns zeigt, dass wir für die in Deutschland etwas unterrepräsentierte Marke auf dem richtigen Weg sind, sie wieder in die Köpfe der Leute zu bringen. Und zudem steht ein Facelift des Luxus-Vans Lancia Phedra mit einem neuen 170 PS-Dieselmotor mit Automatikgetriebe an. Der neue kleine Alfa Mi.To kommt dieses Jahr ebenfalls auf den Markt, und mit dem 159 SW sind wir derzeit gut für den User Chooser Bereich aufgestellt. Bei beiden Marken sehen wir durchaus einiges mehr an Potenzial in der Flotte, als bisher ausgeschöpft wurde.

Flottenmanagement: Die Fahrzeuge stellen nur einen Teil der Mobilitätsdienstleistung dar. Wenn die Kunden sich für eines oder mehrere Ihrer Modelle entschieden haben, welche weitere Unterstützung in Form von Service während der Laufzeit können die Fiat Group oder die Fiat Bank gewährleisten? Wie sieht das „Rund-um-Sorglos-Paket“ aus? Welche Flexibilität legen Sie in der Zusammenarbeit mit den herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften an den Tag? Mit welchen Leistungen und/oder Produkten erweitern Sie zukünftig Ihr Flotten-Angebot?



Dittmar: Auch in der Zusammenarbeit mit den Leasinggesellschaften haben wir uns neu aufgestellt, weil sie wichtige Partner für uns sind.

Besuch in der neuen Fiat-Zentrale in Frankfurt (v.l.): Steffen Dittmar (Fiat), Julia Rose und Bernd Franke (beide FM) (o.)



Steffen Dittmar: „Unsere gesamte Flotte hat einen durchschnittlichen CO₂-Ausstoß von 139 g/km und liegt damit an Position 1 in der Branche.“

Alfa Mi.To: neue Qualität mit schärferem Markenimage soll Flottenpotenzial ausschöpfen (u.)

Flotten ab 50 Fahrzeuge arbeiten in der Regel mit den unabhängigen Gesellschaften zusammen, so dass wir über Partnerschaften und Kooperationen mit den verschiedensten Häusern unseren Kunden die richtigen Produkte anbieten können. Dies steht in engem Zusammenhang mit Restwertthemen, die wir gemeinsam offen diskutieren. Bei unserem Produktangebot achten wir im einzelnen darauf, dass Businessmodelle konsequent den Kosten-Nutzen-Aspekt im Fokus haben, beispielsweise nicht mit Breitreifen in Serie erstellt werden. Ergänzend bieten wir flottenrelevante Accessoires wie beispielsweise das Blue&Me Nav, ein Navigationsgerät mit Bluetooth-Anbindung und USB-Anschluss, zu einem attraktiven Preis von 588 EUR netto an.

Flottengeschäft Fiat 2007	
Verkaufte Einheiten	22.000
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	35 %
Verteilung des Flottengeschäfts	
Mini	10 %
Kleinwagen	12 %
Kompaktklasse	3 %
Mittelklasse	8 %
Oberklasse	0 %
Transporter	57 %
Topseller im Flottengeschäft	1. Fiat Grande Punto, 2. Fiat Panda, 3. Fiat Bravo
Flottenrelevante Produkt-Neuheiten der nächsten 12 Monate	Lancia Delta, Multijet Motor 1.6 im Bravo Grande Punto Natural Power
Anteile Leasing / Kauf	keine Auswertung
Garantiebedingungen/ Inspektionsintervalle	2 Jahre (Fiat)
Anzahl Vertragshändler/Service Stützpt.	513 / 826
Kooperationspartner/Leasingges./Banken	neben der Fiat Bank mit allen namhaften Leasinggesellschaften
Ansprechpartner Großkundengeschäft	Steffen Dittmar, steffen.dittmar@fiat.com
Internetseite für Flottenkunden	www.fiat-flotte.de



Die Nummer 1 beim Bremsen

Continental Reifen – Sieger beim
Brems-Vergleichstest des TÜV SÜD Automotive.*



Continental
Do it with German Engineering.



*Continental Reifen sind gegenüber marktgängigen Reifenmarken Beste im Bremsen auf nassen und trockenen Standardfahrbahnen laut TÜV SÜD Automotive, Bericht Nr. 76225118 (10/2007). Getestete Reifengröße: 205/55 R16 H, ContiPremiumContact™ 2. Weitere Informationen unter www.bester-im-bremsen.de

Für wen lohnt sich die Unterstützung durch ein unabhängiges Fuhrparkmanagement-Beratungsunternehmen?

Blick eines



Unabhängige Fuhrparkberatung zahlt sich aus, egal ob bei einer reinen Pkw- oder Mischflotte, ob gekauft oder geleast

„Unabhängig“ heißt die Losung, mit der Beratungsunternehmen spezialisiert auf Fuhrparkmanagement in die Flotten eintreten wollen. Ein Schlagwort, das gerade in Zeiten eines bewegten und stark konkurrierenden Automobil-, Leasing- und Dienstleistungsmarktes ein wenig Ruhe ausstrahlt.

Marc-Oliver Prinzing, Geschäftsführer der Hiepler + Partner GmbH, beobachtet: „Vom ehemaligen Trendsetter Full-Service-Leasing entwickelt sich der Markt mehr und mehr zum Selective-Service-Leasing. Unternehmen suchen sich anstatt eines Full-Service-Dienstleisters mehrere Spezialisten für bestimmte Leistungen. Sie sind zunehmend bereit, Leistungen weiterhin selbst abzubilden oder im Rahmen des Insourcings wieder zurück in das Unternehmen zu holen. Durch die Trennung von Fahrzeugfinanzierung und -service ergibt sich eine deutlich höhere Unabhängigkeit bei der Auswahl und beim Wechsel von Anbietern.“

Wenn die Wünsche und Anforderungen des Fuhrparkkunden erfüllt werden sollen, ist der Blick eines Dritten hilfreich, um entsprechend danach aus dem reichhaltigen Angebot zu selektieren. „Die Vielzahl der Anbieter beziehungsweise deren nur vordergründig gleiche, tatsächlich aber sehr unterschiedliche Dienst-

Übersicht Fuhr

Unternehmensname	Amontis Consulting	BCD Travel Germany GmbH	CEI Group	Costconsult GmbH
Zielgruppe / FP-Größe / FP-Arten	FP-Leiter, Controller, Management, FP > 50 Fhzge, primär Pkw, aber auch Transporter	Unternehmen, die zur Mobilität und / oder zur Motivation Firmenwagen einsetzen, ab 1 Fhzg.	Gewerbl. FP, Leasingunternehmen, Flottenmanagementunternehmen, Versicherungsmakler (Flottenbetreuung)	> 25 Fahrzeuge, Pkw-, Transporterflotten, Flurförderfahrzeuge.
Zahl aktuell betreuter FP	Temporär unterschiedlich	k. A.	560 Kunden	Verhandlungen von ca. 5.000 -6.000 Fhzge p.a. / 50-60 Projekte p.a.
Schwerpunkte / Dienstleistungen	Unternehmungen aus der freien Wirtschaft u.d. kommunalen Bereich, Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen d. FP im IST und SOLL, Informationsaustausch/Workshops zu aktuellen Themen beim FP-Management, Leitung und Durchführung von mehrtägigen Seminaren z. FP-Management	Potenzialanalyse, Benchmarking, FP-Richtlinien, Ausschreibungen, Prozessanalysen (-optimierungen), Einführung einer FP-spezifischen IT-Lösung	Dienstleistung in den Bereichen Schaden- u. Riskmanagement f. gewerbl. FP (Risk-Analyse u. Optimierungen durch Datenanalyse, Prozessanalyse, Versicherung d. Flotte, Präventionsanalyse u. -maßnahmen, Operatives Schadenmanagement mit Schadenmeldung u -aufnahme, Mobilität,	Unabhängiges Beratungsunternehmen Schwerpunkt Fuhrpark
Spezialgebiet	Analyse d. Rahmenvereinbarungen zw. LN u. LG, Vorbereitung und Begleitung der LN bei Ausschreibungen, Auslastungsanalysen v. Poolfahrzeugen“	s.o.	Beratung und operative Abwicklung im Bereich Schaden- und Riskmanagement	Optimierung v. Sach- und Gemeinkostenbereichen u.a. mit dem Schwerpunkt Fuhrpark
Partner / Kooperationen	-	Keine, ausschließlich dem Mandanten verpflichtet	PPG Industries, GKK Gutachtenzentrale, FCVD Gesellschaft für Firmenconsulting und Versicherungsdienste u.a.	Mitglied im Netzwerk mit rund 50 Beratungsunternehmen in Deutschland
Kontakt Daten	Dr. Harro Blumschein Defreggerstr. 9, 82194 Gröbenzell, Tel. 08142-597190, harro.blumschein@amontis.com, www.amontis.com	Udo Kemper, Head of Fleet Solutions Ludwig-Erhard-Str. 20 20459 Hamburg Tel. 040-34845-1724 fleet@bcdtravel.de	Alexander Dietrich Stackenbergstr.34, 42329 Wuppertal Tel. 0160-90783169 www.ceigermany.de alexander.dietrich@ceieurope.com	Costconsult Michael Lütge Moorfleeter Deich 312 a, 22113 Hamburg 040-3150710, info@costconsult.de www.costconsult.de

Dritten

leistungstiefe und-qualität sind für den Fuhrparkmanager sehr intransparent“, stellt Uwe Seitz, Geschäftsführer der Seitz Management Services GmbH, fest. Er sieht sich auch in der Rolle des Moderators zwischen Leasinggesellschaft und Fuhrparkkunden.

Durch die unabhängige Beratung steigt die Sicherheit, dass die ganzheitlichen Interessen des Mandanten auch langfristig gewahrt werden und nicht nur mit vordergründigen Kostenaspekten geworben wird. Dr. Harro Blumschein, Berater bei Amontis Consulting, arbeitet wie alle Befragten nach dem Maßstab „keine fertigen Anwendungen zu verkaufen, sondern individuelle Lösungen zu suchen und umzusetzen.“

Bei nahezu allen Beratern stehen Stationen in namhaften Unternehmen der Branche im Lebenslauf. Oliver Rehbeil, Geschäftsführer fleet-network, beschreibt den Vorteil, den er und seine Kollegen an die Fuhrparkleiter weitergeben: „Hier greifen Erfahrungsschatz und Branchenkenntnisse der Berater, da diese das Marktgeschehen und die vielfältigen prozessualen wie auch konditionellen Möglichkeiten der Anbieterwelt in detail kennen und somit sicherstellen können, dass diese Möglichkeiten des Marktes am Ende auch transparent und vollständig dem Fuhrpark zugeführt werden.“

Die Meinungen divergieren, wenn es darum geht, Mindestmaßstäbe für die Notwendigkeit unabhängiger Beratung festzusetzen. Sie reichen von einem bis mindestens 50 Fahrzeuge, nach oben offen, abhängig vom Beratungsaufwand in Relation zum Einsparpotenzial. Andreas Dietrich, Geschäftsführer der CEI Group, weiß: „Je größer die Flotte, umso stärker ist der „return on investment“, da größere Einsparpotenziale vorhanden sind und die durch unabhängige Beratung entstehenden Kosten auf eine größere Fahrzeuganzahl „verteilt“ werden können.“

Die Art der Flotte, ob Pkw oder Nutzfahrzeug, ob geleast oder gekauft, spielt eine untergeordnete Rolle. Eines ist ihnen zumindest gemein: in den meisten Unternehmen nimmt die Flotte einen der größten Kostenfaktoren ein. „Selbst wenn alles eigentlich rund läuft, kann die Analyse einfach dazu dienen, das bisherige Handling auf den Prüfstand zu stellen beziehungsweise „alte Hasen“ zu einem Update oder kritischer Auseinandersetzung mit Neuerungen verhelfen“, weiß Dr. Harro Blumschein.

Udo Kemper von BCD Travel Germany nennt als Beispiele die Einführung von Gehaltsumwandlungsmodellen, Ausschreibung der Leasing- und Servicebedingungen oder auch die Einführung



Marc-Oliver Prinzing: „Durch die Trennung von Fahrzeugfinanzierung und -service ergibt sich eine deutlich höhere Unabhängigkeit bei der Auswahl und beim Wechsel von Anbietern“

einer neuen Car Policy, Maßnahmen, welche aufgrund ihrer Vielschichtigkeit die Expertise eines Beraters empfehlenswert machen. Bei kostenintensiven Bereichen wie beispielsweise der Versicherung als drittgrößten TCO-Block oder auch heiklen Themen wie Halterhaftung empfehlen die Berater ebenfalls unabhängigen Beistand.

Nicht selten erfordert die Beratung einen ganzheitlichen Ansatz, der auch die Philosophie und

parkberatungen

DSL Fleet Services GmbH	Fleet Company GmbH	Fleet-network	Hiepler + Partner GmbH	Köster Unternehmensberatung
Pkw-Kauffloten, Multi-Sourcing-Flotten gemischte Pkw / Nfz-Flotten, Behörden / Kommunen	Flotten untersch. Finanzierungsformen, Fahrzeugarten od. LG, Flotten > 30	Gekaufte, geleaste und finanzierte Fuhrpark ab 20 Fhzge.	Fuhrparkbetreiber, FP-Managementgesellschaften, Leasingunternehmen, ab 1 Fahrzeug	FP > 40 Fhzge., Pkw und Nfz
Aktuell 42 Kunden mit ca. 13.000 Objekten	140 Konzernkunden mit 36.000 Fhzgen.	k.A.	ca. 400 Kunden	Projektbezogene Beratungsleistung
Dienstleistungen im FP-Management auf Basis einer offenen Ist-Kosten Abrechnung im Namen u. auf Rechnung d. FP-Halters, Basis-, Business- und Abgaben-Package mit Leistungen wie Wartungs- u. Reparaturmanagement, Terminüberwachung, Zahlungs-FP-Management komplexer Fahrzeugflotten und FP-Strukturen unabhängig v. Fhzg-Art u. -Finanzierung	Fuhrparkmanagement, Fuhrparkberatung	Ganzheitlicher Beratungsansatz unter transparenten Kosten-, Prozess- und Risiko-optimierungsaspekten, Ist-Analyse, Konzepterstellung, Ausschreibung, Verhandlung, Implementierung, regelm. Check-Up-Gespräche/ Erfolgskontrolle, Kunden-Coaching	Beratung im Bereich Prozessoptimierung und Controlling rund um die Verwaltung v. Fhzgen, Ausschreibungen im Bereich Einkauf v. Produkten u. Dienstleistungen rund um den FP, Einführung v. Standardsoftware für die FP-Verwaltung, für Leasingabwicklung	Analyse, Beratung, Ausschreibungen, Umsetzung, Unterschriftsreife Umsetzung aufgezeigter Einsparpotenziale in Abstimmung mit dem jeweiligen Auftraggeber. Beratung in allen FP-bezogenen und FP-nahen Fragestellungen
k. A.	k. A.	Entbündelungskonzepte, transparentes u. aktives Versicherungs- u. Schadenmanagement, aktives Reparatur-Management Mechanik	Optimierung der Prozesse im Bereich FP-Verwaltung, FP-Kostenrechnung u. Controlling	Kostenoptimierung im FP sowie alle damit verbundenen Aufgabenstellungen
DSL Fleet Services GmbH Friedrichstr. 13, 70173 Stuttgart Tel. 0711-6676-0, info@dsl-fleetservices.de	TÜV Süd Fleet Company GmbH Raiffeisenallee 14, 82041 Oberhaching Tel. 089-638982-0 www.fleetcompany.com	Fleet-network Stammheimer Str. 10, 70806 Kornwestheim, Tel. 07154-827250, info@fleet-network.de www.fleet-network.de	CARANO Software Solutions GmbH, Hiepler & Seitz Unternehmensberatung GmbH, Semase-Seitz GmbH, Dekra Automobil GmbH Hiepler + Partner GmbH Schloßstraße 21, 41564 Kaarst 02131-766485, info@hiepler.com www.hiepler.com	Steuerberatungsgesellschaft Hermann, Hüther & Partner, Lünen; RA Jürgen Kleine-Frauns, FA f. Arbeits- u. Steuerrecht, Lünen Köster Unternehmensberatung 02306-44317, 0173-7422582 koester@fleetberater.de www.fleetberater.de

Übersicht Fuhrparkberatungen

Unternehmensname	Seitz GmbH & Co. KG Management Services	TheCarConsultants (TCC)-KG	TÜV Rheinland Fuhrparkberatung	Verdo
Zielgruppe/FP-Größe/FP-Arten	Pkw-Fuhrparks (mit Nfz bis 7,5 t) ab 50 Fhze.	Alle	Alle Branchen, FP ab 20 Fhze, Pkw-, Nfz- und Sonderfahrzeug-FP	Pkw-, Transporter- und Lkw-FP ab 50 Fhze, eigen- oder fremdverwaltet, eigen- oder fremdfinanziert
Zahl aktuell betreuter FP	93	30	k.A.	Projektbezogene Beratungsleistung
Schwerpunkte / Dienstleistungen	Prozessanalyse und -optimierung, Kostenanalyse u. -optimierung, Insourcing vs. Outsourcing, Ausschreibungen, Entwicklung u. Implementierung v. Gehaltsverwendungsmodellen, Einsatz elektronischer Medien z. FP-Steuerung u. -verwaltung	Kombination aus Fuhrparkberatung und -betreuung	Neutrale und unabhängige Fuhrparkberatung	Kostenoptimierung v. Full-Service-Leasing-Flotten, Ausschreibung v. FP-nahen Dienstleistungen, Optimierung v. Einkaufskonditionen, Umsetzung v. Kosteneinsparungspotenzialen im FP, Entwicklung u. Optimierung v. Prozessen im FP, Benchmarkstudien
Spezialgebiet	Ausschreibungen, Entwicklung u. Implementierung v. Gehaltsverwendungsmodellen, Einsatz elektronischer Medien z. FP-Steuerung u. -verwaltung	Unabhängige FP-Beratung sowohl für Kauf- als auch für Leasingfuhrparks	k.A.	Kostenoptimierung einschließlich Umsetzung der vorgeschlagenen Optimierung bei mittleren und großen Pkw-, Lkw- und Mischflotten
Partner/Kooperationen	Hiepler + Partner	Keine festen, Auszeichnung durch Neutralität und Unabhängigkeit	keine	k.A.
Kontaktdaten	Seitz GmbH & Co. KG Management Services Breslauer Str. 52, 90513 Zirndorf Tel. 0911-8017232	TheCarConsultants (TCC)-KG Große Theaterstr.14, 20354 Hamburg Tel. 040-39979850 info@tcc-kg.de, www.tcc-kg.de	TÜV Rheinland Fuhrparkberatung Am Grauen Stein, 51105 Köln tsw@de.tuv.com, www.tuv.com/fuhrparkberatung	Verdo Deutschland GmbH Am Wiesenbusch 2, 45966 Gladbeck Tel. 02043-944250, kontakt@verdo.de, www.verdo.de

die Besonderheiten des Unternehmens mit einbezieht. Aber regelmäßig ergibt sich daraus ein nicht zu unterschätzendes Optimierungs- und Einsparpotenzial. Bernd Köster von der Köster Unternehmensberatung nennt 10 bis 18 Prozent Kostensenkung ohne Veränderung der Fuhrparkstruktur realisierbar. Falko Langenbach von der verdo Deutschland GmbH rechnet mit der Amortisation der anfallenden Beratungskosten bei einer Fuhrparkgröße von mindestens 50 Fahrzeugen innerhalb kürzester Zeit.

Juliane Sperber, Marketingleiterin der TheCarConsultants (TCC)-KG, empfiehlt: „Eine unabhängige Beratung sollte für alle Bereiche, die

das Fuhrparkkonzept betreffen, wie Dienstwagenordnung, Finanzierungsform und Auswahl von Fahrzeugen in Anspruch genommen werden. Auch die Festlegung der Marken, Typen, optimalen Nutzungszeiten und Servicekomponenten sollten durch eine vollkommen unabhängige Beratung erfolgen. Im Lebenszyklus eines Fuhrparks können enorme Beträge eingespart werden. Der Grund liegt nicht nur in unnötig hohen Betriebs- und Finanzierungskosten. Gerade die Fixierung auf Einkaufskonditionen und gleichzeitiger Vernachlässigung der Vollkosten führt langfristig oft zu übermäßigen Ausgaben.“

Nur mit der Konzeption sollte es allerdings nicht getan sein. Die Sache wird erst rund, wenn die Unterstützung darüber hinaus bis zur Realisie-

Den Überblick über den Kostenapparat zu haben, ist wichtig

[1800] - Kostenübersicht

Suchkriterien: Kennzeichen: 1 M-HP 100, Belegdatum: von, Reparaturdatum: von, Fuhrpark: ---, Auswertungsgruppe: ---, Kostentyp: Standard + periodisier, nur Kosten, ohne Kosten-Proto

Kostenübersicht	Kennzeichen	Kostenart	Reparatur Datum	Beleg Nr	Net
BTA - BAUTEILE (nicht bebuchbar)					
FI - Finanzkosten					
GE - Gebühren					
KS - Kraftstoff					
KZM - Kurzzeitmiete					
RF - Reifen					
RW - Reparatur und Wartung					
ERS - Ersatzwagen					
RP - Pflege					
PRÜ - Prüfungen					
REP - Reparaturen					
RE - Elektrik					
RGT - Getriebe (Kostenart)					
	M-HP 100	Gewaltschaden	15.12.2005	123444/12	
	M-HP 100	Reparaturen	15.12.2005	123444/12	
	M-HP 100	Super blfr	15.12.2005	123444/12	
	M-HP 100	Wartung	15.12.2005	123444/12	
	M-HP 100	Herstellerwartung	15.10.2005	123444/10	
	M-HP 100	Ersatzwagen	01.10.2005	1234	
	M-HP 100	Herstellerwartung	01.10.2005	1234	
	M-HP 100	Unfallschaden	01.10.2005	1234	
	M-HP 100	Gewaltschaden	15.09.2005	123444/09	
	M-HP 100	Reparaturen	15.09.2005	123444/09	
	M-HP 100	Super blfr	15.09.2005	123444/09	
	Summen				2



Oliver Rehbeil: „Der Trend geht deutlich in Richtung Entbündelung der heutigen „Alles-aus-einer-Hand“ Abwicklung, bei der der markterfahrene und unabhängige Berater von Nutzen ist.“

rung und Erfolgskontrolle, wenn nicht sogar noch längerfristig vereinbart wird. Gut fahren Sie in jedem Fall, wenn Sie einen Überblick über Ihren Kostenapparat haben. Zwar ist Vertrauen gut, Kontrolle aber besser. In der Übersicht führen wir eine Auswahl von Beratungsunternehmen auf, die keine Produkte, sondern nur Beratungs- und Managementdienstleistungen vertreiben.

MIT ABSTAND DIE BESTE ART, IHRE ZIELE ZU ERREICHEN.



DER NEUE VOLVO V70 MIT ATTRAKTIVEM BUSINESS-PAKET. GEMEINSAM MEHR BEWEGEN.

Volvo. for life



JETZT GIBT ES NOCH MEHR GUTE GRÜNDE, SICH FÜR EINEN NEUEN VOLVO V70 ZU ENTSCHEIDEN. ER BIETET NOCH MEHR KOMFORT-HIGHLIGHTS, EINEN GROSSZÜGIGEREN STAUARAUM UND EINE UMFANGREICHERE MOTORENPALETTE. ZUM BEISPIEL DEN EINSTIEGS-TURBODIESEL 2.0D MIT 100 KW (136 PS) AB **29.319,33 EUR NETTO**. UND NATÜRLICH MEHR VON DEM, WAS VOLVO SO EINZIGARTIG MACHT: HERAUSRAGENDE AKTIVE SOWIE PASSIVE SICHERHEITSSYSTEME, DIE MASSSTÄBE IN DIESEM SEGMENT SETZEN – ZUM SCHUTZ IHRER MITARBEITER UND ALLER ANDEREN INSASSEN. ERLEBEN SIE DIE KOMBI-LEGENDE JETZT MIT ATTRAKTIVEM **BUSINESS-PAKET**. BELIEBTE EXTRAS WIE DAS RTI NAVIGATIONS-SYSTEM, DIE FREISPRECHERINRICHTUNG MIT HANDYVORBEREITUNG UND BLUETOOTH**-SCHNITTSTELLE, BI-XENON-SCHNITTSTELLE, BI-XENON-SCHNITTSTELLE UND DIE EINPARKHILFE VORNE UND HINTEN SIND HIER EBENSO SERIENMÄSSIG WIE DER PREISVORTEIL VON BIS ZU 1.332,- EUR** NETTO. VOLVO CAR GERMANY GMBH, VERTRIEB AN GROSSKUNDEN: 0221 93 93-200 UND -201 ODER WWW.VOLVOCARS.DE/GROSSKUNDEN.

Kraftstoffverbrauch, kombiniert: 6,0 l/100 km – 11,5 l/100 km. CO₂-Emissionen, kombiniert: 159 g/km – 275 g/km.

Die Angaben wurden ermittelt nach den vorgeschriebenen Messverfahren (RL 80/1268/EWG).

* Die Bluetooth®-Wortmarke und -Logos sind Eigentum der Bluetooth SIG Inc.

** Auf Basis der UVP zzgl. MwSt. gegenüber einem vergleichbar ausgestatteten Basismodell.

Im Dienste des Klein- und Mittelstands

Interview mit Hans-Jürgen, Brigitte und Tanja Janke, Vorteilsgemeinschaft für den Klein- und Mittelstand Ltd. & Co. KG.

Flottenmanagement: Welche Ereignisse und Umstände haben Sie dazu bewogen, eine Vorteilsgemeinschaft für Klein- und Mittelstandsunternehmen zu gründen? Welche Erfahrungen bringen Sie selbst mit ein?

Hans-Jürgen Janke: Bevor wir die Vorteilsgemeinschaft vor drei Jahren gegründet haben, unterhielten wir schon seit fünf Jahren den Kurierverband Deutschland e.V., in den wir unseren Erfahrungen und Verbindungen aus dem Speditionsgeschäft einbringen konnten. Hier haben wir den Grundstock gelegt durch Aushandlung von Rahmenverträgen, von denen nun auch die Vorteilsgemeinschaft profitiert. Mit dem Kurierverband konnten sich aber nicht alle Interessenten identifizieren, so dass wir das Konzept übernommen, aber auf die Bedürfnisse von kleinen und mittelständischen Betrieben angepasst haben. Wir sprechen vor allem Selbstständige wie Ärzte, Architekten etc. an, aber auch Handwerksbetriebe mit eigenen Fahrzeugen und bieten ihnen bei ausgewählten Partnern günstigere Konditionen für Dienstleistungen und Produkte an, darüber hinaus ebenfalls unabhängige Beratung und Management. Gängige Dienstleistungen wie Versicherungsmanagement, Tankkarten, Werkstattleistungen schnüren wir zu einem Paket zusammen und bündeln die Aktivitäten. Der Flottenkunde erhält alles aus einer Hand mit nur einem Ansprechpartner beim VKM. Den Rest erledigen wir.

Flottenmanagement: Welche Dienstleistungen bieten Sie an, welche Vorteile hat der Fuhrparkbetreiber durch die Mitgliedschaft und auf welches Know-how greifen Sie zurück? Mit welchen Partnern arbeiten Sie zusammen? Wie sind Sie überregional aufgestellt?

Tanja Janke: Viele Kunden rufen gezielt an und fragen, ob ein bestimmter Dienstleister im Netzwerk der Vorteilsgemeinschaft teilnimmt. Damit stoßen sie uns regelmäßig auch auf Anbieter, mit denen wir noch keine Vereinbarungen getroffen haben. Im Bereich Beratung arbeiten wir mit Fuhrparkmanagern und Spezialisten in den unterschiedlichen Themen-



Tanja Janke: „Wir arbeiten mit erfahrenen Fuhrparkberatern und Spezialisten zusammen“



Hans-Jürgen Janke: „Wir entscheiden unabhängig, wen wir als Dienstleister und Rahmenvertragspartner aufnehmen“



Brigitte Janke: „Unsere Dienstleistungen ermöglichen es dem Mitglied, sich auf sein Kerngeschäft zu konzentrieren“

bereichen zusammen, die selbst auf jahrelange Erfahrung in Unternehmen zurückblicken und die in diesem Bereich ausgebildet wurden. Sie sind auch in der Lage Schulungen abzuhalten, beispielsweise über Ladungsicherung, Kosteneinsparungen, Umweltschutz, digitale Tachografen etc. Diese Schulungen kann das Mitglied zu einem vergünstigten Preis besuchen.

Unser Beratungsportfolio beinhaltet Bausteine wie Reifenmanagement, Schadenmanagement, Versicherungsmanagement, Fahrzeugbeschaffung, -finanzierung und -leasing, Werkstattservice etc. Unseren Mitgliedern stehen wir jederzeit telefonisch und per Mail zur Verfügung. Darüber hinaus beschäftigen wir Außendienstmitarbeiter, die deutschlandweit innerhalb kurzer Zeit persönlich beim Mitglied erscheinen können. Alle drei Monate versenden wir ein Journal mit allen Neuheiten, außerdem kann sich jeder auf unserer Webseite www.vorteilsgemeinschaft.de informieren, beziehungsweise unsere Mitglieder erhalten bei aktuellen Meldungen eine Email von uns.

Flottenmanagement: Welche Voraussetzungen kommen Ihrer Vorteilsgemeinschaft zu Gute, was leisten Sie anderes oder effektiveres im Unterschied zu den Mittelstandsprogrammen, die viele Hersteller bzw. Leasing- und Fuhrparkmanagementgesellschaften mittlerweile auflegen?

Hans-Jürgen Janke: Wir können unabhängig entscheiden, wen wir als Rahmenvertragspartner aufnehmen. Auch in unserer Beratungsleistung agieren wir unabhängig mit vielen Partnern. Unsere Mitglieder, aktuell

sind es etwa 11.000, haben die Möglichkeit, eigene Dienstleister mit einzubringen, mit denen wir dann günstigere Konditionen aushandeln können und denen wir aber auch weitere Zielgruppenkunden bieten können. So kann das Mitglied weiterhin seine Geschäftsbeziehungen mit der Werkstatt X oder dem Reifendienstleister Y über einen Rahmenvertrag pflegen und profitiert über die Vorteilsgemeinschaft von attraktiven Kostenvergünstigungen. Die Hauptsache ist, dass der Partner ein Mindestmaß an Anforderungen erfüllt, schließlich verhandeln wir im Auftrag unserer Mitglieder, die wir zufriedenstellen wollen. Unser System funktioniert nur, wenn alle zufrieden sind.

Wir schließen zudem bewusst Rahmenverträge, ohne uns abhängig zu machen. Unsere Mitglieder, aber auch unsere Partner, kommen häufig per Mund-zu-Mund-Propaganda zur Vorteilsgemeinschaft, der Erstkontakt findet dann persönlich statt, worauf wir viel Wert legen. Generell pflegen wir einen sehr persönlichen Kontakt mit unseren Mitgliedern und Partnern, und überblicken so seine Bedürfnisse und Ansprüche. Wir agieren als erster Anlaufpunkt und Mittler zwischen unserem Mitglied und dem Dienstleister, fühlen vor, wenn es darum geht, Probleme zu lösen oder neue Lösungen zu finden, haken aber auch nach, wie der Vorgang abgewickelt wurde. Der Kunde muss das Gefühl haben, dass man sich zeitnah und verlässlich um ihn kümmert, wir stehen bei ihm im Wort. Unser Angebot geht inhaltlich über das einer Leasing- oder Fuhrparkmanagementgesellschaft hinaus.

Flottenmanagement: Wen sprechen Sie mit Ihren Dienstleistungen an? Welche Kosten kommen auf das Unternehmen zu und wie bindet er sich an die VKM?

Brigitte Janke: In die Vorteilsgemeinschaft kann jeder kommen, der mindestens ein Fahrzeug gewerblich nutzt. In unserem Angebot stehen Dienstleistungen, die es dem Gewerbetreibenden erlauben, sich auf sein Hauptgeschäft zu konzentrieren, wenn sie uns das Fuhrparkmanagement in die Hand geben, darüber hinaus ermöglichen wir attraktive Rabatte. Wir staffeln unsere Jahresbeiträge nach Fuhrparkgröße unabhängig von den Fahrzeugarten, sei es Pkw, Van, Transporter oder LKW. Die Mitgliedschaftsdauer beträgt mindestens ein Jahr, ohne sonstige Verpflichtungen.

Weitere Informationen unter:
Tel: 0221-7195914, 0178-3313471
kvd.vkm@web.de
www.vorteilsgemeinschaft.de



Besuch in Köln (v.L.) Hans-Jürgen Janke (VKM), Julia Rose (FM), Brigitte Janke (VKM), Bernd Franke (FM), Tanja Janke (VKM)



WENN MAL WAS NICHT IN DEN BRIEFKASTEN PASST.

Der Fiat Scudo: bis zu 7 m³ Laderaumvolumen.



Weitere Informationen unter der **Infoline 00800 3428 0000** (gebührenfrei) oder unter **www.fiat-professional.de**

* Unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers zuzüglich Mehrwertsteuer und Überführungskosten beim Kauf eines Fiat Professional Serienmodells.

Interview mit Matthew Whittall, Vorstandsvorsitzender der Innovation Group AG.

Aktives Schadenmanagement

Flottenmanagement: Welche flottenrelevanten Dienstleistungen kann die Innovation Group anbieten? Mit welchen Mehrwerten kann sie sich behaupten? Mit welchen Partnern arbeiten Sie zusammen?

Whittall: Die Innovation Group spezialisiert sich auf Dienstleistungen für Risikoträger, Flottenbetreiber eingeschlossen. Wir betreuen wesentlich den Bereich Unfallschadenmanagement von der Aufnahme und Begutachtung über Regulierung und Regress, übernehmen Korrespondenz mit dem eigenen sowie gegnerischen Versicherer, die Einschaltung eines Rechtsanwalts.

Ein weiterer Baustein besteht aus der Reparatursteuerung, also Hol- und Bringservice der fahrbereiten und nicht fahrbereiten Unfallfahrzeuge in die Partnerwerkstatt, kostenlose Gestellung eines Mietfahrzeugs, qualitativ hochwertige Reparaturen nach Herstellervorgaben mit ausschließlicher aufschlagfreier Verwendung von Hersteller-Original-Ersatzteilen und sechsjähriger Garantie auf die ausgeführten Arbeiten inklusive Fahrzeugreinigung.

Alles erfolgt zu fest vereinbarten Preisen, die wir mit unseren Partnern ausgehandelt haben und stets genau prüfen. Neu ins Portfolio haben wir den Inspektionsservice aufgenommen, der deutschlandweit in ausgewählten Werkstätten in gleicher Qualität nach den Wartungsplänen der Automobilhersteller abläuft. Auch hier verwenden wir ausschließlich Originalersatzteile, stellen bundesweit einen Hol- und Bring-Service sicher und wickeln den gesamten Beauftragungs-, Prüf- und Rechnungsprozess elektronisch ab. Selbstverständlich gehört eine entsprechende Garantie auf die ausgeführten Arbeiten dazu.

Wir befinden uns gerade in einem Projekt mit mehreren Partnern, die ein komplettes Dienstleistungspaket erarbeiten für die bundesweite Fahrzeugrückgabe inklusive Schadenreparatur, welche wir kostengünstig beispielsweise mit Smart Repair realisieren, elektronischer Protokollführung sowie transparenter Sicherstellung aller kundenspezifischen Vorgaben. Alle Dokumente, Fotos und Transaktionsdaten können unmittelbar nach Leistungserbringung in einem Webportal abgerufen werden. Der Kunde erhält mit dieser neuartigen Dienstleistung die Sicherheit, bei allen Fahrzeugrückgaben von ei-



Matthew Whittall: „Derjenige, der von einem gut regulierten Schaden profitiert, wird sich dafür engagieren, dass die Prozesse schneller und kostengünstiger ablaufen“

nem einheitlichen Prozess, verbindlichen Reaktionszeiten und zu guter Letzt einer deutlichen Kostenreduzierung zu profitieren.

In allen Bereichen arbeiten wir mit einem Netzwerk von über 600 zertifizierten Karosserie- und Lackierbetrieben zusammen. Diese müssen gewisse Kriterien erfüllen, um unsere Partner werden zu können, beispielsweise Begutachtungen sowie markenübergreifende Reparaturen inklusive Glasschäden durchführen. Elektronische Kalkulation und Kommunikation ist wesentlich ebenso wie eine bestimmte technische Ausstattung. Dem Fuhrparkkunden genügt ein Anruf im Schadens-, Reparatur- oder Inspektionsfall, um die Prozesskette in Gang zu setzen. Die Rechnungsstellung erfolgt nach eingehender Prüfung ebenfalls auf elektronischem Wege.

Flottenmanagement: Der Kauf von Nobilas durch die Innovation Group ist nun vollzogen. Welche Vorteile ergeben sich dadurch für die Innovation Group zum einen, zum anderen für den Fuhrparkleiter, der sich dieser Dienstleistungen bedienen möchte?

Whittall: Bisher hatten wir Flotten unter Vertrag, die über ihre Versicherer zu uns gekommen sind. Durch die Integration von Nobilas in die Innovation Group können wir sie auch direkt ansprechen und betreuen. Wir sind ein bundesweiter Konsolidierer und betrachten Flotten ab 200 Fahrzeuge als unsere Zielkundengruppe. Die internationale Aufstellung von Nobilas ermöglicht uns jetzt vor allem die Durchdringung des deutschen Flottenmarktes, aber auch in europäischer bis internationaler Dimension für Kunden mit internationalen Fuhrparkkonzepten.

Flottenmanagement: Auf welche Besonderheiten der Flottenkunden müssen Sie das Augenmerk legen? Welche Anforderungen bestehen in der Schadenabwicklung insbesondere im Flottengeschäft?

Whittall: Der Flottenkunde legt besonderen Wert darauf, dass das Schadenmanagement plausibel und transparent abgewickelt wird, deshalb prüfen

wir alle Kostenvoranschläge und Rechnungen nicht nur auf die preisliche Korrektheit, sondern auch auf die inhaltliche Richtigkeit und Notwendigkeit, auf die Verwendung von Originalteilen, auf Aufschläge. Wir agieren im Sinne des Fuhrparkkunden. Das beinhaltet auch, unser Werkstattnetz für ihn anzupassen und einen von ihm präferierten Betrieb aufzunehmen. Wir stellen fuhrparkrelevante Leistungen dar für eine schnelle, für den Fahrer bequeme Unfallschadenreparatur, für eine Reduktion der Versicherungsprämien, für Kostentransparenz mit Online-Reportings, elektronischer Rechnungsstellung und Datenschnittstellen. Dann arbeiten wir natürlich auch dahin, das Fuhrparkrisiko insgesamt zu minimieren, damit die Schadenhäufigkeit sinkt, beispielsweise durch Fahrertrainings oder über innovative Versicherungskonzepte bei multinationalen Flotten.

Flottenmanagement: Wie sieht das Schadenmanagement der Zukunft aus? Können Sie die Erfahrung und die Praxis im Schadenmanagement aus anderen Ländern, in denen die Innovation Group tätig ist, zu Nutzen machen?

Whittall: Wir stehen derzeit am Anfang eines international agierenden Flotten-Schadenmanagements. Unser Vorteil ist, dass wir Daten sammeln können, um die Prozesse zu vergleichen und daraus Optimierungspotenzial zu entwickeln. Eine verstärkte Tendenz im Schadenmanagement geht seit Jahren dahin, mehr Einfluss auf den Kunden zu nehmen, wenn er beispielsweise günstigere Prämien zahlt, die Versicherung ihm dann vorschreiben kann, wo er die Reparaturen durchzuführen hat. Der Kunde hat dadurch keinen Nachteil, was wir als Marktführer mit 100.000 Reparaturen jährlich beweisen können. Wir versuchen gegen einen weiteren Trend zu steuern, nämlich, dass die Schadenbearbeitung viel zu passiv ist. Man wartet viel zu lange auf Reaktionen, weil die Prozesse es nicht anders erlauben, weil diese zu wenig Workflow-Funktionen besitzen. Unser Ziel ist ein aktives Schadenmanagement.

Derjenige, der von einem gut regulierten Schaden profitiert, wird sich dafür engagieren und stärker kontrollieren, dass die Prozesse aktiver, dadurch schneller und kostengünstiger ablaufen. Auch vom Fuhrparkkunden kann die Initiative ausgehen, vom Versicherer kostensparendere Prozesse zu verlangen, und dadurch in eine andere Verhandlungsposition zu kommen.



Für weitere Informationen:
 Matthew Whittall
 Tel: 07031-81703010
whittallm@de.innovation-group.com, www.innovation-group.com

Besuch in Niederkassel (v.r.): Matthew Whittall (Innovation Group), Julia Rose, Bernd Franke (beide FM) (o.)

www.volkswagen.de



**Von Natur aus wirtschaftlich.
 Der Passat Variant BlueMotion.**

BLUEMOTION

Mit seiner Geräumigkeit und Funktionalität hat der Passat Variant Deutschlands Flottenmanager überzeugt. Der Passat Variant BlueMotion bietet noch weitere Vorteile. Die TDI®-Technologie sowie zahlreiche andere technische Maßnahmen sorgen für eine CO₂-Emission von nur 137 g/km* und einen Kraftstoffverbrauch von lediglich 5,2 Litern auf 100 Kilometer* – was noch weniger Kosten für Sie bedeutet. Auf diese Weise lohnen sich Ihre Geschäftsreisen bereits auf der Hinfahrt.



Das Auto.

*Kraftstoffverbrauch, l/100 km innerorts 6,8/außerorts 4,4/kombiniert 5,2/CO₂-Emission, kombiniert 137 g/km. Abbildung zeigt Sonderausstattungen.

Recht *haben* und Rec

...sind ja bekanntlich zwei Paar Schuhe. Wie aber der Fuhrparkleiter zu seinem Recht kommen kann, hat Ass. Jur. Joachim Otting sehr anschaulich im Versicherungsrecht-Seminar für Flottenbetreiber in Kooperation mit der „Hiepler + Partner Akademie“ und „Flottenmanagement“ in Fulda vermittelt. Wir fassen die wesentlichen Inhalte zusammen.

Die gute Nachricht zuerst: Die Reform des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) basiert auf dem Verbraucherschutz und beinhaltet echte Vorteile für den Versicherungsnehmer, allerdings derzeit nur für ab 2008 geschlossene Verträge. Bei älteren greift die Reform erst ab dem 1.1.2009. War früher die Sanktion bei der groben Fahrlässigkeit sehr streng – das so genannte Alles-oder-Nichts-Prinzip, das mit Leistungsfreiheit des Versicherers bei grober Fahrlässigkeit verbunden war – soll heute die Leistungsminde- rung bei grober Fahrlässigkeit nach der Schwere gequotelt werden. Die Rechtsprechung wird für Präzedenzfälle mit anschaulicheren Definitionen sorgen.

Joachim Otting weist die sechzehn Teilnehmer in diesem Zusammenhang auf eines hin: „Lassen Sie sich nicht verunsichern, wenn der Kasko-Versicherer bei grober Fahrlässigkeit Zahlungen verweigert, wenn Ihr Angestellter am Steuer saß. Das darf er nur, wenn dem Versicherungsnehmer selbst oder dessen Repräsentanten grobe Fahrlässigkeit vorzuwerfen ist. Der Versicherer kann dann vom Fahrer Regress einfordern. Im Arbeitsrecht gilt allerdings, dass der Arbeitnehmer im Verhältnis seines Einkom-



Joachim Otting führt die Anwesenden in die Spitzfindigkeiten des Kaskorechts ein

mens haftet, das heißt etwa mit drei Bruttogehältern.“

Weitere Verbesserungen durch die VVG-Reform: tagesgenaue Abrechnung, auch bei Kündigung durch den Versicherer, Wegfall der einseitigen sechsmonatigen Klagefrist, AKB-Umstellung in verbraucherfreundliche Sprache für „verständige Menschen ohne Rechtskenntnisse“.

Verunsicherungspotenzial birgt auch die Abgrenzung zwischen Unfallschaden und Betriebsschaden. Letzterer wird nicht durch die Kaskoversicherung geregelt. Ein Unfallschaden ergibt sich durch unfreiwilliges plötzliches mechanisches Einwirken von außen. Ein Betriebs-

schaden dagegen entsteht quasi „von innen“. Das kann die aufspringende Motorhaube sein, die ja Teil des versicherten Gegenstandes selbst ist. Das kann ein Schaden durch die eigene Ladung sein oder Bruch am Fahrzeug ohne Einwirkung von außen.

Ein häufig strittiger Fall entsteht, wenn bei Schäden mit der Rettungspflicht argumentiert wird. Die Rettungspflicht bezieht sich auf die Schadenabwehr und vor allem darauf, den Versicherer vor Schadenersatzleistungen zu bewahren. Ein Klassiker ist der berührungslöse Wildunfall durch Ausweichen. Der Fahrer möchte den Aufprallschaden vermeiden und kommt dabei von der Straße ab. Hier gilt: Die Größe des Tieres muss im Verhältnis zum Fahrzeug betrachtet werden, der potenzielle Schaden durch einen Zusammenprall mit dem Tier entsprechend schwer wiegen. Die Teilkaskoversicherung ist schließlich keine Lebensversicherung für Kleintiere. Wichtig: Wer nicht Anspruchsteller (also am Versicherungsverhältnis beteiligt) ist, ist Zeuge. Ziehen Sie den Fahrer als Zeugen heran, wenn Sie von der Versicherung Ihren Schaden erstattet bekommen wollen. Bei Rettungskosten darf die Versicherung gemäß VVG übrigens nicht die Selbstbeteiligung abziehen (OLG Hamm, 20 U 48/04, www.nrw-e.de).

Disput mit der Versicherung kann bei Haftpflichtschäden das Thema „Wertminderung“ bringen. Unfälle wirken grundsätzlich wertän-



Ein Seminar mit Nachwirkungen: den einen oder anderen Fall holen die Fuhrparkleiter bestimmt noch einmal hervor (li.)

ht bekommen

dernd, wenn nicht immer im technischen Sinne, dann im merkantilen. Die einstige Rechtsprechung des BGH, dass verunfallten Fahrzeugen älter als fünf Jahre und/oder mit mehr als 100.000 km keine Wertminderung mehr zukommt, gilt nicht mehr, auch wenn Versicherungen dieses Urteil heute noch als Argument verwenden. Ein neueres Urteil (BGH VI ZR 357/03) hat heute Bestand. Die Marktreaktion auf den Wert eines Fahrzeugs bestimmt letztendlich die Minderung.

Großes Interesse riefen Ottings Ausführungen zu den „fiktiven Abrechnungen“ hervor. Grundsatz: Der Geschädigte bekommt alles das erstattet, was er bei einer tatsächlichen Reparatur hätte bezahlen müssen. Das bedeutet: Wenn die örtliche Vertragswerkstatt Verbringungskosten und/oder UPE-Aufschläge ansetzt, müssen diese auch von der Versicherung übernommen werden (analog BGH, VI ZR 398/02). Lediglich die günstigeren Preise einer gleichwertigen örtlichen Werkstatt der betreffenden Marke könnte die Versicherung dagegenhalten.

Dem Dienstwagenhalter steht gegebenenfalls eine Nutzungsausfallentschädigung zu, die wie

beim Privatfahrzeug pauschaliert wird. Voraussetzung: Das Fahrzeug ist nicht so eingesetzt, dass man den Ausfallschaden konkret berechnen kann (BGH, VI ZR 241/06). Sollte ein Mietwagen benötigt werden, sind Flotten angehalten, statt des Unfallersatztarifs auf die mit dem Vermieter ausgehandelten Firmenkonditionen zurückzugreifen.

Die Reihe der flottenrelevanten Rechtsthemen beinhaltet weitaus mehr, als ein Seminartag erlaubt anzusprechen. Dennoch: Der ganz und gar nicht trockene, weil anschaulich vermittelte Stoff kam gut an. Den anwesenden Fuhrparkmanagerinnen und -managern sah man deutlich an, dass sie den einen oder anderen ähnlichen Beispielfall in der Flotte schon erlebt hatten, bei dem sie sich haben verunsichern lassen. Hier kommt einige möglicherweise lukrative Arbeit auf sie zu, denn manche Fälle liegen bestimmt noch innerhalb der zweijährigen (Kasko) bzw. dreijährigen (Haftpflicht) Verjährungsfrist. Die Schulung hat für die Teilnehmer ein Grundgerüst geschaffen, anhand dessen sie ähnliche Urteile nun besser einordnen können.

Textbausteine für die Korrespondenz mit dem



Joachim Otting: „Lassen Sie sich nicht von der Versicherung verunsichern.“

Versicherer und aktuelle Urteile hält Hiepler + Partner im Online-Service der monatlichen Publikation Radschlag unter www.hiepler.com bereit. Allein durch Learning by Doing scheint es tatsächlich schwierig, zu seinem Recht zu kommen.

DIE STRASSE IM GRIFF.

Ein Reifen, der Ihnen eine perfekte Rückmeldung von der Straße gibt. Das ist das Ziel unserer Ingenieure. Was Sie davon haben, liegt auf der Hand: bessere Informationen, mit denen Sie besser fahren. Nennen Sie es ein kleines Wunder, wir nennen es Touch Technology. Mehr davon? www.dunlop.de

DUNLOP

Demokratisierung von Technologie

Interview mit Jürgen Hölz, Direktor Verkauf Groß- und Gewerbekunden Mitteleuropa bei der Adam Opel GmbH

Flottenmanagement: Herr Hölz, für Opel hat das Geschäft mit Firmenkunden in Deutschland, zumeist bis hin in den Transporterbereich, eine lange Tradition. Sie müssen hier niemand mehr erklären, wer Opel ist und welche Fahrzeuge die Marke baut. Inwieweit profitieren Sie im Pkw-Flottengeschäft heute davon?

Hölz: Wir profitieren im Pkw-Flottengeschäft stark von der Transporter-Schiene, sie ist häufig der Türöffner per se in dieses Segment. Opel ist traditionell der Anbieter, der den Mittelstand in Deutschland mobil hält. Wir sind deshalb dankbar dafür, dass wir vor etwa zehn Jahren den Wiedereinstieg in das Transporter-Segment gefunden und uns dort inzwischen ebenfalls fest etabliert haben.

Flottenmanagement: Nun gilt andererseits das eingangs Gefragte auch für die Mehrzahl Ihrer Hauptkonkurrenten. Wie profilieren Sie Opel gegenüber Flottenbetreibern im Vergleich zur Konkurrenz?

Hölz: Hier möchte ich einerseits unsere vielseitige Modellpalette in den Vordergrund stellen. Unser Angebot reicht vom Mini Monocab Agila, den wir gerade jetzt im Markt einführen, eben bis hin in den Transporterbereich. Das ist eine traditionelle Opel-Stärke. Andererseits haben die Kunden in den letzten Jahren erfahren, dass Opel auch qualitativ sehr stark gewachsen ist. Wir können hier heute mit Fug und Recht konstatieren, dass sich Opel in punkto Qualität in der Spitze befindet. Nicht zuletzt ist Opel im-

mer wieder auch führend in Technologie und Innovation. Dabei verfolgen wir im Gegensatz zu anderen Herstellern, die zumeist Innovationen in der Modellpalette von oben nach unten einführen, die Philosophie, den technologischen Fortschritt immer in der Klasse zu präsentieren, in der der Modellwechsel als nächstes ansteht. Wir wollen eben den Innovationsvorsprung durch die komplette Range in allen Fahrzeugen umsetzen, wie jetzt beim neuen Opel Corsa. Ich

Jürgen Hölz:

„Opel ist von jeher stark in den Funktions-Fuhrparks, hier sind Wirtschaftlichkeit und Servicefreundlichkeit die Pfunde, mit denen wir geradezu wuchern können.“



will als Beispiele das IDS Plus-Fahrwerk oder das dynamische Kurvenlicht anführen, wobei wir Letzteres nicht nur als Erster eingeführt haben, sondern auch als Erster das Abbiegelicht mit einem Scheinwerfer, und das in der Mittelklasse beim Vectra und beim Signum. Wir nennen das gern „Demokratisierung von Technologie“.

Flottenmanagement: Opel ist eine klassisch starke Marke im Service-Techniker- oder Au-

ßendienst-Fuhrpark, jedenfalls dort, wo die Firma bestimmt, was gefahren wird. Wenn Sie einmal die Aufteilung Ihres Flottengeschäfts Servicetechniker-/Außendienst-Fuhrpark einerseits und reiner User Chooser-Fuhrpark andererseits gewichten, wie stellt sich Ihnen die aktuelle Situation dar?

Hölz: Opel ist sicher von jeher stark in den Funktions-Fuhrparks, hier sind Wirtschaftlichkeit und Servicefreundlichkeit die Pfunde, mit denen wir geradezu wuchern können. Im traditionellen Umfeld der Servicetechniker punkten wir mit dem in den Außenmaßen gewachsenen neuen Corsa, der im Flottenmarkt immer mehr Gewicht bekommt, mit dem Astra Caravan, mit dem Zafira und auch mit dem Vectra Caravan. Wir können allerdings seit einiger Zeit einen verstärkten Trend in Richtung Gehaltsumwandlung ausmachen und damit hin zum User Chooser-Fuhrpark. Hier werden jetzt immer häufiger die Kunden mit ganz verschiedenen Modellen unserer Palette in Berührung gebracht, die bisher noch nicht in den Genuss eines Firmenwagens gekommen waren.

Flottenmanagement: Es fällt im Zusammenhang mit User Chooser-Fuhrparks immer wieder auch das Schlagwort von den „Premiummarken“ oder „Premiummodellen“. Was können Sie mit diesen Begriffen anfangen, inwieweit steckt hier für den Flottenbetreiber eine wirklich verwertbare Aussage drin?





Hölz: Ich denke nicht, dass wir in Deutschland von einer regelrechten „Premiumisierung“ des Flottenmarktes sprechen können. Wohl beobachten wir, dass die sogenannten, traditionellen Premiumhersteller über das downsizing jetzt auch in die unteren Klassen drängen und hier natürlich gerade die Betreiber von User Chooser-Fuhrparks beziehungsweise den User Chooser direkt ansprechen. Wir sind aber völlig sicher, dass wir uns hier mit unseren traditionellen Kombi-Modellen, dem Astra Caravan oder dem Vectra Caravan, problemlos in der Spitze halten werden.

Flottenmanagement: Gegenwärtig ist Opel noch nicht wirklich wieder in der Oberen Mittelklasse vertreten. Sicher lässt sich andererseits dort alternativ auch ein besonders gut ausgestatteter Vectra/Signum fahren. Nun wird Ende des Jahres der Insignia kommen. Welche Bedeutung messen Sie der Oberen Mittelklasse

im Flottengeschäft zu, welche Erwartungen verbinden Sie mit dem Insignia?

Hölz: Wir rechnen sehr wohl mit einem Revival dieses hausintern genannten J-Segments. Der Niedergang der Verkaufszahlen hier über die letzten Jahre zeigt sich inzwischen etwas stabilisiert. Vom neuen Opel Insignia, der Ende des Jahres unsere Rückkehr in die Obere Mittelklasse dokumentieren wird, versprechen wir uns unheimlich viel. Sowohl die Limousine, als auch der Caravan werden gegenüber dem aktuellen Vectra eine halbe Klasse in Länge und Breite zulegen. Der Insignia wird mit einer breiten Range an Motoren aufwarten und auch auf der Antriebsseite sowie in Sachen Technologie und Design zahlreiche Überraschungen bereithalten. Wir freuen uns auf ein Fahrzeug, mit dem wir uns die User Chooser-Fuhrparks neu erschließen werden.

„Wir können heute mit Fug und Recht konstatieren, dass sich Opel in punkto Qualität in der Spitze befindet“: Jürgen Hölz mit dem Opel Antara (o.)

unten von links: „Vielseitige Modellpalette“: der Mini Monocab Agila wird gerade in den Markt eingeführt

„Mit traditionellen Kombi-Modellen weiter problemlos in der Spitze“: Opel Astra Caravan.....

.....und Opel Vectra Caravan

„...den Erdgasantrieb salonfähig gemacht“: Opel Zafira

„Punktet im traditionellen Umfeld der Servicetechniker“: der in den Außenmaßen gewachsene Opel Corsa



Flottenmanagement: Wenn Sie Ihr Flottengeschäft einmal sortieren nach Kleinflotten, mittleren und größeren Flotten, in welchen Segmenten ist Opel jetzt besonders stark und warum?

Hölz: Opel ist die klassische Marke des Mittelstandes und besonders stark im mittleren und im kleineren Segment. Wir kategorisieren den relativen Flottenmarkt in den Gewerbekunden-Markt bis 24 Fahrzeuge und den, wie wir das intern bezeichnen, Lieferabkommen-Markt, das sind die größeren Fuhrparks mit 25 bis 500 Fahrzeugen. Wir sind gemessen am Marktanteil in der Mitte am stärksten, das ist auch nachvollziehbar anhand objektiver Daten. Im Gewerbekunden-Markt, in den alle drängen, müssen wir noch weiter wachsen. Hier versprechen wir uns aber sehr viel von unseren innovativen Modellen, wie beispielsweise dem Antara oder auch nicht so ausgesprochenen Flottenmodellen wie dem GTC, die wir genau so wie den Insignia in die Köpfe der User Chooser transportieren wollen.

Flottenmanagement: Wie hat sich Ihr Pkw-Flottengeschäft innerhalb der letzten fünf Jahre entwickelt, was nehmen Sie sich, quasi im Sinne einer Agenda 2010, für die nächsten drei Jahre vor?

Hölz: Unser relevantes Flottengeschäft hat sich in den letzten fünf Jahren sehr positiv entwickelt. Wir haben uns von rund 50.000 Einheiten 2003 auf 55.500 Einheiten 2007 gesteigert. Wir verzeichnen hier für Opel also ein kontinuierliches Wachstum. Die Hauptaufgabe für die nächsten Jahre wird sein, dieses Geschäft in allen Segmenten auszubauen. Das konkrete Ziel lautet: 10 plus x Prozent durchgängig in allen Kategorien.

Flottenmanagement: Es ist derzeit viel von „grünen Flotten“ die Rede. Inwieweit spüren Sie, dass das Interesse bei den Flottenbetreibern an



Round Table-Gespräch in Rüsselsheim: Bernd Franke, Erich Kahnt (beide FM), Monika Schneider, Jürgen Hölz und Sven Markurt (alle Opel, v.l.) (o.)

der Umsetzung wächst, welche Antworten gibt Opel hier, wie sind Sie in diesem Bereich aufgestellt?

Hölz: Die Reduzierung des CO₂-Ausstoßes ist beinahe täglich Gesprächsthema mit unseren Kunden und unseren Händlern. Das Interesse daran wächst stetig. Als Hersteller widmet sich Opel dieser Thematik schon seit Jahren,

Die kleineren Flottenbetreiber, die gegebenenfalls auch von Innenstadt-Schließungen betroffen sein könnten, kümmern sich ohnehin intensiv darum. Darüber hinaus arbeiten unsere Techniker aber auch unermüdlich an der Verbrauchsoptimierung herkömmlicher Motoren. Sie sehen nach wie vor noch erhebliche Einspar-Potenziale bei Benzinern und Diesel-Aggregaten. In diesem Zusammenhang verweise ich auf unser prominentes Beispiel Flextrime auf der letzten IAA, einer Kombination aus Elektro- und Diesel-Aggregat mit Emissionswerten unter 40g/km. Diese Technologie wird in absehbarer Zeit auch in Produkte transferiert, die der Flottenbetreiber nutzen kann.

Jürgen Hölz:

„Vom neuen Opel Insignia, der Ende des Jahres unsere Rückkehr in die Obere Mittelklasse dokumentieren wird, versprechen wir uns unheimlich viel.“



wir haben hier immer wieder deutliche Zeichen gesetzt. So haben wir 1989 europaweit den Katalysator eingeführt, 1995 den Opel Corsa Eco 3 und 2000 den Opel Astra Eco 4 präsentiert. Wir haben gerade auch im Flottenbereich, quasi als Pionier, mit den Modellen Zafira und Combo den Erdgasantrieb salonfähig gemacht, das werden wir mit zusätzlichen Motoren weiter ausbauen. Nach unserer Auffassung hat der CNG-Antrieb einen klaren Vorteil im Hinblick auf die Verbrauchsreduzierung, im Vergleich zum Benzinern um sogar bis zu 50 Prozent.

Siemens können wir nach der Übernahme von 50 Zafira CNG gerade als prominentes Beispiel dafür anführen, dass jetzt auch große Flottenbetreiber das Thema aufgreifen.

Flottenmanagement: Abseits der geeigneten Modellpalette für das Flottengeschäft, die Opel zweifellos anbietet, steigt bei den Flottenbetreibern stetig die Nachfrage nach Rund-um-Lösungen im Fuhrparkmanagement, es gibt einen ungebrochenen Trend hin zum Full Service-Leasing. Was kann Opel hier von Haus aus bieten?

Hölz: Mit rund 70 Prozent Anteil ist Full Service im relativen Flottenmarkt weit mehr als ein Trend, nur 20 Prozent entfallen auf reines Finanzleasing und etwa 10 Prozent auf Kauf. Als Hersteller bieten wir logischerweise diese sogenannten Rund-um-sorglos-Pakete zur Raten-Optimierung an. Es lässt sich ganz einfach nicht unendlich an der Nachlass-Schraube oder Zins-Subventionierung drehen. Opel beschreitet hier vielmehr in Kooperation mit den Leasinggesellschaften und dem Handel den Weg der Restwert-Stabilisierung. Wir wollen damit auch dem Kunden Lösungen anbieten, die den Mehrwert unserer Produkte, an die wir glauben, beinhalten. Das bisher kleinere Thema der Service-Rate wird zunehmend an Gewicht gewinnen. In den TCO sind hernach fünf Euro oder mehr möglicherweise entscheidend.

Flottengeschäft Opel 2007	
Verkaufte Einheiten	55.503
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	+ 1,5 %
Verteilung des Flottengeschäfts	
Mini	6,28 %
Kleinwagen	15,41 %
Kompaktklasse	44,49 %
Mittelklasse	29,75 %
Obere Mittelklasse	4,07 %
Topseller im Flottengeschäft	1. Astra (39,9 %) 2. Zafira (15,2 %) 3. Corsa (15,1 %)
Flottenrelevante Produkt-Neuheiten der nächsten 12 Monate	Agila, Insignia, Corsa Ecoflex, Astra Ecoflex
Anteile Leasing / Kauf	80 % / 20 %
Garantiebedingungen/ Inspektionsintervalle	2 Jahre, verlängerbar modellabhängig 12 Mon. / 30 Tkm, modellabhängig
Kooperationspartner/Leasingges./Banken	GMAC Fleet Services, Hans-Joachim Wessel, 0172/6765589
Ansprechpartner Großkundengeschäft	Jürgen Hölz, 06142-777473
Internetseite für Flottenkunden	www.flottenloesungen.de

Audi Fleet Comfort: unbegrenzte Mobilität mit Full-Service-Leasing.



Das Dienstleistungspaket für höchste Professionalität und Transparenz.

Wer sich für einen Audi als Firmenfahrzeug entscheidet, hat gute Gründe. Sei es die Zuverlässigkeit, die hochwertige Verarbeitung, die zukunftsweisende Technologie, das beeindruckende Design – oder die Effizienz der Motoren.

Mit Audi Fleet Comfort kommt ein weiterer attraktiver Grund hinzu: Es verbindet den Vorteil gleich bleibend günstiger Leasingraten mit dem Komfort dauerhafter Mobilität. Denn in der Leasingrate sind bereits sämtliche Kosten für Inspektionen, die Gebühren für Haupt- und Abgasuntersuchung (HU/AU) sowie Verschleißreparaturen enthalten. Und: Im Rahmen der Bedingungen erhalten Ihre Fahrer während der Dauer der Service- und Reparaturarbeiten einen Ersatzwagen gestellt – kostenfrei, bis zu zwei Tage pro Jahr. Audi Fleet Comfort macht Ihren Fuhrpark nahezu grenzenlos mobil. Überzeugen Sie sich jetzt unter: www.audi.de/grosskunden oder bei Ihrem Audi Partner.

Audi Leasing



Ein Besuch bei der Yvel Düsseldorf Levy-Gruppe, einem stark im Flottengeschäft engagierten Toyota/Lexus-Händler

In einem Land, in dem traditionell 80 plus x Prozent des Flottengeschäfts mehr oder weniger fest in den Händen der einheimischen Fahrzeughersteller sind, steht eine Importmarke auf dem Parcours zum Firmenkunden zunächst einmal vor einer Herausforderung der besonderen Art. In dieser Beziehung geht es auch der Autohaus Yvel Düsseldorf GmbH & Co. KG mit den Marken Toyota und Lexus nicht anders, wiewohl insbesondere Toyota inzwischen zu den Importmarken auf dem deutschen Markt zählt, die auch nennenswert im hiesigen Flottengeschäft Fuß gefasst haben.

„Es ist gegenwärtig immer noch so,“ beschreibt Daniela Behrendt, bei Yvel Düsseldorf zuständig für das Fleet & Business-Geschäft, die erste Hürde, „dass wir Firmenkunden erst einmal an japanische Fahrzeuge gewöhnen müssen. Wenn wir es schaffen, dieses Thema von der emotionalen Ebene wegzunehmen, multipliziert sich unser Erfolg.“ Gelegentlich erlebe sie immer noch eine gewisse, unerklärliche Skepsis oder gar regelrecht „abenteuerliche“ Vorurteile, wie etwa, dass der Betriebsrat eines Unternehmens die Sicherheit japanischer Fahrzeuge in Frage gestellt habe. „Wir werden einstweilen auch nicht die Unternehmer überzeugen können,“ ergänzt Geschäftsführer Frank Levy, „die glauben, sie müssten über die Bestellung deutscher Fahrzeuge die einheimische Wirtschaft unterstützen, diese Sichtweise ist ein spezielles deutsches Problem.“

Dabei enthielten heute die meisten Fahrzeuge, auch die deutschen, so Levy weiter, längst technische Komponenten aus mehreren Ländern. „Auch in unseren Fahrzeugen sind beispielsweise Aggregate von Bosch, also deutscher Herkunft, verbaut. Es ist aber eindeutig festzustellen, dass inzwischen auch im Firmenkunden-Segment vom Gefühl her diese Image-Vorbehalte abnehmen. Ob es nun die ständigen Top-Platzierungen von Toyota in der ADAC-Pannestatistik sind oder, mehr noch, die eigene

Am meisten wi

Probefahrt ist, unsere Produktqualität wird auf dem deutschen Markt jetzt ganz allgemein hoch eingeschätzt. Nicht zuletzt bietet Toyota als einer der wenigen Hersteller selbstbewusst drei Jahre Garantie, und in der jüngeren Vergangenheit haben wir wiederholt auch von Qualitätsproblemen deutscher Hersteller profitieren können.“

Um die Fuhrparkmanager und nicht zuletzt die User Chooser zu gewinnen, setzt Yvel Düsseldorf vorab also auf die Vergabe von Testwagen an die Flottenbetreiber, die ein bis zwei Wochen im jeweiligen Unternehmen verbleiben. Zu diesem Zweck wird in Düsseldorf stets ein Pool von zwei bis drei Testwagen vorgehalten. „So können die Mitarbeiter mit den Fahrzeugen aktiv arbeiten, kaum etwas wiegt mehr als die eigene Erfahrung“, verdeutlicht Daniela Behrendt. „Wenn die Mitarbeiter konstant unsere Fahrzeuge fahren können und sich darin wohl fühlen, können wir punkten. Die so gewonnenen Firmenkunden bleiben überzeugte Toyota- und Lexus-Kunden.“

„So hat denn auch in den letzten zwei bis drei Jahren für uns die Bedeutung des User Chooser-Geschäfts stark zugenommen, darauf wollen wir uns verstärkt konzentrieren, hier wollen wir weiter angreifen“, bestätigt Frank Levy. „Wir sehen in diesem Segment insbesondere auch deshalb gute Perspektiven, weil sich der User Chooser in seinen Interessen nicht so weit entfernt vom Privatkunden befindet. Hier können wir vom sehr guten Image der Toyota- und Lexus-Fahrzeuge im Privatkunden-Markt profitieren, schließlich ist Toyota/Lexus mit gegenwärtig 6,5 Prozent Marktanteil im deutschen Privatkundenmarkt bereits hervorragend aufgestellt.“

Es sei auch zu beobachten, dass sich viele Unternehmer in ihrer Denkweise amerika-affin zeigten und, dass hier bereits weiter verbreitet das hohe Lexus-Image in den USA bekannt sei.

„Der eine oder andere kommt dann jetzt von sich aus auf uns zu, weil er bei uns diese Fahrzeuge fahren und kaufen kann“, führt Levy weiter aus. „Ich möchte an dieser Stelle auch darauf verweisen, dass beispielsweise der Lexus LS 460 in seiner Klasse inzwischen mit dem höchsten Restwert aufwartet – hier in Deutschland.“

Der Schwerpunkt des Firmenkunden-Geschäfts bei Yvel Düsseldorf liegt bei den kleineren Fuhrparks mit etwa bis zu 30 Fahrzeugen, wiewohl auch ein Kunde mit dreistelligem Fuhrpark in Düsseldorf mit offenen Armen empfangen wird. „Wir müssen letztlich aber im Auge behalten,“ differenziert Levy, „dass wir ein Wirtschaftsunternehmen sind und profitabel arbeiten müssen, das garantiert hernach auch unseren qualitativ hochwertigen Service, auf den der Kunde ein Recht hat. Toyota hat in den grundsätzlichen Zielen auch festgeschrieben, dass der Händler mit einer vernünftigen Marge überleben können muss. Wir werden uns also nicht an unseligen Rabattschlachten bis zum Abwinken beteiligen oder gar die Marken über den Preis kaputt machen. Das brauchen wir auch gar nicht.“

Abseits einer geeigneten Modellpalette für das Firmenkundengeschäft, die Yvel Düsseldorf mit den Marken Toyota und Lexus nahezu lückenlos abdecken kann (Levy: „Uns fehlt momentan noch der Diesel mit Automatik“), ist der Händler jetzt nach eigenen Angaben auch bei den sogenannten flankierenden Maßnahmen gut aufgestellt. „Wenn die Fahrzeuge akzeptiert sind,“ gibt Daniela Behrendt Einblick, „kommt es immer mehr auf den begleitenden Service an. Hier zeigen sich auch die Firmenkunden stärker dafür sensibilisiert, nicht hernach bei den Prozesskosten das wieder zu verlieren, was sie vorn bei der Anschaffung der Fahrzeuge gewonnen haben.“

So gehören beispielsweise zum „Business Service VIP Paket“ für Firmenkunden:

- kostenfreier Hol- und Bringservice
- ermäßigte Mietwagenpreise



egt eigene Erfahrung



- zehn Prozent Nachlass auf alle Ersatzteile
- nur ein Ansprechpartner
- bevorzugte Terminvergabe/Express-Service

Darüber hinaus ist das Autohaus auf den „Overnight-Ersatzteil-Service“ eingerichtet, ein bis 16 Uhr bestelltes Ersatzteil ist am nächsten Werktag bis sieben Uhr vor Ort. Auf Wunsch übernimmt der Händler auch die Reifeneinlagerung.

Seit mehr als einem Jahr erfährt auch Yvel Düsseldorf im Flottengeschäft die personelle und fachliche Unterstützung der 2006 gegründeten Abteilung „Toyota Geschäftskunden Service“

(TGS) beim Importeur in Köln. Hier betreuen inzwischen 20 Mitarbeiter den Händler und seinen Firmenkunden. „Gelegentlich besuchen wir den Firmenkunden gemeinsam, wenn es beispielsweise um spezielle Finanzierungsfragen, besondere technische Einzelheiten oder darum geht, wann die Fahrzeuge eingesteuert werden“, schildert Frank Levy.

So bietet die Toyota Financial Services (TFS) in einem Gesamt-Mobilitätspaket die Bündelung der wichtigsten Fahrzeugkosten mit Service-Modulen und Versicherungsdienstleistungen an. Das Paket besteht im einzelnen aus:

- Leasingvertrag (auf Wunsch auch Finanzierung mit easyfinance-Vertrag)
- Kfz-Versicherung
- Leasingraten-Versicherung (bzw. Restschuldversicherung)
- Erweiterte Fahrzeuggarantie (fünf Jahre)
- Service Paket Xtra (Wartung und Service, auf Wunsch inklusive Winterkompletträder)

Die Yvel Düsseldorf im Höherweg genießt als überregional agierender Händler den in der Region sehr bekannten Standortvorteil der Düsseldorfer „Automeile“. „Hier schauen sich die Kunden überall um und finden dann automatisch zu uns“, sagt Daniela Behrendt. „Aber in unserer Cafeteria bleiben sie sitzen und lesen ihre Zeitung.“

Dialog in Düsseldorf: Daniela Behrendt, Frank Levy (beide Yvel Düsseldorf Levy-Gruppe), Erich Kahnt (FM, v.l.) (ganz li.)

„Bei uns bleiben Sie sitzen und lesen ihre Zeitung“: Die Yvel Düsseldorf Levy-Gruppe profitiert vom Standortvorteil Düsseldorfer „Automeile“ (li.)

Setzen auf die Vergabe von Testwagen an Flottenbetreiber: Geschäftsführer Frank Levy und Daniela Behrendt, zuständig für Fleet & Business (re.)

„Es kommt immer mehr auf den begleitenden Service an“: Zum „Business Service VIP Paket“ für Firmenkunden gehören auch bevorzugte Terminvergabe und Express-Service in der Werkstatt. (ganz re.)



Kernkompetenz bei der Kostenoptimierung

Pressegespräch des VMF-Verbandes
am 25. Februar in Bad Homburg



Der VMF-Verband markenunabhängiger Fuhrparkmanagementgesellschaften e.V. mit Sitz in Hamburg hat sich für 2008 einiges vorgenommen. Der Verband erwartet im laufenden Geschäftsjahr ein weiteres Anwachsen des Fuhrparkmanagement-Marktes zwischen zwei und vier Prozent und ein Anwachsen des Vertragsbestandes der VMF-Mitglieder im selben Zeitraum von mehr als drei Prozent. „Bedingt“ wird in näherer Zukunft eine umweltfreundlichere Zusammensetzung der Flotten erwartet, in punkto Restwerte und Gebrauchtwagenpreise wird keine Veränderung vorausgesehen.

Die VMF-Planung für 2008 ist wesentlich in die Bereiche „Zukunftssicherung“ und „Branchenstandards“ gegliedert. Ersteres umfasst im einzelnen:

Studie 2008 „Umwelt im Fuhrpark“

- Bachelorarbeit in Zusammenarbeit mit dem CAR (Center for Automotive Research, Professor Dudenhöffer) mit den Spezialthemen „Fahrzeugtechnik in fünf Jahren“, „Umwelt in der Car Policy“ und „Ökonomische Auswirkungen“ (Restwerte, sonstige Kosten); Ergebnisveröffentlichung etwa Ende 2008

Gremienarbeit

- Unterstützung bei der Überarbeitung „Gruppenfreistellungsverordnung 2010“

Herstellerneutrale Mitgliederbasis erweitern

- Satzungsüberarbeitung (im April 2008)
- Je nach Beschluss Aufnahme weiterer Mitglieder. „Es wird hier beispielsweise überdacht,“ gab Michael Velte, Vorsitzender des VMF-Vorstands einen ersten Einblick, „ob wir jetzt einen Vertragsbestand von 10.000 als untere

re Grenze für die Mitgliederaufnahme festschreiben.“

Das Lastenheft bei den „Branchenstandards“ sieht die Fortsetzung der Reihe „Profitipps des VMF“ und die Entwicklung von drei Fuhrparkmanagement-Standardbegriffen als Fachartikel vor. Für die „Faire Fahrzeugbewertung“ wird die Vertriebsschulung bei allen VMF-Mitgliedern intensiviert, außerdem ist ein Kundenfilm zum Thema gedreht worden, der ab sofort vorgeführt wird. „Es nützt ja auch nichts,“ kommentierte VMF-Vorstand Holger Rost in Bad Homburg, „wenn ein Unternehmen die ‚Faire Fahrzeugbewertung‘ zertifiziert bekommt, es dann aber an der Umsetzung hapert.“

Im Pressegespräch am 28. Februar präsentierte der VMF-Vorstand darüber hinaus die Ergebnisse der Benchmarkstudie 2007 „So zufrieden sind Flottenkunden mit ihrem Dienstleister“, für die 471 Fuhrparkmanager interviewt wurden. In 59 Prozent der Fälle war eine herstellerneutrale Gesellschaft Hauptdienstleister (Non-Captive), die restlichen Flottenbetreiber wurden wesentlich von einem herstellergebundenen Unternehmen



VMF-Vorsitzender Michael Velte: „Der Kunde fährt in Zukunft sein Fuhrparkmanagement idealerweise mit einem, höchstens mit zwei Dienstleistern, ganz gleich, welche Rabatt-Pakete die Fahrzeughersteller schnüren. Der Kunde hat ganz einfach einen anderen Bedarf.“

„Bericht zur Lage der Nation“ in Bad Homburg: Die VMF-Vorstände Wolfram Uhlmann, Holger Rost und Michael Velte (Vorsitzender) informierten die Fachpresse (v.li.)

(Captive) betreut. Danach sind die Non-Captive-Kunden überproportional in Fuhrparks größer 50 Fahrzeuge, die Captive-Kunden überproportional in Flottengrößen darunter vertreten.

Der Studie zufolge wird die Kernkompetenz der Non-Captives im kostenoptimierten Fuhrpark und auf dem Feld europaweiter Verwaltung gesehen. In punkto „Wirtschaftlichkeit des Fuhrparks“ liegen die herstellernerneutralen Gesellschaften in nahezu allen abgefragten Kriterien vorn, wie beispielsweise „alle Fahrzeugmarken zu ähnlich attraktiven Konditionen“ (88,0 Non-Captive-Kunden gegen 29,8 Prozent Captive-Kunden), „höchste Einsparungsvorschläge“ (75,8 % gegen 67,1 %), „besseres Serviceangebot“ (71,7 % gegen 66,1 %) oder „bestes Preis-Leistungsverhältnis im Fuhrpark“ (76,4 % gegen 68,3 %). Lediglich im Kriterium „meist eine Fahrzeugmarke zu besseren Konditionen“ werden die Captive-Unternehmen deutlich vorn gesehen (87,6 % gegen 32,2 %). Darüber hinaus sind die interviewten Fuhrparkmanager viel zufriedener mit dem IT-Angebot der Non-Captives, vor allem was „Datenaktualität beim Reporting“ (58,4 % gegen 39,6%) und „individuelle Auswertbarkeit“ (55,2% gegen 37,5%) angeht.

Ansonsten macht der VMF-Verband gegenwärtig einen Trend weg von mehreren Dienstleistern im Fuhrpark hin zu einem aus. „Die Kunden haben erkannt, dass sich das Auspielen mehrerer Dienstleister gegeneinander im Hinblick auf jeweils beste Konditionen letztlich eben nicht rechnet,“ begründete Holger Rost, „weil mehr Dienstleister vor allem auch mehr Prozesse bedeutet. Und in den Prozessen wird das meiste Geld kaputt gemacht.“

AUCH PERFEKT FÜR IHRE GEWINNKURVEN. DIE ERFOLGSMODELLE VON PEUGEOT.



www.peugeot-fleet.de Mehr Informationen unter 0 18 01/PEUGEOT = 7 384 368 (€ 0,06/Min. für Anrufe aus dem Festnetz der Dt. Telekom, ggf. abweichender Mobilfunktarif)

Mit dem erfolgversprechenden Trio für Ihren Fuhrpark haben Sie die Fixkosten fest im Griff und profitieren von einem geringen Verbrauch. Der besonders effiziente PEUGEOT 308, Träger des Goldenen Lenkrads 2007. Der PEUGEOT 207 SW – flexible Variante des 207, des Gewinners des Autoflotte Awards* 2007 – und der komfortable PEUGEOT 407 SW, Firmenauto des Jahres* 2007. Gleich drei gewinnbringende Modelle, die Sie auch mit umweltschonenden CO₂-Werten und bewährter FAP Rußpartikelfilter-Technologie überzeugen werden. Fahren Sie auf die Erfolgsspur – bei Ihrem PEUGEOT Händler.

PEUGEOT FLEET



PEUGEOT EMPFIEHLT **TOTAL**

*Importwertung

Kraftstoffverbrauch in l/100 km: kombiniert 4,7–9,6; CO₂-Emission in g/km: kombiniert 125–228 gemäß RL 80/1268/EWG.

KIA ja, aber welche?

Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von KIA



Rio



Sorento



Cee'd SW



Cee'd



Picanto



Carnival



Opirus



Magentis



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
Picanto 1.1 LX	Otto-4-Z	48/65	7.672	119,22	171,38	111,17	282,55	3.145	129,66
Picanto 1.1 CRDi LX	Diesel-3-Z	55/75	9.239	143,58	205,64	86,95	292,59	3.788	156,15
Rio 1.4 EX	Otto-4-Z	71/97	9.475	147,23	206,31	140,66	346,97	3.600	161,30
Rio 1.6 EX	Otto-4-Z	82/112	11.916	185,17	243,45	147,47	390,92	4.528	202,86
Rio 1.5 CRDi EX	Diesel-4-Z	81/110	12.340	191,76	275,61	97,30	372,91	4.411	210,08
Cee'd 1.4 CVVT LX Basis	Otto-4-Z	80/109	12.017	176,33	232,41	138,39	370,80	5.467	189,71
Cee'd 1.6 CVVT LX	Otto-4-Z	90/122	13.235	194,21	264,71	145,20	409,91	6.022	208,94
Cee'd 1.6 CRDi LX	Diesel-4-Z	66/90	13.782	197,11	274,54	106,63	381,17	6.477	212,45
Cee'd 1.6 CRDi LX	Diesel-4-Z	85/115	14.945	213,76	291,19	106,63	397,82	7.024	230,39
Cee'd 2.0 CVVT EX	Otto-4-Z	105/143	16.160	237,12	309,82	161,08	470,90	7.352	255,11
Cee'd 2.0 CRDi EX	Diesel-4-Z	103/140	18.437	263,69	346,62	115,94	462,56	8.665	284,22
Cee'd 1.4 CVVT SW LX	Otto-4-Z	80/109	13.361	196,06	252,14	142,93	395,07	6.079	210,93
Cee'd 1.6 CVVT SW LX	Otto-4-Z	90/122	14.185	208,14	278,19	147,47	425,66	6.454	223,94
Cee'd 1.6 CRDi SW LX	Diesel-4-Z	66/90	14.756	211,05	288,48	101,45	389,93	6.935	227,48
Cee'd 1.6 CRDi SW LX	Diesel-4-Z	85/115	16.055	229,62	307,05	101,45	408,50	7.546	247,49
Cee'd 2.0 CVVT SW EX	Otto-4-Z	105/143	17.395	255,25	327,95	165,62	493,57	7.914	274,61
Cee'd 2.0 CRDi SW EX	Diesel-4-Z	103/140	19.235	275,11	358,04	120,08	478,12	9.041	296,53
Magentis 2.0 EX Basis	Otto-4-Z	106/144	18.361	308,04	380,74	174,69	555,43	6.701	330,75
Magentis 2.0 CRDi EX Basis	Diesel-4-Z	103/140	19.819	323,92	414,37	124,22	538,59	7.679	345,98
Magentis 2.7 V6 EX Top	Otto-6-Z	138/188	23.681	397,28	474,38	208,73	683,11	7.933	432,43
Carens 2.0 CVVT LX Basis	Otto-4-Z	106/145	15.918	251,20	318,73	183,77	502,50	6.523	268,91
Carens 2.0 CRDi DPF LX	Diesel-4-Z	103/140	18.580	276,08	366,53	126,29	492,82	8.314	296,77
Carnival 2.9 CRDi DPF	Diesel-4-Z	136/185	24.202	373,09	477,84	161,49	639,33	10.258	400,03
Carnival 2.7 V6 EX	Otto-6-Z	139/189	25.744	412,78	653,46	242,76	896,22	9.975	449,41
Sportage 2.0 LX	Otto-4-Z	104/141	19.987	319,25	394,30	181,50	575,80	8.044	341,50
Sportage 2.0 CRDi DPF LX	Diesel-4-Z	103/140	22.815	330,55	584,43	146,99	731,42	10.552	355,95
Sportage 2.7 V6 EX	Otto-6-Z	129/175	26.739	428,75	508,20	226,71	734,91	8.958	468,44
Sorento 2.5 CRDi VGT DPF LX	Diesel-4-Z	125/170	26.340	381,62	479,77	163,56	643,33	12.182	410,94
Sorento 3.3 V6 EX	Otto-6-Z	182/248	32.017	513,37	611,79	245,03	856,82	10.726	560,90
Opirus 3.8 V6 (o. Abb.)	Otto-6-Z	196/266	33.529	610,21	696,26	247,29	943,55	10.477	647,54

„Europäisches Design“ heißt die Devise für den Großteil der Hersteller, die nicht in Europa beheimatet sind. Sie gilt damit auch als Zauberwort für den Eintritt in das Flottengeschäft, das im derzeit stark einbrechenden Privatgeschäft eine Stütze darstellen kann. Diesen Weg will auch KIA gehen und hat die Konzeption sowie die Produktion des Kompaktklassensmodells cee'd nach Deutschland beziehungsweise in die Slowakei verlegt.

Mit der Markteinführung des cee'd in 2007 zückte KIA einen weiteren Joker, um mit Qualität zu überzeugen: sieben Jahre oder 150.000 km Garantie, ebenfalls für den in Zilina produzierten Sportage, abgewandelt für die Modelle Carens (5 Jahre ohne km-Beschränkung) und Picanto (3 Jahre ohne km-Beschränkung). Wohl wissend, dass solche Maßnahmen sich restwertsteigernd auswirken können. Und in der Tat, eine Stichprobe bei ALD ergab einen

Restwert, der dem cee'd 1.6 CRDi bei 30.000 km p.a. und 36 Monaten noch 42,5 Prozent be-scheinigt und ihn damit sehr konkurrenzfähig zu vergleichbaren europäischen Importeuren dastehen lässt.

In der Modellpalette befinden sich die wesentlichen Fahrzeugklassen vom Minicar über die Obere Mittelklasse bis hin zu Van und SUV. Mit dem cee'd Sportywagon fährt nun ein wahrhafter Kombi, der in der Kompaktklasse für Zahlen sorgen soll. Dem Thema Umwelt widmen sich die Koreaner in vielfältiger Weise. Auf Autogas können die Modelle cee'd (alle Karosserievarianten), Opirus, Carens, Carnival, Sportage und Sorento mit drei Jahren Garantie umgerüstet werden. Der cee'd soll 2009 als eco-Version mit dem 1,6-Liter Diesel (85 kW/115 PS) und einem Durchschnittsverbrauch von 3,9 Litern (104g CO₂/km) auf den Markt kommen. Darüber hinaus erproben Konzeptfahrzeuge mit

Brennstoffzelle beziehungsweise Hybrid derzeit den Alltagseinsatz.

KIA fahren beginnt mit einer monatlichen Finanzleasingrate von rund 120 Euro (36 Monate Laufzeit, 20.000 km p.a.) für den Picanto 1.1 LX. In den Gesamtkosten liegt dieser dann mit 282,55 Euro als günstigster KIA vor dem Rio 1.4 EX und dem cee'd 1.4. Erst ab dem cee'd 1.6 CRDi SW aufwärts setzt der Diesel-Vorteil auch bei 20.000 Jahres-Kilometern ein (Ausnahme: Sorento 2.0 CVVT mit 2WD). Ab 30.000 km jährlicher Fahrleistung lohnt sich für Modelle größer als Rio der kleinere Diesel.

Als absoluter Laderiese entpuppt sich der Van Carnival, als Siebensitzer mit Schiebetüren nutzbar oder zu einem „Transporter“ mit über 3.000 Litern Stauraum und 732 Kilogramm Nutzlast umzubauen. Aber auch der Kombi fasst mehr als 1.600 Liter.



Flottenrelevante Fakten

Marktanteil im deutschen Flottenmarkt: **0,6 %**

Anteil Flottengeschäft am Gesamtgeschäft: **9,7 %**

Anzahl Servicebetriebe: **618 Servicebetriebe**

Bedingungen für Großkunden: **individuell**

aktuelle Business Pakete: **k. A.**

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	CO ₂ Ausstoß g / km	Höchstgeschwindigkeit km/h	Ladevolumen max. Liter	Zuladung kg
181,82	166,72	348,54	2.800	141,05	193,21	277,82	471,03	2.340	714	119	154	882	421
218,21	130,41	348,62	3.372	169,87	231,93	217,31	449,24	2.818	833	112	162	868	365
220,38	210,95	431,33	3.174	181,22	240,30	351,30	591,60	2.605	725	147	173	1.107	426
261,13	221,16	482,29	3.991	227,92	286,20	368,54	654,74	3.276	692	153	188	1.107	426
293,85	145,93	439,78	3.856	242,90	326,75	243,18	569,93	3.115	957	121	176	1.107	429
245,79	207,55	453,34	4.926	207,55	263,63	345,86	609,49	4.205	869	145	187	1.300	447
278,99	217,76	496,75	5.426	228,59	306,02	362,87	668,89	4.632	828	152	192	1.300	447
289,88	159,91	449,79	5.857	232,91	310,34	266,48	576,82	5.030	1.128	126	172	1.300	453
307,82	159,91	467,73	6.351	252,58	330,01	266,48	596,49	5.455	1.128	126	188	1.300	453
327,81	241,57	569,38	6.625	279,10	351,80	402,56	754,36	5.655	746	170	205	1.300	429
367,15	173,88	541,03	7.835	311,59	394,52	289,75	684,27	6.729	946	149	205	1.300	422
267,01	214,35	481,36	5.478	230,77	286,85	357,20	644,05	4.676	841	149	187	1.664	503
293,99	221,16	515,15	5.815	244,99	315,04	368,54	683,58	4.964	815	154	192	1.664	503
304,91	152,15	457,06	6.271	249,39	326,82	259,62	586,44	5.386	1.082	128	172	1.664	501
324,92	152,15	477,07	6.823	271,33	348,76	259,62	608,38	5.860	1.082	128	188	1.664	501
347,31	248,38	595,69	7.131	300,43	373,13	413,90	787,03	6.088	726	174	205	1.664	493
379,46	180,09	559,55	8.175	325,08	408,01	307,31	715,32	7.021	914	154	205	1.664	457
403,45	261,99	665,44	5.875	358,01	430,71	436,58	867,29	4.773	805	184	208	816	477
436,43	186,30	622,73	6.788	375,41	465,86	310,45	776,31	5.598	1.033	162	201	816	445
509,53	313,03	822,56	6.867	479,30	556,40	534,15	1.090,55	5.447	674	220	220	816	455
364,30	275,60	639,90	5.807	292,53	360,06	459,26	819,32	4.853	679	193	190	1.618	588
387,22	189,40	576,62	7.478	324,35	414,80	315,62	730,42	6.363	902	163	187	1.618	598
504,78	242,19	746,97	9.196	435,96	540,71	403,58	944,29	7.744	1.025	206	197	3.050	732
531,21	364,06	895,27	8.817	487,62	569,42	606,68	1.176,10	7.272	748	255	192	3.050	741
416,55	272,20	688,75	7.145	371,17	446,22	453,59	899,81	5.946	725	190	180	1.411	508
446,40	220,45	666,85	9.525	389,82	480,27	367,36	847,63	8.156	817	187	177	1.411	500
547,89	340,25	888,14	7.754	541,22	620,67	580,60	1.201,27	6.150	650	237	180	1.411	500
509,09	245,29	754,38	10.997	450,05	548,20	408,75	956,95	9.416	1.013	209	182	1.751	575
659,32	367,47	1.026,79	9.285	648,03	746,45	627,05	1.373,50	7.364	741	258	190	1.751	564
733,59	370,87	1.104,46	8.969	697,31	783,36	618,02	1.401,38	6.957	642	258	230	495	490

Die Rückgabe des Dienstwagens

Ausgewählte Fragen aus der Fuhrparkpraxis

Wenn der stolze Dienstwagenbesitzer sein Geschäftsfahrzeug wieder herausgeben soll, ist stets Ärger vorprogrammiert. In welchen Fällen kann, darf oder muss der Fuhrparkmanager den Dienstwagen herausverlangen? Hier gilt es, sich rechtzeitig über gesetzliche und vertragliche Möglichkeiten zu informieren und entsprechende Vorsorge zu treffen.

Jedes Unternehmen, das einen eigenen Fuhrpark unterhält oder einen extern verwalteten Betriebsfuhrpark nutzt, wird früher oder später mit der Frage konfrontiert, in welchen außergewöhnlichen Fällen eigentlich vom Dienstwagennutzer die Herausgabe des Fahrzeugs verlangt werden kann. Immer wiederkehrende Konstellationen sind hier insbesondere die Fälle der Beendigung des Arbeitsverhältnisses, der Änderung des Aufgabengebietes des Arbeitnehmers und der vorübergehenden Entziehung des Fahrzeugs bei Arbeitsunfähigkeit und Krankheit, Schwangerschaft (Mutterschutz / Elternzeit) sowie im Urlaub. Zusätzliche Komplikationen können sich dann ergeben, wenn der Dienstwagennutzer die Herausgabe des Fahrzeugs verweigert, das Fahrzeug bei der Rückgabe beschädigt ist oder schlicht entgegen den getroffenen Vereinbarungen eine zu hohe Laufleistung aufweist. Im Streitfall lauern hier Risiken, denen jedoch mit einer entsprechenden vertraglichen Regelung bereits im Vorfeld wirksam begegnet werden kann.

Zu unterscheiden sind hier vor allem die rein geschäftlich genutzten Fahrzeuge und die Dienstwagen mit gestatteter Privatnutzung. Soweit ein Dienstwagen ein reines Arbeitsmittel ist, also dem Arbeitnehmer nicht zu Privatfahrten zur Verfügung steht, kann der Arbeitgeber den Dienstwagen jederzeit zurückverlangen. Dies unterliegt dem sogenannten Direktions- und Weisungsrecht des Arbeitgebers. Während die Rückforderung in Bezug auf ein rein dienstlich genutztes Fahrzeug in der Regel also keine Besonderheiten aufweist, sind die Grenzen der berechtigten Rückforderung bezüglich privat nutzbarer Dienstwagen im bestehenden Arbeitsverhältnis schon deutlich enger gezogen.

Allgemeine Anspruchsgrundlagen der Fahrzeugrückgabe • Bevor Rückforderungsansprüche geltend gemacht werden, ist es unerlässlich, zu klären, auf welcher Basis ein Dienstwagen überhaupt gestellt worden ist. Die häufigste Form der Fahrzeugüberlassung ist leider im-

mer noch diejenige, dass zwischen Arbeitsvertragsparteien schlicht gar nichts vertraglich vereinbart worden ist. Fehlt aber eine explizite Herausgaberegulation im Arbeitsvertrag, in der Firmenwagenrichtlinie oder dem Dienstwagenüberlassungsvertrag, ist Voraussetzung für einen Herausgabeanspruch eine Änderungskündigung in Bezug auf das Arbeitsverhältnis. Das Herausgabeverlangen hat dann zur Folge, dass – mit Ausnahme von Kleinbetrieben – der Arbeitnehmer einen Entschädigungsanspruch für den Nutzungsausfall des bislang auch privat genutzten Fahrzeugs hat.

Daneben gibt es mehrere Möglichkeiten für eine Regelung des Herausgabeverlangens. Hier ist insofern Vorsicht geboten, da nicht alle denkbaren Wege auch rechtlich zulässig sind.

Selbst bei vertraglicher Festschreibung ist ein jederzeitiges Herausgabeverlangen in Form eines Widerrufs der Fahrzeugüberlassung ohne vertragliche Entschädigung unwirksam. Der Arbeitgeber darf die Gestellung eines auch zur privaten Nutzung überlassenen Dienstwagens nicht einfach kraft seiner Weisungsbefugnis widerrufen. Auch auf einen sogenannten Freiwilligkeitsvorbehalt, der Bestandteil zahlreicher Arbeitsverträge ist, kann ein Herausgabeverlangen nicht gestützt werden. Freiwilligkeitsvorbehalte sind nämlich in Bezug auf laufende Geld- und Sachbezüge unzulässig, so dass sie in Dienstwagenüberlassungsverträgen also grundsätzlich unwirksam sind. Die Folge einer solchen unwirksamen Regelung ist also kein Herausgabeanspruch, sondern die Umdeutung in einen Widerrufsvorbehalt.

Will der Arbeitgeber einen Dienstwagen herausverlangen, muss er sich dies ausdrücklich in Form eines Widerrufsrechts vertraglich vorbehalten. Daneben kann auch eine vertragliche Ersetzungsbefugnis vereinbart werden, was dann letztlich auf den Austausch „Auto gegen Geld“ hinausläuft. Hierbei handelt es sich um zwei Instrumente, die beide dem Arbeitgeber

gegen Zahlung einer Entschädigung – und ganz selten auch entschädigungslos – die dauerhafte Herausgabe des Dienstwagens oder die Reduzierung der Nutzung auf rein dienstliche Zwecke ermöglichen soll. Beide Regelungen müssen, damit sie anwendbar sind, im Arbeitsvertrag oder im Dienstwagenüberlassungsvertrag enthalten sein (vgl. BAG-Urteil v. 17.9.1998, Az. 8 AZR 791/96). Im Einzelfall sollte man entsprechende Vertragsklauseln fachkundig prüfen lassen, denn diese Regelungen unterliegen regelmäßig der Inhaltskontrolle durch das AGB-Recht in den §§ 307 ff. BGB.

Je allgemeiner also die Widerrufsmöglichkeit ausgestaltet ist, desto höher sind die Anforderungen an das diesbezügliche billige Ermessen im Einzelfall. Immer dann, wenn der Umfang der privaten Nutzung nicht konkret geregelt ist, stellt sich daher die Frage der Angemessenheit eines völlig entschädigungslosen Entzugs des Dienstwagens. Vom Arbeitgeber vorformulierte Rückgabeklauseln sind unwirksam, wenn sie den Arbeitnehmer „entgegen den Geboten von Treu und Glauben unangemessen benachteiligen“ (vgl. BAG-Urteil v. 12.01.2005 – Az. 5 AZR 364/04). Das uneingeschränkte, an keinerlei Gründe gebundene Recht des Arbeitgebers, die Überlassung des Fahrzeugs zu widerrufen, stellt eine solche unangemessene Benachteiligung dar. In der Regel läuft also ein wirksames Herausgabeverlangen des Arbeitgebers auf einen Entschädigungsanspruch für den Nutzungsausfall des Arbeitnehmers hinaus.

Sollte also der Arbeitgeber ohne einen triftigen Grund während der Laufzeit des Arbeitsverhältnisses den Mitarbeiter auffordern, sein Dienstfahrzeug herauszugeben, könnte der Mitarbeiter dies ablehnen. In der Praxis kommt es häufig zu einem grundlosen Herausgabeverlangen,





bezug einen Gehaltsbestandteil dar. Wird der Arbeitnehmer von der Verpflichtung zur Erbringung der Arbeitsleistung freigestellt, so berührt dies aber die Verpflichtung zur Fortzahlung des Arbeitsentgelts nicht (vgl. §§ 611, 615 S. 1 BGB). Dies hat zur Folge, dass der Arbeitnehmer das Nutzungsrecht bis zum Ende der Freistellung beziehungsweise bis zur wirksamen Beendigung des Arbeitsverhältnisses behält.

Gleichwohl können die Arbeitsvertragsparteien vereinbaren, dass der Arbeitgeber den Firmenwagen vom Arbeitgeber entschädigungslos herausverlangen kann, wenn die Voraussetzungen für die Nutzung des Dienstfahrzeugs für Dienstfahrten entfallen. Eine solche entschädigungslose Rückgabvereinbarung ist zulässig, wenn das Rückgabeverlangen im konkreten Fall billigem Ermessen entspricht. Ist dies nicht der Fall, so besteht für den Arbeitnehmer ein Schadenersatzanspruch. Das BAG hat entschieden, dass es billigem Ermessen entspricht, im Fall der Kündigung und Freistellung eines Arbeitnehmers den auch zur privaten Nutzung überlassenen Dienstwagen zu entziehen (vgl. BAG-Urteil vom 17.9.1998, Az. 8 AZR 791/96).

Zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer kann es im laufenden Arbeitsverhältnis zu weiteren Problemen hinsichtlich der Herausgabe des Dienstwagens kommen, wenn die Frage der Privatnutzung nicht

umfassend in einem Dienstwagenüberlassungsvertrag geregelt ist:

Fahrzeugrückgabe bei Krankheit und Arbeitsunfähigkeit • Die Überlassung eines Dienstwagens mit privater Nutzungsmöglichkeit stellt einen Sachbezug dar, der Teil der Arbeitsvergütung ist. Nach § 3 Abs. 1 EFZG muss der Arbeitgeber im Krankheitsfall dem Arbeitnehmer das Gehalt für die Dauer von 6 Wochen weiterzahlen. Aus diesem Grunde hat der Arbeitnehmer also grundsätzlich einen Anspruch auf die Überlassung des Dienstwagens innerhalb des Entgeltfortzahlungszeitraumes. Anders kann der Fall jedoch ausnahmsweise liegen, wenn der Arbeitgeber eine Ersatzkraft benötigt. Ob und inwieweit in einem solchen Fall dem Arbeitnehmer Wertersatz geleistet werden muss, ist jedoch umstritten. Es macht daher Sinn, auch für einen solchen Fall mit einer entsprechenden Regelung Vorsorge im Nutzungsüberlassungsvertrag zu treffen.

Mit Ende des sechswöchigen Entgeltfortzahlungszeitraumes entfällt mit dem Lohnanspruch zugleich auch – entschädigungslos – der Anspruch auf den Dienstwagen. Da der Arbeitgeber nun insgesamt nicht mehr zur Entgeltzahlung verpflichtet ist, entfallen damit auch die Sachbezüge wie ein Geschäftswagen. Selbstverständlich kann sich aus dem Arbeitsvertrag, der Dienstwagenordnung oder dem Überlassungsvertrag etwas anderes ergeben.

Überlässt der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer den Dienstwagen über das Ende des gesetzlichen Entgeltfortzahlungszeitraums hinaus, ohne Herausgabeansprüche geltend zu machen

wenn das Arbeitsverhältnis belastet ist und damit dem Arbeitnehmer gezeigt werden soll, dass man sich von ihm trennen möchte. In einem solchen Falle könnte der Arbeitnehmer die entschädigungslose Herausgabe unter Hinweis auf die Unwirksamkeit der Klausel verweigern.

Nachdem die Grundlagen des Herausgabeverlangens geklärt sind, ist ein Blick auf die verschiedenen Fallkonstellationen der Fahrzeugentziehung zu werfen:

Fahrzeugrückgabe bei Kündigung des Arbeitsvertrages • Anlässlich der Beendigung des Arbeitsverhältnisses kommt es hinsichtlich der Behandlung des Dienstwagens immer wieder zu Schwierigkeiten. Wird das Arbeitsverhältnis gekündigt, so muss ein Dienstwagen, der nach dem Arbeitsvertrag ausschließlich beruflich genutzt werden darf, sofort herausgegeben werden, wenn der Arbeitgeber den Arbeitnehmer nach Kündigung mit sofortiger Wirkung freistellt.

Wurde hinsichtlich des Firmenwagens die Möglichkeit der Privatnutzung vereinbart, stellt dies als Sach-



+++ Rechtsprechung +++

Leasingnehmer hat keinen Anspruch auf einen „Übererlös“

Der Leasinggeber ist grundsätzlich verpflichtet, dem Leasingnehmer die Leistung aus einer von diesem für die Leasing Sache abgeschlossenen Versicherung zugute kommen zu lassen und erhaltene Versicherungsleistungen im Falle der Fortsetzung des Vertragsverhältnisses für die Reparatur oder die Wiederbeschaffung des Fahrzeugs zu verwenden oder sie bei Beendigung und Abwicklung des Leasingverhältnisses auf mögliche Schadensersatz- oder Ausgleichsforderungen anzurechnen, die ihm gegen den Leasingnehmer zustehen. Daraus folgt jedoch nicht, dass der Leasinggeber einen danach verbleibenden Betrag an den Leasingnehmer auszukehren hätte. Da die Vollkaskoversicherung ausschließlich das Interesse des Eigentümers an der Erhaltung des Fahrzeugs deckt, steht ein solcher Betrag grundsätzlich alleine dem Leasinggeber als dem Eigentümer des Fahrzeugs zu.

(BGH, Urteil vom 31.10.2007, Az. VIII ZR 278/05; PM des BGH vom 31.10.2007)

Keine Zurechnung der Betriebsgefahr zum Leasinggeber, wenn dieser nicht Halter des Kfz ist

Halter eines Leasingfahrzeugs ist bei üblicher Vertragsgestaltung nach ständiger BGH-Rechtsprechung der Leasingnehmer, nicht jedoch der Leasinggeber, auch wenn diesem das Eigentum verbleibt. Ein Leasinggeber, der Eigentümer, nicht aber Halter des Leasing-Kraftfahrzeugs ist, muss sich im Rahmen der Geltendmachung eines Schadensersatzanspruchs nach § 823 BGB wegen Verletzung seines Eigentums am Leasingfahrzeug bei einem Verkehrsunfall weder ein Mitverschulden des Leasingnehmers oder des Fahrers des Leasingfahrzeugs noch dessen Betriebsgefahr anspruchsmindernd zurechnen lassen.

(BGH, Urteil vom 10.07.2007, Az. VI ZR 199/06)

Keine Obliegenheitsverletzung des mitfahrenden GmbH-Geschäftsführers, wenn er den unfallverursachenden Fahrzeugführer nicht hindert, den Unfallort zu verlassen

Es liegt keine Verletzung der Aufklärungsobliegenheiten in der Kraftfahrtversicherung durch Beihilfe zum unerlaubten Entfernen vom Unfallort durch Unterlassen vor, wenn der Geschäftsführer als Repräsentant des Halters als Beifahrer des Unfallfahrzeuges den Fahrzeugführer nicht daran hindert, sich nach dem Unfall unerlaubt vom Unfallort zu entfernen und das Fahrzeug am Unfallort verbleibt. Eine generelle Einstandspflicht des Halters für eigenverantwortliches Fluchtverhalten des Fahrers gibt es nicht. Die vorherige Übergabe des Fahrzeuges an den Fahrzeugführer stellt ein wertneutrales und kein pflichtwidriges, gefahrerschaffendes Vorverhalten dar, aus dem eine Garantienstellung nicht abgeleitet werden kann. Der am Unfallort anwesende Halter ist deshalb nicht verpflichtet, das unerlaubte Sichentfernen vom Unfallort durch den Fahrer zu verhindern. Als Fahrzeughalter ist er grundsätzlich weder zur „Obhut“ für Interessen möglicher Unfallgeschädigter berufen, noch als „Überwacher“ des Fahrers dafür verantwortlich, dessen eigenverantwortliche Fluchtentscheidung zu verhindern.

(Hanseatisches OLG Bremen, Urteil vom 02.10.2007, Az. 3 U 27/07)

Halter haftet nicht für Abschleppkosten bei Falschparken durch Dritten

Der Halter eines Fahrzeugs haftet nicht für Abschleppkosten, die dadurch entstehen, dass sein Pkw von einer dritten Person rechtswidrig auf privaten Flächen wie einer Flughafen-Zufahrt abgestellt wird.

(AG Hamburg, Urteil vom 28.10.2007, Az. 7c C 52/07)

Einsatz von technischer Einparkhilfe befreit nicht von eigener Verantwortung

Der Beklagte verwendete ein Mietfahrzeug der Klägerin. Das Fahrzeug war mit einem „PDC-System“, einer Einparkhilfe ausgestattet, das beim Rückwärtsfahren das Vorhandensein von Hindernissen akustisch signalisiert. Anlässlich der Rückgabe des Fahrzeugs wollte der Beklagte das Fahrzeug auf dem Parkplatz der Klägerin in einer Parkgarage abstellen. Zu diesem Zweck parkte er rückwärts ein. An der rückwärtigen Begrenzung des Parkplatzes in dem Parkhaus befand sich aber nun in Höhe des Abtaststrahls des PDC ein Hohlraum, die Rückwand des Abstellplatzes reichte nur bis zur Kühlerhaube. Der Abtaststrahl erfasste daher nicht die höher gelegene Begrenzung des Parkfeldes. Diese Hohlräume unterhalb der Begrenzung waren sichtbar. Sich auf die Einparkhilfe verlassend fuhr der Beklagte gegen die Rückwand. Durch den Anstoß wurde die Heckklappe beschädigt. Bei Verwendung einer Einparkhilfe darf der Fahrzeugführer sich nicht alleine auf diese verlassen. Er muss sich zusätzlich durch

Fortsetzung auf S. 54



– weil beispielsweise der Leasingvertrag demnächst ohnehin ausläuft – so ist darin nicht ohne weiteres eine sogenannte „konkludente“ Vereinbarung darüber zu sehen, dass der Arbeitnehmer auch weiterhin ein Nutzungsrecht habe (vgl. LAG Köln, Urteil vom 22.6.2001 – Az. 11 (6) Sa 391/01).

Fahrzeuggückgabe bei Mutterschutz/Elternzeit

• Mit Beginn der Mutterschutzfrist werden die Hauptleistungspflichten aus dem Arbeitsverhältnis ausgesetzt. Dies bedeutet, dass die Schwangere keine Arbeitsleistung und der Arbeitgeber keine Vergütung mehr schuldet. Das BAG hat diesbezüglich jedoch entschieden, dass der Anspruch auf die weitere Überlassung des Dienstwagens zu privaten Zwecken auf der Grundlage von § 14 Abs. 1 S. 1 MuSchG fortbesteht. Dies gilt sowohl vor der Entbindung während des Beschäftigungsverbots nach §§ 3 f. MuSchG, als auch nach der Entbindung gemäß § 6 Abs. 1 MuSchG. Voraussetzung ist aber, dass der Dienstwagen innerhalb der letzten drei Monate vor Beginn der Mutterschutzfrist Teil des Arbeitsentgelts der Arbeitnehmerin war und dass auch keine frei widerrufliche Überlassung des Fahrzeugs vereinbart war.

Im Gegensatz zum Mutterschutz begründet die Elternzeit nach dem Bundeserziehungsgeldgesetz keine Ansprüche auf Fortzahlung des Entgelts, jedenfalls für den „Normalfall“, bei dem die Elternzeit eine Zeit ohne jegliche Arbeitsleistung ist. Ist die Elternzeit erwerbsfrei, so entfällt der Vergütungsanspruch insgesamt, so dass auch der Sachbezugsanspruch auf den

Dienstwagen wegfällt. Hier kann also auch ohne eine gesonderte Regelung die Herausgabe verlangt werden.

Fahrzeuggückgabe im Urlaub • Die Überlassung des Dienstwagens mit privater Nutzungsmöglichkeit gehört zu den Sachbezügen. Daher erfasst der Anspruch auf bezahlten Urlaub nach § 1 BUrlG den Dienstwagen als Sachbezug. Der Arbeitnehmer kann den Dienstwagen bei gestatteter Privatnutzung während des Urlaubs entweder weiterhin nutzen. Andernfalls ist der Arbeitgeber zu einer angemessenen Ausgleichszahlung verpflichtet (vgl. § 11 Abs. 1 S. 4 BUrlG). Als angemessen ist hier zumindest der Betrag anzusehen, den der Arbeitnehmer nach der sogenannten 1%-Methode versteuern muss.

Fahrzeuggückgabe bei Änderung der Aufgaben

• Häufig wird im Vorfeld nicht bedacht, was mit dem Dienstwagen bei einer Änderung der Aufgaben des Arbeitnehmers zu geschehen hat. Die dienstliche Nutzung des Fahrzeugs ist entweder Bestandteil des Arbeitsvertrages oder aber vom Direktionsrecht des Arbeitgebers umfasst, welches in den Grenzen billigen Ermessens – sachlich gerechtfertigt – ausgeübt werden darf. Ferner muss es aber auch sachliche Gründe geben, die den Entzug der privaten Nutzungsmöglichkeit des Dienstfahrzeugs rechtfertigen können, selbst wenn es an einer diesbezüglichen Regelung fehlt.

Das BAG hat den Widerruf von solchen Vergütungsbestandteilen für zulässig erachtet, die an die Übernahme bestimmter (Zusatz-) Aufgaben

gebunden waren. Soweit deren Anteil 15% der Gesamtbezüge des Arbeitnehmers nicht überschreitet - was bei Dienstwagen in der Regel nicht der Fall sein dürfte - dürfte hierin keine Umgehung des Kündigungsschutzes zu sehen sein. Die Ausübung des Widerrufs unterliegt auch hier den Grenzen des billigen Ermessens und ist regelmäßig dann gerechtfertigt, wenn die Aufgabe des Arbeitnehmers, für welche der Dienstwagen benötigt wird, ihrerseits wirksam entzogen wird. Eine Vereinbarung, die den entschädigungslosen Entzug des Nutzungsrechts am Dienstwagen vorsieht, wenn die damit verbundene Aufgabe dem Arbeitnehmer wirksam entzogen wird, ist daher als zulässig anzusehen.

Fahrzeugrückgabe bei Teilzeit/Altersteilzeit •

Wie aber wirkt sich eine Reduzierung der Arbeitszeit auf den Anspruch auf Privatnutzung des bereits im Besitz des Mitarbeiters befindlichen Dienstwagens aus? Nach dem Teilzeitbefristungsgesetz (TzBfG) kann der Arbeitgeber durchaus auch durch einseitige Erklärung die Reduzierung der Arbeitszeit verlangen. Jedoch beinhaltet § 4 TzBfG ein Diskriminierungsverbot, also ist es verboten, Mitarbeiter wegen einer Reduzierung der Arbeitszeit zu benachteiligen. Teilzeitkräfte können aber nur verlangen, in Relation zu ihrer Arbeitszeit nicht schlechter behandelt zu werden, als die Vollzeitmitarbeiter. Dies ist also der Maßstab dafür, ob die Teilzeitkraft den Dienstwagen behalten darf oder nur noch Anspruch auf eine entsprechende Nutzungsentschädigung hat. Fehlt eine vertragliche Regelung, so kann der Arbeitgeber den Dienstwagen also nicht ohne weiteres herausverlangen. Die Teilzeitproblematik sollte daher unbedingt vertraglich geregelt werden. Denkbar wäre die Regelung eines Widerrufsvorbehalts, bei der sich der Arbeitgeber vorbehält, bei einer signifikanten Reduzierung der Arbeitszeit von mindestens 25 % die Fahrzeugherausgabe zu verlangen.

Anders liegt es bei der Altersteilzeit nach dem Altersteilzeitgesetz, die entweder als Blockmodell oder als permanent-aktives Altersteilzeitverhältnis ausgestaltet sein kann. Beim in der Praxis bevorzugten Blockmodell wird der Arbeitnehmer in der zweiten Hälfte bei kontinuierlich fortlaufender Zahlung der (auf 70 % reduzierten) Vergütung vollständig freigestellt. Der auch zur privaten Nutzung überlassene Dienstwagen kann insofern beim Arbeitnehmer in Altersteilzeit verbleiben. Kostenmäßig ergeben sich für den Arbeitgeber im Verhältnis zur normalen Teilzeitbeschäftigung keine Unterschiede. Gibt der Altersteilzeit-Arbeitnehmer den Dienstwagen lieber heraus oder vereinbaren die Arbeitsvertragsparteien entsprechendes, so muss der Arbeitgeber den geldwerten Vorteil des Dienstwagens mit in seine Gehaltsberechnungen einbeziehen.

Verweigerte Fahrzeugherausgabe • In der Praxis kann sich durchaus das Problem ergeben, dass sich ein Mitarbeiter schlicht weigert, dem Herausgabeverlangen des Arbeitgebers in Bezug auf den Dienstwagen nachzukommen. In einem solchen Fall sollte das Fuhrparkmanage-

ment es vermeiden, das Fahrzeug mittels „Wild-West-Methoden“ vom Mitarbeiter eigenmächtig oder sogar unter Anwendung von Gewalt zurück zu holen. Beides ist im Rechtsstaat als „verbotene Eigenmacht“ unzulässig und kann außerdem dazu führen, dass sich Fuhrparkmitarbeiter strafbar machen. In vielen Fällen dürfte die außergerichtliche Aufforderung über einen Rechtsanwalt hinreichend Wirkung zeigen, um den Mitarbeiter zur freiwilligen Herausgabe zu veranlassen. Sollte keine freiwillige Herausgabe erfolgen, stehen dem Arbeitgeber zur Durchsetzung seines Herausgabeanpruchs eine einstweilige Verfügung oder eine gerichtliche Herausgabeklage zur Verfügung. Bei einer einstweiligen Verfügung muss der Arbeitgeber darlegen, weshalb die Sache dringlich ist; hier wird er also glaubhaft machen müssen, dass er im Arbeitsrechtsstreit obsiegen wird und dass

er dringend auf die Nutzung des Firmenwagens angewiesen ist.

Der Herausgabeanpruch gegenüber einem Arbeitnehmer ist vor dem Arbeitsgericht geltend zu machen; gegenüber Organvertretern sind die Zivilgerichte zuständig. Die Inanspruchnahme der Gerichte ist regelmäßig sehr zeitaufwändig, so dass es sein kann, dass der Arbeitgeber das Fahrzeug erst mit erheblicher Zeitverzögerung nach ca. 6 - 12 Monaten zurück erhält. Da die Gerichte nicht automatisch Schadenersatz für die rechtswidrige Nutzung durch den Mitarbeiter zusprechen, sollte darauf geachtet werden, den Wertverlust und eine Nutzungsentschädigung möglichst schon zusammen mit dem Herausgabeverlangen gerichtlich geltend zu machen. Der Mitarbeiter, der den Dienstwagen ohne Berechtigung weiter nutzt, trägt damit ein erhebliches Kostenrisiko.

Flottenservice mit Leidenschaft.



Perfekten Service spürt man, wenn man sich voll und ganz auf sein Kerngeschäft konzentrieren kann. Mit einem kompetenten Dienstleister an seiner Seite, der sich um alles kümmert.

Wir rechnen für Sie aus, mit welchen Fuhrparklösungen Sie am besten fahren, und erfüllen Ihre Servicewünsche. Entscheiden Sie anhand der Fuhrparkanalyse, die Ihnen zeigt, wie groß Ihr Sparpotenzial ist.

Sie nennen das Service, der auf ganzer Linie überzeugt?
Wir nennen es „Go further“.

Gerne informieren wir Sie ausführlich. Rufen Sie uns unverbindlich an:

06190 880-130

www.masterlease.de

Go further.

Masterlease

+++ Rechtsprechung +++

eigene Beobachtung wie z.B. durch Blick in den Rückspiegel, Umschauen, gegebenenfalls Aussteigen aus dem Fahrzeug verewissern, wie weit ein Rückwärtsfahren ohne Anstoß möglich ist. Bei der Benutzung eines Fahrzeuges, insbesondere beim Rückwärtsfahren, sind hohe Anforderungen an den Sorgfaltsmaßstab des Kraftfahrzeugsführers zu stellen.

(AG München, Urteil vom 19.07.2007, Az. 275 C 15658/07; noch nicht rechtskräftig)

Parkplatzunfall auf Betriebsgelände: An- bzw. Abfahrt ist keine „betriebliche Tätigkeit“ bei Verkehrsunfall zwischen Angehörigen desselben Betriebs auf dessen Parkplatz

Die Beklagte parkte mit ihrem Pkw rückwärts aus einer Parklücke aus und fuhr – aus ihrer Sicht – nach links heraus, wobei sie mit der Klägerin zusammenstieß. Beide Unfallbeteiligten arbeiten in demselben Betrieb und befanden sich zum Unfallzeitpunkt auf dem Betriebsgelände sowie in unmittelbarem Zusammenhang mit ihrer Arbeit dort. Das Vorliegen eines „Wegeunfalls“ allein begründet noch nicht die Haftungsbeschränkung des § 105 SGB VII, sondern die Fahrten der Unfallbeteiligten müssen selbst Teil der betrieblichen Organisation und in ihrer Durchführung von dieser geprägt sein. Die Fahrt anlässlich der Erkundigung über Dienstzeiten und die Rückfahrt nach Dienstschluss reichen dafür nicht aus. Kollidieren ein rückwärts ausparkender Pkw und ein Fahrrad, dessen Fahrer im Vertrauen auf Rücksichtnahme nicht ausweicht, ist auf Grund der hohen Sorgfaltspflicht gem. § 9 Abs. 5 StVO eine Einstandspflicht des Rückwärtsfahrenden von 80 % für den entstandenen Schaden anzunehmen.

(OLG Celle, Urteil vom 30.05.2007, Az. 14 U 202/06)

Auf Parkplätzen finden die Regeln über die Vorfahrt im Straßenverkehr nur eingeschränkt Anwendung.

Auf Parkplätzen, die dem ruhenden und nicht dem fließenden Verkehr dienen, finden die Regeln über die Vorfahrt im Straßenverkehr nur eingeschränkt Anwendung. Dagegen ist das Gebot der gegenseitigen Rücksichtnahme und gegenseitiger Verständigung in erhöhtem Maße zu beachten. Auch wenn die auf einem Parkplatz angelegten Fahrspuren eindeutigen Straßencharakter haben, dürfte der von rechts Kommende nicht ohne weiteres darauf vertrauen, dass ihm der Vorrang eingeräumt wird. Zudem muss auf Parkplätzen, auf denen stets mit ein- und ausparkenden bzw. rangierenden Fahrzeugen zu rechnen ist, besonders aufmerksam und stets bremsbereit mit angemessener Geschwindigkeit gefahren werden, die regelmäßig nicht mehr als 10 km/h betragen darf. Wer nicht aufpasst, haftet also mit.

(AG München, Urteil vom 16.02.2007, Az.343 C 28802/06)

Schwache-Liste stellt allgemein akzeptierten Maßstab für die Ersatzpflicht dar

Grundsätzlich hat der Geschädigte seine Pflicht, den Schaden gering zu halten dann erfüllt, wenn er Vergleichsangebote einholt und von mehreren gleichwertigen Angeboten das günstigste auswählt. Anerkannt ist jedoch, dass der Geschädigte bei einem Verstoß gegen die Schadensminderungspflicht den Ersatz beanspruchen kann, der ihm bei pflichtgemäßem Vorgehen zustehen würde. Als Maßstab für die pflichtgemäß ermittelten und somit ersatzfähigen Kosten sind die in der Schwache-Liste als Normaltarif im gewichteten Mittel für den Postleitzahl-Bereich des Geschädigten aufgeführten Beträge anerkannt. Sie stellen danach den allgemein akzeptierten Maßstab der Ersatzpflicht dar, wenn der Geschädigte durch Vereinbarung eines Unfallsatztarifs oder aus anderen Gründen höhere Kosten verursacht hat.

(AG Krefeld vom 28.02.2007, Az. 4 C 314/06)

Bei Mietwagenkosten muss der Geschädigte den wirtschaftlichsten Weg wählen

Der Geschädigte kann vom Schädiger nach § 249 BGB als erforderlichen Herstellungsaufwand nur den Ersatz derjenigen Mietwagenkosten verlangen, die ein verständiger, wirtschaftlich vernünftig denkender Mensch in der Lage des Geschädigten für zweckmäßig und notwendig halten darf. Der Geschädigte ist dabei, nach dem aus dem Grundsatz der Erforderlichkeit hergeleiteten Wirtschaftlichkeitsgebot gehalten, im Rahmen des ihm Zumutbaren von mehreren möglichen den wirtschaftlicheren Weg der Schadensbehebung zu wählen. Das bedeutet für den Bereich der Mietwagenkosten, dass er von mehreren auf dem örtlich relevanten Markt erhältlichen Tarifen für die Anmietung eines vergleichbaren Ersatzfahrzeugs grundsätzlich nur den günstigeren Mietpreis ersetzt verlangen kann.

(LG Aachen, Urteil vom 16.02.2007, Az. 5 S 268/06)



Fahrzeug ist bei Rückgabe unfallbeschädigt •

Ist der Dienstwagen bei Rückgabe beschädigt oder weist er einen unfallbedingten Defekt auf, kann der Dienstwagennutzer hierfür mit haftbar gemacht werden. Bei Unfällen ist der Umstand relevant, ob der Unfall mit dem Dienstwagen der Sphäre des Arbeitgebers oder der des Arbeitnehmers zuzurechnen ist. Im Bereich des Arbeitgebers liegt der Unfall dann, wenn er sich während der Arbeitszeit und bei der Ausführung einer betrieblichen Tätigkeit mit einem Dienstwagen ereignet hat. Auch wenn der Unfallschaden der Sphäre des Arbeitgebers zuzurechnen ist, kann gleichwohl eine – beschränkte – Mithaftung des Arbeitnehmers nach den Grundsätzen des innerbetrieblichen Schadenausgleiches in Betracht kommen. Der Arbeitnehmer hat den verursachten Schaden bei Vorsatz und grober Fahrlässigkeit in vollem Umfang zu ersetzen, während er nicht haftet, wenn ihn kein Verschulden oder nur leichte Fahrlässigkeit trifft – in diesem Fall haftet der Arbeitgeber selbst voll. Bei einer „normalen“ beziehungsweise „mittleren“ Fahrlässigkeit des Arbeitnehmers wird der Schaden – je nach den Umständen des Einzelfalls – zwischen Fahrer und Arbeitgeber geteilt.

Fahrzeug weist bei Rückgabe zu hohe Laufleistung auf •

Ist der Dienstwagen ein Leasingfahrzeug und weist bei Rückgabe eine Laufleistung auf, die dazu führt, dass die nach dem Leasingvertrag vereinbarte Vertragskilometerzahl überschritten wird, sollten die nach dem Fahrtenbuch ermittelten Mehrkilometer, die über das im Leasingvertrag angegebene Maß hinausgehen, zwischen Arbeitgeber und Mitarbeiter aufgeteilt werden. Dabei trägt der Arbeit-

geber die Kosten der Dienstfahrten, während die übrigen Kosten gemäß dem Kilometer-Mehrentgelt nach Leasingvertrag vom Arbeitnehmer zu übernehmen sind. Eine Nachbelastung von nicht gemeldeten Mehrkilometern bei Rückgabe des Fahrzeuges kann so auf den Mitarbeiter übergewälzt werden. Auch hierfür sollte eine vertragliche Regelung getroffen werden.

Rückgabeprotokoll • Wird das Fahrzeug vom Arbeitnehmer wieder zurückgegeben, weil beispielsweise der Leasingvertrag abgelaufen ist, so ist es überaus sinnvoll, die wichtigsten Punkte in einem Protokoll festzuhalten. Dazu gehören unbedingt die genaue Bezeichnung des Fahrzeugs (amtliches Kennzeichen, Fahrgestellnummer, Kilometerstand) sowie die Aufzählung von Zubehör (Fahrzeugschein, Fahrzeugschlüssel, Tankkarte, Leasingausweis, Grüne Versicherungskarte, Radiocodekarte etc.). Ferner sollten eventuelle Mängel in das Protokoll aufgenommen und möglichst sogleich fotografisch festgehalten werden, um Unklarheiten im Nachhinein zu vermeiden. Es sollte selbstverständlich sein, dass das Protokoll vom Fuhrparkmanagement und vom Dienstwagennutzer unterzeichnet wird. Weigert sich der Dienstwagennutzer, es gegenzuzeichnen, kann er natürlich nicht dazu gezwungen werden. Der Fuhrparkmanager sollte diesen Umstand ebenfalls im Protokoll vermerken und anwaltliche Hilfe in Anspruch nehmen.

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



And the winners are...

... der **Citroën Xsara Picasso 1.6 HDi Style** und der **Ford Galaxy 2.0 TDCi DPF Ambiente** in der 34. Folge der großen Flottenmanagement-Vergleichsserie Diesel-Vans. Der Kostenvergleich basiert wesentlich auf den Full-Service-Leasingraten und den Treibstoffkosten.

Flottenmanagement-Vorgabe Mindestausstattung

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

Auch die Van-Kategorie hat im Flottengeschäft längst ihren festen Platz gefunden. Wo der User Chooser als Familienvater deutlich mehr Raum braucht, permanent Shuttle-Fahrzeuge benötigt werden oder einfach ein variables, multifunktional einsetzbares Auto, beispielsweise durch den möglichen Ausbau der Sitze, ist der Van angesagt. Erfunden haben ihn die Amerikaner, mit dem Renault Espace erschien 1983 der erste europäische Beitrag.

Inzwischen ist die Modellvielfalt so groß geworden, dass sich das Angebot gar auf drei Klassen

verteilt. Von größerer Relevanz für das Flottengeschäft sind die Kompakt-Vans und die Urform, die großen Vans, wobei sich die Bandbreite zu Gunsten der kleineren Kategorie verlagert hat. „Kompakt“ kann gegebenenfalls auch schon heißen mehr als fünf Sitze.

Kompakt-Vans

Hier konnten im jüngsten FM-Vergleich (nach FM 03/2006) 13 Hersteller berücksichtigt werden, wobei die Thematik – das verdeutlichen bereits die relativ großen Spannen in den Ladedaten –



Sonderwertung Kompakt-Vans Maximale Ladevolumina in Litern

1. Mercedes-Benz B 180 CDI	2.245
2. Citroën Xsara Picasso 1.6 HDi Style	2.128
3. VW Touran 1.9 TDI Conceptline	1.989
4. Renault Scenic 1.5 dCi FAP Avantage	1.840
5. Opel Zafira 1.7 CDTI	1.820
6. Toyota Corolla Verso 2.2 D-4 D DPF	1.785
7. Skoda Roomster 1.4 TDI	1.780
8. Mazda 5 2.0 CD DPF Comfort	1.678
9. Ford C-MAX 1.6 TDCi DPF Ambiente	1.620
10. Honda FR-V 2.2 CDTi Comfort DPF	1.600
11. Nissan Qashqai 1.5 dCi Visia	1.513
12. Seat Altea 1.9 TDI DPF Reference	1.320
13. Hyundai Matrix 1.5 CRDi VGT GLS	1.284








Sonderwertung Kompakt-Vans Durchschnittsverbrauch in L/100 km

1. Ford C-MAX 1.6 TDCi DPF Ambiente	4,9
2. Citroën Xsara Picasso 1.6 HDi Style	5,1
Skoda Roomster 1.4 TDI	5,1
4. Nissan Qashqai 1.5 dCi Visia	5,2
5. Hyundai Matrix 1.5 CRDi VGT GLS	5,3
Renault Scenic 1.5 dCi FAP Avantage	5,3
7. Seat Altea 1.9 TDI DPF Reference	5,5
8. Mercedes-Benz B 180 CDI	5,6
9. Opel Zafira 1.7 CDTI	5,7
10. VW Touran 1.9 TDI Conceptline	5,9
11. Mazda 5 2.0 CD DPF Comfort	6,1
12. Honda FR-V 2.2 CDTi Comfort DPF	6,3
13. Toyota Corolla Verso 2.2 D-4D DPF	6,4



Sonderwertung Kompakt-Vans Zuladung in kg

1. VW Touran 1.9 TDI Conceptline	662
2. Mazda 5 2.0 CD DPF Comfort	635
3. Seat Altea 1.9 TDI DPF Reference	595
4. Toyota Corolla Verso 2.2 D-4D DPF	590
5. Opel Zafira 1.7 CDTI	570
6. Ford C-MAX 1.6 TDCi DPF Ambiente	528
7. Honda FR-V 2.2 CDTi Comfort DPF	487
8. Citroën Xsara Picasso 1.6 HDi Style	485
9. Hyundai Matrix 1.5 CRDi VGT GLS	460
10. Nissan Qashqai 1.5 dCi Visia	448
11. Mercedes-Benz B 180 CDI	445
12. Renault Scenic 1.5 dCi FAP Avantage	440
Skoda Roomster 1.4 TDI	440



Ein Service von Flottenmanagement						
Kosten Netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)	Citroën Xsara Picasso 1.6 HDi Style	Ford C-Max 1.6 TDCi DPF Ambiente	Skoda Roomster 1.4 TDI	VW Touran 1.9 TDI Conceptline	Mazda 5 2.0 CD DPF Comfort	Seat Altea 1.9 TDI DPF Reference
Betriebskosten mtl. (inkl. Treibstoffkosten)						
Schaltgetriebe 20.000 km	486,29	530,36	541,34	630,67	555,01	582,71
30.000 km	566,61	610,36	622,33	720,93	648,68	668,04
50.000 km	739,49	783,93	796,77	914,66	848,83	852,25
Automatik 20.000 km	-	-	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-	-	-
Fullservice-Leasingrate mtl.						
Schaltgetriebe 20.000 km	392,77	440,51	447,82	522,48	439,49	483,69
30.000 km	426,36	475,88	482,08	558,68	475,43	519,54
50.000 km	505,72	559,33	563,00	644,22	560,06	604,73
Automatik 20.000 km	-	-	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-	-	-
Treibstoffkosten mtl.						
Schaltgetriebe 20.000 km	93,52	89,85	93,52	108,19	115,52	99,02
30.000 km	140,25	134,75	140,25	162,25	173,25	148,50
50.000 km	233,77	224,60	233,77	270,44	288,77	247,52
Automatik 20.000 km	-	-	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-	-	-
Technische Daten*						
Außenmaße (LxBxH)	4.276/1.751/1.637	4.372/1.825/1.601	4.205/1.684/1.607	4.407/1.794/1.659	4.505/1.765/1.615	4.280/1.768/1.568
Motorleistung kW/PS	66/90	80/109	59/80	77/105	81/110	77/105
Beschleunigung 0-100 km/h	13,8	11,3	14,7	13,2	13,9	12,3
Höchstgeschwindigkeit	175	185	165	179	177	183
Durchschnittsverbr. in L/100 km	5,1	4,9	5,1	5,9	6,1	5,5
Reichweite km	1.176	1.082	1.078	1.017	983	1.000
Kofferraumvolumen in Liter	2.128	1.620	1.780	1.989	1.678	1.320
Zuladung kg	485	528	440	662	635	595
CO₂-Ausstoß g/km	135	129	135	156	162	147
Dichte Servicenetz	732	1.926	1.300	2.500	916	700
Garantiebedingungen	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost	keine, aber 2 Jahre erw. Sachmängel- haftung, 12 Jahre gegen Rost	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost	3 Jahre/100.000 km gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost
Inspektionsintervalle	20.000 km/24 Mon.	60.000 km	Service- Intervallanzeige	60.000 km/ 4 Jahre	20.000 km/ 1 Jahr	15.000 km/1 Jahr
Ausstattungsplus/Serie	EBV, ESP, Bordcomputer, Klimaanlage	Bremsassistent, Wärmeschutzver- glasung	ASR, ESP, Dachreling	Wärmeschutz- verglasung, ESP mit ABS, ASR, EDS, MSR, Tempomat	Bremsassistent, DSC mit TCS, Dachreling	EBV, Wärmeschutz- verglasung
Listenpreis (netto; ohne Ausstattung)	17.689	17.437	13.521	19.580	19.160	17.218

= Plätze 1 bis 3 / bzw. alles lieferbar






= Plätze 11 bis 13 / bzw. nicht alles lieferbar

(* Herstellerangaben)

Kompakt-Vans

      							Ein Service von Flottenmanagement
<i>Nissan Qashqai 1.5 dCi Visia</i>	<i>Renault Scenic 1.5dCi FAP Advantage</i>	<i>Opel Zafira 1.7 CDTI</i>	<i>Hyundai Matrix 1.5 CRDi VGT GLS</i>	<i>Toyota Corolla Verso 2.2 D-4D DPF</i>	<i>Mercedes Benz B 180 CDI</i>	<i>Honda FR-V 2.2 CDTi Comfort DPF</i>	Kosten Netto in Euro <i>(bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)</i>
							Betriebskosten mtl. <i>(inkl. Treibstoffkosten)</i>
545,67 634,27 825,47	549,51 634,28 809,84	627,51 718,10 913,26	652,45 735,02 904,65	639,07 754,17 971,83	571,36 773,20 990,75	680,53 780,80 997,62	Schaltgetriebe 20.000 km 30.000 km 50.000 km
-	-	-	-	-	-	-	Automatik 20.000 km 30.000 km 50.000 km
							Fullservice-Leasingrate mtl.
446,65 485,77 577,95	452,32 488,53 566,90	522,99 561,35 651,99	555,26 589,27 661,71	518,05 572,67 669,31	674,05 619,23 734,06	565,01 607,55 708,85	Schaltgetriebe 20.000 km 30.000 km 50.000 km
-	-	-	-	-	-	-	Automatik 20.000 km 30.000 km 50.000 km
							Treibstoffkosten mtl.
99,02 148,50 247,52	97,19 145,75 242,94	104,52 156,75 261,27	97,19 145,75 242,94	121,02 181,50 302,52	102,69 154,00 256,69	115,52 173,25 288,77	Schaltgetriebe 20.000 km 30.000 km 50.000 km
-	-	-	-	-	-	-	Automatik 20.000 km 30.000 km 50.000 km
							Technische Daten*
4.315/1.783/1.606 78/106 12,2 174 5,2 1.250 1.513 448 139 265 3 Jahre, 3 Jahre g. Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost 20.000 km / 1 Jahr	4.259/1.810/1.620 76/103 12,4 176 5,3 1.132 1.840 440 140 1.450 2 Jahre, 3 Jahre g. Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost 20.000 km	4.467/1.801/1.635 81/110 13,4 179 5,7 1.018 1.820 570 152 1.500 2 Jahre, 2 J. gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost 30.000 km / 1 Jahr	4.050/1.740/1.670 81/110 13,9 170 5,3 1.038 1.284 460 140 600 3 Jahre, 2 Jahre g. Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost 30.000 km / 1 Jahr	4.360/1.770/1.625 100/136 9,4 195 6,4 859 1.785 590 170 630 3 Jahre, 3 Jahre g. Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost 30.000 km / 2 Jahre	4.270/1.777/1.604 80/109 11,3 183 5,6 964 2.245 445 146 591 2 Jahre, 30 Jahre gegen Rost 30.000 km / nach Anzeige	4.285/1.810/1.610 103/140 10,1 190 6,3 921 1.600 487 167 320 3 Jahre, 3 Jahre g. Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost 20.000 km / 1 Jahr	Außenmaße (LxBxH) Motorleistung kW/PS Beschleunigung 0-100 km/h Höchstgeschwindigkeit Durchschnittsverbr. in L/100 km Reichweite km Kofferraumvolumen/Liter Zuladung kg CO₂-Ausstoß g/km Dichte Servicenetz Garantiebedingungen Inspektionsintervalle
							Ausstattungsplus/Serie
Bordcomputer, ESP, Klimaanlage mit Pollenfilter	Bordcomputer, ESP, Klimaanlage, Wärmeschutzglas	Geschwindigkeitsregler, Kurvenbremskontrolle, Wärmeschutzverglasung	ABS mit EBV, Dachreling, Dritte Bremsleuchte	ABS mit EBD, Wärmeschutzverglasung, Dritte Bremsleuchte, Multi-Info-Display	ASR, BAS, ESP, Klimaanlage, Reifendruckverlustwarnung	Bordcomputer, Wärmeschutzverglasung	
17.765	19.076	19.933	15.118	19.328	22.300	22.143	Listenpreis (netto; ohne Ausstattung)






Kostenvergleich

Ein Service von Flottenmanagement					
Kosten Netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)	Ford Galaxy 2.0 TDCi DPF Ambiente	Peugeot 807 HDi FAP 135 Family	Citroën C8 HDi 135 FAP Confort	VW Sharan 2.0 TDI Trendline	Seat Alhambra 2.0 TDI DPF Vigo
Betriebskosten mtl. (inkl. Treibstoffkosten)					
Schaltgetriebe 20.000 km	647,42	716,26	720,40	792,75	788,42
30.000 km	757,36	827,95	834,34	900,78	896,02
50.000 km	995,88	1.067,88	1.080,41	1.135,30	1.128,68
Automatik 20.000 km	-	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-	-
Fullservice-Leasingrate mtl.					
Schaltgetriebe 20.000 km	528,23	586,07	590,21	671,73	667,40
30.000 km	578,61	632,70	639,09	719,28	714,52
50.000 km	697,94	742,44	754,97	832,78	826,16
Automatik 20.000 km	-	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-	-
Treibstoffkosten mtl.					
Schaltgetriebe 20.000 km	119,19	130,19	130,19	121,02	121,02
30.000 km	178,75	195,25	195,25	181,50	181,50
50.000 km	297,94	325,44	325,44	302,52	302,52
Automatik 20.000 km	-	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-	-
Technische Daten*					
Außenmaße (LxBxH)	4.820/1.854/1.676	4.727/1.850/1.752	4.727/1.850/1.752	4.634/1.810/1.762	4.739/1.816/1.820
Motorleistung kW/PS	103/140	100/136	100/136	103/140	103/140
Beschleunigung 0-100 km/h	10,5	11,4	12,5	12,2	12,2
Höchstgeschwindigkeit	193	190	190	192	192
Durchschnittsverbr. in L/100 km	6,5	7,1	7,1	6,7	6,6
Reichweite km	1.077	1.127	1.127	1.044	1.060
Kofferraumvolumen in Liter	2.325	2.948	2.948	2.610	2.610
Zuladung kg	699	712	712	845	770
CO₂-Ausstoß g/km	172	188	188	177	178
Dichte Servicenetz	1.926	814	732	2.500	700
Garantiebedingungen	keine, aber 2 Jahre erw. Sachmängelhaftung, 6 Jahre gegen Rost	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost	2 Jahre, 2 Jahre gegen Lackmängel, 6 Jahre gegen Rost
Inspektionsintervalle	45.000 km	30.000 km / 2 Jahre	30.000 km / 2 Jahre	50.000 km / 2 Jahre	15.000 km / 1 Jahr
Ausstattungsplus/Serie	ABS mit EBD, Bordcomputer, Klimaanlage, Wärmeschutzverglasung	ABS mit EBV, Bordcomputer, EBD, ESP mit ASR	ABS mit EBV, Bordcomputer, EBD, ESP mit ASR	Klimaanlage, ABS mit Bremsassistent, EDS, ASR, Wärmeschutzverglasung	ABS mit EBV, Geschwindigkeitsregelanlage, Klimaanlage, Bordcomputer
Listenpreis (netto; ohne Ausstattung)	25.378	25.000	26.647	26.450	23.521

= Plätze 1 bis 3 / bzw. alles lieferbar

= Plätze 8 bis 10 / bzw. nicht alles lieferbar

(* Herstellerangaben)

    					Ein Service von Flottenmanagement
Mitsubishi Grandis 2.0 DID-D Invite	Renault Espace 2.0 dCi FAP Expression	KIA Carnival 2.9 CRDI	Mercedes Benz Viano 2.2 CDI DPF Function	Chrysler Grand Voyager LX 2.8 CRD	Kosten Netto in Euro <i>(bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)</i>
					Betriebskosten mtl. <i>(inkl. Treibstoffkosten)</i>
760,32 865,75 1.092,17	736,61 862,21 1.135,41	910,45 1.028,87 1.282,92	886,90 1.022,67 1.311,87	- - -	Schaltgetriebe 20.000 km 30.000 km 50.000 km
- - -	- - -	- - -	- - -	984,78 1.131,72 1.449,08	Automatik 20.000 km 30.000 km 50.000 km
					Fullservice-Leasingrate mtl.
639,30 684,25 789,65	596,25 653,21 787,05	767,42 814,37 925,39	710,86 758,67 871,83	- - -	Schaltgetriebe 20.000 km 30.000 km 50.000 km
- - -	- - -	- - -	- - -	814,25 875,47 1.022,80	Automatik 20.000 km 30.000 km 50.000 km
					Treibstoffkosten mtl.
121,02 181,50 302,52	139,36 209,00 348,36	143,03 214,50 357,53	176,04 264,00 440,04	- - -	Schaltgetriebe 20.000 km 30.000 km 50.000 km
- - -	- - -	- - -	- - -	170,53 255,75 426,28	Automatik 20.000 km 30.000 km 50.000 km
					Technische Daten*
4.765/1.795/1.655 100/136 10,8 195 6,6 985 1.545 550 176 750 3 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost 20.000 km / 1 Jahr	4.656/1.894/1.728 110/150 10,6 194 7,6 1.092 2.960 705 200 1.450 3 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost 30.000 km / 1 Jahr	4.810/1.985/1.815 136/185 k. A. 197 7,8 1.026 3.050 732 k. A. 628 5 Jahre, 5 Jahre gegen Lackmängel, 10 Jahre gegen Rost 15.000 km	4.748/1.901/1.875 110/150 15,6 174 8,2 872 ca. 3.000 760 218 591 2 Jahre, 2 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost 30.000 km / 2 Jahre	5.143/1.954/1.750 120/163 12,8 185 9,3 807 3.640 600 225 100 2 Jahre, 7 Jahre gegen Rost 40.000 km Ölwechsel 20.000 km	Außenmaße (LxBxH) Motorleistung kW/PS Beschleunigung 0-100 km/h Höchstgeschwindigkeit Durchschnittsverbr. in L/100 km Reichweite km Kofferraumvolumen/Liter Zuladung kg CO₂-Ausstoß g/km Dichte Servicenetz Garantiebedingungen Inspektionsintervalle
					Ausstattungsplus/Serie
ESP, Bremsassistent, Klimaautomatik, Wärmeschutz- verglasung, Traction Control System	ABS mit EBV, Bordcomputer, Klimaautomatik	ABS mit EBD und ESP, Wegfahrsperre mit Transpondersystem, Dachreling	ASR, BAS, ESP, Klimaanlage	ABS, ASR, ESP, Elektr. Wegfahrsperre, Nebelscheinwerfer, Parkpilotsystem	
					Listenpreis (netto; ohne Ausstattung)
23.269	27.227	23.702	26.510	29.404	



Sonderwertung Kompakt-Vans Netto-Listenpreise in Euro

1. Skoda Roomster 1.4 TDI	13.521
2. Hyundai Matrix 1.5 CRDi VGT GLS	15.118
3. Seat Altea 1.9 TDI DPF Reference	17.218
4. Ford C-MAX 1.6 TDCi DPF Ambiente	17.437
5. Citroën Xsara Picasso 1.6 HDi Style	17.689
6. Nissan Qashqai 1.5 dCi Visia	17.765
7. Renault Scenic 1.5 dCi FAP Avantage	19.076
8. Mazda 5 2.0 CD DPF Comfort	19.160
9. Toyota Corolla Verso 2.2 D-4 D DPF	19.328
10. VW Touran 1.9 TDI Conceptline	19.580
11. Opel Zafira 1.7 CDTI	19.933
12. Honda FR-V 2.2 CTDi Comfort DPF	22.143
13. Mercedes-Benz B 180 CDI	22.300

noch sehr unterschiedlich interpretiert wird. Es hat den Anschein, als beschränke es sich im Einzelfall lediglich auf eine Van-artige Form und eine gewisse Geräumigkeit innen. Da die Trennstriche aber schwerer zu ziehen sind, lag der Akzent in der Auswahl auf Vollständigkeit.

Ein Fahrzeugkonzept mit einer praktischen Note auszulegen, ist durchaus auch eine französische Tradition. Beim Citroën Xsara Picasso beispielsweise wird das allein schon dadurch deutlich, dass

die drei gleich breiten Einzelsitze hinten umklapp- und herausnehmbar sind und sich zusätzlich der mittlere verschieben lässt, um allen Fond-Passagieren eine bequeme Schulterfreiheit bieten zu können. Zudem weist er mit 2.128 Litern maximalem Ladevolumen, einem weit überdurchschnittlichen Wert, den zweitgrößten Raum aller Vergleichskandidaten auf.

Er glänzt in den Kosten-Kriterien, für den Franzosen wurden die mit Abstand günstigsten Full Service-Leasingraten kalkuliert, und auch bei den Treibstoffkosten liegt er unter den ersten Drei. Der Xsara Picasso zählt zu den vier Vertretern mit einem CO₂-Ausstoß unter 140 g/km, mit weit über 1.100 Kilometern steht die zweitbeste Reichweite zu Buche. Das trägt ihm im FM-Vergleich den Sieg ein.

Knapp geschlagen wird der Ford C-MAX, bei dem sich in Verbindung mit dem Sitzsystem „Komfort“ der mittlere der drei Fond-Sitze wegklappen lässt. Das schafft Raum für das Verschieben der äußeren beiden Sitze, die anschließend diagonal nach hinten gerückt werden können und so zwei Passagieren eine nochmals größere Knie- und Schulterfreiheit gewähren.

Der C-MAX, der als einziger mit einem Durchschnittsverbrauchswert unter fünf Litern angegeben wird, besticht auch in den Kosten-Kriterien (mit den zweitgünstigsten Full Service-Leasingraten), bietet aber gegenüber dem Citroën ein um 500 Liter schlechteres maximales Ladevolumen, das durch die um 43 Kilogramm höhere Zuladung nicht wirklich wettgemacht wird. Raum oder weniger Raum ist die Frage, es geht um das Van-Konzept.

Weitere Ford-Stärken liegen mit dem höchsten Inspektionsintervall von sage und schreibe 60.000 Kilometern und dem zweidichtesten Werkstattnetz auf dem Service-Sektor.

Der Skoda Roomster als Dritter im Bunde und Neuling in der Klasse ist bei geringeren Außenmaßen innen sogar geräumiger als der Ford (160 Liter maximales Ladevolumen mehr). Vor allem dank günstiger Treibstoffkosten rangiert er auch in den Gesamtbetriebskosten auf Rang drei. Zudem ist er in punkto Netto-Listenpreis das preiswerteste Angebot überhaupt, mit einem noch erheblichen Abstand von mehr als 1.500 Euro zum Hyundai Matrix.

Große Vans

Wo noch mehr Ladevolumen, Zuladung oder gar sieben Sitze gefragt sind, kommt an der großen Van-Klasse keiner vorbei. Und hier ist es dann der Ford namens Galaxy, der sogar klar vorn liegt. Die Full Service-Leasingraten liegen mehr als einen Fünfter im Monat unter jeglicher Konkurrenz, zudem sind die Treibstoffkosten die günstigsten. In der Reichweite kommt er mit nahezu 1.100 Kilometern auf Rang zwei und profitiert, wie der C-MAX, vom großzügigen Inspektionsintervall (hier alle 45.000 Kilometer) und vom sehr dichten Servicenetz. Bei den Ladedaten geht andernorts teils noch deutlich mehr, aber es kommt in der Van-Kategorie auch nicht unbedingt darauf an, Transporter-Qualitäten anzubieten. Der zweitplatzierte Peugeot 807, mit rund 600 Litern mehr maximalem Ladevolumen, ist dann schon eher ein solches Angebot, abseits höherer Full Service-Leasingraten fällt er gegen den Ford deutlicher eigentlich nur bei den Treibstoffkosten ab. Im Gegensatz zu Ford werden hier ordentliche Garantiebedingungen ab Werk geboten, auch die Serviceintervalle liegen mit 30.000 Kilometern oder 24 Monaten im ansprechenden Bereich. Auf Grund der Tankgröße von 80 Litern wartet der Peugeot 807 mit der besten Reichweite auf.

Der wesentlich baugleiche drittplatzierte Citroën C8 liegt praktisch auf einer Höhe mit dem Peugeot. Dass er beim Netto-Listenpreis rund 1.600



Sonderwertung Große Vans Maximal Ladevolumina in Litern

1. Chrysler Grand Voyager LX 2.8 CRD	3.640
2. KIA Carnival 2.9 CRDi LX	3.050
3. Mercedes-Benz Viano kompakt Funktion DPF	3.000
4. Peugeot 807 HDi 135 Family	2.948
Citroën C8 HDi 135 FAP Confort	2.948
6. Renault Espace 2.0 dCi FAP Expression	2.860
7. VW Sharan 2.0 TDI Trendline	2.610
Seat Alhambra 2.0 TDI DPF Vigo	2.610
9. Ford Galaxy 2.0 TDCi DPF Ambiente	2.325
10. Mitsubishi Grandis 2.0 DI-D	1.545



Sonderwertung Große Vans Zuladung in kg

1. VW Sharan 2.0 TDI Trendline	845
2. Seat Alhambra 2.0 TDI DPF Vigo	770
3. Mercedes-Benz Viano kompakt Funktion DPF	760
4. KIA Carnival 2.9 CRDi LX	732
5. Peugeot 807 HDi 135 Family	712
Citroën C8 HDi 135 FAP Confort	712
7. Renault Espace 2.0 dCi FAP Expression	705
8. Ford Galaxy 2.0 TDCi DPF Ambiente	699
9. Chrysler Grand Voyager LX 2.8 CRD	600
10. Mitsubishi Grandis 2.0 DI-D	550



Sonderwertung Große Vans Listenpreise in Euro netto

1. Mitsubishi Grandis 2.0 DI-D	23.269
2. Seat Alhambra 2.0 TDI DPF Vigo	23.521
3. KIA Carnival 2.9 CRDi LX	23.702
4. Peugeot 807 HDi 135 Family	25.000
5. Ford Galaxy 2.0 TDCi DPF Ambiente	25.378
6. VW Sharan 2.0 TDI Trendline	26.450
7. Mercedes-Benz Viano kompakt Funktion DPF	26.510
8. Citroën C8 HDi 135 FAP Confort	26.647
9. Renault Espace 2.0 dCi FAP Expression	27.227
10. Chrysler Grand Voyager LX 2.8 CRD	29.404

Intelligent sparen – mit bis zu **50%** Preisvorteil auf Wartung und Verschleiß!



Berechnungsgrundlage der monatlichen Dienstleistungsrate: keine Sonderzahlung, 36 Monate Laufzeit, Fahrleistung 30.000 km p. a., alle Preise in Euro (bis 30.06.2008, bei allen teilnehmenden Partnern). Die abgebildeten Fahrzeuge enthalten Sonderausstattungen gegen Mehrpreis. CO₂-Emissionen kombiniert Passat Variant 1,9 l TDI mit DPF (154 g/km), Golf Variant 1,9 l TDI (159 g/km), Transporter T5 2,5 l (219 g/km), Caddy 1,9 l (167 g/km)

Nutzen Sie die Vorteile unserer ServiceOffensive:

Beispiele	bisher	jetzt
Passat Variant 1,9 l TDI, 77 kW	55,-	27,50
Golf Variant 1,9 l TDI, 77 kW	55,-	27,50
Transporter T5 2,5 l, 96 kW, kurz	72,-	36,-
Caddy 1,9 l, 77 kW	53,-	26,50

Mehr Informationen erhalten Sie in Ihrem Autohaus oder unter www.unbegrenzte-mobilitaet.de



Die Volkswagen Leasing ist wiederholt ausgezeichnet als „Beste Leasing- und Flottenmanagementgesellschaft“ durch die Leser der Zeitschriften Firmenauto, Flottenmanagement sowie Autoflotte.

VOLKSWAGEN LEASING

GMBH

Euro teurer ist, gab letztlich den Ausschlag für die definitive Reihenfolge. Hier mag der Flottenkunde aber auch nach Vorlieben für ein bestimmtes Marken-Logo entscheiden.



Sonderwertung Große Vans Durchschnittsverbrauch in L/100 km

1. Ford Galaxy 2.0 TDCi DPF Ambiente	6,5
2. Mitsubishi Grandis 2.0 DI-D	6,6
Seat Alhambra 2.0 TDI DPF Vigo	6,6
4. VW Sharan 2.0 TDI Trendline	6,7
5. Peugeot 807 HDi FAP 135	7,1
Citroën C8 HDi 135 FAP Confort	7,1
7. Renault Espace 2.0 dCi FAP Expression	7,6
8. KIA Carnival 2.9 CRDi LX	7,8
9. Mercedes-Benz Viano kompakt Function DPF	8,2
10. Chrysler Grand Voyager LX 2.8 CRD	9,3



And the winners are...

...Ford Galaxy 2.0 TDCi & Citroën Xsara Picasso 1.6 HDi



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 schüttet 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 Haftungstransfer 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

Suche nach dem Optimum



Flottenmanagement-Special Kommunikation

Ein Trend bei den flottenrelevanten Kommunikationsneuheiten, das hat auch der Rundgang über die jüngste CeBIT verdeutlicht, geht in die Richtung, die Leistungsfähigkeit etablierter Navigationsgeräte durch die Ausstattung mit weiteren Features wie beispielsweise Bild- und Musikdatenwiedergabe oder ökologische Routenführung zu steigern. Da diese Pfadfinder ohnehin ein kaum noch verzichtbares Ausstattungsmerkmal in Firmenwagen geworden sind, bilden sie naturgemäß einen Themen-Schwerpunkt auf den folgenden Seiten.

Reichte es vor Jahren noch, mittels Navi treffsicher den Weg zum Termin zu finden, ergänzen Fuhrparkmanager heute insbesondere vor dem Hintergrund stetig steigender Kraftstoffkosten den Anforderungskatalog auch in Richtung Routenoptimierung. Einige Geräte kalkulieren inzwischen auch verbrauchsbeeinflussende Faktoren wie Kreuzungen, Straßentypen und innerstädtische Strecken mit ein (Seite 64). Eine besonders originelle Platzierung der Orientierungshilfe im Rückspiegel bietet paragon mit dem MirrorPilot, den wir in einem Fiat 500 getestet haben. Platzsparend und ohne Kabelgewirr befindet er sich stets im Fahrersichtfeld (Seite 70). Auch im Hinblick auf die eingangs zitierten zusätzlichen Features liefern wir dann in der Marktübersicht Navigationsgeräte noch einmal den Gesamtüberblick (Seiten 75 bis 77).

Wo die Fahrten schon vom Einsatzzweck der Flotte her betrachtet grundsätzlich eher punktgenau ferngesteuert werden müssen, wie etwa bei Servicetechniker- oder Transporterflotten, hilft der Einsatz von Telematik, Entfernungen, Fahrzeiten und Telefonkosten deutlich zu reduzieren (Anbieter-Übersicht auf den Seiten 66/67). Bisweilen wird in der Befürchtung schlechter Spracherkennung die Anschaffung von Freisprechanlagen noch gescheut. Der Test des Bury CC 9060 beweist aber das Gegenteil, selbst Motor- und Windgeräusche beeinträchtigen die Spracherkennung kaum (Seite 68). Hochwertige Optik und Funktionalität soll das Designerheadset JX 20 Pura von Jabra zur Verfügung stellen, in dem beispielsweise auch eloxiertes Titan verbaut ist. Wir haben das nur 13 Gramm schwere Gerät ausprobiert (Seite 73). Alle anderen flottenrelevanten Neuigkeiten finden sich dann in der CeBIT-Nachlese (Seiten 72 bis 74).

DIE PREISWERTE FLOTTENLÖSUNG

TechniSat **NAVI-DRESDEN 1**
+ bundesweiter Einbau
inkl. 24 Monate vor Ort Garantie

499 Euro netto


Wollnikom
... ihre beste Verbindung



TechniSat NAVI-DRESDEN 1



- Navigationssystem
- Digitales Radiokonzept
- MP3-CD-Player
- Zahlreiche Schnittstellen

TechniSat
DIGITAL
DAS ORIGINAL

Rund ein Viertel der Gesamtkosten eines Fuhrparks fallen auf die Kraftstoffkosten. Verständlich, dass jedes Mittel genutzt wird, um diese Stellenschraube nach unten zu drehen. Navigationsgeräte können dabei ein Mittel sein, um Strecken zu optimieren und Geld zu sparen.



Eine Alternative zu festinstallierten Navigationssystemen können PDAs oder Mobiltelefone mit Navi-Software sein (re.)

Das in vielen Volkswagen-Modellen eingesetzte RNS 510 berechnet die ökonomischste Route auf (Touchscreen-) Knopfdruck (li.)



NAVIGATION

durch den Kostendschungel

Ein Navigationssystem im Firmenwagen ist mittlerweile keine Besonderheit mehr. Gerade in (Außendienst-) Fahrzeugen, die oft auf unbekanntem Terrain unterwegs sind, erspart ein solches Helferlein das nerven- und zeitaufwändige Suchen nach dem richtigen Weg. Dabei ist es gar nicht so einfach, zu bestimmen, welcher überhaupt der richtige Weg ist. Je nach Situation gilt es zwischen kürzester, schnellster und einer verbrauchsgünstigen Route mit wenig Stopps und möglichst konstantem Verkehrsfluss abzuwägen. Einige mobile Geräte wie das Medion GoPal P4410 oder das Falk N240L können deshalb eine unter dem Gesichtspunkt der Kostenersparnis optimale Route berechnen. Dazu kalkuliert das Gerät verbrauchsbeeinflussende Faktoren wie Kreuzungen, Straßentypen und innerstädtische Strecken mit ein oder schließt sie aus. Von den festinstallierten Systemen bietet unter anderem das VW-System RNS 510 den Fahrern eines Touran, Tiguan oder Touareg dieses Feature. Bei mobilen Navis, PDAs und Handynavigation mit Teleatlas oder Navteq-Software können optional Updates mit „verbrauchsgünstiger Routenführung“ aufgespielt werden. Selbst bei scheinbar bekannten, weil oft gefahrenen Strecken, kann es vorkommen, dass das Navi einen noch kostengünstigeren Kurs findet.

Moderne Systeme ziehen zum Zwecke der Berechnung der Fahrdauer immer mehr Informationen heran. Kartenmaterial der Firma Navteq berücksichtigt beispielsweise Warnhinweise zu 21 Verkehrsschildtypen um Geschwindigkeitsbeschränkungen mit einzubeziehen. Zukünftige Systeme sollen sogar Parametern wie Fahrzeugtyp, also Größe, Gewicht und Verbrauch, sowie dem Fahrstil des Fahrers Rechnung tragen. Ein weiterer Schritt, um Zeit- und Kostenersparnis zu berechnen, ist das Kalkulieren der Spuranzahl einer Fahrbahn nebst tageszeitabhängigem Verkehrsaufkommen, kurz: dem Verkehrsfluss. Auf diese Art und Weise lassen sich einer schwedischen Studie vom Anfang dieses Jahres zufolge bis zu acht Prozent Treibstoff sparen.



Ein weiteres Ergebnis der Studie war, dass 46 Prozent aller Fahrer spontan eine verbrauchsungünstige Route gewählt hatten.

Um verbrauchsintensive Staus zu umfahren, wird in den gängigen Navis TMC eingesetzt. Seit 2004 ist auch TMCpro verfügbar. Es basiert im Gegensatz zum regulären TMC, welches seine Informationen von Polizei, ADAC und Autofahrern bezieht, allein auf automatisch erfassten Sensordaten um die „Fehlerquelle Mensch“ auszuschließen. Geräte mit entsprechendem Dekoder der Staudaten befinden sich beispielsweise in Fahrzeugen von BMW, Nissan und Renault und werden von Medion, Kenwood und anderen als Nachrüstlösung angeboten. Eine sinnvolle Ergänzung zum Navigationssystem können Ortungssysteme wie beispielsweise die der Firmen Eureka oder Minorplanet sein. Neben einer Funktion als elektronisches Fahrtenbuch kann der Fuhrparkmanager damit auch die Standorte seiner Fahrzeuge feststellen und gegebenenfalls frühzeitig neue Zielorte per SMS oder Telefon zuweisen.

Plant man eine Strecke manuell mit einer Straßenkarte wird oft lediglich die Entfernung und die Straßenart einkalkuliert, also der kürzeste Weg gewählt. Und dieser ist, gerade bei langen Strecken, oft verbrauchsintensiver als eine „optimale“ oder „eco“-Route. Eine weitere Möglichkeit Kraftstoffkosten zu minimieren bietet eine Software für mobile Navis, die mit tagesaktuellen Daten aus dem Internet versorgt die günstigste Tankstelle der jeweiligen Umgebung anzeigt. Sie kann über www.pocketnavigation.de für 10 Euro geordert werden.

Fazit: Allein schon durch die Zeitersparnis gegenüber der herkömmlichen Routenplanung spart ein Navigationssystem Geld. Wird dann noch die Funktion der „optimalsten“ oder „ökonomischsten“ Wegstrecke gewählt, ergeben sich weitere Möglichkeiten den Faktor Kraftstoffkosten niedrig zu halten.

WIE FORTSCHRITTLICH IHR UNTERNEHMEN IST,
DÜRFEN SIE RUHIG ZEIGEN.



DER SEAT ALTEA XL ALS FIRMENAUTO.

Der SEAT Altea XL bietet alles, was erfolgsorientierte Unternehmen schätzen. Mit bis zu 1604 Litern Gepäckraumvolumen gehört er zu den Geräumigsten seiner Klasse. Und mit bis zu 32 Ablagefächern und den verschiebbaren Rücksitzen auch zu den Flexibelsten. So verbindet er die Vorteile eines Kompaktvans mit denen eines Kombis. Für zusätzliche Mitarbeitermotivation sorgen seine kraftvollen und zugleich sparsamen Motoren. Die TDI-Diesels mit Partikelfilter, die Benzinern mit FSI-Technologie. Selbstverständlich 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.

TDI-Dieselmotoren, Kraftstoffverbrauch (l/100 km): innerorts 6,9–8,1, außerorts 4,7–5,5, kombiniert 5,4–6,4; CO₂-Emissionswerte (g/km): kombiniert 145–172. Benzinmotoren, Kraftstoffverbrauch (l/100 km): innerorts 8,6–12,7, außerorts 5,5–6,7, kombiniert 6,6–8,9; CO₂-Emissionswerte (g/km): kombiniert 158–214.

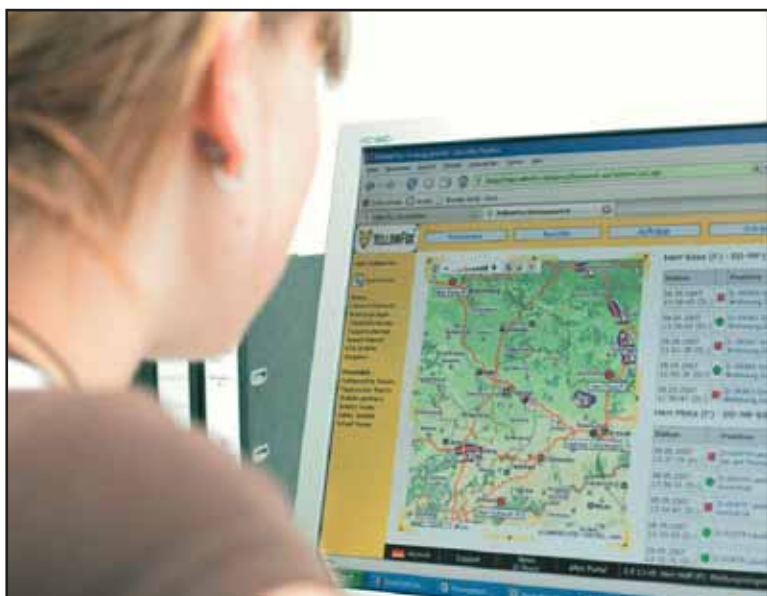
SEAT Hotline: 01805-73284636 (14 Cent/Min. aus dem Festnetz der Deutschen Telekom AG, ggf. abweichende Preise aus dem Mobilfunknetz).



SEAT
auto emoción

Flottensteuerung durch Telematik liefert einen zusätzlichen Beitrag zur Effizienzsteigerung des Unternehmens.
Eine Marktübersicht.

Unter



Zentrale Steuerung über GPS und Internet dient der Effizienzsteigerung im Fuhrpark (o.)

Die jüngste Veranstaltung des Corporate Vehicle Observatory (CVO) machte es noch einmal deutlich: „Telematik-Systeme in Pkw-Flotten“ sind Themen für die Fuhrparkverantwortlichen. Das jährliche Barometer ergab unter anderem, dass 25 Prozent der großen Flotten und 14 Prozent der mittleren sich für die Fahrzeugortung interessieren. In der anschließenden Podiumsdiskussion konnte unter anderem folgendes Ergebnis notiert werden: „Telematiksysteme be-

wirken einen höheren Fahrkomfort, effizienteres Fahren und ein Plus an Sicherheit. Durch die Übermittlung nur der nötigsten Daten, einen hohen Datenschutz und ausreichende Regulierung können Risiken ausgeschlossen werden.“

Die für die Flottensteuerung angebotenen Systeme reichen von einfacher Fahrtenbuchfunktion mit GPS-Lokalisierung, Ortungsfunktionen über einen

Server beziehungsweise über das Internet bis hin zu komplexen Kommunikationsmöglichkeiten mit den Fahrern und Ereignisdefinitionen wie Kühltemperaturüberwachung et cetera. Die Informationsübermittlung erfolgt durch eine Blackbox mit GPS-Sender via GSM oder GPRS, die Daten können am Computer ausgewertet und zur Flottensteuerung mit diversen Reportings umgesetzt werden.

Dass die Nachfrage nach Flottensteuerung steigt, bestätigten uns einhellig die befragten Unternehmen. „YellowFox wurde als reinrassiges webbasiertes System entwickelt und steht auch heute noch für ‚Fahrzeugortung Online‘. Die stetig steigende Akzeptanz dieser Technologie im Markt führte in den vergangenen Jahren zu einer starken Ausweitung unserer Leistungsangebote“, weiß Hendrik Scherf, Geschäftsführer der YellowFox GmbH. Die Funktionen beinhalten heute Kontrollieren, Optimieren, Disponieren, Kommunizieren und Navigieren.

Ralph Ebbinghaus, Geschäftsführer der DigiCore Deutschland GmbH bekräftigt ebenfalls: „Resultierend aus den sehr frischen Erfahrungen durch die CeBIT ist es zweifellos, dass der Markt für GPS-Fuhrparkmanagement ein enormes Potenzial darstellt. Immer mehr mittlere bis grö-

Anbieter	DigiCore Deutschland GmbH	Eureca	Euro Telematik AG	IGL Telematics GmbH & Co.KG
Produktname	C-Track	Eurecafleet	easyfleet	OSCAR 500 / OSCAR 560 SEC / ecoGPS
Zielgruppe / Flottengröße	alle Branchen / >10	alle Branchen	KMUs, Transporteure, Servicetechniker, Flotten < 50 Fahrzeuge	Geschäftskunden, Servicefirmen / Autovermieter, Leasinggesell. / Handwerk, Kurierdienst
Fahrtenbuchfunktion ja / nein	ja	ja	ja	ja / ja / eingeschränkt
Trackingfunktion ja, Frequenz / nein	ja, flexibel	ja, flexibel	ja, 30 Sek - beliebig	ja (10 sek - 99 Tage) / ja (10 sek-99 Tage) / Typ 60 Sek
SMS-Übermittlung ja / nein	ja	nein	nein	bei allen GPRS (SMS möglich)
Navigation integrierbar ja / nein	nein	nein	ja	bei allen GPS-Daten für PDA
Freisprechfunktion ja / nein	ja	nein	ja	bei allen nein
Datenübermittlung ja, welche / nein	ja, Textdatei	GPS	GPRS	bei allen Positionsdaten/Status/Alarm
Ereignisdefinition möglich ja, welche bzw. wieviele / nein	flexibel / digital und analog	Geogr. Position, Status des Kontakts an/aus, Richtung d. Objektbewegung, eingestellte Alarmsignale	Geofencing, Einfahrt, Ausfahrt od. Ein- und Ausfahrt, beliebig viele je Fahrzeug Sensorkontakte an 4 digitalen Eingängen am Bordrechner	Gebietsüberwachung, 4 digitale Eingänge, seriell/-/
Datentransfer via	GPRS / SMS	GPRS/GSM	GPRS	bei allen GPRS (SMS möglich)
Schnittstellen	ja	k.A.	CIS, LIS, Soloplan, BNS, Dr. Städtler, SAP sowie OTI (open telematic interface)	3 x Seriell / k.A. / k.A.
Fahrzeugendgerät	ja	-	Bordrechner FB 4000, FB 5000, FB 6000	OSCAR 500 / OSCAR 560 SEC / ecoGPS
Webbasiert? / Softwarebasiert?	Web- und Softwarebasiert	Webbasiert	Webbasiert und Client-Server-Applikation	www.myOSCAR.de oder Lokale Lösung
Mobilfunkprovider	flexibel	k. A.	alle möglich - im Startpaket T-Mobile	bei allen T-Mobile, und andere
Anzahl Benutzer-Konten f. Zugang	unbegrenzt	k. A.	unbegrenzt	bei allen durch Kunden selbst skalierbar
Reportings	ja	Arbeitszeiterfassung, Kilometererfassung, Standort	Fahrzeugnutzung, Arbeitszeit, Fahrtenbuch, optional CAN-Daten, Fahrerbewertung etc.	komfortable Aufbereitung des Fahrtenbuchs in Form von pdf; Anbindung an ERP Systeme
Kosten monatl. / Kosten Einbau	ab 24,95 Euro	individuell	11 bis 19 Euro monatl. / Einbau 100 bis 150 EUR	Mobilfunk 6,90, Portal 7,90 -10,50, Einbau 89 Euro
Einbaupartner	eigene Serviceabteilung	k.A.	bundesweit ca. 60	über 240 Einbaupartner in Deutschland
Sonstiges	offene Datenbank Microsoft SQL Server	Alarmsignale	System ist erweiterbar von webbasierter Lösung bis Client-Server-Anw. ohne Hardwaretausch	Berichte anerkannt durch deutsches Finanzamt
Servicehotline	05402-7028-00	0180-3001393	ja	kostenlos unter 0241 9631435
Kontakt	www.digicore.com	www.eurecafleet.com	www.euro-telematik.de / www.easyfleet.de	www.igl-aachen.de

neuer Leitung

Bere Betriebe wollen ihre Flotten innerhalb der nächsten 24 Monate ausstatten.“

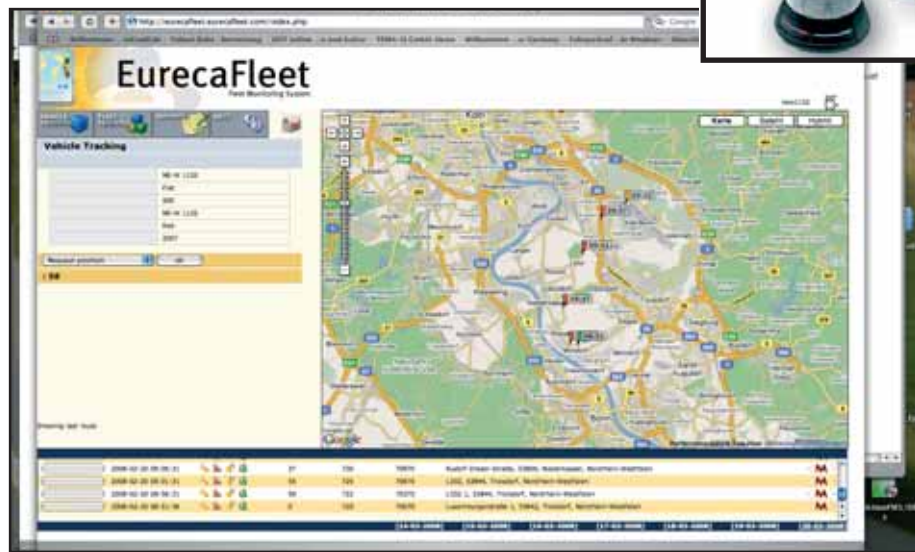
Als entscheidende Gründe für den Einsatz von Telematikdienstleistungen sieht Thomas Becher, Commercial Director bei TomTomWORK, Einsparungen und Effizienzsteigerungen. „Telematik hilft nachweisbar den Einsatz von Flottenfahrzeugen effizienter zu disponieren und damit auch einen wesentlichen Beitrag zur Ressourcenschonung und Reduzierung von CO₂-Ausstoß zu leisten.“ Katharina Häfner von der Euro Telematik AG, einer Tochter der Funkwerk AG, ergänzt: „Zeitnahe Be- und Entladungsmeldungen erfüllen die Qualitätsansprüche unserer Kunden.“

Wichtiger Vorteil: Die Systeme unterstützen papierlose Prozesse, wenn sämtliche Daten und Berichte direkt in die Unternehmenssoftware übernommen werden können. Die aktuellen Laufleistungen der Fahrzeuge wie auch deren Wartungs- und HU-Intervalle stehen ständig zur Verfügung. Zeitnah lassen sich je nach System beispielsweise Fotos und Berichte weitermailen. Diese Intention verfolgt auch der Soft- und Hardwarehersteller Minorplanet mit den Produkten VMI. Elke Lash, Operations Manager bei der Minorplanet Systems GmbH sieht ein

weiteres Argument, das der Verbreitung von Telematik die Türen öffnet: „Die nächste Generation von Entscheidungsträgern ist mit Computertechnologie aufgewachsen und steht ihr aufgeschlossener gegenüber.“ Und nicht zuletzt sollte es Ziel eines jeden Unternehmens sein, Einsparungspotenziale zu erkennen und zu nutzen.

Mittels Fahrzeugortung und Flottensteuerung lassen sich zum Beispiel Routen optimieren, Fahrzeiten verkürzen und Fahrtenbücher führen (u.)

Integrierte Navigation und weitere Technologien erleichtern die Kommunikation zwischen Fahrer und Zentrale (re.)



Minorplanet VMI / VMI greenlight	PINCAR AG PINCAR Suite (modular aufgebaut)	TomTom WORK Connected Navigation TomTom WEBFLEET	YellowFox GmbH YellowFox	Anbieter Produktname
Transport und Logistik, Außendienst, Bauindustrie	Flottenbetreiber / Leasingunternehmen / Mietwagen-Firmen / ab 1 Fahrzg.	Alle geschäftl. genutzten Fahrzeuge	Mittelstand branchenübergreifend / 5 bis 500 Fahrzeuge	Zielgruppe / Flottengröße
ja	ja / zertifiziert	ja	ja	Fahrtenbuchfunktion ja / nein
ja, 60 Sek.	ja (optional) / Frequenz einstellbar	ja, online	ja / Zeitintervall 1min / km-Intervall 1km / etc.	Trackingfunktion ja, Frequenz / nein
GPRS	nein, da per GPRS / GSM	nein (Nutzung GPRS messaging)	SMS Funktion für Versand von Nachrichten	SMS-Übermittlung ja / nein
ja	nein	ja	Garmin 3er / 6er / 7er Serien	Navigation integrierbar ja / nein
ja	nein	ja	ja - über Bluetoothanlage im Navigationssystem.	Freisprechfunktion ja / nein
Zwei-Wege-Kommunikation über Pocket-PC	ja / alle relevanten Fahr(er)informationen	ja	ja - Ort, Zeit, Datum, Geschwindigkeit, Lenkzeit etc.	Datenübermittlung ja, welche / nein
Diverse	ja: Fahrzeug, Fahrer, Start/Stopp, km-Stand (lt. Tacho), Adresse, Tankung	ja, unbegrenzt	ja - beliebige Anzahl - Ereignisdefinition individuell, Info per E-Mail und/oder SMS an je bis zu 3 Empfänger, Auslösen des Ereignisses über Telemetriesignale, Geofencing,	Ereignisdefinition möglich ja, welche bzw. wieviele / nein
GPRS	per GPRS / GSM	GPRS	GPRS	Datentransfer via
Internet, Freisprechanlage, USB, On-Board-Systeme, High-Speed-Anschluss f. PDA, FTD etc.	SOAP (XML)	u.a. Bluetooth, digitale I/O	Remote Tracking Interface (http-Schnittstelle), CSV, EXCEL, angebundene Software Dr. Malek M3	Schnittstellen
DCU Data Collection Unit	PINCAR Gerät/Kartenleser (KBA zugelassen) u.a.	TomTom LINK, TomTom GO	Breites Hardwareportfolio namhafter Hersteller	Fahrzeugendgerät
Softwarebasiert (VMI 7.3) / Webbasiert	Webbasierte Anw., keine SW-Installation	Webbasiert	Webbasiert	Webbasiert? / Softwarebasiert?
alle möglichen	Standard-Provider mit intern. Roaming-Partnern	SIM integriert in Servicevertrag	Schwerpunkt T-Mobile, alle anderen Netze mögl.	Mobilfunkprovider
beliebig viele	frei skalierbar	unbegrenzt	unbegrenzt	Anzahl Benutzer-Konten f. Zugang
32 verschiedene Berichte individuell wählbar	ja	vordefinierte Reports sowie online-Schnittstelle Erstellung eigener Lösungen etc.	Tagesfahrtenreport, Routenreport, Wochenreport, Geschwindigkeitsreport, Mautreport,	Reportings
individuell	ab ca. 9,95 EUR / zzgl. Komm. Kosten zugelassene	Kosten je nach Tarif (national / international)	Tarife a 9,95 EUR / 14,95 / 19,95 (netto)	Kosten monatl. / Kosten Einbau
eigener Einbauservice	Einbaupartner bundesweit, mit Vor-Ort-Service	Netzwerk in ganz Deutschland	Mehr als 100 Einbaupartner in Europa	Einbaupartner
Kartenmaterial Osteuropa integriert	Weltweit patentierte Technik / Anwendung. CAN-Bus-Lösung.	k.A.	Integriertes Kartenmaterial map & guide (PTV) sowie GoogleEarth etc.	Sonstiges
kostenlos unter 0800-4718000	ja (24h-Service) 01802 / PINCAR	kostenfrei (Telefon / Email)	(0180) 500 85 83	Servicehotline
www.minorplanet.com	www.pincar.de	www.tomtomwork.com	www.yellowfox.de	Kontakt

Sprachbegabt

Einige Menschen scheuen die Anschaffung einer Freisprechanlage, weil sie eine komplizierte Bedienung oder schlechte Spracherkennung fürchten. Ein unbegründetes Vorurteil, wie die CC 9060 von Bury zeigt.

Zunächst steht der Käufer vor der Wahl, ob er zwecks Einbau die Dienste eines Fachmannes in Anspruch nehmen will oder die Anlage lieber selber installiert. Denn aufgrund der leicht verständlichen Anleitung ist es nicht weiter schwierig alle Komponenten miteinander zu verbinden und an das Autoradio anzuschließen. Vom Radio bezieht die Freisprechanlage nicht nur den Strom, sie kann auch dessen Lautsprecher für die Sprachwiedergabe nutzen. Nachdem so die Energieversorgung hergestellt und die Bluetooth-Verbindung mit dem Handy aufgebaut wurde, ist die CC 9060 einsatzbereit. Bis zu zehn Telefone lassen sich über das Gerät betreiben, ein Umstand der gerade für Flottenbetreiber interessant sein dürfte, kann so doch die Anlage von mehreren Personen/Fahrern genutzt werden.

Auf dem leicht spiegelnden, aber dennoch gut lesbaren 2,8 Zoll Display befinden sich unterhalb einer Anzeige mit Angaben zum aktuellen Status der Freisprechanlage vier Felder bzw. Funktionen. Sie können über den reaktionsschnellen Touchscreen aktiviert werden. Dieser schaltet, je nach Lichtverhältnissen, automatisch von Tag- auf Nachtmodus. Neben den selbsterklärenden Feldern „Nummer wählen“ und „Telefonbuch“ kann über den Menüpunkt „Weiter“ ein Reihe von Einstellungen vorgenommen werden. Beispielsweise lässt sich hier die Bediensprache einstellen. Aktuell stehen Englisch und Deutsch zur Verfügung, nach dem nächsten Firmware-Update können auch Italiener, Spanier, Portugiesen und Niederländer die CC 9060 in ihrer Muttersprache bedienen.

Interessant ist aber vor allem der Menüpunkt „Sprachsteuerung“. Denn außer über den Touchscreen lassen sich alle wichtigen Funktionen der Freisprechanlage auch per Stimmbefehl nutzen. Die präzise Spracherkennung, mit der sich unter anderem Eintragungen im Telefonbuch direkt durch Nennung des jeweiligen Namens anwählen lassen, kann überzeugen. Auch eine schnell



gesprochene Telefonnummer wird problemlos erkannt. Die Fehlerquote ist dabei äußerst gering, und selbst Motor- und Windgeräusche beeinträchtigen die Spracherkennung kaum. Ein spezielles Stimmtraining ist nicht nötig. Die Kommunikation ist aber nicht nur einseitig, denn die CC 9060 kann bestimmte Kommandomöglichkeiten wie auch ganze SMS klar und deutlich vorlesen. So wird der Fahrer nicht abgelenkt und kann sich voll und ganz auf den Verkehr konzentrieren.

Nach Beendigung der Fahrt kann das 56 x 77 x 9 mm große Display von der Halterung abgenommen werden, und führt so, sicher in der Jackentasche verstaut, Langfinger gar nicht erst in Versuchung. Rückstandslos entfernen lässt sich auch

der aufgeklebte Montagfuß. Sorgen wegen eventueller Kleberückstände im Firmenwagen muss sich der Fahrer also nicht machen.

Die 168 Euro netto teure CC 9060 richtet sich mit ihrer einfachen Bedienbarkeit nicht nur an Freisprechanlagen-Anfänger, sondern aufgrund ihres umfangreichen Leistungsportfolios auch an erfahrene Nutzer. Dank der präzisen Sprachsteuerung und der Vorlese-Funktion kann der Fahrer sich vollends auf die Straße konzentrieren, was zu einem Plus an Sicherheit beiträgt. So kann auch während der Fahrt gesetzeskonform telefoniert werden.



Einfache Anwahl durch Nennung des jeweiligen Namens (li.)

SMS können auch vorgelesen werden (Mitte)

Die Sprachsoftware erkennt ganze Telefonnummern (re.)



Vergölst

Reifen + Autoservice



Ihre Flotte *in besten Händen*

- Deutschlandweites Servicenetz mit Online-Terminvereinbarung
- Perfekter Service rund um Reifen und Räder (Produkte aller namhaften Hersteller)
- Professioneller Autoservice mit Originalersatzteilen
- Scheibenreparatur/-austausch und Klimaanlage-Service
- Abwicklung über Autorisierungsplattformen online möglich
- Bargeldlose Zentralabrechnung, einheitliche Preise und individuelle Rechnungsformen auch auf Datenträger
- Maßgeschneiderte Lösungen für Ihren Fuhrpark

Diese Flotten setzen schon heute auf unseren perfekten Service:



Automatisch abblendender Spiegel
mit Navigation



Durch effektive Platznutzung und durch weitere Vorteile will sich der paragon MirrorPilot als Navigationsgerät behaupten. Wir haben den intelligenten Rückspiegel getestet.

Vorausschauend



Die Standortwahl und auch die Voraussetzungen eignen sich hervorragend. Mit der Kombination von Rückspiegel und Navigationsgerät schlagen die Hersteller paragon und Magna Donelli mehrere Fliegen mit einer Klappe: platzsparend und ohne Kabelgewirr befindet sich der MirrorPilot stets im Fahrersichtfeld, er verursacht keine erhöhte Verletzungsgefahr bei einem Unfall, und bei verlassenem Fahrzeug ahnt niemand, dass sich dort ein Navigationsgerät verbirgt.

Der Funktionsumfang entspricht etwa dem herkömmlicher Stand-alone-Navigationsgeräte. Das heißt, ein GPS-Empfänger ist integriert, TMC gewährleistet eine dynamische Stauumfahrung, das Navteq-Kartenmaterial umfasst wahlweise Deutschland, Schweiz, Österreich oder Gesamt-Europa auf einer SD-Speicherkarte, zwischen 2- und 3-D-Kartendarstellungen beziehungsweise Pfeildarstellung kann gewählt werden, je nach Kartenmaterial stehen mehr als 80.000 oder 800.000 POIs zur Verfügung.

Der automatisch abblendende Spiegel kann entweder am Gerät selbst oder per Fernbedienung gesteuert werden. Die Fernbedienung erweist sich dabei als komfortabler, denn man muss nicht so hoch greifen und darauf achten, den Spiegel nicht zu verstellen. Jedoch zeigte sich, dass ein intuitives Zurechtfinden nur bedingt möglich war, machen es uneindeutige Symbole schwer, auf die eigentliche Tastenfunktion zu kommen (Zurück = roter Telefonhörer), Tasten ohne Funktion verwirren zudem. Nach einer gewissen Eingewöhnungszeit erfolgt die Bedienung dann ohne Kontrollblick, quasi blind.

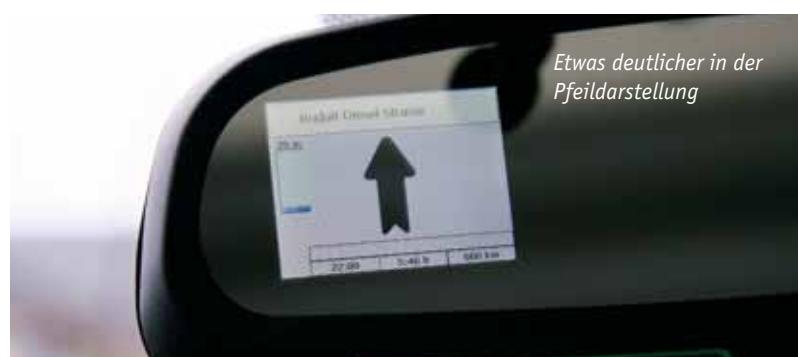
Die Routenberechnung von Kurz- oder Langstrecken geht zügig vonstatten, ebenso die Neuberechnung. Zur Auswahl steht auch eine ökologische Route. Ansagen ertönen deutlich und rechtzeitig. In Kreuzungsbereichen zoomt die Darstellung notwendigerweise ein, dennoch eignet sich das 2,2 Zoll große Display aufgrund seiner Maße nur bedingt zum optischen Abgleich. Wichtiger erscheint uns, sich auf die Genauigkeit der akustischen Wegweisung zu verlassen. In der Pfeildarstellung beziehungsweise im Mixed Modus konzentriert sich die Routenführung auf die wesentlichen Richtungsanweisungen und kommt dann besser mit dem wenigen Platz am linken Spiegelrand zurecht.



Bedienbar über die
Tasten am Spiegel oder
per Fernsteuerung



Kartendarstellung in-
klusive Wegstrecke und
Ankunftszeit



Etwas deutlicher in der
Pfeildarstellung

Ungewohnt macht sich das helle Quadrat auf der Spiegelfläche bemerkbar. Dort liegt es gut sichtbar im Fahrerblickfeld, auch die Projektion ist stets deutlich erkennbar. Falls sich der Fahrer, vor allem im Dunkeln, irritiert fühlt, lässt sich die Darstellung entweder dimmen oder komplett deaktivieren. Die dezente Beleuchtung des Spiegelrahmens kann übrigens in verschiedenen Farben, dann beispielsweise passend zur Innenraumfarbe gewählt werden.

Den Einbau sollte ein Profi vornehmen, damit sämtliche Kabel ordentlich versteckt werden und der Navigationsspiegel seine volle Funktion entfalten kann. Der MirrorPilot kostet ohne Einbau 587 Euro netto (671 Euro netto in der Europa-Version). Aufgrund des nachträglichen Einbaus muss dieses Navigationsgerät übrigens nicht mit versteuert werden.

Fazit: Die Spiegelnavigation ist eine clevere Erfindung mit geringem Diebstahlrisiko, sicherer Anbringung und präziser Routenführung. Leider ist die Darstellung etwas klein und ein eventueller Beifahrer von der Betrachtung und Einstellung ausgeschlossen, auch der Transfer in ein Zweitfahrzeug fällt weg.



Für alle, die **mehr** erwarten.

Wer seinen Fuhrpark ganz nach vorn bringen will, kann sich auf uns verlassen. Denn als unabhängiger Flotten-Optimierer zeigen wir Ihnen, wo Ihr Unternehmen echtes Sparpotenzial hat. Ob es um Service, Instandhaltung oder Abrechnung geht – Aral FleetManagement macht Ihre Flotte schnell profitabler.

Aral FleetManagement: Ihr unabhängiger Flotten-Optimierer.



Alles super.



Wir stellen eine Auswahl flottenrelevanter Kommunikationsneuheiten vor.

Bits und Bytes

Nicht nur die IAA des vergangenen Jahres stand unter dem Motto „grüne Technologien“, auch auf der diesjährigen CeBIT war eine Hinwendung zu umweltschonenden Konzepten zu verzeichnen. Der Trend im automotiven Bereich ging dahin, die bereits etablierten Systeme wie Navigationsgeräte immer leistungsfähiger zu machen und mit weiteren Features auszustatten.

Datenauswertung

Mit EcoDrive bietet Fiat seinen Kunden eine Möglichkeit den individuellen Fahrstil eines Dienstwagennutzers zu analysieren und gegebenenfalls zu verbessern. Die auf Microsofts Telematiksystem Blue&Me basierende Technik zeichnet zunächst die Fahr- und Geländedaten einer Strecke auf. Diese können dann per USB-Stick auf einen PC übertragen und ausgewertet werden. Anschließend macht eine spezielle Software Vorschläge wie sich die Fahrweise im Hinblick auf Verbrauch und CO₂-Ausstoß optimieren lässt.

Warnsystem

Navteq, Anbieter digitaler Kartendaten, entwickelt zusammen mit der BMW Group Forschung und Technik ein System, das frühzeitig

vor Geisterfahrern warnen soll. Es registriert, so es denn in die Praxisphase kommt, automatisch jede Bewegung entgegen der vorgeschriebenen Fahrtrichtung und warnt den Wagenlenker akustisch und visuell vor einer bevorstehenden Kollision. Die von Navteq erstellten Kartendaten liefern die dafür benötigten Informationen über Kurven, Gefälle, Steigungen, Ausfahrten und andere Straßeneigenschaften.

Sendeleistung

Funkwerk Dabendorf hat den Nachfolger der Freisprechanlage Ego Cup auf den Markt gebracht. Die Ego Cup FM lässt sich aufgrund ihrer speziellen Passform in den Getränkehalter des Fahrzeugs stecken und mit dem Mobiltelefon per Bluetooth koppeln. Außer über einen eingebauten Lautsprecher kann der Klang auch über das Soundsystem des Fahrzeugs wiedergegeben werden. Dazu sendet die Anlage die Daten über einen FM-Transmitter an das Radio, eine Verkabelung ist deshalb nicht notwendig. Die Ego Cup FM wird für unter 100 Euro ab dem zweiten Quartal 2008 erhältlich sein.



Mobil und flexibel

Eine neue mobile Bluetooth-Freisprecheinrichtung mit Touchscreen bringt Bury auf den Markt. Die CV 9040 kann mit Sprachbefehlen gesteuert werden und ist vollständig mobil, da alle Elemente inklusive der Stromversorgung (Akku) im Gehäuse integriert sind. Aufgrund eines Klapp-Mechanismus und eines Schwenkarms kann das Gerät an verschiedensten Plätzen im Auto montiert werden. Auch eine Nutzung als Schreibtisch-Freisprecheinrichtung ist möglich. Der Preis für die 129 Gramm schwere CV 9040 mit 2,8 Zoll Display wird bei unter 126 Euro netto liegen.



Flottensteuerung

Kleine und mittelständische Unternehmen will man bei TomTom mit dem Onlineservice WEBFLEET ansprechen. Mit diesem Browserbasierten Tool lässt sich auf einer Karte der aktuelle Standort eines Flottenfahrzeuges ausmachen und so beispielsweise feststellen, wo sich eine Lieferung befindet oder welche

Wege ein Fahrer genutzt hat. Per Mausklick kann in jedes Fahrzeug eine SMS- oder Mail-Nachricht mit neuen Anweisungen übermittelt werden. Neben der Steuerung der Flotte kann der Kunde mit dieser Anwendung auch Verbrauchsprofile seiner Fahrzeuge erstellen.

Mehrfachbegabt

Pioneer setzt mit dem NavGate AVIC-F500BT auf die Vernetzung verschiedener Multimediasysteme. Neben Daten des bluetoothfähigen Mobiltelefons lassen sich auch die eines iPods oder USB-Gerätes über das mit 5,8 Zoll-Touchscreen ausgerüstete Gerät abspielen. Weiterhin steht ein Navigationssystem mit Sprachsteuerung und Vorlesefunktion zur Verfügung. Die Klangwiedergabe des mobilen Systems erfolgt über das bordeigene Audiosystem. Das AVIC-F500BT wird ab Frühjahr 2008 über den Fachhandel vertrieben.



Großformat

Panasonic stellt mit dem Strada CN-GP50N ein mobiles Navigationssystem vor, das neben der Routenplanung noch eine Reihe anderer Features bietet. Über das 12cm große Breitbild-Display mit Touchscreen können zudem noch eine Freisprechfunktion und ein Bildbetrachter für SD-Karten aktiviert werden. Die Steuerung des Gerätes über Sprachbefehle ist ebenfalls möglich. Es ist zu einem Nettopreis von 335 Euro zu haben, das im Funktionsumfang ähnliche CN-GP50TC verfügt zusätzlich noch über ein TMC Verkehrsinfo-Empfänger-Kit und kostet 377 Euro ohne Mehrwertsteuer.

Alles-in-einem

Eine Kombination aus Mobiltelefon, Web-Browser und Navigationssystem ist das nüvifone von Garmin. Die Bedienung des etwa handtellergrößen Gerätes erfolgt fast ausschließlich über den Touchscreen. Es ist möglich, Telefonfunktion und Routenplanung gleichzeitig zu nutzen, so dass im Freisprechmodus auch eine Fahrstrecke geplant werden kann. Neben einer integrierten Kamera verfügt es über einen MP3- und MPEG4/AAC-Player. Marktstart wird im dritten Quartal 2008 sein.



Das JX 20 Pura zeichnet sich durch sein schlichtes Design und die hochwertigen Materialien aus

Auch die Ladestation wurde von Jacob Jensen gestaltet



Designerset

Im Kleinen das Besondere finden war schon immer eine Herausforderung für Designer. Um dieses Besondere dann auch noch mit optischer und technischer Qualität zu verschmelzen, hat Jabra das JX 20 Pura entwickelt.

Dem Gerät selbst wie auch der Ladestation nebst Verpackung wurde von dem Designer Jacob Jensen ein puristisches, aber dennoch edles Design gegeben. Damit es nicht nur optisch ansprechend ist, hat Jabra bei der Herstellung auch Wert auf hochwertige Materialien wie beispielsweise eloxierten Titan gelegt. Durch ein Gewicht von nur 13 Gramm liegt es selbst ohne den mitgelieferten Bügel fast unmerklich im Ohr und bietet gute Sprachqualität. Mittels digitaler Sprachprozessoren werden störende Hintergrundgeräusche im Rahmen des Möglichen reduziert sowie die Lautstärke der eingehenden Anrufe auf ein angenehmes Niveau gebracht. Das Annehmen oder Beenden von Gesprächen erfolgt entweder über eine kleine Taste oder durch leichte Drehung des Gerätes im Ohr. Über die Multipoint-Funktion

können parallel zwei Telefone mit dem JX 20 Pura genutzt werden.

Mit der Akkuleistung können Gespräche von maximal sechs Stunden Dauer geführt oder eine Standby-Zeit von bis zu 200 Stunden überbrückt werden. Durch mitgelieferte Kabel kann der Akku entweder im Auto oder direkt am PC aufgeladen werden.

Für 126 Euro ohne MwSt. bekommt der geneigte Freisprecher ein leicht zu bedienendes Gerät aus hochwertigen Materialien. Günstigere Headsets hält man im Hause Jabra aber ebenfalls bereit: Das BT 2040 ist schon für unter 17 Euro netto zu haben. Wer neben der reinen Praxistauglichkeit aber Wert auf simple und trotzdem außergewöhnliche Optik legt, ist mit dem JX 20 Pura gut beraten.

Doppelnutzen

Binatone offeriert mit dem T430 ein Navigationssystem, welches auch als Monitor einer Rückfahrkamera verwendet wird. Während der Fahrt ist das T430 ein reguläres Navi mit Farbdisplay und akustischer Routenführung. Legt man jedoch den Rückwärtsgang ein, wird das drahtlos übertragene Kamerabild wiedergegeben, so dass der Nutzer, ohne den Kopf zu drehen, sehen kann, was sich hinter seinem Fahrzeug befindet.

Kombiniert

Das Parrot RK8200 ist nicht nur ein Autoradio, es dient mit seiner Bluetooth-Funktion auch als Schnittstelle zwischen MP3-Player und Handy. So kann das Gerät außer zum Empfang und zur Wiedergabe von Musikdaten auch als Freisprechanlage genutzt werden. Einige Features, wie beispielsweise die Ansage der Telefonbucheinträge, lassen sich mittels Sprachbefehlen steuern. Über einen Stecker an der Vorderseite des Bedienteils lassen sich zudem analoge Endgeräte anschließen. Der Nettopreis beträgt 167 Euro.



Blickrichtung

Um zu verhindern, dass der Fahrer bei der Auswahl einer Telefonnummer den Blick von der Straße wenden muss, hat die Firma Seecode Technology eine Freisprechanlage für die Montage am Lenkrad entwickelt. Das gesamte Gerät wird mittels einer einfachen Vorrichtung direkt am Steuer befestigt und soll so gewährleisten, dass der Wagenlenker die Straße im Blick behält und die Hände nicht vom Lenkrad nehmen muss. Über das hintergrundbeleuchtete Display des Bluetooth-fähigen Systems können bis zu 600 gespeicherte Rufnummern angewählt werden.



Räumliche Routenplanung

Aktualisierte 3D-Navigationssoftware ist ab sofort von Nav N Go erhältlich. Neben implementierten Musik- und Videoplayern soll vor allem die einfache Übertragbarkeit von iGo My Way 8 auf mobile Navis, Smartphones und portable Spielekonsolen zu dessen Vorzügen zählen. Neu gegenüber älteren Versionen ist das erweiterte Funktionsangebot an hochauflösenden 3D-Karten mit Straßen- und Geländehöhen, Sehenswürdigkeiten und Gebäuden. Sowohl die Benutzeroberfläche als auch die Verarbeitungsabläufe lassen sich individuell anpassen.

Versicherungsdaten

Software für eine neue Art der Versicherung wurde von PTV entwickelt. Bei „Pay As You Drive“, zu deutsch „Zahle, wie du fährst“, werden die Strecken inklusive der jeweiligen Fahrweise mit einer Telematikbox aufgezeichnet und zur Berechnung der Versicherungsprämie herangezogen. Wer weniger fährt und/oder sich immer an die geltenden Höchstgeschwindigkeiten hält, zahlt entsprechend weniger. Die Sicherheit der Daten ist dabei nach Angaben des Herstellers garantiert, da sie nach Funkübertragung an die Versicherung im Wagen gelöscht werden.

Internetnavigation

ALK Technologies bietet in Zusammenarbeit mit Microsoft einen neuen Service für die Nutzer der PDA-Navigationssoftware CoPilot Live an. Damit kann direkt aus der Navigation über Internet auf Live Search von Microsoft zugegriffen werden; nach Eingabe eines Suchbegriffes wie beispielsweise „Bank“ oder „Café“ wird im Display eine Ergebnisliste der nächstgelegenen Banken oder Cafés mit Entfernungsangabe zum aktuellen Standort angezeigt. Das gewünschte Ziel wird angewählt und so als Zielpunkt der Routenplanung festgelegt.

Weiter zu Fuß

Handy-Navigation hat laut Nokia die PND-Navigation in gewisser Weise bereits überholt. Die neue Navigationslösung „Nokia Maps 2.0“ ist die konsequente Fortentwicklung. Sie kann mit einer Vielzahl von Geräten – von Nokia, aber auch von Wettbewerbern – genutzt werden. Als Hybrid-Lösung erlaubt sie dem Nutzer, sie entweder wie eine klassische Offboard-Lösung zu nutzen (die Informationen und Kartendaten werden in Echtzeit über das Internet geladen) oder aber, sich die Kartendaten im Vorfeld über den PC herunterzuladen und auf sein Mobiltelefon zu übertragen. Die neue Version „Nokia Maps 2.0“ hat darüber hinaus einen Fußgängermodus sowie weitere Funktionen integriert, die dem Nutzer standortbasierte Erlebnisse bieten. Mit dem Erwerb des Navigationsupgrades wird das Mobiltelefon zu einem leistungsfähigen Navigationsgerät, das visuelle und sprachgeführte Routenanweisungen bietet. Falls das Mobiltelefon des Nutzers GPS nicht unterstützt, kann auch ein externes GPS-Modul in Verbindung mit einem kompatiblen Gerät verwendet werden. Als gebührenpflichtige Option bietet Nokia Maps 2.0 Echtzeit-Verkehrsinformationen und eine dynamische Routen-Neuberechnung in 18 europäischen Ländern. Mit Vektorkarten von TeleAtlas und Navteq verfügt Nokia Maps über ein Kartenangebot, das mehr als 200 Länder abdeckt.



Schaltzentrale

Autoradios enthalten immer vielseitigen Funktionen. Abgesehen von verbesserten Empfangseigenschaften und weiteren Bandbreiten des Radioempfangs, entwickelt sich das Radiogerät zunehmend zu einem zentralen Schaltinstrument im Fahrzeug. Neben (MP3-)CD-Player und Navigationsgerät enthalten aktuelle Geräte weitere Schnittstellen, um zusätzliche Features mit dem Radio zu vernetzen. Die neueste Generation des NAVI-DRESDEN1 von TechniSat lässt sich in dieser Weise aufrüsten: diverse iPods und andere MP3-Player können sobald angedockt über die Bedienoberfläche des Radios gesteuert werden. Ebenso verfügt das Navigationsradio in DIN-1-Schacht-Größe über eine Schnittstelle für CD-Wechsler und Endstufe. Eine Freisprecheinrichtung kann ebenfalls integriert werden. Ab dem 2. Quartal 2008 wird das NAVI-DRESDEN1 mit einem internen Speicher für bis zu acht Stunden Musikgenuss zum Preis von 420 Euro netto erhältlich sein.



Zielführend

Navigationsgeräte gehören in den oberen Fahrzeugkategorien bereits fast zur Standardausstattung, auch wenn Festeinbauten ab Werk nicht eben billig sind – der Restwert gleicht es in gehobenen Klassen aus. Wer die Vorteile der Navigation mit Kostenvorteilen verknüpfen möchte, sollte sich bei den portablen und nachrüstbaren Geräten umschauen.



Dass der Mitarbeiter den richtigen und günstigsten Weg findet, liegt durchaus im Interesse des Unternehmens, vor allem für Außendienstmitarbeiter ohne überschaubares festes Einsatzgebiet ist das Navigationssystem inzwischen ein absolutes Muss. Denn wer sich nicht verfährt, kommt schneller ans Ziel und kann so einige Termine pro Woche mehr einplanen. Ganz zu schweigen davon, dass man mit der cleveren Weghilfe entspannter ankommt, da man die restliche Fahrzeit stets im Auge behält. Dank neuer Funktionen wie „Ökoroute“ kann der Fokus – wo es die Zeit zulässt – auch auf den für die Umwelt sinnvollsten Weg gelegt werden, was automatisch auch bedeutet, dass am wenigsten Kraftstoff verbraucht wird. Ein echter Kostenvorteil. Verschiedene Nachrüstkonzepte stehen zur Verfügung.

Festeinbau zum Nachrüsten


Ab 420 Euro netto geht es los in unserer umseitigen Tabelle. Dafür gibt es bei Technisat Deutschland komplett sowie die Hauptverbindungsstraßen Europas. Die werksseitig schon fast zur Standardausstattung gehörende Sprachsteuerung bietet hingegen nur Pioneer, hier sind auch gleich 33 europäische Länder inkludiert. Kenwood liefert mit 6,1 Zoll den Spitzenwert bei der Darstellung und ist neben Pioneer der einzige mit Touchscreen – praktisch! Freisprechen via Bluetooth ist zwischenzeitlich fast Standard, nur der Paragon MirrorPilot kann das nicht, dafür überzeugt er durch die pfiffige Integration des Displays im Spiegel. Letztlich muß das individuelle Anforderungsprofil entscheiden, welche Lösung die Richtige ist.

Portable Geräte











Die Absätze bei portablen Navigationsgeräten explodierten in den letzten Jahren förmlich, ebenso wie die Angebotsvielfalt. Daher können wir mit den umseitig vorgestellten zwölf Geräten nur einen groben Marktüberblick liefern. Die wesentlichen Unterschiede bei den Features werden jedoch deutlich. Mit 226 Euro ist das 1120 von Naviflash/Bury das günstigste Gerät unserer Übersicht, geboten werden dafür bereits 38 integrierte Länder sowie ein Touchscreen-Monitor. Am anderen Ende der Preis-Skala steht das EgoDrive von Funkwerk Dabendorf, das dafür mit zahlreichen Zusatzfeatures wie Freisprechen über Bluetooth, integriertes Mikrofon, Fahrspurassistent und Geschwindigkeitsassistent aufwartet. Dazwischen liegt ein weites Feld unterschiedlicher Leistungsmerkmale, auch hier muß letztlich der Anwendungszweck entscheiden. Interessant kann beispielsweise die Akkukapazität sein, wenn auch außerhalb des Fahrzeugs navigiert werden soll – hier reicht das Angebot von zwei bis fünf Stunden netzunabhängiger Navigation. Wer immer aktuellstes Kartenmaterial möchte, sollte einen Blick in die Updatepreis-Spalte werfen, denn von kostenlos bis 167 Euro ist hier nahezu alles vertreten. Auch RDS und TMCpro sind verfügbar, aber längst nicht bei allen Geräten Standard, gleiches gilt für so nützliche Features wie Wahl einer Eco-Route, ingegriertes Fahrtenbuch, Geschwindigkeitsassistent oder Radarinfo.

Handy-Navigation

Nicht in unserer Übersicht enthalten, aber dennoch erwähnenswert ist die Navigation via Handy. Gerade moderne Geräte mit großem Farbdisplay liefern zwischenzeitlich passable Ergebnisse. Da jeder Mitarbeiter ohnehin ein Handy oder Firmenhandy sein eigen nennt, fallen zusätzliche Anschaffungskosten weg. Als Ausgleich fällt jedoch in der Regel eine Gebühr pro Routenberechnung an, was diese Lösung bei häufiger Nutzung unwirtschaftlich macht. Da das Kartenmaterial zentral gespeichert und nur on demand für die jeweilige Route hochgeladen wird, ist man jedoch immer mit den aktuellsten Streckeninformationen unterwegs.

	FEST & PORTABEL	FESTEINBAU					
							
Anbieter / Produktname	Pioneer AVIC-F500BT	Blaupunkt TravelPilot Rome Europe NAV 56E	Kenwood DNX5220BT	paragon-fidelity MirrorPilot Navigation	Technisat NAVI-DRESDEN 1	Becker Traffic Assist 7928	Falk F8 Complete
Maße in mm / Gewicht in g	185x98x2 / 450	180x51x160 / 2.749	182x112x158 / 1.900	265x87x75 / 600	190x195x58 / 1.500	147x93x19 / 287	117x82x17 / 190
Basispreis netto (inkl. Software) in Euro	k.A.	675.-	1.008.-	590.-	420.-	377.-	295.-
enthaltene Länder im Basispreis	33 europäische Länder	Europa (auf 10 CD's)	39 europäische Länder	Deutschland, Österreich, Schweiz	Deutschland + Hauptverbindungsstraßen Europas	37 europäische Länder	43 ost- und westeuropäische Länder
Größe des Displays	5,8 Zoll	3 Zoll	6,1 Zoll	2,2 Zoll	k.A.	4,8 Zoll	4,3 Zoll
Pfeilanzeige / Kartendarstellung	ja / ja	ja / ja	ja / ja	ja / ja	ja / nein	ja / ja	ja / ja
Touchscreen	ja	nein	ja	nein	nein	ja	ja
Fernbedienung	nein	nein	ja / optional	ja	nein	nein	nein
Stromversorgung über	Netzteil, Fahrzeugzündung, Zigarettenanz.	ISO-Buchse, 12V vom Autonetz	Festeinbau (12V Anschluss)	Kfz-Boardnetz	Kfz-Boardnetz	Akku, Zigarettenanzünder oder Steckernetzteil	Autoladekabel
Anschlüsse	USB, iPod, Front AV, Rückfahrkamera, Mikrofon, Kopfhörer	ISO-Buchse	AV-Eingang, USB, Anschluss f. Rückfahrkamera	zusätzliche GPS Antenne	CD-Wechsler, Freisprecheinrichtung und Verstärker, Mobile Audio Interf.	Mini USB, USB 2.0	USB v2.0 (Mini USB)
Spracheingabefunkt. / Sprachen	ja / 20	nein / -	nein / -	nein / -	nein / -	nein / -	ja / 6
Benutzeroberfläche in wievielen Sprachen	20	16	21	14	13	22	6
Sprachführung in wievielen Sprachen	20	10	18	14	13	22	6
TTS / Sprachen	ja / 13	nein / -	ja / 9	nein / -	nein / -	nein / -	ja / 6
GPS-Empfänger integriert	nein	ja	nein	ja	nein	ja	ja
vorinstallierte Kartensoftware	TeleAtlas	TeleAtlas	Navteq	Navteq	Navteq	Navteq	Navteq
Update der Software	steht noch nicht fest	ja	ja	ja	ja	ja	steht noch nicht fest
Kosten der Updates (netto)	steht noch nicht fest	ca. 83.- Euro	ca. 84.- Euro	ca. 60.- Euro	k.A.	Software: kostenlos	steht noch nicht fest
Freisprecheinrichtung via Bluetooth	ja	ja (mit optionalem Interface)	ja	nein	ja, optional	ja	ja
Audioschnittstelle	Front AV, USB, iPod	4x Lautsprecher, AUX-In	A2DP-Protokoll (für Bluetooth)	k.A.	fest ins Bordnetz integriert	Kopfhörer-Anschluss, Dockingstation	Kopfhörer-Anschluss
Mikrofon integr. / anschließbar	ja	nein / nein	nein / ja	k.A.	nein / ja	ja / nein	ja / nein
Lautsprecher integr. / anschließbar	ja	nein / ja	nein / ja	ja / nein	nein / ja	ja / ja	ja / ja
enthaltenes Zubehör im Lieferumfang	Ladegerät, Halterung, Blackbox	GPS-Antenne	GPS-Empfänger, Kabelmikrofon, Anschlusskabel	TMC-Antenne	GPS-Antenne, Einbaurahmen, Einbaueingelungswerkzeug,	Halterung, Bedienungsanleitung, Autoladekabel	Fahrzeughalterung, Autoladekabel, USB-Sync-Kabel, POIs
optional erhältliches Zubehör	Rückfahrkamera	CD-Wechsler, Lenkradfernbedienung	IR-Fernbedienung	Montagefüße, externe GPS-Antenne	Mobile Audio Interface, längere GPS-Antenne	Power-u. Feature Cradle, TMC Antenne, GPS Antenne	Netzladekabel, weiteres Kartenmaterial
Garantie	24 Monate	24 Monate	24 Monate	24 Monate	24 - 36 Monate	24 Monate	24 Monate
Zielspeicher: feste / zuletzt angefahrne Ziele	100	24 feste Ziele / 10 letzte Ziele	k.A.	ja	25 feste Ziele / 10 letzte Ziele	max. 100 Ziele insgesamt	keine Beschr. / 20 letzte Ziele
Betriebsdauer des Akkus	Bordnetz	Bordnetz	Bordnetz	Bordnetz	Bordnetz	ca. 3 Std.	ca. 4 Std.
TMC Staumeldungen / Empfänger integriert	ja / ja	ja / ja	ja / ja	ja / ja	ja / ja	ja / ja	ja / ja
RDS / TMCpro	nein	ja / nein	ja / ja	nein / nein	nein / nein	ja / nein	nein / ja
verbesserte Positionsbestimmung	ja	ja	nein	nein	ja	nein	ja
reality View	ja	nein	nein	nein	nein	ja	nein
Routenkalkulation nach Profilen wählbar	ja	ja	nein	nein	nein	ja	ja
Optimale Route	ja	ja	nein	ja	nein	nein	ja
Eco-Route	ja	nein	nein	ja	nein	nein	ja
Anzahl vorgegebener POIs	1,5 Mio	1,2 Mio.	k.A.	> 800.000	> 30 Kategorien	> 1,3 Mio	1,5 Mio.
Import eigener POIs möglich	ja	nein	ja	nein	nein	nein	ja
Fahrspurassistent	ja	nein	nein	nein	nein	ja	ja
Diebstahl-Sicherung	nein	ja	ja	nein	ja	nein	nein
Fahrtenbuch integr.	ja	nein	nein	nein	nein	nein	nein
dynamische Streckenübersicht	ja	ja	ja	nein	nein	ja	ja
Reale Beschilderungsanzeige	nein	ja	nein	nein	nein	ja	nein
Radarinfo	nein	nein	ja/www (ladbar über POI)	nein	nein	nein	nein
Geschwindigkeitsassistent / akustische Warnung	nein / nein	ja / nein	ja / ja	nein / nein	nein / nein	ja / ja	ja / ja
Sonstige Extras bzw. Dienste	Mediaplayer (MP3 und AVI), integrierter Reiseführer	MP3s/WMA, FM-Transmitter integriert	DVD-Spieler, AM/FM-Tuner, Audio-/Videodateien-Wiedergabe, iPod-Direktsteuerung	Anpassung der leuchtenden Bedienelemente an die des Fahrzeuges, Menüführung per Scrollrad	CD/MP3-Laufwerk, Jukebox-Funktion	MP3-/Video-Wiedergabe, integr. FM-Transmitter, Hinweis auf Vignetten- u. Lichtpflicht, 3 D-Landmarkks (D,FR, UK)	Travel Guide, Picture Viewer, MP3-Player, Video Player, integr. FM-Transmitter
Kontaktadresse	Pioneer Electronics Deutschland GmbH Hanns-Martin-Schleyer-Str. 35 47877 Willich info@pioneer.de www.pioneer.de	Blaupunkt GmbH Robert-Bosch-Str. 200 31139 Hildesheim info@blaupunkt.de www.blaupunkt.de	Kenwood Electronics Deutschland GmbH Rembrücker Str. 15 63150 Heusenstamm info@kenwood.de www.kenwood.de	paragon-fidelity GmbH Schwadernmühlstr. 4a 90556 Cadolzburg 0180 3647767 hotline@mirrorpilot.com www.mirrorpilot.de	TechniSat Digital GmbH TechniPark 54550 Daun automotive@technisat.de www.navi-dresden.de	Harman/Becker Automotive Systems GmbH Becker-Göring-Str. 16 76307 Karlsbad info@harmanbecker.de www.mybecker.com	Falk Marco Polo Interactive Marco-Polo-Zentrum 73760 Ostfildern info@falk.de www.falk.de/navigation

PORTABEL

									
Funkwerk Dabendorf EGO DRIVE	Garmin nüvi 770TFM	HP iPAQ 314 Travel Companion	Naviflash / Bury 1040i	Naviflash / Bury 1120	NAVIGON 8110	Nokia 500 Auto Navigation	Panasonic CN-GP50TC	Sony NV-U93T	TomTom GO 920 T
135x125x40 / 250	122x71x20 / 175	110x87x18 / 187	108 x 84 x49 / 400	98x78x22 / 160	134x83x21 / 266	122x87x23 / 220	129x87x31 / 275	145x87 / 250	118x83x24 / 220
503.-	420.-	319.-	369.-	226.-	419.-	310.-	377.-	265.-	419.-
Deutschland, Österreich, Schweiz	33 europäische Länder, USA und Kanada	21 europäische Länder	38 europäische Länder	38 europäische Länder	38 europäische Länder	Europa, USA, Kanada, SGP, Mal, T, AUS, BR, Mex, Süd-Afrika	37 europäische Länder	37 europäische Länder	Europa, USA und Kanada
4,3 Zoll	4,3 Zoll	4,3 Zoll	3,5 Zoll	3,5 Zoll	4,8 Zoll	4,3 Zoll	5 Zoll	4,8 Zoll	4,3 Zoll
ja / ja	ja / ja	ja / ja	ja / ja	ja / ja	ja / ja	ja / ja	ja / ja	ja / ja	ja / ja
ja	ja	ja	nein	ja	ja	ja	ja	ja	ja
optional	nein	nein	ja	nein	ja	nein	nein	nein	ja
Bordspannung/(Akku für PNA)	USB, Akku, Autoladekabel	12V KFZ-Ladekabel, AC Adapter	12V / Autoradio	Akku / 12V / 230V	Mini USB	Akku, Ladekabel	12V DC-Kabel	Akku, Ladekabel	wiederaufladbare Li-Polymer Batterie, Akku, Autoladekabel
Headphone, Mini USB, USB-Host, Audio/Video In, PlugIn Cradle	Kopfhörer, Mikrofon, USB, SD-Kartenschacht	Mini USB, 3,5 mm Klinkestecker, MMCX-Anschl. für externen GPS Antenne	Mikrofon, Kopfhörer, 12V, Autoradio	Kopfhörer, 12V, 230V	Kopfhörer, GPS Antenne	3,5 mm-Buchse für Zubehör, externe GPS-Antenne, Mini USB 2.0	Mini USB	Kopfhörer, USB 2.0, ext. GPS-Antenne	Mini USB 2.0, SD-Kartenslot
ja / 12	nein / nein	nein / -	nein / -	nein / -	ja / 8	nein / -	ja / k.A.	k. A.	ja / 8
12	26	13	11	11	19	17	in 16 Sprachen	19	22
12	43	13	11	11	19	17	21	19	36
ja / 8	ja / 14	ja / 9	nein / -	nein / -	ja / 8	ja / -	nein / -	nein / -	ja / 36
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Navteq	Navteq	TeleAtlas	TeleAtlas	TeleAtlas	Navteq	Navteq	Navteq	Navteq	TeleAtlas
ja	ja	k.A.	ja	ja	ja	steht noch nicht fest	ja (ab Herbst 2008)	k. A.	ja
steht noch nicht fest	ca. 66.-	k.A.	Maps 134,- bis 167,- Software: kolo	Maps 83,- bis 125,- Software: kolo	innerh. d. Version kostenlos	steht noch nicht fest	steht noch nicht fest	ja	Software: kolo
ja	ja	ja	ja	nein	ja	ja	ja	ja	ja
Line-In, Line-out (ECU-Box), Kopfhörerausgang (PNA)	3,5 mm Klinkestecker	3,5 mm Klinkestecker	Kopfhörer	Kopfhörer	Kopfhörerbuchse	ja	k. A.	k. A.	3,5 mm Line-Out-Schnittstelle
ja / ja	ja / nein	ja / nein	ja / ja	nein / nein	ja / nein	nein	ja / nein	ja / nein	ja / nein
ja / ja	ja / nein	ja / nein	ja / ja	ja / ja	ja / nein	ja	ja / nein	ja / nein	ja / ja
Zig.-Power Kabel, Cradle, Saughalter, SD-Card, Anschlusskabel, Mikro	Halterung, Zigarettensaughalter, SD-Kartenstecker mit TMC-Empf., USB-Kabel	Halterung, KFZ-Ladegerät, AC-Ladegerät, Mini-USB-Kabel	Lenkradfernbedienung, TMC-Schwenkarm, ext. Mikrofon, ext. Lautsprecher	Netzteil, vibrationsresistenter Schwenkarm, SD-Karte, Ladekabel	Autoladekabel, Netzteil, Halterung, USB-Kabel	Autohalterung, USB-Kabel, Autoladekabel, Saugfuß, Speicherkarte	Halterung, TMC-Modul	Autohalterung, USB-Kabel, TMC-Antenne	Dock, Saugnapfhalterung, USB-Autoladekabel, Bluetooth-Fernbedienung
Funk-Bedienteil, Stereo Mut Box, Ladehalter	Netzteil, Autoladekabel, SD-Karten mit Länderdaten	Bluetooth Stereokopfhörer, Bildschirmschutz, Ersatzstifte	ext. GPS-Antenne, GPS-Verlängerungskabel, Infrarotfernbedienung, Mobility Pack	TMC-Schwenkarm	Halterung, USB-Kabel, Autoladekabel, Netzteil, Tasche	USB-Kabel, Autoladekabel, Gerätehalterung, Saugfuß	Halterung, TMC-Modul, externe GPS-Antenne	TMC-Autoladestation inkl. UKW-Kabelantenne, Netzteil	Schnellladekabel & iPod-Steuerung, alternative Befestigungssysteme, ext. GPS-Antenne
24 Monate	24 Monate	24 Monate	24 Monate	24 Monate	24 Monate	24 Monate	24 Monate	24 Monate	24 Monate
keine festen Ziele / 20 letzte Ziele	50 Ziele insgesamt	30	100 feste Ziele 10 letzte Ziele	100 feste Ziele 10 letzte Ziele	100 feste Ziele / 100 letzte Ziele	Zielspeicher vorhanden	30	k. A.	unbegr. Anzahl / 24 letzte Ziele
ca. 3-4 Std.	ca. 5 Std.	ca. 3-4 Std.	ca. 4 Std.	ca. 4 Std.	4-5 Std.	ca. 2 Std.	4 Std.	ca. 3 Std.	ca. 5 Std.
ja / ja	ja / ja	ja / nein	ja / ja	ja / ja	ja / ja	ja / ja	ja / ja	ja / nein	ja / ja
nein / nein	nein / ja	nein / nein	nein / nein	nein / nein	ja / ja	nein	nein / nein	ja / nein	ja / ja
nein	nein	nein	nein	nein	ja	nein	ja	ja	ja
nein	nein	ja	nein	nein	ja	nein	nein	nein	nein
nein	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	nein	nein
ja	ja	nein	nein	nein	ja	nein	ja	nein	nein
nein	nein	ja	nein	nein	ja	nein	nein	nein	nein
1,2 Mio.	k. A.	10 Mio.	2 Mio.	2 Mio.	> 2 Mio.	k.A.	1,7 Mio.	k. A.	1,8 Mio.
nein	ja	ja	nein	nein	nein	ja	nein	ja	ja
ja	nein	nein	nein	nein	ja	nein	ja	nein	nein
nein	ja	nein	nein	nein	ja	nein	nein	nein	ja, optional
nein	ja	nein	nein	nein	ja	nein	nein	ja	nein
nein	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
nein	nein	nein	nein	nein	ja	nein	nein	nein	nein
nein	nein	ja	nein	nein	ja	nein	nein	nein	optional
ja / nein	ja / nein	ja / ja	nein / nein	nein / nein	ja / ja	nein	ja / ja	nein / nein	ja / ja
Mediaplayer (MP3, picture viewer), Datensynchronisation mit PC (Active Sync.)	integr. Reiseführer, integr. FM-Transmitter, MP3- und Audible- Hörbuchplayer	Mediaplayer (MP3, Picture Viewer) Kontakte synchronisierbar, Reiserouten-assistent	20.000 excl. Merian Scout POI's, V-Trap -Anzeige von Gefahrenzonen, Speicherung v. Unfallschwerpunkten mögl.	V-Trap -Anzeige von Gefahrenzonen, Speicherung v. Unfallschwerpunkten mögl.	MP3-Player, digitales Fotoalbum, „Lane Assistent Pro“, integr. FM-Transmitter Edelstahl-Design	Music Player, Video Player, integrierter FM-Transmitter, Photoviewer	SD-Viewer, Bluetooth-Fernbedienung, 3 D-Darstellung von Sehenswürdigkeiten	wahlweise Anbringung an Windschutzscheibe od. Armaturenbrett	Map Share Technology, Hilfe!-Menü, Picture Viewer, MP3-Player, MAC-kompatibel, integr. FM-Transmitter
Funkwerk Dabendorf Märkische Straße 15806 Dabendorf info@fwd-online.de www.fwd-online.de www.pushyouregode	Garmin Deutschland GmbH Lochhamer Schlag 5a 82166 Gräfelfing info@garmin.de www.garmin.de	Hewlett-Packard GmbH Herrenberger Str. 140 71034 Böblingen www.iPAQ.com/navigate www.hp.com/de/handheld	BURY GmbH Robert-Koch-Str. 1-7 D-32584 Löhne infoline@bury.com www.naviflash.de, www.bury.com	BURY GmbH Robert-Koch-Str. 1-7 D-32584 Löhne infoline@bury.com www.naviflash.de, www.bury.com	NAVIGON AG Schottmüllerstraße 20 A D-20251 Hamburg www.navigon.com	Nokia GmbH Heltorfer Straße 1 40472 Düsseldorf Kontakt-Center: 0900 / 1 77 22 22 www.nokia.de	Panasonic Deutschland GmbH Winsbergring 15 22525 Hamburg www.panasonic.de	Sony Deutschland GmbH Kemperplatz 1 D-10785 Berlin, cic.sdl@eu.sony.com www.sony.de	TomTom Deutschland Raiffeisenallee 16 82041 Oberhaching Support: 01805-003844 www.tomtom.com

Wasser- verdrängung

Hervorragende Eigenschaften auf nasser und trockener Straße sollen die verbesserten Sommerreifen Nokian V und Nokian H bieten. Der Erstgenannte verdrängt laut Hersteller 43 Liter pro Sekunde bei 75 km/h. Außerdem warnt die Aquaplaninganzeige vor der drohenden Gefahr des Aufschwimmens. Neben einem integrierten Spritzschutz besitzen die Reifen nach Nokian-Angaben auch verbrauchsmindernde Qualitäten. Es gibt sie in 38 Größen von 175/65 R 14 H bis 225/45 R 17 V im Reifenhandel.

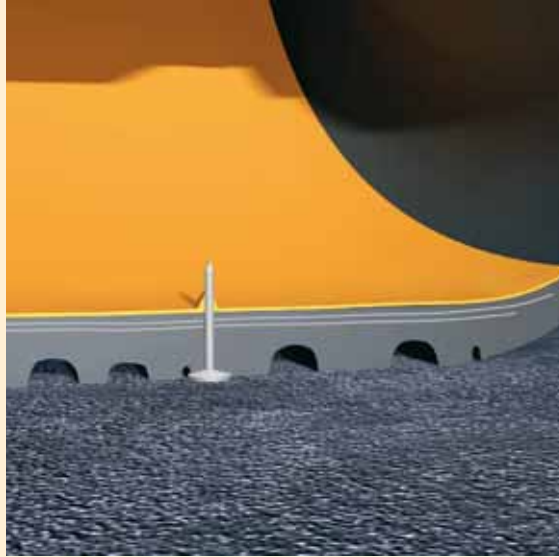


Geländekoreaner

Nach Polo, Golf und Caddy zeichnet sich der koreanische Reifenhersteller Hankook nun auch als Erstausrüster für den VW-SUV Tiguan verantwortlich. Der kompakte Geländewagen wird ab Werk unter anderem mit dem Dynapro HP-Reifen in 16 Zoll bestückt. Er ist für den überwiegenden, aber nicht ausschließlichen Einsatz auf der Straße konzipiert, und wird auch in 33 anderen Dimensionen in Ungarn hergestellt. Die M+S markierten Pneus sind mit den Geschwindigkeits-Indizes T und H verfügbar und teilweise auch in Extra-Load-Ausführung erhältlich.

Profil-Bonus

Im Rahmen der „Sicherheitskampagne 2008“ zahlt Pirelli zwischen Ostern und Pfingsten Kunden, die auf einen Satz Reifen der P-Zero-Familie umrüsten, bis zu 13 Euro je Millimeter Profiltiefe an ihren alten Reifen. Die Obergrenze liegt bei drei Millimetern für Sommerreifen und vier Millimetern für Winterreifen, also den Profiltiefen, bei denen ein Reifenwechsel empfohlen wird. Mit dem gewährten Bonus will man bei Pirelli den Autofahrern einen zusätzlichen Anreiz geben, rechtzeitig auf neue Reifen zu wechseln.

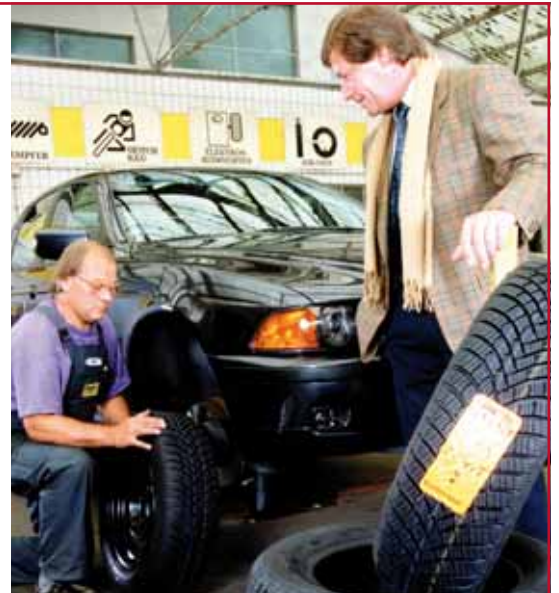


Erstausrüster

Continental rüstet den neuen VW Passat CC ab Werk mit selbstdichtenden Reifen aus. Diese verfügen über die sogenannte ContiSeal Technik, welche aus einer Schutzschicht auf der Innenseite der Reifenlauffläche besteht. Dringen Nägel, Schrauben oder andere Objekte mit einem Durchmesser bis 5mm in den Reifen ein, soll diese Schicht das entstandene Loch versiegeln und so eine Weiterfahrt ermöglichen. Der Spezial-Pneu wird mit ContiSportContact 3-Profil hergestellt und in den Größen 235/45 R 17 W oder 235/40 R 18 W am Passat CC montiert.

Reifenwechsel

Der ADAC empfiehlt den rechtzeitigen Wechsel von Winter- auf Sommerreifen. Wer dies unterlasse, spare an der falschen Stelle und gefährde sich und andere Verkehrsteilnehmer. Den Ergebnissen einer ADAC-Studie zufolge haben Winterreifen auf einer sommerlich trockenen Fahrbahn deutliche Leistungseinbußen. Ein wichtiger Faktor ist, dass bei hohen Asphalttemperaturen der Abrieb eines Winterreifens höher ist, und die Fahrstabilität mit zunehmendem Fahrzeuggewicht im Vergleich zu einem Sommerreifen schneller nachlässt.



Pflichtverlängerung

Österreich hat die Winterreifenpflicht für Pkw, Lkw und Busse verlängert. Nun ist vom 1. November bis zum 15. April jedes Jahres Winterbereifung vorgeschrieben, die Bußgelder können laut Bundesverband für Güterkraftverkehr, Logistik und Entsorgung (BGL) bis zu 5.000 Euro betragen. Die frühere Regelung galt nur bis Mitte März. Sobald Schnee oder Eis auf den Straßen liegt, ist die Spezialbereifung dem Gesetz nach vorgeschrieben, um die Pneus den jeweiligen Witterungsbedingungen anzupassen.

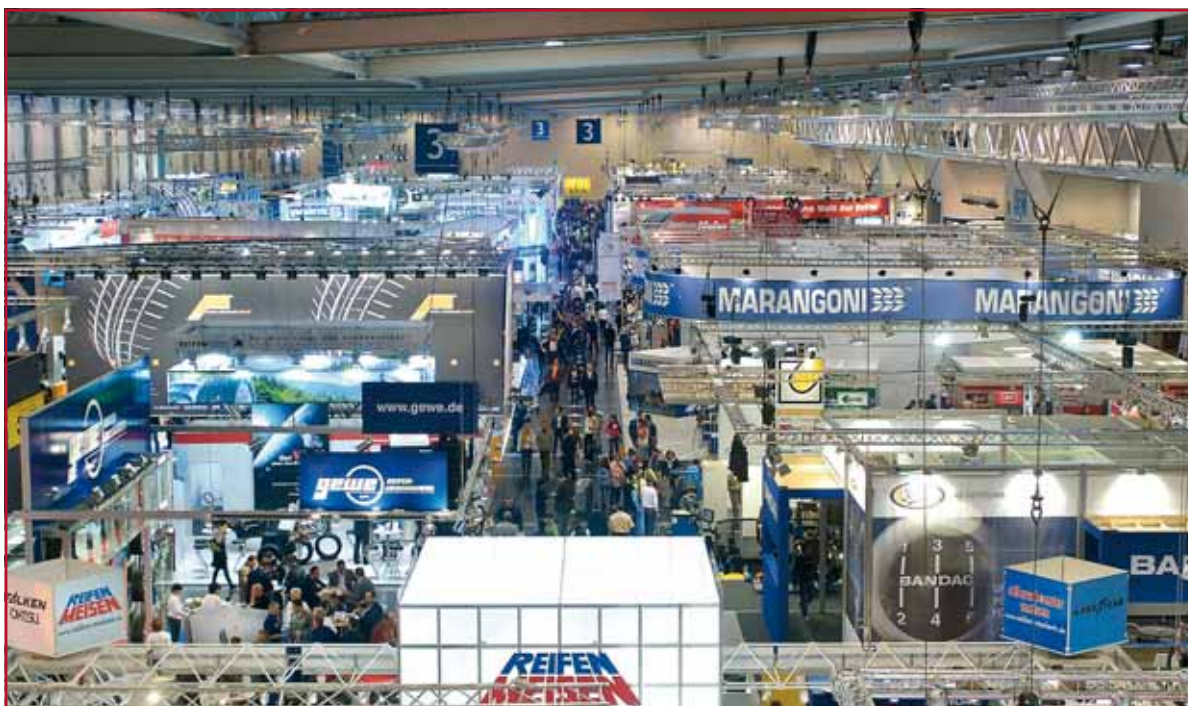
Montageanleitung

Spezielle Reifen erfordern eine spezielle Montage. Und der Marktanteil von Pneus mit besonderen Eigenschaften steigt laut Hans-Jürgen Drechsler vom Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk e. V.: „UHP- (Ultra High Performance) und Runflat-Reifen zusammen bringen es jetzt auf einen Anteil von gut 18 Prozent – Tendenz weiter steigend!“ Um die fachgerechte Montage zu gewährleisten, stehen Interessierten auf www.bundesverband-reifenhandel.de/newsletter entsprechende Unterlagen und ein Lehrfilm zur Verfügung.

Nachschlag

Michelin bringt jetzt mit dem neuen Energy Saver die vierte Generation „Grüner Reifen“ für kompakte Pkw, Mittelklassefahrzeuge und Vans auf den Markt, der dank besonders niedrigen Rollwiderstands den Kraftstoffverbrauch senken und so die Umwelt schonen soll. Er löst den Energy E3A ab und kommt zunächst in den 18 wichtigsten Größen von 14 bis 16 Zoll mit Geschwindigkeitsfreigaben von 190 km/h (Index T) bis 240 km/h (Index V) in den Fachhandel. Zwecks Erreichung des bestmöglichen Kompromisses hoher Grip/niedriger Rollwiderstand wurde die neue Laufflächenmischung Durable Security Compound (DSC) patentiert.





REIFEN 2008

Vom 20. bis zum 23. Mai findet in Essen zum fünfzigsten Mal die Fachmesse der Reifen- und Werkstattbranche statt. Mit 530 angemeldeten Unternehmen auf einer Fläche von mehr als 50.000 Quadratmetern sind die Werte der letztjährige Messe nochmals übertroffen worden. Anbieter aus 40 Nationen zeigen alles rund um Reifen, Räder und Fahrwerkstechnik. Ähnlich international werden auch die Gäste sein. 20.000 Besucher aus mehr als 80 Ländern erwartet die Messeleitung. Neben den Neuvorstellungen wird es auch wieder ein Rahmenprogramm mit Symposien und Seminaren geben. Nähere Informationen findet der Interessierte unter www.reifen-messe.de.

Startvorbereitung

Dunlop gehört zu den Erstausstattern der neuen Audi A4-Baureihe mit der werksinternen Bezeichnung „B8“. Für den gerade präsentierten Avant erfolgte die Freigabe des Dunlop SP Sport Maxx GT, der auf dem A4 in 19- und 20-Zoll-Dimensionen montiert wird (255/35 R 19 96Y und 265/30 R20 94Y XL). Bei Auslieferungen in den Wintermonaten kommt ab Werk auch der Dunlop SP Winter Sport 3D in fünf Dimensionen von 16 bis 18 Zoll zum Zuge (205/60 R 16 92 H bis 245/40 R 18 97V XL).

Onlinepneus

Um die Bereifung des Pkw zu planen, nutzten 2007 mehr als drei Millionen Besucher das Reifen- und Felgenberatungssystem TireManager der Goodyear-Dunlop Gruppe. Aus einer Datenbank mit 63.000 Felgen und 95 Prozent aller in Deutschland zugelassenen Automodelle lassen sich mehr als 14 Millionen Kombinationen von Reifen, Felgen und Fahrzeugen berechnen. Der TireManager ist über die Seite www.goodyear.de oder über die der Marken Dunlop, Fulda oder Falken zu erreichen.



Reifen, Räder, Service.

MEHR LEISTUNG VOM SPEZIALISTEN!

MAXIMALE EFFIZIENZ

» Know-how, Erfahrung, moderne Produkte und Services

ONLINE-TERMIN-RESERVIERUNG

» Per Mausklick zum Wunschtermin

HOL- UND BRINGSERVICE

» Für Ihre Reifen und Räder

5-STERNE-HOTEL

» Reifen-/Räder-Einlagerung

WARTUNG UND REPARATUR

» Für alle Flotten-PKW

FÜHRERSCHEIN-CHECK

» Die jährliche Routine!

UVV-CHECK

» Der offizielle Service zur Unfallverhütungsvorschrift

MASTERCHECK kostenlos!

» Der 10-Punkte-PKW-Check

POWER AIR kostenlos!

» Sicherheit aus dem Rennsport

www.euromaster.de

Ihr Ansprechpartner: Herr Axel Vögele • Key Account Leitung PKW-Flotte
Mobil: 0172 977 24 82 • E-Mail: axel.voegel@de.euromaster.com



*Auch der konsequente Einsatz
rollwiderstandsarmer Reifen
führt zu Kostenersparnis und
CO₂-Reduzierung*

0,3 Liter

Die Sensibilität für die „Grüne Flotte“ wächst auch im Kreis der Flottenbetreiber, die Anzeichen dafür mehren sich. Einstweilen geht aber der Trend in der Bestückung oder geplanten Bestückung des Fuhrparks bei weitem noch nicht überall direkt hin zu umweltschonenderen, alternativen Antrieben. Die Stufe eins der Umsetzung konzentriert sich eher auf eine entsprechende Optimierung vorhandener Konzepte und vorhandenen Materials überall dort, wo es geht. Stufe eins heißt: Die Umsetzung der Formel Verbrauchsreduzierung ist gleich CO₂-Reduzierung, zumal das teilweise auch aus dem Stand heraus zu realisieren ist.

Neben anderen Maßnahmen wie etwa Öko-Fahrertraining oder Routenoptimierung ruft die Debatte immer wieder auch den rollwiderstandsarmen Reifen auf den Plan. Das liegt daran, dass der Rollwiderstand eine von fünf Kräften ist, die ein Fahrzeug überwinden muss, um in Bewegung zu bleiben. Die übrigen sind der von der Fahrgeschwindigkeit abhängige Luftwiderstand, die Massenträgheit bei Beschleunigungsvorgängen im Stadtverkehr, die Schwerkraft bei Berganfahrten sowie die internen Reibungswiderstände der sich drehenden Bauteile. Zudem wird durch verschiedene Ausstattungskomponenten wie Klimaanlage, Unterhaltungselektronik und Servolenkung zusätzliche Energie verbraucht. Große Reifenhersteller beziffern die Überwindung des Rollwiderstandes gegenwärtig mit etwa 20 Prozent des Kraftstoffverbrauchs. Eine solche Zahl rückt automatisch in den Fokus.

Was ist Rollwiderstand?

Während des Abrollvorgangs wird der Reifen verformt, um den Kontakt mit der Straße herzustellen. Alle Kräfte, die beim Beschleunigen, Bremsen und bei Kurvenfahrten wirken, werden über diese Aufstandsfläche übertragen. Die Verformung lässt die Temperatur der Reifenkomponenten ansteigen. Ein Teil der vom Motor gelieferten Energie wird so in Wärme umgesetzt. Dies ist das Phänomen des Rollwiderstands. Der Rollwiderstand von Reifen wird allgemein in Kilogramm pro Tonne angegeben. So bedeutet beispielsweise ein Rollwiderstandskoeffizient von 12 Kilogramm pro Tonne, dass auf ein mit einer Tonne belastetes Rad kontinuierlich eine Kraft von 120 Newton wirken muss, um den Rollwiderstand zu überwinden, damit das Fahrzeug in Bewegung bleibt.

Bei einem Reifen beeinflussen im einzelnen folgende Faktoren den Rollwiderstand:

- **Reifenkonstruktion:** Struktur und Materialien des Reifens tragen gleichermaßen zum Rollwiderstand bei. Zwischen verschiedenen Reifentypen



lassen sich am selben Fahrzeug Abweichungen von bis zu 50 Prozent feststellen.

- **Reifengeschwindigkeitsklasse:** Die besseren Haftungseigenschaften und die stärkere Belastbarkeit, die bei hohen Geschwindigkeiten erforderlich sind, stellen spezielle Anforderungen an Architektur und Gewebe der Reifen, die in der Regel zu einem höheren Rollwiderstand führen.
- **Reifengröße:** Ein um einen Zentimeter vergrößerter Außendurchmesser des Reifens reduziert den Rollwiderstand um ein Prozent.
- **Profiltiefe:** Eine um 50 Prozent vergrößerte Profiltiefe führt zu einem um zwölf Prozent höheren Rollwiderstand. Über die Lebensdauer eines Reifens nimmt der Rollwiderstand durch den Reifenverschleiß um 25 Prozent ab.

Darüber hinaus kann als Faustformel gelten: Je weniger sich ein Reifen verformt, desto geringer sind die Energieverluste. Stabilere, härtere Reifen verursachen daher geringere Spritverbräuche respektive CO₂-Emissionen.

Die Gummi-Giganten befassen sich seit 15 Jahren mit dem Thema, und schon die erste Generation „Grüne Reifen“ unter Verwendung von Silica als Rußersatz in der Laufflächenmischung stellte einen Durchbruch bei der Verringerung des Roll-

Auch da passt der Reifen ins Gesamt-Konzept: Beispiel VW Golf Blue Motion mit ContiEcoContact 3 (u.)



weniger Verbrauch

widerstandes dar – drei Prozent weniger Kraftstoffverbrauch. „Wir gehen davon aus, dass die Bedeutung dieses Themas bei Automobilindustrie und Endverbraucher in den nächsten Jahren noch weiter steigen wird – und damit auch in der Reifenentwicklung“, erklärte der für die Division Automotive Systems verantwortliche Continental-Vorstand Dr. Karl-Thomas Neumann 2007. Für den ContiEcoContact 3 beispielsweise attestieren die Hannoveraner besondere Rollwiderstands-Armut und eine Reduzierung des Kraftstoffverbrauchs um jetzt fünf Prozent.

Das würde beispielsweise bedeuten, dass ein Mittelklasse-Diesel-Kombi auf 100 Kilometern etwa 0,3 Liter Treibstoff einsparen würde und dass damit sein CO₂-Wert in der Regel um neun Gramm pro Kilometer auf einen Wert unter 150 g/km fallen würde. Bei einer mittleren jährlichen Laufleistung von 30.000 Kilometern würden so pro Fahrzeug pro Jahr knapp 108 Euro an Treibstoffkosten gewonnen. Bei konsequenter Bestückung der Flotte mit rollwiderstandsarmen Reifen kämen also bei 50 Fahrzeugen

rund 5.300 Euro und bei 200 Fahrzeugen gar schon knapp 21.500 Euro Ersparnis zusammen.

Auch der richtige Reifendruck ist wichtig

Nun ist das aber nur die halbe Wahrheit. Denn andererseits gilt auch die Faustregel, je weicher die Gummimischung, desto besser sind die Haftungseigenschaften eines Reifens – was wiederum für sich genommen den Rollwiderstand erhöht. Deshalb stellt sich auch die Reifenindustrie in der Entwicklung rollwiderstandsarmer Konstruktionen ständig der besonderen Herausforderung, das Leistungsniveau solcher Reifen in anderen Bereichen, wie insbesondere Sicherheit und Lebensdauer, aufrecht zu erhalten. Allerdings attestieren beispielsweise sowohl Continental für den ContiEcoContact 3 und den ContiPremiumContact 2, als auch Hankook für den Optimo K715 oder Michelin für den Energy Saver genau diese Kompromiss-Eigenschaften.

Die Reifenhersteller verweisen aber auch in diesem Zusammenhang noch einmal auf die Wichtigkeit der Überwachung des Reifendrucks. Bei einer konstanten Geschwindigkeit von 90 km/h verursacht nämlich ein Reifendruck, der 1,0 bar unter der Herstellerempfehlung liegt, wieder einen bis zu drei Prozent erhöhten Kraftstoffverbrauch. In einem solchen Fall wäre also ein wesentlicher Teil der Ersparnis wieder aufgebraucht. Dessen ungeachtet sieht aber Dr. Holger Lange, Reifenentwickler bei Continental, noch erhebliches Potenzial beim Rollwiderstand: „Wir gehen davon aus, dass eine weitere Minimierung um nahezu die Hälfte in den nächsten 30 Jahren durchaus realistisch ist, damit wäre eine Reduzierung des Treibstoffverbrauchs um zehn Prozent denkbar.“

Das sollte auch die Blickrichtung der Flottenbetreiber und Fuhrparkmanager schärfen. Auf jeden Fall geht es darum, die Sensibilität für Parameter zu entwickeln, mit denen sich heute schon Umweltschonung erzielen lässt, wenn denn der Einsatzzweck der Flotte den Betrieb von alternativen Antrieben noch nicht zulässt – wie in der überwiegenden Mehrzahl der Fälle.

Reifen aber brauchen alle.

Beispiel Continental: ContiEcoContact 3



Beispiel Hankook: Hankook Optimo K715



Beispiel Michelin: Michelin Energy Saver



Die jeweils optimale Empfehlung

Interview mit
Michael Nickenig, Key Account
Manager, und Gerd Stubenvoll,
Geschäftsführer, bei der
Top Service Team KG

Flottenmanagement: Verschiedene Reifenthememen werden gegenwärtig immer wieder diskutiert, rollwiderstandsarme Reifen, Reifenwechsel vor Ort, Ganzjahresreifen, ja oder nein. Welche Themen rückt denn der Flottenbetreiber in Gesprächen mit Ihnen besonders in den Fokus?

Stubenvoll: Wir stehen erst am Anfang einer großen Diskussion zum Thema CO₂. Das ist vor allem auch ein Thema bei den Herstellern, die Entwicklungen gehen vermehrt in Richtung Rollwiderstands-Armut. Je stärker die Diskussion in der Öffentlichkeit geführt wird, desto mehr wird die Nachfrage nach solchen Reifen steigen. Wir kennen noch nicht alle Regelungen, die uns der Gesetzgeber vorschreiben wird, das kann den Rollwiderstand optimierten Reifen sogar noch einmal dramatisch in den Vordergrund rücken. Andererseits stellen sich die Einsatzzwecke der Flotten doch sehr unterschiedlich dar. Wir müssen also für jede Flotte den optimalen Mix finden, nicht jedes Fabrikat ist in allen Belangen gleich stark, ganz abgesehen einmal vom Preis. In der so genannten ‚Spinne‘, in der gern die Reifen-Eigenschaften aufgezeigt werden, hat ein Fabrikat größere Fähigkeiten im Schnellauf, ein anderes im Komfort, ein drittes ist Nässe optimiert. Es ist unsere Aufgabe, für den Flottenbetreiber die jeweils optimale Empfehlung auszusprechen.

Nickenig: Wir müssen hier auch unterscheiden zwischen direkt von uns betreuten Flotten und der großen Klientel der Leasinggesellschaften, das Gros der Flotten läuft im Full Service-Leasing. Die Leasinggesellschaften favorisieren klar führend das Thema Konditionen, was kosten Reifen und Dienstleistung, wieviel Rabatt wird auf die Ware eingeräumt. Hier haben wir kaum eine Möglichkeit, die Flotte vor dem Hintergrund der Einsatzbedingungen direkt zu beraten. Vergewährtigen wir uns bei den direkt betreuten Flotten, welchen Stellenwert der Baustein Reifen gegenüber Finanzierungs- oder Leasingraten, Wartungs- oder Kraftstoffkosten einnimmt, dann ist seine Wertschätzung im Verhältnis zu den Gesamtkosten eines Fuhrparks noch relativ gering. Hinzu kommt, dass das Thema Reifen auch sehr emotional belegt ist. Die Fahrer entscheiden nach der Lektüre von Reifentests oder ihrer Einstellung zu einer bestimmten Reifenmarke schon gern für das jeweilige Top-Produkt. Das kann dazu führen, dass beispielsweise ein Continental-, Goodyear- oder Michelin-Reifen einem Semperit-Reifen vorgezogen wird, auch wenn Letzterer gerade einen optimalen Rollwiderstand aufweist.



Flottenmanagement: Welche Flottengrößen werden von Top Service Team betreut, in welchen Segmenten dieses Marktes kommt Ihr Unternehmen besonders stark zum Zuge?

Nickenig: Gemessen an Umsatz und verkauften Stück sind heute die Full Service-Leasinggesellschaften die umsatzstärkste Kunden-Klientel. Andererseits lässt sich eine Bewegung ausmachen, dass sich Flottenkunden gerade beim Thema Reifen aus dem Full Service-Leasing verabschieden, weil es in der Wahrnehmung der Flottenbetreiber Einspar-Potenziale in sich birgt. Sie führen zunehmend eigene Ausschreibungen durch. Bedingt durch unsere Struktur als Zusammenschluss von 18 unabhängigen Reifenfachhändlern sehen wir es als klaren Auftrag an, uns intensiv um die Flottenkunden zu kümmern, deren überregionale Aufstellung mindestens zwei oder drei unserer Gesellschafter betrifft, ungeachtet der Flottengröße. Bei kleinen Flotten können wir die Betreuung durch einen unserer Gesellschafter gewährleisten.

Flottenmanagement: Nehmen wir Pkw-Flotten, andererseits Transporterflotten, mit welchen wesentlichen Anforderungen tritt der Flottenbetreiber heute an Sie heran, welche besonderen Qualitäten muss Top Service Team anbieten?

Stubenvoll: Das zentrale Wort ist Fachhandel, wir sprechen von Reifen-Spezialisten. Die Qualität unserer Arbeit und der Arbeit unserer Ge-

Geschäftsführer Gerd Stubenvoll (re.) und Key Account Manager Michael Nickenig setzen auf den Zusammenschluss von 18 unabhängigen Reifenfachhändlern und die europaweite Ausrichtung

sellschafter erachten wir als hohes Gut. Ich will hier als ein Beispiel Fahrzeuge der gehobenen Mittelklasse anführen, die heute mit Run-Flat-Reifen ausgerüstet sind. Diese Reifen bedürfen neben der Einrichtung des entsprechenden Maschinen-Parks beim Händler schon einer ausgesprochen hohen Fachkenntnis bei der Montage. Dabei sind wir sicher schwerpunktmäßig im Pkw-Bereich aktiv. Große Flottenbetreiber setzen heute Transporter immer seltener direkt ein, sondern stützen sich in der Auslieferung verstärkt auf kleine Subunternehmer. Bei diesen wiederum geht es in letzter Konsequenz nicht darum, eine einheitliche Rechnung für ein bundesweites Geschäft zu erhalten. Sie kaufen oft Produkte, die, weil sie einfach nicht unserem Qualitätsanspruch genügen, in unserem Portfolio nicht vorhanden sind. So bieten wir in unseren bundesweiten Vereinbarungen Premiumfabrikate und deren Zweitmarken an. Auch Paketdienstleister beispielsweise kaufen aber oft nur über den Preis.

Flottenmanagement: Prognosen der Klimaforscher sagen für Mitteleuropa einen weiteren Anstieg der Durchschnittstemperaturen von vier Grad sogar innerhalb der nächsten 20 Jahre voraus. Denken Sie, dass das den Ganzjahresreifen weiter in den Fokus rücken wird?



Workshop-Atmosphäre in Rösrath-Hoffnungsthal: Gerd Stubenvoll, Michael Nickenig (beide Top Service Team), Erich Kahnt, Bernd Franke (beide FM, v.l.)

Stubenvoll: Das hängt von Einsatzzweck und -gebiet der Flotte ab. Wir beobachten eine gewisse Tendenz zu dieser Ausrüstung bei den Vermietern, wo die Fahrzeuge meist nur ein halbes Jahr laufen und der Ganzjahresreifen als saisonunabhängige Bestückung zum Zuge kommt. Im Allgäu, auf der schwäbischen Alb oder auch hier im bergischen Land allerdings würde der Flottenkunde mit All-Season-Produkten nur sehr bedingt Freude erfahren. ‚All Season‘ ist ein Kompromiss zwischen einem optimierten Reifen für Temperaturen über sieben Grad, also dem Sommerreifen, und Temperaturen darunter, also dem Winterreifen. Er hat weder die optimalen Eigenschaften des einen, noch des anderen. Ein Taxifahrer in Berlin oder Hamburg hingegen mag mit Allwetter-Gummi und ‚M+S-Freigabe‘ nicht schlecht bedient sein.

Flottenmanagement: Für eine bundesweit betriebene Flotte ist es wichtig, dass beim saisonalen Reifenwechsel die Abwicklung bis hin zum letzten Dienstwagenutzer rasch und komplikationslos klappt. Welche Hilfestellungen bieten Sie dem Flottenbetreiber hierfür an?

Nickenig: Es gelingt uns zunehmend, hier die Fuhrparkleiter für das Thema Halterhaftung zu sensibilisieren. Das bedeutet, die Umrüstung der Firmenfahrzeuge hat ‚just in time‘, bevor im Oktober der Run auf die Stationen einsetzt, zu erfolgen. Dann können wir mit entsprechender Terminplanung genügend Mitarbeiter für diesen Kunden freihalten. Darüber hinaus bieten wir den Radwechsel vor Ort an. Wir sind dann beispielsweise drei Wochen lang, an einem festen Tag, in der Tiefgarage oder auf dem Parkplatz des Kunden für die Umrüstung im Einsatz. Als

klassisches Beispiel mag die Außendiensttagung gelten, bei der meist alle Mitarbeiter anwesend sind und sich das Mobile Fitting elegant umsetzen lässt. Der Kunde sollte das Ganze auch unter dem Vollkosten-Aspekt betrachten. Wenn ein Mitarbeiter etwa als Kundendienst-Techniker im Außendienst unterwegs ist, kommt der Verdienstausschlag das Unternehmen teurer, wenn er sich eine Stunde auf der Reifenstation aufhalten muss.

Flottenmanagement: Top Service Team ist von der Organisation her europaweit aufgestellt und daher sicher auch ein relevanter Dienstleistungspartner für grenzüberschreitendes Fuhrparkmanagement. Wie funktioniert Ihre internationale Betreuung?

Stubenvoll: Wir haben mit anderen freien Fachhändlern im Ausland den Verbund Tyre European Network gegründet, hier kommunizieren die jeweiligen Zentralen miteinander. Das funktioniert im Einzelfall so, dass für einen Kunden, der einen Servicevertrag mit uns hat und dessen Fahrzeuge beispielsweise in Irland oder Großbritannien laufen, von Rösrath aus die Meldung nach England geht. Unser englischer Partner wiederum geht auf den dortigen Standort des Kunden zu. In selber Weise stellen wir selbstverständlich hier für ausländische Flottenbetreiber Service und Pannenhilfe dar.

Der clevere Weg, Sprit zu sparen: der neue MICHELIN Energy Saver.

Exzellente Haftung, eine lange Lebensdauer – das zeichnet einen hervorragenden Reifen aus. Aber seltener tanken müssen?

Der neue MICHELIN Energy Saver brilliert auch auf diesem Gebiet. Sein optimierter Rollwiderstand senkt nachweislich den Spritverbrauch, schont die Umwelt und entlastet Ihren Geldbeutel. Ohne Kompromisse in Sachen Sicherheit.

Übrigens: Schon 1992 brachte Michelin den ersten „grünen Reifen“ auf den Markt. Eine Pionierleistung, aus der sich bis heute der neue MICHELIN Energy Saver entwickelt hat.

Mehr Infos zum neuen MICHELIN Energy Saver unter www.michelin.de



Erneuter Nachw

Volkswagen schiebt das Kompakt-SUV Tiguan nach und landet einen erneuten Treffer. Auch für die Flotte?

Nur wer zu spät kommt, den bestraft das Leben. Dass VW mit dem kleinen SUV Tiguan relativ spät in den Markt kommt und sich zeitlich weit hinter X3, RAV 4 und Co reiht, ist unbestritten. Dennoch, der frühe Erfolg des Tiguan gibt den Wolfsburgern recht, dass nicht nur Konzept, sondern auch die Zeit des Marktstarts genau richtig zu sein scheinen, zeugen doch 100.000 Vorbestellungen (weltweit) von eindeutigem Kundeninteresse.

Attraktivität

Auch im Flottenbereich beäugten die Fuhrparkmanager schon zeitig die Eignung des Tiguan für den User Chooser und verbuchten attraktive Restwerte und seinen hohen Motivationsfaktor auf der Habenseite.

Seinem Design nach wirkt er erst einmal wie ein geschrumpfter Touareg. Sitzt man aber dann darin, fragt man sich aufgrund der großzügigen Platzverhältnisse, ob ein Touareg tatsächlich noch größer ist!? An Bewegungsfreiheit mangelt es wahrlich auf keinem der



Plätze. Die Materialien hat Volkswagen aus der Kategorie hochwertig, aber nicht zu edel gewählt. Wohlbekannte Instrumentierungen und Hebel erleichtern die Bedienung. Ein Lob gilt ebenfalls dem neuen Navigationssystem RNS 510 mit Touchscreen und 30 GB-Festplatte, das sich intuitiv steuern lässt.

Flexibilität

Eine verschiebbare Rückbank erlaubt im Verhältnis 1 zu 2 die individuelle Einstellung, alternativ die Schaffung von mehr Raum im Heck. Hier tut sich ein bauchiger Laderaum auf, für den eine recht hohe Ladekante überwunden werden muss. Klappt man die Sitzbän-

ke um, ergibt sich eine recht unebene Fläche, allerdings mit Platz für insgesamt 1.510 Liter Gepäck.

Mit dem 2.0 TDI wählt der Dienstwagennutzer einen angemessen, aber nicht stark motorisierten Antrieb mit 103 kW/140 PS, eine Common-Rail-Neuentwicklung, die der Euro-Norm 5 gerecht wird. Gerade bei schnelleren Geschwindigkeiten fehlen dem 1,6 Tonnen schweren Gefährt die Reserven für plötzliche Beschleunigungsmanöver. Bei 186 km/h liegt seine Höchstgeschwindigkeit. Das Sechsgang-Automatikgetriebe schaltet weniger sanft als das bekannte und anerkannte DSG, sorgt aber

stets für mäßige Drehzahlen durch höchstmögliche Gangwahl. Im Test-Mittel verbrauchte der Tiguan 8,3 Liter Diesel auf 100 km.

Agilität

Fast schon sportlich wirkte der Federungskomfort des Tiguan, besser ausgedrückt: er gibt sich weniger weich ausgelegt als erwartet. Im Langstrecken-Test überzeugte er sowohl durch die bequemen, wohlgeformten Sitze als auch durch einen gut gedämmten Motor. Das Fahrverhalten charakterisieren wir durchaus als Limousinen-ähnlich. Auch die Lenkung agiert präzise und leichtgängig.

Wer nun tatsächlich Geländeambitionen hegt,

wuchs



1. Mit dem Kompakt-SUV Tiguan liegt VW voll im Trend
2. Wuchtiger Auftritt trotz kompakter Maße
3. Bei vollwertiger Rückbank passen 505 Liter hinein
4. Optisch sieht er aus wie ein geschrumpfter Touareg
5. Volumen für 1.520 Liter maximal
6. Wohlbekannte Instrumentierung mit hochwertigem neuen Navigationsgerät
7. Bequemes Fahrgefühl, auch auf der Langstrecke
8. Hohes Sicherheitsgefühl durch erhöhte Sitzposition

kann dank des permanenten Allradantriebs 4MOTION auch abseits befestigter Straßen auf optimale Kraftentfaltung setzen. Im Extremfall werden nahezu 100 Prozent der Antriebskraft an die Hinterachse geleitet. Noch mehr Off-Road-Spezifikationen enthält die Modellvariante Track & Field mit 28 statt 18 Grad Böschungswinkel und einem Off-Road-Modus, der einige Assistenzsysteme wie Bergabfahrhilfe für den Geländeeinsatz beinhaltet.

Das derzeitige Motorenprogramm umfasst drei TSI-Aggregate mit 110 kW/150 PS, 125 kW/170 PS und 147 kW/200 PS sowie zwei Common-Rail-Diesels mit 103 kW/140 PS und 125 kW/170

PS. Ab der zweiten Jahreshälfte soll auch der ausschließliche Straßen-Fahrer mit einem Frontantrieb bedient werden können.

Individualität

Ausstattungsseitig findet der Dienstwagennutzer respektive User-Chooser sämtliche Komfort-, Sicherheits- und Unterhaltungsaccessoires in der Extraliste. Serienmäßig verfügt die Basisversion „Trend & Fun“ bereits über sechs Airbags, ESP, CD-Radio, Klimaanlage, elektronische Parkbremse mit Auto-Hold-Funktion, rundum elektrische Fensterheber, Funkfernbedienung und einiges mehr.

Der Basispreis liegt mit 22.437 Euro netto im Vergleich mit einigen deutschen und ausländischen Konkurrenten recht günstig. Für 24.202 Euro netto ist schon der kleinste Diesel zu kaufen. Allerdings erwarten den Interessenten aufgrund der großen Nachfrage derzeit Wartezeiten von mehr als sechs Monaten, VW bemüht sich intensiv um Produktionssteigerung.

Fazit: Downsizing ist in, VW unterstützt die User-Chooser-Flottenkunden mit einem neuen attraktiven Kompakt-SUV dabei. Wer die Wahl hat und wem ein Kombi langweilig geworden ist, erhält mit dem Tiguan einen adäquaten, ebenso restwertstabilen Ersatz.



Motorenpalette Volkswagen Tiguan

	1.4 TSI Schaltung	2.0 TDI Schaltung / Automatik
Motor/Hubraum in ccm	1.390	1.968
Leistung kW (PS) bei U/min	110/150	103/140
Drehmoment (Nm) bei U/min	240 bei 1.750-4.000	320 bei 1.750-2.500
Verbrauch auf 100 km (EU)	8,4 S	6,9 (7,5) D
Höchstgeschwindigkeit	192	186 (182)
0 auf 100 km/h	9,6	10,5 (10,7)
Laderaum in Liter (VDA)	1.510	1.510
Nutzlast in kg	624	650 (656)
Typklassen HP/VK/TK	18 / 17 / 21	20 / 18 / 23
Schadstoffklasse	EU 4	EU 4
CO ₂ -Ausstoß in g/km	199	182 (199)
Preis in Euro (netto)	22.437	24.202 (25.672)
Betriebskosten		
Schaltgetriebe (mtl.)		
20.000 km	583,37	553,10
30.000 km	708,55	657,07
50.000 km	942,25	847,02
Automatik (mtl.)		
20.000 km	-	585,85
30.000 km	-	698,15
50.000 km	-	903,69
Fullservice Leasingrate		
Schaltgetriebe (mtl.)		
20.000 km	382,85	398,97
30.000 km	407,83	425,92
50.000 km	441,14	461,84
Automatik (mtl.)		
20.000 km	-	418,32
30.000 km	-	446,90
50.000 km	-	485,01
Treibstoffkosten		
Schaltgetriebe (mtl.)		
20.000 km	200,52	154,13
30.000 km	300,72	231,15
50.000 km	501,11	385,18
Automatik (mtl.)		
20.000 km	-	167,53
30.000 km	-	251,25
50.000 km	-	418,68

Volkswagen Tiguan 2.0 TDI PDE

Motor	Vierzylinder-Dieselmotor
Hubraum in ccm	1.968
kW/PS bei U/min	103 (140) bei 4.200
Nm bei U/min	320 bei 1.750 - 2.500
Abgasnorm	EURO 4
Partikelfilter	Serie
Antrieb / Getriebe	Allrad, permanent / 6-Gang-Automatik
Höchstgeschw. km/h	182
Beschleunigung 0-100/h	10,7
EU-Verbrauch	7,5 l auf 100 km
EU-Reichweite	853 km
Testverbrauch	8,3 l auf 100 km
Test-Reichweite	771 km
CO ₂ -Ausstoß	199 g/km
Tankinhalt	64 Liter
Zuladung	656 kg
Laderaumvolumen	1.510 Liter
Anhängel. geb./ungeb.	2.200 /

Kosten

Steuer pro Jahr	308 Euro
Typklassen HP / VK / TK	20 / 18 / 23
Ölwechsel / Menge	max. 2 Jahre / 4 L
Wartung	nach Serviceintervall

Garantie

Technik	2 Jahre o. km-Begrenzung
Mobilität	automatisch verlängert bei regelm. Inspektion

Sicherheit / Komfort

Automatik	1.471 Euro
Front-/Seiten-Airbag	Serie / Serie vorn
Kopfairbag	Serie
Vorhang-Airbags	-
ESP	Serie
Reifendruck-Kontrolle	
Einparkhilfe vorne/hinten	311 (hi.) / 567 (vo. u. hi. inkl. Park Assist)
Kurvenlicht	inkl. bei Xenon
Klimaanlage	Serie
Glas-/Schiebedach, elektr.	950 Euro
Scheinwerfer-Waschanl.	s. Xenon
Tempomat	163,87
Bi-Xenon-Scheinwerfer	1.067 Euro inkl. Waschanl.
Ladungssicherung:	6 Verzurrösen Serie, Trennnetz 139 Euro
Optionspakete:	Top Paket (Schiebedach, Parkpilot, Nebelscheinw. etc.) 996 Euro, Winterpaket etc.

Kommunikation

Bordcomputer	Serie
Navigationsystem	ab 714 Euro
Radio	Serie
Telefonvorb. (Bluetooth)	ab 378 Euro (Bluetooth)
Firmenfahrzeuganteil	25 %
Dieselanteil	88 %

Basispreis netto

VW Tiguan 2.0 TDI PDE	24.202 Euro
	(alle Preise netto)

Bewertung

- + • leiser gut gedämmter Dieselmotor
- gut abgestimmtes Fahrwerk mit hohem Komfort
- • schwach im Anzug
- unsanfte Automatik
- hohe Ladekante

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

DREI STICHE FÜR IHR FLOTTENMANAGEMENT.

1a MITSUBISHI PAJERO



Karosserievarianten	3- oder 5-Türer
Preis	ab 28.563,- €*
Antrieb	Super Select Allradantrieb (2WD/4WD)
Anhängelast	3,3 t (5-Türer)
Sitzplätze	bis zu 7
Partikelfilter	bei DI-D serienmäßig
Rallye Dakar-Siege	12

1b MITSUBISHI OUTLANDER



Karosserievarianten	5-Türer
Preis	ab 22.681,- €*
Antrieb	AWC (All Wheel Control), 2WD/4WD
Partikelfilter	bei DI-D serienmäßig
Laderaumvolumen	1691 l
Sieger beim Auto Bild Vergleichstest (9/07)	

1c MITSUBISHI L200



Karosserievarianten	3 (Einzelkabine, Club Cab, Doppelkabine)
Preis	ab 19.235,- €*
Wendekreis	Klassenbesten (11,8 m)
Antrieb	zuschaltbarer Allradantrieb
Zuladung	bis ca. 1005 kg
Meistverkauftes Fahrzeug seiner Klasse 2006	

Mit den aktuellen Allrad-Modellen haben's Flottenmanager in der Hand. Der neue Pajero ist immer Trumpf – selbst in der Wüste ist der 12-fache Dakar-Sieger nicht zu schlagen. Ebenso gute Karten hat der neue Outlander als hochwertiger und leistungsstarker SUV. Dazu sticht der L200 als Allrad-Pick-up des Jahres 2007 (Leserwahl Auto Bild allrad 6/2007). Testen Sie jetzt die flotte Allrad-Flotte. Zu Konditionen, mit denen Sie überall ankommen.

DRIVE ALIVE



*Unverbindliche Preisempfehlung netto. Mehr unter 01803 - 21 21 88 (9 Cent/Minute aus dem dt. Festnetz, Mobilfunkpreise können abweichen) oder unter www.mitsubishi-motors.de



Touren Wagen

Der neue Renault Laguna Grandtour ist nur eines von vier neuen Modellen, die zeitgleich im Januar 2008 beim Renault-Händler eingeführt wurden. Doch für das Flottengeschäft stellt dieser Mittelklasse-Kombi mit Sicherheit die treibende Kraft im Pkw-Sektor dar. Neben der Modell-Offensive, die in 2008 stark voran getrieben wird, gilt es für den französischen Hersteller auch, die Qualität in den Vordergrund zu bringen. Eine dreijährige (beziehungsweise 150.000 km-) Garantie für sämtliche Modelle stützt dieses Vorhaben nachhaltig.

Optisch hat sich der Laguna an Front und Heck weiterentwickelt, wenn auch nicht gravierend verändert. Der Kühler trägt, nun weitestgehend geschlossen, das verbreitete Renault-Markengesicht. Hinten polarisieren „abgerundete Kanten“ und geben dem Abschluss eine sanft ausgestülpte Form. Ein Plus von neun Zentimetern in der Länge führt unter anderem zu 78 Litern mehr Volumen im Kofferraum, der maximal 1.593 Liter fasst, was es aber noch nicht an das der gängigen Konkurrenzmodelle heranbringt. Der Grandtour ist übrigens wie auch die Vorgängerversionen als eigenständiges Fahrzeug konzipiert.

Qualitätsbekenntnis

Im Innenraum dominieren hochwertig wirkende Materialien mit Soft-Touch-Oberflächen.

Analoge Instrumente sowie übersichtlich angeordnete Bedienelemente im Cockpitbereich erleichtern das Zurechtfinden in und mit dem neuen Fahrzeug. Das letzte Facelifting schon hatte den Joystick für die Audio- und Navigationseinstellung in die Mittelkonsole befördert, wo er auch in der dritten Generation des Laganas intuitiv steuerbar seine Dienste verrichtet. Zudem registrieren wir positiv auf der Habenseite die vielen Staufächer inklusive Becherhalter und ein gekühltes Handschuhfach im Frontbereich.

Die großzügig geschnittenen Sitze lassen ein wenig Halt vermissen, eignen sich ansonsten tadellos für den Langstreckenkomfort. Elektrische Einstellmöglichkeiten inklusive Lordosstütze gewährleisten die richtige Haltung für jede Körpergröße. Im Fond herrschen üppige Kopf-, dafür etwas weniger üppige Beinfreiheit vor. Als ein erfreuliches Feature fungieren zwei Hebel an den Rückenlehnen zum schnellen Umklappen selbiger im Verhältnis 2/3 zu 1/3. Optional kann mit dem „Storage“-Paket (336 Euro netto) ein separat zu öffnendes Heckklappenfenster geordert werden.

Technische Weitsicht

Das 2.0 dCi-Triebwerk zeichnet sich im Hinblick auf Emissionsaspekte durch Weitsicht aus, denn es erfüllt die Grenzwerte für die ab 2009 gültige EU 5-Norm. In der Praxis erlebten wir einen im

Als erster von einigen Mittelklasse-Kombis kommt dieses Jahr der Renault Laguna Grandtour auf den Markt. Wir haben in der 2.0 dCi-Motorisierung versucht zu erfahren, ob das Modell dazu beitragen kann, die ehrgeizigen Ziele der Marke zu erreichen.





positiven Sinne unauffälligen Antrieb, der seine Stärken durch Gleichmäßigkeit, Laufruhe und Kraft ausspielt. Im Sinne des Spargedankens macht eine etwas sehr dezente Schaltpunktanzeige im Instrumentenfeld des Cockpits den Fahrer wenn nötig aufmerksam, einen höheren oder niedrigeren Gang zu wählen. Diese orientiert sich am Drehzahlbereich um 2.000 Umdrehungen, gleichzeitig Umgebung des maximalen Drehmoments von 340 Newtonmeter. Die Kraftentfaltung empfanden wir als ordentlich, wenngleich die Motor-Getriebeabstim-

mung hohe Gänge erst ab 2.000 Umdrehungen zuließ. Sprich: bei gleichmäßigem Tempo 60 war der fünfte Gang nicht die beste Wahl. Im gemessenen Verbrauch ergab sich ein akzeptabler Durchschnittswert von 6,8 Litern. Sämtliche Eckdaten, beispielsweise die Höchstgeschwindigkeit von 208 km/h oder von 0 auf 100 km/h in 9,7 Sekunden, gewährleisteten Konkurrenzfähigkeit in der Mittelklasse. Die Fahrwerksabstimmung erschien uns straffer als die im Vorgängermodell. Auch in der Kurvenlage neigte sich das Fahrzeug weniger als wir es erwartet hatten und vom Vorgänger kannten. Die Sechsgangschaltung wirkt etwas schwammig bei der Gangwahl.

Auswahlgefüge

Die Motorenwahl erstreckt sich im Dieselerreich von einem 1.5 dCi-Motor mit 81 kW/110 PS zu drei 2.0 dCi-Motoren mit 96 kW/130PS, 110 kW/150 PS (auch mit 6-Stufen-Automatik erhältlich) und 127 kW/173 PS, im Benzinerbereich von einem 1.6er mit 81 kW/110 PS zu zwei 2.0-Liter-Otto-Motoren mit 103 kW/140 PS und 125 kW/170 PS (mit 6-Stufen Automatik). Die Preise starten bei 18.739 Euro netto für den kleinsten Benziner und 19.958 Euro netto für den kleinsten Diesel. Im Herbst 2008 soll dann eine Coupé-Version des Laguna debütieren und der Emotionalität der Marke Vor Schub leisten. **Fazit:** Der Flottenbestseller Renault Laguna Grandtour genießt in seiner dritten Generation den Vorteil der Markteinführung vor den

1. Selbstbewusster Auftritt mit neuem Markengesicht
2. Frische Formen mit neuem Eroberungspotenzial
3. Aufgeräumt und bedienerfreundlich: die Anordnung der Schalter und Instrumente im Cockpit
4. Üppige Kopffreiheit und klassengemäße Bewegungsfreiheit im Fond
5. Ausreichend Stauraum auf ebener Fläche mit niedriger Ladekante
6. Leichte Retuschen am Heck machen es runder
7. Leichtes Umklappen der Rücksitze ermöglicht der Hebel im Kofferraum
8. Langstreckenkomfort inklusive



Konkurrenten Mazda6 Sport Kombi und Citroën C5 Kombi. Aber auch danach helfen ihm ein attraktiver Preis mit entsprechendem Leistungsgegenwert. Ob er genügend dazu beiträgt, die Verkaufszahlen nach oben zu treiben, hängt nicht ausschließlich von seiner guten Qualität ab, das bedingen dann noch weitere Faktoren.



Motorenpalette Renault Laguna Grandtour

	2.0 16V 6-Gang Schaltung	2.0 16V Automatik	1.5 dCi 6-Gang Schaltung	2.0 dCi FAP 6-Gang / Autom.
Motor/Hubraum in ccm	Otto/1.997	Otto/1.998	Diesel/1.461	Diesel/1.995
Leistung kW (PS) bei U/min	103/140 bei 6.000	125/170 bei 5.000	81/110 bei 4.000	110/150 bei 4.000
Drehmoment (Nm) bei U/min	195 bei 3.750	270 bei 3.250	240 bei 2.000	340 bei 2.000
Verbrauch auf 100 km (EU)	8 S	8,9 S	5 D	6,1 D / 7,1
Höchstgeschwindigkeit	203	220	187	208 / 203
0 auf 100 km/h	9,3	9,2	12,3	9,7 / 10
Laderaum in Liter (VDA)	508 - 1.593	462 - 1.337	508 - 1.593	508 - 1.593
Nutzlast in kg	475	419	475	475
Typklassen HP/VK/TK	15/20/19	17/23/22	17/23/22	18/25/23
Schadstoffklasse	EU 4	EU 4	EU 4	EU 4
CO ₂ - Ausstoß in g/km	189	210	133	160 / 180
Preis in Euro (netto)	20.084	23.403	19.958	22.395 / 24.621
Betriebskosten				
Schaltgetriebe (mtl.)				
20.000 km	512,72	–	435,46	496,32
30.000 km	631,82	–	512,99	588,48
50.000 km	869,20	–	668,56	773,29
Automatik (mtl.)				
20.000 km	–	576,40	–	544,06
30.000 km	–	709,73	–	648,59
50.000 km	–	975,80	–	858,24
Fullservice Leasingrate				
Schaltgetriebe (mtl.)				
20.000 km	330,29	–	330,69	368,50
30.000 km	358,12	–	355,87	396,79
50.000 km	413,28	–	406,73	453,86
Automatik (mtl.)				
20.000 km	–	374,48	–	397,07
30.000 km	–	406,91	–	428,14
50.000 km	–	471,18	–	490,88
Treibstoffkosten				
Schaltgetriebe (mtl.)				
20.000 km	182,43	–	104,77	127,82
30.000 km	273,70	–	157,12	191,69
50.000 km	455,92	–	261,83	319,43
Automatik (mtl.)				
20.000 km	–	201,92	–	146,99
30.000 km	–	302,82	–	220,45
50.000 km	–	504,62	–	367,36

Renault Laguna Grandtour 2.0 dCi

Motor	Vierzylinder-Diesel
Hubraum in ccm	1.995
kW/PS bei U/min	110 (150) bei 4.000
Nm bei U/min	340 bei 2.000
Abgasnorm	EURO 4
Partikelfilter	Serie
Antrieb / Getriebe	Front- / 6-Gang, manuell
Höchstgeschw. km/h	208
Beschleunigung 0-100/h	9,7
EU-Verbrauch	6,1 l auf 100 km
EU-Reichweite	1.082 km
Testverbrauch	6,8 l auf 100 km
Test-Reichweite	971 km
CO ₂ -Ausstoß	160 g/km
Tankinhalt	66 Liter
Zuladung	475 kg
Laderaumvolumen	508-1.593 Liter
Anhängel. geb./ungeb.	1.500 / 650 kg

Kosten

Steuer pro Jahr	308 Euro
Typklassen HP / VK / TK	18 / 21 / 23
Ölwechsel / Menge	30.000 km / 6,6 L
Wartung	30.000 km / 1 x p.a.

Garantie

Technik	3 Jahre
Mobilität	bei regelm. Service automatisch verlängert

Sicherheit / Komfort

Automatik	2.227 Euro
Front-/Seiten-Airbag	Serie
Kopfairbag	–
Vorhang-Airbags	Serie
ESP	Serie
Reifendruck-Kontrolle	185 Euro
Einparkhilfe vorne/hinten	168 Euro / 336 Euro
Kurvenlicht	i.V. m. Bi-Xenon Serie
Klimaautomatik	Serie ab Dynamique
Glas-/Schiebedach, elektr.	756 Euro
Scheinwerfer-Waschanl.	i.V. mit Bi-Xenon Serie
Tempomat	Serie ab Dynamique
Bi-Xenon-Scheinwerfer	1.008 Euro
Ladungssicherung:	Storage (Trennnetz, Gepäckraumunterteilung, Heckklappenfenster separat zu öffnen 336 Euro)
Optionspakete:	Confort f. Expression (Klimaautomatik, Licht- u. Regensensor, autom. Parkbremse etc. 714 Euro), Luxe (Keycard Handsfree, anklappb. Außenspiegel etc. 630 Euro)

Kommunikation

Bordcomputer	Serie
Navigationssystem	1.176 Euro
Radio	Serie
Telefonvorb. (Bluetooth)	ab 233 Euro
Firmenfahrzeuganteil	k. A.
Dieselanteil	75 %

Basispreis netto

Renault Laguna Grandtour	22.395 Euro (alle Preise netto)
---------------------------------	---

Bewertung

- + • vergleichsweise günstiger Preis
- 3 Jahre Garantie
- • im Klassenvergleich kleiner Kofferraum

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

Citroën bringt Ende April die neue Version seines Mittelklasselers C5 auf den Markt. Ob aber die Wandlung vom wenig spektakulären Vorgänger zum Designerstück mehr als nur optisch gelungen ist, musste die Limousine auf der Straße unter Beweis stellen.



Ein interessantes Detail ist die feststehende Lenkradnabe

Die rein äußerlichen Unterschiede zum Vorgängermodell sind augenscheinlich: eine markantere Frontpartie und ein geschwungeneres Heck. Länge und Breite sind um drei beziehungsweise acht Zentimeter auf nun 4,77 (Kombi: 4,83) und 1,86 Meter gewachsen. Der Kofferraum der Limousine fasst bis zu 467 Liter, beim Kombi sind es maximal 1.490.

Nimmt man in dem mit hochwertigen Materialien ausgestatteten Cockpit Platz und dreht den Zündschlüssel herum, fällt zunächst einmal die Geräuscharmheit des 100 kW/136 PS starken Motors auf. Auch bei höheren Drehzahlen hört man von dem HDi 136 FAP Diesel nur wenig. Die gute Geräuschkämmung gestattet, zusammen mit den komfortablen Sitzen und den großzügigen Innenraummaßen, auch auf der Langstrecke entspanntes Reisen. Dazu trägt die Hydractive 3 Plus genannte hydropneumatische Federung mit variabler Abstimmung bei. Für ein strafferes Fahrwerk und für kleineres Geld kann der Käufer – hier hat Citroën besonders die Flottenkunden bedacht – auf die Stahlfederung zurückgreifen. Sie unterscheidet sich im Fahrkomfort nur wenig von der hydropneumatischen Steuerung, ist aber günstiger. Zur Auswahl steht auch eine ganze Reihe an Motorisierungen. Bei den vier Diesel-Triebwerken erstreckt sich die Bandbreite von 80 kW/109 PS bis 150 kW/204 PS,

Form-vollendet



Auch optisch ist die Neuauflage gelungen

bei den drei Ottomotoren umfasst das Leistungsspektrum 92 kW/125 PS bis 150 kW/204 PS.

Preislich startet die Limousine mit 18.479 Euro netto, der Kombi beginnt bei 19.403 Euro ohne Mehrwertsteuer. Die Neuauflage des C5 ist durchaus gelungen. Das Design wirkt wie aus einem Guss und ist in sich stimmig, auch der Fahrkomfort kann dank beachtenswerter Geräuschkämmung und der verfügbaren Federungen auf der Haben-Seite verbucht werden.

Citroën C5 HDi 136 FAP

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.997
kW/PS bei U/min:	100 / 136 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	320 Nm bei 2.000
Getriebe:	6-Gang Schaltung
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 157 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	10,6 / 204
EU-Verbrauch / Reichweite:	6,0 L / 1.183 km
Zuladung kg / Ladevolumen:	472 / 467 L
Typklasse HP/VK/TK:	20 / 20 / 21
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	60 %
Dieselanteil:	80 %
Basispreis (netto):	22.983 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	k.A.

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

Der Agila gehört zu den ewig undefinierbaren: Der Länge nach ist er ein Kleinwagen, dem Gesamtformat nach ein Van. Eines aber ist sicher, er gehört zu den preiswertesten Möglichkeiten, ein neues Auto zu fahren. Und es gibt einen Diesel.

AgilitätsGarantie

Das Auto als Statussymbol? Nicht mit dem Agila, hier geht es um reine Zweckmäßigkeit. Halt, nicht ganz, denn Opel legte schon Wert auf den äußeren Auftritt. Und so lud man bei der Präsentation gleich den verantwortlichen Designer mit ein, fragende Journalisten konnten sich jeden einzelnen Strich aus der Feder erklären lassen. Doch dem durchschnittlichen Bürger reicht das freundliche Gesicht, denn diese Sprache versteht er. Genau wie er auch erkennt, dass der neueste Opel recht modern und fast schon ein bisschen stylisch vorfährt – so gesehen haben die Kreativen alles richtig gemacht.

Auch innen, wo der Agila Einfachheit verströmt. Exakt das soll er auch tun; und schon steht Zweckmäßigkeit wieder auf der Tagesordnung. Das geht mit der simplen Bedienung los, Radio und Klima-Regler liegen gut zur Hand – und die Instrumente sind übersichtlich. Allerdings gibt es ja auch wirklich nicht viele Features, die besonders aufwendige Menüs erfordern würden.

Dafür glänzt die Wohnstube mit ordentlichen Platzverhältnissen in der ersten Reihe und im Fond ebenso – vorausgesetzt, vorn sitzen keine übergroßen Menschen. Kopffreiheit gibt es freilich reichlich, das gebietet schon das Fahrzeugformat. Straff gepolsterte Sitze befördern die Besatzung ermüdungsfrei an jegliches Ziel. Ebenfalls sehr erfreulich: Kopfairbags und ESP sind auf Wunsch lieferbar – immerhin.



Freundlich lächelnd fährt der kleine Opel Sympathie ein (o.)

Einfach gehaltene Architektur für den Agila-Innenraum (u.)



Opel Agila 1,3 CDTi

Motor / Hubraum in ccm:	Diesel / 1.248
kW/PS bei U/min:	55/75 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	190 Nm bei 1.750
Getriebe:	5-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 120 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	13,9 / 165
EU-Verbrauch / Reichweite:	4,5 L / 1.000 km
Zuladung / Ladevolumen:	435 kg / 225-1.050 L
Typklasse HP/VK/TK:	17 / 18 / 19
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	13.454 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	441,54 / 0,18

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

Fernost- Erweiterung



Moderner Softgeländewagen mit viel Platz

Es ist immer gleich: Geländewagen werden hierzulande kaum abseits befestigter Wege eingesetzt, sondern auf dem Asphalt, nicht selten auf der Flaniermeile, wo man sich gerne sehen lässt. Schließlich gehören 4x4-Vehikel zu den Trendfahrzeugen. Der Outlander verzichtet daher auf schweres Rüstzeug wie Untersetzung und mehrere Differenzialsperren. Im Alltag und auf der Straße sorgt lediglich eine Achse für Vortrieb, der Allrad lässt sich per Drehschalter einfach aktivieren. Großzügige Platzverhältnisse und eine hohe Sitzposition machen den Japaner zum Reisefahrzeug erster Güte, und der frische Selbstzünder ist ein feiner Motor für den ausladenden Allrounder.

Er überzeugt nicht nur durch einen ausgesprochen ruhigen Lauf, sondern stellt schon bemerkenswert früh brauchbares Moment zur Verfügung. Nahezu ohne Anfahrschwäche schiebt der Vierzylinder aus dem Drehzahlkeller an, hält den Atem lange aufrecht, bis er schließlich langsam abebbt. Dann folgt passend der nächsthöhere Gang; es gibt sechs Übersetzungen, die auch noch leichtgängig einrasten. Somit ist der Mitsubishi behände unterwegs. Auch die Sitzanlage gehört zu den guten – weder besonders weich noch brutal hart weilend spult man hier lange Strecken mühelos ab. Kleiner Wermutstropfen: Sämtlichen Dieselmotoren bleibt ein Automatikgetriebe vorenthalten.

Der Mitsubishi Outlander ist ein prima Kerl für die Straße und leichtes Gewühl. Ab sofort gibt es zwei weitere Motoren – darunter einen 2,4-Liter-Benziner und der von PSA spendierte 2,2-Liter-Commonrail mit 156 PS.



Übersichtliches Design und saubere Verarbeitung – der Innenraum

Mitsubishi Outlander 2.2 DI-D

Motor / Hubraum in ccm:	Diesel / 2.179
kW/PS bei U/min:	115 / 156 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	380 Nm bei 2.000
Getriebe:	6-Gang Schaltung
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 194 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	9,9 / 200
EU-Verbrauch / Reichweite:	7,3 L / 822 km
Zuladung kg / Ladevolumen:	600 / 541-1.691 L
Typklasse HP/VK/TK:	20 / 23 / 21
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	35 %
Dieselanteil:	85-90 %
Basispreis (netto):	29.403,36 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	857,33 / 0,34

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

KLEINLAST-WAGEN

Die Nutzfahrzeug-Sparte spült Fiat ordentlich Geld in die Kasse, kein Wunder, dass der Hersteller darauf bedacht ist, in diesen Breiten immer attraktivere und innovative Autos anzubieten. Der neue Fiorino ist ein gutes Beispiel dafür, wie man vor allem kleineren Handwerkerbetrieben mit dem entsprechenden fahrbaren Untersatz eine Freude machen kann.

Richtig, Nutzfahrzeuge sollen – wie der Name schon sagt – in erster Linie nützlich sein. Doch damit allein kann heute kein Hersteller mehr punkten, auch die optische Aufbereitung spielt eine wesentliche Rolle. Und wenn man den taufrischen Fiat Fiorino mal unter die Lupe nimmt, ist schnell klar, dass hier ein hübscher Kleintransporter auf die Räder gestellt wurde, mit dem man sich nach getaner Arbeit auch mal in den Innenstadterverkehr zum Einkaufsbummel stürzen kann. Und wo auch immer der Fiorino unterwegs ist, im Falle der 1,3-Liter-JTD-Version wird nicht viel Dieselmotoren verbrannt. Der kleine Vierzylinder mobilisiert 75 PS und treibt den kleinen Lastwagen hurtig nach vorn.

fast 600 kg. Auch wenn der Italiener ein ambitioniertes Arbeitstier ist, lässt er doch auch Liebe zu Komfort durchschimmern: Elektrische Fensterheber, Klimaanlage und Sitzheizung sind mit von der Partie, wenn der Kunde es wünscht. Auch in puncto Sicherheit Entwarnung – Seitenairbags sowie Antiblockiersystem sind freilich lieferbar. Übrigens: Den Dieselpartikelfilter gibt es erfreulicherweise frei Haus.



In puncto Transport ist der Kleine ganz groß

Fiat Fiorino 1.3 Multijet

Motor / Hubraum in ccm:	Diesel / 1.248
kW/PS bei U/min:	55/75 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	190 Nm bei 1.750
Getriebe:	5-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 119 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	- / 157
EU-Verbrauch / Reichweite:	4,5 L / 1.000
Zuladung / Ladevolumen:	610 kg / 356-2.500 L
Typklasse HP/VK/TK:	16 / 10 / 11
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k.A.
Dieselanteil:	80 %
Basispreis (netto):	11.950 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	k. A.

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

Keine Spur von Nutzfahrzeug – der Fiorino ist hübsch



Mit gerade einmal 3,86 Längener Metern findet der Fiorino übrigens immer ein Plätzchen – auch im wilden Stadtgetümmel. Trotz kompakter Abmessungen sollten seine Schluckkünste keineswegs unterschätzt werden: Satte 2,8 Kubikmeter Ladevolumen nennt Fiat bei umgeklappter Beifahrersitz-Lehne, und die Nutzlast beträgt



Sechs Richtige

Modern und knöpfchenlastig – der Innenraum des Mazda 6

Dynamischer Lifestyle-Laster – der neue Mazda 6 Sport Kombi

Jetzt ist das Mazda 6-Angebot komplett – neben den Fließheckvarianten gibt es nun auch den ersehnten Kombi. Als Diesel stellt er eine attraktive Mischung aus Kosten, Nutzen und Fahrkomfort mit einer Spur Dynamik dar.

Die Zeiten, als man sich beim Auto für eine einzige Eigenschaft entscheiden musste, sind längst vorbei. Der neue Mazda 6 in der Kombiversion beweist es einmal mehr. Wenn er dann noch den 2,0-Liter-Commonrail-Diesel in sich trägt, wird er zum durchaus dynamischen Lustlaster. Dabei geben die Papierwerte den Fahrindruck nicht recht wieder – 10,9 Sekunden nennt das Werk für den Standard-Sprint. Es ist vielmehr die Art der Leistungsentfaltung schon ab Leerlaufdrehzahl, welche gut mit dem obligatorischen Sechsganggetriebe harmoniert. Die Anschlüsse passen gut, und die Box lässt sich leichtgängig schalten – der Fahrspaß ist also garantiert. Das straffe, aber dennoch komfortable Fahrwerk lässt den Fronttriebler zusammen mit der präzisen Servolenkung

außerdem zügig durch die Kurve witschen.

Dass die neue Mittelklasse langstreckentauglich ist, versteht sich von selbst. Großzügig dimensionierte Sessel mit straffer Polsterung geben nette Begleiter, hinzu kommt das wahrlich ausladende Raumangebot – übrigens nicht nur für die menschliche Fracht. Satte 1.751 Liter Ladevolumen bei umgeklappten Rücksitzen sind für das Segment schon beachtlich. Bis zu 640 kg Zuladung verwandeln den Kombi auf Wunsch temporär in einen wahren Nutzeseel. Dabei gibt er sich limousinenhaft-solid verarbeitet mit einem Hauch von Noblesse gar – silberfarbene Applikationen verleihen dem Innenraum einen sportlich-luxuriösen Touch.



Mazda 6 Sport Kombi 2.0 MZR-CD

Motor / Hubraum in ccm:	Diesel / 1.998
kW/PS bei U/min:	103 / 140 bei 3.500
Drehmoment bei U/min:	330 Nm bei 2.000
Getriebe:	6-Gang Schaltung
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 159 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	10,9 / 198
EU-Verbrauch / Reichweite:	5,7 L / 1.123 km
Zuladung kg / Ladevolumen:	640 / 519-1.751 L
Typklasse HP/VK/TK:	18 / 21 / 24
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	17 %
Dieselanteil:	60 %
Basispreis (netto):	21.345 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	621,97 / 0,25

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

Erfolgsmodell

Mit fast 2 Millionen verkauften Exemplaren ist der Pionier der Innenraumflexibilität, der Opel Zafira, das Erfolgsmodell bei den variablen 7-Sitzern. Und Opel erhöht die Zahl der lieferbaren Motoren nun von 7 auf 10.

Zwei neue 1,7 Liter CDTI-Motoren mit 110 und 125 PS machen den Zafira für den Fuhrpark noch interessanter – liegt doch der Einstiegspreis für einen Selbstzünder nun rund 2.250 Euro netto günstiger und damit ziemlich genau auf dem Preis des erfolgreichen Erdgas-Zafiras, der jedoch nur 94 PS leistet (eine stärkere Erdgas-Variante ist allerdings für das laufende Jahr bereits angekündigt). Der Trend zum Downsi-

zing ist also auch am Zafira nicht spurlos vorüber gegangen.

Geblichen ist der extrem hohe Nutzwert des Zafira, kleine Veränderungen zeigen sich nur im Detail: Da sind hier ein paar neue Dekorleisten, in der Top-Variante ist nun sogar Klavierlack verfügbar, und das Infotainment-System hat einen standardmäßigen iPod-Anschluss. Von außen sorgen der V-förmige Kühler und durchgezogene Chromleisten vorn sowie neu designte, mit einer Chromspange verbundene Rückleuchten für einen dynamischeren Auftritt. Xenonlicht mit Kurven- und Abbiegelichtfunktion sowie ein üppiges Panoramadach runden den überarbeiteten Zafira ab und sorgen für einen gelungenen Spagat zwischen Nutzwert und Emotion. Die Verkaufszahlen zeigen, dass die Vorteile des Zafira auch beim Fuhrparkleiter längst angekommen sind.



Hohe Innenraumflexibilität (o.)

Dezent modernisiertes Design (li.)

Opel Zafira 1.7 CDTI

Motor / Hubraum in ccm:	4Zyl.-Diesel / 1.686
kW/PS bei U/min:	92/125 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	280 Nm bei 2.300
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 152 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	12,3 / 189
EU-Verbrauch / Reichweite:	5,7 L / 1.018 km
Zuladung / Ladevolumen:	570 kg / 140-1.820 L
Typklasse HP/VK/TK:	18 / 20 / 18
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	53 %
Dieselanteil:	41 %
Basispreis (netto):	20.840 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	575,44 / 0,23

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

Der Mazda 5 hat ein moderates Facelift erhalten, das den Fahrzeugcharakter letztlich aber nicht verändert. Die neuen, optionalen E-Schiebetüren machen den Kompaktvan für Technik-Fans interessant, sparsamere Motoren für Sparfüchse.

Einen Aha-Effekt gibt es schon beim bloßen Zusammentreffen mit dem brandneuen Testwagen: Die beiden Schiebetüren zum Fondraum öffnen und schließen elektrisch. Eine solche Funktion ist weder neu, noch technisch herausragend, aber doch ein wenig exotisch. Nice to have, wie man so schön sagt. Aber hinter den breiten Portalen zeigt sich das alte, positive Bild des geräumigen Kompaktvans; viel Kniefreiheit gibt es hier

Ohne VAN und aber

vor allem, so dass auch die Rückbänker ähnlich komfortabel reisen wie in der ersten Reihe. Auch das für Europäer schwierig auszusprechende Karakuri-Sitzsystem ist auf Wunsch mit von der Partie – hier verschwimmen Sitzkissen und Ablage. Schneller ist Stauraum kaum herzustellen, eine überaus praktische Angelegenheit. Zwei Dieselmotoren stehen zur Auswahl – beide mit zwei Litern Hubraum. Die Basis muss mit 110 PS auskommen, während die starke Ausbaustufe bekannte 143 PS mobilisiert und damit gut unterwegs ist. Etwas weniger Verbrauch verspricht das Werk für den aktuellen Modelljahrgang, während sich die Fahrleistungen sehen lassen können. Kräftiger Durchzug, aber auch subjektiv bissig zupackende Bremsen sind an der Tagesordnung. Der Dieselpartikelfilter versteht sich von



Das Rückleuchten-Layout ist neu... (o.)
Nach wie vor ein aufgeräumtes Cockpit (u.)

selbst. Auch die Optik kam nicht ungeschoren davon, allerdings muss sogar der Kenner sehr genau hinschauen, um den modifizierten Frontspoiler zu identifizieren. Für die leicht veränderten Rückleuchten gilt das ebenso.



Mazda 5 2.0 MZR-CD

Motor / Hubraum in ccm:	Diesel / 1.998
kW/PS bei U/min:	81 / 110 bei 3.500
Drehmoment bei U/min:	310 Nm bei 2.000
Getriebe:	6-Gang Schaltung
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 161 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	13,9 / 177
EU-Verbrauch / Reichweite:	6,3 L / 984 km
Zuladung kg / Ladevolumen:	635 / 112-1.678 L
Typklasse HP/VK/TK:	17 / 19 / 23
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	15 %
Dieselanteil:	51 %
Basispreis (netto):	19.160 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	622,84 / 0,25

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

Brav nach unten

Fiat meint es ernst mit Downsizing und schiebt einen neuen 1,6 Liter großen Commonrail-Diesel mit 120 PS nach, der wenig verbrauchen soll, aber nicht gerade schwach auf der Brust ist. Der Bravo kommt als erster in den Genuss des Sparmeisters, der im besten Fall mit nur 4,1 Litern je 100 km auskommen soll.

Die Italiener haben eine hohe Dieselkompetenz, das muss auch modernen Menschen spätestens dann klargeworden sein, als im Alfa 156 der erste Commonrail-Diesel debütierte – das ist inzwischen über zehn Jahre her. Heute ist das Commonrail-Verfahren noch immer brandaktuell, wengleich die Einspritzdrücke drastisch stiegen und die Düsen immer schneller angesteuert werden können – auch dank Piezoelektrik. Im Ergebnis manifestiert sich der Fortschritt in höheren spezifischen Leistungen, wie man am neuen 1,6-Liter-Multijet sehr schön sehen kann. Mit 120 PS leistet er exakt so viel wie der 1,9-Liter, bietet aber mit 300 Nm bei schon 1.500 Touren ein deutliches Plus an Drehmoment.

Und schon nach den ersten Metern wird offensichtlich, dass man die fehlenden 0,3 Liter Hubraum keinesfalls vermisst. Der neue, kultiviert laufende Vierzylinder legt nach kurzer Anfahrtschwäche kräftig los und beschleunigt den Bravo angemessen. Zehneinhalb Sekunden braucht es laut Hersteller auf 100 km/h, und mit etwas Anlauf rennt der 1,4-Tonner knapp 200 Sachen. Dabei läuft er sauber geradeaus und glänzt mit einer recht präzisen E-Servolenkung, die in der Stadt außerdem leichtgängig arbeitet. Und sonst? Der Bravo ist ein angenehmer Allrounder und entpuppt sich als komfortabler Tourer für die Langstrecke – nicht zuletzt wegen seiner mild abgestimmten Federung. Obendrein präsentiert er sich hübsch gezeichnet.

Moderner Innenraum, maßgeschneidertes Platzangebot (li.)

Gefälliger Kompaktklässler aus Turin



Fiat Bravo 1.6 Multijet

Motor / Hubraum in ccm:	Diesel / 1.598
kW/PS bei U/min:	88/120 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	300 Nm bei 1.500
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 129 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	10,5 / 195
EU-Verbrauch / Reichweite:	4,9 L / 1.163 km
Zuladung / Ladevolumen:	435 kg / 400-1.175 L
Typklasse HP/VK/TK:	18 / 19 / 24
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	15.714 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	k. A.

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

Nachschlag bitte!



Kein verbrauchtes Design – obwohl der Tiida nicht neu ist

Eigentlich sollte der Tiida ja nicht nach Deutschland, schließlich ist der Qashqai seinerzeit angetreten, um die Kompaktwagen-Klientel zu übernehmen und obendrein natürlich noch neue Kunden. Aber möglicherweise gab es doch mehr Käufer als erwartet, die zum Umstieg doch nicht bereit waren. Das Segment der unteren Mittelklasse ist nicht zu unterschätzen, es ist bekanntermaßen das größte hierzulande. Ein guter Grund also, den sogar leicht geländetauglichen Qashqai nicht ganz alleine dastehen zu lassen und den Fans der klassischen Kompaktwagen eine Möglichkeit zu bieten, bei Nissan einkaufen zu können. Somit hat auch der Almera nach etwas Verzögerung einen würdigen und durchaus attraktiven Nachfolger erhalten.

Denn der Tiida ist ein schönes Auto, keine Frage. Viel Platz im Innenraum stempelt ihn prompt zum Allrounder, der auch lange Strecken mühelos abspult; die Motoren sind auf der zeitlichen Höhe, es sind die üblichen Bekannten aus dem Konzern. Für Vielfahrer steht der bewährte 1,5 dCi zur Verfügung, welcher 106 PS leistet und den kompakten Japaner ordentlich antreibt. Sechs Vorwärtsgänge sind obligatorisch, was für niedrige Drehzahlen bei längerer Autobahnfahrt sorgt und neben den Geräuschen auch die Gefräßigkeit reduziert – so soll sich der Selbstzünder außerhalb urbaner Gebiete mit weniger als fünf Litern Kraftstoff begnügen und auch im Stadtverkehr nicht mehr als deren sechs verbrauchen – wenn das mal nicht als wirtschaftlich bezeichnet werden kann.

Der Nissan Tiida ist eigentlich gar nicht so neu (er kommt mit etwa vierjähriger Verspätung nach Deutschland), und sein Debüt war auch nicht geplant, denn das Feld des klassischen Kompakten sollte der Qashqai abdecken. Aber manchmal kommen die Dinge eben anders.



Der Innenraum gibt sich praktisch und schnörkellos

Nissan Tiida 1.5 dCi

Motor / Hubraum in ccm:	Diesel / 1.461
kW/PS bei U/min:	78 / 106 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	240 Nm bei 2.000
Getriebe:	6-Gang Schaltung
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 138 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	11,3 / 186
EU-Verbrauch / Reichweite:	5,2 L / 1.000 km
Zuladung kg / Ladevolumen:	415 / 300-645 L
Typklasse HP/VK/TK:	20 / 21 / 21
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	nicht verfügbar
Betriebskosten pro Monat / km**:	k. A.

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

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
- ▶ Bundesweit flächendeckendes Partnernetz
- ▶ Webbasierte Auftragsabwicklung mit Online-Autorisierung
- ▶ Kostenreduzierung und -transparenz durch konsequente Umsetzung der fuhrparkspezifischen Marken- und Produktvorgaben
- ▶ Elektronische Zentralfakturierung und individuelles Reporting

Driver
Fleet Solution

DRIVER FLEET SOLUTION GMBH
Höchster Str. 48-60 64747 Breuberg
Kontakt: 01802/3 3754 63 (6 ct./Anruf)
E-Mail: hotline@driver-fleet-solution.de
www.driver-fleet-solution.de

Die Q-Frage



Von Zeit zu Zeit stellt Alfa Romeo die Q-Frage – es geht um die fast schon legendären Quadrifoglio-Verde-Modelle mit besonderer Performance und manchmal auch besonderem Auftritt. Ab sofort dürfen auch 147-Fahrer in den Club des Kleeblattes.

Jetzt also doch: Der Alfa 147 mit dem traditionsreichen „QV“ kommt nicht nur deutlich besser ausgestattet daher (freilich mit einem Preisvorteil) als die restlichen Modelle, sondern bietet zwei ganz besondere Schmankerl. Erstens den starken Commonrail-Diesel mit 150 PS und zweitens ein ausschließlich für jene Variante lieferbares Sperrdifferenzial an der Vorderachse, das nach dem Torsen-Prinzip arbeitet. Ein kompliziertes, dichtgepacktes Schneckensys-

tem, das die erforderliche Sperrwirkung je nach Traktion mechanisch erzeugt, versorgt das entsprechend besser greifende Rad mit mehr Antriebsmoment. Erste Runden auf bewässerten Kurven bescheinigen dem sogenannten Q2 beste Kurvenstabilität.

Der kräftige 1,9-Liter kann die Sperre gut gebrauchen, denn er zerrt ordentlich an den Vorderrädern. Keine neun Sekunden benötigt er laut Werk für den Sprint auf 100 km/h, und die Höchstgeschwindigkeit steht mit 208 Stundenkilometern in den Papieren. In der Praxis gibt sich der Italiener entsprechend temperamentvoll, zieht bissig an, sobald der Lader mitspielt und dreht für einen Diesel erstaunlich willig nach oben heraus. Der Schalthebel liegt dabei gut zur Hand und lässt sich auch leichtgängig

Schick gezeichneter Kompaktwagen... (li.)

Auch nach Jahren ist das Interieur noch modern.. (u.)



bedienen, wobei die Schaltwege zu lang sind, als dass ihnen das Prädikat „sportlich“ verliehen werden könnte. Sechs Airbags, Bordcomputer, ESP, Klimaanlage, Leichtmetallräder, Radioanlage sowie Zentralverriegelung mit Fernbedienung zeugen von einer ordentlichen Ausstattung.

Alfa Romeo 147 1.9 JTDM

Motor / Hubraum in ccm:	Diesel / 1.910
kW/PS bei U/min:	110 / 150 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	305 Nm bei 2.000
Getriebe:	6-Gang Schaltung
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 157 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	8,8 / 208
EU-Verbrauch / Reichweite:	5,8 L / 1.035 km
Zuladung kg / Ladevolumen:	445 / 292-1.042 L
Typklasse HP/VK/TK:	17 / 23 / 23
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	20.193 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	604,11 / 0,24

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

Nords-Spaß

Wer Saab bisher nur als nüchterne skandinavische Marke für Intellektuelle kannte, die von Fahrspaß so weit entfernt ist wie der Petersdom von Stockholm, darf jetzt getrost umdenken: Mit den jüngst eingeführten XWD-Modellen schickten die nordeuropäischen Ingenieure einen Dynamiker erster Güte auf die Straße.

Das Böse ist oftmals unscheinbar – nach diesem Motto verfährt Saab bei den neuen Allrad-Ausführungen der 9-3-Linie. Denn in Verbindung mit dem 2,8-Liter-Turbo-V6 wird der stylische



Mittelklassler unverhofft zum Sportwagenjäger. Optische Erkennungsmerkmale als Warnhinweis? Fehlanzeige. Sätze 280 PS sorgen für regen Beschleunigungspuls – auch jenseits der 200 km/h-Marke. Trotz Turbo entfaltet der Vierventiler seine Power gleichmäßig und vor allem schon aus dem Drehzahlkeller. Dabei bleibt er kultiviert, säuselt nobel in der Teillast und wird Richtung Begrenzer metallisch-kernig. Der V6 hat Biss in jeder Lebenslage und beschert der Fuhre Sprinterqualitäten.

Doch das wahre Highlight ist der neue, hochvariable Allradantrieb; per Lamellen-Nasskupplung wird das Antriebsmoment zwischen den beiden Achsen verschoben. Eine ausgeklügelte, elektronische Steuerung erstellt das



Unscheinbar, aber auf der Autobahn gefährlich

...gewohnt nobles Bild des 9-3-Innenraums (li.)

entsprechende Muster der Kraftverteilung. Die Turbo-X-Variante verfügt zudem über ein aktives, elektronisches Sperrdifferenzial mit einem weiteren Lamellenpaket, das die Kraft auch noch zwischen den Rädern der Hinterachse verschieben kann. Erste Runden mit den XWD-Fahrzeugen auf der Rennstrecke bescheinigen ihnen hohe Kurvengrenzgeschwindigkeiten bei weitgehend neutralem Eigenlenkverhalten.

Saab 9-3 SportCombi Aero XWD 2.8 Turbo

Motor / Hubraum in ccm:	Benzin / 2.792
kW/PS bei U/min:	206/280 bei 5.500
Drehmoment bei U/min:	400 Nm bei 2.150-4.500
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 258 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	6,5 / 250
EU-Verbrauch / Reichweite:	10,8 L / 537 km
Zuladung / Ladevolumen:	375-495 kg / 419-1.273 L
Typklasse HP/VK/TK:	k. A.
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	37.310 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	k. A.

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



Auch ein schöner Rücken kann entzücken (li.)

Gute Beladung, pfiffiger Auftritt (u.)



Der MINI Clubman glänzt mit einem außergewöhnlichen Hinterteil und anderen interessanten Attributen.

Ganz schön extrovertiert



Ansonsten typisch MINI

MINI ist nur noch der Name, schließlich gibt es heute wahrlich kleinere Fahrzeuge. Und außerdem ergänzt nun das gelungene Retroprodukt der BMW Tochter die Auferstehung des Kombimodells, heute wie damals bekannt als Clubman.

Auf unserer Checkliste steht zu allervorderst, ob er denn trotz des um 8 cm längeren Radstands das gleiche „Go-Kart“-Fahrgefühl vermittelt. Ja, das tut er. Wenngleich mehr psychologisch das Gefühl bleibt, dass der Wagen nach der Rückbank doch etwas länger ist, fahrtechnisch fällt dies gar nicht ins Gewicht. Das Plus von 24 cm in der Länge kommt dem Kofferraum zugute. Hier stehen hinter zwei Flügeltüren 260 bis 930 Liter nahezu ebener Gepäckraum zur Verfügung, der zudem leicht zu beladen ist.

Bei vollwertiger Rückbank ergeben sich loungeartige Platzverhältnisse in passender Atmosphäre. Die im Testwagen verbauten schokobraunen Ledersitze bieten bequemen, gediegenen Komfort mit 8 cm mehr Beinfreiheit als im MINI. Als besonderes Highlight erleichtert auf der rechten hinteren Fahrzeugseite die passend benannte und gegenläufig öffnende Clubdoor den Einstieg für die Fondpassagiere.

Sonst bleibt alles MINI. Vor allem das Fahrverhalten haben die Ingenieure bewusst so lange abgestimmt, bis es typisch war: mit sehr direkt reagierender Lenkung, mit sportlicher Federung, und alles optional potenzierbar über den Sportmodus (109 Euro netto). 193 km/h Spit-



Hier passt schon was mehr rein

Geräumige Lounge-Atmosphäre (u.)



Einstieg leichtgemacht: die gegenläufige Clubdoor

zengeschwindigkeit und 10,4 Sekunden von 0 auf 100 km/h sprechen im 1,6-Liter Turbodiesel mit 80 kW/110 PS für sich.

Dennoch: vor aller Sportlichkeit machen die Efficient Dynamics nicht Halt. Lediglich auf die Auto-Start-Stop-Funktion müssen wir beim dem mit Automatikgetriebe ausgestatteten Testmodell verzichten, diese wird nur in Kombination mit manueller Schaltung verbaut. Die Maßnahmen erbringen einen Spritverbrauch von durchschnittlich 4,1 Liter Diesel und einen CO₂-Ausstoß von 109 g/km.

Der Premium-Kleinwagen hat seinen Preis. Für die Basismotorisierung mit 88 kW/120 PS fallen 16.723 Euro netto an, für die Dieselsonversion 18.151 Euro. Viele Extras in der Ausstattungsliste dienen ebenso dazu, den kultigen Kombi zu individualisieren.

Fazit: Der MINI Clubman ist der Extrovertierte unter den kleinen Kombis. Einmal mehr beweisen die Münchner Fahrzeugbauer, dass Sportlichkeit und Umweltschutz sich wunderschön vereinen lassen.

Serienaufwertung

Ford fasste eine Reihe von Optionen für den Transit in neuen Ausstattungslinien zusammen. Die Variante Basis enthält für den Transit Kastenwagen serienmäßig unter anderem ABS mit elektronischer Bremskraftverteilung, ESP mit Berganfahrassistent und ein Audio-System. Die Ausstattungsvariante Trend mit stärkerer Motorisierung (81 kW/110 PS) beinhaltet zusätzlich noch eine Klimaanlage und eine Geschwindigkeitsregelanlage. Für den Kunden sollen sich durch die neuen Ausstattungsvarianten Preisvorteile von bis zu 1.500 Euro netto ergeben.

Klicksystem

Für Flotten, in denen die Transporter flexibel genutzt werden, hält Sortimo das „Easy Klick“-System bereit. Damit können Einrichtungsmodule auf Rollen an Ankerschienen in der Karosseriewand befestigt und durch Betätigen einer Arretierung wieder gelöst werden. Eine klappbare Verladerampe soll den Transport des Moduls in den oder aus dem Wagen erleichtern. Die Schnellwechseinrichtung ist vor allem für Flotten gedacht, die ein Fahrzeug in verschiedenen Bereichen, beispielsweise als Servicefahrzeug und Materialtransporter, einsetzen.



Konjunkturstärke

Der Verband der Automobilindustrie VDA meldete eine gute Nutzfahrzeugkonjunktur auch im Januar. Obwohl die Gesamtwirtschaft unter einer leichten Flaute zu leiden habe, konnten Produktion und Absatz von Nutzfahrzeugen nochmals erhöht werden. Bei einem Wachstum von 4 Prozent lagen die Neuzulassungen mit 26.500 Fahrzeugen leicht über dem Vorjahresniveau. Im Segment 2 bis 3,5 Tonnen wurde ein Zuwachs von 3 Prozent verzeichnet, oberhalb der 6 Tonnen Grenze betrug die Steigerung sogar 10 Prozent.

Pannenhilfe

Der Automobilclub von Deutschland (AvD) setzt bei der Pannenhilfe auch weiterhin auf Modelle der Marke Fiat. Hatte man seit 2005 hauptsächlich mit dem Fiat Ulysse gearbeitet, wurden nun 47 speziell für den Pannendienst umgerüstete Scudo und zehn Doblò angeschafft. „Dies unterstreicht die Qualität und Universalität unserer Transporter und betont deren Haupttugenden – Zuverlässigkeit und Wirtschaftlichkeit“, so Thomas Hajek, Direktor Fiat Professional und Vorstand der Fiat AG zur Entscheidung des AvD.

Monovalent

In der Transportersparte halten Erdgasmotoren nach dem großangelegten 2006er Modellwechsel wieder verstärkt Einzug. Jüngstes Beispiel ist der Iveco Daily, der nun auch mit einem monovalenten 100 kW/136 PS starken Turbo-CNG-Aggregat zu haben ist. Es leistet bei 1.500 bis 2.730 U/min genau wie der Vergleichsdiesel ein Drehmoment von 350 Nm und soll eine Reichweite von 230 bis 360 Kilometern ermöglichen. Die Mehrausgaben von 3.361 Euro netto im Vergleich zur 3,0-L-Dieselsversion amortisieren sich nach Herstellerangaben bereits nach drei Monaten.



Hubmaschine

Um das Be- und Entladen des Sprinters zu erleichtern hat Mercedes-Benz für den Kastenwagen nun eine Hubladebühne im Angebot. Der elektrohydraulische Mechanismus wird unter dem Fahrzeugheck verschraubt und kann bis zu 600 kg tragen. Lediglich bei langem Radstand und verlängertem Überhang sind es 100 kg weniger. Wird die Bühne nicht benötigt, faltet sich die Plattform in eine senkrechte Position parallel zum Heck. Der Preis für die 1.880 x 1.330 mm große Ladefläche inklusive Hebe Mechanismus beträgt 4.250 Euro ohne Mehrwertsteuer.



StadtLöwe

Um die Angebotspalette zu komplettieren stellt Peugeot den Transportern Partner, Expert und Boxer nun einen kleinen Bruder zur Seite. Aber kann der Bipper tatsächlich das Nutzfahrzeugprogramm nach unten abrunden?



Beim Design des Peugeot Bipper folgte man vermutlich der Maxime „Form follows function“, denn der Nutzwert des Wagens stand im Vordergrund. Die anvisierte Käuferschicht aus Handwerk und Lieferunternehmen dürfte sich an dem eher sachlichen Erscheinungsbild wenig stören, für sie zählen vor allem die kompakten Abmessungen. Der für den Stadtverkehr konzipierte Lieferwagen ist 3,86 Meter lang, mit Außenspiegeln knapp über 2 Meter breit und 1,72 Meter hoch. So lassen sich auch kleine Parklücken nutzen und bei einem Wendekreis von knapp unter 10 Metern Manöver auf engstem Raum durchführen. Kleinere Remppler sollen dem an Heck- und Frontpartie angebrachten Rammschutz aus schwarzem Kunststoff nicht viel anhaben. Er ist unlackiert und deshalb nach Herstellerangaben weitestgehend resistent gegen kleinere Schrammen und Kratzer.

Ebenso nüchtern wie sein äußeres Erscheinungsbild wirkt auch der Innenraum. Er verfügt über diverse Detaillösungen wie zahlreiche Staufächer und einen umklappbaren Beifahrersitz, ist ansonsten aber seinem Einsatzzweck entsprechend funktional gestaltet. Interessanter ist da schon der Laderaum mit einer Länge von 1,5 Metern und einem Volumen von bis zu 2,8 Kubikmetern. Nebst einem Fahrer von 75 kg kann der Wagen eine Zuladung von 535 Kilogramm aufnehmen. Das Verhältnis von Au-

ßenabmessungen zu nutzbarem Innenraum ist also günstig; es lassen sich so auch große Gegenstände wie beispielsweise eine Europalette in kleine Gässchen transportieren. Der Be- und Entladevorgang wird durch eine im Verhältnis zwei zu drei geteilte Heckflügeltür und eine wahlweise auf der linken oder rechten Seite angebrachte Schiebetür erleichtert. Obwohl als Stadtlieferwagen konzipiert, ermöglichen die bequemen Sitze und ausreichend Platz im Cockpit auch längere Fahrten.

Im Fahrbetrieb fällt zunächst die etwas schwammige Servolenkung auf. Punktgenaues manövrieren ist dennoch möglich. Dazu gewährleistet die leicht erhöhte Sitzposition einen guten Rundumblick. Der 1.4 L HDI-Motor arbeitet mit seinen 50 kW/68 PS recht leise und verbraucht dabei laut Hersteller (kombiniert) 4,5 Liter. Da der Franzose mit orientalischen Wurzeln – er wird im westtürkischen Bursa produziert – aber für den Stadtverkehr konzipiert ist, sollte auch der dort anfallende Verbrauch von 5,7 Litern bedacht werden. Die CO₂-Emissionen belaufen sich auf 119 g/km. Ein 1,4 L B-75 Benziner mit 54 kW/73 PS steht ebenfalls zur Verfügung, er verbraucht innerstädtisch 8,8 Liter, kombiniert 6,9. Die Anwahl der Gänge erfolgt manuell über ein 5-Gang Getriebe. Alternativ ist das automatisierte Schaltgetriebe „2-Tronic“ verfügbar, das ein noch wirtschaftlicheres und komfortableres Fahren ermöglichen soll. Um die Ausstattungsoptionen möglichst übersichtlich zu gestalten, sind sie in Paketen zusammengefasst. Das Baustellenpaket (ab Mitte 2008 erhältlich) für 300 Euro netto beispielsweise beinhaltet aus Gründen der besseren Manövrierbarkeit größere Reifen und eine erhöhte Bodenfreiheit. Preislich liegt der Diesel bei 11.140 Euro netto, der Benziner hingegen ist schon für 9.900 Euro ohne MwSt. zu haben. Annähernd baugleich mit dem Fahrzeug sind Fiat Fiorino und der Nemo von Citroën.



Die Schiebetür kann wahlweise auf der linken oder rechten Seite eingebaut werden (li.)

Der Beifahrersitz kann so umgeklappt werden, dass sich eine ebene Ladefläche für Transportgut bis zu 2,49 Metern Länge ergibt (g. o.)

Um das Beladen zu erleichtern, lassen sich die Hecktüren in einem 180 Grad Winkel öffnen (o.)

Als jüngster und auch kleinster Spross der Peugeot-Nutzfahrzeugfamilie ist der Bipper vor allem für Flottenbetreiber interessant, die ein preisgünstiges Fahrzeug für den innerstädtischen Verkehr suchen. Denn dort kann er seine Vorteile wie gute Manövrierfähigkeit in Verbindung mit relativ hohen Ladekapazitäten bei geringen Unterhaltskosten voll ausspielen.

Peugeot Bipper 1.4 L HDi 70

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.399
kW/PS bei U/min:	50/68 / 4.000
Drehmoment bei U/min:	160 Nm bei 1.750
Getriebe:	5-Gang, manuell
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 119 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	k. A. / 152
EU-Verbrauch / Reichweite:	4,5 L / 1.000 km
Zuladung kg/ Ladevolumen cbm:	442-535 / 2,5 - 2,8
Typklasse HP / VK / TK:	k. A.
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	25 %
Dieselanteil:	80 %
Basispreis (netto):	9.990 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	k. A.

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



Neuer Klassiker

Von Volkswagen ist ab sofort der Passat CC zu einem Nettopreis von 25.462 Euro bestellbar. Das viertürige Coupé auf Basis des regulären Passat ist mit 4.796 Millimetern 31 Millimeter länger sowie 36 Millimeter breiter als die Limousine. Reduziert wurde allerdings die Höhe um 50 Millimeter auf 1,42 Meter, um sein dynamisches Image zu betonen. Neu ist auch das Spurhaltesystem Lane Assist, welches durch einen korrigierenden Lenkeingriff bei Verlassen der Fahrspur den Pkw wieder auf den rechten Weg bringt. Nach VW-Angaben bringt die automatische Fahrwerksregelung Dynamic Drive Control DCC die Sportlichkeit eines Coupés und den Komfort einer Premiumlimousine auf einen Nenner. Die Kraft der verfügbaren Benzinmotoren reicht von 118 kW/160 PS bis 220 kW/300 PS, die der Common-Rail-Diesel umfasst 103 kW/140 PS und 125 kW/170 PS.

Limousinen-SUV

Noch vor Jahresmitte wird der neue Offroader Ford Kuga zu den Händlern rollen. Er verbindet, nach Angaben des Herstellers, die Vorzüge einer Limousine mit denen eines kompakten SUV. Durch das „Ford kinetic Design“ soll er besonders dynamisch und athletisch wirken. Serienmäßig wird er über ESP mit integrierter Überrollprävention ARM und ABS mit elektronischer Bremskraftverteilung verfügen. Für einen Nettopreis von 22.269 Euro bekommt der Kunde ab Mitte des Jahres den geländegängigen Wagen mit 2,0-Liter-Duratorq-TDCi Diesel (100kW/136 PS), 6-Gang-Schaltgetriebe und Frontantrieb. Die Version mit permanentem Allradantrieb kostet 1.680 Euro netto mehr.



Konzerndebüt

Renault präsentiert mit dem Koleos den ersten SUV der Firmengeschichte. Besonderes Kennzeichen des kompakten Geländewagens ist sein „All Mode 4x4 System“, welches, je nach Bodenbeschaffenheit, bis zu 50 Prozent der Antriebskraft an die Hinterräder weiterleitet. Der Allradmodus lässt sich bei Bedarf vom Fahrer einstellen oder ganz ausschalten. Eine Variante mit reinem Frontantrieb ist ebenfalls erhältlich. Um das Fahrzeug auch im Gelände optimal unter Kontrolle zu halten stehen zusätzlich ein Bergabfahrassistent und eine Berganfahrhilfe zur Verfügung. Neben der eleganten Erscheinung betont man bei Renault auch den Nutzwert des Fahrzeugs. Dieser soll sich unter anderem im Stauvolumen von 450 bis 1.380 Litern niederschlagen. Außer mit einem 2,5-Liter-Benziner (126 kW/171 PS) kann der Koleos auch mit 2.0 dCi-Turbodieselmotoren in Stärken von 110 kW/150 PS oder 127 kW/173 PS bestellt werden. Marktstart für Deutschland ist im September 2008 anvisiert.

Partner-Look

Der Kleintransporter Peugeot Partner erfährt gleich zwei Neuerungen im laufenden Modelljahr. Die Variante Kastenwagen ist nun in zwei Längen von 4,38 Metern und 4,63 Metern erhältlich. Sie soll mit ihrem variablen Ladevolumen neue Maßstäbe setzen. In der Kurzversion fasst der Partner 3,3 m³, in der langen Variante können bis zu 3,7 m³ verstaut werden. Die Beifahrersitzbank ist versenkbar, und, wie schon bei Peugeots letztem Spross Bipper, gibt es auch hier asymmetrische Heckflügeltüren und eine seitliche Schiebetür. Die Pkw-Ausführung nennt sich Partner Tepee und sorgt mit ihren drei separat umklappbaren Rücksitzen für größtmögliche Variabilität. Die Leistungsstärke der Motoren bewegt sich zwischen 55 kW/75 PS und 80 kW/109 PS. Die beiden 1,6-L-HDi Diesel verfügen serienmäßig über Partikelfilter. Preise werden im Umfeld der AMI bekannt gegeben.





Kombipremiere

Nach der Limousine rollt im Frühjahr auch der neue Audi A4 Avant in die Verkaufsräume. Durch die weit nach vorne geschobene Fünflenker-Vorderachse soll eine optimale Verteilung der Achslasten sichergestellt sein und für hohe Präzision und Agilität im Handling gesorgt werden. Der neue Avant ist mit 4,70 Meter fast zwölf Zentimeter länger als sein Vorgänger und fasst im Gepäckraum 490 bis 1.430 Liter. Zunächst stehen zwei Ottomotoren und zwei Selbstzünder zur Verfügung. Das 2.0 TDI Triebwerk besitzt eine Common Rail-Einspritzanlage und kommt in zwei Stärken von 105 kW/143 PS und 125 kW/170 PS. Diese Aggregate schaffen es in 9,7 beziehungsweise 8,6 Sekunden auf 100 km/h und sind laut Audi verbrauchsoptimiert. Der 3.0 TDI Diesel leistet 176 kW/240 PS, beschleunigt nach Herstellerangaben in 6,3 Sekunden auf 100 km/h und verfügt über permanenten Allradantrieb. Die Preise starten bei 23.151 Euro netto für den 1.8 TFSI-Motor.

Flaggschiff

Das Flaggschiff der Skoda-Flotte geht mit dem neuen Superb in die zweite Runde. Neben drei Dieselmotoren mit einem Spektrum von 77 kW/105 PS bis 125 kW/170 PS stehen auch drei Benziner mit Direkteinspritzung zur Wahl. Ganz auf umweltschonende Technologie setzt der 1.9 TDI-Selbstzünder mit GreenLine-Label, der bei 77 kW/105 PS 136 g/km CO₂ emittiert. Einige Motorisierungen können mit automatischem DSG-Getriebe und Allradantrieb geliefert werden. Neu ist auch die zweiteilige TWINDOOR-Heckklappe. Je nach Größe des zu verstauenden Ladegutes wird nur die Kofferraumklappe geöffnet oder aber die gesamte Heckklappe inklusive Heckscheibe. Das Gepäckraumvolumen wuchs um 85 Liter auf nun 565. Weitere Pluspunkte soll der Superb mit dem adaptiven Scheinwerfersystem AFS und einem High-Tech Touchscreen-Navigationsystem sammeln. Zur Markteinführung im Sommer 2008 wird die Basisversion 19.244 Euro netto kosten.



Rückkehr

Eines der Messehighlights auf dem Volkswagen-Stand in Genf war der neue Scirocco – von einigen bereits als die „Rückkehr einer Legende“ angekündigt. Mit dem Wagen will VW einen Sportwagen anbieten, den sich der Kunde trotz Highend-Technologien auch leisten kann. Das als „Allround-Sportwagen“ konzipierte Coupé liegt mit einer Länge von 4,26 Metern auf dem Niveau des Golf, ist aber flacher und mit 1,81 Metern annähernd so breit wie ein Passat. Die Alltagstauglichkeit soll mit einem Kofferraumvolumen von 292 bis 755 Litern betont werden. Die drei Benzindirekteinspritzer leisten zwischen 90 kW/122 PS und 147 kW/200 PS. Der Common-Rail-Diesel liegt bei 103 kW/140 PS. Im Spätsommer wird der Wagen ab einem Nettopreis von 18.277 Euro in der Basisversion zu haben sein.

Crossover

Nach XC90 und XC70 erscheint mit dem Volvo XC60 nun das dritte Fahrzeug der schwedischen Autoschmiede mit Geländewagen-Charakter. Das Design soll eine Vermischung von SUV-typischem Unterbau mit coupéartiger Linienführung im oberen Karosseriebereich darstellen. Besonderes Augenmerk legte man auf die zahlreichen Sicherheitssysteme wie beispielsweise das sogenannte „City Safety“-System. Es soll Kollisionen im Stadtverkehr verhindern, indem es bei einem drohenden Zusammenstoß selbstständig abbremst, sofern der Fahrer nicht von sich aus reagiert. Alle Modelle verfügen über permanenten Allradantrieb. Die beiden Turbodiesel bringen jeweils 120 kW/163 PS bzw. 136 kW/185 PS auf die Straße, beim 3,0 Liter-Benziner sind es 210 kW/285 PS. Für das Basismodell 2.4D liegt der Nettopreis bei 28.487 Euro. Marktstart wird im Herbst 2008 sein.



Erdgaspower

Gegen Ende des Jahres 2008 wird Volkswagen seine Palette an Erdgasfahrzeugen um den Passat EcoFuel mit TSI-Motor erweitern. Um den Kraftstoffverbrauch zu minimieren ist in dem 1,4 Liter Motor mit 110 kW/150 PS sowohl ein Kompressor, als auch ein Abgasturbolader verbaut. An Durchzugstärke soll er sogar den



leistungsgleichen Passat 2.0 FSI übertreffen. Die Reichweite des Wagens liegt nach Herstellerangaben im Erdgasbetrieb bei 380 Kilometern, dazu addieren

Schadstoffarme Premiere

Die Siemens AG verfügt seit Anfang März über Fahrzeuge mit Erdgasantrieb für den Service-Außendienst. Der Bestand von zunächst einmal vier Opel Zafira 1.6 CNG wird in nächster Zukunft auf 50 Modelle dieses Typs aufgestockt. Warum Siemens gerade diese Pkw auserwählt hat, erläutert Reimund Neumärker, Senior Fleet Manager bei Siemens: „Mit der Entscheidung zu Gunsten von Erdgas leisten wir unseren Beitrag zum Umweltschutz und senken gleichzeitig die Betriebskosten. Wir haben uns für Opel entschieden, weil diese Vorteile beim Zafira durch flexible Einsatzmöglichkeiten im Alltag ergänzt werden.“



Bioalkohol

Renault bietet den Mégane Grandtour nun auch mit einem speziellem 77 kW/105 PS-Bioethanol-Motor an. Das 1.6 16V eco2 Aggregat wird mit E85 betrieben, einem Gemisch aus 85 Prozent Ethanol und 15 Prozent Benzin. Mischungen



mit einem geringeren Volumenanteil Ethanol lassen sich ebenfalls tanken. Bis zum 1. Juli wird das Fahrzeug mit 15.966 Euro netto zum gleichen Preis zu haben sein wie mit regulären Ottomotor. Das klimaschonende E85 hat zwar einen geringeren Energiegehalt als reines Benzin, kostet derzeit aber nur ca. 96 Cent/L.

Flotten-LPG

Der Mercedes-Benz Vertragspartner Beresa lieferte zehn Autogas-betriebene B-Klasse-Modelle an die Außendienstmitarbeiter der Westfalen AG in Münster. Dies ist Teil eines Praxistests mit dem Beresa Erfahrungen sammeln will um in Zukunft jedes gewünschte Premium-Fahrzeug von Benzin auf Autogas (LPG) umrüsten zu können. Seitens der Westfalen AG will man die in dem Projekt gewonnenen Erkenntnisse in weitere Unternehmungen einfließen lassen, um die Autogastechnik populärer zu machen.



Sonnendiesel

Zur weiteren Erprobung des innovativen Kraftstoffs SunFuel hat der Kooperationspartner Volkswagen der Firma Choren Industries GmbH den bisher leihweise gestellten Testwagen New Beetle nun komplett überlassen. Choren entwickelt einen synthetischen Dieselkraftstoff, der aus Pflanzenresten hergestellt wird, deshalb nicht die Nahrungsmittelproduktion einschränkt und zudem eine hervorragende CO₂-Bilanz aufweist. Weiterer Vorteil dieses Kraftstoffs: Durch die Synthetisierung des Kraftstoffes in einem mehrstufigen Verfahren können seine Eigenschaften beeinflusst und damit optimal an die Anforderungen von Hochleistungsmotoren der nächsten Generation angepasst werden. Damit ist es den kooperierenden Fahrzeugentwicklern VW und Mercedes möglich, die Leistung von Dieselmotoren mit neuen Brennverfahren oder neuartigen Injektoren zu steigern, gleichzeitig aber auch die Emissionen zu senken.

Kleinwagenantrieb

Hyundai hat auf dem Genfer Salon den Kleinwagen i10 blue CNG als Konzept vorgestellt. Der umweltfreundliche Kleine soll von einem neuentwickelten 0.8-Liter-Benzinmotor mit Turboaufladung angetrieben werden und dann 72 kW/98 PS bei einem CO₂-Ausstoß von 65 Gramm/Kilometer leisten.



Druckbetankung



Die Fahrer von flüssiggasbetriebenen Pkw haben Rückendeckung aus Brüssel bekommen. Denn das EU-Parlament hat im November 2007 noch einmal ausdrücklich empfohlen, Gasantriebe zur CO₂-Minderung zu nutzen. Eine praktische Umsetzung findet sich in dem von Opel-Haustuner Irscher mit Flüssiggas-Antrieb ausgerüsteten Astra Caravan.

Um Verwechslungen zu vermeiden, und eine begriffliche Trennschärfe zu definieren, ist es zunächst einmal wichtig zu wissen, was sich hinter dem Begriff Flüssiggas überhaupt verbirgt. Im Gegensatz zu verflüssigtem Erdgas (LNG = Liquefied Natural Gas) oder komprimiertem Erdgas (CNG = Compressed Natural Gas) wird die Mischung aus Propan und Butan mit LPG für Liquefied Petroleum Gas abgekürzt. Andere Namen sind Autogas oder auch Treibgas. Der Vorteil gegenüber herkömmlichem Diesel ist zum einen der günstigere Preis, der aufgrund des Energiesteuergesetzes bei zur Zeit rund 57 bis 79 Cent pro Liter liegt. Zum anderen emittiert ein LPG-Antrieb gegenüber einem regulären Selbstzünder weniger CO₂ und Stickoxid. Allerdings ist der Verbrauch im Flüssiggasbetrieb höher, da das Gas einen geringeren Brennwert pro Liter aufweist als eine äquivalente Masse Diesel.

Um LPG als Pkw-Kraftstoff nutzen zu können, sind einige vergleichsweise einfache Umbauten an der Hardware des Autos notwendig, die aber aus sicherheitstechnischen Gründen nur von einem zertifizierten Betrieb durchgeführt werden sollten. So muss ein spezieller Tank für das unter Druck stehende Gas installiert werden. Um das Kofferraumvolumen unangetastet zu lassen, geschieht dies üblicherweise, wie auch bei dem getesteten Astra Caravan, in der Reserveradmulde; ein Reifenreparaturkit ersetzt das Reserverad. Da es sich um einen bivalenten Antrieb handelt, kann per Knopfdruck auch auf Benzinbetrieb umgeschaltet werden. Geht das Gas zur Neige, erfolgt der Umschaltvorgang automatisch. Der Benzintank verbleibt deshalb im Fahrzeug und erhöht die Reichweite des Fahrzeugs um zusätzliche 693 km. Weitere Komponenten sind die speziellen Zuleitungen und Ventile für die Verbringung des Gases in den Motor. Die von Irscher vorgenommenen Umbauten beeinträchtigen die Werksgarantie

nicht, auch die Serviceintervalle bleiben unverändert. Das gesamte System verfügt über zahlreiche Sicherheitsmechanismen wie beispielsweise Sicherheitsventile. Auch der ADAC attestiert „kein erhöhtes Sicherheitsrisiko“.

Die von Irscher verwendeten Umbaukits sind zur optimalen Verbaubarkeit auf die jeweiligen Fahrzeugmodelle abgestimmt. Der Gastank fasst 52 Liter von denen aber nur ca. 70 Prozent aufgrund physikalischer Eigenschaften des LPG nutzbar sind. Eine Reichweite von 380 bis 400 Kilometern soll auf jeden Fall möglich sein. Allerdings kann ein zu geringer Druck an der Zapfsäule die Reichweite vermindern. Verschiedene Tankstellen verwenden unterschiedliche Tanksysteme, es können deshalb Druckunterschiede auftreten. Bei geringerem Druck wird die Betankung nämlich früher gestoppt, die maximale Füllmenge deshalb nicht erreicht. Auch kann die Zusammensetzung und somit der Energiegehalt des Gasgemisches von Tankstelle zu Tankstelle variieren. Beide Faktoren beeinflussen die Verbrauchswerte und somit die Reichweite. Der LPG-Verbrauch soll 10 Prozent über den 7,5 Litern des Benzinbetriebes liegen. Das Testfahrzeug, ein Astra Caravan 1.8 L mit 103 kW/140 PS, schluckte während des im wesentlichen auf Autobahnen gefahrenen Testbetriebes 8,2 Liter Gas. Der Spritpreis pro Kilome-



Der Tankvorgang an einer der 2.800 öffentlich zugänglichen LPG-Tankstellen ist einfach und risikolos durchzuführen (o.)

Der Autogastank. Ein Reparaturkit (rechts oben) ersetzt das Reserverad. Darunter ist der Adapter für die Tanköffnung zu sehen. (u.)



ter beläuft sich hier auf 0,055 Cent, bei einem vergleichbaren Dieselmotor muss man hingegen 0,074 Cent veranschlagen. Auf das Fahrgefühl hat die Befuerung hingegen kaum Einfluss. Eher einen positiven auf den Geldbeutel.

Kostenvergleich zwischen LPG-Fahrzeug und äquivalentem Diesel

	Astra 1.8 Caravan	Astra 1.9 CDTI Caravan DPF
Anschaffungskosten netto	(16.731 Euro +2.265 LPG-Umrüstung) 18.996 Euro	20.303 Euro
Verbrauch*	1.673 Euro	2.225 Euro
Kfz-Steuer	121 Euro	293 Euro
Kosten nach einem Jahr	20.790 Euro	22.821 Euro
Kosten nach drei Jahren	24.378 Euro	27.857 Euro

* bei einer angenommenen Laufleistung von 30.000 km im Jahr

Erleichterung in Sicht

Zum dritten Mal trafen sich Flottenbetreiber, Fahrzeughersteller und Gasversorger auf Einladung des IEK zum Austausch über die Marktsituation von Erdgas als Kraftstoff.



Auch im Jahr 2008 stand in der Erdgas-Hauptstadt Berlin genügend aktueller (Zünd-)Stoff zur Verfügung, um die Rahmenbedingungen und Forderungen der Flottenbetreiber für einen stärkeren Einsatz von Erdgas-Dienstfahrzeugen aktiv zu stabilisieren und umzusetzen. Die Arbeit des IEK samt seines Key Account Managements bewertete Otto Berthold einleitend als positiv, bisher erhielten 1.000 Flottenfahrzeuge eine zusätzliche Förderung über den Initiativkreis.

Fortschritt • Reichlich Zuspruch gab es vor allem auch für die Anwesenheit von Herstellervertretern, Gastgeber IEK kam damit einem Wunsch der Teilnehmer aus dem letzten Jahr nach und lud diese ebenfalls ein. Neben der Vorstellung künftiger Erdgasmodelle stellten sich Klaus Hablik (Opel), Karl-Heinz Keller (Daimler), Thomas Krohn (Iveco), Stefan Schrahe (Fiat Teamsys) und Peter Weisheit (VW) den Fragen und konstruktiven Kritikpunkten der rund 25 anwesenden Flottenbetreiber, denn es ist nicht allein der Umweltgedanke, der zählt.

Neben der Information zum bisher zögerlichen, in 2008 aber wieder zügigeren Ausbau des Tankstellennetzes (aktuell 776) – VNG und E.ON Gasmobil sind dabei federführend mit rund 40 Marken-Tankstellen in unmittelbarer Autobahnnahe, die sich derzeit in Bau- oder Genehmigungsphase befinden – stand ein weiteres wichtiges Projekt auf der Vorstellungsliste: die

„Erdgas-Tankkarte“. Letztjährig schon konzeptionell präsentiert, steht heute nicht nur der Entwicklungs-Partner, die S-Card Service GmbH – ein Tochterunternehmen des Deutschen Sparkassenverbandes – fest, sondern auch mit einer zu 90 Prozent abgeschlossene Machbarkeitsstudie ohne Kontraindikationen dem Flottentest nicht mehr viel im Wege.

Ausweg • „Wir reagieren auf die nach wie vor uneinheitliche Bezahlungssituation mit einer einheitlichen Kartenlösung mit Kreditkartenfunktion, die eine größtmögliche Akzeptanz an zuerst einmal deutschen Erdgastankstellen haben soll“, informiert Jürgen Vennekötter vom Projektmanagement der S-Card Service GmbH. Flotten-Anforderungen zu statistischen Auswertungen können analog zu den bekannten Tankkarten einbezogen werden, ein zentraler Dienstleister übernimmt die Analyse. Die vielfältigen rechtlichen Voraussetzungen werden in Zusammenarbeit mit Leasinggebern und Flottenbetreibern umgesetzt. Derzeit behindern keine „Show-Stopper“ die Umsetzung, so Vennekötter.

Die Flottenbetreiber bekundeten ihr reges Interesse an der Erdgas-Tankkarte sowohl durch intensives Nachhaken als auch mit dem Angebot als Testkunden. Ein geplanter Workshop soll die Feinabstimmung im Sinne der Flottenkunden-Praxis vorantreiben. Die Projektleitung hält eine Pilotierung im 4. Quartal 2008 für denkbar.

Aktuelle Serien-Erdgasfahrzeuge 2008/2009:

- Citroën Berlingo 1.4 Bivalent
- Citroën C3 1.4 GNV
- Fiat Dobló Cargo Maxi Natural Power
- Fiat Ducato mit Iveco CNG-Motor (2009)
- Fiat Grande Punto NP (Ende 2008)
- Fiat Panda Panda NP
- Ford C-MAX CNG
- Ford Focus CNG
- Ford Transit CNG
- Iveco Daily 3,0 CNG, 100 kW/136 PS, 350 Nm
- Opel Combo 1.6 CNG
- Opel Zafira 1.6 CNG
- Mercedes B-Klasse (7/2008)
- Mercedes E 200 NGT
- Mercedes Sprinter 316/516, 115 kW/156 PS, 240 Nm, ab sofort bestellbar
- VW Caddy EcoFuel
- VW Caddy Maxi EcoFuel, 80 kW/109 PS, 37 kg Erdgastank (Ende 2008)
- VW Passat EcoFuel 2.0 TSI, 110 kW/150 PS, 220 Nm (Ende 2008)
- VW Touran EcoFuel

Mit 45 Gästen fand der dritte IEK-Flottentag reichlich Zuspruch (li.)

Mit wachsender Modellauswahl steigt auch die Zahl von autobahnnahe Erdgas-Tankstellen (re.o.)

Verschärfte umweltpolitische Maßnahmen stellen die Vorteile von Erdgasfahrzeugen immer stärker heraus (re.u.)

Vielfalt • Die Referate von Vertretern der Fahrzeughersteller hatten zum einen den aktuellen Stand der Entwicklungen sowie der Erdgasmodellpalette (siehe Kasten oben) zum Inhalt, zum anderen die Zukunftsausrichtung im Visier. Turbo-Motoren mit Dieselmotor-Grundlagen sind bei den meisten in Planung, bei Iveco schon Realität: im Daily arbeitet ein umkonstruierter Dieselmotor, der monovalent mit Erdgas betrieben wird. Das Serienfahrzeug ist in vier Versionen mit sechs Radständen und einem Gewicht von 3,5 bis 6,5 Tonnen erhältlich.

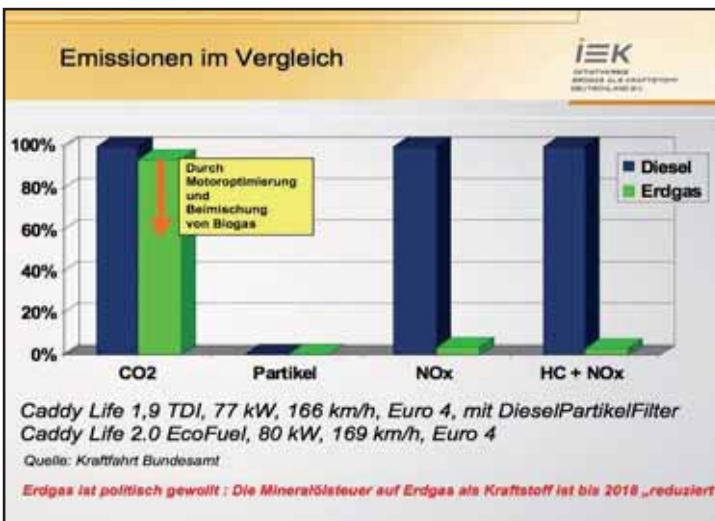
Mercedes hat seinen Transporter Sprinter mit bivalentem Antrieb entwickelt, neben Erdgas kann Benzin als Kraftstoff verwendet werden. Auch bei VW geht man wieder zu einem größeren Benzintank für den VW Passat EcoFuel zurück, der Ende des Jahres auf den Markt kommen soll. Automatikgetriebe als Option sollen dem Wunsch der Flottenbetreiber und auch des Taxigewerbes Tribut zollen.

Erfahrungen • Zeit räumten die Veranstalter ebenfalls für Erfahrungsberichte von Flottenbetreibern ein. Kurt Petrich, Fuhrparkleiter bei der VSU Wachdienst Rheinland-Westfalen GmbH setzt bundesweit 16 Erdgasfahrzeuge (Fiat Punto, Panda Panda, Doblo und zwei umgerüstete VW Fox) ein und kommt bisher auf ein Einsparpotenzial von über 30 Prozent gegenüber den Serienfahrzeugen. „Wenn das Tankstellennetz ausgebaut ist, würden wir gerne etwa 80

TOTAL PROFI CARD : Einfach. Schnell. Überall.

Neubauvorhaben der E.ON gasmobil (Realisierung) Verbundnetz Gas AG

Nr.	Autobahn	PLZ	Ort	in der Nähe von ...
1	A2	30890	Barsinghausen	Hannover
2	A31	46286	Dorsten	Gelsenkirchen
3	A44	40472	Düsseldorf	Düsseldorf
4	A93	84094	Eisendorf	zw. Regensburg und A9
5	A3	65510	Idstein	Wiesbaden
6	A3	46419	Isselburg	Oberhausen, Grenze NL
7	A2	59510	Lippetal-Lippbourg	Hamm
8	A7	34323	Malsfeld	Kassel
9	A9	80807	München	München, Ende A9
10	A45	57234	Wilsdorf	Siegen
11	A6	74906	Bad Rappenau	Heilbronn
12	A10	14542	Plötzin	Berlin
13	A70	96110	Scheßlitz	Bamberg
14	A8	89312	Günzburg	Ulm
15	A7	89296	Vöhringen	Ulm
16	A4	36208	Wildeck-Obersuhl	Eisenach
17	A61	56072	Koblenz	Koblenz



Prozent unserer Flotte auf Erdgas umstellen. Das scheint uns die Möglichkeit zu sein, Geld zu sparen und uns der Konkurrenz zu stellen“, so Petrich.

Martin Müller von der DeTeFleetServices GmbH erhofft von den Fahrzeugherstellern eine Verbesserung bei der Modellvielfalt der Erdgasfahrzeuge. Insbesondere in der Massenkategorie Pkw-Kombi benötigt der Mobilitätsdienstleister dringend Fahrzeuge, um ambitionierte Ziele zur deutlichen Erhöhung des Anteils von Erdgasfahrzeugen in der Serviceflotte zu erreichen. Weiterhin ist ein Handlungsbedarf bei der Gasqualität in einigen Regionen erkennbar, um die für ein Servicefahrzeug zwingend erforderliche Mindestreichweite von 300 km im Erdgasbetrieb sicher zu stellen. Mit der Einspeisung von Biogas in das Versorgungsnetz könnte sowohl die Gasqualität als auch die CO₂-Bilanz des Kraftstoffs Erdgas deutlich verbessert werden.

Auch Klaus Steffen von der Heidelberg Druckmaschinen AG fühlt sich insgesamt beschleunigt in der Entscheidung für Erdgasfahrzeuge. Michael Seddig von der CWS-boco GmbH engagiert sich ebenfalls stark dafür, dass die Dienstleister CWS und boco künftig mit umweltfreundlichen Transportern fahren. Er hat vor und empfiehlt den Schwerpunkt auf Erfahrungen zu legen. Stefan Schrahe von Fiat Teamsys empfindet den Austausch zwischen Hersteller und Betreiber als sehr fruchtbar. „Nur der Dialog führt wirklich weiter“, sagt er.

Als Tenor lässt sich feststellen: die Flottenbetreiber engagieren sich aktiv mit ihren Praxiserfahrungen das Potenzial von Erdgasfahrzeugen in der Flotte zu fördern und werfen ihre Kritikpunkte zur Verbesserung der Rahmenbedingungen gerne in die Waagschale. Als Gegenleistung wünschen sie sich vor allem ein aktiveres Vorgehen der Hersteller und Gasversorger und mehr Aktionen, die informieren sowie die Aufmerksamkeit auf den alternativen Antrieb lenken.

TOTAL	0,2 km
AVIA	23 km
WESTFALEN	45 km
TOTAL	66 km
TOTAL	84 km
AVIA	97 km
TOTAL	110 km
WESTFALEN	133 km
AVIA	156 km
TOTAL	171 km
TOTAL	198 km
AVIA	211 km
TOTAL	230 km



Ein Netz von über 2000 Stationen der Marken TOTAL, AVIA und Westfalen steht Ihnen jetzt flächendeckend zur Verfügung. TOTAL PROFI CARD steht für effizientes Flottenmanagement, volle Kostenkontrolle, bargeldlose Sicherheit, höchste Transparenz und umfassende Serviceleistungen. Suchen Sie nicht mehr weiter : TOTAL PROFI CARD ist die Lösung für Ihre Flotte.

Weitere Informationen und Ansprechpartner unter www.totalcards.de oder 030 20 27 87 22.





SPAR

Wird der Individualverkehr doch noch zur grünen Sache? Lassen sich künftig leistungsstarke Fahrzeuge ohne schlechtes Gewissen bewegen? Hybrid oder Diesel – das ist die Frage. Doch was bringt der Hybrid wirklich, handelt es sich um Show oder sparsame Realität?

Es ist alles eine Frage der Emissionswerte, das wissen die Vertreter der Autohersteller, wenn sie wieder in eine neue Kampfunde mit EU-Umweltkommissar Stavros Dimas gehen. Er und viele andere fordern schon seit längerem maximal 120g CO₂/km Durchschnittsausstoß für die Flotten sämtlicher Hersteller. Hehre Ziele, denn beispielsweise schon ein Basis-Peugeot 207 mit 75 PS – wohlgerneht ein Kleinwagen – stößt zumindest derzeit 150 Gramm CO₂ pro Kilometer aus. Ein mit moderner Turbo- und Direkteinspritzer-Technik ausgestatteter Mittelklassewagen à la Audi A4 1,8 TFSI mit stolzen 160 Pferdchen kommt auf 169 g/km. Sollen nun also sämtliche Hersteller nur noch Kleinstwagen mit Basismotoren in die Modell-Listen aufnehmen? Wohl kaum. Sicher, mit Hybridisierung kann man einiges tun, um den durchschnittlichen Ausstoß zumindest auf dem Papier zu senken, doch fährt man mit den teil-elektrischen Vehikeln wirklich deutlich umweltfreundlicher? Es kommt – wie immer – auf den Einsatzzweck an. Letztlich gilt schließlich: Irgendwoher muss die Energie kommen, und heutige Hybridfahrzeuge besitzen keine Solarzellen.

Also erzeugt entweder der Verbrenner den Strom, was aber Kraftstoff kostet. Oder es wird Energie zurückgewonnen – beim Bremsen oder auf abschüssigen Passagen. Einen Vorteil bieten Hybridvarianten also schon einmal definitiv: Während bei konventionellen Fahrzeugen Bremsenergie in Form von Wärme verpufft, wird sie hier in Strom umgewandelt. Reku-

Der Hybrid-Q7 sieht ganz konventionell aus.



peration – so nennt sich dieses Verfahren – allerdings können inzwischen auch reine Diesel- oder Ottofahrzeuge. Sie macht Sinn, wenn Komponenten wie Wasserpumpe, Servopumpe und Klimakompressor elektrisch angetrieben werden und nicht vom Verbrenner, was sich zunehmend durchsetzt. Die entscheidende Frage indes lautet, ob in der Gesamtbilanz so viel Energie eingespart werden kann, dass der Hybrid attraktiv wird. Die Praxis sieht derzeit anders aus.

Keine Vorteile auf der Autobahn

Denn gerade Flottenfahrzeuge werden häufiger auf der Autobahn bewegt. Und selbst moderate Tempi um 130 Stundenkilometer sorgen dafür, dass der E-Motor des Vollhybriden weitgehend Pause hat. Bei gleichmäßiger, zügiger Fahrt liegt der Antriebsschwerpunkt ganz klar beim Benziner, was jeden Verbrauchsvorteil zunichte macht. Für milde Hybride gilt das ohnehin, denn ihr Elektromotor unterstützt insbesondere in Beschleunigungsphasen.

So schafft es der Honda Civic Hybrid mit 115 PS auch bei größter Mühe kaum unter sechs Liter je 100 km. Der 272 PS starke Lexus RX 400h verbraucht bei ruhiger Autobahnfahrt mit Tempomat gar über neun Liter. Das ist angesichts einer Leermasse von runden 2,1 Tonnen zwar ansehnlich, aber keinesfalls außergewöhnlich. Da hält der dank Registeraufladung 286 PS leistende BMW X5 3,0sd locker mit – und auch er zählt mit 2,2 Tonnen nicht gerade zu den Fliegengewichten.

Vorteil Stadtverkehr

Vergleicht man die städtischen Verbräuche der beiden Boliden, wird klar, wo der Hybrid-RX punkten kann: Für jene Disziplin nennt das Werk optimistische 9,1 Liter, während BMW 10,3 Liter veranschlagt. Beim CO₂-Ausstoß überbietet der kräftigere und schwerere BMW den Lexus mit 216 zu 191 Gramm pro Kilometer nur knapp, dabei hat der Diesel den Nachteil, dass die Verbrennung von Dieselmotoren aus chemischen Gründen mehr Kohlenstoffdioxid freisetzt als Benzin. Honda Civic Hybrid und Toyota Prius können mit 109 respektive 104 g/km richtig glänzen – dabei leisten sie beide weit über 100 PS.

Im Stadtverkehr zahlt sich der E-Motor eben aus; sowohl Lexus RX 400h als auch Toyota Prius können ganz kurze Strecken rein elektrisch fahren. Leider sind die Akkukapazitäten noch etwas dürftig. Das wird sich aber in Zukunft ändern. Schon die nächstes Jahr startende Neuauflage des Prius soll trotz Nickel-Metallhydrid-Akku bis zu 60 Kilometer rein elektrisch fahren können, Tendenz steigend. Schließlich sind auch Lithium-Ionen-Akkus, die eine deutlich höhere Energiedichte aufweisen, kurz vor der Serienreife. Reichweiten von mehreren hundert Kilometern wären dann kein Thema mehr. Nur das „Tankproblem“ wartet noch auf eine Lö-

-ASSE

sung – aber da wird sich etwas finden. Ein Ansatz sind genormte Tausch-Akkus, die man dann an den Stationen schnell wechseln könnte.

Die Zukunft gehört den Elektromotoren

Klar scheint jedenfalls: Die Zukunft gehört Elektromotoren; umweltfreundlich werden diese jedoch erst, wenn der Strom auch entsprechend erzeugt wird. E-Motoren, die mit Elektrizität aus Braunkohlekraftwerken gespeist werden, erzeugen zwar lokal keine Emissionen, doch dafür das Kraftwerk, was das Problem lediglich verlagert. Darüber wird in der Öffentlichkeit aber nur selten gesprochen.

Der Hybrid zählt zweifelsohne zu den Niedrigemissionskönigen, dürfte die Bühne als Zwischenlösung aber zeitig wieder verlassen. Vorher wird er durch rasant fortschreitende Akku-Technik aber noch einen gewaltigen Schub erleben, denn mit Plug-In-Funktion wird er für jene Kunden interessant, die kaum mehr als 100 Kilometer pro Tag fahren – eine recht große Zielgruppe. Und Elektromotoren bieten gute Fahrcharakteristika; sie ziehen ab der ersten Umdrehung bullig weg, da müsste der Verbrenner bei moderater Leistung enormen Hubraum aufbieten, um gut mithalten zu können. Ob er jemals mittels Brennstoffzelle und Wasserstoff mit Energie versorgt werden wird, steht wohl in den Sternen. Es gibt durchaus Skeptiker; in diesem Falle wäre schließlich der Aufbau

BMW X6 Concept: Kraftvolles SUV-Coupé – dank Hybrid auch sparsam



Hybrid- und Akkufahrplan

Continental gelingt zusammen mit Daimler der Durchbruch bei Lithium-Ionen-Akkus. Die Einführung des Mildhybriden Mercedes S 400 BlueHybrid ist für 2009 geplant. Ebenfalls 2009 will Toyota den Prius III einführen, der zunächst mit einem Nickel-Metall-Hybrid-Akku an den Start gehen soll und über eine Plug-In-Funktion verfügt. Die Umstellung auf Lithium-Ionen-Technik soll 2010/11 erfolgen. GM will den Chevrolet Volt Ende 2010 einführen – mit Lithium-Ionen-Akkus. Magna Steyr wird schon im Jahre 2009 serienreife Lithium-Ionen-Akkusysteme anbieten.

Der noch 2008 debütierende BMW-Siebener soll nach Verlautbarungen von BMW in zwei bis drei Jahren als Mildhybrid starten. PSA datiert die Einführung des Dieselhybriden beim Peugeot 308 nun auf 2011 (statt 2010), weil der Konzern mit staatlichen Fördergeldern gerechnet hatte, die er nun doch nicht bekommen soll. Renault möchte ab 2011 die Massenvermarktung rein elektrischer Fahrzeuge starten – zunächst in Israel. Volkswagen stellt in Genf den Golf TDI Hybrid vor. Die zunächst als Studie gezeigte Variante soll mit nur 3,4 Litern Diesel pro 100 km auskommen. Audi wird demnächst eine Hybridvariante des Q7 ins Rennen schicken, ebenso verfährt Porsche mit seinem Allradler Cayenne – allerdings werden die Kunden in letzterem Fall wohl bis zum Modellwechsel warten müssen.

einer komplett neuen Infrastruktur notwendig. Die Fahrzeuge müssten überdies schwere Tanks mitschleppen – viel aufwendiger als Batterien. Die Entwicklung hängt jetzt maßgeblich von der Akkuforschung ab. Und es bleibt mit Spannung abzuwarten, was sich in den nächsten zehn Jahren tun wird – nur eines steht bereits jetzt fest: Eine ganze Menge.

Fazit: Hybride können ihre Vorteile vor allem in städtischen Gefilden ausspielen, bei konstanten Autobahn-Geschwindigkeiten sind sie ähnlich motorisierten Fahrzeugen mit konventionellem Antrieb, insbesondere Diesel-Varianten, kaum überlegen.

Die spinnen ja...



... so eine versponnene Anzeige zu schalten, nur um aufzufallen! Wie Sie sehen, hat es aber funktioniert. Und wo Sie sich gerade so mit uns beschäftigen – informieren Sie sich doch einmal über unseren auffallend guten Flotten- und Leasing-Service. Unser Netzwerk besteht aus über 330 Servicestationen in Deutschland und Österreich mit kompetentem Reifen- und Autoservice. Tel.: +49 (0) 170/4 53 39 32, Herr Krause.

www.efr-online.de

...hier bin ich richtig!



Einkaufsgesellschaft
Freier Reifenfachhändler

Mitglied der IFS International-Fleet-Service GmbH



International-Fleet-

Alles Psyche oder



Das wohl am meisten in Mitleidenschaft gezogene ‚Organ‘ des Autofahrers ist seine Psyche. Was muss sie nicht alles erleiden im Laufe eines Autofahrerlebens. Und was richtet sie selbst nicht alles an, normalerweise ohne sich über die Folgen und Auswirkungen bewusst zu werden.

(Fast) nirgendwo sind so leicht Emotionen im Spiel wie im Verkehr. Wie schnell fühlt man sich von anderen übervorteilt, wobei man für sich selbst natürlich jeden Vorteil zu sichern sucht! Die Anonymität im Fahrzeug macht es möglich, die anderen kennen einen ja (normalerweise) nicht. Jedes Mittel scheint da recht zu sein, Kooperation ist nur in seltenen Fällen angesagt.

Einer der ältesten psychologischen Antriebe für menschliches Handeln ist zweifellos der Neid. Die anderen haben etwas, das man nicht hat. Und wenn es langsam vorwärts geht, hat man Zeit zu Beobachten.

Beispiel: Kolonne fahren. Ich sehe ein Fahrzeug nach dem anderen auf der Parallelspur an mir vorbeifahren. Sofort kommt der Gedanke auf, die andere Spur ist besser, da schneller. Die Folge: ständige Spurwechsel. Die amerikanischen Wissenschaftler Donald Redelmeier und Robert Tibshirani haben herausgefunden, dass man sich beim Kolonne fahren ständig von deutlich mehr Autos überholt fühlt als man selber über-

holt. Kein Wunder: die überholenden Fahrzeuge fahren vor einem und prägen sich viel stärker ein als die überholten, die hinter einem verschwinden und aus dem Blickfeld sind.

Der folgende Spurwechsel behindert dann andere und führt nach hinten zu Stauwellen. Doch bringt das am Ende für einen selbst wenig, denn nach einer halben Stunde sieht man immer noch dieselben Fahrzeuge um einen herum. Durch die ständigen Wechsel wird jeder noch so kleine Vorteil direkt wieder ausgeglichen. Schlimmer noch: Da vor einem schon etliche Fahrer des gleichen Typs unterwegs waren, steht man vielleicht überhaupt im Stau!

Doch Autofahrer denken zwar, wie auch übrigens Fußgänger, fast nur nach vorn, machen sich diesen Sachverhalt aber nicht wirklich klar. Bei Fußgängern führt dies zu dem üblichen ‚Hopping‘, wenn man in parallelen Schlangen steht und beobachtet, wie eine andere Schlange schneller vorwärts kommt und man darum dahin wechseln möchte. Dabei soll es sogar schon zu Schlägereien gekommen sein!

Abhilfe schafft da eigentlich nur, den Wechsel zu verhindern. Bei Fußgängern gelingt dies dadurch, dass es nur noch eine Schlange gibt, wie an Bahnhöfen und Flughäfen zu sehen ist, wo mäanderförmiges Aufstauen einer einzigen Schlange durch Absperrungen erzwungen wird. Erst am Ende verteilen sich die Wartenden auf frei werdende Schalter.

Auf der Straße ist nur eine Schlange (Spur) schwer möglich. So könnte man aber als Regel einführen, dass im Stau oder der Kolonne nicht mehr gewechselt wird. In NRW wird dies übrigens in Tests schon beim Reißverschluss versucht, wo man durchgezogene Linien bis 150 Meter vor dem Wegfall einer Spur zur Verhinderung der Spurwechsel einsetzt. Mal sehen, wie sich das in der Praxis bewährt.

Es entsteht auch immer eine Art Rangfolge im Stau, die durch die eigentlich zufällige Reihenfolge beim Hereinfahren gegeben ist. Ist diese einmal festgelegt, möchte keiner mehr auf seinen Rang verzichten, wer hinter mir steht, soll auch gefälligst da bleiben! Da sieht man es nicht gern, wenn derjenige auf einmal auf der anderen Spur (siehe Reißverschluss) an einem vorbeifährt, und die Rangfolge zu seinen Gunsten verändert. Also alles tun, damit der alte Zustand wieder hergestellt wird!

Überhaupt stellt der Stau für den Autofahrer eine äußerst harte psychische Belastungsprobe dar. Schon das Wort ‚Stau‘ selbst hat von seiner Herkunft gesehen eher etwas mit einer aktiven Rolle zu tun: dem ‚Stauen‘ (von Wasser) oder dem ‚Verstauen‘ (von Waren auf Schiffen). Doch heute sind wir vom Täter eher zum Opfer geworden (obwohl auch hier eine Tatbeteiligung in vielen Fällen nicht abzustreiten ist!).

Stau auf der Autobahn ist wie eine Gefangennahme: man kann ihm nicht mehr entinnen. Das Fahrzeug einfach stehen lassen und sich entfernen geht nicht. Also muss man ausharren und nutzt die Zeit vielfach zur Beobachtung.

Der Berufsfahrer, ständig in Zeitnot, sieht das anders. Er ist grundsätzlich ein Fachmann der Infrastruktur und Verkehrsverhältnisse. Kommt er in einen Stau, durchläuft er einen Gefühlsmarathon: Zuerst entsteht Aggression gegenüber allem, was einen am Vorankommen hindert: Autofahrer, Baustellen oder Unfälle. Nach einiger Zeit wird er sich der Ausweglosigkeit der Situation bewusst und verfällt in eine Depressionsphase: der Termin ist weg. Doch irgendwann geht es dann doch weiter und der Stau wird einfach als „gottgegeben“ empfunden eine Art gefühlsmäßige ‚Neugeburt‘ ist das Ergebnis.

Mittlerweile gibt es aber noch andere Spielarten der Reaktionen auf Stau, die zum Teil absonder-

Was?

liche Formen annehmen. Bekannt ist, dass Menschen mitunter versuchen, gegebene Regeln bis an ihre Grenzen auszureizen, ja sie mitunter im Sinne einer Art ‚Spiel‘ zu überschreiten. So wird schnell aus dem „Erlaubt ist, was nicht verboten ist“ ein „Erlaubt ist, wobei man nicht so schnell erwischt wird“. Sei es Überschreiten der Höchstgeschwindigkeit, freihändiges Telefonieren und nur falsches Parken, (fast) jeder nimmt sich öfter ein bisschen mehr heraus.

Um auf den Stau zurückzukommen, habe ich Folgendes selbst miterlebt. Auf der A3 im südlichen Verlauf entwickelte sich unfallbedingt ein größerer Stau, der auch im Radio gemeldet wurde. Dem Anspruch der Sportlichkeit ihrer geländegängigen Wagen („SUVs“) folgend wollten sich einige Verkehrsteilnehmer mit dem oben beschriebenen Schicksal nicht abfinden und fanden doch tatsächlich die Möglichkeit, auf freier Strecke ohne Seitenbefestigung einfach über den nächstliegenden Acker das Weiße zu suchen (was natürlich nicht erlaubt ist!). Und fährt erstmal einer, folgen einer Art ‚Herdentrieb‘ gehorchend viele andere dem falschen Vorbild. In der Vereinigung liegt die vermeintliche Stärke und selbst bei einer Ahndung ist man dann nicht allein.

Die Geschichte ging dann allerdings so weiter, dass ich (natürlich schon aufgrund unseres beladenen Kombis keiner auch nur geringsten Gefahr einer Ansteckung ausgesetzt) mir die Fahrzeuge gemerkt habe und diese dann rund eine Stunde später auf der A9, diesmal auf der Autobahn, wieder zu Gesicht bekam. Natürlich blieb mir ihr zwischenzeitliches Schicksal verborgen, aber gebracht hatte es offensichtlich nicht so viel, außer vielleicht einem gewissen ‚Spaßfaktor‘. Ist man in Bewegung, so vergeht die Zeit meist schneller.

Auch großzügige (bewusst falsche?) Auslegung von Nachrichten kann da ein Auslöser sein.



Prof. Michael Schreckenberg, geboren 1956 in Düsseldorf, studierte Theoretische Physik an der Universität zu Köln, an der er 1985 in Statistischer Physik promovierte. 1994 wechselte er zur Universität Duisburg-Essen, wo er 1997 die erste deutsche Professur für Physik von Transport und Verkehr erhielt.

Seit mehr als 15 Jahren arbeitet er an der Modellierung, Simulation und Optimierung von Transportsystemen in großen Netzwerken, besonders im Straßenverkehr, und dem Einfluss von menschlichem Verhalten darauf.

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

So meldete die ‚Rheinische Post‘ als Titelzeile „NRW testet Wenden im Stau“. Man kann schon ahnen, was passierte. Mal abgesehen, dass die Polizei in solchen Fällen von ‚Rückführung‘ spricht: Als nächstes wurde bei einem Stau auf der A 31 fröhlich gewendet und zur nächsten Anschlussstelle zurückgefahren. Von da an sahen die Meldungen dann zeitweilig so aus: „x km Stau auf der A 31. Bitte nicht wenden!“ Versuchen konnte man es ja mal, es stand ja schließlich in der Zeitung!

Doch Fahren ist für die Menschen in vielen Situationen einfach Stress. Entscheidungen müssen schnell gefällt werden, ohne lange nachzudenken. Die Reaktionszeit von einer Sekunde reicht da häufig nicht aus. Auch nach oben gibt es da eine Grenze, die liegt so bei 3 - 4,5 Sekunden. Darüber hinaus sind keine Sinnzusammenhänge mehr herzustellen („Menschliches Integrationsvermögen“). Die endlosen Listen von Verkehrsinformationen aus den Radios sind nicht einfach verkraftbar. So schaltet man dann zurück auf eingefahrene Mechanismen, die dem Menschen das Überleben in seine tausende Jahre währenden Geschichte immer vor Schlimmerem bewahrt haben. Diese waren aber für die fußläufigen Menschen gedacht, nicht aber für die rasenden Geschwindigkeiten der heutigen Autos. Dies ist ein Problem, das nicht einfach zu lösen ist.

Das „strategische“ Verhalten von Autofahrern bei der Routenwahl haben wir zusammen mit der Gruppe von Reinhard Selten von der Universität Bonn (Nobelpreis 1994 für Wirtschaftswissenschaften für seine Arbeiten zur Spieltheorie) in Laborexperimenten mit Studenten untersucht. Dabei sollte herausgefunden werden, wie die

Probanden auf Verkehrsinformationen reagieren und ihr Verhalten ändern. So entstand das Phänomen der „sich selbst zerstörenden Prognose“, da die Fahrer anders reagieren als erwartet. Abschreckung führt zu Überreaktionen, der Stau entsteht dann gar nicht erst. Wird kein Stau prognostiziert, fahren alle hin und er ist da.

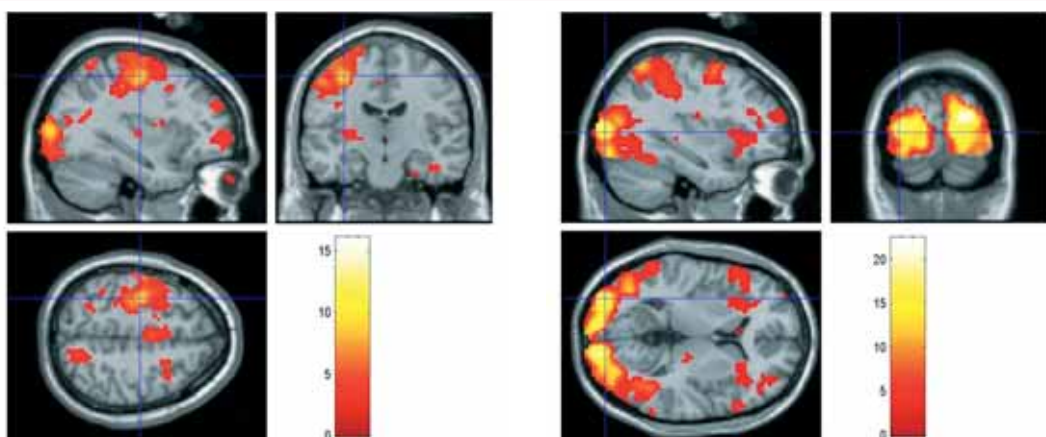
Das Ergebnis zeigte, dass es drei unterschiedliche Typen gibt (nicht Charaktere, der Typus wurde auch häufig gewechselt). Zum ersten die „Sensiblen“ (44%), die schnell reagieren und bei schlechten (Stau-) Meldungen ihr Verhalten ändern und die Route wechseln. Zum zweiten die „Gegenläufigen“ (Taktierer, 14%), die genau das tun, was man von ihnen nicht erwartet, nämlich genau in den gemeldeten Stau hinein zu fahren, in der Hoffnung, dass die anderen durch die Meldung so abgeschreckt sind, dass sie dann dort nicht mehr hinfahren und sie selbst freie Fahrt haben. Als letztes kommen die „Konservativen“ (42%), die sich um die Meldungen scheren und selbst aus ihrer Erfahrung besser Bescheid zu wissen glauben. Eine Untergruppe, die der „Stoisch-Konservativen“ (1,5%) machten immer exakt das gleiche. Zu unserem Erstaunen (oder besser: Entsetzen), waren sie am Ende die Besten mit der kürzesten Fahrzeit.

Was soll man dazu sagen?

In der Presse wurde dann gefordert: „Werden Sie Stoiker!“ Das Resultat ist dann die „Sich selbst zerstörende Studie“. Würden alle Fahrer diesen Ratschlag beherzigen, wäre der Vorteil der Stoiker weg und die Sensiblen würden die Strecken überfüllen. So kann man sich am Ende bei den Navigationssystemen bedanken, die Ausweichrouten empfehlen.

Ein tieferer Blick in das Gehirn ist mit der Kernspintomographie möglich. So kann man feststellen, welche Gehirnregionen bei welchen Tätigkeiten aktiv sind. Und dabei ging es in einer Studie um Pendler, die immer die gleiche Strecke fahren. Es stellte sich heraus: Der Beifahrer, ohne Eingriffsmöglichkeit auf das Fahrzeug, hat immer Angst, sein Großhirn, das für vorausschauendes Denken zuständig ist, tickert ständig mit. Nicht so beim Fahrer, er schaltet dieses fast vollständig ab, jedenfalls was den Verkehr betrifft (oder er beschäftigt sich mit gänzlich anderen Dingen).

Wir können im Verkehr viel Positives und viel Negatives bewirken. Wir sollten nur auch ein wenig unsere ‚Psyche‘ kontrollieren, denn sie gerät ab und zu außer Kontrolle.



Links: Der Computertomograph zeigt es deutlich: Der Berufspendler am Steuer ist entspannt...

...während das Hirn des Beifahrers fieberhaft arbeitet und mitdenkt – obwohl oder eher weil er nicht eingreifen kann

G A S T K O M M E N T A R

Mensch und Maschine gegen Kraftstoffkosten-Explosion

Vor dem Hintergrund ständig steigender Kraftstoffpreise sind Fuhrparkleiter angehalten, der Kostenexplosion durch sinnvolle Maßnahmen entgegenzusteuern, um ihre Flotte auch künftig wirtschaftlich betreiben zu können. Was kann also helfen, einen der größten Kostenblöcke im Fuhrpark unter Kontrolle zu halten?

Allem voran sollte eine intelligente Marken- und Modellpolitik stehen. Unter Beachtung der gegebenen Laufzeiten und Laufleistungen der Fahrzeuge errechnen sich für jedes Modell individuelle Vollkosten, die neben den Finanzierungs-, Wartungs-/Reparaturkosten, Kosten für Steuer und Versicherung auch die Kosten für den Kraftstoffverbrauch berücksichtigen. Hier können für Vergleichsberechnungen die von den Herstellern angegebenen Normverbräuche zugrunde gelegt werden. Aber auch langfristige Erfahrungswerte über Ist-Verbräuche aus der eigenen Flotte können eine gute Entscheidungsgrundlage liefern. Voraussetzung hierfür ist jedoch ein detailliertes Reporting. Derzeit lassen sich bei einigen Automobilherstellern interessante technologische Entwicklungen hin zu spritsparenden Fahrzeugmodellen beobachten. Daher kann es für Fuhrparkmanager sinnvoll sein, die in ihrem Fuhrpark bestehende Markenpolitik zu überprüfen, neu zu berechnen und eventuell an zukunftsweisenden kraftstofffärmeren Technologien auszurichten.

Auch die Dienstwagenordnung kann den Kraftstoffverbrauch in der Flotte regulieren. Anhand von Herstellerangaben zu Normverbräuchen kann für jede Referenzgruppe der Dienstwagenordnung eine Obergrenze bestimmt werden. Entweder werden dabei Modelle, die diese Grenzwerte überschreiten, von vorne herein gänzlich ausgeschlossen. Oder sie sind aus Motivationsgründen weiterhin zugelassen, der Dienstwagennutzer wird jedoch über ein Zuzahlungsmodell selbst zur Kasse gebeten und zahlt pro Liter überhöhtem Normverbrauch einen monatlichen festgelegten Betrag.

Auch alternative Fahrzeugantriebe können zur Reduzierung der Kraftstoffkosten beitragen. Der Einsatz von beispielsweise Erdgas- oder Hybridfahrzeugen im Unternehmensfuhrpark kann jedoch aus wirtschaftlicher Sicht nicht pauschal als positiv beurteilt werden. Vielmehr muss stets eine individuelle Betrachtung unter Vollkostengesichtspunkten erfolgen. Ob sich ein Fahrzeug mit alternativem Antrieb tatsächlich nicht nur ökologisch sondern auch ökonomisch für ein Unternehmen rechnet, hängt vor allem vom Einsatzgebiet und dessen Versorgung mit geeigneten Tankstellen, der Kilometerleistung des Fahrzeugs sowie vom möglichen Bezug von Fördergeldern ab.

Aber nicht allein die Automobiltechnik nimmt Einfluss auf den Kraftstoffdurchsatz. Auch das Fahrverhalten jedes einzelnen Dienstwagennutzers kann entscheidend dazu beitragen, die Spritkosten im Zaum zu halten. Vorausschauendes Fahren kann den Verbrauch um durchschnittlich zehn Prozent senken, einige Experten spre-



chen gar von Einsparmöglichkeiten bis zu zwanzig Prozent. Um diese Einsparungen realisieren zu können, müssen die Fahrer jedoch entsprechend geschult werden. Dazu eignen sich Öko-Fahrtrainings. In diesen Trainings lernen die Fahrer, wie ihr Fahrverhalten Einfluss auf den Kraftstoffverbrauch ihres Fahrzeugs nimmt. Dabei stellen Trainingsteilnehmer oftmals überrascht fest, dass neben der Kraftstoffeinsparung auch Zeit herausgeholt wird. Denn durch vorausschauendes Fahren ist man in der Regel nicht langsamer sondern durchschnittlich sogar fünf Prozent schneller unterwegs.

Leider erzielt eine einmalige Seminarteilnahme nicht den gewünschten Langzeiteffekt. Hier kann ein unternehmensinterner Spritsparwettbewerb helfen. Wer durch eine angemessene Fahrweise seinen Durchschnittsverbrauch senkt, nimmt beispielsweise an der Verlosung attraktiver Gewinne teil oder wird mit besseren Ausstattungsdetails beim nächsten Dienstwagen belohnt. Dazu wird für alle am Spritsparwettbewerb teilnehmenden Fahrer regelmäßig deren Verbrauch ermittelt und dem Hersteller-Normverbrauch des jeweiligen Fahrzeugs gegenübergestellt. Diejenigen Fahrer, deren Verbrauch bis lediglich zehn Prozent über dem in der Regel knapp angesetzten Normverbrauch liegt, oder die ihren Verbrauch im Vergleich zur vorherigen Messperiode um mindestens fünf Prozent verringert haben, werden belohnt. So lassen sich Dienstwagenfahrer zu einem kraftstoffsparenden Fahren motivieren. Dabei werden für das Unternehmen nicht nur Kraftstoffkosten, sondern auch zwischen fünf und zehn Prozent der Kosten für Wartung, Reifen und Unfallschäden eingespart.

Gunter Glück, Geschäftsleitungsmitglied
Kundenbetreuung LeasePlan Deutschland GmbH

Flotten management

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 Irmscher, Burkhardt Langen, Dieter Prohaska, Christian Scholz, Sven Schulze, Hans-Joachim Schwandt, Helmut Schwengels, Peter Stamm, Bernd Wickel

Redaktion:
Erich Kahnt (Ressort Fuhrparkmanagement),
Julia Rose, Uwe Hirschauer, Zeno Alberti,
Lisa Görner (Korrektur), Daniela Fischer,
Christian Löffler

eMail: post@flottenmanagement-verlag.de

Layout: Lisa Görner
eMail: lgoerner@flottenmanagement-verlag.de

Mitarbeiter dieser Ausgabe:
Patrick Broich, Lutz Fischer, Dáša Rašková,
Prof. Michael Schreckenber

Fotos: Uwe Hirschauer, Erich Kahnt, Julia Rose

Bildbearbeitung: Patrick Rodewald
eMail: p.rodewald@inkomm.net

Anzeigen:
Bernd Franke (Leitung),
Telefon: 02 28 / 45 95 47-1
eMail: bfranke@flottenmanagement-verlag.de

Leserservice: Nathalie Anhäuser
eMail: nanhaeuser@flottenmanagement-verlag.de

Auflage
25.100 Exemplare
(4. Quartal 2007)



Erscheinungsweise: geprüft
Flottenmanagement erscheint 6 x jährlich
Bezugspreise 2008: 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.



Zähm' die Straße



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



Der Auftritt stimmt – die Werte auch. Der neue Audi A4 Avant.

Wie kein anderer seiner Klasse vereint der Audi A4 Avant* ausdrucksstarkes Design, Funktionalität und fortschrittliche Motorentechnologie. Sein intelligentes Laderaumkonzept, innovative Funktionslösungen sowie die umfangreiche Serienausstattung machen ihn zu einem zuverlässigen Begleiter in vielen Situationen – und zu einem idealen Dienstwagen. Auch in puncto Effizienz: Die leistungsstarken TDI- und FSI-Motoren überzeugen durch geringeren Verbrauch bei höherer Kraftentfaltung und niedrigen Emissionen. Entdecken Sie den Audi A4 Avant mit all seinen Qualitäten – für Ihr Unternehmen. Am besten bei Ihrem Audi Partner.

* Kraftstoffverbrauch in l/100 km: kombiniert 5,7–9,2;
CO₂-Emission in g/km: kombiniert 149 – 219

