



Flottenmanagement 5

DAS FACHMAGAZIN für innovatives
Fuhrpark- und Mobilitätsmanagement

Euro 5-Fahrzeuge:
Gebot der Stunde?

Eurotax Schwacke:
TCO Kompakt-Klasse

Treibstoffkosten:
Vier Jahre leasen?

Gesamtpakete:
Mercedes für jeden Mobilitätsbedarf



Händler-Schulung:
Nissan optimiert Kundenbetreuung



**Special
Reifen**

Das Recht und **die Car Policy**

Die Verbindung mit Vorfahrt.

Der Kundenservice der euroShell Card.
Alles andere ist zu langsam.



euroShell
Card

Direkter und bequemer ans Ziel im neuen Customer Service Center von euroShell. Jetzt haben Sie den direkten Draht zum Spezialisten! In allen Servicebereichen und bei allen Fragen rund um Ihren euroShell Vertrag. Nutzen Sie den kompetentesten euroShell Service aller Zeiten. www.euroshell.de



Ralph Wuttke,
Chefredakteur
Flottenmanagement



Restwerte absichern!

2 Prozent sind die durchschnittlichen Restwerte der Gebrauchtwagen in Deutschland allein in den letzten 6 Monaten gefallen. In einzelnen Segmenten waren es sogar bis zu fünf Prozent.

Die Gründe sind vielfältig: Zunächst einmal wird die Leasingbranche Opfer ihres eigenen Erfolges – kann sie doch immer mehr Unternehmen von den Vorteilen der üblicherweise dreijährigen Haltedauer von Fahrzeugen überzeugen. Nun ist der Markt speziell in dieser Altersklasse mit den typischen Firmenfahrzeugen übersättigt. Dazu kommt, an sich erfreulich, dass moderne Autos einfach länger halten – dadurch allerdings nach hinten heraus im Privatmarkt nicht mehr so oft ersetzt werden wie früher. Zumal die jüngsten Explosionen der Kraftstoffpreise sowie auch die zunehmende Umweltdiskussion im Privatmarkt zusätzlich eher zu Verzicht führen – sei es nun aus Überzeugung oder aus schlichtem Mangel an Geld. Und auch die früher extrem aufnahmewilligen Ostmärkte scheinen zunehmend gesättigt.

Hinzu kommt, dass die Innovationszyklen der Hersteller immer kürzer werden: Angetrieben ebenfalls von Umweltdiskussion, steigenden Kraftstoffpreisen sowie schwindender Ölvorräte sinken die Verbräuche der modernen Fahrzeuge radikal, wenn sie nicht gleich von Erdgas, Autogas oder Biogas befeuert werden.

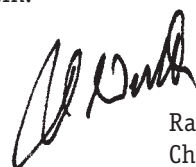
Die konsequente Elektrifizierung der Fahrzeuge – beispielsweise mit Bremsenergie-Rückgewinnung und Start-Stopp-Funktion – sowie die systematische Konzentration zur Reduzierung aller potenziellen Spritfresser wie Luftwiderstand, mechanische Verbraucher wie Ölpumpe oder Lichtmaschine sowie Getriebe mit immer mehr optimierten Gängen bis hin zum rollwiderstandsoptimierten Reifen (siehe auch unser Reifenspecial) lassen schon drei Jahre alte Autos oft furchtbar alt aussehen – nicht gut für den Restwert.

Für 2010 sind die ersten rein elektrischen Fahrzeuge angesagt, und Strom als Antrieb ist richtig billig. Es muss „nur“ noch das Problem der mangelnden Reichweite gelöst oder eine Tankstellen-Infrastruktur beispielsweise mit Austausch-Akkus geschaffen werden. Auch das Mieten der teuren Akkus á la Handyvertrag ist bereits im Gespräch.

Es tut sich also viel. Was kann der Fuhrparkleiter nun konkret tun, um nicht am Ende auf unnötigem Wertverlust seiner Flotte sitzen zu bleiben? Legen Sie den Fokus auf modernste Fahrzeuge mit niedrigem Verbrauch – die CO₂-Bilanz ist dann auch gleich besser. Kalkulieren Sie bitte nicht nur zusätzlichen Kaufpreis versus Kraftstoffkosteneinsparung – bedenken Sie auch die künftige Restwertentwicklung der gegenübergestellten Modelle! Auch die Verlängerung der Nutzungsdauer bringt nämlich bei Spritfressern nur wenig.

Im Leasing-Fuhrpark sollten Sie hinsichtlich des Restwertes lieber eine geschlossene als eine offene Kalkulation wählen, um Ihre Risiken zu minimieren. In innovationsfreudigen Zeiten wie diesen, wenn es die Rate zulässt, kann man auch überlegen, etwas kürzer zu leasen.

Kauf-Fuhrparks achten ohnehin penibel auf den Restwert, der sich ja unter anderem über den Verbrauch definiert. Hier kann ein professioneller Gebrauchtwagenvermarkter helfen, die erzielbaren Preise für die Gebrauchten zu erhöhen. Denn es gibt große regionale und weltweite Unterschiede für den individuellen Restwert Ihrer Gebrauchtwagen. Und ein Profi-Vermarkter kennt sich damit aus; seine Kosten spielt er allemal wieder ein.



Ralph Wuttke
Chefredakteur

SCHMERZFREI FAHREN

VR LEASING – Schadenmanagement heißt:
Ein Unfall, aber kein Beinbruch!

Schnell ist es passiert: ein Unfall. Und plötzlich hat jeder ein Wehwehchen: Fahrer, Unfallgegner, Versicherung und Werkstatt. Nicht Ihr Problem! Denn unser spezialisiertes Schadenmanagement-Team kümmert sich um alles Weitere. Wir wollen, dass Sie stets mobil bleiben, ein Unfall ist dabei kein Hindernis.

Unsere professionelle Abwicklung reduziert die Belastung durch Regulierung, Ausfallkosten und Bearbeitungsaufwand auf ein Minimum. Wir garantieren fachgerechte Instandsetzung Ihres Fahrzeugs. Und Sie starten durch – mit dem sofort bereitgestellten Mietwagen.

Möchten Sie mehr zum VR LEASING – Schadenmanagement erfahren? Dann fordern Sie unseren Ratgeber Dienstwagenmanagement an. Hier finden Sie alle Antworten auf Ihre Fragen rund um das Thema Flottenmanagement.

Sie wollen mehr wissen? Rufen Sie uns an:
0 61 96.99 30

VR-LEASING AG
Hauptstraße 131–137
65760 Eschborn
Telefon 0 61 96.99 30
Telefax 0 61 96.99 49 99 30
automotive@vr-leasing.de
www.vr-leasing.de

Mitglied des



Im FinanzVerbund der
Volksbanken Raiffeisenbanken

– dem Kompetenzzentrum
für Fuhrparkmanagement

Unternehmensprofile können auch durch Firmenwagen geschärft werden.

Der GLK als Firmenwagen.



Er bricht mit Gewohntem und erfüllt dennoch alle Erwartungen. Mit 4MATIC und AGILITY CONTROL ausgestattet, begeistert der GLK mit seinen Fahrleistungen ebenso wie mit seinem bahnbrechenden Design. Und auf

Wunsch stehen Ihnen die ganzheitlichen Fuhrparklösungen von Daimler Fleet Management zur Verfügung. Mehr Informationen bei Ihrem Mercedes-Benz Partner oder unter www.mercedes-benz.de/Grosskunden



Mercedes-Benz



18

Jörg Martin Grünberg und Dr. Michael Mayr, Vorstände der Sixt Leasing AG, stellen im ersten Interview unter Mitwirkung des FM-Redaktionsbeirates Hans-Joachim Schwandt die Bandbreite der Mobilitätskonzepte für Flotten dar.

Kann die Verlängerung der Leasingdauer von 3 auf 4 Jahre unter Umständen ein Anwachsen der Treibstoffkosten kompensieren?



26



28

Jochen Dimter kann im Daimler-Flottengeschäft auf eine „spannende Produktpalette“ und eine hohe Markentreue der Kunden setzen.



40

Siegfried Herrchen gibt im Interview Auskunft über den Erfolg der aktuellen Nissan-Modellpalette sowie die Feinabstimmung in der Kundenbetreuung.

Was rund um das schwarze Gold am Flottenfahrzeug zu beachten ist, beleuchten wir in unserem Special mit Informationen zum Rollwiderstand, zum optimalen Wechsel, zur Reifenpflege und Weiterem.

68



Praxis

- 12 **Bodenständige Arbeit**
AirBerlin nutzt für die Flugzeugwartung Fahrzeuge mit Plastipol-Scheu-Einrichtungen

Leasing

- 18 **Ganzheitliche Mobilitätslösungen**
Interview mit Jörg Martin Grünberg und Dr. Michael Mayr, Vorstände der Sixt Leasing AG
- 22 **„Wir leben Flexibilität“**
Interview mit Geschäftsführer Harald Frings und Vertriebsleiter Vinzenz Pflanz, Hannover Leasing Automotive GmbH
- 26 **Drei oder vier Jahre leasen?**
Kompensation der Treibstoffkosten über die Leasing-Haltedauer

Management

- 28 **Sehr hohe Markentreue**
Interview mit Jochen Dimter, Leiter Flottenmanagement Pkw bei der Daimler AG
- 32 **Spezielle Fahrzeuge für spezielle Anforderungen** – *Besuch im Fiat Autohaus Dirkes in Köln Ehrenfeld*
- 36 **Kostendifferenz: Fast 34 %**
EurotaxSchwacke-Echtkostenvergleich in der Unteren Mittelklasse
- 40 **Deutlicher Schritt nach vorn**
Interview mit Siegfried Herrchen, Leiter Großkunden und Flotten bei der Nissan Center Europe GmbH
- 44 **Vorbeugen statt klagen**
Hiepler Rechtsseminar

- 46 **Denkanstöße** – *Problematik der Arbeitsplatzbeschreibung von Fuhrparkmanagern*
- 48 **Wir haben die Flottenbetreiber verstanden**
Interview mit Guido Kutschera, Sales Director bei der Carglass GmbH
- 50 **Startschuss** – *Die Umstellung des Arcandor-Fuhrparks auf Nachhaltigkeitskriterien*
- 54 **Normenwechsel**
Marktübersicht Euro 5-Fahrzeuge

Recht

- 56 **Car Policy** – *Rechtliches im Zusammenhang mit der Dienstwagenordnung*
- 62 **Rechtsprechung**

Extra

- 64 **And the winner is...** *Kostenvergleich Diesel-Limousinen Obere Mittelklasse*

Special Reifen

- 68 **Markensache** – *Einleitung*
- 72 **Reifen Nachrichten**
- 76 **Zeitfenster, Kapazität und spezieller Service** – *Die Optimierung des Wechsels Sommer-/Winterreifen*
- 80 **Unten hui**
Reifen mit reduziertem Rollwiderstand
- 84 **Erstkontakt** – *Pflege und Wartung der Pneu*
- 86 **Der grüne Gedanke** – *Hankooks umweltfreundliches Reifenkonzept Enfren*

- 88 **Zuverlässige Prozesse**
Interview mit Katja Busche, Business Development Manager bei der Continental AG
- 90 **Einfacher im Handling** – *Outsourcing des Reifenmanagements im Kauffuhrpark*
- 94 **Leichte Silberlinge**
Felgendesign der Hersteller

Marktübersicht

- 95 **Seat ja, aber welche?**
Flottenrelevante Fahrzeuge von Seat

Test

- 98 **Emotionen erlaubt** – *VW Passat CC 2.0 TDI*
- 102 **Praxisorientiert**
Skoda Fabia Combi 1.4L TDI PD

Fahrberichte

- 101 **Großer Kleiner**
Renault Clio Grandtour 1.5 dCi
- 105 **Reife Leistung** – *Mazda5 2.0 MZR-CD*
- 106 **Hubraumminimalismus**
Fiat Bravo 1.6 Multijet 16V
- 107 **Innere Werte** – *Nissan Tiida 1.8 L*

Fahrtelegramme

- 108 **Nissan Murano / Peugeot 407**
- 109 **VW Golf / BMW 730d**



50

Nachhaltigkeit wird in allen Konzernbelangen und -prozessen der Arcandor AG groß geschrieben. Nun fiel der Startschuss für die nachhaltige Fuhrparkumstellung, die Flottenmanagement exklusiv begleitet.



98

Sein „normaler“ Bruder ist bereits ein Top-Seller im Flottengeschäft. Ob der VW Passat CC die Firmenflotten aufmischen kann, klärt unser Test.



118

Flottenmanagement rief zum Praxistest auf und verlor neun Jabra-Headsets an Fuhrparkleiter. Nach sechs Wochen berichteten sie uns ihre Ergebnisse.

110 Ford Fiesta / Renault Koleos

Innovation

114 Zwei auf einen Streich
Mercedes B 170 NGT

115 Komprimierte Alternative
Opel Zafira 1.6 CNG EcoFLEX

Kommunikation

117 Wortgewandter Befehlsempfänger
Freisprechanlage CV 9040 von Bury

118 Knopf im Ohr – Flottenmanagement-Leser
testeten 9 Jabra Bluetooth-Headsets

Wissen

120 Reine Normsache
Abgasreinigungssysteme

Rubriken

- 3 Kommentar
- 8 Nachrichten
- 16 Leasing Nachrichten
- 111 Transporter Nachrichten
- 112 Salon
- 113 Innovation Nachrichten
- 116 Kommunikation Nachrichten
- 122 Kolumne
- 126 Gastkommentar / Impressum

Aktuelle Infos auch im Internet unter:
www.flotte.de



WO IMMER SIE GERADE SIND, CARGLASS® KOMMT ZU IHNEN.

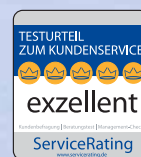
Steinschlag in der Windschutzscheibe?
Bestellen Sie einfach unseren Mobilien Service.
Ob Reparatur oder Neueinbau, unser Service Team
kommt zu Ihnen.

Immer gilt:

- Reparatur der Windschutzscheibe mit dem TÜV
geprüften Glass-Medic® Verfahren. Für Kasko-
versicherte kostenlos.
- Neueinbau von Fahrzeugglas in Erstausrüster-
qualität.
- 30 Jahre Garantie auf Haltbarkeit bei Reparatur
und auf Dichtigkeit bei Neueinbau.

Vertrauen auch Sie den speziellen Dienstleistungen
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 +++

+++ Strategieforum+++

Das 2. TÜV SÜD Strategieforum Flottenmanagement 2008 findet an einem neuen Termin statt. Am 9. und 10. Dezember richten TÜV SÜD Autoservice und Fleetcompany in München die Tagung zu aktuellen Fuhrparkthemen aus. Bewerbungen für den dort verliehenen GreenFleet-Award können noch unter greenfleet@fleetcompany.com eingereicht werden.

+++ Flottenseite +++

Nachdem Citroën seine neue Abteilung Vertrieb Firmen- und Flottenkunden organisiert hat, steht den Interessenten jetzt auch eine spezialisierte Internetseite unter „www.citroen-firmenkunden.de“ zur Verfügung. Dort sollen gewerbliche Kunden alle für sie relevanten Informationen finden.

+++ Mitgliedschaftsbonus +++

Mitglieder des ADAC können noch bis zum 31. Oktober den Volkswagen Multivan Startline zum Vorzugspreis inklusive einer besonderen Sicherheitsausstattung erwerben. Diese beinhaltet Seiten- und Kopfairbags vorne, Einparkhilfe, Tagfahrlicht, Winter-Komplettträger und eine Neuwagen Anschlussgarantie für das dritte und vierte Jahr. Der Preisvorteil beträgt 2.089 Euro netto.

+++ Produktportfolio +++

Die 2009 erscheinende Limousine von Seat trägt den Namen Exeo. Sie wird oberhalb des Toledo im B-Segment angesiedelt sein und später auch in einer Kombi-Variante erscheinen. Seat will damit seine Modellpalette nach oben erweitern und neue Fahrzeugsegmente erschließen.

+++ Webauftritt +++

Sortimo hat seinen Internetauftritt unter „www.sortimo.de“ umgestaltet. Mit neuen Inhalten und einer übersichtlichen Benutzernavigation präsentiert der Fahrzeugeinrichter seine Homepage in neuem Gewand. Bis zum 30.11. wird zudem ein MINI Cooper Clubman verlost.

+++ Plakettenpflicht +++

Seit dem 1. September dürfen in Augsburg, München und Regensburg nur noch Fahrzeuge mit entsprechenden Plaketten die ausgewiesenen Umweltzonen befahren. Ab dem 1. Oktober gilt dies auch für Frankfurt am Main, Bochum, Bottrop, Duisburg, Gelsenkirchen, Herne, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen, Recklinghausen und Wuppertal.

+++ Funktionserweiterung+++

Athlon Car Lease erweitert sein web-basiertes Fuhrparkmanagementsystem Athlonline um zwei neue Funktionen. Zum einen lassen sich nun einzelne Fahrer unterschiedlichen Fuhrparkleitern zuordnen, zum anderen gibt es die Möglichkeit Informationen zur Fahrzeugrückgabe drei Wochen vor Vertragsende per E-Mail zu erhalten.

Flottennachwuchs

Insgesamt 53 Audi A4 Avant 2.0 TDI wurden von Audi an das mittelständische Pharmaunternehmen Mundipharma GmbH übergeben. Die Firma zählt zu einem der regional größten Kunden und hat sich zum wiederholten Male für das erfolgreichste Flottenmodell des Ingolstädter Automobilherstellers entschieden. Die Fahrzeugschlüssel nahm Gunther Niederheide (Bild 2. v. r.), Geschäftsführer von Mundipharma, entgegen. Zur weiteren Verwendung wird er sie an Marita Piesnack (Bildmitte) aus dem Fuhrparkmanagement von Mundipharma übergeben.



Ratgeber

Wer sich über den Wert eines Gebrauchtwagens informieren möchte oder technische Informationen zu einem Neuwagen sucht, findet Antworten im neuen Schwacke Autokatalog 2008. Auf über 320 Seiten entdeckt der Leser Daten und Details zu fast 5.100 Modellversionen. In der Rubrik Neuwagen sind unter anderem der Normverbrauch, CO₂-Ausstoß und die Betriebskosten in Euro auf 100 Kilometer für alle zur Zeit in Deutschland erhältlichen Autos verzeichnet. Außerdem geben 20.000 Gebrauchtwagenwerte einen Überblick zum Preisniveau des jeweiligen Fahrzeugs. Der Schwacke Autokatalog ist für 9,90 Euro im Zeitschriftenhandel erhältlich.

Start-Stopp-Prognose

Nach Ansicht des Zulieferers Bosch rollt bis 2012 jeder zweite Neuwagen in Europa mit einem Start-Stopp-System über die Straßen. BMW, Citroën, Mercedes-Benz und Smart haben die spritsparende Technologie bereits im Angebot, Volkswagen, Renault und Fiat werden in Kürze nachziehen. Das System schaltet den Motor bei stillstehenden Rädern ab und aktiviert ihn wieder, sobald die Fahrt weitergeht, zum Beispiel nach Betätigung des Kupplungspedals. Auf diese Art und Weise sollen sich fünf bis acht Prozent Kraftstoff sparen lassen.

Pneu-Premiere

Der neue 7er von BMW wird werksseitig mit RunOnFlat-Reifen von Goodyear ausgeliefert. An der bayrischen Oberklasselimousine ist der Excellence ROF *RSC entweder in einer 19-Zoll-Kombination (245/45 R 19 98Y vorne, 275/40 R 19 101Y hinten) oder einer sportlichen 20-Zoll-Kombination (245/40 R 20 99Y XL vorne, 275/35 R 20 102Y XL hinten) montiert. Neben verbrauchsoptimierten Motoren, besonders sauberen Diesellaggregaten und einer Internetanbindung über das Fahrzeugdisplay will BMW damit auch die Bereifung innovativ gestalten.



Ausstattungsplus

Für den Skoda Roomster in der Plus Edition gibt es vier Sondermodelle mit deutlichen Preisvorteilen. Der Roomster Plus Edition hat jetzt bereits serienmäßig die Klimaanlage Climatic, das Musiksysteem Beat und elektrische Fensterheber vorn (Preisvorteil 1.390 Euro). In der Style Plus Edition sind ab Werk unter anderem die Klimaanlage Climatronic, Parksensoren hinten und getönte Heck- beziehungsweise Seitenscheiben enthalten (Preisvorteil 1.160 Euro). Die Comfort Plus Edition umfasst neben der Climatronic noch 16-Zoll-Leichtmetallfelgen, Kurven- und Abbiegelicht sowie ein Panoramadach (Preisvorteil 1.120 Euro). Die Scout Plus Edition ist bis auf die Felgen identisch (Preisvorteil 1.050 Euro).



Verkaufs-Hammer

Am 20. August feierte die Auktion und Markt AG die Eröffnung des neuen Auktionszentrums Rhein-Ruhr in Marl mit einer Premierenauction. Versteigert wurden 530 Gebrauchtfahrzeuge, hauptsächlich der Marke Mercedes-Benz, auf die circa 180 Händler boten. 416 Fahrzeuge konnte die Auktion und Markt AG an den Handel verkaufen, und auch in Zukunft will man an dem Standort durch Live- und Netliveauktionen (über das Internet) Fahrzeuge unter den Hammer bringen. Zudem nutzt Autobid.de das Gebäude als Logistikstandort.



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 5,3–9,2;
CO₂-Emission in g/km: kombiniert 140 – 219



Personalien



Achim Schaible übernahm am 1. September die Gesamtverantwortung für die Vertriebsaktivitäten der Adam Opel GmbH Deutschland. Als neuer Verkaufsleiter Deutschland für den Neuwagen-Vertriebsbereich folgt er auf Thomas Bauch, der nun Direktor Nutzfahrzeuge bei GM Europe ist.



Mark Richter wurde zum General Manager Central EMEA bei der GN Netcom GmbH ernannt. Als Nachfolger von Jürgen Fischer, nun Vice President EMEA Sales, verantwortet Richter die Geschäfte in den Regionen Deutschland, Österreich und der Schweiz sowie in den Beneluxländern.



André Kuperus trat Anfang September die Nachfolge von Andreas Krämer an und ist nun Direktor Vertrieb der Ford Bank und Direktor Versicherungen und Flotten im Ford Financial Verbund. Sein Vorgänger wechselte in die Eurozentrale und bekleidet dort den Posten Director Russia & New Markets Entry.



Rainer Baßler ist ab sofort neuer Leiter Einkauf bei der Top Service Team KG. Zuvor war er als Key Account Manager und Produktmanager im Einkauf bei einem Reifenfachhandels-Unternehmen tätig. Andere berufliche Stationen umfassen BMW, Yokohama Reifen und point S.



Jörg Demmerath unterstützt als neues Mitglied die Geschäftsleitung der Technisat Digital GmbH. Er ist seit Juni 2003 im Unternehmen beschäftigt und verantwortet dort den Geschäftsbereich Automotiv mit der dazugehörigen Entwicklung, Beschaffung, Produktion und Verkauf.



Robert Reitz verstärkt als neuer Ford Leasing Manager die Abteilung Flotten- und Behördenverkauf der Ford-Werke GmbH. Dort ist er zuständig für den Bereich Leasing mit den Schwerpunkten Full Service Leasing und Restwert-Management.



Matthias Lydike bildet ab sofort zusammen mit Lutz Pfister die Geschäftsführung der Funkwerk Dabendorf GmbH. Über die Unternehmen Trion Technology, Elcon Mobility und Eikon mobility kam er schließlich zu seinem neuen Aufgabenbereich bei dem Kommunikationsunternehmen.



Peter Zentek verstärkt seit Anfang September als neuer Regional Manager die Vertriebsmannschaft von DirectLease.de. Zentek soll vor allem für Vertrieb und Akquisition bei internationalen Großkunden verantwortlich sein und die Vertriebsaktivitäten im Flottenbereich intensivieren.

Ersatzflotte

Um seinen Kunden größtmögliche Mobilität zu sichern, hat die Kooperation selbstständiger Autoglasspezialisten junited AUTOGLAS seine Ersatzwagenflotte ausgebaut. Zunächst wurden 40 VW Polo unter Beteiligung des Logistikdienstleisters PS-Team an einige Betriebe der bundesweit 180 junited-Partner ausgeliefert. Junited-Autoglas fungiert als Marketing- und Vertriebsverbund von mittelständischen Autoglasspezialisten, die innerhalb des Netzwerkes mit Versicherungen, Leasinggesellschaften und Fuhrparks zusammenarbeiten.



Qualifizierung

Volkswagen erweitert sein Unfallschaden-Management und hat deshalb bis jetzt 150 Reparaturbetriebe zu Unfall-Spezialisten ausgebildet. Um die Zertifizierung zu erhalten, müssen die Autohäuser über modernste Ausstattung und hochqualifiziertes Werkstatt- und Servicepersonal verfügen. Die so ausgezeichneten Betriebe bieten auch das Clever Repair-Programm an, welches kostengünstige und flexible Reparaturmethoden umfassen soll. VW will mit dem Programm nicht nur den Kunden guten Service bieten, sondern auch die Position seiner Partner stärken.



Spar-Diesel

Mit neuen ökonomischen Dieselvarianten will Volvo den Kraftstoffverbrauch der Modelle C30, S40 und V50 senken. Der erstgenannte schluckt nach Herstellerangaben mit 1.6D DRIVE gerade einmal 4,4 l/100km, die beiden anderen beschränken sich auf 4,5 l/100km. Die CO₂-Emissionen belaufen sich auf 115 beziehungsweise 118 g/km. Um die Umwelt und den Geldbeutel des Fahrers zu entlasten, verringerten die Entwickler Luft- und Rollwiderstand der Fahrzeuge, zudem haben sie die Getriebeübersetzungen optimiert und die Motoreffizienz gesteigert.

Einsparpotenziale

Besitzer großer Flotten und Leasinggesellschaften können nach Auffassung der Agentur Jäger + Schmitter DIALOG in Köln beim Betrieb ihrer Fahrzeuge viel Zeit und Geld sparen. Erhebliches Einsparpotenzial ergibt sich mit einem effizienten Schnittstellenmanagement für Wartungsarbeiten sowie bei Unfällen und anderen Schäden. Einen wichtigen Schlüssel für den kostengünstigen Betrieb von Leasingfahrzeugen sieht Geschäftsführer Bernd Schmitter in der Wartungs- und Reparatursteuerung und insbesondere im zentralen Unfall- und Schadenmanagement. Das Angebot reicht von der Beantwortung von Serviceanfragen des Fahrers bis zur Einleitung von Soforthilfemaßnahmen am Unfallort und die anschließende Reparaturvergabe- inklusive Qualitätskontrolle. So könne zum Beispiel durch die zügige Bearbeitung von Reparaturfreigaben die Nutzungsdauer eines Mietwagens erheblich optimiert werden. Im Rahmen des Unfall- und Schadenmanagements betreut DIALOG aktuell etwa 40 Großkunden mit einer Gesamtflotte von rund 3.000 Fahrzeugen.

Netzverwaltung

Die ATLAS AUTO-LEASING wird zukünftig im Bereich der Fahrzeuglogistik von PS-Team unterstützt. Der Anbieter von automobilen Logistikdienstleistungen wird dabei unter anderem seine Internet-Plattform PS Logic zur Verfügung stellen, mit der elektronisch ausgelesene Fahrzeugdaten als Datensätze weiter verarbeitet werden können. Zudem sollen alle relevanten Fahrzeugdokumente in ein Dokumenten- und Treuhandarchiv bei PS-Team übernommen werden. Dieses Archiv lässt sich ebenfalls über Internet steuern und verwalten.

Flottengröße

Mazda konnte die Telekom-Tochter DeTeFleetServices als Neukunden akquirieren. Der Rahmenvertrag beinhaltet die Lieferung von rund 80 Fahrzeugen. Bereits heute fahren 46 Mazda6 in der Kombi- und Limousinenvariante im Fuhrpark des Mobilitätsdienstleisters, des Weiteren 28 Mazda3 und fünf BT-50 Pick-Ups. Dittmar Michelsen, Leiter Business Vertrieb bei Mazda Motors Deutschland, wertet dies als Bestätigung, dass Mazda-Modelle nicht zuletzt auch aufgrund ihres guten Preis-Leistungs-Verhältnisses auf großes Interesse im Flottenbereich stoßen.



LIBERTÉ, ÉGALITÉ, STRASSENLAGÉ.



EASY-
BUSINESS-
WOCHEN

FULLSERVICE-LEASING
€ 339,- MTL. RATE*

Mehr Stil für die Straße. Der CITROËN C5.

Revolutionen fanden schon immer auf der Straße statt. Eine ganz besondere kommt jetzt aus Frankreich: der CITROËN C5. Je nach Version mit HYDRACTIVE III+ Fahrwerk, das sich automatisch an die Straßenverhältnisse und Ihren Fahrstil anpasst. Der richtungsweisende AFIL-Spurassistent (Option) bewahrt Sie dabei stets vor einem unbeabsichtigten Spurwechsel. Entdecken Sie diese und weitere faszinierende Innovationen bei einer Testfahrt und freuen Sie sich über das günstige Easy-Business-Leasing* mit bis zu 50% reduzierten Servicekosten. Informieren Sie sich kostenlos und individuell unter der **Hotline: 08 00/4 45 11 11**. www.business.mehr-stil-fuer-die-strasse.de

*Unverbindliches Kilometer-Leasingangebot der CITROËN BANK für den CITROËN C5 TOURER HDi 110 FAP Business Class für Gewerbetreibende zzgl. MwSt. und Fracht. Gültig für bis zum 31.12.2008 abgeschlossene Leasingverträge für das ausgewiesene Modell, ohne Anzahlung, Laufzeit 36 Monate, Laufleistung/Jahr: 30.000 km, inklusive 3 Jahre Leistungen gemäß den Bedingungen des CITROËN Business-Service-PLUS-Vertrages. Bei allen teilnehmenden CITROËN Vertragshändlern. Verbrauch innerorts 7,4 l/100 km, außerorts 4,8 l/100 km, kombiniert 5,7 l/100 km. CO₂-Emissionen kombiniert 150 g/km (RL 80/1268/EWG).

CITROËN C5



Eine große Verantwortung tragen die Techniker der ABLuftfahrttechnik Düsseldorf GmbH bei der Wartung der Flugzeuge. Dass im Fahrzeug die notwendigen Utensilien für den richtigen Einsatz ordentlich untergebracht bleiben, dafür sorgt unter anderem die Fahrzeugeinrichtung von Plastipol-Scheu.

Bodenstä



(v.l.) Michael Schwiegers, Michael Schmitz (beide Plastipol-Scheu) und Georg Zayewski (ABLD) vor den Technikerfahrzeugen am Düsseldorfer Flughafen

Zufälle bestimmen auch in der Berufswelt so einiges. Im Falle der Zusammenarbeit von Plastipol-Scheu und ABLuftfahrttechnik bedingte in Düsseldorf solch ein Zufall, dass nun Fahrzeuge des technischen Dienstes mit den Einrichtungen des Westerwälder Fahrzeugeinrichters versehen sind. Auf dem Gelände des Düsseldorfer Flughafens fahren etliche Transporter herum. Georg Zayewski, Abteilungsleiter für Bodengeräte bei der ABLuftfahrttechnik Düsseldorf GmbH (ABLD), schaute sich vor etwas mehr als einem Jahr einen Transporter einer anderen Gesellschaft einmal genauer an, denn die Innenausstattung erregte seine Aufmerksamkeit. Genau so eine wäre optimal in seinen Fahrzeu-

gen, die ständig mit Equipment zu den Flugzeug-Checks nach der Landung fahren mussten, befand er.

Anhand des deutlich sichtbaren Typenschildes konnte der Hersteller eindeutig identifiziert werden: Plastipol-Scheu. Die Kontaktaufnahme erfolgte umgehend, in der Vertriebsabteilung der Zentrale wies man der ABLD den Gebietsverkaufsleiter Michael Schmitz zu, der für den Einzugsbereich Düsseldorf zuständig ist. Und somit dauerte es auch nicht lange, inklusive Katalogzustellung, Beratung mit Bedarfsanalyse und Entwurfszeichnungen, bis der Auftrag

Michael Schwiegers:

„Selbst einen Crash mit 50 km/h halten die Fahrzeugeinrichtungen von Plastipol-Scheu ohne Probleme aus“



in trockenen Tüchern war. Seit August 2007 fahren fast 20 VW-Transporter, in der Mehrzahl T5, ausgestattet mit Bodenplatten und Seiten-

ndige Arbeit



Plastipol-Scheu

Das Weilburger Unternehmen basiert auf zwei Firmen. Die Firma Plastipol spezialisiert sich seit über 40 Jahren auf den Vertrieb von Lager- und Betriebseinrichtungen und produziert Kunststoffbehälter aus PP, PS und PE. Davon profitiert auch die Firma Scheu, seit über 35 Jahren einer der Marktführer auf dem Gebiet der Fahrzeugeinrichtungen für Kundendienst- und Werkstattwagen. Mit moderner CAD-Planung, TÜV geprüfter Sicherheit, hoher Flexibilität und Stabilität sowie eigener Fertigung kann das Weilburger Unternehmen Nischen- und individuelle Speziallösungen für Branchen und Kunden umsetzen. Durch die Fusion beider Firmen nutzt Plastipol-Scheu nun effizient die Überschneidungen im Kundenservice, Vertrieb, in der Herstellung und in der Lagerhaltung. An 30 Stützpunkten in Deutschland erfolgt die regionale Kundenbetreuung koordiniert und gestützt durch die Zentrale in Weilburg.
Kontakt www.plastipol-scheu.de



verkleidungen zum Schutz des Laderaums und je einer Fahrzeuginrichtung. Zur Ausrüstung gehört zudem ein spezieller Stoßstangenschutz aus Aluminium-Riffelblech, ein Dachgepäckträger mit einer speziellen Leiterhalterung für extralange Leitern und eine nachträglich angebaute Anhängerkupplung. So machen sie ihre Touren über die Vorfelder – sowohl in Düsseldorf, als auch in Hamburg, Frankfurt und München, denn an diesen Flughäfen befinden sich ebenfalls Standorte der ABLD.

Die Techniker führen im Fahrzeug in der Regel ihren Werkzeugkoffer und je nach Einsatz verschiedene Materialien mit. Wenn sie Material mitnehmen, dann sind es Betriebsstoffe wie zum Beispiel Öle, Fette, Leitern, Rollbretter, um sich unter eine Boeing 737 zu legen, Ölwannen oder Pumpen. Das passt alles perfekt in das an der linken Innenraumwand angebrachte Regal oder wird auf der Ladefläche festgezurt.

Selbst einen Crash mit 50 km/h halten die Fahrzeug-Einrichtungen von Plastipol-Scheu ohne Probleme aus. Michael Schwiegers, Verkaufsleiter Fahrzeuginrichtungen und Key Account Manager bei dem Weilburger Unternehmen erklärt: „Im Crashtest mit einem beladenen T5 zeichneten sich unsere Einrichtungen dadurch aus, dass die Seitenwände mit Rundprofil konstruiert sind,

Gut zu sehen: das Regal, der Stoßstangenschutz und die Anhängerkupplung sind Einbauten von Plastipol-Scheu (o.li.)

Einfach und effektiv: das Regal mit Typenschild (o.re)

deshalb weisen sie eine höhere Standfestigkeit auf und reduzieren entstehende Kräfte besser.“

Da die meisten der ABLD-Fahrzeuge nicht für den öffentlichen Verkehr zugelassen sind, bot sich der Vorort-Einbauservice an, den Plastipol-Scheu an 10 der rund 30 bundesweiten Stützpunkte organisiert. Somit mussten die



Michael Schmitz:

„Beim Einbau von Gasflaschen muss auf Be- und Entlüftung geachtet werden, denn damit fallen zusätzliche Karosseriearbeiten an.“

Werkfahrzeuge nicht mit roten Kennzeichen versehen werden, damit sie „draußen“ fahren

dürfen. Im Umkreis von 80 bis 100 Kilometern fährt ein Techniker von Plastipol-Scheu zu den Kunden, wie im vorliegenden Fall von Bergisch Gladbach zum Düsseldorfer Flughafen. Mit einem Anhänger voller Einrichtungen konnte er dann im Hangar den Einbau vornehmen, 10 Fahrzeuge innerhalb einer Woche. Der Techniker kümmert sich ebenfalls um Ersatzteileinbau oder Reparaturen, wenn welche anstehen sollten. „Die Einrichtung hält ewig“, sagt Gebietsverkaufsleiter Michael Schmitz und fügt ein nicht wirklich bedauerndes „leider“ an. Die älteste ihm bekannte Einrichtung datiert aus 1973, ist also 35 Jahre alt. Gerade auf solche Langlebigkeit ist man bei Plastipol-Scheu stolz und kalkuliert diese auch ein: „10 Jahre lang bieten wir eine Nachkaufgarantie für Ersatzteile an“, so Michael Schwiegers. „Unsere Produktlinien Basic-Line, Expert-Line und Profi-Line können untereinander kombiniert werden, das heißt, sie sind kompatibel.“

Die Beziehung zwischen den beiden Unternehmen setzt sich sehr dynamisch fort. Schon während unseres Gesprächs diskutieren Georg Zayewski und Michael Schmitz die nächsten Maßnahmen an den Fahrzeugneubeschaffungen. „In den Transportern soll noch zusätzlich eine Stickstoffflasche untergebracht werden zur Befüllung der Flugzeugreifen, denn Stickstoff hat größere Moleküle, die schwerer entweichen“, teilt Zayewski mit. Kundig gibt Schmitz zu bedenken, dass es mit der Flaschenhalterung allein nicht getan ist. Es fallen zusätzliche Karosseriearbeiten an, weil eine Be- und Entlüftung entsprechend der GGVSE einbezogen und die fahrzeugspezifischen Besonderheiten beachtet werden müssen.

Auch das nächste Projekt rissen die beiden schon einmal an: drei Fahrzeuge für Prüfer will die ABLuftfahrttechnik in Einsatz stellen. In Transportern mit einem Regal, einer Ablage und einem Tisch als Arbeitsplatz sollen die Techniker ihre Prüfungen via Laptop durchführen können. Erste Zeichnungen hat Georg Zayewski



bereits als Vorschlag von Michael Schmitz erhalten, die aber noch modifiziert werden.

„Wir zählen zu unseren Stärken, dass wir unter anderem eine eigene Metall- und Kunststoffproduktion nutzen, denn das beeinflusst unsere

Im Büro der ABLD (v.l.) Georg Zayewski (ABLD), Julia Rose (FM), Michael Schmitz, Michael Schwiegers, Brigitte Ringsdorf (alle Plastipol-Scheu), Bernd Franke (FM)

lich gar nicht mehr wirklich von Zufall sprechen, der wie anfangs erwähnt zur Zusammenarbeit geführt hat. Der jahrelange tägliche Umgang des Fuhrparkverantwortlichen mit den Technikerfahrzeugen konkretisiert die Bedürfnisse nach etwas professionellem, und „dann sieht das Auge etwas, das Hand und Fuß hat“.



Georg Zayewski:

„Dass Plastipol-Scheu unsere Anforderungen schnell umsetzen kann, kommt unserem Arbeitsbetrieb sehr zu Gute.“

Preise und wir legen Wert auf hohe Qualität bei der Beratung und bei der Logistik. Wir können dem Kunden somit genau das Produkt zu einem guten Preis bieten, das er braucht“, so Schwiegers zu den Maximen bei Plastipol-Scheu.

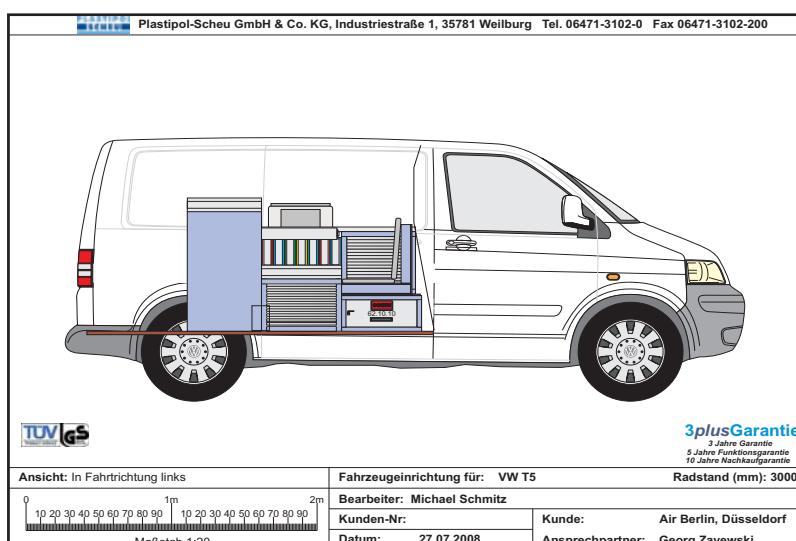
„Dass Plastipol-Scheu unsere Anforderungen schnell umsetzen kann, kommt unserem Arbeitsbetrieb sehr zu Gute. Nicht zuletzt freuen sich die Techniker über die Fahrzeuge“, weiß Georg Zayewski. Dabei kann man wahrschein-

ABLuftfahrttechnik Düsseldorf GmbH

Die ABLuftfahrttechnik Düsseldorf GmbH (ABLD) ist Teil der Air Berlin Technik und ist aus einem Teil der LTU hervorgegangen. Zur ABLD mit Haupt-Standort Düsseldorf gehören ebenfalls die Flughäfen Hamburg, Köln, Frankfurt und München, an denen unter anderem die Flugzeuge der Air Berlin-Gruppe gecheckt und gewartet werden. Rund 600 Mitarbeiter in Technik und Verwaltung arbeiten an den Stützpunkten für die ABLD.

So könnten die neuen Prüffahrzeuge für die ABLD aussehen (u.li.)

20 neue VW Transporter wurden letztes Jahr von Plastipol-Scheu ausgerüstet (u.re.)





**SIE SEHEN DREI DER SICHERSTEN FIRMIENWAGEN, DIE ES GIBT.
IHRE MITARBEITER DREI DER SCHÖNSTEN.**

DER VOLVO V50, VOLVO V70 UND VOLVO S80 MIT BUSINESS-PAKET.

Volvo. for life



DER VOLVO V50, VOLVO V70 UND VOLVO S80 BIETEN VOR ALLEM DAS, WOFÜR VOLVO STEHT UND WORAUF WIR BESONDERS STOLZ SIND: HERAUSRAGENDE SICHERHEITSTECHNOLOGIE. DARÜBER HINAUS ÜBERZEUGEN SIE DURCH SPORTLICHE ELEGANZ, INNOVATIVE MOTORENTECHNIK, GROSSZÜGIGES RAUMANGEBOT UND NICHT ZULETZT AUCH DURCH DIE VOLVO BUSINESS-PAKETE, DIE NEBEN SINNVOLLEN KOMFORTEXTRAS AUCH ATTRAKTIVE PREISVORTEILE BIETEN.

MEHR ÜBER DIE VOLVO BUSINESS-PAKETE UND UNSEREN ANSPRUCH AN SICHERHEIT ERFAHREN SIE UNTER 0221 9393-200 UND -201 ODER UNTER WWW.VOLVOCARS.DE/GROSSKUNDEN



Dreijahres-Plan

Volkswagen hat auf Basis eines Angebotes der Volkswagen Leasing GmbH den Zuschlag für einen Auftrag der Polizei Nordrhein-Westfalens erhalten. Von November 2008 bis März 2011 werden 3.000 silber-grüne VW Passat Variant in dieses Bundesland geliefert. Alle Fahrzeuge sind mit Direktschaltgetriebe und Dieselpartikelfilter ausgestattet.

Alarm-Signal

Der Verband markenunabhängiger Fuhrparkmanagementgesellschaften (VMF) warnt: Aus dem Langzeitvergleich, der regelmäßig mit dem VMF-Restwert-Indikator ermittelt wird, geht hervor, dass die Gebrauchtwagenpreise innerhalb eines Jahres um 2,1 Prozentpunkte gefallen sind. Lag der durchschnittliche zu erzielende Restwert eines Fahrzeugs mit beispielsweise 90.000 km in 36 Monaten im Mai 2007 noch bei 41,7 Prozent der unverbindlichen Preisempfehlung (UPE) der Hersteller, so lag er 12 Monate später nur noch bei 39,6 Prozent. Gemessen am Durchschnittspreis der Neuwagen von 26.500 Euro (Daten des Deutschen Kraftfahrzeuggewerbes für 2007), bedeutet das eine Reduktion des Restwertes von 557 Euro. Das sei wesentlich durch die Überproduktion von Fahrzeugen, die damit verbundenen hohen Nachlässe, Quersubventionen und die makroökonomische Situation begründet. „Der starke Abschwung in so kurzer Zeit birgt Restwerttrisiken, je nach Vertragsmodell“, alarmiert Michael Velte, Vorstandsvorsitzender des VMF, und empfiehlt Restwertanpassungen.

Gas-Versorger

Mercedes-Benz Charter Way, seit 1992 Anbieter von Dienstleistungen und Mobilität rund um die Beschaffung, den Service und das Management von Mercedes-Nutzfahrzeugen, hat die Mietflotte für seine

Kunden um 10 Sprinter 316 NGT als Kastenwagen mit bivalentem Antrieb aufgestockt. Der Basismotor, ein Vierzylinder mit 1,8 Liter Hubraum, lässt sich neben Erdgas ebenfalls mit Benzin betreiben, die Betankung mit Erdgas kann unkompliziert unmittelbar über dem Einfüllstutzen für Benzin erfolgen.



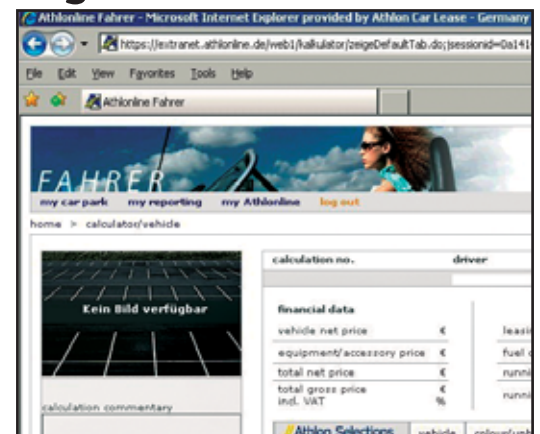
Modell-Pflege

Die Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH hat das neue Online-Tool AlphaConfigurator mit mehr Funktionen und verbesserter Usability ins Netz gestellt. Nun können sämtliche Details der Car Policy im Programm hinterlegt werden, so dass bestimmte Hersteller und Modelle im Vorfeld ein- oder ausgeschlossen und ein Katalog von Pflichtausstattungen definiert werden kann. Selbst nach CO₂-Ausstoß kann gefiltert und auch eine CO₂-Obergrenze eingestellt werden. Weitere Informationen, wie maximal erlaubte Leasingrate, Fahrzeugpreis und Fahreranteil sind ebenfalls definierbar. Das Tool bietet zudem eine sogenannte „Baubarkeitsprüfung“ in Echtzeit, wodurch der User nicht erst am Ende der Konfiguration erfährt, ob sein Wunschfahrzeug überhaupt lieferbar ist. Ebenfalls kann jederzeit der geldwerte Vorteil für den Fahrer abgerufen werden. Eine Besonderheit stellt die Reifenauswahl dar: Hier wird nicht nur die Rate automatisch angepasst, selbst Sonderreifengrößen werden berücksichtigt und die Verschleiß- und Ersatzkosten unmittelbar angezeigt. Die konfigurierten Fahrzeuge können jederzeit „geparkt“ werden, um als Referenzfahrzeuge genutzt zu werden oder um beispielsweise eine Probefahrt zu vereinbaren.

Fristen-Lösung

Nun können Kunden der Masterlease Germany GmbH im Rahmen einer Leasingvereinbarung die Führerscheinkontrolle über ein neues internetbasiertes System des Full Service-Dienstleisters abwickeln. Der Fuhrparkmanager kontrolliert einmalig den Führerschein, erfasst die Daten von Fahrer und Führerschein, ergänzt sie um die Anzahl der jährlichen Kontrollen und leitet an Masterlease weiter. Zuletzt wird der Führerschein mit selbstklebendem Siegel versehen, das einen winzigen auslesbaren Chip mit einer Seriennummer enthält. Masterlease ordnet die übermittelten Daten als eigenständiges Modul dem Full Service-Leasingvertrag zu. Die Fälligkeit der nächsten Kontrolle erfährt der Fahrer per E-Mail und/oder SMS. Innerhalb einer bestimmten Frist muss er nun mit seinem Führerschein ein Terminal aufsuchen, das den Chip ablesen kann. Mehr als 1.000 dieser Geräte stehen an vielen Shell-Stationen und DEKRA-Niederlassungen in Deutschland. Masterlease sammelt die Daten für den Fuhrparkverantwortlichen in Form eines elektronischen Reportings und informiert über verstrichene Fristen per e-mail.

Englisch-Kurs



Die Athlon Car Lease Germany GmbH stellt ihren Kunden nun das seit 1999 angebotene, webbasierte Fuhrparkmanagement-System Athlonline auch in englischer Sprache für Firmen mit internationalen Standorten zur Verfügung (s.o.). Über die Online-Plattform können sämtliche Prozessabläufe von der Erstellung individueller Car Policies über die Fahrzeugkalkulation bis hin zur Festlegung einer CO₂-Höchstgrenze erledigt werden. Mit der Übersetzung möchte Athlon Car Lease den Fuhrparkleitern insbesondere das grenzüberschreitende Leasing erleichtern. Das Unternehmen ermöglicht seinen Kunden über ein Joint Venture mit Fleet Synergy International eine Fuhrparkverwaltung in 41 Ländern. „Im Zeitalter der Globalisierung steigt bei uns die Nachfrage nach internationalem Leasing ständig“, motiviert Geschäftsführer Ryjan Rutgers den Schritt. „Es kommt hinzu, dass viele deutsche Firmen ausländische Fahrer beschäftigen, die weitaus besser englisch sprechen als deutsch, auch sie können nun ohne fremde Hilfe ihre Wunschfahrzeuge über Athlonline kalkulieren.“



Keiner kennt uns.

Wirklich keiner?

Nun gut – einige kennen uns schon. Da wären schon mal fast 500 000 Autofahrer, die Jahr für Jahr bei uns Hilfe suchen. Dann kennen uns natürlich auch die 3 500 Pannenhelfer, die von uns koordiniert werden und die dafür sorgen, dass unsere Hilfe auch ankommt. *(Das macht uns zum zweitgrößten Pannenhilfevermittler Deutschlands.)*

Dann kennen uns natürlich auch die vielen Millionen zufriedenen Kunden des größten Automobilherstellers Europas, die wir seit zwei Jahrzehnten betreuen. Große Leasinggesellschaften vertrauen uns ihre Notfallhotlines an. Und schließlich kennen uns natürlich auch unsere über 500 fest angestellten Mitarbeiter – als einen fairen Arbeitgeber, der sie gleichermaßen fordert und fördert.

Sie sehen, es gibt eine ganze Reihe von Gründen, uns zu kontaktieren.

Das sollte Ihnen eigentlich nicht schwer fallen – schließlich kennen wir uns ja jetzt!

- **Kundenbetreuung**
- **Koordination der Pannenhilfe**
- **Unfallschadenmanagement**
- **Clearing**
- **Und alle nachgelagerten Prozesse**

Wir freuen uns auf Ihren Anruf!

Jäger + Schmitter DIALOG GmbH

Rolshover Straße 524–526

51105 Köln

Telefon **0221 9839-0**

dialog@jsdialog.com

www.jsdialog.com

DIALOG
DIENSTEAMKUNDEN

Interview mit Jörg Martin Grünberg und Dr. Michael Mayr, Vorstände der Sixt Leasing AG in Pullach, unter Mitwirkung des Flottenmanagement-Redaktionsbeirates Hans-Joachim Schwandt

Ganzheitliche



Flottenmanagement: Herstellerabhängige Fuhrparkmanagement-Dienstleister blasen gerade mit Service-Paketen zu sehr günstigen Konditionen zum Angriff und bauen ihre Dienstleistungsmodule zumindest von der Präsentation her auf einem Feld aus, auf dem bisher die herstellerunabhängigen Anbieter in der Professionalität der Abwicklung weitestgehend unter sich waren. Wie differenziert sehen Sie diese Offensiven, worauf richtet sich die Sixt Leasing AG im Wettbewerb jetzt ein, womit kontern Sie?

Grünberg: Wir erkennen hier qualitativ keine Wettbewerbsvorteile, lediglich in den Preisen. Die Angebote treffen allerdings oft nicht die Bedürfnisse unserer Kunden, ihre Wirkung verpufft. Zudem bedeuten sie meist den Wegfall anderer Subventionen. Sixt setzt auf die Reduzierung der Gesamtkosten, und dies herstellerunabhängig. Wir gewähren ein Optimum an Flexibilität, IT-Solution und Komfort.

Flottenmanagement: Desweiteren gab es vor gut eineinhalb Jahren im hiesigen Markt der Fuhrparkmanagement-Dienstleister zwei größere Fusionen, die in einem Fall das herstellerabhängige Lager deutlicher gestärkt haben. Welche Entwicklungen auf diesem Markt sehen Sie für die nächste Zukunft generell voraus, gibt es so etwas wie kritische Größen beim Vertragsbestand nach unten?

Grünberg: Leasing ist ein Wachstumsmarkt, insbesondere der Markt für Full-Service-Leasing. Beim Fahrzeug-Leasing herrscht jedoch ein starker Preis- und Konditionenwettbewerb. Größe allein ist nicht ausschlaggebend. Entscheidend für den Markterfolg sind letztlich ein funktionierendes Geschäftsmodell, ausreichende Profitabilität und ein durchgängig hohes Qualitätsniveau verbunden mit einer hohen Akzeptanz der Marke beim Kunden. Diese Eigenschaften hat Sixt Leasing unter Beweis gestellt und hat namhafte Großkunden gewonnen, darunter Bertelsmann, Nokia, Siemens und Vattenfall. Darüber hinaus treten unsere Partner E.ON., Deutsche Lufthansa, Uvex und BBDO, im Rahmen unserer aktuellen Denker-Kampagne mit uns gemeinsam auf.

Flottenmanagement: Es gibt auch herstellerabhängige Anbieter, die verbal oder in der Präsentation das sogenannte markenübergreifende Fuhrparkmanagement anbieten. Was unterscheidet diese Unternehmen dennoch von einem hersteller- und bankenunabhängigen Anbieter wie der Sixt Leasing AG?

Grünberg: Sixt berät objektiv, markenneutral und somit im Sinne des Fuhrparkverantwortlichen. Wir zeigen mögliche Einsparpotenziale auf, beispielsweise durch Umstellung des Fuhrparks auf andere Hersteller oder Modelle.

Premiere in Pullach, erstes Interview unter Mitwirkung des FM-Redaktionsbeirates Hans-Joachim Schwandt (ganz re.): Jörg Martin Grünberg, Dr. Michael Mayr (beide Sixt Leasing AG), Erich Kahnt (v.re.) (o.)

Ein herstellerebundes Unternehmen wird in der Regel kein Modell einer Konkurrenzmarke empfehlen, auch wenn dieses sich für den geplanten Einsatz besser eignet. Da ich selbst bereits auf der anderen Seite gearbeitet habe, weiß ich: Dort herrscht immer das Ziel vor, den Absatz der eigenen Marke mittel- bis langfristig zu sichern. Es ist aus Sicht der Hersteller nachvollziehbar, eine hohe Umschlaghäufigkeit der Fahrzeuge sicherzustellen.

Wir möchten aber den Fuhrpark langfristig kostengünstig verwalten, handeln bewusst markenneutral und konzentrieren uns laufzeitunabhängig auf die Wünsche des Kunden. Ein weiteres Plus von Sixt Leasing ist das ganzheitliche Mobilitätsangebot innerhalb des Sixt Konzerns. Kurzfristige Engpässe im Fuhrpark können beispielsweise dank der Sixt Autovermietung unkompliziert mit Mietfahrzeugen unterschiedlicher Hersteller überbrückt werden. Sixt Leasing betrachtet die Situation des Kunden nicht partiell, sondern bietet ihm eine ganzheitliche Mobilitätslösung – vom kurz-, mittel- bis hin zum langfristigen Mobilitätsbedarf.

Mobilitätslösungen

Flottenmanagement: Die Sixt Leasing AG ist bei den herstellerunabhängigen Anbietern schon lange in der Spitze etabliert. Wenn Sie im Sinne einer Agenda 2010 oder 2015 nach vorn blicken, welche Potenziale sehen Sie noch, welche Ziele setzen Sie sich für das Ranking, wie wollen Sie das erreichen?

Grünberg: Wir sind in den letzten Jahren überdurchschnittlich gewachsen. Der Leasingumsatz ist von Anfang 2005 bis Ende 2007 um 36,54 Prozent gestiegen. Der Bestand an Leasingverträgen erhöhte sich im gleichen Zeitraum von 51.000 auf 65.700 per 31.07.08. Damit entwickelte sich Sixt besser als die Branche insgesamt. Mittelfristig streben wir an, den Umsatzanteil der Sixt Leasing im Konzern von etwa 30 Prozent auf 45 bis 50 Prozent zu erhöhen. Wenn wir dann in der Rankingliste unserer Branche ein paar Plätze gewinnen, ist uns das auch recht. Immer mehr Kunden nutzen die integrierten Mobilitätsdienstleistungen von Sixt in der Autovermietung und im Leasing. Um das Wachstum von Sixt Leasing weiter zu beschleunigen, führen wir derzeit ein innova-

tives Performanceprogramm durch. Im Fokus steht dabei die Steigerung der Transparenz und Qualität der Prozesse sowie deren permanentes Monitoring zur Erhaltung der hohen Kundenzufriedenheit. Ziel ist es also, die Servicequalität von Sixt Leasing weiter zu verbessern und die Marktposition, Sixt Leasing als kundenorientierter und leistungsfähiger Mobilitätsdienstleister, auszubauen.

Flottenmanagement: Wie breit muss heute das Dienstleistungs-Spektrum eines konditionsstarken Anbieters wie der Sixt Leasing AG gefächert sein, um dauerhaft in der Spitze fahren zu können? Wie oft zwingen stetig wachsende Kundenanforderungen zu Innovationen, wie oft müssen Sie neue Produkte kreieren, um wieder den Schritt voraus zu sein, woran arbeiten Sie noch?

Dr. Mayr: Die stetige Anpassung der Produkte und Dienstleistungen an die Bedürfnisse der Kunden ist zentraler Bestandteil der Unternehmensstrategie. Das „Open-Door-Prinzip“ ermöglicht jederzeit einen offenen und direkten

Informationsaustausch auf allen Hierarchie-Ebenen. Neben Teammeetings finden regelmäßig Ideenzirkel statt, die zur Förderung neuer Ideen Mitarbeiter verschiedenster Fachbereiche zusammenbringen. Der Sixt Blog motiviert zudem, konzernübergreifend Ideen unkompliziert zu äußern. Das Produkt- und Dienstleistungsspektrum umfasst viele innovative Angebote, wie beispielsweise FAirbag® Plus. Hier sind mit einer monatlichen Pauschale am Ende der Vertragslaufzeit nahezu alle Rückgabeschäden bis zu einem Einzelbetrag von 250 Euro bereits abgedeckt. Kostenvorteile erzielt der Sixt-Kunde zudem durch den Ansatz alternativer Reparaturmethoden bei der Schadenbewertung, wie beispielsweise Smart Repair. Grundsätzlich arbeiten wir stetig an der Anpassung der Leasingprozesse an die aktuellen Kundenanforderungen, wie beispielsweise einer flexiblen Vertragsgestaltung bei Fahrzeugrückgabe.

Unsere Internetanwendungen unterstreichen die Position von Sixt Leasing als Spezialist für Gehaltsumwandlungs-Modelle. Hierauf ruhen wir uns aber nicht aus, sondern arbeiten an

DAS BESTE FÜR IHRE AUTOFLOTTE, IST EINE SERVICECENTER-FLOTTE.



750 x in Deutschland

- 5facher Gewinner des Flottenawards
- herstellerunabhängige Beratung
- zentrale Rechnungsstellung
- ein persönlicher Ansprechpartner
- einheitliche Konditionen
- optimale, individuelle Bereifung
- Hol- und Bringservice
- Montage vor Ort
- internationale Mobilitätsgarantie
- regelmäßige, sorgfältige Wartung

Unser Leiter Key Account Wolfgang Weigand informiert Sie gerne über unser günstiges Flottenmanagement.
wweigand@point-s.de, Telefon: 061 54/639-153





Jörg Martin Grünberg:

„Entscheidend für den Markterfolg sind letztlich ein funktionierendes Geschäftsmodell, ausreichende Profitabilität und ein durchgängig hohes Qualitätsniveau verbunden mit einer hohen Akzeptanz der Marke beim Kunden.“

weiteren Verbesserungen wie etwa der benutzerfreundlichen Neugestaltung der Internetanwendung SixtMobilitySolution.

Flottenmanagement: Sixt ist Marktführer bei den Autovermietern, was auch das Mobilitätsangebot der Sixt Leasing AG für alle Gelegenheiten ausbaut. Inwieweit können Sie feststellen, dass das für Flottenbetreiber ein wichtigeres Kriterium im Hinblick auf die Partnerwahl ist? Wie oft kommt der kurzfristige Mobilitätsbedarf in Flotten vor, wie sieht hier das Sixt-Angebot im einzelnen aus?

Grünberg: Sixt ist in dieser Konstellation einzigartig am Markt, die Nachfrage nach einem Angebot aus einer Hand wird immer größer. Wir erkennen bei einigen Kunden den Trend, dass die Verantwortlichkeit für Mobilitätsmanagement bei einer Person gebündelt wird. Das Angebot an kurzfristigen Fahrzeugen bei Sixt mit allein rund 50.000 Mietwagen in Deutschland ist im Markt „State of the Art“. Wir erfreuen uns großer Nachfrage in allen Fahrzeugklassen.

Knapp 70 Prozent unseres Vertragsbestandes enthalten die Langzeitmiete, die Kurzzeitmiete wird zu 80,7 Prozent nachgefragt. Je nach persönlichem Bedarf können wir anbieten: die Kurzzeitmiete mit günstigen Raten für Tag, Woche und Wochenende, die Langzeitmiete mit supergünstigen Monatsmieten ab 28 Tagen, das Car Abo für Manager ohne festen Wohnsitz, die Unfallersatzmiete mit 24h Rundumbetreuung durch Fachpersonal, die Schutzbriefmiete

mit von den Versicherungsunternehmen und Schutzbriefgesellschaften anerkannten Tarifen sowie den Limousinenservice und die Holiday Cars.

Flottenmanagement: Die Treibstoffkosten-Situation mit einem Anteil von nicht selten 30 Prozent in den TCO belastet auch die Flottenbetreiber. Können Sie ein wachsendes Interesse der Flottenbetreiber an entsprechend einschneidenden Veränderungen der Car Policy feststellen?

Dr. Mayr: Derzeit wird noch mehr geredet als gehandelt, nicht zuletzt aufgrund noch nicht eindeutig erklärter Positionen und Regelungen seitens Regierung und Gesetzgeber. Daher verzeichnen wir im Rahmen unseres FleetConsulting auch noch keine konkreten Projektaufträge zur Definition einer Umwelt-orientierten Policy. Die Unsicherheit bei unseren Ansprechpartnern ist derzeit noch sehr hoch.

Die meisten Kunden beschränken sich auf die herkömmlichen Maßnahmen wie etwa die Vorschrift von Dieselfahrzeugen mit Partikelfilter, verbrauchsbezogene Fahrzeugauswahl oder seit neuestem das Kriterium „CO₂-Ausstoß“. Es gibt nur wenige Policies, die bereits schadstoffausstoß-bezogene Passagen enthalten. In budgetorientierten Zuzahlungsmodellen erhalten Mitarbeiter Bonus- oder Malusbeträge abhängig vom CO₂-Ausstoß des bestellten Fahrzeuges.

Flottenmanagement: Wenn der Kunde im Hinblick auf dieses Thema konkret nachfragt, wie gestaltet die Sixt Leasing AG die Fuhrparkberatung, welche Maßnahmen empfehlen Sie, welche Hilfestellungen bieten Sie an?

Dr. Mayr: Wir beraten den Kunden bereits bei Erstellung und Optimierung seiner Car Policy. Gerne vergleichen wir auch im Rahmen des Fleet Consultings Erdgas- oder Hybridfahrzeuge mit Standardmodellen auf Basis der TCO-Ermittlung.

Unser Konfigurator bietet kundenindividuell die Möglichkeit, Fahrzeuge, die über einem definierten CO₂-Ausstoß liegen, auszuschließen. Alternativ kann das System die Fahrzeug-Vorauswahl auch nach der Höhe des Kraftstoffverbrauchs treffen. Auf Wunsch des Arbeitgebers lässt sich in unserer Online-Anwendung „LeasingCenter“ zudem ein innovatives Bonus-Malus-System einführen, das die Mitarbeiter motiviert, einen schadstoffarmen Dienstwagen auszuwählen. Dabei legt der Arbeitgeber zunächst einen Bonus oder Malus für bestimmte Kohlendioxid-Werte fest. Entscheidet sich ein Mitarbeiter für ein Fahrzeug mit geringem CO₂-



Dr. Michael Mayr:

„Die stetige Anpassung der Produkte und Dienstleistungen an die Kundenbedürfnisse ist zentraler Bestandteil unserer Unternehmensstrategie. Das Dienstleistungsspektrum umfasst viele innovative Angebote, zudem unterstreichen unsere Internetanwendungen auch die Position von Sixt Leasing als Spezialist für Gehaltsumwandlungsmodelle.“

Ausstoß, erhält er vom Arbeitgeber einen Bonus auf den Firmenzuschuss zur Leasingrate. Dadurch sinkt sein Eigenanteil. Umgekehrt erhöht sich der Eigenanteil, wenn der Mitarbeiter ein Fahrzeug mit hohem CO₂-Wert wählt.

Darüber hinaus liefern unsere Online-Tools eine sehr gute Entscheidungsbasis, um den Fuhrparkverantwortlichen auf Fahrzeuge oder Nutzer mit hohem Verbrauch oder hohem CO₂-Ausstoß hinzuweisen. Unser Reportingsystem beinhaltet den Kraftstoffverbrauch und die CO₂-Emissionen einzelner Fahrzeuge, der gesamten Flotte, die Prognose Kraftstoffverbrauch und CO₂-Ausstoß bis zum Vertragsende sowie den tatsächlichen Kraftstoffverbrauch und CO₂-Ausstoß nach Verbrauchsdaten der Tankkarte. Darüber hinaus bieten wir Fahrertrainings über einen Partner und die Bereitstellung von Testfahrzeugen mit alternativen Antrieben an.

Flottenmanagement: Sixt Leasing ist bisher nicht Mitglied im VMF-Verband der markenunabhängigen Fuhrparkmanagement-Unternehmen. Drückt sich auch darin Ihre Hausphilosophie nach Unabhängigkeit in jeder Beziehung aus?

Grünberg: Nein, früher wollte man uns nicht im Verband. Über die Gründe kann ich nur mutmaßen, sie liegen vor meiner Zeit bei Sixt. Wir hatten hierzu erst kürzlich eine Anfrage über den Eintritt von Sixt. In den letzten Jahren haben wir uns daran gewöhnt und fühlen uns in dieser Rolle sehr wohl.

5 l/100 km, 133 g CO₂/km.



LAGUNA GRANDTOUR 1.5 DCI 81 KW (110 PS)

Leasingsonderzahlung: 0,- €

Monatl. Rate: 299,- €

Laufzeit: 36 Monate

Gesamtlauflistung: 90.000 km

OHNE ANZAHLUNG:

299,- €/Monat*

* Preise sind Nettoangaben zzgl. gesetzlicher USt. Ein Angebot der Renault Bank, bei allen teilnehmenden Renault Partnern.

www.renault.de

3
JAHRE GARANTIE
150 000 km

GÜNSTIGER KÖNNEN SIE KAUM INS GESCHÄFT KOMMEN: Der Renault Laguna überzeugt durch geringen Verbrauch sowie die hohe Verarbeitungsqualität inklusive drei Jahre Garantie bis 150.000 km. Gleichzeitig zählt er zu den emissionsärmsten Fahrzeugen seiner Klasse. Das macht ihn zu einem rundum attraktiven Angebot. Nicht nur für den Einkauf.

Gesamtverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert: 6,2/4,6/5,0 l/100 km. CO₂-Emission: 133 g/km (Messverfahren gemäß RL 80/1268/EWG). Abbildung zeigt Sonderausstattung.



Wir leben Flexibilität

Flottenmanagement: Herr Frings, dieser Tage ist wiederholt die Rede von Konsolidierungen des Marktes der Leasing- und Fuhrparkmanagement-Dienstleister, es wird ein Trend zu weniger, aber größeren Anbietern erwartet. In dieser Phase war die Neugründung der Hannover Leasing Automotive im Dezember 2007 auch ein mutiger Schritt. Welche besonderen Chancen birgt aber gerade ein Neueinstieg?

Frings: Unsere Muttergesellschaft, die Hannover Leasing, sowie deren Hauptgesellschafterin, die Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba), planen schon länger den Eintritt in den Kfz-Leasing- und Fuhrparkmanagement-Markt. Diese Entscheidung ist über Jahre gereift. In der Tat ist ein Konsolidierungstrend, 'Die Großen übernehmen die Kleinen', nicht mehr zu übersehen. Da unseres Erachtens der Konsolidierungsprozess zwangsläufig eine zunehmende Uniformität der Dienstleistungen mit sich bringt, sehen wir für einen neuen Anbieter mit flexiblen und individuellen Produkten eine große Chance. Ziel ist eine langfristige Partnerschaft mit dem Kunden aufzubauen, die auf Vertrauen, Fairness und Transparenz basiert.

Flottenmanagement: Sie selbst sind ein sehr erfahrener Mann in der Branche, gelten als Experte par excellence. Inwieweit erleichtert das den Start eines jungen Unternehmens, an welchen Stellen in der Aufbauphase bringen Sie jetzt Ihre Kompetenz besonders ein, inwieweit können Sie das Wachstum beschleunigen?

Frings: Unser Managementteam mit einer Branchenerfahrung aus mehr als 70 Berufsjahren ist sich der besonderen Situation bewusst. Langjährige Nähe zu den Flottenkunden und weiteren Marktteilnehmern zeigte uns den Bedarf nach flexiblen Lösungen im Rahmen der Administration und Steuerung der Flotte. Unsere Erfahrungen einzubringen heißt für uns auch, Altbewährtes kritisch prüfen und neue Entwicklungen mit offenen Augen sehen. Auf Basis einer völlig neuentwickelten IT-Umgebung nutzen wir neue Möglichkeiten, ohne von Altlasten betroffen zu sein. Diese Flexibilität wird über die gesamte IT-gestützte Wertschöpfungskette gelebt.

Flottenmanagement: Die Fuhrparkmanager sind heute immer besser informiert, fragen gezielter, das zeigt auch jede Ausschreibung, es geht ums Detail. Wie bauen Sie das Profil der Hannover Leasing Automotive auf, wie breit gefächert ist das Dienstleistungs-Portfolio, welche Akzente setzen Sie in der Kundenbetreuung?

Frings: Wir sind uns mehr denn je im Klaren darüber, dass man die verschiedenen Kundensegmente nur mit unterschiedlichen Produktgruppen zielgenau erreichen kann. So ist

*Interview mit Harald Frings,
Geschäftsführer (re.), und
Vinzenz Pflanz (li.), Leiter Ver-
trieb, bei der Hannover Leasing
Automotive GmbH in Grünwald*

es selbstverständlich, dass kleine Flotten andere Dienstleistungen und Dienstleistungstiefen nachfragen als ein Key Account. Dieser Entwicklung tragen wir mit unterschiedlichen Angeboten Rechnung. Beispielsweise individualisieren wir mit der Produktgruppe Beratung die einzeln benötigten Module je nach Kundensegment.

Pflanz: Wir unterscheiden drei Kundengruppen, die Kooperationskunden mit 5 bis 25 Einheiten, die Firmenkunden, die wir über die Direkt-Akquise suchen, und den Key Account mit mehr als 300 Einheiten. Alle Segmente zeichnen sich beim Fuhrparkmanagement durch gewisse Spezifika aus, der Grad der Professionalisierung und die benötigte Individualisierung in der Abwicklung steigen vergleichbar an. Wir haben die Produktbedürfnisse der Kunden in den verschiedenen Segmenten isoliert. Basierend auf diesen Standardannahmen schnüren wir ein individuelles Produkt-Portfolio und entwickeln das jeweils gewünschte Modul. Ganz vorn beraten wir den Kunden völlig übergreifend von der Fahrzeugwahl über steuerliche Optimierungsmöglichkeiten, eine gegebenenfalls CO₂-orientierte Car Policy bis hin zu anderen grundsätzlichen Themenstellungen. Wir bieten Finanzleasing mit Restwertübernahme sowie das klassische Full Service-Leasing Produktportfolio an. Hier kommt der Plattformgedanke zum Tragen. Zahlreiche Partner wurden kontrahiert, vom Fahrzeugeinkauf bis zur Führerscheinkontrolle. Schließlich stellen wir die klassischen Leistungen einer Fuhrparkmanagementgesellschaft auch für Kauffuhrparks zur Verfügung.

Flottenmanagement: In den Ausschreibungen müssen viele Dienstleistungen von der Präsentation her adäquat bezeichnet werden, ohne dass darin schon die Dienstleistungstiefe des Anbieters deutlich wird. Wie können Sie den Wert ihrer Dienstleistungen in der Ausschreibungsphase unterstreichen?

Frings: Hier setzen wir auf den immer weiter fortschreitenden Qualifizierungsprozess der Fuhrparkmanager. Wir wollen das Interesse schon in dieser Phase mit individuellen Lösun-



gen wecken. Durch sehr detaillierte und qualitativ hochwertige Bearbeitung der Fragestellungen werden wir unserem Anspruch als Premiumdienstleister gerecht. Neben der eher sachlichen Ausschreibung halten wir eine detaillierte persönliche Präsentation der verschiedenen Anbieter für sehr wichtig. Erst dann kann man, beispielsweise durch gezieltes Hinterfragen, das Verständnis für Dienstleistungen und Services wirklich erkennen, da die Angebotsgestaltung nur Raum für homogene Produkte lässt. In der Ausschreibung kann man nur auf die konkrete Frage eine Antwort geben und muss da gewissermaßen uniform bleiben.

Pflanz: Gerade bei Online-Ausschreibungen müssen wir versuchen, über das Pricing unter die letzten drei oder vier zu kommen. Das ermöglicht uns die individuelle Präsentation beim Kunden selbst, in der wir mit unseren Dienstleistungen und unserem kundenindividuellen Set Up punkten. Der Kunde analysiert nicht nur quantitativ, sondern auch qualitativ. Wir raten ihm, diesen qualitativen Anteil relativ hoch zu halten.

Flottenmanagement: In einer Zeit der Spritkosten-Explosionen sind auch die TCO unkalkulierbarer geworden. Welche besonderen Anforderungen ergeben sich daraus für das Fuhrpark-Consulting?

Pflanz: In Zeiten großer Unsicherheit in Bezug auf die konjunkturelle Entwicklung der Weltwirtschaft streben die Kunden weiterhin nach



Treffen in Grünwald: Vinzenz Pflanz, Harald Frings (beide Hannover Leasing Automotive) und Erich Kahnt (FM, v.re.)

zufällig die Farbe Grün gewählt. Wir wollen uns ausdrücklich auch im Segment ‚Grün‘ platzieren, in dem wir vor allem auch Erdgasfahrzeuge in den Markt bringen wollen. Wir sehen hier künftig größere Wachstums-Potenziale, während sich der Dieselmotor eher rückläufig entwickeln wird, gerade im Hinblick auf die internationale Vermarktung der Fahrzeuge.

Flottenmanagement: Ein deutlicheres Einspar-Potenzial liegt auch auf dem Feld Schadensmanagement. Wie ist die Hannover Leasing Automotive hier aufgestellt, welche Anknüpfungspunkte finden Sie in den Kundengesprächen?

Pflanz: Durch die Kooperation mit bundesweit über 20 Karosseriepartnern können wir erhebliche Kostenreduktionen durch Ersatzteilerabatte sowie festgeschriebene niedrige Stundenverrechnungssätze erzielen. Auch die Reparaturvariante ‚Smart Repair‘ setzt sich immer mehr durch, da die Instandsetzungskosten deutlich vermindert werden können. Vereinbarungen mit Carglass und Junited Autoglas ermöglichen dem Kunden weiterhin auf niedrigster Kostenbasis bei hoher Dienstleistungsqualität Reparaturen auszuführen. Darüber hinaus garantieren wir einen 24-Stunden-Service, der uns in die Lage

versetzt, vom ersten Augenblick den Prozess in die richtige Richtung zu lenken.

Flottenmanagement: Die Hannover Leasing Automotive hat nun im TÜV Süd einen kompetenten Kooperationspartner gewonnen. Was können Sie uns über die Hintergründe der Partnerschaft sagen?

Frings: Wir sind glücklich, neben einem finanzstarken Gesellschafter Hannover Leasing nun auch mit dem TÜV Süd einen automotiven Gesellschafter an Bord zu haben. Der TÜV Süd baut seine Serviceleistungen ‚rund ums Auto‘ auch im Flottengeschäft immer weiter aus. Diese Leistungen helfen uns, den Kundenkreis mit zuverlässigen und qualifizierten Produkten zu bedienen. Beispielsweise unterstützt auch die flächendeckende Präsenz der TÜV Organisation die Kundennähe der Hannover Leasing Automotive.

Flottenmanagement: Welche mittelfristigen Ziele setzt sich die Hannover Leasing Automotive, wie wollen Sie diese erreichen?

Frings: Da uns der Markt trotz fortschreitender Konsolidierung einen hohen Bedarf an individuellen Fuhrparklösungen signalisiert, wollen wir uns unterhalb der großen Anbieter als flexibler Non-Captive mit umfassender Dienstleistungspalette etablieren. Ziel innerhalb der 5 Jahres-Planung ist ein Bestandsvolumen von 15.000 bis 18.000 Fahrzeugen, welches mit etwa 70 Mitarbeitern bundesweit abgewickelt werden soll.

klaren Budgetierungsgrundlagen. Viele Kunden setzen daher heute auf das Produkt geschlossene Abrechnung, welches der Markt mittels Restwert- und Reparaturabsicherung anbietet. Weitere Module wie Kfz-Steuer, GEZ oder Treibstoff werden jedoch offen abgerechnet. Im Rahmen der für das letzte Quartal 2008 anstehenden Produktoffensive wird der Kunde bei der Hannover Leasing Automotive die Möglichkeit haben, auch die Treibstoffkosten auf einen fixen Betrag über die Laufzeit festzuschreiben. Dies geschieht durch Marktprodukte, welche den Ölpreis im Hintergrund hedgen. So kann er von klar kalkulierbaren Kosten auch im Treibstoffsegment ausgehen. Des Weiteren berät die Hannover Leasing Automotive den Kunden auch im Rahmen der Produktreihe ‚green fleet‘, um den CO₂-Ausstoß und damit den Verbrauch der Flotte zu senken. Im übrigen haben wir nicht



KIESOW UND KRUSE

Wir sorgen
für effiziente
Verbindungen.

Driver Fleet Solution.

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

- ▶ Gezielte Auswahl professioneller Service-Partner
- ▶ 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

Alphabet & LHS: Gemeinsam mit vereinter Kompetenz.

- 8 Geschäftsstellen in ganz Deutschland
- Internationale Präsenz in 15 Ländern
- 40 Jahre Kompetenz

TOGG

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 E F G H I J K L M
 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

Erleben Sie, wie zwei kompetente Unternehmen zusammen an den Start gehen, um für Sie mit vereinten Kräften noch mehr möglich zu machen. Mit unserem gemeinsamen Produktportfolio bieten wir Ihnen ab jetzt unter der Marke Alphabet 40 Jahre Know-How in Fuhrparkmanagement und Full-Service-Leasing für Fahrzeuge aller Hersteller und internationale Lösungen aus einer Hand. Eine auf Ihre Anforderungen abgestimmte ganz persönliche Betreuung wird dabei durch acht Geschäftsstellen in ganz Deutschland sichergestellt. Es ist eben fast alles möglich, wenn zwei Partner eine gemeinsame Vision realisieren.

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



ETHER

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
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



Zwei Unternehmen. Eine Vision.

Drei oder vier Jahre leasen?

Im Hinblick auf die TCO kann unter Umständen mit einer längeren Haltedauer ein weiteres Anwachsen der Treibstoffkosten kompensiert werden.

Zwischen 2005 und 2008 ist der Preis für einen Liter Diesel um nahezu 30 Cent oder etwa 25 Prozent gestiegen. Damit hat sich auch der Treibstoffkosten-Anteil in den total cost of ownership (TCO) eines Fahrzeugs von seinerzeit rund 25 Prozent auf über 30 Prozent erhöht. Die Möglichkeiten, diesem Dilemma gegenzusteuern, sind immer noch relativ gering. Ein Öko-Fahrertraining müsste schon wenigstens einmal pro Jahr veranstaltet und dann noch mit firmeninternen Wettbewerben und Prämien für die Besten kombiniert werden, um eine nachhaltigere Wirkung auf Dauer zu erzielen. Das

Angebot an werksseitig alternativen Antrieben mit kostensparenden Effekten wiederum passt noch kaum in die Car Policies der meisten Fuhrparkbetreiber hinein, soll denn gleichzeitig die Mitarbeiter-Motivation über den Firmenwagen möglichst hoch gehalten werden.

Andererseits aber bleiben die Flottenbetreiber weiterhin bestrebt, die TCO als die entscheidende Messlatte für die Budgettraten der Fahrzeuge über die Zeit im Griff zu behalten, so gut es eben geht. Fahrzeugkosten steigen ja auch noch aus anderen Gründen, beispielsweise durch Preisanhebungen der Hersteller oder/und fallende Restwerte. Und bei einem deutschen Mittelklasse-Diesel-Kombi spricht man hier bei 36 Monaten Laufzeit und 30.000 Kilometer jährlicher Laufleistung immerhin schon von TCO- oder Budgettraten zwischen 800 und 900 Euro monatlich pro Fahrzeug, je nach Modell. Zudem steht

noch zu befürchten, dass auch der Literpreis für Diesel in den nächsten drei, vier Jahren weiter nach oben geht. Gefallen ist er schon ewig nicht mehr, jedenfalls nicht seit der Umstellung auf den Euro 2002 (rund 80 Cent/Liter!).

Nun gehört es zu den Eigenheiten des Leasings, dass die monatliche Rate, sofort erkennbar beziehungsweise schnell kalkulierbar, in einer bestimmten Phase des Fahrzeuglebens fällt, je länger die Laufzeit ist. Hier geht ein, dass sie sich wesentlich aus der Differenz zwischen Anschaffungspreis und Restwert, geteilt durch die Monate der Laufzeit, ermittelt und dass der Restwert nach hinten heraus in der Regel immer weniger stark fällt. Das mag auch noch einmal auf den Plan rufen: Drei oder vier Jahre leasen?

Zunächst sollte sich der Fuhrparkbetreiber darüber bewusst sein, dass die Treibstoffkosten-

Vergleich Full Service-Leasingraten 36/42/48 Monate in Euro*

30.000 km p.a.	36 Monate	42 Monate	48 Monate	Differenz Leasingrate 36/48 Mte. / Euro
Audi A4 Avant 2.0 TDI DPF Attraction	564	546	536	- 28
BMW 320d DPF touring	591	574	559	- 32
Ford Mondeo Turnier 2.0 TDCi Trend	529	516	504	- 25
Mercedes C 200 T CDI Classic	620	607	588	- 32
Opel Vectra 1.9 CDTI Caravan	540	520	506	- 34
VW Passat Variant 2.0 TDI DPF Comfortline	555	535	522	- 33
Durchschnitt alle sechs	567	550	536	- 31

40.000 km p.a.	36 Monate	42 Monate	48 Monate	Differenz Leasingrate 36/48 Mte. / Euro
Audi A4 Avant 2.0 TDI DPF Attraction	614	601	584	- 30
BMW 320d DPF touring	644	624	613	- 31
Ford Mondeo Turnier 2.0 TDCi Trend	583	567	554	- 29
Mercedes C 200 T CDI Classic	676	654	642	- 34
Opel Vectra 1.9 CDTI Caravan	579	562	547	- 32
VW Passat Variant 2.0 TDI DPF Comfortline	600	582	565	- 35
Durchschnitt alle sechs	616	598	584	- 32

*= Durchschnittswerte von drei Leasinggesellschaften für je ein Fahrzeug



Erhöhung zwischen 2005 und 2008 bei einem deutschen Mittelklasse-Diesel-Kombi beispielsweise mit 30.000 Kilometer jährlicher Laufleistung durchschnittlich etwa 42 Euro mehr monatlich ausmacht (etwa 57 Euro mehr monatlich bei 40.000 Kilometern). In diese Kalkulationen ist eingeflossen, dass hier sämtliche Verbrauchsangaben der Fahrzeughersteller zwischen 4,9 und 6,0 Liter, also durchschnittlich bei 5,65 Liter/100 km liegen – zugegeben unter absoluten Idealbedingungen, im Alltag des Außendienstlers mag der Verbrauch auch einen bis eineinhalb Liter höher sein.

Auf der anderen Seite sinkt aber die monatliche Full Service-Leasingrate bei einer Laufzeitverlängerung von drei auf vier Jahre im Mittelwert aller sechs Kombi-Limousinen um etwas über 30 Euro, was also im Hinblick auf weitere Treibstoffkosten-Erhöhungen einen gewissen Spielraum generieren würde, die TCO über die nächsten Jahre fester im Griff zu behalten. Und es lässt sich gegenwärtig zumindest nicht aus den Full Service-Leasingraten, die in frei zugänglichen Kalkulatoren ermittelt werden können, direkt ablesen, dass die darin enthaltenen Raten für Wartung und Reparatur ausgerechnet im vierten Jahr der Haltedauer überproportional ansteigen. Das hätte sicher auch ein anderes Gesamtergebnis aufgezeigt. Im Gegenteil: Sogar noch bei 40.000 Kilometern jährlicher Laufleistung lagen die Full Service-Leasingraten nach vier Jahren Laufzeit analog günstiger (siehe Tabelle).

„Auch vor diesem Hintergrund liegt es in unserer Kernkompetenz, Kunden unter Vollkostengesichtspunkten die wirtschaftlichste Haltedauer ihrer Fahrzeuge zu errechnen und zu empfehlen“, bestätigt auch Dieter Jacobs, Geschäftsleitungsmitglied Fuhrparkmanagement bei LeasePlan Deutschland in Neuss, in differenzierter Betrachtungsweise. „Dabei werden aus einer langjährigen und sehr detaillierten Historie von Einzelkosten zu allen Modellen alle relevanten Kosten-Gesichtspunkte untersucht: Restwertentwicklung im Hinblick auf die entsprechenden Laufzeit-/Laufleistungskombinationen, Reparaturverhalten im Lebenszyklus des Modells und weitere Faktoren. Aus diesen Einzelkosten ermitteln wir die optimale Haltedauer.“

Allerdings sei der Wertverlust ab einer gewissen Zeit nur noch so marginal, dass andere Kostenkomponenten dies bei einer Verlängerung der Haltedauer überkompensieren könnten. „Eventuell kann es auch vorteilhaft sein, einen schnelleren Wechsel vorzunehmen, wenn beispielsweise eine neue Fahrzeuggeneration auf den Markt kommt, die durch besonders innovative Technologien deutliche Einsparungen im Kraftstoffverbrauch erzielen kann. Tatsächlich macht es aber oft Sinn, die Haltedauer zu verlängern.“

Nun würde der Fuhrparkbetreiber wirklich mit Zitronen handeln, wenn die Reparaturanfälligkeit der Fahrzeuge und die damit verbundenen Kosten gerade im vierten Jahr der Haltedauer deutlicher wachsen würden. „Zumal bei einer Verlängerung der Laufzeiten auch ‚Folgekosten‘ durch die vorgeschriebenen Wartungsintervalle oder Verschleiss auf den Flottenbetreiber zukommen können,“ verdeutlicht Ryjan Rutgers, Geschäftsführer der Athlon Car Lease Germany GmbH, „sei es durch einen Reifenwechsel oder der Austausch eines Zahnriemens, die er sich bei kürzeren Laufzeiten hätte sparen können. Dieses ‚Sparmodell‘ birgt also auch gewisse Risiken. Doch es gibt eine Alternative: Grundsätzlich sind steigende Spritkosten als individuelles Risiko auch abhängig von der Modellaswahl. An dieser Kostenschraube lässt sich etwas drehen, indem auf moderne, spritsparende Modelle umgestellt oder die Car Policy so gestaltet wird, dass nur solche Fahrzeuge ausgewählt und kalkuliert werden können.“ Thomas Mitsch, Geschäftsführer DirectLease.de, wiederum kommt zu folgendem Urteil: „Die tatsächlichen Kosten für die Reparaturen können bei der Betrachtungsweise Full Service-Leasing in geschlossener Kalkulation unberücksichtigt bleiben. Damit liegt der Vorteil der längeren Nutzung auf der Hand: Der Zeitraum für die Amortisation wird durch die höheren Servicekosten und den geringeren Restwert nicht aufgehoben. Tatsächlich können so bei gleicher Fahrleistung Treibstoffkosten-Erhöhungen abgedeckt werden. Steigen die Kosten für Treibstoff allerdings sprunghaft, überproportional an, darf eine solche Strategie keine Anwendung mehr finden.“ Vier Jahre im Full Service-Leasing helfe die Kosten zu reduzieren. „Natürlich ist diese Aussage für einige ‚exotische‘ Fahrzeugmodelle nicht zutreffend; man muss hier fallbezogen prüfen und dann die optimale Haltedauer für den Kunden festlegen.“



Noise Blackout™ Klang statt Lärm

JABRA BT530
Bluetooth® Headset

Das Jabra BT530 ist das erste Bluetooth® Headset mit Noise Blackout™. Es ist das einzige seiner Art, das Hintergrundgeräusche vollständig ausblendet, ohne die natürliche Gesprächsqualität zu beeinträchtigen. Ausgestattet mit zwei geräuschfilternden Mikrofonen, DSP und Acoustic Shock Protection erkennt das Headset mögliche Lärmquellen, blendet sie aus und verstärkt im Gegenzug die menschliche Stimme.

Das Ergebnis: Eine erstklassige Klangqualität

A BRAND BY

GN Netcom

JABRA® IS A REGISTERED TRADEMARK OF GN NETCOM A/S

WWW.JABRA.COM

Bluetooth®



Aktuell acht Prozent Anteil am Gesamterfolg von Mercedes-Benz und smart im Flottengeschäft: Mercedes B-Klasse



„Gutes Beispiel für Optimierungen in den Bereichen Gewicht, Aerodynamik, Rollwiderstand, Energiemanagement und Antrieb“: Mercedes C-Klasse, hier T-Modell

Flottenmanagement: Herr Dimter, der Mercedes zählt in Deutschland seit Jahrzehnten zu den Firmen-Fahrzeugen an sich, quer über alle Fahrzeugklassen und -kategorien betrachtet. Wahrscheinlich ist Mercedes die Marke, die in nahezu jeder Car Policy automatisch gelistet ist. Wie aufwendig gestaltet sich dennoch die dauerhaft erfolgreiche Akquise im Flottengeschäft, was bleibt noch zu tun, wenn die Produkte voll akzeptiert sind?

Dimter: Die Anforderungen unserer Flottenkunden sind sehr spezifisch. Mit unserer ausgesprochen breiten Mercedes-Benz Modellpalette sind wir optimal aufgestellt und richten natürlich sowohl unsere Produkte als auch unsere Dienstleistungen konsequent an den Bedürfnissen der Flottenkunden und Dienstwagenfahrer aus. So betreuen wir unsere Bestandskunden sehr intensiv und individuell über unsere Mercedes-Benz Niederlassungen und Vertragspartner und mit 19 Key Account Managern bundesweit für die Top 500 Kunden. Es ist unser Tagesgeschäft, unsere Kunden immer wieder von Mercedes-Benz zu begeistern und die Erwartungen unserer Kunden nicht nur zu kennen, sondern diese sogar zu übertreffen. Natürlich ist auch Akquise ein wichtiges Thema. Hier sprechen wir beispielsweise gezielt kleinere und mittlere Fuhrparks an, um auch hier mit aktuellen, zielgruppenspezifischen Angeboten erfolgreich zu sein.

Flottenmanagement: Mercedes wird zu den sogenannten Premiummarken gerechnet mit hoher Relevanz für User Chooser-Fuhrparks, in denen das Fahrzeug auch Motivationsinstrument sein soll. Andererseits ist der User Chooser in seinen Interessen wieder ganz nahe dem Privatkunden und auch nur drei oder vier Jahre an den gewählten Dienstwagen gebunden. Stellt Sie das nicht auch vor die Herausforderung, Kundenbindungsinstrumente für User Chooser zu entwickeln, was können Sie in diese Richtung unternehmen?

Dimter: Die Betreuung der Dienstwagenfahrer erfolgt durch die Flottenverkäufer und Servicemitarbeiter unserer Mercedes-Benz Betriebe in ganz Deutschland. Neben der Loyalität zu unseren Produkten, findet hier der Kontakt statt, der über Kundenbindung entscheidet. Gemeinsam mit unseren Mercedes-Benz Partnern arbeiten wir permanent daran, die Dienstleistungen

Interview mit Jochen Dimter, Leiter Flottenmanagement Pkw bei der Mercedes-Benz Vertriebsorganisation Deutschland in Berlin

Sehr hohe





Flottenrelevante Produktneuheit in den nächsten Monaten: Mercedes GLK-Klasse



„Kommt bereits im nächsten Jahr auch in einer S 400 BlueHYBRID-Version mit einem Durchschnittsverbrauch von 7,9 Litern“: Mercedes S-Klasse

Markentreue



und Lösungen konsequent auf die Bedürfnisse dieser wichtigen Kundschaft auszurichten. So haben wir seit diesem Jahr Standards für das Flottengeschäft unserer Mercedes-Benz Partner eingeführt, beispielsweise eine einheitliche Betreuung der Dienstwagenfahrer bei jedem Mercedes-Benz Betrieb oder einheitliche Vorgehensweisen bei Auslieferung und Rücknahme von Fahrzeugen. Darüber hinaus bieten wir eine sehr spannende Produktpalette, die für jeden Mobilitätsbedarf und individuellen Geschmack eine passende Antwort hat.

Flottenmanagement: Auch Mercedes-Kunden gehören traditionell zu den Kunden mit stabiler Markentreue, sie entscheiden sich ja nicht nur für ein Produkt, sondern auch für eine bestimmte Hersteller-Philosophie. Das mag beispielsweise das hohe Maß an passiver Sicherheit der Fahrzeuge sein, das mag ein relativ hohes Maß an Zuverlässigkeit sein, das mag die Wertstabilität sein. Welches Maß an Markentreue erleben Sie im Firmenkundengeschäft im Vergleich zum Privatkundengeschäft?

Dimter: Bei Mercedes-Benz haben wir eine sehr hohe Markentreue, zum Beispiel liegt die Markenloyalität bei der E-Klasse bei über 80 Prozent. Wobei wir hier keinen Unterschied zwischen Privat- und Flottenkunden verzeichnen. Mit unserem hervorragenden Service in unseren Mercedes-Benz Werkstätten überzeugen wir unsere Kunden, ob Privat-, Flotten- oder Dienstwagenfahrer. Die positiven Rückmeldungen zum Beispiel der Dienstwagenfahrer zeigen uns, dass diese während der gesamten Haltedauer sehr zufrieden mit ihrem Fahrzeug sind und sich wieder für das Gesamtpaket von Mercedes-Benz entscheiden werden.

Flottenmanagement: Es hat bisweilen den Anschein, dass im Flottengeschäft immer gerade

die Premiummarke besonders punktet, die jeweils das neueste Modell präsentiert. Erleben Sie das auch so, welche Trends lesen Sie ab?

Dimter: Das sehe ich nicht zwangsläufig so. Das neueste Modell ist vielmehr nur ein Entscheidungskriterium von vielen. Schlussendlich entscheidet das Gesamtpaket, wo wesentliche Attribute wie Attraktivität der Produkte, Markenaffinität und das entsprechende Preis-Leistungsverhältnis, welches sich in den meisten Fällen in den TCO widerspiegelt, zusammengefasst sind.

Flottenmanagement: Die Treibstoffkosten-Explosionen überlagern gegenwärtig die treffsichere Kalkulation der TCO über einen längeren Zeitraum, ihr Anteil wächst so deutlich, dass eigentlich inzwischen auch überall die Modellauswahl für die Car Policy auf den Prüfstand kommen müsste. Welche Diskussionen erleben Sie hierzu in den Kundengesprächen? Welche Antworten, welche Hilfestellungen können Sie im Consulting anbieten?

Dimter: Unsere Key Account Manager sind heute als Gesprächspartner gefragt denn je, wenn es um genau diese Fragestellungen geht. Gemeinsam mit den Kunden gehen wir in einer Analyse detailliert in das Profil des Fuhrparks. Je nach Fahrprofil des Nutzers sorgt beispielsweise der Einsatz der NGT Technologie für eine sofortige Kostenersparnis. Bei geringen Kilometer-Leistungen ist teilweise ein Benziner wieder die richtige Wahl.

Für lange Strecken ist und bleibt der Diesel die kostengünstigste Variante. Eine weitere wesentliche Stellgröße ist natürlich der Fahrer des Fahrzeugs selbst. Aus unseren Fahreffizienzprogrammen wissen wir, dass hier noch einmal 10 bis 15 Prozent Sparpotenzial vorhanden ist.

Flottenmanagement: Waren es vor ein, zwei Jahren noch lediglich verstärkt gestellte, interessierte Fragen zum Thema, so halten inzwischen auch gewisse Umwelt-Initiativen Einzug in die Fuhrparks. Nun gehört Mercedes zu den Anbietern, die sich traditionell und schon lange der Schadstoff-Armut widmen. Welche Erfahrungen gewinnen Sie hierzu in den Kundengesprächen, worin fokussieren sich die Anforderungen der Flottenbetreiber?

Dimter: Neben wirtschaftlichen Faktoren, vor allem steigenden Kraftstoffpreisen, wird auch die Umweltverträglichkeit von Autos als Kaufkriterium immer wichtiger. Auch die alltagsbedingten Kundenbedürfnisse werden immer differenzierter und individueller: Wer lange Strecken über Land zurücklegt, hat andere Anforderungen an ein Fahrzeug als derjenige, der sich überwiegend oder sogar ausschließlich in urbanen Ballungsräumen bewegt. Deshalb wird es nach Einschätzung von Mercedes-Benz künftig nicht die eine Technologie als Königsweg zur nachhaltigen Mobilität geben. Stattdessen bieten wir für diese vielfältigen Anforderungen ebenso vielseitige, maßgeschneiderte Lösungen. Die einzelnen Technologien spielen ihre Vorteile bezüglich optimaler Verbrauchs- und Emissionswerte jeweils in speziellen Einsatzbereichen aus. Der Lösungsansatz von Mercedes-Benz als Premiumhersteller lautet daher: Fahrzeugkonzepte mit modularen Antriebstechnologien, die sicherstellen, dass Kundennutzen und Umweltverträglichkeit bei der Marke mit dem Stern immer gemeinsam im Fokus stehen.

Je nach Fahrzeugsegment haben die Entwickler individuelle Pakete maßgeschneidert. Ziel ist die beste Lösung für den jeweiligen Fahrzeugtyp. Unter dem Label BlueEFFICIENCY hat Mercedes-Benz ein Maßnahmenpaket zur Kraftstoffeinsparung entwickelt, das aktuell in allen Baureihen von Mercedes-Benz ausgerollt wird. Es umfasst Optimierungen in den Bereichen Gewicht, Aerodynamik, Rollwiderstand, Energiemanagement und Antrieb. Ein gutes Beispiel dafür ist der Mercedes-Benz C 180 KOMPRESSOR. Oder das hocheffiziente Abgasreini-



Thema Mercedes-Flottengeschäft in der Hauptstadt: Jochen Dimter (Mercedes-Benz Vertriebsorganisation Deutschland), Erich Kahnt (FM, v.re)

gungssystem BlueTEC, mit dem Mercedes-Benz den Diesel bereits so sauber wie den Benziner gemacht und damit die Zukunftsfähigkeit des Selbstzünders unter Beweis gestellt hat. Bei großen Limousinen und Geländewagen bringt modernste Dieselschifftechnologie derzeit die besten Verbrauchswerte. Dies zeigt der Erfolg des E 300 BlueTEC. Weiteres Potenzial zur Effizienzsteigerung von Verbrennungsmotoren bietet die Hybridtechnologie. Bereits im nächsten Jahr wird Mercedes-Benz mit dem S 400 BlueHYBRID neue Akzente in der Luxusklasse setzen. Mit nur 7,9 Liter Verbrauch im NEFZ-Zyklus ist er das weltweit sparsamste Automobil in seinem Segment.

Natürlich diskutieren wir in unseren Gesprächen mit den Kunden, beispielsweise anlässlich spezieller Flottenkundentage wie kürzlich in Bremen, die verschiedenen Antworten und Lösungen, welche je nach Fragestellung im Fuhrpark heute oder auch in Zukunft gestellt werden.



Jochen Dimter:

„Schlussendlich entscheidet das Gesamtpaket, wo wesentliche Attribute wie Attraktivität der Produkte, Markenaffinität und das entsprechende Preis-Leistungsverhältnis, welches sich in den meisten Fällen in den TCO widerspiegelt, zusammengefasst sind.“

des-Benz A-, B-, C- und E-Klasse für drei Jahre beziehungsweise 90.000 gefahrene Kilometer einen kostenlosen Servicevertrag erhalten und damit keinen Cent für Wartungen oder Reparaturen zahlen müssen. Für den Kunden bedeutet das optimale Kostenkontrolle und garantierte Planungssicherheit. Und natürlich bieten wir unseren Kunden gemeinsam mit unseren Kollegen von Daimler Fleet Management und der Mercedes-Benz Bank eine Vielzahl an flotten-spezifischen Lösungen rund um Leasing und Finanzierung an. Und das für den Kunden wichtigste Detail: alles aus einer Hand.

Flottenmanagement: Welche künftigen Herausforderungen für einen Fahrzeughersteller im Flottengeschäft stehen für Sie gegenwärtig besonders im Fokus, worauf bereiten Sie sich gezielt vor?

Dimter: Sicher wird eine der größten Herausforderungen auch für uns das Thema Umwelt sein. Also das Angebot von sparsamen und umweltverträglichen Premium-Automobilen von Mercedes-Benz ohne Verzicht auf die markentypischen Eigenschaften Sicherheit, Komfort und souveräner Fahrspaß. Ein weiteres Thema, das für uns eine außerordentlich hohe Bedeutung hat, ist die Zufriedenheit unserer Kunden. Und dabei geht es nicht nur darum, die Bedürfnisse der Kunden zu erfüllen, sondern deren Erwartungen zu übertreffen. Also werden wir auch weiterhin alles dafür tun, unsere Produkt- und Betreuungsqualität konsequent an den Erwartungen unserer Kunden auszurichten.

Flottenmanagement: Welche mittelfristigen Ziele setzen Sie sich im Mercedes-Flottengeschäft bis 2010?

Dimter: In den kommenden zwei Jahren wollen wir unser erfolgreiches Flottengeschäft fortsetzen. Aber wir haben natürlich nicht vor, uns auf den Erfolgen auszuruhen, sondern werden mit aller Energie an neuen Zielen arbeiten. So wollen wir unseren Anteil bei kleinen und mittleren Flotten weiter steigern und noch verstärkter unser Portfolio an den Anforderungen unserer Flottenkunden ausrichten.

Flottengeschäft Daimler 1-6/2008

Verkaufte Einheiten	Mercedes-Benz 30.542, smart: 2.915 Stück
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	Mercedes-Benz + 1 %, smart: + 48 %
Verteilung des Flottengeschäfts	
Mini (smart)	9 %
Kleinwagen (A-Klasse)	6 %
Kompaktklasse (B-Klasse)	8 %
Mittelklasse (C-Klasse)	38 %
Obere Mittelklasse (E-Klasse)	18 %
Oberklasse (S-Klasse)	3 %
Topseller im Flottengeschäft	1. C220 CDI T-Modell 2. E 220 CDI Modell, 3. B180 CDI
Produkt-Neuheiten der nächsten 12 Monate	Mercedes GLK-Klasse; Mercedes E-Klasse
Anteile Leasing / Kauf	rund 80 % / rund 20 %
Garantiebedingungen / Inspektionsintervalle	2 J. Neufahrzeug, 30 Jahre Durchrostung; zeit- und streckenabhängige Wartung
Anzahl der Vertragshändler/Service-Stützpt.	mehr als 600 autorisierte Vertragspartner
Kooperationspartner/Leasingges./Banken	Daimler Fleet Management, Mercedes-Benz Bank
Ansprechpartner Großkundengeschäft	Mercedes-Benz Partner, 19 Key Account Manager, Kontakt siehe Internetseiten (u.)
Internetseiten für Flottenkunden	www.mercedes-benz.de/grosskunden www.mercedes-benz-bank.de

Flottenmanagement: Abseits der geeigneten Modellpalette, die Mercedes zweifellos anbieten kann, wächst auf Seiten der Flottenbetreiber das Interesse an Mobilitätskonzepten in ihrer Gesamtheit beziehungsweise mehr oder weniger kompletten Lösungen für das Fuhrparkmanagement. Wie ist Mercedes hier von Haus aus aufgestellt, welche Dienstleistungen Ihres Rahmenprogramms werden am meisten nachgefragt?

Dimter: Ein sehr erfolgreiches Produkt ist unser Servicevertrag Flotte, bei dem Kunden mit gültigem Mengenrabattabkommen für die Merce-



Mit Sicherheit alles unter Kontrolle!



Aral Card**Plus** –
Den kompletten Fuhrpark im Blick.

Mit der Aral Card**Plus** 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 Card**Plus**: Einfach mehr drin. Zum einfachen Preis.



Alles super.

Spezielle Fahrzeuge für spezielle An



(v.l.) Michael Noweski, Manfred Schlömer (beide Dirkes), Lutz Mahlow (Hectas), Frank Matzerath (Fiat AG)

Wir besuchten das Autohaus Dirkes in Köln-Ehrenfeld, um sein Engagement im Firmenkundengeschäft mit den Nutzfahrzeugen und weiteren Marken des Fiat Konzerns kennenzulernen.

„Die TÜV-Abnahme liegt uns seit heute vormittag vor, das war eine kleine Zitterpartie“, erzählt Manfred Schlömer, Vertrieb Großkunden bei der Automobilgruppe Dirkes GmbH und verantwortlich für die Fiat Professional-Sparte. Heute morgen erlebte auch der TÜV-Prüfer eine kleine Premiere, als er den Umbau eines Pritschenmodells des Fiat Ducato vorgenommen hat. Dieser misst nämlich 6 Meter, bei einer gleichzeitigen Nutzlast von 1,3 Tonnen und einem zulässigen Gesamtgewicht von 3,5 Tonnen. Offensichtlich eine Sonderanfertigung, die im Auftrag eines großen Chemiekonzerns entstand, der damit Rohre auch von jüngeren Fahrern mit Führerschein der Klasse B transportieren lässt. Hier bewegt sich das Autohaus Dirkes in einem seiner Spezialgebiete: Um- und Ausbau von Transportern, in eigener Karosseriewerkstatt.

„Dadurch brauchen wir keine Umwege über Aufbauer zu gehen und können mit eigener Planung

spezielle Fahrzeuge für spezielle Kundenanforderungen bauen“, so Michael Noweski, Verkaufsleiter der Automobilgruppe Dirkes GmbH. „Eines unserer aktuellen Projekte auch zur bundesweiten Vermarktung besteht darin, 3,5t-Transporter mit Schlafkabinen auszurüsten, denn laut einer neuen Gesetzgebung müssen Fahrzeuge, die in

Frank Schreiber,
Geschäftsführer:

„Der Vertrieb muss sich aktiv bewegen und nach außen tragen, was wir können“



einem Radius von 400 km unterwegs sind, über eine Schlafmöglichkeit verfügen.“

Das Firmenkundengeschäft, insbesondere der Marken des Fiat Konzerns, bildet heute eine wichtige Säule im Tagesgeschäft der Automobilgrup-

pe. In der langen Tradition des Autohauses Dirkes gehört es aber zu den jüngeren Disziplinen, kamen doch erst Ende der 90er Jahre die italienischen zu den japanischen Marken hinzu. Seit 2004 der Transportervertrieb durchstrukturiert und die Verkaufsmannschaft für den gewerblichen Verkauf an den fünf Standorten von Dirkes neu aufgestellt wurde, können die Verantwortlichen um den geschäftsführenden Gesellschafter Frank Perez auf steigende Verkaufszahlen blicken. Und zu diesem Erfolg gehört ebenfalls, dass der Name des Autohauses Dirkes als Produktname mit einem Familienbetrieb in Verbindung gebracht wird. Das schätzen die Firmenkunden, die oftmals selber in einem solchen arbeiten. Etwa 2.500 zählt Manfred Schlömer aktuell, Tendenz steigend, von einem Fahrzeug bis zur vierstelligen Flotte. „Anvisiert ist ein Zuwachs von etwa 200 Firmenkunden pro Jahr“, lautet das ehrgeizige Ziel der Kölner.

„Heute liegt das Autohaus Dirkes mit einem Marktanteil von 13 Prozent bei den Transportern über dem Bundesdurchschnitt von Fiat“, lobt Frank Matzerath, Key Account Manager Fleet/RaC/Used Cars bei der Fiat Group Automobiles Germany AG,

forderungen



von oben: Einzigartige Sonderanfertigung von der Dirkes Karosseriewerkstatt: ein 6m langer Ducato mit 1,3 Tonnen Nutzlast

Besondere Öffnungszeiten für Firmenkunden mit gesonderter Annahme in der Werkstatt

Dirkes mit Dienstleistungen aus einer Hand: (v.l.) Michael Noweski, Ahmet Ahmeckovic und Mohamed Mujkanovic (beide Hectas)

An vier Dirkes Standorten findet der Flottenkunde alle Marken des Fiat-Konzerns vor (u.)



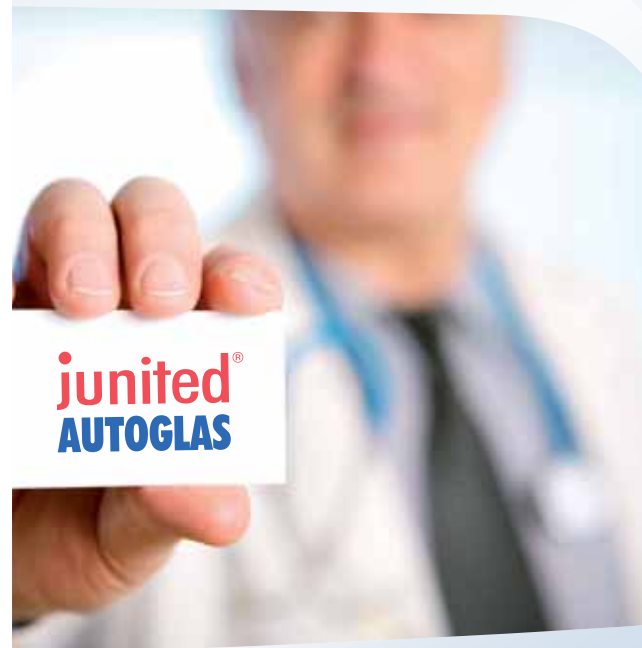
das Engagement des Teams. Mithilfe von Margen und Konditionen, mit Firmenkundenprogrammen, Mitarbeiterschulungen, Vor Ort-Betreuung durch die Gebietsbetreuer, durch Produktpräsentationen, Testfahrzeuge, Messen und gemeinsame Kundenbesuche unterstützt die Fiat Deutschlandzentrale das Autohaus Dirkes. „Wir verweisen gerne auf deren Kompetenz, gerade, was auch die Umbauten und Sonderanfertigungen angeht. Diese Dienstleistungen lassen sich auch nur ab einer gewissen Unternehmensgröße umsetzen“, so Matzerath.

Diese Größe ermöglicht dem Autohaus Dirkes noch zusätzliche firmenkundenspezifische Dienstleistungen. Dazu gehören erweiterte Werkstattöffnungszeiten, eine separate Fahrzeugannahme, Gestellung eines von 20 eigenen Ersatzfahrzeugen oder aus dem Angebot eines kooperierenden Autovermieters und ein Lagervorrat von etwa 150 Nutzfahrzeugen. Des Weiteren führt das Dirkes-Team Kundenveranstaltungen durch: „Der Vertrieb muss sich aktiv bewegen und nach außen tragen, was wir können, beispielsweise durch die Präsenz in der Kölner City oder in den Stadtteilen, auch durch zielgruppenspezifische Aktionen in den Niederlassungen“, erklärt Frank Schreiber, Geschäftsführer der Automobilgruppe Dirkes GmbH. „Wir versenden an unsere Transporter-Kunden regelmäßig den Ducato Newsletter mit aktuellen Informationen, zum Beispiel über den Digitalen Tachographen, über Ladungsicherung oder über die Vorschriften zur Winterbereifung. Gerade haben wir zum ersten Mal unsere „Gewerbewoche“ veranstaltet, eine Messe für Handel und Handwerk, bei der wir in einer unserer Hallen Sondermodelle und Eigenkonstruktionen ausstellen sowie Kunden zum Dialog zusammenbringen. Unsere Initiative trägt ebenfalls zum Erfolg bei, mit persönlicher Betreuung, mit besonderen Öffnungszeiten und mit Präsenz aller Abteilungen, zum Beispiel der Werkstattmitarbeiter, der Nutzfahrzeugverkäufer, der Autovermieter oder der Mitarbeiter der Zubehörabteilung.“ Auf Grund des regen Zulaufs denken die Verantwortlichen über eine regelmäßige Fortsetzung nach.

Besondere Kundenbetreuung erfährt auch Lutz Mahlow, Fuhrparkverwalter der Hectas Gebäudedienste Stiftung & Co. KG, mit rund 260 Fahrzeugen. Im Laufe der nächsten Zeit wird das Unternehmen im Bereich der Nutzfahrzeuge, wo im Moment sieben verschiedene Marken fahren, auf zwei Marken umstellen, eine davon heißt Fiat. „Wir treffen uns zwei bis drei Mal im Monat persönlich und telefonieren mehrmals in der Woche“, beschreibt Manfred Schlömer die intensive Kundenbeziehung. Alle 22 Filialen des Wuppertaler Dienstleisters für Reinigung und Sicherheit werden mit den Hectas-gebrandeten Fahrzeugen aus Köln bedient, sogar deutschlandweit mittels Dirkes-eigenem Sattelzug. Das funktioniert auch kurzfristig, denn für Hectas steht bei Dirkes immer ein Fahrzeug auf Abruf bereit. Die Entscheidung für die Fiat Ducato, Doblo, Scudo und Fiorino fiel bei Hectas unter anderem aufgrund der niedrigen CO₂-Ausstöße, denn bei einem Reinigungsunternehmen liegt die Umweltverantwortung auch in der Außendarstellung nahe. Deshalb hat Dirkes nun zwei Fiorinos mit

Klar sehen?

Gehen Sie zum
Spezialisten!



junited[®]

AUTOGLAS

Über 200 Spezialisten.
Deutschlandweit.

freecall
0800 586 48 33

Widdersdorfer Str. 205 | 50825 Köln
www.junited.de | info@junited.de



Rasche Hilfe vergisst kein Kunde: hier Reiner Mumedey (rechts) mit Manfred Schlömer (li.)

LPG für die Hectas Niederlassungen in Dresden und Leipzig umgerüstet. Neben der Werksgarantie, die die Fiat AG für die Umbauten erteilt, gibt Dirkes eine Restwertgarantie für die LPG Fahrzeuge. Hectas kauft diese Fiorinos und nutzt sie länger als die im Unternehmen sonst übliche Laufzeit von drei Jahren.

Bereits seit 2006 fahren die meisten anderen Fiats in der Flotte, „dabei schadenfrei und mit den im Herstellervergleich niedrigsten Verbräuchen, zwischen 4,9 und 5,6 Liter/100 km“, weiß Lutz Mahlow. Für den Spritverbrauch will das Autohaus Dirkes weitere Kunden sensibilisieren. „Viele Firmenkunden wollen Kosten sparen und nutzen unsere Aktion „Co2peration“, bei der wir nicht nur den individuellen Spritverbrauch auf einer Teststrecke aufzeigen und optimieren, sondern auch besonders sparsame und CO₂-arme Fahrzeuge mit attraktiven Paketen, beispielsweise den Fiat Fiorino mit einem Regalsystem anbieten, und auch Baumpflanzaktionen organisieren“, beschreibt Frank Schreiber die Initiative, die Dirkes schon frühzeitig vor sämtlichen Herstellern ergriffen hat. Bei den Erdgasfahrzeugen verzeichnet er ebenfalls einen guten Erfolg auf dem Fir-

Motor umzustellen, wenn er auf dem Markt eingeführt wird“, so Manfred Schlömer.

Die reiche Auswahl an Modellen und Antrieben spielt für die Fiat-Vertreter eine wesentliche Rolle: „Wir sind Vollsortimenter, im Prinzip können wir jeden Bedarf und Einsatzzweck bedienen“, argumentiert Frank Matzerath.

„Zudem hat die Marke Fiat wieder ein gutes Image, auch bei größeren Kunden“, ergänzt Michael Noweski, „dazu hat unter anderem der Fiat 500 massiv beigetragen. Der Weg vom zufriedenen Nutzfahrzeugkunden zum Pkw-Kunden liegt dann auf der Hand. Wenn er die Fahrzeugqualität, die Dienstleistungen und den Service für das Nutzfahrzeug aus Erfahrung kennt, weiß er, dass wir diese für den

Frank Matzerath:

„Wir verweisen gern auf die Kompetenz des Autohauses Dirkes, vor allem, was die Umbauten und Sonderanfertigungen angeht.“



Pkw-Sektor nicht anders handhaben.“ Über die Nutzfahrzeuge öffnen sich einige Türen mehr für die Fiat Pkw, deren Palette sich jüngst um einige attraktive Modelle erweiterte.

„Auch für den Lancia Delta haben wir Zielgruppen ins Auge gefasst, denen wir das Fahrzeug probeweise anbieten werden, damit wir nicht nur darüber reden, sondern sie einfach fahren lassen“, so Noweski. „Unsere geschulten Großkundenverkäufer wissen genau, wer welche Fahrzeuge benötigt, und können so kundenspezifisch platzieren. Unser Ansatz funktioniert nicht über den Preis – einen Preis kann man unterbieten –, sondern über das Produkt und unseren Service. Wir grenzen ab, ohne auszugrenzen. So gilt es beim Lancia Delta, Nutzer zu finden, die einen anderen Wert der Außendarstellung wünschen.“

Bei 85 Prozent Kundenzufriedenheit befinden sich die Kölner Fiat-Spezialisten auf dem besten Weg, ihre guten Verkaufszahlen zu steigern. Seit 2004 hat sich der Umsatz im Firmenkundensektor verfünffacht. Nicht zuletzt spielt das Herzblut dabei eine Rolle, die Marke Fiat muss gelebt werden, um sie zu verkaufen, so wie es Geschäftsführer Frank Perez vornimmt. Und zufriedene Kunden wie Reiner Mumedey, den wir auf dem Hof treffen, unterstreichen das Engagement. Drei Telefonate

mit Manfred Schlömer haben genügt, und schon kann er den Fahrzeug-Totalschaden durch einen nagelneuen Ducato in seinem Kurier-Unternehmen ersetzen. Einfach und unkompliziert.

(v.l.) Frank Schreiber, Manfred Schlömer (beide Dirkes), Julia Rose (FM), Lutz Mahlow (Hectas), Michael Noweski (Dirkes), Frank Matzerath (Fiat AG) (u.)



Bremst den entscheidenden Schritt schneller.

Der neue ContiWinterContact™ TS 830.



www.contifleetcontact.de



Continental 
Do it with German Engineering.

Überraschungssieger trotz niedrigem Restwert:
Der günstige Basispreis gab hier den Ausschlag



Kostendifferenz: Fast 34%!

Große Differenzen zeigen sich in der hart umkämpften Unteren Mittelklasse, gemeinhin auch als Golf-Klasse bekannt, in unserem großen Eckkosten-Vergleich. Angesichts stetig steigender Kraftstoffpreise zeigt sich deutlich: Es kommt ganz entscheidend auf den Verbrauch an. Unsere Übersicht zeigt diesmal die Diesel-Limousinen. Selbst wenn man den Kosten-Ausreißer Alfa 147 mal außen vor lässt – auch knapp 17 Prozent Eckkostenunterschied sind üppig!

Basis für alle Modelle sind die von EurotaxSchwacke ermittelten Eckkosten bei Wartung und Reparaturen, Reifen und Kraftstoffverbrauch. Grundsätzlich wurden alle Fahrzeuge mit 36 Monaten Laufzeit und 90.000 Kilometern Gesamtfahrleistung gerechnet (das Ranking ändert sich aber auch bei 60.000 und 150.000 Kilometern Fahrleistung kaum), den Netto-Dieselpreis haben wir mit 1,30 Euro angesetzt. Vom aufgelisteten Netto-Kaufpreis haben wir kalkulatorisch 12 Prozent Großkundenrabatt bei der Berechnung der Gesamtkosten abgezogen. Alle Fahrzeuge entsprechen Euro 4.

Einzig die internen Verwaltungskosten sowie die Kosten für Finanzierung und Versicherung konnten wir in die Kalkulation nicht einbeziehen, da die Werte hier doch sehr individuell sind. Ebenfalls ein wichtiger interner Entscheidungsfaktor ist natürlich der individuelle Steueransatz aus der „1-Prozent-Regelung“, die in der Praxis – je nach Entfernung des Wohnortes – ja auch schnell mal 2 Prozent oder mehr ergibt.

sortiert nach Gesamtkosten	Marke	Modell	Produktionsbeginn	Listenpreis in Euro	Restwert netto in Euro	Restwert in Prozent	Wartungssumme auf Laufzeit in Euro
	UNTERE MITTELKLASSE						
	KIA	Cee'd 1.6 CRDi LX	1/2007-offen	13.957,98	5.210,08	37	1.819,25
	PEUGEOT	308 HDi FAP 90 Filou	9/2007-offen	15.378,15	6.428,57	42	2.281,50
	FORD	Focus 1.6 TDCi DPF Ambiente	11/2007-offen	15.966,00	6.974,79	44	2.626,08
	MAZDA	3 1.6 CD Sport DPF Comfort	8/2006-offen	16.638,66	7.521,01	45	2.478,66
	SEAT	Leon 1.9 TDI DPF Ecomotive Reference	2/2008-offen	16.798,32	7.478,99	45	2.568,08
	HYUNDAI	i30 1.6 CRDi Classic	7/2007-offen	14.529,41	4.957,98	34	2.484,57
	BMW	118d DPF	3/2007-offen	21.512,61	12.184,87	57	3.407,04
	VOLVO	C30 1.6D	9/2006-offen	18.067,23	8.487,39	47	2.802,91
	FIAT	Bravo 1.6 Multijet 16 V Active	2/2008-offen	16.134,45	6.512,61	40	2.606,26
	RENAULT	Mégane 1.5 dCi FAP Advantage	1/2007-offen	17.058,82	7.058,82	41	2.658,88
	AUDI	A3 1.9 TDI DPF Attraction	10/2005-4/2008	19.159,66	9.369,75	49	2.625,81
	TOYOTA	Auris 2.0 D-4D	2/2007-offen	16.890,76	8.361,34	50	2.684,06
	CITROEN	C4 1.6 HDi FAP Style	5/2007-offen	17.310,92	6.344,54	37	2.477,52
	OPEL	Astra 1.7 CDTI DPF	4/2007-offen	17.533,61	7.815,13	45	2.655,35
	MERCEDES	A 180 CDI Classic	6/2004-4/2008	19.475,00	9.411,76	48	2.763,57
	HONDA	Civic 2.2i-CDTi DPF Comfort	1/2007-offen	19.177,65	9.369,75	49	3.007,04
	VW	Golf 1.9 TDI DPF Trendline	1/2006-6/2008	17.983,19	8.109,24	45	2.597,05
	ALFA ROMEO	Alfa 147 1.9 JTDM 8V	1/2008-offen	18.352,94	6.470,59	36	3.112,56

Quelle: eurotaxSCHWACKE

DB Rent. **Mobilitätsmanagement für die Zukunft.**

- Fuhrparkmanagement
 - Chauffeurservice
 - Carsharing der Bahn
 - Call a Bike
 - Langzeitmiete
 - Flottenmanagement
 - Business Carsharing
- Die Bahn macht mobil.**

www.dbrent.de

Hoher Kraftstoffkosten-Anteil

Satte 41 Prozent machen in unserer Übersicht die Kraftstoffkosten bei dem Günstigsten seiner Klasse, dem Kia Cee'd 1.6 CRDi LX, aus. Ein niedriger Basispreis mit günstigen Wartungskosten und einem Verbrauch von unter 5 Litern machen den Kia zum Klassensieger, dicht gefolgt von Peugeot 308 HDI und Ford Focus 1.6 TDCi. Die ersten 11 Plätze unserer Übersicht gehen übrigens sämtlich an Fahrzeuge, die weniger als 5 Liter verbrauchen – das zeigt die Relevanz des Verbrauches an den Gesamtkosten deutlich.

Summe der Vorteile zählt

Unsere Eckkostentabelle zeigt aber auch, dass die Konzentration auf ein oder zwei wesentliche Fakten bei der Gesamtkostenbeurteilung nicht reicht: So hat die preisgünstigste Mittelklassen-Limousine, der Kia Cee'd, zwar einen günstigen Einstandspreis, mit 37 Prozent nach drei Jahren allerdings einen recht niedrigen Restwert, während der extrem wertstabile BMW 118d trotz seines 57prozentigen Restwertes nur auf Platz 7 fährt. Auch der reine Fokus auf den Verbrauch ist nicht immer zielführend: Gleich drei Fahrzeuge erreichen einen Verbrauchswert von nur 4,5 Liter Diesel auf 100 Kilometer – Ford Focus, Seat Leon und BMW 118d, dennoch platziert sich auf Platz 1 der Kia, der sich mit einem Durchschnittsverbrauch von 4,7 Litern immerhin fast 5 Prozent mehr Kraftstoff genehmigt.

Ähnlich verhält es sich mit den Listenpreisen; hier zeigt sich einmal mehr, dass ein zunächst teureres Fahrzeug durchaus kostengünstiger sein kann. So lässt das mit 21.512 Euro teuerste Fahrzeug im Ranking, der BMW 118d, gleich elf Vergleichsfahrzeuge aus Gesamtkostensicht hinter sich, darunter auch den Fiat Bravo oder Toyota Auris, die immerhin 25 beziehungsweise

22 Prozent günstiger in den Anschaffungskosten liegen – was sich dann jedoch wieder bei der Berechnung des geldwerten Vorteils positiv auswirken wird.

Namensgeber vor Modellwechsel

Der VW Golf steht ebenso wie Audi A3, die Mercedes A-Klasse, Renault Mégane, Mazda3 und Citroën C4 vor einem Modellwechsel; dies konnten wir in unserer Übersicht leider noch nicht berücksichtigen, da hier noch keine Eckkosten vorliegen. Die neuen Modelle dürften die Golf-Klasse aber wieder leicht durcheinander wirbeln.



Ford Focus: Der günstige Verbrauchswert sorgt für einen Platz auf dem Treppchen

Reifenkosten auf Laufzeit in Euro	CO ₂ -Ausstoß in g/km	Steuer auf Laufzeit in Euro	Durchschnittsverbrauch in Litern	Dieselposten 1 L = 1,30	Gesamtkosten ohne Wertverlust in Euro	Differenz zum Günstigsten in %	Differenz absolut in Euro	Gesamtkosten inkl. Wertverlust in Euro	Differenz zum Günstigsten in %	Differenz absolut in Euro
808,91	126	741,12	4,7	7.332	10.701,28	–	–	17.744,22	–	–
786,90	125	741,12	4,7	7.332	11.141,52	4,11	440,24	18.245,72	2,65	471,50
962,25	119	741,12	4,5	7.020	11.349,45	6,06	648,17	18.424,74	3,66	650,52
962,25	128	741,12	4,8	7.488	11.670,03	9,05	968,75	18.791,04	5,72	1.016,82
1.214,21	119	880,08	4,5	7.020	11.682,37	9,17	981,09	18.985,90	6,82	1.211,68
1.014,09	125	741,12	4,7	7.332	11.571,78	8,13	870,50	19.399,68	9,15	1.625,46
1.379,15	119	926,40	4,5	7.020	12.732,59	18,98	2.031,31	19.478,82	9,59	1.704,59
962,25	129	741,12	4,9	7.644	12.150,28	13,54	1.449,00	19.562,05	10,06	1.787,83
962,25	129	741,12	4,9	7.644	11.953,63	11,70	1.252,35	19.639,34	10,49	1.865,11
935,12	128	694,80	4,8	7.488	11.776,80	10,05	1.075,52	19.729,74	11,00	1.955,52
1.214,21	129	880,08	4,9	7.644	12.364,10	15,54	1.662,82	19.854,85	11,71	2.080,63
1.214,21	151	926,40	5,7	8.892	13.716,67	28,18	3.015,39	20.219,20	13,76	2.444,98
786,90	125	741,12	4,7	7.332	11.337,54	5,95	636,26	20.226,61	13,80	2.452,39
962,25	138	787,44	5,4	8.424	12.839,04	19,98	2.137,76	20.453,49	15,07	2.679,26
1.014,09	137	926,40	5,2	8.112	12.816,06	19,76	2.114,78	20.542,30	15,57	2.768,08
1.211,88	136	1.065,36	5,1	7.956	13.240,28	23,73	2.539,00	20.694,06	16,43	2.919,84
962,25	145	880,08	5,5	8.580	13.019,38	21,66	2.318,10	20.735,35	16,66	2.961,12
1.014,09	153	926,40	5,8	9.048	14.101,05	31,77	3.399,77	23.781,05	33,80	6.006,82



Der längste Golf aller Zeiten. Der neue Golf Variant.





Hier ist es geradezu unmöglich, sich kurz zu fassen, weil schließlich allein die Aufzählung der umfangreichen Serienausstattung, bei ABS angefangen, den Rahmen längst gesprengt hätte, ehe man bei Zentralverriegelung mit Fernbedienung angekommen wäre, was wiederum bedeutet, dass Sie am besten eine Probefahrt vereinbaren oder sich für weitere Informationen an die 01802-99 55 11 (0,06 €/Anruf) wenden.



Das Auto.



Siegfried Herrchen (v.l.) und sein Nissan Fleet Team: Agnieszka Sochanski, Raquel Santos Püll, Bettina Uhr, Ursula Borgsmüller

Deutlicher Sch

Interview mit Siegfried Herrchen, Leiter Großkunden und Flotten bei der Nissan Center Europe GmbH in Brühl

Flottenmanagement: Herr Herrchen, die flottenrelevante Modellpalette wurde sukzessive erweitert. Welche Vorzüge besitzen die neuen Nissan Modelle? An welche Gruppe Fuhrparkkunden wenden sie sich, für welche Einsatzzwecke sind diese Fahrzeuge ideal?

Herrchen: Im C-Segment bildet der Qashqai eine hervorragende Alternative, mit dem wir mittlerweile 30 Prozent unseres Volumens im Flottengeschäft machen. Wir verkaufen ihn vor allem in der normalen Frontantriebler-Version, die auch in jeder Car Policy akzeptiert wird. Ab Oktober startet der Qashqai+2 mit dritter Sitzreihe oder mehr Stauraum und ebener Ladekante. Damit stellt er ein zusätzliches Angebot zu den klassischen D-Segment Kombis dar, und zwar als zeitgemäßes Cross-Over-Fahrzeug.

Der neue Murano nimmt einen völlig anderen Stellenwert ein: Er und der 350Z haben uns Türen geöffnet und dazu geführt, dass wir Car Policen aufweichen konnten, weil die Geschäftsführungsebene Murano oder 350Z fahren wollte. Der Murano ist eine gute Alternative zu dem einen oder anderen deutschen Produkt, und etwa 20.000 Euro günstiger. So kann der Geschäftsführer seinen Sparwillen beweisen, aber trotzdem ein schickes, sportliches Auto fahren.



Siegfried Herrchen:

„Laut der neuesten Händlerzufriedenheitsumfrage gibt es, nach Meinung der Händler, keinen Automobilhersteller, der einen besseren Flottenaußendienst hat als Nissan“

Flottenmanagement: Am kleinen Ende der Nissan-Fahrzeugauswahl stehen der Micra, am großen Ende die 4x4 Modelle X-Trail, Pathfinder und der Pickup Navara. Besteht im Zuge der derzeitigen CO₂-Debatte ein deutlicher Trend zu kleineren Fahrzeugen auch im Bereich Ihrer Flottenklientel, oder werden die SUVs doch eher ihrem Ur-Zweck entsprechend verwendet, so dass es keinen Einbruch gab?

Herrchen: Mit dem Pathfinder bieten wir ein Fahrzeug für speziellen Nutzen an, denn er verfügt über 3 Tonnen Anhängelast. Damit sprechen wir Kunden an, die eine hohe Anhängelast oder Allrad benötigen. Mit dem Pickup Navara sind wir seit Jahren Marktführer. Die Kunden schauen auf die Qualität, die wir ihnen mit diesem Fahrzeug bieten. Ein Gewerbetreibender nutzt das Fahrzeug dann auch am Wochenende privat, weil er es nicht in der Basisversion kauft. Für den Micra kommen die Pflegedienste oder der klassische Kurzstreckenbereich in Frage. Im 4x4 Bereich können wir auf eine Erfahrung bauen, die uns deutlich von anderen Automobilherstellern abhebt, da wenige dieses Segment überhaupt anbieten.

Im Kleinwagen-Segment wiederum sorgt die Fülle von Modellen für ein Hauen und Stechen. Hier entscheidet der Preis, aber auch Qualität und Zuverlässigkeit. Dann haben wir wiederum gute



„Mit emotionalen Fahrzeugen wie dem 350Z können wir Car Policen aufweichen“



Micra: Klein, zuverlässig und beliebt bei Pflegediensten

Chancen, denn der Micra gehört zu den zuverlässigsten Fahrzeugen seiner Klasse. Natürlich gibt es eine stärkere Orientierung nach CO₂-günstigeren Fahrzeugen und somit eine Fokussierung auf kleinere Fahrzeuge, allerdings muss im Flottenbereich immer eine Balance gefunden werden zu dem geforderten Nutzen.

Flottenmanagement: Wenn es auf europäischer Ebene um das Flottengeschäft geht, welche Wichtigkeit kommt dem deutschen Flottengeschäft zu?

Herrchen: Da Deutschland aufgrund der Bedeutung der Automobilindustrie einer der stärksten Fahrzeugmärkte ist, hat die Stimme von Nissan Deutschland schon ein Gewicht auf europäischer Ebene. Die Tatsache, dass in Deutschland der Flottenmarkt zu fast 80 Prozent von deutschen Automobilherstellern bestimmt wird und sich hierdurch ergebende Beson-



Nissan X-Trail: „Im 4x4 Bereich können wir auf eine Erfahrung bauen, die uns deutlich von anderen Automobilherstellern absetzt“

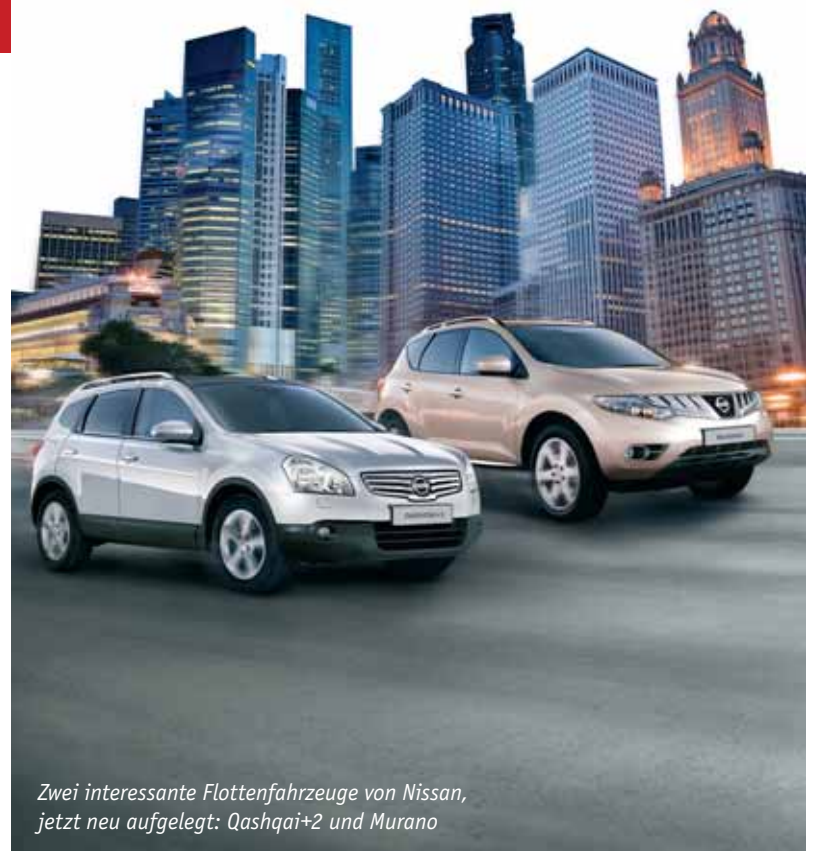
ritt nach vorne

derheiten entsprechend zu berücksichtigen sind, ist manchmal schwer zu vermitteln.

Flottenmanagement: Wie ist Nissan im Bereich der Finanz- und Flottenmanagementdienstleistungen aufgestellt? Wie sieht die Kooperation mit den herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften aus, mit denen Ihre Flottenkunden ja auch zusammenarbeiten?

Herrchen: Eine Mitarbeiterin der Nissan Bank sitzt fest in unserer Abteilung und steht ausschließlich für das gesamte gewerbliche Geschäft zur Verfügung, sowohl unseren Händlern als auch dem Außendienst, um maßgeschneiderte Full Service- oder Leasing-Programme jeweils nur für unser Geschäft aufzustellen. Was die Dienstleistungen und den After-Sales-Bereich angehen, haben wir in den letzten Jahren einen deutlichen Schritt nach vorne gemacht. Hier legen wir viel Wert auf Kulanz, Flexibilität und kurze Wege. Die Kontakte mit den herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften konnten wir weiter ausbauen, mittlerweile existieren europaweite Rahmenverträge.

Flottenmanagement: Der Händler stellt eine wichtige Schnittstelle in der Beziehung zwischen Hersteller und Fuhrpark dar. Wie sehen die Planungen für Auf- und Ausbau aus? Welche Flexibilität legt ein im Gewerbekundenbereich engagierter Händler an den Tag, welche Dienstleistungen bietet er an? Welche besonderen Fortbildungen bietet Nissan für die Händler an?



Zwei interessante Flottenfahrzeuge von Nissan, jetzt neu aufgelegt: Qashqai+2 und Murano

Herrchen: Der Flottenhändler muss eine Grundleistungsfähigkeit haben, um Flottengeschäft zu betreiben. Das heißt, er muss von seiner volumenabhängigen Händlermarge ein attraktives Angebot machen können, er muss mit flexiblen Servicezeiten in der Lage sein, den Flottenkunden zu bedienen, ihm ein Ersatzfahrzeug stellen können. Darüber hinaus braucht er Mitarbeiter, die den Kontakt zum Gewerbe herstellen, wobei wir ihn unterstützen. Wir haben dieses Händlernetz aufgebaut und sind einen deutlichen Schritt nach vorne gegangen, indem wir die Verkäufer für den gewerblichen Bereich geschult und einen eigenen Ausbildungsgang geschaffen haben neben der Zertifizierung, die wir schon seit Jahren anbieten.

Jüngst hat Nissan bei der „Händlerzufriedenheitsumfrage“ (Dealer Satisfaction Analyse), bei der 23 Kriterien bei allen Automarkenhändlern abgefragt werden, ein sehr gutes Ergebnis im Flottenbereich erzielt. Kriterien hierbei sind zum Beispiel „Kompetenz des Flottenaußendienst“, „Wie gut kann der Flottenaußendienst Ihnen bei der Problemlösung helfen“ und „Wie gut ist er erreichbar“, dabei haben wir den 1. Platz belegt. Laut dieser Umfrage gibt es, nach Meinung der Händler, keinen Automobilhersteller, der einen besseren Flottenaußendienst hat als Nissan. Aus meiner Sicht hat dies Gründe: Wir regeln die Probleme unkompliziert und schnell. Die Händler können auf eine Kontinuität in unseren Programmen und in ihren Ansprechpartnern (Außendienst) vertrauen.



Besuch in Brühl: (v.l.) Bernd Franke, Julia Rose (beide FM), Siegfried Herrchen (Nissan)



„Mit dem Pathfinder bieten wir ein Fahrzeug für speziellen Nutzen, mit 3 t Anhängelast und Allradantrieb.“



„Seit Jahren Marktführer mit dem Pickup“

Auf diese Art geben wir ihnen die Sicherheit, die sie benötigen, um in mittel- und langfristige Geschäftsbeziehungen wie das Flottengeschäft zu investieren.

Flottenmanagement: Wie konkret gestaltet sich die Roadmap von Nissan für Alternative Antriebe? Welche Voraussetzungen müssen alternative Antriebe erfüllen, um in Fuhrparks Fuß zu fassen?

Herrchen: Ab 2010 will Nissan erste Elektrofahrzeuge in den USA und Japan auf den Markt bringen und ab 2012 die weltweite Vermarktung starten. Weitere Entwicklungsschritte gibt es aus dem Bereich Brennstoffzelle zu vermelden, deren Leistung und Reichweite erhöht und deren Kosten gesenkt werden konnten. Die Wichtigkeit des Themas zeigt sich auch in einer Arbeitsgruppe, die sich mit dem Thema Fleet und Elektrofahrzeug auseinandersetzt. Welche Auswirkungen

die Marktreife von Elektrofahrzeugen für den Flottenmarkt haben, hängt von weiteren Faktoren ab, beispielsweise von der Politik, Umwelttechnik und Kosten sowie von Leistungsmerkmalen der Fahrzeuge bezüglich Reichweite, Stärke, Größe, mit denen sie für bestimmte Zielgruppen interessant werden. Der Staat sollte entsprechende Förderungen bereitstellen, um das Vorhaben voranzutreiben. Eine einheitliche Infrastruktur zur Akkuladung der Elektrofahrzeuge wäre ebenfalls unbedingt notwendig. Aufgrund des derzeitigen Entwicklungsstandes und den daraus resultierenden Möglichkeiten wird Nissan eine sehr bedeutende Rolle mit verschiedenen Elektrofahrzeugen auch im Flottenmarkt der Zukunft einnehmen.

Siegfried Herrchen:

„Wir haben unser Flottenhändlernetz aufgebaut und sind einen deutlichen Schritt nach vorne gegangen, indem wir die Verkäufer für den gewerblichen Bereich geschult und einen eigenen Ausbildungsgang geschaffen haben“



Flottengeschäft Nissan 1-6/2008	
Topseller im Flottengeschäft	1. Qashqai 2. X-Trail 3. Navara 4. Micra
Flottenrelevante Produkt-Neuheiten der nächsten 12 Monate	Qashqai + 2, Murano Facelift
Anteile Leasing / Kauf	k. A.
Garantiebedingungen/ Inspektionsintervall	3 Jahre / 100.000 km
Anzahl der Vertragshändler/Service-Stützpt.	276 Vertragshändler m. 396 Standorten, 266 Servicepartner
Kooperationspartner/Leasingges./Banken	Nissan Bank
Ansprechpartner Großkundengeschäft	N0: Mirko Krüger (mirko.krueger@nissan.de) O: Volker Krause (volker.krause@nissan.de) S0: Volker Richter (volker.richter@nissan.de) NW: Gerrit Luth (gerrit.luth@nissan.de) SW: Nadine Streitner (nadine.streitner@nissan.de)
Internetseite für Flottenkunden	www.nissan.de, www.nissan-fuhrpark.de



GOODYEAR UltraGrip Performance 2

8% verkürzter Bremsweg auf Schnee*

8% weniger Schrecken auf der Straße



Garfield: © Paws. All Rights Reserved.

Der neue Goodyear UltraGrip Performance 2 – überragende Kontrolle unter Winterbedingungen.

Die revolutionäre Adaptive SipeGrip Technology sorgt durch spezielle Rillen für zusätzliche Haftung und Traktion auf Eis und Schnee. Das bedeutet einen um 8% kürzeren Bremsweg auf Schnee als bei Winterreifen anderer führender Hersteller. Ganz zu schweigen von 8% weniger Aufregung für Fahrer und Mitfahrer. Kurz: Etwas mehr Entspannung von dem Unternehmen, das immer auf Sie aufpasst. www.goodyear.de



* Getestet gegen zwei führende Wettbewerber, März 2008 vom TÜV SÜD Automotive, Reifengröße 225/45R17; Testauto: Mercedes C-Klasse; Bericht #76230122-3

Vorbeugen statt klagen

„Flottenmanagement“ berichtet als exklusiver Medienpartner vom Hiepler+ Partner Seminar „Riskmanagement und Schadenrecht“ in Fulda.

„Die besten Schäden sind die, die vermieden wurden. Aber was tun, wenn das nicht funktioniert hat?“ Mit diesen Worten fasste Marc-Oliver Prinzing, Geschäftsführer Hiepler + Partner GmbH, die Klammer um die beiden Themenblöcke, die das Seminar der Hiepler + Partner Akademie beinhaltete. Thomas Diwersi, Managing Director bei der Consale GmbH, referierte vor 12 Teilnehmern über „Riskmanagement in Flotten“, im Anschluss informierte Ass. jur. Joachim Otting, rechtundraeder, über Aktuelles aus dem Schadenrecht.

Mit dem EU-Projekt Solvency II soll das Versicherungsaufsichtsrecht in Europa grundlegend reformiert werden. Mittels eines 3-Säulenmodells (1. Mindestkapitalanforderungen, 2. Riskmanagement, 3. Marktdisziplin) kommen neue Anforderungen auf die Versicherer zu, wodurch sie zum Teil auch neue Anforderungen an ihre Kunden stellen müssen. Im Fuhrpark betrifft das vor allem das Riskmanagement und die Schadenreduzierung. Auch wenn Solvency II nach Einschätzung von Thomas Diwersi erst 2012 zum Tragen kommen wird, mahnt er zur rechtzeitigen Auseinandersetzung mit den Themen und zur Vorbereitung.

„Wesentlich für Ihre Prämie wird sein, wie sich die Schadenszahlen in Ihrem Fuhrpark entwickeln, aber dafür müssen Sie sie kennen“, so der Berater. Als hilfreich erachtet er die Verwendung von Software, in der Schäden spezifiziert und ausgewertet werden. Bei der Pflege der Daten sollte der Fuhrparkleiter auch darauf achten, alle Kosten inklusive Kleinschäden, Lohnfortzahlungen im Krankheitsfall und Selbstbeteiligungen aufzunehmen. Um eine genaue Schadenanalyse durchführen zu können, ist es sehr wichtig, feste definierte Schadenursachen, zum Beispiel Rangierunfälle, Auffahrunfälle, Uhrzeit aufzunehmen. Nur so ist es auch später möglich, die Ursachen zu bekämpfen. Die Erfolgsfaktoren dafür lauten „Organisation“, „Einsatz von Sicherheitstechnik“ und „Schulung der Fahrer im Umgang mit ihren Fahrzeugen“.

„Gehen Sie aktiv auf Ihren Versicherer zu und argumentieren Sie mit Ihren Zahlen, das bringt Sie in eine bessere Verhandlungsposition“, rät Diwersi. Jahresselbstbeteiligungen oder Vorausrabatte bis zu einer Schadenquote von 70 Prozent helfen zudem, einzusparen. „Vereinbaren Sie mit Ihrer Versicherung einen Rahmenvertrag, in den wichtige Punkte wie Fahrlässigkeit, Brems-, Betriebs- und Bruchschäden, Eigenschäden, Unterversicherungsschutz und einige mehr einfließen sollten.“ Das wichtigste für eine positive Umsetzung des Riskmanage-



ments ist aber, dass ein solcher Prozess von der Geschäftsleitung unterstützt wird.

Joachim Otting brachte wichtige und interessante Kommentierungen zum Schadenersatzrecht. Bei der fiktiven Abrechnung steht dem Geschädigten gemäß der „Porsche-Entscheidung“ alles das zu, was eine tatsächliche Reparatur gekostet hätte. Er kann allerdings nicht den Verweis auf eine gleichwertige Werkstatt der betreffenden Marke im Umkreis ablehnen. „Das ist zulässig nach deutschem Recht“, so Joachim Otting. „Er darf und sollte einen eigenen Gutachter beauftragen und muss nicht den der Versicherung akzeptieren. Zudem darf er sich ebenfalls auf Kosten des Schädigers einen Anwalt nehmen, denn für den Geschädigten gilt das Prinzip der „Waffengleichheit“ gegenüber der Versicherung.“

UPE-Aufschläge und Verbringungskosten dürfen fiktiv dann abgerechnet werden, wenn die Werkstatt der Marke sie bei einer tatsächlichen Reparatur berechnen würde. „Richtig wäre es, wenn das positiv oder negativ im Gutachten vermerkt wird“, appelliert der Jurist. Im Falle der Nutzung von Mietwagen sind Flotten angehalten, auf ihre Rahmenverträge zurückzugreifen, statt zum wesentlich teureren Unfallersatztarif zu mieten. So sieht es die Rechtsprechung. Beim Nutzungsausfall lehnen sich die Gerichte bei nicht bezifferbarem Ausfallschaden von gewerblich genutzten Autos an den von Privatfahrzeugen an, der gemäß anerkannter Tabellen taxiert wird. Jeder erhebliche Unfallschaden zieht eine Wertminderung nach sich, das gibt der Gebrauchtwagenmarkt vor. 100.000 km- und Altersgrenzen zählen heute nicht mehr als Argument, keine Wertminderung mehr ansetzen zu müssen, auch nicht bei Nutzfahrzeugen, Bussen oder Taxen. Schließlich kalkuliert der Leasinggeber nach Ende der Laufzeit einen Unfallschaden als Wertminderung ein.

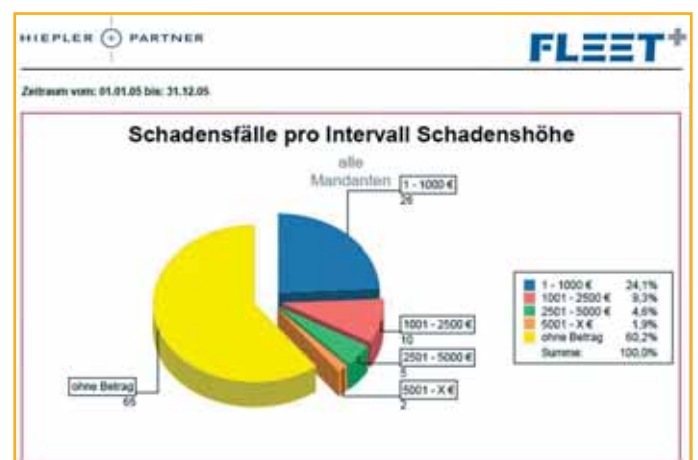
Diese Informationen waren nur die Essenz eines siebenstündigen Seminartages. Weitere nützliche Hinweise zum Riskmanagement oder Schadenrecht finden Sie unter www.hiepler.com oder in der zweimonatlichen Publikation „Radschlag“.



12 Teilnehmer verfolgten die Ausführungen von J. Otting (Bild) und T. Diwersi (ganz o.)

Thomas Diwersi: „Wesentlich für Ihre Prämie wird sein, wie sich die Schadenszahlen in Ihrem Fuhrpark entwickeln, aber dafür müssen Sie sie kennen“ (o.)

Software als sinnvolles Instrument, Schäden zu archivieren, spezifizieren und auszuwerten (u.)





**Kosten senken, Belastungen minimieren, Effizienz steigern:
Den unangenehmen Teil Ihres Jobs haben wir schon erledigt.**



**BMW EfficientDynamics –
serienmäßig in allen 127 aktuellen BMW Modellen.**

Mehr Freude bei weniger Verbrauch: BMW EfficientDynamics sorgt für niedrige Verbrauchs- sowie Emissionswerte und senkt so die Kosten Ihres Fuhrparks. Gleichzeitig steigern die BMW EfficientDynamics Innovationen die Leistung – damit niemand auf Fahrspaß verzichten muss. Nach dem Grünen Lenkrad, dem Paul-Pietsch-Preis sowie dem World Green Car of the Year Award ist BMW EfficientDynamics nun auch mit dem Autoflotte-Innovationspreis 2008 prämiert worden. Profitieren auch Sie von diesem Erfolg – bei jeder Fahrt in einem BMW. Mehr erfahren Sie unter www.bmw.de/EfficientDynamics

BMW 5er

www.bmw-grosskunden.de



Freude am Fahren



Denkanstöße

Die Arbeitsplatz- oder Stellenbeschreibung für Fuhrparkmanager bewegt sich vielerorts noch in einer juristischen Grauzone. Der Handlungsbedarf zeigt sich zumeist plötzlich aus gegebenen Anlässen auf. Flottenmanagement hat bei 30 Fuhrparkmanagern Hinweise und Tipps erfragt.

Das Thema kommt immer wieder auch dann auf, wenn es um Halterhaftung, mehr noch die Delegation derselben vom Flottenbetreiber auf seinen Fuhrparkmanager, geht. Plötzlich muss Letzterer aus einem gegebenem Anlass heraus, „weil ein Kind in den Brunnen gefallen ist“, feststellen, dass in seinem Arbeitsvertrag nicht alles oder nicht alles sauber geregelt ist. Es fehlt nicht selten an einer klar definierten Arbeitsplatzbeschreibung oder speziellen, ergänzenden Vereinbarungen, die das Tätigkeitsfeld eines Fuhrparkmanagers, seine Kompetenzen, Weisungsbefugnisse und Pflichten in vollem Umfang erfassen. „Dieses Thema ist hoch spannend“, antwortete ein befragter Fuhrparkmanager. „Bei mir ist es nämlich so wie bei vielen meiner Kollegen im Amt; irgendwann ist der Fuhrpark bei uns ‚hängen geblieben‘ nach dem Motto: Ach ja, wir brauchen natürlich jemand, der den Fuhrpark macht.“

In diesem Umstand steckt auch schon eine der Hauptursachen für die Problematik. Für den Vorstand einer Aktiengesellschaft, den Geschäftsführer einer GmbH oder den Inhaber eines Unternehmens, die für den Flottenbetreiber oder als Flottenbetreiber in der Halterhaftung stehen, ist der Fuhrpark oft nicht mehr als eine Ansammlung von Fahrzeugen, die optimal zu funktionieren haben. Und es gehört üblicherweise nicht zu den Kernkompetenzen dieses Personenkreises, den alltäglichen Betrieb der Flotte zu managen. Dafür ist auf diesen Etagen auch kein Zeitfenster offen. Da sie sich aber gewöhnlich nicht intensiv mit der Thematik ausei-

nersetzen müssen, wissen sie auch nicht, was insbesondere vor dem Hintergrund der Delegation der Halterhaftung auf den Fuhrparkmanager, zu dessen Wohl und damit nicht zuletzt zum Wohle des Unternehmens, vertraglich geregelt werden sollte.

„Aufbau eines Netzwerkes von profunden Beratern“

Es gibt immer noch etliche Firmen, in denen das, aus welchen Gründen auch immer, so nicht stattfindet und eine sehr weit gefasste Arbeitsplatzbeschreibung für einen Fuhrparkmanager im Hinblick auf Aufgaben und Funktionen den eher vagen Titel „Fuhrparkverwaltung und Bereithaltung eines einsatzbereiten Fuhrparks“ tragen kann. In diesem Fall gibt der Fuhrparkmanager zu, dass es bezüglich seiner Kompetenzen gegenwärtig keine besonderen Vereinbarungen zwischen ihm und der Leitung des Unternehmens gäbe. Dann kann aber auch die Firma nur darauf setzen, dass hier ein erfahrener Mann am Werk ist.

„Jeder sollte sich darüber bewusst sein, dass der Job des Fuhrparkmanagers eine verantwortungsvolle Aufgabe ist, zu deren optimaler Erfüllung eine ganze Menge an Spezialwissen vonnöten ist“, so der Betroffene weiter. „Meine Philosophie ist es, nicht alles wissen zu können und nicht alles wissen zu müssen, aber im Bedarfsfall immer die Leute mit ins Boot holen zu können, die zum jeweiligen Thema die Experten sind. Das erfordert im Laufe der Jahre beispielsweise den Aufbau eines Netzwerkes von profunden Beratern.“ Es gäbe auch keine Delegation der Halterhaftung auf dem Papier. „Es bleibt einfach wichtig, sich der Gefahren aus einem solchen Job, der bisweilen auch ein Ritt auf dem Pulverfass sein kann, bewusst zu sein. Dazu gehört zumindest, dass der Arbeitgeber über den Abschluss entsprechender Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherungen dafür Sorge trägt, so weit wie möglich aus der Betriebsgefahr heraus zu kommen. Ein gewisses Restrisiko bleibt immer, da wir es mit Menschen zu tun haben, die nicht hundertprozentig kalkulierbar sind.“

„Der Fuhrpark ist und bleibt C-Kategorie“

Es kann kein Zweifel darüber bestehen, dass nur eine solche, angemessene Einstellung zum Thema den Boden dafür bereiten kann, was letztlich besser in schriftlicher Form vorliegen sollte. Die konkrete Anfrage, ob es zwischen Arbeitgeber und Fuhrparkmanager im Hinblick auf seine Tätigkeit spezielle schriftliche Vereinbarungen gäbe, die darüber hinausgehen würden, was üblicherweise im Rahmen eines Arbeitsvertrages geregelt sei, erntete differenzierte Antworten. „Eine juristische Abfassung“, merkte ein weiterer Fuhrparkmanager an, „bekommen Sie in einem so großen Betrieb wie dem unseren allerdings nie durch. Der Fuhrpark ist und bleibt C-Kategorie, wenn er auch jährlich mehrere Millionen Euro verschlingt.“

Immerhin gibt es in seinem Fall neben dem normalen Arbeitsvertrag eine von beiden Seiten unterzeichnete Stellenbeschreibung, von beiden Seiten unterzeichnete Zielvereinbarungen sowie Unterschriftsberechtigungen für die externe Kommunikation und Unterschriftsberechtigungen für Rechnungen und Budget. Es würde hier auch immer wieder Handlungsbedarf gesehen, diese Vereinbarungen auf aktuellen Stand zu bringen. „Das ist bei uns beispielsweise beim Zukauf von anderen Firmen und der Übernahme deren Fuhrparks, bei nationalen und internationalen Fuhrpark-Erweiterungen der Fall und war auch so bei der Einführung des Car Sharing Systems.“ Sicher ließe sich nicht jeder Fall, der im Zusammenhang mit dem Fuhrparkbetrieb eintreten könne, vorhersehen. Auch sei „Delegation der Halterhaftung“ schnell gesagt, während die Umsetzung nicht immer praktikabel und manchmal nur schwierig umsetzbar sei. „Das wichtigste in dieser Position ist meiner Meinung nach, immer ein wenig mehr zu machen als gefordert ist.“

Darunter versteht er im einzelnen beispielsweise:

- regelmäßige Fahrerschulungen,
- Infoveranstaltungen für Fahrer,
- Fahrtauglichkeitsuntersuchungen G25, etwa bei einem Werksarzt,
- Übernahme und Rücknahmeprotokolle mit sämtlichen Hinweisen zum Führerschein und zur UVV,
- bei Poolfahrzeugen digitale Fahrtenbücher,
- Schlüsselaufbewahrung in Tresoren,
- Die Anschaffung wirklich geeigneter Fahrzeuge, die den Fahrern auch Spaß machen,
- elektronische Führerscheinkontrolle über LAPID,
- Kundendienste und Reparaturen direkt beim Hersteller,
- Augenmerk auf komplette Ausrüstung der Fahrzeuge (Warnweste, Feuerlöscher, Trenngitter, Spanngurte, Antirutschmatten etc.) sowie
- Allgemein gültige Verfahrensweisungen.

Zudem hält er ständige Schulungen und Weiterbildungen des Fuhrparkmanagers für unerlässlich.

„Vollmacht und Weisungsbefugnis gegenüber allen Mitarbeitern“

Es kommt nicht selten vor, dass das Fuhrparkmanagement den Tätigkeiten eines Leiters Einkauf angegliedert ist. In einem solchen Fall beantwortete der Verantwortliche die Anfrage insoweit, als er mit dem Vorstand des Konzerns einen Sondervertrag abgeschlossen

habe, der unter anderem Folgendes beinhalte:

- Der Vorstand erteilt mir Vollmacht und Weisungsbefugnis gegenüber allen (!) Mitarbeitern, Vorgesetzten und Geschäftsführern, wenn es sich um Angelegenheiten des Fuhrparks handelt.
- Ich unterstehe in meiner Funktion als Fuhrparkmanager lediglich dem Vorstand.
- Sollte ich in meiner Eigenschaft als Fuhrparkmanager straf-, zivil-, arbeits- oder sozialrechtlich verfolgt werden, trägt mein Arbeitgeber sämtliche daraus resultierenden Kosten und Folgekosten (Anwalts-/ Gerichtskosten etc.).
- Der Arbeitgeber zahlt mein Gehalt weiter, auch wenn ich in Untersuchungshaft sitzen sollte. Zur Rückzahlung bin ich nur verpflichtet, wenn ich wegen Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit verurteilt werde.

Sicher wird nicht jeder Fuhrparkmanager mit seinem Arbeitgeber einen solchen Vertrag aushandeln können. Aber eine gewisse Rückendeckung in schriftlicher Form für den Fall des Falles im Sinne von mehr Handlungssicherheit sollte doch zumindest besprochen und vereinbart werden können.

Ein unwiderstehliches Leasingangebot.



359,00 € netto

(inkl. Wartung und Reparatur)*

BMW 318d DPF Touring, 105 kW/143 PS
 Laufzeit: 48 Monate
 Laufleistung: 30.000 km p. a.

Nähere Informationen oder Ihr persönliches Angebot erhalten Sie unter **06190 880-224** oder per E-Mail unter **leasingstar@masterlease.de**

* Wartung und Reparatur geschlossen. Der Preis versteht sich als monatliche Leasingrate zzgl. ges. MwSt. Leasingfaktor (Finanzleasing) 1,155. Es handelt sich um einen Kilometervertrag ohne Anzahlung. Das Angebot ist freibleibend und bis zum 31. Dezember 2008 gültig. Es richtet sich ausschließlich an gewerbliche Nutzer. Es gelten unsere allgemeinen Geschäftsbedingungen. Der Fahrzeugeinkauf erfolgt durch Masterlease. Verbrauch nach ECE-Norm: 4,8 l/100 km, CO₂-Emission: 125 g/km.
 UPE: 26.554,62 € netto bei Grundausstattung, weitere Optionen lt. Preisliste möglich.



„Auch an Weihnachten und Silvester rund um die Uhr einsatzbereit“: das Carglass Call Center in Köln-Godorf

Wir haben die Flottenbetreiber verstanden

Interview mit Guido Kutschera, Sales Director bei der Carglass GmbH in Köln

Flottenmanagement: Gibt es in Ihrem Hause statistische Erhebungen oder Erfahrungswerte darüber, wie häufig beim Firmenwagenfahrer im Außendienst mit jährlichen Laufleistungen von 30.000 oder mehr Kilometern der Steinschlag in der Windschutzscheibe oder andere Glasbruchschäden vorkommen können?

Kutschera: Ich möchte zunächst einmal darauf verweisen, dass sich das Fahrverhalten der Vielfahrer konträr zu dem der klassischen Privatanutzer zeigt. Sie sind meistens unter Zeitdruck, und die Fahrzeuge werden hier schon mehr beansprucht. Aus unseren Erhebungen geht hervor, dass für diesen Kreis die Bruchquote nahezu bei 20 Prozent liegt und damit fast doppelt so hoch wie bei den Privatkunden. Wir können davon ausgehen, dass ein Fahrzeugnutzer, der 30.000, 40.000 Kilometer im Jahr zurücklegt, fast einmal im Jahr in irgendeiner Form von einem Glasschaden betroffen ist.

Flottenmanagement: Der Steinschlag beginnt in der Regel mit einem winzigem Loch oder kleinem Riss, die zunächst suggerieren, dass ein begrenztes Weiterfahren möglich ist. Mancher, unter Termindruck stehende Außendienstler, schiebt den Austausch der Scheibe gern einmal weiter hinaus. Wann wird es gefährlich?

Kutschera: Auch wir hören wiederholt, dass es angeblich möglich gewesen sei, mit einem Steinschlag sogar zwei Jahre weiter zu fahren.

In der Regel aber entwickelt sich aus einem Steinschlag durch Verwindungen innerhalb von drei, vier Monaten ein Riss, beispielsweise schon durch das Hochfahren auf einen Bürgersteig, denn die Karosserie arbeitet ständig. Es reicht auch schon, ein paar mal die Türe zu fest zuzuschlagen. Definitiv wird es auch bei hohen Temperaturschwankungen gefährlicher, etwa im Winter, wenn die Scheibe durch das Aufheizen des Fahrzeugs drinnen unter extreme Spannung gerät. Nicht zuletzt ist es auch so, dass bei den heutigen Pkw der Anteil des Glases in überproportionaler Form Funktionen für die Karosserie-Stabilität übernimmt, die durch eine beschädigte Scheibe auch beeinträchtigt wird. Eine Scheiben-Reparatur durch uns gewährleistet diese Stabilität wieder zu 100 Prozent.

Flottenmanagement: Der erste Gedanke im Schadenfall ist, den Wagen in die nächstgelegene Vertragswerkstatt zu bringen. Worin kann aber dann noch die Problematik bestehen? Was empfehlen Sie dem Flottenbetreiber, welche Dienstleistungen bietet Ihr Unternehmen hier an?

Kutschera: Ich möchte einmal behaupten, dass wir grundsätzlich schneller als alle anderen sind. Das hat mehrere, einfache Gründe. Zum einen sind wir absolut spezialisiert auf Autoglas wie wohl kaum ein Zweiter. Wir richten uns auch konsequent nach den Bedürfnissen der einzelnen Flottenbetreiber aus. Wenn wir

beispielsweise wissen, dass ein Fuhrpark sehr stark VW-lastig ist, dann haben wir natürlich eine entsprechende Bevorratung an VW-Scheiben auf Lager. Eine Vertragswerkstatt wiederum muss sich um die Ersatzteil-Vorhaltung für das gesamte Fahrzeug kümmern, da steht Glas bei weitem nicht so im Fokus. Wir können auch mit Fug und Recht behaupten, dass hier in gewisser Weise das Know-how verloren geht, wenn das Ein- und Ausbauen von Windschutzscheiben nicht täglich Brot ist. Es kommt hinzu, dass Sie in einem solchen Fall in der Vertragswerkstatt den Wagen oft erst am Folgetag wieder abholen können – frühestens.

Wir hingegen stellen sicher: Wenn der Wagen vormittags gebracht wird, hat er mittags eine neue Scheibe. Wir bieten parallel, wenn vom Kunden gewünscht, auch den Hol- und Bring-Service an insbesondere mit der strategischen Ausrichtung, idealerweise mit einer mobilen Einheit den Job gleich beim Kunden vor Ort in derselben hohen Qualität wie bei uns in der Station durchzuführen. Dabei verwenden wir ausschließlich Erstausrüster-Glas so renommierter Hersteller wie Saint Gobain oder Pilkington. Zusammengefasst: Wir bieten die Schnelligkeit, die ständige Verfügbarkeit, unser Distributionssystem beliefert unsere Niederlassungen mehrmals am Tag, just in time. In unserer internationalen Distribution, dem Europa-Center in Hasselt, halten wir ständig über 400.000 Windschutzscheiben vor. Das bedeutet kürzes-



„Ständige Verfügbarkeit, just in time“:
Das Carglass-Distributionssystem beliefert die Niederlassungen mehrmals am Tag

te Wartezeiten. Und Glasreparaturen führen wir sofort aus, eine Terminvereinbarung ist nicht notwendig.

Flottenmanagement: In welchen Fällen ist es möglich, eine Scheibe zu reparieren, welches Know-how bringt Carglass hier ein?

Kutschera: Unser Glas-Medic®-System arbeitet als bisher einziges vom TÜV Rheinland in dieser Form zertifiziertes System mit einem Unterdruckverfahren. Ein Vorteil dieses von uns entwickelten und patentierten Verfahrens ist, dass wir dabei ein Vakuum aus dem Steinschlag herausziehen und durch einen Unterdruck das Kunstharz in die Einschlagstelle pressen. Das wird anschließend unter UV-Strahlung gehärtet, damit ist der Steinschlag an dieser Stelle geschlossen. Hierin liegt der große Unterschied zu anderen Systemen, die von der Oberfläche her ansetzen. Ohne Druck werden sie nie in die einzelnen Kanäle vordringen. Grundsätzlich können wir feststellen, dass jeder Steinschlag, der nicht größer als eine 2 Euro-Münze ist, reparabel ist, wenn er mindestens fünf Zentimeter vom Scheibenrand entfernt liegt. Die Problematik im Randbereich ist die deutlich höhere Spannung, hier lässt sich auch die Saugglocke nicht einwandfrei ansetzen. Ansonsten müssen wir noch eine Einschränkung durch den Gesetzge-

ber in Kauf nehmen, wonach keine Reparaturen im Fahrer-Sichtfeld ausgeführt werden dürfen, weil es hier laut Kraftfahrtbundesamt zu sogenannten Streulicht-Effekten kommen kann. In jedem Fall aber kann unter gewissen Umständen die Überlegung Reparatur lohnenswert sein, da sie mit rund 100 Euro deutlich kostengünstiger zu Buche schlägt, als der Neueinbau mit durchschnittlich 400 Euro. Das rechnet sich insbesondere auch für die Versicherungsgesellschaften, die dann am Ende eines Jahres dem Flottenbetreiber möglicherweise auch günstigere Prämien anbieten können und werden. Im Übrigen leistet unsere hohe Reparaturquote einen deutlichen Beitrag zum Umweltschutz, da weniger Rohstoffe benötigt werden und der aufwendige Recycling Vorgang des Glases somit entfällt.

Flottenmanagement: Sie verweisen auf die Kooperation mit allen führenden Autoversicherern. Welche Vorteile beinhaltet das für Flottenbetreiber?

Kutschera: Das Flottengeschäft mit anspruchsvollen Anforderungen ist definitiv ein anderes Segment als der Privatkunde. Für einen Außendienstler oder ein Mitglied der Geschäftsleitung ist das Auto ein Arbeitsgerät, mit dem sie nur Geld verdienen können, wenn das Fahrzeug nach einem Glasschaden schnell wieder einsatzbereit ist. Diesen Anforderungen werden wir einerseits bereits gerecht durch eine entsprechende Bevorratung in den Lagern mit den 100 Top-Windschutzscheiben. Darüber hinaus warten wir mit einem mobilen Service vor Ort und einem Call Center auf, das 24 Stunden am Tag besetzt ist, auch an Weihnachten und Silvester. Hier können wir auch, mithilfe elektronischer Datenverarbeitung, für jeden Kunden nachschauen, welche Besonderheiten beispielsweise in punkto Rechnungsabwicklung im Einzelnen zu beachten sind.

Auch der administrative Aufwand muss für den Kunden so gering wie nur eben möglich sein. Wir führen auch immer wieder gemeinsame Gespräche mit Flottenbetreibern und deren Versicherungsgesellschaften zur Erarbeitung von Konzepten mit dem Ziel, den Schadenaufwand weiter zu minimieren, und liefern den Kunden detaillierte Reportings. Wir haben die Flottenbetreiber verstanden.

Besuch „vor der Haustür“: Bernd Franke (FM), Guido Kutschera (Carglass), Erich Kahnt (FM, v.re.)



Wo kommen Sie denn hin, wenn Sie bei uns mieten?

0800/864 0 864
www.Chemion-Mietstapler.de

GANZ
NACH
OBEN

Mit Mietstaplern von Chemion.

• KURZZEIT-
MIETE
• EX-SCHUTZ-
GERÄTE
• FLOTTEN-
MANAGEMENT



Stapler mieten bei Chemion. So leicht geht das.

CHEMION
LOGISTIK MIT KOMPETENZ

Startschuss



Zur virtuellen Schlüsselübergabe in die BMW Welt: v.l. Andreas Otte, Bettina Huhnen (beide Corporate Service Group), Stefan Teuchert (BMW)

Die Arcandor AG als weltweit tätiger Konzern praktiziert ökologische und soziale Verantwortung auch über den Fuhrpark. „Flottenmanagement“ begleitet exklusiv die Umsetzung von Nachhaltigkeitsgrundsätzen und erhält Einblicke in Planung und Organisation.

Entscheidende Veränderungen müssen gründlich durchdacht sein, bevor sie in die Tat umgesetzt werden. So auch die Umstellung der Arcandor AG-Flotte auf Nachhaltigkeitskriterien, eine Entscheidung, die von höchster Ebene getragen wird. Denn die höchste Entscheidungsgewalt im Bereich Nachhaltigkeit liegt bei den Vorstandsressorts für Gesellschaftspolitik und Beschaffung. Beide Konzernvorstände, Dr. Matthias Bellmann und Prof. Helmut Merkel, verantworten die ökologischen und gesellschaftlichen Leistungen der Finanzholding sowie der Beteiligungsgesellschaften.

So verging bis zum Startschuss am 19. August, der symbolischen Schlüsselübergabe in der BMW Welt, ungefähr ein Jahr, in dem Vorstand und Fuhrparkmanagement für die Dienstwagenflotte Angebote einholten, rechneten und

verglichen. Die Verantwortlichen begaben sich auf eine wahrhaftige Gratwanderung, denn es galt nicht nur die Kriterien des konzernweiten Nachhaltigkeitsmanagements zu berücksichtigen, sondern zeitgleich den Zielkonflikt zwischen Mobilitäts- und Motivationsanforderungen an einen Dienstwagen zu lösen. „Hierbei geht es auch um den Abbau von Hierarchiedenken zugunsten echter Inhalte, die rasch umzusetzen sind“, sieht Dr. Matthias Bellmann den Vorteil seiner Funktion sowohl als Vorstand für Gesellschaftspolitik als auch für Personal.

Auf der Wunschliste standen nach Abwägung aller relevanten Fuhrparkkriterien repräsentative Modelle mit gewisser Leistung und Reichweite, dennoch geringen Kraftstoffverbräuchen und CO₂-Emissionen. Unter dem Strich muss die Wahl auch noch wirtschaftlich vertretbar sein.

Gestützt durch den Arcandor-Personalvorstand als Initiator und Förderer des nachhaltigen Fuhrparkmanagements ließen die Fuhrparkverantwortlichen Bettina Huhnen und Andreas Otte mehrere Hersteller und Modelle zum Test antreten, darunter ebenso Erdgas- und Hybridantriebe. Am Ende hatte ein Hersteller knapp die Nase vorn: die Efficient Dynamics Maßnahmen verschafften BMW in den Emissionen und Kostenrechnungen den entscheidenden kleinen Vorsprung, der sich in einer großen Flotte von rund 500 Management-Fahrzeugen wiederum potenziert.

„Als wichtiger Faktor für die Akzeptanz bei den Nutzern zählt die Tatsache, dass sie auf bewährte Fahrzeugkonzepte zurückgreifen können“, untermauert Andreas Otte, Leadbuyer Nichthandelsware Corporate Service Group, die Entscheidung für BMW. Bei den Fahrzeugen vereinen sich alle geforderten Kriterien, so dass ab sofort sukzessive ausgetauscht wird.

Stefan Teuchert, Leiter Vertrieb an Großkunden bei BMW betont anlässlich der symbolischen Schlüsselübergabe: „Es freut uns sehr und ist eine Bestätigung, wenn ein großer Fuhrpark



Detailgenaue Erläuterungen auf reservierten Flächen kennzeichnen die exklusive Fahrzeugabholung in der BMW Welt (li.)

Mitinitiator und Förderer des nachhaltigen Fuhrparks: Dr. Matthias Bellmann, Vorstand für Personal und Gesellschaftspolitik bei der Arcandor AG (re.)



20 Prozent weniger

Interview mit Bettina Huhnen und Andreas Otte über die Fuhrparkumstellung in der Arcandor AG.

Flottenmanagement: Frau Huhnen, Herr Otte, welche Umweltverantwortung tragen Sie im Fuhrparkmanagement? Womit können Sie hierbei den Nachhaltigkeitsansprüchen der Arcandor AG gerecht werden? Welche Chancen sehen Sie damit?

Bettina Huhnen: Dem nachhaltigen Fuhrparkmanagement kommt konzernübergreifende Relevanz zu, weil alle Unternehmensbereiche davon betroffen sind und wir es hierarchieübergreifend kommunizieren und umsetzen.

Zudem ist es ein Thema, das jeder verstehen und leben kann. Wir können es durch den Fuhrpark greifbar machen und damit die Menschen im wahrsten Sinne des Wortes bewegen. Bei über 2.000 Fahrzeugen kommt auch einiges an CO₂-Ausstoß zusammen, an dem wir im Sinne des Nachhaltigkeitsmanagements arbeiten können. Durch die Umstellung auf BMW im Managementbereich streben wir eine Reduktion der CO₂-Emissionen um etwa 20 Prozent im Jahr an. Natürlich treffen wir mit der Markenwahl bestimmt nicht den persönlichen Geschmack eines jeden, doch in jedem Fall handelt es sich um repräsentative, technisch ausgereifte Fahrzeuge. Uns geht es darum, einen Wertewandel zu initiieren und zu stützen, bewusst zu machen, dass ökologisches Handeln von allen gefordert ist. Die Dienstwagennutzer können

sich somit als aktiven Teil des Prozesses erkennen. Insgesamt haben wir sehr positive Reaktionen der Fahrer erlebt.

Flottenmanagement: Wie komplex werden die Umstrukturierungen des Fuhrparks ausfallen?

Otte: Im Laufe der nächsten drei Jahre tauschen wir rund 500 Management-Fahrzeuge in BMW Modelle, also hauptsächlich 318d, 320d, 520d und 525d. Wir haben uns bewusst für diese eine Marke entschieden, weil wir uns davon die größten Vorteile versprechen. Neben dem Modellwechsel sollen auch Fahrtrainings zum Tragen kommen. Statistiken belegen, dass durch das Fahrverhalten bis zu 20 Prozent Kraftstoff eingespart werden kann. Gleichzeitig wollen wir den Verbrauch jedes einzelnen Fahrers ermitteln und ihm halbjährlich mitteilen, um seinen persönlichen Einsparerfolg auch zu honorieren. Im Bereich der Vielfahrer haben wir seit einem Jahr bereits 400 Fahrzeuge mit einem CO₂ Ausstoß von 135 g/km auf den Ford Focus mit einem CO₂ Ausstoß von 119 g/km umgestellt. Durch diese Umstellung sparen wir pro Fahrzeug einen CO₂ Ausstoß von 16 g/km. Die Servicefahrzeuge werden wir ab Oktober auf den Ford Focus Econetic umstellen und verbessern damit den CO₂ Ausstoß um weitere 4 g/km.

Flottenmanagement: Wie weit im Voraus müssen Sie planen? Inwieweit arbeiten Sie Euro 5 Normen, CO₂-Steuer, alternative Antriebe in Ihre Konzepte ein?

Huhnen: Wir haben unseren Fokus auf die nächsten drei Jahre gelegt, für die wir auch die CO₂-Steuer sowie die Euro 5 Norm berücksichtigen müssen. Ab September werden die für uns hauptsächlich relevanten Modelle 318d, 320d, 520d und 525d mit der neuen Norm produziert und ausgeliefert.

Interview in München: v.r. Andreas Otte, Bettina Huhnen, Alexandra Hildebrandt (Arcandor), Julia Rose (FM)



wie Arcandor exklusiv in einem Bereich auf BMW umgestellt werden soll. Dies zeigt, dass wir als Anbieter mehr leisten können. Wir sind an einer langfristigen Partnerschaft interessiert und werden auch in Zukunft auf die Anforderungen unserer Kunden innovativ eingehen. Für Arcandor ist damit eine deutliche Reduzierung der CO₂ Emissionen bei sehr attraktiven Vollkosten und für die Mitarbeiter eine hohe Motivation durch die BMW typische Freude am Fahren verbunden.“

Nach Managementebenen gestaffelt orientiert sich der Dienstwagennutzer an den Referenzfahrzeugen 320d oder 525d. Kontraproduktive Sonderausstattungen wie Breitreifen werden künftig nicht getragen. „Darüber hinaus denken wir über Maßnahmen nach, die den Nutzer zu effizientem Fahren anhalten sollen, ob via Bonifizierungen, Umweltbeiträgen zur CO₂-Neutralisierung oder Sanktionierungen. Wir wollen dem Mitarbeiter bewusst machen, wie viel Kraftstoff er im Jahr verbraucht, um ihn emotional einzubinden“, erläutert Bettina Huhnen, Abteilungsleiterin Konzernfuhrpark Corporate Service Group, die weiteren Vorhaben. „Dazu benötigen wir ein schlüssiges System, das die Verbräuche archiviert und auswertet, damit wir Ausreißer zur Rede stellen und Sparer belohnen können.“

Der erste Schritt ist getan, die ersten Früchte eigener Recherchen und des Zusammentragens firmeneigenen Know-hows zeigen sich, sobald die neuen umweltfreundlichen Fuhrparkfahrzeuge unterwegs sind – in dem sie 20 Prozent weniger CO₂ ausstoßen und Sprit verbrauchen.

ICH DENKE, ALSO LEASE ICH.

(Dort, wo ich innovative Serviceleistungen finde: [sixt-leasing.de](https://www.sixt-leasing.de))

SIXT *leasing*



Ab September 2009 gilt die Euro 5-Norm für Typ-Zulassungen, welche die Neuwagen umweltfreundlicher macht. Wir sagen, welche Fahrzeuge sie jetzt oder schon bald tragen.

Normen

Auf dem langen Weg zu „Zero Emission“, der nächste Abschnitt ist die Euro 5

Eine Ära geht bald vorüber, die Gesetzeshüter haben es so beschlossen. Ab dem 1. September 2009 müssen neue Fahrzeuge bei Typ-Zulassung durch die Hersteller die Euro 5-Norm erfüllen. Bei dieser vom EU-Parlament Ende 2006 gleichzeitig mit der Euro 6 (ab 2014) beschlossenen Norm treten verschärfte Emissionsmaxima in Kraft, beispielsweise darf ein Diesel-Fahrzeug nur noch 230 mg HC und NO_x pro Kilometer ausstoßen. Das sind rund 20 Prozent weniger als bei Euro 4 Fahrzeugen. Die Partikelmasse darf statt 25 mg/km (Euro 4) nur noch 5 mg/km betragen, also 80 Prozent weniger. Das bedeutet, dass für alle Dieselmotoren ein geschlossener Partikelfilter wohl zur Pflicht wird.

Neue Fahrzeugentwicklungen, und seien es „nur“ neue Motoren, werden ab Herbst 2009 also umweltfreundlicher, auch, weil sie weniger verbrauchen. Denn nicht nur die Euro 5 Norm muss

erfüllt sein, in Deutschland könnte dann bald schon die CO₂ abhängige Kraftfahrzeugsteuer für Neuwagen gelten, die die Besteuerung nach Hubraum ablösen soll. Wie bei der Einführung der Euro 3 und Euro 4 sieht das Finanzministerium eine befristete Steuerbefreiung für Euro 5-Motoren sowie einen CO₂-Freibetrag für Fahrzeuge, die ab dem 1.1.2009 zugelassen werden, vor.

Die Hersteller konnten ihre Entwicklungen nun seit fast zwei Jahren auf die neuen Werte ausrichten, als ersten Serien-Pkw brachte Fiat Mitte 2007 den neuen 500 mit seiner gesamten Motorenpalette (zwei Benziner und ein Diesel) auf Euro 5 vorbereitet auf den Markt. In unserer Übersicht, die wir in den folgenden Ausgaben um die nachrückenden Fahrzeugmodelle ergänzen, listen wir die bis Ende des Jahres 2008 respektive die jetzt schon feststehende Vorbereitung weiterer Motoren und Modelle auf.

Mit Hochdruck arbeiten laut Herstellerankunft sowohl Audi, Ford und Volvo an Motorenentwicklungen, ohne Einzelheiten zu nennen, aber mit dem Versprechen, zum Datum technisch optimal vorbereitet zu sein. Mercedes Benz hat vor, schon vor September 2009 die komplette Modellpalette auf Euro 5 umgestellt zu haben. Einige Fahrzeugmodelle, wie die von Skoda, Citroën oder Renault liegen in den Emissionen unter den dann gültigen Schadstoffgrenzwerten,

Schadstoffgrenzen

Dieselmotoren	Schadstoffgrenzen		Ottomotoren	
	EURO 4	EURO 5	EURO 4	EURO 5
	ab 1. Jan. 2005	ab 1.Sep. 2009	ab 1. Jan. 2005	ab 1. Sep. 2009
CO	500	500	1000	1000
(HC+ NO _x)	300	230	-	-
NO _x	250	180	80	60
HC	-	-	100	100
davon				
NMHC	-	-	-	68
PM 25	5	5*	-	5*

* mit Direkteinspritzung
alle Angaben in mg/km



Als erstes Euro 5-vorbereitetes Modell kam 2007 der Fiat 500 auf den Markt

Wechsel

obwohl in den derzeitigen Fahrzeugpapieren die noch gültige und ebenfalls erfüllte Euro 4-Norm vermerkt ist.

Wenn Fuhrparks nun explizit darauf achten, umweltfreundliche Diesel-Fahrzeuge in ihren Bestand aufzunehmen, dann erhalten sie aufgrund der neuen Norm auf jeden Fall eine Verbesserung im Bereich des Stickstoffausstoßes und der Rußpartikelminderung. Am Beispiel eines 2007er Modells des VW Passat 2.0 TDI DPF mit 103 kW/140 PS mit Euro 4 liegt der NO_x Wert bei 209 mg/km. Der CO_2 -Ausstoß beträgt 100 mg/km, also weit unter dem Grenzwert der Euro 4-, 5- und auch 6-Norm. Mit Einführung der Euro 6 liegt der Grenzwert von NO_x bei 80 mg/km.

BMW sorgt in den Dieselvarianten der neuen 3er Reihe mit einem Partikelfilter der neuesten Generation und einem Oxidationskatalysator für Abgasreinigung. Der Münchner Konzern verschafft sich zudem im neuen Sechszylinder-Dieselmotor, der im 330d eingesetzt wird, bereits die Ausgangsposition zur Euro 6 und nennt es BluePerformance Technology, das heißt, ein Partikelfilter und ein Oxidationskatalysator werden optional um einen NO_x -Speicher-katalysator ergänzt. Mercedes setzt bei den Blue Tec-Modellen zum Beispiel in der E-Klasse auf Harnstoffeinspritzung, die die Stickstoffverbindungen auflöst. Diese Innovationen haben die Autohersteller möglich machen müssen, um auf dem amerikanischen Markt mit seinen strengen

Abgasregelungen Fuß fassen zu können. Ähnlich verfährt Audi in der neuesten TDI-Generation durch das nachgeschaltete ultra low emission system. Es reduziert die Stickoxidemissionen um bis zu 90 Prozent. Zu seinem Betrieb wird AdBlue genutzt, eine biologisch abbaubare wässrige Zusatzlösung. Sie wird in minimaler Dosierung vor dem DeNO_x -Katalysator eingespritzt. Das ultra low emission system besteht neben dem Katalysator aus Dosiermodul, AdBlue Tank und beheizten Leitungen sowie einer umfassenden Sensorik. Der zusätzliche Oxidationskatalysator und der hoch wirksame, geregelte Dieselpartikelfilter komplettieren das umfassende Abgasreinigungssystem.

Das Thema Stickstoff erhält analog zur Feinstaubdiskussion in 2005 ab dem 1.1.2010 neue Brisanz, wenn Städte Maßnahmen zur Einhaltung der Luftschadstoffgrenzwerte ergreifen müssen. Die Toleranzwerte betragen dann 18 Überschreitungen pro Jahr.

Jetzt wird sich einmal mehr zeigen, welcher Hersteller auf das Datum hinarbeitet und seine Priorität auf die Umweltverträglichkeit setzt. Auch hierbei geht es wieder



Auch die Werkstätten werden für beispielsweise die AU von den Herstellern auf die Euro 5-Norm vorbereitet

um die Attraktivität für den Flottenkunden und alsbald schon um Restwerte, denn wir leben in einer Zeit, in der Zahlen viel bedeuten.

Geplante Kfz-Steuer-Reform

Bisher wurde die Kraftfahrzeugsteuer nach Hubraum und Abgasnorm bemessen. Eckpunkte sehen vor, dass bei ab 1.1.2009 erstmals zugelassenen Fahrzeugen der Hubraum einen Sockelbetrag vorgibt, zudem soll ein hubraumbezogener Energiesteuer ausgleich für Diesel-Pkw geleistet werden und ebenso der CO_2 -Ausstoß zur Bemessung der Steuer beitragen. Der CO_2 -Tarif soll durchgehend linear gestaltet sein. Darüber hinaus ist ein CO_2 -Freibetrag ebenso vorgesehen wie befristete Steuerbefreiungen für Euro 5-Fahrzeuge (Otto-Motoren) beziehungsweise Euro 5- und Euro 6-Fahrzeuge (Diesel-Motoren).

Fahrzeuge, die vor dem 31.12.2008 zugelassen wurden, sollen wie bisher besteuert werden, eine Erhöhung der hubraumbezogenen Steuersätze sind derzeit vom Bundesfinanzministerium nicht vorgesehen. Weitere steuerliche Einzelheiten arbeiten die Ministerien nun aus. Das Kabinett hat bereits beschlossen, in einer Föderalismusreform die Kraftfahrzeugsteuer von Länder- zur Bundessache zu machen.

EURO 5-vorbereitete Fahrzeuge

Hersteller	Modell
BMW	318d, 320d, 330d 730d, 740i, 750i
Citroën	C4 2.0 HDI
Fiat	500 1.2, 1.4, 1.3 Multijet Bravo 1.6 Multijet 77 kW/105 PS, 88 kW/120 PS Grande Punto 105 Tjet
Lancia	Delta 1.6 Multijet, 1.9 Twinturbo Multijet Delta 2.0 Multijet
Mazda	3 (2009), MZR-CD 2.2 Motor (2009)
Mercedes	C 250 CDI (Ende 2008), C 200 CDI (2009) C 200 CDI (2009) Neue E-Klasse (2009) E 300 BlueTEC GLK 280, 350 4-Zylinder Otto-Motoren ab Frühjahr 2009 8-Zylinder-Otto-Motoren ab Frühjahr 2009 6-Zylinder-Diesel ab Frühjahr 2009
Opel	Insignia
Peugeot	407 Lim/SW Hdi FAP 140 (inkl. Business-Line)
Renault	Laguna Lim./GrandT 2.0 dCi FAP 96 kW/130 PS, 110 kW/150 PS, 127 kW/173 PS Neuer Mégane
Seat	Ibiza
Skoda	Superb 1.4 TSI, 1.8 TSI DSG und 4x4, 2.0 TDI CR 6-Gang, DSG und 4x4, 3.6 FSI DSG und 4x4
VW	Golf VI Tiguan 2.0 TDI 103 kW/140 PS, 125 kW/170 PS Phaeton V6 TDI Scirocco TSI 90 kW/122 PS, 2.0 TDI 103 kW/140 PS Scirocco 1,4 TSI 118 kW/160 PS Passat CC 2.0 TDI 103kW/140 PS





Car Policy

Über die hohe Kunst der Flottenpolitik

– die Dienstwagenordnung im Fuhrpark

In der Fuhrparkbranche spricht man völlig selbstverständlich von der „Car Policy“. Die „Car Policy“ gehört ja schließlich zum täglichen Brot der Fuhrparkmanager. Dabei hat jeder Fuhrparkprofi im Hinterkopf, dass er damit seine Fahrzeugflotte steuert. Doch bei genauerer Betrachtung fällt auf, dass dieser Fachbegriff weder gesetzlich definiert, noch sonst irgendwie rechtlich geregelt ist. Ist guter Rat nun teuer? Der nachfolgende Beitrag zeigt auf, was man unter der „Car Policy“ konkret zu verstehen hat, wie man diese rechtlich einordnet und welche Besonderheiten es in der Fuhrparkpraxis zu beachten gilt.

Car Policy – was ist das?

Mit der „Car Policy“ wird die Organisation der Fuhrparkaufgaben im Unternehmen geregelt. Bei der „Car Policy“ handelt es sich um ein unternehmensinternes Regelwerk, aus dem hervorgeht, welcher Mitarbeiter unter welchen Voraussetzungen ein Geschäftsfahrzeug erhalten und nutzen kann. Für den Flottenverantwortlichen ist also zunächst entscheidend, dass er in der „Car Policy“ stets nachschlagen kann, welche Kriterien nach den unternehmensinternen Vorgaben für die Dienstwagenüberlassung überhaupt gelten sollen. Er findet hier die Vorgaben für die Fahrzeugauswahl und -ausstattung unter praktischen betrieblichen Aspekten nach betriebswirtschaftlichen Vorgaben. Denn in der „Car Policy“ ist nicht nur die Fuhrparkstruktur – abgestimmt auf die praktischen Bedürfnisse und den Mobilitätsbedarf des Unternehmens – festgelegt. Ihre Inhalte und Vorgaben sind auch ganz entscheidend für die Kosten des Fuhrparks. So kann eine maßgeschneiderte und austarierete „Car Policy“ dem Fuhrparkunternehmen bares Geld sparen.

Zugleich offenbaren sich hier stets auch unternehmens(-politische) Ziele, zu deren Prüfstein die „Car Policy“ bisweilen wird. Die „Car Policy“ sollte stets so zugeschnitten sein, dass sie alle Anforderungen des Unternehmens optimal erfüllt und zum anderen auch die Dienstwagenvergabe als nicht unwichtiger Mitarbeiter-Motivationsfaktor erhalten bleibt. In der Praxis ist genau dies nicht immer eine ganz leichte Aufgabe, neben der allgemeinen Unternehmensphilosophie auch die verschiedenen Effektivitäts-, Image- und Umweltziele unter Kosten- und Motivationsaspekten unter einen Hut zu bringen. Das ist die hohe Kunst der Flottenpolitik.

Was sollte eine gute „Car Policy“ im Einzelnen beinhalten?

Mit der „Car Policy“ wird die Fahrzeugauswahl und -vergabe geregelt, es wird also festgelegt, welcher Personenkreis berechtigt ist, einen Firmenwagen zu erhalten. Genauer gesagt wird geregelt, welcher Mitarbeiter welcher Hierarchiestufe Anspruch auf welchen Dienstwagen haben soll.

Ferner wird festgeschrieben, welche Fahrzeugkategorien mit welchen Referenzfahrzeugen zur Auswahl zur Verfügung stehen. So gibt es durchaus Analysen darüber, welche Hierarchieebenen welche Fahrzeuge und Modelle fahren. Diese Auflistungen helfen aber in der Praxis bei der Erstellung einer neuen „Car Policy“ nur begrenzt weiter. Eine „Car Policy“ sollte deshalb schon bei der Fahrzeugauswahl die Unternehmenskultur widerspiegeln, aber auch die Wertschätzung des Unternehmens gegenüber seinen Mitarbeitern (beispielsweise durch preisliche Obergrenzen) zum Ausdruck bringen, wobei ein

gewisser Individualismus zulassungswürdig erscheint, vor allem dann, wenn damit zugleich die Hierarchieebenen und deren Bedeutung für das Unternehmen bei der Fahrzeugauswahl abgebildet werden.

Der Fuhrpark kann auch völlig markenneutral nach Leistungsklassen, Fahrzeugpreisen und -kosten gestaltet sein. Ein nicht unwichtiger Aspekt und Kostenfaktor ist die Regelung, welche Ausstattungsmerkmale die Fahrzeuge haben sollen, wobei auch direkt festgelegt werden sollte, welche Zubehörteile nicht zugelassen oder zuzahlungspflichtig sind. Hierher gehört auch eine Regelung über den Mitbestimmungsumfang der Mitarbeiter bei der Fahrzeugwahl und -ausstattung. Ein weiterer denkbarer Regelungsinhalt sind die Mindestanforderungen an Fahrzeuge hinsichtlich der Sicherheitsausstattung und – sofern ein Corporate Design maßgeblich ist – die Farbwahl. Schließlich ist der Nutzungsumfang zu regeln, es muss also bestimmt werden, ob eine private Nutzungsmöglichkeit des Dienstwagens besteht und in welchem Umfang, oder ob dieser nur dienstlich genutzt werden darf.

Stets empfiehlt sich die Kalkulation einer Referenzrate, vor allem dann, wenn der Mitarbeiter eine gewisse Wahlfreiheit hat (sogenanntes User-Chooser-Prinzip). Hierfür haben sich in der Praxis zwei Modelle bewährt: das Referenzfahrzeugmodell, bei dem bestimmte Fahrzeugtypen mit bestimmter Ausstattung vorgegeben werden oder das Referenzratenmodell, das bestimmte Leasingraten vorsieht, zumeist im Full-Service-Leasing. Sinnvoll ist es auch, spezielle Hinweise für Leasingfahrzeuge in die „Car Policy“ mit aufzunehmen, wobei im Regelfall die Verhal-

MEISTERT JEDE STRECKE. VOR ALLEM ERFOLGSKURVEN.



ALL MODE
4x4-i



← GEFÄHRLICHE
KURVE ERKANNT.



→ ESP AKTIVIERT.

DER NISSAN X-TRAIL. GRENZENLOSE MÖGLICHKEITEN.

Der Weg nach oben ist steil und steinig? Herrlich. Denn der NISSAN X-TRAIL liebt die Herausforderung. Mit seinem intelligenten ALL MODE 4x4-i System bringt er Sie überall sicher voran. Und dank des großen Ladevolumens von bis zu 1.773 l meistern Sie auch jede andere Aufgabe mit Bravour. Für Komfort im Arbeitsalltag sorgen darüber hinaus Highlights wie z. B. eine Geschwindigkeitsregelanlage und Klimautomatik inkl. Pollenfilter. Übrigens: Bei vielen NISSAN Händlern erhalten Sie als Gewerbetreibender attraktive Sonderkonditionen. Weitere Infos unter www.nissan-fuhrpark.de oder unter 0 18 02 /11 00 11 (0,06 €/Anruf aus dem Festnetz der Dt. Telekom).



SHIFT the way you move

+++ **Rechtsprechung** +++**Handyverbot am Steuer gilt auch bei Nutzung eines Mobiltelefons als Navigationshilfe**

Ein Autofahrer hielt während der Fahrt mit seinem PKW ein Mobiltelefon in der Hand, um es als Navigationsystem zu nutzen. Das Amtsgericht verhängte wegen vorsätzlicher Nutzung eines Mobiltelefons eine Geldbuße von 70 Euro. Der hiergegen gerichtete Antrag des Betroffenen auf Zulassung der Rechtsbeschwerde blieb in der Sache jedoch ohne Erfolg. Nach § 23 Abs.1a StVO ist dem Fahrzeugführer die Benutzung eines Mobiltelefons untersagt, wenn er hierfür das Mobiltelefon aufnimmt oder hält. Der Begriff der Benutzung schließt die Inanspruchnahme sämtlicher Bedienungsfunktionen des Mobiltelefons ein. Hierunter fällt auch die Wahrnehmung der von Geräten neuerer Bauart zur Verfügung gestellten vielfältigen Möglichkeiten als Instrument zur Speicherung, Verarbeitung und Darstellung von Daten. Auch die Nutzung der Funktion eines Mobiltelefons als Navigationshilfe ist daher im Straßenverkehr als unzulässig anzusehen. Denn auch die Nutzung als Navigationshilfe erfordere ein Aufnehmen oder Halten des Geräts mit der Folge, dass die Gefahr mentaler Ablenkung vorhanden ist und die Hände des Fahrers vorübergehend nicht am Lenkrad verbleiben können.

OLG Köln, Beschluss vom 26.6.2008, Az. 81 Ss-Owi 49/08

Unglaubliche Darstellungen zum Geschehen lassen vorgetäuschten Versicherungsfall vermuten

Wenn es um einen Versicherungsfall aufgrund von Vandalismus geht, trifft den Versicherer die volle Beweislast, dass der Schaden nicht auf Handlungen betriebsfremder Personen beruht. Indizien für einen vorgetäuschten Versicherungsfall sind vorliegend die Feststellungen, dass der Versicherungsnehmer einer Vollkaskoversicherung unglaubliche Angaben zum Geschehen macht und bereits mehrfach entsprechend strafrechtlich in Erscheinung getreten ist. Außerdem wurde das Fahrzeug nicht repariert.

OLG Köln, Urteil vom 3.6.2008, Az. 9 U 35/07

Zuwiderhandlungen im Straßenverkehr unter Alkoholeinfluss können grundsätzlich auch Auslandsstaaten wie eine Trunkenheitsfahrt in Polen sein.

Voraussetzung für eine Verwertbarkeit einer im Ausland begangenen Zuwiderhandlung gegen Verkehrsregeln unter Alkoholeinfluss ist, dass diese in gleichem Maße hinreichend nachgewiesen ist, wie dies bei einer entsprechenden Zuwiderhandlung im Inland gefordert werden müsste.

Das Gericht wies darauf hin, dass eine fahrerlaubnisrechtliche Verwertung von im Ausland gewonnenen Atemalkoholmessergebnissen auch dann in Betracht kommen dürfte, wenn die dortigen Messgeräte und das dortige Messverfahren nicht genau den für die deutschen Behörden geltenden Bestimmungen entsprechen sollten. Nach Übersetzung der polnischen Schriftstücke fehlten jedoch jegliche Angaben über den Vorgang der Messung, die Art des Messgerätes, die Einhaltung von Warte- und Kontrollzeiten oder über die an der Messung beteiligten Polizeibediensteten. Insbesondere fehlte ein Messprotokoll. Vielmehr wurde dem betroffenen Autofahrer lediglich eine Entscheidung der polnischen Staatsanwaltschaft über die Einziehung des Führerscheins und ein an das Kraftfahrt-Bundesamt gerichtetes Schreiben der polnischen Bezirksstaatsanwaltschaft, in dem – ohne nähere Erläuterung – ein Messwert von 0,60 Milligramm pro Liter Atemluft genannt war. Nach Ansicht des Gerichts konnte dieser Messwert jedenfalls nicht als Nachweis eines

Fortsetzung S. 60

tensmaßregeln und Informationspflichten aus dem Leasingvertrag auf den Dienstwagennutzer übergewälzt werden. Daneben werden, was eigentlich eine Selbstverständlichkeit ist, in der „Car Policy“ die eigentlichen Prozessabläufe im Fuhrpark definiert, wie beispielsweise die Modalitäten der Anforderung eines Dienstfahrzeugs, dessen Übernahme und Rückgabe.

Die „Car Policy“ sollte schließlich auch eine Klausel enthalten, aus der hervorgeht, welche Kosten vom Unternehmen getragen werden und für welche Kosten der einzelne Fahrzeugnutzer jeweils selbst aufkommen muss. Regelmäßig wird das Unternehmen alle Betriebskosten des Fahrzeugs übernehmen. Kosten, die der Dienstwagennutzer jeweils selbst tragen muss, sind üblicherweise Kosten für Fahrzeugschäden oder für Strafzettel aus Ordnungswidrigkeiten des Fahrers. Ferner kann auch über die Kosten für eine Garagennutzung sowie Parkgebühren an dieser Stelle eine passende Vereinbarung getroffen werden.

Wie ist die „Car Policy“ rechtlich einzuordnen?

Der Begriff „Car Policy“ ist kein Rechtsbegriff. Er ist im deutschen Recht auch nicht mit einer bestimmten juristischen Bedeutung oder Begriffsdefinition unterlegt. Vielmehr handelt es sich um einen typisch neudeutschen Anglizismus ohne spezielle juristische Einordnungsmöglichkeit, der sich in der Praxis der aufstrebenden Branche des Flottenmanagements entwickelt hat. Vielfach werden die Begriffe „Car Policy“, Dienstwagenordnung oder Firmenwagenrichtlinie synonym verwendet. Zu beachten ist, dass die „Car Policy“ jedenfalls arbeitsrechtlich durchaus von Bedeutung ist.

Die „Car Policy“ beziehungsweise deren Synonyme „Dienstwagenordnung“ oder „Firmenwagenrichtlinie“ dürfen zunächst nicht mit dem einzelnen Dienstwagenüberlassungsvertrag verwechselt werden, der zwischen dem Unternehmen und seinen Mitarbeitern abgeschlossen wird und in dem die jeweiligen Rechte und Pflichten des Mitarbeiters in Bezug auf das zur Nutzung überlassene Geschäftsfahrzeug individuell geregelt werden.

Die „Car Policy“ kann eine größere „Reichweite“ haben. Vor allem dann, wenn Dienstfahrzeuge flächendeckend gewährt werden, kann dieser Umstand in Unternehmen, in denen es einen Betriebsrat gibt, Mitbestimmungsrechte des Betriebsrats auslösen. Diese betriebsverfassungsrechtliche Frage der Mitbestimmungsrechte ist juristisch nicht unumstritten und so verwundert es kaum, dass es Landesarbeitsgerichte gibt, die ein Mitbestimmungsrecht des Betriebsrats bejahen und solche, die es verneinen. Trotz dieser unterschiedlichen Rechtsprechung der Arbeitsgerichte ist aber festzuhalten, dass der Betriebsrat selbstverständlich keinen Einfluss auf das Kostenbudget und die Auswahl der Firmenfahrzeuge für die Geschäftsleitung eines Unternehmens nehmen kann. Mitbestimmungsrechtlich relevant wäre aber durchaus der Aspekt, dass zwischen Außendienstlern und Innendienstlern wie beispielsweise einem Key-Accounter keine Unterschiede gemacht werden dürfen.

Grundsätzlich besteht die Möglichkeit, die „Car Policy“ statt in einer Dienstwagenordnung oder Firmenwagenrichtlinie auch in Form einer Betriebsvereinbarung abzuschließen. In solchen Fällen wäre die „Car Policy“, weil sie dann in die individuellen Regelungen mit den Arbeitnehmern eingreift, dem Individual-Arbeitsvertrag, insbesondere auch den darin enthaltenen Dienstwagenüberlassungsregelungen sowie gesonderten Dienstwagenüberlassungsverträgen rechtlich grundsätzlich übergeordnet (sogenanntes „Rangprinzip“). Aber es gibt keine Regel ohne Ausnahme: Ist etwa der vorhandene Individual-Arbeitsvertrag für den Mitarbeiter günstiger, dann gilt eben diese günstigere Regelung. Hier wiegt das sogenannte Günstigkeitsprinzip stärker als das Prinzip der Rangfolge, was die kollektivarbeitsrechtliche Regelung einer „Car Policy“ als Betriebsvereinbarung durchaus schon einmal in einzelnen Punkten aushebeln kann.

Was sind die rechtlichen Vor- und Nachteile einer „Car Policy“?

Grundsätzlich gilt, dass der Arbeitgeber wegen der inhaltlichen Überschneidungen einer ausgeklügelten und detaillierten „Car Policy“ mit separaten Dienstwagenüberlassungsverträgen die eigentlichen Regelungen im Dienstwagenüberlassungsvertrag knapp halten kann, weil auf die Vorgaben der vorhandenen „Car Policy“ inhaltlich Bezug genommen werden kann. Es sollte aber darauf geachtet werden, dass schon in der „Car Policy“ auch die Halterpflichten klar und verständlich auf die Fahrzeugnutzer delegiert werden.

Wird die „Car Policy“ als nicht mitbestimmte Dienstwagenordnung beziehungsweise Firmenwagenrichtlinie vom Arbeitgeber vorgegeben, dann kann das Unternehmen einseitig den Inhalt der Regelungen bestimmen. Außerdem sind einseitige Abänderungen durch das Unternehmen jederzeit möglich. Dies erhält eine besondere Flexibilität bei Fuhrparkentscheidungen. Von Nachteil ist aber, dass sich eine solche Regelung am Kontrollmaßstab für Allgemeine Geschäftsbedingungen der §§ 305 ff. BGB messen lassen muss. Hier besteht außerdem die Gefahr, fehlerhaft auf Arbeitsverträge zu verweisen.

Demgegenüber bietet eine Betriebsvereinbarung den Vorteil, dass die Kontrollregelungen des AGB-Rechts nicht gelten und wegen der Mitwirkung des Betriebsrats eine entsprechend hohe Akzeptanz der Fuhrparkregelungen bei den Mitarbeitern besteht. Doch auch hier gibt es durchaus Nachteile: Immerhin muss der Inhalt der „Car Policy“ mit dem Betriebsrat ausgehandelt werden. Natürlich ist für eine Einigung auch ausreichend, wenn der Betriebsrat die „Car Policy“ einfach abnickt. Einseitige Änderungen durch das Unternehmen sind jedoch dann nicht mehr möglich. Und ein letzter Punkt ist relevant, den man je nach Perspektive als Vor- oder Nachteil werten kann: Eine Betriebsvereinbarung gilt nicht für Geschäftsführer, Vorstände und Leitende Angestellte.

Wie wird die Car Policy umgesetzt?

Wie bereits dargestellt, wird also die „Car Policy“ entweder durch eine Dienstwagenordnung

**WIE EIN ROTER FADEN VIER MARKEN
VERBINDET, ERFAHREN SIE HIER.**



+++ Rechtsprechung +++

Ordnungswidrigkeitentatbestandes unmittelbar verwertet werden. Alleinige Grundlage für die Annahme einer Zuwiderhandlung kann er damit nicht sein.
OVG Mecklenburg-Vorpommern, Beschluss vom 27.03.2008, Az. 1 M 204/07

Trunkenheit am Steuer muss nicht immer zum Führerscheinentzug führen

Handelt es sich bei einer Autofahrt im alkoholisierten Zustand um ein „notfallbedingtes Augenblicksversagen“ um „der Feuerwehr zu helfen“, kann dies das Strafmaß erheblich senken und auf eine Entziehung der Fahrerlaubnis verzichtet werden. Für den ausnahmsweisen Verzicht spricht vor allem, dass der angeklagte Trunkenheitsfahrer sofort freiwillig durch Selbstanzeige bei der Polizei die Verantwortung übernommen hat und außerdem keinerlei Voreintragungen bestehen, die auf ein Alkoholproblem hindeuten. Ferner hat der Angeklagte inzwischen durch Umstrukturierung und Delegation für künftige Notfälle Vorkehrungen getroffen, sich mit einem Verkehrspsychologen des TÜV ausführlich beschäftigt und erfolgreich einen TÜV-Nachschulungskurs absolviert.

AG Hameln, Urteil vom 06.02.2008, 11 Cs 7471 Js 89812/07

Kein Nachbesichtigungsrecht der Versicherung bei Vorliegen eines Sachverständigengutachtens

Eine Verpflichtung des Geschädigten, sein Fahrzeug nachbesichtigen zu lassen, ist vom Gesetzestext nicht gedeckt. Nach § 158d Abs. 3 des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) hatte die beklagte Versicherung zwar das Recht, vom Kläger Auskunft zu verlangen, soweit dies zur Feststellung des Schadensereignisses und der Höhe des Schadens erforderlich war. Bereits nach dem Gesetzestext schuldet der Kläger allenfalls die Vorlegung von Belegen und nicht etwa die Vorstellung des Fahrzeugs zu einer Besichtigung durch Beauftragte der beklagten Versicherung. Es ist zwar zutreffend, dass eine solche Verfahrensweise einen unfallgeschädigten Kraftfahrzeugeigentümer in der Regel nicht über Gebühr belasten dürfte, andererseits ist eine solche Verpflichtung vom Gesetzestext nicht gedeckt und schuldet der Geschädigte auch keine Begründung dafür, warum er davon absehen will.

Im vorliegenden Fall ist es so gewesen, dass der Kläger der Beklagten ein mit Lichtbildern des Fahrzeugs und aller daran festgestellten Schäden versehenes Gutachten eines öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen überlassen hat, in welchem nicht nur die Schäden beschrieben sind, sondern auch deren genaue Lage am Fahrzeug und ihr Umfang, ferner die zur Beseitigung erforderlichen Arbeiten. Dies genügt der dem Geschädigten in § 128d Abs. 3 S. 2 VVG auferlegten Pflicht. Denn zu einer ausdehnenden Interpretation der gesetzlich normierten Mitteilungs- und Mitwirkungspflichten besteht kein Anlass. Die Überlassung eines beschädigten Gegenstandes zu Prüfungszwecken ist etwas grundsätzlich anderes als die Vorlegung von Belegen. Bereits insoweit macht das Gesetz allerdings Einschränkungen, indem diese Pflicht ihre Grenze an der Zumutbarkeit findet.

AG Solingen, Urteil vom 02.09.2008, Az. 11 C 236/05

Keine Haftung für Brandschaden am Fahrzeug nach Einbau von Nebelscheinwerfern

Eine Werkstatt haftet nicht für ein durch Brand zerstörtes Fahrzeug, wenn zwar die Brandursache aus der Fahrzeugelektrik stammt, der Brand jedoch nicht wegen des fehlerhaften Einbaus von Nebel-

Fortsetzung S. 62



oder Firmenwagenrichtlinie vom Unternehmen einseitig vorgegeben oder im Rahmen einer Betriebsvereinbarung zwischen Unternehmensleitung beziehungsweise dem damit beauftragten Fuhrparkleiter sowie dem Betriebsrat ausgehandelt. Unabhängig davon, in welche rechtliche Form die „Car Policy“ gegossen wird, sind die gewissen Mindestinhalte zu berücksichtigen, die sowohl bei einer mitbestimmten wie auch bei einer nicht mitbestimmten „Car Policy“ relevant sind (siehe unsere Checkliste). Last but not least sollte eine „Car Policy“ immer vom Nutzer durch seine Unterschrift schriftlich anerkannt werden; dies kann durch eine entsprechende Erklärung im Arbeitsvertrag oder im Dienstwagenüberlassungsvertrag geregelt werden.

Änderungen der „Car Policy“

Die „Car Policy“ sollte in regelmäßigen Abständen unbedingt aktualisiert und überarbeitet werden, um die Wirtschaftlichkeit des Fuhrparks langfristig zu gewährleisten. So können beispielsweise entsprechende Anpassungen durch veränderte Anschaffungskonditionen, Modellwechsel oder etwa die Einführung vollkommen neuer Fahrzeugtypen und -modelle notwendig werden. Hierbei gilt es zu beachten, dass vom Betriebsrat mitbestimmte „Car Policies“ gegebenenfalls bei solchen Änderungen auch der Zustimmung bedürfen.

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

Eine Muster-Car-Policy zum Download finden Sie auf unserem neuen Webportal „www.flotte.de“-> Recht&Steuern -> Formulare/Muster

Checkliste – Inhalte einer Car Policy**A Allgemeine Regelungen**

- I. Anspruch auf einen Dienstwagen
- II. Fahrzeug-Typen / Referenzfahrzeuge
- III. Sonderausstattung / Zuzahlung

B Nutzungsregelungen

- I. Dienstliche Nutzung
- II. Regelung der Privatnutzung
- III. Dauer der Nutzung
 1. Beginn des Arbeitsverhältnisses, Ausfall des Dienstwagens
 2. Ende des Arbeitsverhältnisses
 3. Herausgabepflicht vor Beendigung des Arbeitsverhältnisses
 4. Sonderfälle (Teilzeit; Mutterschutz/ Elternzeit, Krankheit, ruhendes Arbeitsverhältnis)
 5. Fahrzeugwechsel
- IV. Kosten der Fahrzeugüberlassung
 1. Umfang der Kostentragung durch den Arbeitgeber
 2. Nicht erstattungsfähige Kosten
 3. Nutzungsausfall-Anspruch des Mitarbeiters
- V. Versicherung
- VI. Haftung und Verantwortung, Fahrerlaubnis
- VII. Verhalten bei Unfällen
- VIII. Freihaltung von Rechten Dritter
- IX. Hinweis auf arbeitsrechtliche Folgen bei Pflichtverstößen

C Besteuerung / Lohnsteuer

- I. Pauschalbesteuerung
- II. Mitteilungspflichten des Mitarbeiters

D Geltungsumfang der Car Policy

- I. Verhältnis zum Individual-Arbeitsvertrag
- II. Zeitliche Geltungsdauer und Änderungen der Car Policy

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 31.12. 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



- Zeitschrift Firmenauto: „Beste Marke, Leasinganbieter“ – 2007 und 2008
- Zeitschrift Autoflotte: „Beste Leasinggesellschaft“ – 2006, 2007 und 2008
- Zeitschrift Flottenmanagement: „Erfolgreichster Leasinganbieter“

VOLKSWAGEN LEASING

G M B H

+++ Rechtsprechung +++

scheinwerfern entstanden ist. Den Beweis, dass die Nachrüstung des Fahrzeugs mit Nebelscheinwerfern für die Brandentstehung ursächlich war, hat die Klägerin nach den Ausführungen aller mit dem Fall befassten Sachverständigen nicht führen können. Vielmehr steht fest, dass die Nebelscheinwerfer ordnungsgemäß an das Relais angeschlossen worden sind; andere Fehlerursachen, für die der Beklagte verantwortlich sein könnte, sind nach dem Ergebnis der Beweisaufnahme ausgeschlossen. In diesem Fall trägt die Werkstatt für den Brand keine Verantwortung. (Brandenburgisches OLG, Urteil vom 05.02.2008, Az. 11 U 4/05)

Falsche Angaben zur Laufleistung eines gestohlenen Pkws können den Versicherungsschutz kosten

Wer dem Kaskoversicherer eine zu geringe Laufleistung seines gestohlenen Pkws mitteilt, riskiert den Versicherungsschutz. Das gilt auch dann, wenn der Versicherungsnehmer die Laufleistung mit „ca.“ angibt, die Circa-Angabe aber mehr als 10 % unter den tatsächlich gefahrenen Kilometern liegt. Wegen einer solchen Falschangabe wies das LG Coburg die Klage eines Diebstahlschadens gegen seinen Kaskoversicherer ab. Diese Falschangabe ist geeignet, die berechtigten Interessen des Versicherers ernsthaft zu gefährden. (LG Coburg, Urteil vom 23.03.2007, Az. 14 O 122/07)

Doppelte Inanspruchnahme des Versicherungsnehmers bei Regress möglich

Der Versicherer kann im Versicherungsfall Rückgriff beim Versicherungsnehmer nehmen, wenn dieser den Versicherungsfall durch eine grob fahrlässige Obliegenheitsverletzung herbeigeführt hat. Ein Rückgriff ist weiter möglich, wenn im Anschluss an den Versicherungsfall die Aufklärung seines Hergangs und/oder mit ihm die Ermittlung des Umfangs der Haftung des Versicherers erschwert oder vereitelt wird. Dementsprechend ist, wenn Obliegenheitsverletzungen „vor“ und „im“ Versicherungsfall gegeben sind, eine zweifache Inanspruchnahme des Versicherungsnehmers nicht ausgeschlossen.

(AG Aachen, Urteil vom 06.07.2007, Az. 11 C 125/07)

Kein „Augenblickversagen“ bei Tempo 132 km/h statt der vorgeschriebenen 100 km/h

Wer die außerorts zulässige Höchstgeschwindigkeit von 100 km/h mit 132 km/h erheblich überschreitet, kann sich nicht auf das Vorliegen eines „Augenblickversagens“ wegen Übersehen eines Verkehrsschildes berufen. Ein solcher Wahrnehmungsfehler entlastet den Betroffenen nämlich dann nicht, wenn dieser Fehler seinerseits als grob pflichtwidrig angesehen werden kann. Eine so hohe Geschwindigkeitsüberschreitung ist nicht mit einer kurzfristigen Unaufmerksamkeit zu erklären, sondern deutet vielmehr auf eine bewusste Geschwindigkeitsüberschreitung hin und damit auf grob pflichtwidriges Verhalten. (OLG Karlsruhe, Beschluss vom 22.06.2007, Az. 1 Ss 25/07)

Verwendung falsch geeichter Messgeräte bei Geschwindigkeitskontrolle

Wird eine Geschwindigkeitskontrolle mit Fahrzeugen durchgeführt, in denen zwar formell richtig, materiell aber wohl falsch geeichte Messgeräte genutzt werden, ist eine sachverständige Klärung notwendig. Steht dieser Aufwand außer Verhältnis zu der verhängten Sanktion einer reinen Geldbuße ohne Fahrverbot, ist das Verfahren einzustellen.

(AG Lüdinghausen, Beschluss vom 27.03.2007, Az. 10 OWi 89 Js 18/07 -5/07)

Keine Schadensersatzpflicht des Landes bei Verkehrsunfall wegen erkennbarer Straßenschäden

Der Kläger befuhr eine Bundesstraße, die sich im Bereich der Unfallstelle – an zahlreichen Flickstel-

len erkennbar – in einem schlechten Zustand befindet. Ausgangs einer lang gezogenen Rechtskurve verlor der Kläger die Kontrolle über sein Fahrzeug, rutschte auf die Gegenfahrbahn und kollidierte dort mit einem entgegenkommenden Pkw. Beide Fahrzeuge gerieten in Brand. Mit seiner Klage hat der Kläger vom Land wegen der Zerstörung seines Fahrzeugs Schadensersatz verlangt. Zur Begründung führte er aus, die Fahrbahnoberfläche sei im Bereich der Unfallstelle unsachgemäß repariert worden. Das Landgericht wies die Klage ab. Einem Fahrzeugführer steht kein Schadensersatzanspruch zu, da das Land keine ihm gegenüber bestehende Verkehrssicherungspflicht verletzt hat. Zwar obliegt dem Land die Verkehrssicherungspflicht bezüglich der fraglichen Straße. Diese muss so hergestellt und erhalten werden, dass sie keine unvorhersehbaren Gefahren birgt. Damit konzentriert sich die Verpflichtung jedoch im Wesentlichen auf die Abwendung solcher Gefahren, mit denen ein Verkehrsteilnehmer nicht zu rechnen braucht. Auf der anderen Seite muss sich ein Straßenbenutzer grundsätzlich den Straßenverhältnissen anpassen und eine Straße so hinnehmen, wie sie sich ihm erkennbar darbietet.

(LG Osnabrück, Urteil vom 14.06.2007, 5 O 793/07)

Keine Entziehung der Fahrerlaubnis wegen vorhandener Eintragungen in das Verkehrszentralregister

Die Fahrerlaubnisbehörde kann die Entziehung der Fahrerlaubnis nicht schon deshalb anordnen, weil sie unter Bezug auf sämtliche in das Verkehrszentralregister eingetragenen Tatsachen Zweifel ableitet, dass der Betroffene geeignet sei, ein Kraftfahrzeug im öffentlichen Straßenverkehr zu führen. Solche Erwägungen reichen nicht aus, um von dem für den Regelfall vorgesehenen Maßnahmenprogramm abzuweichen oder nicht jedenfalls zu erwägen, die Beibringung eines medizinisch-psychologischen Gutachtens anzuordnen.

(OVG für das Land Nordrhein-Westfalen, Urteil vom 02.08.2007, Az. 16 B 1071/07)

Zur Untersagung der Nutzung einer ausländischen Fahrerlaubnis in Deutschland

Das Gebrauchmachen von einer ausländischen Fahrerlaubnis im Inland darf erst dann untersagt werden, wenn der Betroffene die ihm gebotene Gelegenheit, seine aktuelle Kraftfahreignung nachzuweisen, nicht genutzt hat, er also z.B. trotz entsprechender Aufforderung kein positives medizinisch-psychologisches Gutachten über seine aktuelle Fahreignung beigebracht hat.

(OVG für das Land Nordrhein-Westfalen, Beschluss vom 13.07.2007, Az. 16 B 823/07)

Entziehung einer polnischen Fahrerlaubnis zum Gebrauch im Inland ist rechtmäßig

Eine Ordnungsverfügung, mit der das Recht aberkannt wird, von einer im EG-Ausland erworbenen Fahrerlaubnis im Inland Gebrauch zu machen, verstößt nicht gegen diejenigen gemeinschaftsrechtlichen Bestimmungen, nach denen von EG-Mitgliedstaaten ausgestellte Führerscheine gegenseitig anzuerkennen sind. Diese Verfügung greift nicht in das Recht ein, in den übrigen EG-Staaten Kraftfahrzeuge führen zu dürfen. Dies ist erst recht der Fall, wenn das EG-Gemeinschaftsrecht in missbräuchlicher Absicht im Wege eines sogenannten Führerscheintourismus genutzt wird. (VG Gelsenkirchen, Beschluss vom 13.06.2007, Az. 7 L 536/07)

Sofortige Vollziehbarkeit der Aberkennung einer tschechischen Fahrerlaubnis

Auch wenn sich der Hauptwohnsitz in Tschechien befindet, ist die Fahrerlaubnis wegen Alkoholmissbrauchs zu entziehen, solange sich der Fahrzeugführer tatsächlich regelmäßig in Deutschland aufhält und seine Ehefrau dort wohnt. Ein solcher Missbrauch liegt dann vor, wenn das Führen von Kraftfahrzeugen und ein die Fahrsicherheit beeinträchtigender Alkoholkonsum nicht hinreichend sicher getrennt werden können. Auch wenn bei einem Kfz-Fahrer über acht Jahre kein einschlägiges Fehlver-

halten festgestellt werden kann, ist dies unbeachtlich, soweit er innerhalb dieses Zeitraums nicht im Besitz einer Fahrerlaubnis war. (VG Bayreuth, Beschluss vom 18.04.2007, Az. B 1 S 07 158)

Entziehung der Fahrerlaubnis bei Nachweis der Ungeeignetheit durch Fahrprobe

Die Entziehung einer Fahrerlaubnis erweist sich als rechtmäßig, wenn eine Fahrprobe ergeben hat, dass der Betroffene nicht (mehr) als geeignet angesehen werden kann. Auf eine lange Zeit, in der der Fahrerlaubnisinhaber unbeanstandet gefahren ist, kommt es nicht an. Die dargestellten Fahr- und Verhaltensfehler rechtfertigen erkennbar die abschließende negative Bewertung des Gutachters. Deshalb kommt es auch nicht darauf an, dass die Klägerin fast 60 Jahre – wie sie vorträgt – unbeanstandet gefahren sei. Die Entziehung der Fahrerlaubnis ist in einem solchen Fall zum Schutz sowohl des Betroffenen als auch der anderen Verkehrsteilnehmer unabwendbar.

(VG Gelsenkirchen vom 04.07.2007, 7 K 365/07)

Entzug der Fahrerlaubnis wegen Nichtbeibringung eines MPU-Gutachtens ist auch bei mehrere Jahre zurückliegender Tat rechtmäßig

Der Entzug der Fahrerlaubnis erweist sich nach summarischer Prüfung als rechtmäßig, wenn der Fahrerlaubnisinhaber ein medizinisch-psychologisches Gutachten (MPU) über seine Kraftfahreignung nicht beigebracht hat, obwohl er ein Fahrzeug im Straßenverkehr bei einer Blutalkoholkonzentration von 1,91 Promille geführt hat. Die Verpflichtung zur Beibringung des Gutachtens besteht auch dann, wenn die Tat schon über sieben Jahre zurück liegt und der Fahrerlaubnisinhaber seit dieser Tat wieder als Berufskraftfahrer ohne festgestellten Verstoß am Straßenverkehr teilnimmt.

(VG Gelsenkirchen, Beschluss vom 03.07.2007, Az. 7 L 643/07)

Medikamente am Steuer: Alkoholkonsum trotz Antibiotikaeinnahme

Wenn bestimmte Tatsachen die Annahme von Alkoholmissbrauch begründen, wird eine medizinisch-psychologische Untersuchung angeordnet. Wurden vor einem Unfall ein Flachmann Weinbrand getrunken und am Tag bereits Herztabletten und Antibiotika eingenommen, deuten diese Umstände auf Alkoholmissbrauch. Das Verwaltungsgericht lehnte es daher ab, die aufschiebende Wirkung des Widerspruchs gegen die Fahrerlaubnisentziehungsverfügung wiederherzustellen sowie den Antragsgegner zu verpflichten, den Führerschein wieder herauszugeben. (VG Gelsenkirchen, Beschluss vom 15.05.2007, Az. 7 L 262/07)

Für den Ausschluss der Kraftfahreignung reicht schon der einmalige Konsum harter Drogen

Die Einnahme von Kokain schließt die Kraftfahreignung aus. Dies gilt unabhängig davon, ob unter der Wirkung dieser sogenannte harten Droge ein Kraftfahrzeug geführt worden ist oder nicht. Die Kraftfahreignung fehlt außerdem nicht nur bei Kokainabhängigkeit. Vielmehr ist schon der einmalige Konsum harter Drogen ausreichend. (VG Gelsenkirchen, Beschluss vom 15.06.2007, Az. 7 L 569/07)

Fristversäumung für Drogenscreening aus beruflichen Gründen

War der Führerscheininhaber aus beruflichen Gründen ortsabwesend und hat ihn deshalb die Aufforderung der Fahrerlaubnisbehörde, sich einem Drogenscreening zu unterziehen, nicht innerhalb der Frist erreicht, so war er aus nachvollziehbaren Gründen gehindert, die Untersuchung fristgerecht durchzuführen. Die Fahrerlaubnisbehörde kann dabei nicht von der Nichteignung zum Führen von Kraftfahrzeugen des Betroffenen ausgehen. (VG Neustadt a. d. Weinstraße, Beschluss vom 29.03.2007, Az. 6 L 248/07.NW)

... der **Volvo S80 D5 Kinetic** in der 37. Folge der großen Flottenmanagement-Vergleichsserie, Diesel-Limousinen der Oberen Mittelklasse. Der Kostenvergleich basiert wesentlich auf den Full-Service-Leasingraten und den Treibstoffkosten.

And the winner is...



Flottenmanagement-Vorgabe Mindestausstattung

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

Die Obere Mittelklasse gehört zu den ganz typischen User Chooser-Klassen, hier bestimmt im Rahmen der in der Car Policy gelisteten Fahrzeuge der Firmenwagenfahrer, was er fahren will. Abgesehen vom jeweiligen Angebot entscheidet seine Vorliebe für eine Marke, bei Netto-Listenpreisen jenseits von 30.000 Euro muss ein Auto schon etwas her machen, der Hersteller muss sein Können besonders unter Beweis stellen und Fahrzeugbau auf hohem Niveau bieten. Autos in dieser Kategorie verkörpern auch bestimmte Hersteller-Philosophien, die nicht selten auf Traditionen gewachsen sind, und drücken Charakter aus. Nicht zuletzt stellt hier der User Chooser gehobene An-

sprüche, repräsentiert doch ein Dienstwagen aus dieser Klasse häufig den Reisewagen für leitende Mitarbeiter mit hohen jährlichen Fahrleistungen. Ein Wagen der Oberen Mittelklasse muss daher komfortabel, zuverlässig, sicher und schnell sein.

Und so ist, zumindest im Flottengeschäft, die Obere Mittelklasse zwischenzeitlich keine Domäne der italienischen Hersteller mehr. Der große Alfa Romeo 166 wurde aus dem Programm genommen, und der Lancia Thesis wird auch nach Angaben des FM-Kooperationspartners LeasePlan im Flottengeschäft einfach nicht mehr bestellt und ist wesentlich auf Grund schwacher Restwerte bei



Sonderwertung Kofferraumvolumen in Liter

1. Audi A6 2.7 TDI DPF	546
2. Jaguar XF 2.7 V6 Diesel Luxury	540
Mercedes E 220 CDI Classic DPF	540
4. BMW 520d	520
5. Saab 9-5 1.9 TiD Linear	500
6. Volvo S 80 D5 Kinetic	480
7. Peugeot 607 HDI 170 Sport	468
8. Renault Vel Satis 2.0 dCi FAP	460
9. Chrysler 300 C 3.0 CRD DPF Automatik	442
10. Citroën C6 HDi 170 Biturbo FAP	421



Sonderwertung Zuladung in kg






1. Renault Vel Satis 2.0 dCi FAP	765
2. Audi A6 2.7 TDI DPF	580
3. Volvo S 80 D5 Kinetic	548
4. BMW 520d	540
5. Jaguar XF 2.7 V6 Diesel Luxury	539
6. Mercedes E 220 CDI Classic DPF	525
7. Saab 9-5 1.9 TiD Linear	497
8. Chrysler 300 C 3.0 CRD DPF Automatik	440
9. Peugeot 607 HDI 170 Sport	422
10. Citroën C6 HDi 170 Biturbo FAP	380



Sonderwertung Durchschnittsverbrauch in L/100 km

1. BMW 520d	5,1
2. Mercedes E 220 CDI Classic DPF	6,2
3. Peugeot 607 HDI 170 Sport	6,4
Saab 9-5 1.9 TiD Linear	6,4
Volvo S 80 D5 Kinetic	6,4
6. Citroën C6 HDi 170 Biturbo FAP	6,6
7. Audi A6 2.7 TDI DPF	7,0
8. Renault Vel Satis 2.0 dCi FAP	7,3
9. Jaguar XF 2.7 V6 Diesel Luxury	7,5
10. Chrysler 300 C 3.0 CRD DPF Automatik	8,1






Kostenvergleich Diesel-Lim

Ein Service von Flottenmanagement					
Kosten Netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)	Volvo S 80 D5 Kinetic	Peugeot 607 HDI 170 Sport	BMW 520d	Saab 9-5 1.9 TiD Linear	Mercedes-Benz E 220 CDI Classic DPF
Betriebskosten mtl. (inkl. Treibstoffkosten)					
Schaltgetriebe 20.000 km	878,93	854,75	868,63	880,41	902,98
30.000 km	999,00	975,25	972,87	994,77	1.025,86
50.000 km	1.259,69	1.235,26	1.200,21	1.241,56	1.294,09
Automatik 20.000 km	921,60	–	924,14	922,84	908,92
30.000 km	1.051,65	–	1.034,69	1.047,19	1.037,20
50.000 km	1.333,03	–	1.275,00	1.314,19	1.316,71
Fullservice-Leasingrate mtl.					
Schaltgetriebe 20.000 km	754,07	729,89	769,11	753,55	780,12
30.000 km	811,75	788,00	823,62	804,52	841,61
50.000 km	977,17	923,15	951,44	924,45	986,98
Automatik 20.000 km	779,24	–	814,95	778,48	778,23
30.000 km	838,15	–	870,94	830,69	841,20
50.000 km	977,17	–	1.002,45	953,33	990,02
Treibstoffkosten mtl.					
Schaltgetriebe 20.000 km	124,86	124,86	99,52	126,86	122,86
30.000 km	187,25	187,25	149,25	190,25	184,25
50.000 km	312,11	312,11	248,77	317,11	307,11
Automatik 20.000 km	142,36	–	109,19	144,36	130,69
30.000 km	213,50	–	163,75	216,50	196,00
50.000 km	355,86	–	272,94	360,86	326,69
Technische Daten*					
Außenmaße (LxBxH)	4.851/1.861/1.493	4.902/1.800/1.442	4.841/1.846/1.468	4.836/1.792/1.448	4.856/1.822/1.483
Motorleistung kW/PS	136/185	125/170	130/177	110/150	125/170
Beschleunigung 0-100 km/h	8,5	9,3	8,3	10,1	8,4
Höchstgeschwindigkeit	225	224	231	205	227
Durchschnittsverbr. in L/100 km	6,4	6,4	5,1	6,4	6,2
Reichweite km	1.093	1.250	1.373	1.125	1.177
Kofferraumvolumen in Liter	480	468	520	500	540
Zuladung kg	548	422	540	497	525
CO₂-Ausstoß g/km	169	170	136	174	164
Dichte Servicenetz	386	814	676	119	591
Garantiebedingungen	2 Jahre, 2 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost	2 J. erw. Sachmängel, 3 J. erw. Sachmängel, 12 Jahre erw. Sachmängel Service-Anzeige	2 Jahre, 10 Jahre gegen Rost	2 Jahre, 2 Jahre gegen Lackmängel, 30 Jahre gegen Rost
Inspektionsintervalle	30.000 km / 1 Jahr	30.000 km / 2 Jahre		30.000 km / 1 Jahr	Service-Anzeige
Ausstattungsplus/Serie	Klimaautomatik, Nebelscheinwerfer, Pollenfilter, Tempomat	Klimaautomatik, Nebelscheinwerfer, Regensensor, Tempomat	Klimaautomatik, Nebelscheinwerfer, Regensensor, Tempomat	Klimaautomatik, Traction-Control- System	Klimaautomatik, Nebel- scheinwerfer, Regen- sensor, Reifendruck- verlustwarnung, Tempomat
Listenpreis (netto; ohne Ausstattung)	32.193	30.588	32.101	28.191	34.500

= Plätze 1 bis 3 / bzw. alles lieferbar

= Plätze 8 bis 10 / bzw. nicht alles lieferbar

(* Herstellerangaben)

    					Ein Service von Flottenmanagement
<p>Audi A6 2.7 TDI DPF</p> <p>Renault Vel Satis 2.0 dCi FAP</p> <p>Jaguar XF 2.7 V6 Diesel Luxury</p> <p>Chrysler 300 3.0 CRD DPF Automatik</p> <p>Citroën C6 HDi 170 Biturbo FAP</p>					Kosten Netto in Euro <i>(bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)</i>
					Betriebskosten mtl. <i>(inkl. Treibstoffkosten)</i>
898,10 1.023,92 1.295,92	923,79 1.054,96 1.338,72	- - -	- - -	1.028,21 1.154,50 1.428,71	Schaltgetriebe 20.000 km 30.000 km 50.000 km
912,31 1.042,43 1.323,81	- - -	1.132,44 1.275,32 1.275,32	1.157,60 1.301,78 1.613,61	- - -	Automatik 20.000 km 30.000 km 50.000 km
					Fullservice-Leasingrate mtl.
761,57 819,07 954,64	781,43 841,46 982,86	- - -	- - -	899,52 961,50 1.107,02	Schaltgetriebe 20.000 km 30.000 km 50.000 km
769,95 828,93 967,95	- - -	986,08 1.055,82 1.220,42	999,57 1.064,78 1.218,61	- - -	Automatik 20.000 km 30.000 km 50.000 km
					Treibstoffkosten mtl.
136,53 204,75 341,28	142,36 213,50 355,86	- - -	- - -	128,69 193,00 321,69	Schaltgetriebe 20.000 km 30.000 km 50.000 km
142,36 213,50 355,86	- - -	146,36 219,50 365,86	158,03 237,00 395,03	- - -	Automatik 20.000 km 30.000 km 50.000 km
					Technische Daten*
4.916/1.855/1.459 132/180 8,1 230 7,0 1.000 546 580 185 2.124 2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost Service-Anzeige	4.860/1.860/1.577 110/150 10,3 200 7,3 1.095 460 765 194 1.400 3 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost 15.000 km	4.961/2.053/1.460 152/207 229 7,5 920 540 539 199 84 3 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 6 Jahre gegen Rost 20.000 km / 1 Jahr	5.015/1.880/1.475 160/218 230 8,1 888 442 220 247 2 Jahre, 4 Jahre Anschlussgarantie, 7 Jahre gegen Rost 40.000 km / Ölwechsel 20.000 km	4.908/1.860/1.464 125/170 10,3 217 6,6 1.090 421 380 175 732 2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost 30.000 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
Klimaautomatik, Tire Mobility System, Nebelscheinwerfer, Regensensor	Klimaautomatik, Nebelscheinwerfer, Regensensor, Tempomat, Einparkhilfe	Klimaautomatik, Elektr. Parkbremse, Regensensor, Park Distance Control	Klimaautomatik, Nebel- scheinwerfer, Park- pilot-System, Regen- sensor, Tempomat, Reifendruckkontrolle	Klimaautomatik, Nebelscheinwerfer, Regensensor, Tempomat, Reifen- drucksensor	
33.067	30.420	41.487	33.521	34.765	Listenpreis (netto; ohne Ausstattung)

gleichzeitig relativ hohem Anschaffungspreis nicht mehr sinnvoll kalkulierbar. Diese Tatsachen reduzierten das Angebot von relevanten Diesel-Limousinen im Flottenmanagement-Vergleich auf gegenwärtig zehn Hersteller. Engagiert in dieser Klasse bleiben die deutschen, französischen, schwedischen Hersteller und dazu Chrysler und Jaguar.

Schon der erste Blick auf die Gesamtbetriebskosten als Summe der Full Service-Leasingraten und Treibstoffkosten bei den Versionen mit Schaltgetriebe verdeutlicht eine gewisse Konkurrenzdicke. Bei mittlerer jährlicher Laufleistung von 30.000 Kilometern liegen die vier kostengünstigsten Fabrikate, der BMW, der Peugeot, der Saab und der Volvo, in den Raten innerhalb von nur 26 Euro. Betrachtet man bei identischer Laufleistung die Automatik-Varianten, die in dieser Kategorie durchaus alternativ verstärkt bestellt werden, versammeln sich gar die ersten Fünf in der Reihenfolge BMW, Mercedes, Audi, Saab und Volvo innerhalb einer Spanne von nur 17 Euro. Das ist vernachlässigbar wenig.

Hierin findet auch seinen Niederschlag, dass zwar die Importfabrikate nach 36 Monaten mit deutlich niedrigeren Restwerten aufwarten, andererseits aber auch Ihre Anschaffungspreise teils erheblich unter denen der einheimischen Modelle liegen, wodurch sich der absolute Restwertverlust in Euro in drei Jahren dann in identischen Dimensionen bewegt. Es bleibt dann noch zu berücksichtigen, dass nicht jedes Modell in einer Automatik-Version zu haben ist (wie der Peugeot und der Renault) und manches wiederum nicht mit Gangschaltung (wie der Chrysler und der Jaguar). Die Wertungskriterien des Flottenmanagement-Vergleichs bevorteilen die Fabrikate, die in beiden Versionen angeboten werden, weil sie in mehr Kriterien punkten können.

Nach Auswertung aller Kriterien gewinnt – wie 2006 – erneut der Volvo S 80 D5 Kinetic diesen Vergleich. 17 grünen Buttons (für Platzierungen



Sonderwertung Reichweite in km

1. BMW 520d	1.373
2. Peugeot 607 HDI 170 Sport	1.250
3. Mercedes E 220 CDI Classic DPF	1.177
4. Saab 9-5 1.9 TiD Linear	1.125
5. Renault Vel Satis 2.0 dCi FAP	1.095
6. Volvo S 80 D5 Kinetic	1.093
7. Citroën C6 HDi 170 Biturbo FAP	1.090
8. Audi A6 2.7 TDI DPF	1.000
9. Jaguar XF 2.7 V6 Diesel Luxury	920
10. Chrysler 300 C 3.0 CRD DPF Automatik	888

1 bis 3) steht nur ein roter gegenüber (siehe Tabelle). Dabei präsentiert sich der Schwede als sehr ausgewogene Konzeption, die keine Schwächen aufzeigt. Mit der zweithöchsten Motorleistung von 136 kW, überdurchschnittlichen 8,5 Sekunden von 0 auf 100 km/h und 225 km/h Höchstgeschwindigkeit ist er kräftig und flott. Mit 6,4 Litern Verbrauch nach Werksangaben wird er nur vom BMW und vom Mercedes unterboten. 480 Liter Kofferraumvolumen sind noch ordentlich, 548 Kilogramm Zuladung markieren den drittbesten Wert in der Klasse. Der Volvo kann laden und etwas vertragen. In allen sechs Kostenkriterien für Schalt- und Automatik-Version sammelt er die meisten Platzierungen unter den ersten Drei, das Preis-/Leistungsverhältnis stimmt. Es ist ein klarer Sieg.



Sonderwertung Beschleunigung 0-100 km/h in sek

1. Audi A6 2.7 TDI DPF	8,1
2. Jaguar XF 2.7 V6 Diesel Luxury	8,2
3. BMW 520d	8,3
4. Mercedes E 220 CDI Classic DPF	8,4
5. Volvo S 80 D5 Kinetic	8,5
6. Chrysler 300 C 3.0 CRD DPF Automatik	8,7
7. Peugeot 607 HDI 170 Sport	9,3
8. Saab 9-5 1.9 TiD Linear	10,1
9. Citroën C6 HDi 170 Biturbo FAP	10,3
Renault Vel Satis 2.0 dCi FAP	10,3

Dass mit dem Peugeot 607 HDI 170 Sport noch ein zweites Importfabrikat – knapp – vor dem BMW 520d rangiert, begründet sich wesentlich in den teils deutlich günstigeren Full Service-Leasingraten, dem dichteren Servicenetz und den klar definierten Inspektionsintervallen. Der Bajuware wiederum wartet dank EfficientDynamics mit den mit Abstand günstigsten Treibstoffkosten aller Vergleichskandidaten auf und deshalb auch mit einer Reichweite, die den Tankstopp in Vergessenheit geraten lassen könnte. Betrachtet man nur die sieben Automatik-Versionen für sich, liegen der Audi A6 2.7 TDI DPF und der Volvo auf einer Höhe vorn. In dieser Wertung belegt dann der Mercedes E 220 CDI Classic DPF den dritten Platz.

Letztlich wird aber die Vorliebe des User Choosers für „seine“ Marke den Ausschlag geben.

And the winner is...

...Volvo S80 D5 Kinetic



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

MEHR KOMFORT FÜR FAHRER. MEHR PLATZ FÜR TRANSPORTE. DER NEUE RENAULT KANGOO RAPID.



www.renault.de

KANGOO RAPID BASIS 1.5 DCI 50 KW (68 PS)

Leasingsonderzahlung: 0,- €

Monatl. Rate: 189,- €

Laufzeit: 36 Monate

Gesamtleistung: 50.000 km

**OHNE ANZAHLUNG:
189,- €/Monat***

*Preise sind Nettoangaben zzgl. gesetzlicher USt., ein Angebot der Renault Bank, bei allen teilnehmenden Renault Partnern.

SCHÖN, WENN MAN NICHT NUR VIEL RAUM FÜR SICH HAT, SONDERN AUCH FÜR MATERIAL UND WERKZEUG.

Der neue Renault Kangoo Rapid bietet dank vergrößertem Innenraum beides, ohne dabei an Komfort zu sparen. Im Gegenteil: Ein ergonomischer Fahrerplatz, übersichtliche Instrumente sowie zahlreiche Ablagen und Staufächer zeichnen den Kangoo Rapid aus. Dazu kommt seine hervorragende Verarbeitung. Und dank der niedrigen Innenraumgeräusche könnten Sie sogar vergessen, dass Sie beruflich unterwegs sind. Kurzum: So komfortabel waren Sie mit Ihrem Transportgut noch nie auf Tour. Gesamtverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert: 5,9/5,0/5,3 l/100 km. CO₂-Emission: 140 g/km (Messverfahren gem. RL 80/1268/EWG). Abb. zeigt Sonderausstattung.



Markensache

Der Kostendruck im Fuhrpark ist unbestreitbar groß – welche Reifen kann man da den Mitarbeitern noch „gönnen“? Markenreifen oder doch besser B- oder C-Brands? Gibt es vielleicht gute Gründe, zunächst tiefer in die Tasche zu greifen? Welche Faktoren für die Reifenwahl sind heute aktuell?

Premiumreifen sind – wie Premiumfahrzeuge auch – nun einmal etwas teurer. Und im Gegensatz zu gebrauchten Autos gibt es für gebrauchte Reifen leider keinen Restwertfaktor; ein Auto ist nach 40.000 Kilometern gebraucht, ein Reifen in der Regel verbraucht – er kann also nach hinten heraus nichts mehr an Kosten aufholen.

Es ist aber nicht nur der Name, der den Premiumreifen teurer macht, in aller Regel ist ein A-Brand auch schlicht besser. Denn natürlich können in einen teureren Reifen auch mehr Entwicklungsaufwand und höherwertigere Materialien gesteckt werden. Das bezieht sich dann im Ergebnis auf Eigenschaften wie Geräusentwicklung, Rollwiderstand, Laufleistung, Bremsweg speziell bei Nässe, Kurvenhaftung, Anteil giftigen Abriebs und so weiter.

Nun ist klar, ein Techniker-Einsatzfahrzeug braucht keine „Schumi“-taugliche Bereifung, speziell nicht im Stadtverkehr. Der Bremsweg bei Nässe hingegen ist ein Kriterium, gerade auch im Stadtverkehr, wo die Fußgänger weder über Stoßstangen noch Knautschzonen verfügen, und sich daher im Falle des Falles über einen

um zwei Meter kürzeren Bremsweg echt freuen. Ganz entscheidend für die Wirtschaftlichkeit aber ist die Laufleistung, und die ist oft – durch geringeren Abrieb teurerer Reifenmischungen – bei Premiumreifen höher, wodurch sich der Preisaufschlag unter Umständen bereits relativiert.

Aber nochmals zurück zum höheren Entwicklungsaufwand im Premiumreifen: Der Fuhrparkleiter sollte dabei natürlich darauf achten, dass die Entwicklungsziele mit den Anforderungen im Fuhrpark übereinstimmen. So sind extrem sportlich abgestimmte Reifen – die dann für höheren Grip auch weicher sind und daher mehr Abrieb aufweisen – auch teuer. Premium – aber dennoch ungeeignet. Hingegen können Reifen mit geringem Rollwiderstand sich durchaus rechnen, da hier die ersparten Kraftstoffkosten gegengerechnet werden können. Welcher Reifen ist denn nun für welches Auto sinnvoll?

Motivationsfuhrpark

Bei Motivations-Fuhrparks sollte sich diese Frage eigentlich nicht stellen, vor allem dann nicht, wenn die Mitarbeiter Premiumfahrzeuge fahren. Denn Premium-Fahrzeuge und Premium-

Reifen sind nahezu untrennbar miteinander verbunden. Und das nicht nur, weil vielleicht die Fahrgeräusche etwas niedriger sind oder das Auto auf die jeweiligen Reifen abgestimmt ist – das merken die meisten Fahrer in der Praxis ohnehin kaum. Es macht nur schlicht keinen Sinn, dem Mitarbeiter ein teures Premiumauto vor die Tür zu stellen, um dann am Reifen zu sparen. Da gibt es schon andere Stellschrauben.

Servicefahrzeuge

Bei reinen Servicefahrzeugen, etwa Einsatzfahrzeuge für Techniker, ist es schon eher eine Frage der „politischen“ Entscheidung: Wie trete ich nach außen auf, was für ein Arbeitsgerät stelle ich den Mitarbeitern zur Verfügung? Und vor allem: Was ist die wirtschaftlichste Lösung in den Gesamtkosten? Hier ist das Hauptkriterium sicher die Laufleistung. Wenn keine Erfahrungswerte vorliegen und nicht auf „fremde“ Erfahrungswerte zugegriffen werden kann, muss schlicht in der Praxis ausprobiert und valide nachgehalten werden, welches der kostengünstigste Reifen ist. Wichtig ist dabei, eine statistisch ausreichend relevante, sprich große Testgruppe aufzubauen, damit nicht der Fahrstil Einzelner das Ergebnis zu stark verzerrt.

Nutzfahrzeuge

Sicherheit sollte natürlich immer im Fokus stehen, aber für die rasenden Lastesel, auch Transporter genannt, gilt das doppelt: Denn ein geplatzter Reifen hat hier noch viel fatalere Folgen als bei einem PKW. In einem Transporter wirken hohes Tempo, oft hohes Ladegewicht

und einige, in PKW übliche, hier oft fehlende Sicherheitseinrichtungen fatal zusammen – und bringen Fahrer wie auch unbeteiligte Dritte unnötig in Gefahr. Gerade Transporter quälen die Reifen durch die hohen – teilweise auch zu hohen – Auflagegewichte besonders. Daher sollten hier keine Kompromisse gemacht werden.

Große „Grauzone“

Eine große Fahrzeuggruppe in Fuhrparks stellen auch jene Fahrzeuge, die weder reine Servicefahrzeuge, noch reine Motivationswagen sind: Außendienstfahrzeuge beispielsweise, die auch privat genutzt werden dürfen, aber dennoch eher als Arbeitsmittel zu verstehen sind. Diese liegen in der Rangordnung „dazwischen“, hier ist einmal mehr eine klare Entscheidung zu treffen, welche Reifen zulässig sind. Neben der bereits mehrfach erwähnten Sicherheit zählen sicher Laufleistung, Rollwiderstand und – zum Wohle der Mitarbeiter – Abrollgeräusche zu den Kriterien.

Denn ein Außendienstler sitzt gern auch einmal 40.000 Kilometer und mehr pro Jahr hinter dem Steuer, und er sollte ja motiviert und ausgeruht beim Kunden ankommen. Überhaupt, ankommen! Nichts ist ärgerlicher als ein geplatzter Reifen, wenn ein wichtiger Termin ansteht. Da kommt zu den Kosten für das Unternehmen auch noch der Ärger des Mitarbeiters. Und da ein Reifenplatzer nur eine Frage der Statistik ist, trifft es in der Regel die Vielfahrer, die, die es immer eilig haben. Reifen mit Notlaufeigenschaften und eine automatische



Reifen-druckkontrolle sind hier angebracht – und werden voraussichtlich ab 2012 ohnehin EU-Vorschrift.

Sicherheit vor Kosten

Auch wenn üblicherweise in den Unternehmen keine Rennfahrer arbeiten und heutige Reifen ebenso wie aktuelle Fahrzeuge nur höchst selten an ihre Grenze gebracht werden: In Extremsituationen ist der Fahrer für jede Hilfe dankbar. Der ADAC zeigt in seinen regelmäßigen umfangreichen Reifentests Jahr für Jahr, dass Sicherheit in aller Regel auch ihren Preis hat. Der Fuhrparkleiter muss sich also fragen: Wie viel weniger Sicherheit um des Preises willen will und kann ich verantworten? Das betrifft

die Wahl des Reifens ebenso wie die Frage, bis zu welcher Profiltiefe die Reifen gefahren werden – nur 1,6 Millimeter sind Pflicht, für starken Regen oder gar Schnee ist das aber bereits zu wenig. Auch wenn natürlich der Rollwiderstand und damit der Verbrauch parallel zum Profil abnimmt.

In der Praxis werden Altreifen beim üblichen saisonalen Reifenwechsel ab 3 Millimeter Restprofiltiefe bei Sommerreifen und 4 Millimeter bei Winterreifen bereits nicht wieder aufgezo-gen. Da stellt sich natürlich auch schnell die Frage nach Ganzjahresreifen, denn hier entfällt der zweimalige jährliche Reifenwechsel, dadurch kann der Reifen auch exakt bis zur gewünschten Profiltiefe abgefahren werden, ohne zusätz-



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

* 3,9 Ct./Min. aus dem Festnetz, Mobilfunkanrufe anbieterabhängig.

www.euromaster.de

Ihr Ansprechpartner: Herr Axel Vögele • Verkauf Bereich PKW-Flotte
Tel: 01801-734336-810* • E-Mail: axel.voegel@de.euromaster.com



lich Zeit und Geld für das Wiederaufziehen des Altreifenseinkalkulieren zu müssen. In Regionen wie beispielsweise dem Rheinland, wenn nicht in die umliegenden Berge gefahren wird – auch nicht privat bei erlaubter Privatnutzung – kann man auch aus Kostengründen darüber nachdenken. Allerdings weist ein Ganzjahresreifen zwar meist hervorragende Wintereigenschaften in gemäßigten Regionen auf, im Sommer jedoch offenbaren sich dann die Schwächen: Denn der Ganzjahresreifen ähnelt eher den Winterreifen, und auch diese bremsen bei höheren Temperaturen und Trockenheit einfach deutlich schlechter. (siehe Grafik 1 Seite 69)

Neue Faktoren der Reifenauswahl

Das Anforderungsprofil der Fuhrparkleiter an den Reifen hat sich in den letzten Jahren drastisch gewandelt: Standen früher nur die Frage Marke oder No-Name sowie das verfügbare Budget für den Reifen zur Disposition, muß ein Reifen heute weit mehr bieten also einen guten Preis oder einen bekannten Namen, um in der Käufergunst zu steigen.

Ein Grund hierfür ist der steigende Anteil des Kraftstoffes an den TCO, was vom Fuhrparkleiter fordert, wirklich alle Spritfresser im und am Auto zu suchen. Damit rücken rollwiderstandsarme Reifen in den Fokus der Fuhrparks, die nebenbei die Flotte gleich ein wenig mehr „öko“ machen. Den Öko-Faktor bedienen übrigens gerade die Markenhersteller auch durch spezielle immer weniger giftige Reifenmischungen – was den Pneu jedoch teurer macht.

Bei den rollwiderstandsreduzierten Reifen sollte der Fuhrparkleiter übrigens nicht blind dem Etikett vertrauen. Denn der gleiche Reifen kann sich auf unterschiedlichen Fahrzeugen ganz anders auswirken. Speziell für Hersteller optimierte Reifen, wie sie beispielsweise Mercedes (MO), Audi (A) BMW (*) oder Volkswagen (VW) verwenden (in Klammern die zusätzliche Kennzeichnung) sollten das Risiko minimieren, den erhofften Nutzen – weniger Spritverbrauch – auch zu erhalten. Dennoch ist es ratsam, den tatsächlichen Kraftstoffverbrauch im Auge zu behalten – denn die Mehrausgabe lohnt sich eben nur, wenn der reale Durst der Flotte nachvollziehbar zurückgeht.



Auch dem fetten Reifen mit hohem Radius könnte eine Renaissance bevorstehen: Lange Zeit als zu protzig und teuer aus der Car Policy verbannt, sagen die Reifeningenieure plötzlich: Größerer Radius = weniger Widerstand (weniger Verformung der Auflagefläche) = weniger Kraftstoffverbrauch.

Ab 2012 wohl ohnehin EU-Vorschrift, aber der Fuhrparkleiter kann auch heute schon handeln: Die elektronische Reifendruckkontrolle kommt verpflichtend für alle neuen Fahrzeuge, idealerweise wird diese kombiniert mit Reifen mit Notlaufeigenschaften. Denn nicht wenige Mitarbeiter prüfen eben nicht wie vorgeschrieben regelmäßig von Hand den Reifendruck – es ist ja auch lästig. Andererseits bringt der korrekte Druck nicht nur mehr Sicherheit, sondern auch einen klaren Budgetvorteil: Denn sinkt der Reifendruck, steigt der Verbrauch

Grafik 2

Folgen von falschem Reifendruck

fehlender Druck in Prozent	erhöhter Kraftstoffverbr. Reifens in Prozent	geringere Lebensdauer des
- 0,2 bar	1 %	10 %
- 0,4 bar	2 %	30 %
- 0,6 bar	4 %	45 %

(siehe Grafik 2). Da hilft auch nicht, einfach einmal vorsichtshalber ein bar mehr Druck in die Reifen zu hauen, denn auch Überluftdruck ist schlecht für den Reifen. Sowohl Über-, als auch Unterluftdruck wirken sich nebenbei nicht nur negativ auf den Verbrauch aus, auch die Lebensdauer des Reifens wird dadurch massiv gesenkt – ebenfalls ein entscheidender Kostenfaktor (Grafik 3).

Der Reifen ist eben nicht nur einfach schwarzer Gummi, auf dem das Auto rollt, sondern der einzige und hochkomplexe Kontakt des Fahrzeugs zur Straße – und so sollte er auch betrachtet werden.

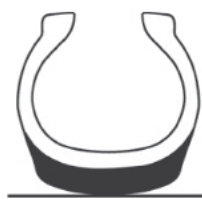
Unterluftdruck



Auswirkungen:

- rascher Schulterverschleiß
- geringere Kontaktfläche zur Fahrbahn
- schlechtere Haftung
- längere Bremswege
- weniger Seitenführung
- stärkere Einfederung
- höhere Erwärmung
- geringere Lebensdauer
- eventuell Zerstörung durch Hitzeentwicklung

Überluftdruck



Auswirkungen:

- rascher Mittenverschleiß
- geringere Kontaktfläche zur Fahrbahn
- schlechtere Haftung
- längere Bremswege
- weniger Seitenführung
- geringere Einfederung
- schlechterer Komfort
- höheres Verletzungsrisiko
- zusätzlicher Verschleiß an Radaufhängung

Grafik 3

Quelle: Euromaster



Ob Nässe, Frost oder Schnee: Nur Winterreifen ermöglichen optimale Fahrtsicherheit auf winterlichen Fahrbahnen.

Sicher durch die zweite Jahreshälfte

Trotz scheinbar milderer Winter sind Winterreifen unerlässlich

Die Tage werden kürzer – die Winterreifen-saison steht bald schon wieder vor der Tür. Bei den milden Temperaturen der vergangenen Winter kein Thema? Falsch. In der zweiten Hälfte des Jahres muss man in Deutschland jederzeit mit Glätte rechnen, wie eine aktuell von Dunlop in Auftrag gegebene Wetterstudie belegt. Zwar fiel in den letzten Jahren weniger Schnee, dennoch sind die Temperaturen nach wie vor so niedrig, dass Sommerreifen nicht die geeignete Wahl für eine sichere Fahrt sind. In Nürnberg beispielsweise kann sich schon Mitte September die Luft unter den Gefrierpunkt abkühlen. Überwiegend tritt der erste Frost Anfang Oktober auf. „Trotz des Klimawandels wird uns auch in den kommenden Wintern Frost, Eis und Glätte fast täglich beschäftigen. In Städten wie Berlin, Frankfurt, Hamburg und Hannover besteht an mehr als 71 Tagen Glättegefahr“, erklärt Thomas Ranft, verantwortlich für die Wetterstudie. „Frost birgt dabei ein besonderes Sicherheitsrisiko, weil er morgens auftritt,

wenn die Menschen zur Arbeit fahren. Jeder Tag ohne Winterreifen ist in dieser Jahreszeit daher einer zu viel.“

In Deutschland besteht zwar keine Winterreifenpflicht, doch die Straßenverkehrsordnung verlangt eine den Wetterverhältnissen angepasste Bereifung. Das heißt: Wer auf winterlichen Straßen mit Sommerreifen unterwegs ist, muss mit einem Bußgeld von 20 Euro rechnen. Wird man mit falscher Bereifung in einen Unfall verwickelt, kann der Versicherer die Schadensabwicklung gegebenenfalls ablehnen. Wissen sollte man: „Sommer“-Gummimischungen verhärtet bereits bei niedrigen Plusgraden – die Haftung auf der Straße reduziert sich damit spürbar. Bei Nässe, Eis und Schnee, also bei Witterungsbedingungen, die überall in Deutschland bereits um den Gefrierpunkt herum anzutreffen sind, sorgt bei Dunlop Winterreifen die Multi-Lamellen-Technologie für gute Haftung und Spurtreue. Dank der kältetauglichen Silicia-Gummimischung verkürzt sich der Bremsweg auf winterlichen Straßen; der Fahrer erhält die größtmögliche Kontrolle über sein Fahrzeug.

Bei allen technischen Leistungsvorteilen sind die Reifen komfortabel und leise. Nicht verwunderlich, dass die ADACmotorwelt beim Winterreifen-test 2007 gleich zwei Dunlop Reifen mit der besten Auszeichnung „besonders empfehlenswert“ bewertete. In sechs weiteren Automobil-Fachzeitschriften – einschließlich AutobilD sports cars wurden Dunlop Winterreifen im letzten Jahr zum Testsieger erklärt. Weitere Informationen unter www.adac.de, www.autobilD.de oder unter www.dunlop.de.



Der Dunlop SP Winter Sport 3D.

Optimal auf winterlichen Straßen – Touch Technology

Um ein perfektes Fahrerlebnis bei jeder Wetterbedingung zu ermöglichen, hat Dunlop Touch Technology entwickelt: So hat das Fahrzeug den bestmöglichen Grip – und der Fahrer kann jederzeit auf den Zustand der Straße optimal reagieren.

Hinter dem Touch Technology Konzept stehen eine Reihe spezieller Produkteigenschaften und Entwicklungsaktivitäten, um dem Fahrer die bestmögliche Rückmeldung von seinen Reifen zu geben:

↳ Multi-Radien-Technologie (MRT) – eine optimierte Reifenkontur sorgt für gleichmäßigere Druckverteilung in der Bodenaufstandsfläche. Dadurch werden die Handling-Eigenschaften deutlich verbessert.

↳ Flacheres Laufflächenprofil – durch die größere Bodenaufstandsfläche werden Kurvenstabilität und Lenkpräzision erhöht.

↳ Optimierter Profil Positiv-Negativ-Anteil: Hoher Gummianteil in den Reifenschultern und gesteigertes Rillenvolumen in der Reifenmitte sorgen für besseres Kurvenhandling bei gleichzeitig erhöhter Aquaplaning-Resistenz.

Mehr über Touch Technology finden Sie im Internet unter www.dunlop.de.



FÜHLE DIE STRASSE



Wintermode

Spezialbereifung für Frost und Schnee



Bremskraftverstärker

Continental stellt mit dem ContiWinterContact TS 830 einen Winterreifen vor, der für extreme Bremsmanöver ausgelegt ist. Die besonders hohe Anzahl von Blöcken in der Schulter mit mehr Griffkanten soll eine optimale Bremsleistung im Schnee ermöglichen, auch auf Eis und nasen Straßen verkürze die Blocksteifigkeit in der Profilmittte und die hohe Lamellenanzahl den Bremsweg. Der ContiWinterContact TS 830 ist durch die Ausrichtung der maximalen Anzahl von Block- und Lamellenkanten quer zur Fahrriichtung unterstützend auf die Wirkungsweise von ESP abgestimmt. Er ist mit den Geschwindigkeitsindices T, H und V sowie einem Felgendurchmesser von 15 bis 16 Zoll käuflich zu erwerben. Aufgrund des verbesserten Rollwiderstandes reduziert er nach Herstellerangaben den Kraftstoffverbrauch und demzufolge auch den CO₂-Ausstoß.

Traktionskünstler

Hankook hat mit dem Icebear W300 einen Ultra-High-Performance Winterreifen im Programm, der für die Speedindices H und V ausgelegt ist. Durch eine thermoelastische Silica Gummimischung soll bei niedrigen Temperaturen die Bodenhaftung optimal sein, so dass auch unter winterlichen Bedingungen die Fahrsicherheit gewährleistet bleibt. Dazu trage die verbesserte Lamellenstruktur durch erhöhte Traktion und entsprechendes Bremsverhalten bei. Gute Handlingeigenschaften und Kraftübertragung garantiere das asymmetrische Profil. Die Anordnung von Lamellen und Profilblöcken sowie Größe und Verlauf der Profilirillen wurden mittels eines speziellen Computerprogramms berechnet, ihr Design soll das Air-Pumping reduzieren und ein leises Abrollgeräusch sicherstellen. Der Icebear W300 ist in Größen bis 22 Zoll erhältlich.



Zahlenkünstler

Goodyears Ganzjahresreifen Vector 4Seasons will mit einer Reihe von Zahlenwerten überzeugen. Fünf Prozent mehr Performance auf Schnee, fünf Prozent weniger Rollwiderstand und zehn Prozent mehr Grip auf Eis als sein Vorgänger sind nach Herstellerangaben seine Pluspunkte. Erreicht wurde dies durch ein neues Profildesign, eine hochwertige Gummimischung und einen speziellen Aufbau der Karkasse. Dabei trägt er das Schneeflocken-Symbol, verfügt also über das volle Leistungsspektrum eines Winterreifens. Wie schon bei seinem Vorgänger Vector 5+ und Eagle Vector+ kam bei ihm die SmartTRED-Technologie zum Einsatz, die ausgewogene Fahreigenschaften verleihen soll. Erhältlich ist er in Dimensionen von 13 bis 17 Zoll und den Speedindices T,H und V. Ab Herbst ist er auch in der SUV-Größe 255/55R18 109V XL bestellbar, sowie mit Notlaufeigenschaften als Run-Flat Variante.



Spurenleser

Pirelli bringt mit dem Winter Sottozero Serie II den Nachfolger des Winter Sottozero auf den Markt. Durch eine spezielle Anordnung der Profilirillen und vor allem der beweglichen Lamellen soll er sich den aktuell vorliegenden Straßenbedingungen anpassen und auf trockener, nasser, verschneiter oder vereister Fahrbahn besser greifen. Der Sottozero Serie II Reifen ist in zwei Ausführungen erhältlich: Die Variante W210/W240 ist für leistungsstarke Fahrzeuge der Mittel- und Oberklasse konstruiert und in Größen von 16 bis 19 Zoll erhältlich, die Version W270 hingegen soll bevorzugt an besonders sportlichen Autos zum Einsatz kommen und kann sowohl in 19 als auch in 20 Zoll bestellt werden. Sie verfügt über die Speedindex-Kennzeichnung W, die erstgenannte Ausführung ist mit H beziehungsweise V markiert.



**AUCH PERFEKT FÜR IHRE GEWINNKURVEN.
DIE ERFOLGSMODELLE VON PEUGEOT.**



Firmenauto
des Jahres
2008

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 neue PEUGEOT 308 SW, Sieger Firmenauto des Jahres 2008* in der Kompaktklasse, bietet alles, was Ihr Business braucht. Der PEUGEOT 207 SW – flexible Variante des 207, des Gewinners des Autoflotte Award** 2007 – und der komfortable PEUGEOT 407 SW, Firmenauto des Jahres 2008*, 3. Platz in der Mittelklasse. Drei gewinnbringende Modelle, die Sie auch mit umweltschonenden CO₂-Werten und serienmäßiger FAP-Rußpartikelfilter-Technologie überzeugen werden. Fahren Sie auf die Erfolgsspur – bei Ihrem PEUGEOT Händler.

PEUGEOT FLEET



PEUGEOT EMPFIEHLT **TOTAL**

*Verliehen von der Dekra und dem Fachmagazin „Firmenauto“ in der Kategorie „Importwertung“. **Verliehen vom Fachmagazin „Autoflotte“ in der Kategorie „Importwertung“.

Kraftstoffverbrauch in l/100 km: kombiniert 4,9–9,6; CO₂-Emission in g/km: kombiniert 129–228 gemäß RL 80/1268/EWG.

Expansionsstrategie

Der Reifen- und Autoservice Dienstleister Vergölst strebt auch weiterhin den Ausbau seines Partner-Netzwerkes an. Nicht nur die eigenen Fachbetriebe, sondern auch die Anzahl der Franchisenehmer soll die Marke von aktuell 134 Betrieben baldmöglichst übersteigen. Dabei kommt neben der Service-Flatrate auch das One Stop Auto-Service Prinzip zum Tragen, das in den insgesamt 330 Niederlassungen ein einheitliches und standardisiertes Lösungsangebot mit allen Wartungs- und Instandsetzungsarbeiten beinhaltet.



Modulare Verschmelzung

Automeister hat mit Unterstützung der Reifenfachhandelskooperation point S das Modul „Räder und Reifen“ in sein Serviceportfolio aufgenommen und damit einen weiteren Schritt der strategischen Integration in die point S-Gruppe vollzogen. Dadurch können die Automeister-Partnerbetriebe Alu- und Stahlfelgen sowie Reifen zu günstigeren Konditionen erhalten. Die Kooperation beider Firmen soll schon bald durch eine enge Zusammenarbeit im Geschäftsbereich „Leasing- und Flottenservice“ weiter intensiviert werden.

VECTOR PROTECTED



GOOD YEAR

Prüfung: *Barbara Beispiel*

ABR-KITTES-PROFILTIEFE: **ZU-BS 123**

abgibt bis: **09/2009**

Im Auto aufbewahren. Nützliche Hinweise auf der Rückseite.

VECTOR PROTECTED **GOOD YEAR**

1 JAHR RUNDUM-SCHUTZ FÜR IHREN GOODYEAR Vector 4Seasons

IHRE KOSTENLOSE GOODYEAR SERVICE-TELEFONNUMMER:

0800 130 51 31

AVD-NOTRUF: 0800 99 09 909 / AUSLAND: +49 69 6606 600
24H-SPERRHOTLINE FÜR KREDITKARTEN: 116 116
Mehr Infos und die Aktionsbedingungen auf www.goodyear.de

Zusatzleistung

Für den auf der vorigen Seite gezeigten Reifen Vector 4Seasons von Goodyear gibt es einen kostenlosen Zusatzservice in Form der Vector Protected Card. Um sie zu erhalten, muss die Rechnung des vor dem 31. Dezember 2008 gekauften Allwetterreifens per E-Mail, Fax oder Post an Goodyear geschickt werden. Mit der dann ausgehängten Karte sind alle Schäden an dem Vector 4Seasons abgedeckt, sofern die Restprofiltiefe über 3 mm liegt. Im Leistungspaket enthalten sind ein Jahr lang alle Beschaffungs- und Montagekosten, inklusive des neuen Pneus.

Sicherheitsoptimum

Continental weist auf Sicherheitsmängel einseitig konstruierter Reifen hin. Wird beispielsweise allein auf die Verringerung des Rollwiderstandes hin konzipiert, so geschehe dies auf Kosten des Bremsweges, führt Dr. Burkhard Wies, Leiter der Pkw-Reifenentwicklung für das weltweite Ersatzgeschäft von Continental an, und erläutert weiter: „Schon ein um zehn Prozent reduzierter Rollwiderstand bewirkt, dass sich der Bremsweg eines Pkw bei einer Vollbremsung aus 100 km/h auf nasser Fahrbahn um rund acht Meter verlängert.“ Tests des ADAC bestätigen diese Ansicht.

Prozessoptimiert

Pirelli präsentiert mit dem neuen Cinturato einen Reifen, der durch moderne Technologie Sicherheit und Umweltverträglichkeit vereinen soll. Mit dem Energy Efficient-Konzept will man den Rollwiderstand reduzieren, um so den Kraftstoffverbrauch, und damit einhergehend die Umweltbelastung, zu verringern. Des Weiteren soll er während seiner gesamten Lebensdauer nur wenig hocharomatische Prozessöle verlieren und durch moderne Profilgestaltung und eine optimierte Aufstandsfläche besonders langlebig sein. Erhältlich ist er in Größen von 13 bis 16 Zoll.



Multidimensional

Das Dimensionsangebot der Dunlop-Winterreifen SP Winter Sport 3D und SP Winter Response wurde um 33 Abmessungen erweitert und zählt nun insgesamt 100 verschiedene Spezifikationen. Somit bietet Dunlop die beiden Schneepneus in Größen von 15 bis 20 Zoll für Fahrzeuge der Kompakt-, Mittel- und Oberklasse sowie Sportwagen an. Der SP Winter Sport 3D soll durch eine Dreizonen-Lauffläche und dreidimensionale Lamellen im Schulterbereich optimales Handling gewährleisten, und auch der SP Winter Response verfügt über ähnliche Konstruktionsmerkmale. Außerdem konnte man Faktoren wie Geräuschemission und Aquaplaninggefahr minimieren.

Konstruktionsbedingt

Alljährlich zur Winterzeit steht wieder der Wechsel von Sommer- auf Winterreifen an. Aber nur bei richtiger Montage können sie genug Grip beim Anfahren und zum Bremsen auf Schnee und Eis entwickeln. Laufrichtungsgebundene Reifen besitzen einen Pfeil auf der Seitenwand, der in Fahrrichtung zeigen muss. Asymmetrische geben durch den Aufdruck „Außen – Outside“ an, welche Seite nach außen zeigen muss, bei symmetrischen Reifen spielt dies keine Rolle. Kombinationen aus verschiedenen Montagevorschriften sind möglich, im Zweifelsfall ist immer ein Fachmann zu Rate zu ziehen.

Druckverlust

Eine aktuelle Studie des ADAC zeigt die Bedeutung des richtigen Luftdrucks in Fahrzeugreifen. Bereits bei 0,5 bar weniger Druck ist das Aquaplaningverhalten in Kurven deutlich schlechter, da nur noch ein Teil der möglichen Seitenkräfte übertragen werden kann, zudem arbeitet das ABS nicht mehr optimal. Fehlt in allen vier Reifen mehr als ein bar, verschlechtern sich die Fahreigenschaften nicht nur dramatisch, auch der Verbrauch steigt um 0,3 Liter auf 100 Kilometer. Außerdem ist der Verschleiß höher, weil Gummi und Karkasse höheren Beanspruchungen unterworfen sind, und so mehr Abrieb entsteht.

Als Mediziner wären wir ein Hals-Nasen-Ohren-, Frauen-, Kinder-, Augen- und Zahnarzt, mit mehr als 600 Praxen.

Mit mehr als 600 Standorten garantiert in der Nähe Ihres Fuhrparks. Mehr Infos: www.atu.de/b2b oder unter 0180/5 33 44 00*

*0,14 €/Minute aus dem dt. Festnetz, u. U. abweichend aus Mobilfunknetz



- REIFEN/RÄDER
- WARTUNG
- AUTOGLAS
- SMART REPAIR



Zeitfenster, Kapazität und spezieller Service

Es spricht einiges dafür, die Optimierung des Wechsels Sommer-/Winterreifen mit der Unterstützung professioneller Reifenmanagement-Dienstleister anzugehen

Jedes Jahr gleichen sich die Bilder. Im Sommer sind immer wieder die total verstopften Autobahnen in der „Tagesschau“, und im Winter stehen erst nach dem ersten Schneefall die Autoschlängen beim Reifenhändler bis auf die Straße hinaus. „Manchmal habe ich das Gefühl“, gibt ein ADAC-Reifenexperte zum Besten, „das sind dieselben Leute, denen einfach beides passiert – immer wieder, jedes Jahr.“

Nun mag es abgesehen davon einem Rheinländer oder auch einem Niedersachsen inzwischen schwieriger zu vermitteln sein, warum er denn

den Wechsel auf Winterreifen im Kalender für Oktober eintragen sollte. Selbst im Dezember und im Januar fährt er erfahrungsgemäß noch wesentlich auf schneefreien Straßen bei Temperaturen über Null. Wer in solchen Regionen seinen Außen- oder Kundendienst leistet, mag sogar überlegen, ob er überhaupt Winterreifen – wirklich – braucht oder ob beispielsweise Ganzjahresreifen schon reichen. Das ist natürlich nur eine sehr vereinfachte Sichtweise, aber auch sie birgt ein Körnchen Wahrheit.

Ein optimaler Wechsel orientiert sich auch an regionalen Wetterbedingungen

Zwar empfehlen die meisten Reifenexperten für die Besohlung auf Winterreifen die Faustregel „von 0 bis 0“, Oktober bis Ostern, um „auf der sicheren Seite zu sein“. Allerdings rollt bei einer jährlichen Laufleistung von 30.000 oder 40.000 Kilometern, also beim Vielfahrer, auch der Winterreifen 15.000 oder 20.000 Kilometer weit und verbraucht sich entsprechend. Auch Okto-

ber-Monate können noch recht warm sein. Im letztjährigen Oktober, im zweitwärmsten Jahr in der Geschichte der Wetterbeobachtung, lag die Durchschnittstemperatur in Deutschland nach Angaben des Deutschen Wetterdienstes bei immerhin noch 9,5 Grad Celsius und damit 2,5 Grad über dem Wert, den die Reifenhersteller für eine Umrüstung empfehlen. Im Rheintal lag der Durchschnittswert bei 10 Grad Celsius, es gab keine einzige Nacht mit Bodenfrost.

„Winterreifen sind bei Temperaturen über 15 Grad nicht ideal“, weiß auch Friedrich Eppel, Reifenexperte des ÖAMTC. „Das Gummi wird dann immer weicher und reibt sich auf dem Asphalt stärker ab, deshalb sind Winterreifen auch im Sommer nicht geeignet.“ Bei wärmerer Witterung funktionieren Winterreifen bisweilen deutlich schlechter als Sommerreifen. So kann dann beispielsweise der Bremsweg aus 100 km/h schon einmal die doppelte Wagenlänge mehr betragen.





„0 bis 0“ sollte aber auch vor dem Hintergrund der Kosten differenzierter betrachtet werden, im Rheinland oder in Niedersachsen mag auch November bis Februar reichen, will sagen, eventuell ein Satz der teureren Winterreifen weniger über die Laufzeit des Fahrzeuges. Hinzu kommt oft der Gedanke, dass Winterreifen den Kraft-

stoffverbrauch erhöhen könnten, was sich aber in der Regel durch Erhöhung des Reifendrucks um 0,2 bar über Herstellerwert und einem dadurch verringerten Rollwiderstand kompensieren ließe.

Im November hingegen, bei letztjährigen Durchschnittswerten von 4 Grad Celsius und Ta-

gen mit Bodenfrost bei Minus 5,5 Grad, wird es Zeit. Denn unter 7 Grad Celsius verhärtet der Sommerreifen und verliert langsam an Haftung, vor allem auf kalter und nasser Straße. Das Handling des Fahrzeugs verschlechtert sich, und die Bremswege werden länger. Zusammengefasst: Bewegt sich die Fahrzeugflotte in einer Region, in der auch in jedem Winter nichts anderes als die allgemeine stetige Erwärmung festzustellen ist, mag der Wechsel auf Winterreifen auch bis Anfang November verschiebbar sein.

Bevor über die Stationen der Run hereinbricht

Diese grundsätzliche Steuerung ist aber nicht das eigentliche Management-Problem. „Der nächste Winter kommt bestimmt“ (wie der nächste Stau), die Sensibilisierung der Dienstwagenfahrer für die simple Notwendigkeit und die Rechtzeitigkeit des Wechsels, die Maßnahmen der Umsetzung bis in den letzten Winkel des Landes und die Kontrolle darüber, das ist die Hauptaufgabe.

Außen- und Kundendienstler, gerade Vielfahrer, stehen häufig unter Termindruck, müssen ihre vorgegebenen Routen abfahren. Ein Reifenwechsel kann, je nach Andrang, zwei bis drei Stunden Zeit kosten oder auch zwei Tage, möglicherweise liegt der nächstgelegene Reifenhändler tagelang nicht auf der Route. Und

(Fortsetzung S. 78)

DIE WELTMARKE IM FUHRPARKMANAGEMENT
www.leaseplan.de

Das einzigartige Fuhrpark-Verwöhnprogramm: die wirtschaftlichen Versicherungsservices.

Mit dem LeasePlan Risk-Management sparen Sie Euro für Euro. Denn wir analysieren das gesamte Schadenaufkommen und erarbeiten mit Ihnen Lösungen, um die Ursachen zu vermeiden und Kosten wirksam zu reduzieren. Ebenso effizient: Für zusätzliche Einsparungen in Ihrem Fuhrpark erstellen wir gemeinsam mit Ihnen die optimalen Versicherungskonzepte. Kurzum: **It's easier to leaseplan.**

Mehr erfahren Sie unter:
www.leaseplan.de



plötzlich ist der Dienstwagenfahrer auf Sommerreifen in einer kritischen Phase unterwegs, auch ohne Schnee: ein Abend mit überfrierender Nässe, ein Morgen mit Glatteis, Anfang Dezember, am Rande der Eifel.

Die Fahrsicherheit ist selbstverständlich das mit Abstand entscheidende Argument für den rechtzeitigen Wechsel, schließlich kann der Fahrer auch im Rahmen einer gestatteten Privat-Nutzung des Fahrzeugs außerhalb seines Einsatzgebietes auf winterliche Witterungsbedingungen treffen. Ungeachtet dessen aber ist der frühzeitige Wechsel Fuhrparkbetreibern insbesondere auch im Hinblick auf eine zügige Abwicklung für jeden einzelnen Dienstwagen-

fahrer anzuraten, bevor über die Stationen der Run aller hereinbricht.

Je größer die Flotte ist, um so eher ist das notwendig. Gerade unter Termindruck stehende Dienstwagenfahrer können in der Regel nicht zwei Tage auf ihr Auto verzichten, bis der passende Satz Winterreifen eingetroffen ist oder nachgeliefert wurde. Im übrigen sind Winterreifen erfahrungsgemäß etwas teurer, wenn die Wechseltermine erst einmal in das erste Schneetreiben geraten sind.

Vorbeugend bestellen erfahrene Fuhrparkmanager mit der Fahrzeugbestellung oder doch zumindest zeitnah gleich einen Satz Winterreifen

mit, so kommen sie schon einmal problemlos über die ersten beiden kalten Jahreszeiten. Nicht zuletzt hilft das auch dem Reifenhändler beziehungsweise der als Reifenmanagement-Dienstleister kooperierenden Handelskette bei der Disposition des insgesamt benötigten Winter-Gummi-Vorrates.

Mehr als zwei Hebebühnen und Mobile Fitting

Zu Herbstbeginn, spätestens aber im Oktober, sollten dann alle Fahrer schriftlich auf den notwendigen Wechsel hingewiesen werden. Das Schreiben muss zumindest Angaben zum Fabrikat, zu Dimensionen, Geschwindigkeitsymbolen und -zulassungen, gegebenenfalls zu Rahmenabkommen und Preisen mit einem

Anbieter	A.T.U Auto-Teile Unger Handels GmbH & Co. KG Dr. Kilian-Str. 4+11+12 92637 Wieden i.d. Opf.	Driver Fleet Solution GmbH Höchster Str. 48-60 64747 Breuberg	EFR Einkaufsgesellschaft Freier Reifenhändler mbH & Co.KG Druselstalstr. 15 34141 Kassel	Euromaster GmbH Mainzer Straße 81 67657 Kaiserslautern	First Stop Reifen Auto Service GmbH Industriestraße 1 61352 Bad Homburg
Voraussetzungen					
Stationen BRD/Europa	650	ca. 400 in Deutschland	303 / 344	300 / 1.700	über 1.700
Mindestanzahl Hebebühnen je Station	8 im Durchschnitt	2	2	nein, in der Regel > 3	3, indiv. unterschiedlich
Zusätzliches Personal in Spitzenzeiten	ja	ja	grundsätzlich ja	ja	ja
Längere Öffnungszeiten in Umrüstphasen	ja, normal bis 20 Uhr, bei Bedarf länger	ja, individuell, grundsätzlich	ja, je Region/Händler, nicht einheitlich	ja	ja, regionale u. indiv. Unterschiede
Welche Reifenmarken im Angebot	Continental, Michelin, Bridgestone, Firestone, Pirelli, Barum, Uniroyal	alle gängigen Reifenmarken	namhafte Flagbrands, zusätzl. Privatbrand „Cooper“	alle gängigen Reifenmarken	alle namhaften Marken
Reifeneinlagerung	ja, bundesweit	ja	grundsätzlich ja	ja	ja
Reifenreparatur	ja, in allen Niederlassungen	ja	ja	ja	ja
Reifen für Transporter	ja, bis 3,5 t	ja	ja	ja	ja
Ggf. Autoservice	Inspektion / Wartung für fast alle Hersteller nach Herstellervorgaben unter Einhaltung Herstellergarantie, Verschleißrep. u.a.	k. A.	Gesellschafter arbeiten erfolgreich mit ATR u. TEMOT zusammen	Kompletter Autoservice bis zur Durchführung v. Inspektionen n. Herstellervorgaben	Bremsen, Auspuff, Stoßdämpfer Ölwechsel, Achsvermessung, HU/AU, Gasumbau etc.
Spezielle Services für Flottenbetreiber					
Besondere Konditionen, wenn ja, ab welcher Fuhrparkgröße	ja, für jede Fuhrparkgröße	k. A.	umfassende Betreuung, Konditionen sind Teil des Gesamtangebots	ja, attraktive Angebotspakete für alle Kundensegmente	Sonderkonditionen möglich, keine Mindestgröße erforderlich
Servicekarte	ja	ja	ja	ja, auch Inspektion, UVV-Prüfung, AU/HU, elektr. FS-Check	einheitl. Preisstruktur, zentr. Abrechnung, Sicherheitschecks
Direktkommunikation mit Fahrern	Flottenhotline 0180/5334400, www.atu.de/b2b	über eMail und Telefon bei teilnehmenden Betrieben	über unsere Homepage	ja, Terminvereinbarung telefonisch, per eMail/Online-Terminplaner	rechtzeitiger Direktkontakt durch jeweilige Servicestation
„Frühwarnsystem“ Winterreifenwechsel	ja	ja, Hinweise erfolgen in Mailings	Gesellschafter informieren frühzeitig mit ind. Angeboten	im Kundenkontakt, frühzeitige Kontrolle eingelagerter Reifen, Info bei Ersatzbedarf	Direktinformation durch die jeweilige Servicestation
Hol-/Bringservice	ja	ja	ja, je nach Region	ja	ja, auf Anfrage
Mobile Fitting	nein	ja	Angebot individuell vor Ort	ja, nach indiv. Absprache	nein
EU-weite Reifen-Mobilitätsgarantie	nein	nein	nur über Reifenindustrie möglich	ja	nein
Reporting	ja	ja	über Reifenmanagement im Rahmen IFS	in elektr. Form, auf Wunsch nach Vorgabe der Kunden	nach Kundenanforderung
Fuhrparkanalysen	ja	ja	nur regional vor Ort	nach Kundenwunsch	nach Kundenwunsch
Besondere Dienstleistungen	Mobilitätsdienstleistungen von A-Z	Web-basierende Autorisierungsplattform	alle elektr. Abrechnungs- u. Auswertungstools, in Kürze neue Tools	ja, siehe Service über Servicekarte	Gasumbau, BSR, Montagen, Glasreparaturen
Kontakt für Flottenbetreiber/Leiter Key Account Management	Manfred Koller Tel. 0961/306-0 manfred.koller@de.atu.eu www.atu.de/b2b	Bernd Thorwart Tel. 06163/712590 bernd.thorwart@driver-fleet-solution.de	Walter Krause Walter_Krause@t-online.de Tel. 0170/4533932 www.efr-online.de	Axel Vögele Tel. 06203/601950 axel.voegel@euromaster.com www.euromaster.de	Arnd Metzler Tel. 06172/408-119 Arnd.Metzler@bridgestone.eu www.firststop.de

Dienstleister, zur nächstgelegenen Station und – besonders hervorgehoben – die unmissverständliche Warnung darüber enthalten, bei welchen Temperaturen die weitere Verwendung von Sommerreifen gefährlich wird. Die grundsätzliche Verpflichtung, Winterreifen rechtzeitig aufziehen zu lassen, sollte unbedingt im Dienstwagen-Übernahmevertrag vorgeschrieben sein.

Wenn es dabei dann nicht um die Kleinflotte geht, „die sich rund um den Kirchturm“ bewegt und der Reifenwechsel bei acht Fahrzeugen über denselben benachbarten Händler abgewickelt werden kann, empfiehlt sich eigentlich durchweg die Kooperation mit einer großen Handels-

kette, weil nur diese Dienstleister bundesweit agieren und mit Reifenhändlern zusammenarbeiten, die in ihren Stationen auf gewisse Service-Standards auch für Fuhrparks eingerichtet sind. Dazu gehören schon die Ausstattung mit mehr als zwei Hebebühnen und zumindest in Spitzenzeiten die entsprechende Personaldecke, so dass für einen Flottenbetreiber nach vorheriger telefonischer Absprache zur Reduzierung der Wartezeiten auf ein Minimum die Zeitfenster weit offen und die Kapazitäten frei sind. Auch werden hier entsprechende Räumlichkeiten für die Einlagerung von Sommerreifen vorgehalten.

Mehrere große Reifenhandelsketten bieten inzwischen auch das sogenannte Mobile Fitting,

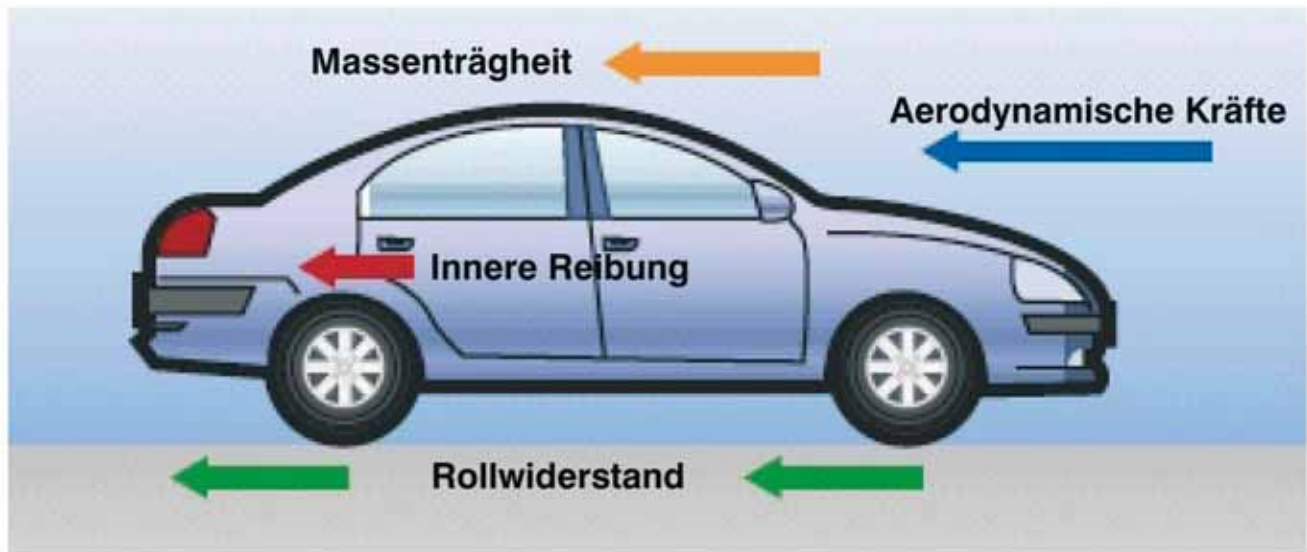
den Reifenwechsel beim Kunden vor Ort, an. Die Nutzung eines solchen Service würde sich insbesondere dann anbieten, wenn beispielsweise im Herbst viele Dienstwagenfahrer zu einer firmeninternen Veranstaltung an einem bestimmten Ort eingeladen sind.

Für Flotten mit großem, länderübergreifenden Aktionsradius mag auch die europaweite Reifen-Mobilitätsgarantie mit Pannenhilfe eines international agierenden Dienstleisters interessant sein.

Welchen Service die großen Reifenmanagement-Dienstleister im einzelnen schon anbieten, hat Flottenmanagement in der beiliegenden Tabelle aufgelistet.

4Fleet Group GmbH Xantener Straße 105 50733 Köln	Pit-Stop Auto Service GmbH Seligenstädter Grund 11 63150 Heusenstamm	Pneuhage Service GmbH An der Roßweid 23-25 76229 Karlsruhe	point S Deutschland GmbH Röhrstraße 7 64372 Ober-Ramstadt	team Reifen-Union GmbH + Co Top Service Team KG Leibnizpark 5 51503 Rösrath-Hoffnungsthal	Vergölst GmbH Büttnerstraße 25 30165 Hannover
über 900 / über 3.000	400 / 1.600	290 (199 Pneuhage-Vertriebsp.)	750 / 1.500 u. 90 Automeister	über 350 / in EU ü. TEN	über 300
2	überwiegend 5, wenige Standorte mit 3	2	k. A.	keine genaue Zahl, sehr unterschiedliche Größen	2 Hebebühnen u. 1 Achsvermessbühne mindestens
ja, falls erforderlich	ja	ja	ja	ja, je nach Saisonverlauf	ja, indiv. nach Betriebsbedarf
ja, übl. Mo-Fr. 9-18 Uhr, Sa 9-14 Uhr	ja, Filialfinder www.pitstop.de/filialsuche	ja, Mo-Fr bis 20 Uhr Sa bis 16 Uhr, auch individ.	ja, je nach Arbeitsumfang ohne zeitliche Begrenzung	je nach Region und Saison deutlich länger	ja, generell bis 19 Uhr im Nov., indiv. Erweiterung nach Bedarf
Goodyear, Dunlop, Fulda und andere führende Hersteller	alle namhaften Reifenmarken	alle Marken, Eigenbrand Platin	alle führenden Reifenmarken, sowie point S Eigenmarke	alle bekannten Reifenmarken	alle namhaften Hersteller
ja	ja	ja	ja	ja	4 verschied. Service-Pakete
ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja
auf Wunsch alle Autoservice-Leistungen, einheitl. Standards, Ersatzteile in Erstausrüsterqualität	herstellernabhängiger Kfz-Werkstattservice	Achsvermessung, Auswuchten, Auspuff, Bremsen, Stoßdämpfer, TÜV/AU, Inspektionen, Ölwechsel	ja, inkl. Glas-Service	ja, je nach Ausstattung des Standortes	gesamtes Service-Portfolio wird angeboten
mit Flottenbetreibern Rahmenverträge, bundesweit einheitl. Konditionen	indiv. Angebote berücksichtigen Fuhrparkgröße, Qualitäts/Serviceanf. u. Zusatzvereinbarungen	ja, keine Größeneinschränkungen	ab 100 Fahrzeuge	Sonderkonditionen für bundesweit operierende Flotten, unabhängig von Anzahl Fahrzeuge	ja, indiv. nach Fuhrparkgröße
individuelle Vereinbarungen möglich	Service für Kunden mit Servicekarte überall in Deutschland	ja	ja	gelisteter Lieferant bei namhaften Leasinggebern und Organisationen	ja, aber auch Online über Plattform möglich
Online Terminvereinbarung über www.4fleet.de	auf Wunsch per eMail oder Tel. direkt mit den Fahrern	ja, über Kundenbindungsmanagement-System (Tel., Mail, SMS)	ja, persönliche Ansprache durch den Gesellschafter vor Ort	für Eigenfuhrparks in Abstimmung unter Beachtung von Datenschutzbestimmungen per Tel., Mail u. SMS	3 Wege-Strategie: Call Center, Onlineterminvereinb. und Direktansprache durch Filiale
ja	Verweis auf Vorteile zeitigen Wechsels (Wetterwechsel/Wartezeiten)	ja	ja, persönliche Ansprache durch den Gesellschafter vor Ort	ja, in enger Abstimmung mit der Fuhrparkleitung des Kunden	Anspr. durch Call-Center, Mailings, Filiale o. Key-Account
ja	Zusatzvereinbarung nötig	ja	ja	ja, gegen Kostenerstattung	ja, nach Vereinbarung
ja	in Großräumen, wird ausgebaut	ja	ja, nach Absprache	ja, gegen Kostenerstattung	ja, nach Vereinbarung
lt. Sondervereinbarung	nein	auf Wunsch ja	ja	nein, hier besteht derzeit keine Nachfrage	ja, zus. für Autoservice
auf Wunsch europ. Reporting bis auf Kennzeichenebene	Fleet Autorisierungssystem F.A.S. mit Online Reporting	Einlagerungsreport, Fabriktauswertung, Unterkontenauswertung etc.	ja, nach Kundenwunsch	in enger Abstimmung mit dem Kunden indiv. Reportings mögl.	ja, sämtliche Möglichkeiten
ja	bei Angebotserstellung	ja	ja, nach Kundenanforderung	ja	ja
„Räderhotel“- Kennzeichengenaue Dok. Einlager. inkl. Profiltiefe, Online Terminvereinbarung mit nächstgel. Servicepartner	Rechtsschutz, Fit To Go-Flatrate Verbrauchsstoffe/Kleinteile, Fleet Check Digital – Aufnahme, Analyse, Auswertung	Qualitätsgepr. Netzwerk, bundesweite Rahmenabkommen, zentr. Rechnungsstellung, Online-System, differenz. Fuhrparksteuerung	k. A.	im Rahmen der saisonalen Radwechsel Führerscheinkontrollen und Prüfungen nach den UVV	Plattformmanagement, Datenträgerrechnungen, Nationale zentrale Kundenbetreuung
Jürgen Titz Tel. 0221/97666861, Fax 0221/976669861 office@4fleet.de	Matthias Hansen Tel. 06104/961792 m.hansen@pit-stop.de www.pit-stop.de	Bernd Weishaupt, Tel. 0173/6293104 Bernd.Weishaupt@pneu.com www.pneuhage.de	Wolfgang Weigand Tel. 06154/639-153 wweigand@point-s.de www.point-s.de	Michael Nickenig Tel. 0178/5809947 nickenig@top-service-team.de www.top-service-team.de	Thorsten Schuckenböhrer Tel. 05223/9850998 thorsten.schuckenboehmer@vergoelst.de www.vergoelst.de

Unten hui



Reifen mit reduziertem Rollwiderstand; das Angebot der Hersteller

Das Angebot war teils schon früher da, aber die Preistreiberei im Kraftstoffbereich hat sie jetzt erst recht ins Gespräch gebracht: die rollwiderstandsarmen Reifen. Kein Wunder, wird ihnen doch im Pkw-Segment eine reduzierende Wirkung auf den Verbrauch zwischen 0,3 und 0,5 Litern auf 100 Kilometern zugeschrieben. Das entspräche bei einer jährlichen Laufleistung von beispielsweise 30.000 Kilometern immerhin einer Ersparnis zwischen 90 und 150 Litern Kraftstoff, will sagen, von rund 130 bis 220 Euro pro Jahr und Fahrzeug. Das sind schon Argumente.

Der Rollwiderstand ist eine von fünf Kräften, 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. Verschiedene Ausstattungskomponenten wie Klimaanlage, Unterhaltungselektronik im Fahrzeug oder die Servolenkung verbrauchen weitere Energie.

Welche Faktoren beeinflussen den Rollwiderstand?

Während des Abrollvorgangs wird der Reifen verformt, um den Kontakt mit der Straße her-

zustellen. 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 in Wärme umgesetzt. Der Rollwiderstand von Reifen wird allgemein in Kilogramm pro Tonne angegeben. So bedeu-



Gewann den „Blauen Engel“ des Umweltbundesamtes: Den Hankook „Optimo 4S“ gibt es in 41 Größen zwischen 175/70 R 13 T und 235/45 R 17 UHP

tet 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. Dabei weisen Reifen im Hinblick auf ihre Energieeigenschaften starke Unterschiede auf. Der Rollwiderstand verschiedener Reifen kann bei ein und demselben Fahrzeug um bis zu 50 Prozent variieren.

Hauptursache für den Rollwiderstand sind die viskoelastischen Eigenschaften des Reifens, die Haftung und Komfort gewährleisten. Während er abrollt, flacht der Reifen an der Aufstandsfläche ab, und dadurch geht Energie in Form von Hitze verloren. Struktur und Materialien des Reifens tragen zum Rollwiderstand bei. Im Hinblick auf die Reifengeschwindigkeitsklasse stellen die besseren Haftungseigenschaften und die stärkere Belastbarkeit, die bei hohen Geschwindigkeiten erforderlich sind, spezielle Anforderungen an Architektur und Gewebe der Reifen, die in der Regel zu einem höheren Rollwiderstand führen. In punkto Reifengröße reduziert ein um einen Zentimeter vergrößerter Außendurchmesser des Reifens den Rollwiderstand um ein Prozent. Und eine um 50 Prozent vergrößerte Profiltiefe führt zu einem um zwölf Prozent höheren Rollwiderstand. Über die Lebensdauer eines Reifens nimmt er durch den Reifenverschleiß um 25 Prozent ab. In punkto Fahrbedingungen nimmt er im Temperaturbereich zwischen 10 Grad Celsius und 40 Grad Celsius jeweils um sechs Prozent ab, wenn die Temperatur um 10 Grad steigt. Auch die Be-

schaffenheit der Straßenoberfläche spielt noch eine Rolle, je rauer sie ist, desto höher ist der Rollwiderstand. In Abhängigkeit von der Art des Straßenbelags kann der Rollwiderstand um bis zu 40 Prozent variieren.

Jede fünfte Tankfüllung wird zur Überwindung des Rollwiderstandes verbraucht

Damit sind Reifen also generell ein nicht unwesentlicher Faktor für die Höhe des Kraftstoffverbrauchs. Bei normaler Fahrweise sind sie für 20 Prozent des Kraftstoffverbrauchs eines Pkw verantwortlich, hier wird also jede fünfte Tankfüllung dafür verbraucht, den Rollwiderstand zu überwinden. Die besondere Herausforderung für eine rollwiderstandsarme Reifentechnologie besteht aber auch noch darin, das Leistungsniveau der Reifen in anderen Bereichen, wie insbesondere Sicherheit und Lebensdauer, aufrecht zu erhalten.

Der Reifenhersteller Hankook Tire will jährlich 12,5 Millionen Euro speziell in die Forschung und Entwicklung rollwiderstandsarmer und damit spritsparender Reifen investieren. Die nun beschlossene Aufstockung der Forschungsmittel erhöht das jährliche Forschungsbudget für umweltfreundliche Reifen um 350 Prozent auf rund 0,5 Prozent des jährlichen globalen Konzernumsatzes. Hankook Tire will damit nach eigenen Angaben auf die zunehmende ökologische Sensibilisierung und wachsende Nachfrage nach umweltfreundlichen Produkten seitens Fahrzeugherstellern, Behörden und Endverbrauchern reagieren.

Steht für eine Vielzahl von Fahrzeugen in den wichtigsten Größen 195/65 R 15 T und 205/55 R 16 H zur Verfügung: der Continental EcoContact 3



Der neue Allwetterreifen Hankook „Optimo 4S“ ist im Mai 2008 als bisher einziger Reifen mit dem „Blauen Engel“ des Umweltbundesamtes ausgezeichnet worden. Prämiiert wurde damit sein niedriger Rollwiderstand und leiser Lauf bei gleichzeitig überzeugenden Testergebnissen in den sicherheitsrelevanten Disziplinen „Nassbremsen“ und „Aquaplaningverhalten“. Der Reifen ist in insgesamt 41 Größen von 175/70 R 13 T für kleinere Fahrzeuge bis zur

EU-Pläne für 2012

Passiert die am 23. Mai 2008 von der EU-Kommission verabschiedete Richtlinie das Europäische Parlament und den EU-Ministerrat, sind ab 2012 Kraftfahrzeuge in den EU-Mitgliedsländern obligatorisch mit rollwiderstandsarmen Reifen und Reifendruck-Überwachungssystemen auszurüsten. Und setzt sich die Meinung der drei federführenden Generaldirektionen der EU-Kommission durch, wird zum selben Zeitpunkt ein dreigliedriges Bewertungs- und Kennzeichnungssystem für Reifen eingeführt, das über Rollwiderstand, Nasshaftung und Geräuschentwicklung des Reifens leicht nachvollziehbar für den Kunden auf einen Blick informiert. In Brüssel wird allgemein erwartet, dass die geplante Richtlinie noch in diesem Jahr „ohne Querschüsse“ an Parlament und Ministerrat weitergeleitet und 2009 beschlossen wird. Dabei soll die Aufnahme der Nasshaftung in die Kennzeichnung der Tatsache Rechnung tragen, dass die Sicherheit bei jeder EU-Regelung oberste Priorität habe. „Forschungsergebnisse zeigen, dass es möglich ist, Reifen zu entwickeln und zu produzieren, die hinsichtlich Rollwiderstand, Geräuschentwicklung und Nassgriff gute Ergebnisse erzielen“, kommentiert EU-Kommissar Günter Verheugen.

Die Jahreszeit wechselt. Wechseln Sie mit.

Rechtzeitig auf MICHELIN Winterreifen umrüsten.

Wenn es draußen kälter wird, verlieren Ihre Sommerreifen an Elastizität – und damit auch an Haftung. Die Folge: Ihr Bremsweg wird länger. MICHELIN Winterreifen verfügen über eine Gummimischung, die auch bei niedrigen Temperaturen elastisch bleibt. Der Reifen haftet besser auf der Straße und behält seine volle Bremsleistung. **Rüsten Sie deshalb rechtzeitig zur kalten Jahreszeit auf MICHELIN Winterreifen um** – damit Sie sicher durch den Winter kommen.

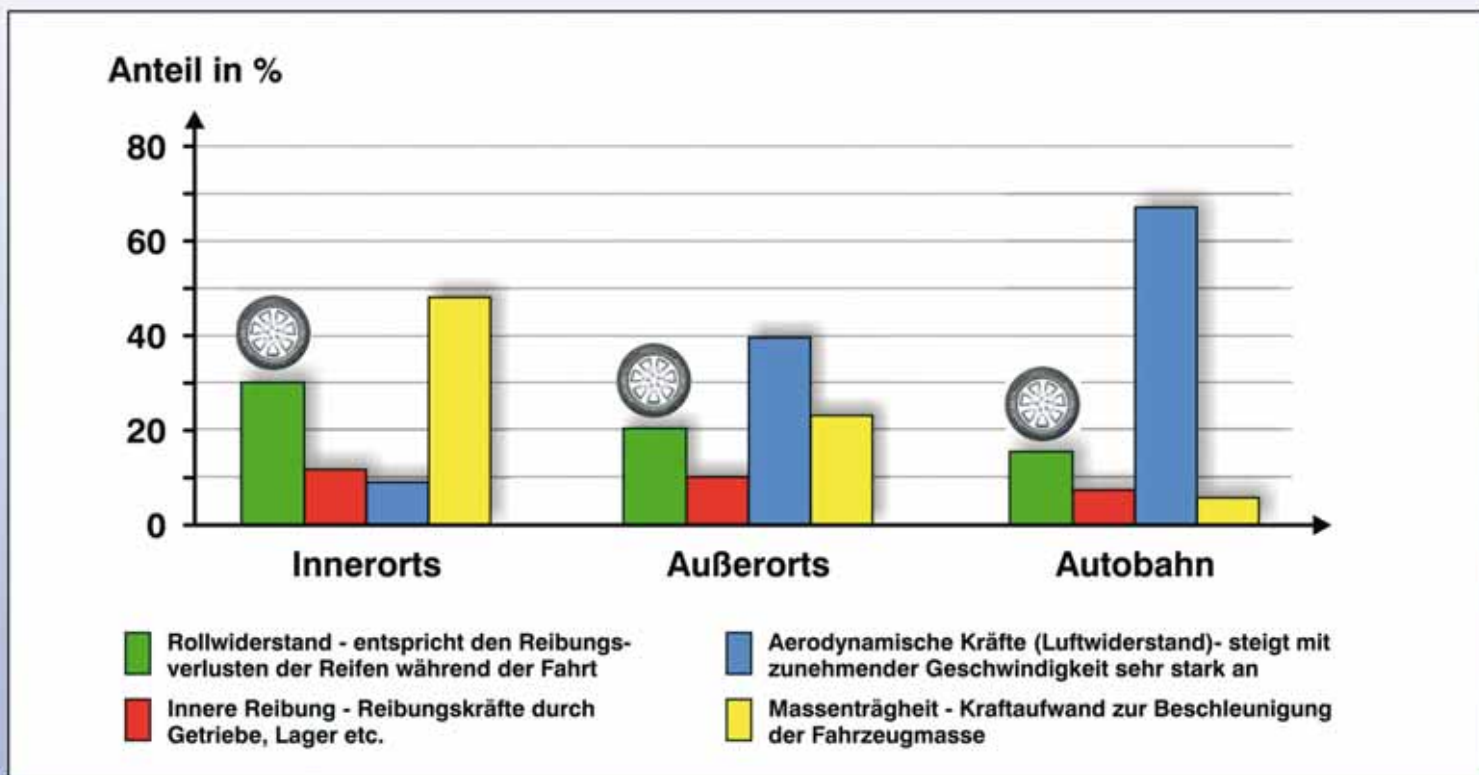
Mehr Infos unter www.michelin.de



ADACmotorwelt 10/2007
Michelin Primacy Alpin PA 3
 Dimension 205/55 R 16 H
besonders empfehlenswert
 16 Winterreifen im Test
 www.adac.de
ADAC



Anteil des Rollwiderstandes am Gesamtfahrwiderstand



V-bewerteten 235/45 R 17 UHP-Größe für Limousinen der Ober- und Luxusklasse erhältlich. Auch der neue Ultra-High-Performance-18-Zoll Breitreifen Hankook Ventus V12, montiert in der Dimension 225/40 R 18 auf einer Mercedes C-Klasse 350, überzeugte adäquat in entsprechenden Tests. Hier wurden unter anderem bereits bei einer jährlichen Fahrleistung von 15.000 Kilometern ein Verbrauchsvorteil von 20 Litern und damit eine Umweltentlastung von 48 Kilogramm CO₂ errechnet.

Rollwiderstands-Armut darf nicht zu Lasten der Sicherheit gehen

Auf den Automobilausstellungen „Genfer Salon“ und „IAA“ 2007 hatte Continental die Volkswagen-Modelle Passat Blue Motion und Golf Blue Motion mit verbrauchsreduzierenden, umweltentlastenden Reifen ausgestattet. Die Conti-

Produkte EcoContact 3 und PremiumContact 2 sind in den wichtigsten Größen 195/65 R 15 T und 205/55 R 16 H lieferbar und stehen damit auch für eine Vielzahl anderer Fahrzeuge zur Verfügung. Der ADAC wiederum hat jüngst in einem umfangreichen Test beispielsweise dem Fulda-Reifen EcoControl in der Dimension 175/65 R 14 T die Prädikate „sehr ausgewogen“ und „sehr gut in allen sicherheitsrelevanten Disziplinen“ verliehen. Auch der rollwiderstandsarme Carat Progresso in der Spezifikation 195/65 R125V habe durch das gute Gesamtniveau bei Nässe wie auch trockener Straße überzeugt.

Seit Jahren ist Michelin mit der Reifen-Baureihe „Energy Saver“ auf diesem Feld stark engagiert. Sie wird in den Dimensionen von 14 bis 16 Zoll und den Geschwindigkeitsindizes T, H und V für die volumenstärksten Fahrzeugsegmente produziert. Peugeot verwendete die Leichtlauf-Pneus als erster Fahrzeughersteller in der Erstausrüstung auf den Modellen des 308. Außerdem ist der „Energy Saver“ inzwischen in flottenrelevanten Klassen für die Mercedes B- und C-Klasse, die Volvo-Modelle C30 Efficiency, S 80 und V 70 sowie den Fiat 500, Renault Clio und den Toyota Yaris homologiert. Michelin attestiert dem „Energy Saver“ in der Dimension 195/65 R 15 für die Kompaktklasse beispielsweise eine Verbrauchersparnis von 0,3 Liter auf 100 Kilometer, was bei einer jährlichen Laufleistung von 40.000 Kilometern rund 120 Euro pro Jahr und Fahrzeug und eine Ersparnis von 280 Kilogramm CO₂ einbringe. Seit neuestem ist mit dem „Agilis“, der Kombination von Lkw-Profilen mit Pkw-Werkstoffen, auch ein entsprechender Transportreifen, zunächst in den 13 wichtigsten Größen von 15 bis 16 Zoll im Angebot. Im Frühjahr 2009 wird Goodyear mit einem neuen Reifen aufwarten, der insbesondere hinsichtlich des Rollwiderstandes optimiert wurde. Bei den aktuellen Modellen DuraGrip, Excellence und UltraGrip Performance war bereits die Erzielung eines niedrigen Rollwiderstandes eine von mehreren

Vorgaben bei der Entwicklung. Alle Reifenhersteller weisen in diesem Zusammenhang aber auch noch einmal darauf hin, dass der Überwachung des Reifendrucks eine besondere Bedeutung zukomme. So führe ein zu geringer Reifendruck zu einer ungleichmäßigen Verteilung des Drucks an der Aufstandsfläche und einer Veränderung ihrer Form. Dies habe schlechtere Haftungseigenschaften und einen höheren Verschleiß zur Folge. Zu geringer Reifendruck verursache außerdem eine stärkere Verformung und Aufheizung des Reifens, die zu Energieverlusten, damit auch wieder zu mehr Rollwiderstand und höherem Kraftstoffverbrauch führe. Bei einer konstanten Geschwindigkeit von 90 km/h verursache ein Reifendruck, der 1,0 bar unter der Herstellerempfehlung liege, einen bis zu drei Prozent erhöhten Kraftstoffverbrauch. Wie gewonnen, wäre dann halbwegs wieder so zeronnen.



Rollwiderstandsarmut für Transporter: Michelin Agilis

Niedriger Rollwiderstand war Entwicklungsvorgabe: Goodyear DuraGrip





Mal mehr – mal weniger

Die flexible Systemlösung für schwankenden Mobilitätsbedarf

Euromobil Fleet-Service ist die effiziente Mietwagenlösung für Unternehmen mit großem Fuhrparkbedarf – der erfolgreiche Weg zur Prozessoptimierung und Aufwandminimierung in allen Bereichen des Fuhrpark-Managements in Ihrem Unternehmen:

- Werkstatt-/Unfallersatzwagen, Mietwagen PKW/Nutzfahrzeuge, für Kurz- oder Langzeitmiete
- Deutschlandweit einheitliche Preise bei Werkstattaufenthalt und Zusatzbedarf
- Attraktive Konditionen mit umfangreichen Inklusivleistungen
- Alles aus einer Hand: Beschaffung, Reparatur, Service und Miete – bei Ihrem Autohaus vor Ort
- Kurze und einheitliche Beschaffungswege durch dichtes Stationsnetz
- Hochwertiger, junger Mietfahrzeugpool, perfekt auf Ihren Bedarf abgestimmt

Bei Ihrem Volkswagen, Volkswagen Nutzfahrzeuge, Audi, Seat und Skoda Partner.

Erstkontakt

Die Bereifung eines Fahrzeugs nimmt in der Gesamtkostenrechnung eines Fuhrparks fast sechs Prozent ein. Wir zeigen, dass man durch sorgsamem Umgang diese Kosten begrenzen kann.

Seit circa 6.000 Jahren kennt der Mensch das Rad. Seit ungefähr 120 Jahren kennt er das moderne Auto mit Verbrennungsmotor. Beide Erfindungen sind in Form des Reifens eine Symbiose eingegangen, aber trotz seines altbewährten Konzeptes bedarf der Pneu stetiger Pflege und Wartung. Einst wie heute stellte er den einzigen Kontakt des Fahrzeuges zum Untergrund her und ist daher besonderen Beanspruchungen unterworfen. Deshalb muss er nicht nur aus Gründen der Sicherheit, sondern auch aus Gründen der Kostenoptimierung gewartet werden, schließlich führen abgefahrene Reifen aufgrund eines zu niedrigen Fülldruckes auch zu höherem Kraftstoffverbrauch. Nach Angaben des Umweltverbandes BUND lässt sich mit korrekt befüllten Reifen bis zu 1 Liter Sprit auf 100 Kilometer sparen, zudem sinkt ihre Lebenserwartung infolge höheren Verschleißes bei zu geringem Druck. Während in größeren Fuhrparks der Reifenwechsel von professionellen Dienstleistern wie Vergölst, Euromaster oder im Auftrag der jeweiligen Leasinggesellschaft erledigt wird, kann diese Aufgabe in Kleinflotten auch firmenintern erledigt werden.

Von zentraler Bedeutung für die Langlebigkeit des Reifens ist der Druck; er sollte im optimalen Falle alle 14 Tage bei kalten Reifen, inklusive Reserverad, überprüft werden. Bei der Gelegenheit kann auch eine optische Kontrolle erfolgen, bei der der Reifenmantel auf ungleichmäßigen Abrieb und eingedrungene Fremdkörper untersucht wird. Beträgt die Profiltiefe weniger als 1,6 Millimeter muss laut Gesetzgeber ein Wechsel vorgenommen werden. Fuhrparks praktizieren häufig aus Sicherheitsgründen den Wechsel von Winterreifen schon ab 4 Millimeter und Sommerreifen ab 2 Millimeter Restprofiltiefe. Ein weiterer Faktor ist die richtige Lagerung. Hier sollte auf eine kühle und trockene Umgebung ohne Sonnenlicht geachtet werden. Entsprechende Markierungen, wie beispielsweise „VL“ für vorne links, sorgen dafür, dass die Reifen später wieder am richtigen Platz montiert werden.

Der aktuelle Innendruck eines Pneus lässt sich nicht nur an der Tankstelle und in der Werkstatt mit dem Manometer messen, sondern auch permanent während der Fahrt. Solche Systeme werden unter anderem von BI-Automotive zum Nachrüsten angeboten. Das bereits werksseitig verbaute Reifendruckkontrollsystem von Continental firmiert unter dem Namen TPMS (Tire Pressure Monitoring System) und besteht aus Sensoren, die an jedem Reifen Druck und Temperatur messen und diese Werte über eine zentrale Steuereinheit an das Fahrzeugdisplay weiterleiten. So ist der Fahrer immer informiert und kann auch bei schleichendem Druckverlust Gegenmaßnahmen einleiten. Run-Flat Reifen verfügen über einen Felgenstützring oder verstärkte Seitenwände und können deshalb auch mit einem Fremdkörper im Mantel noch bis zu einer Geschwindigkeit von



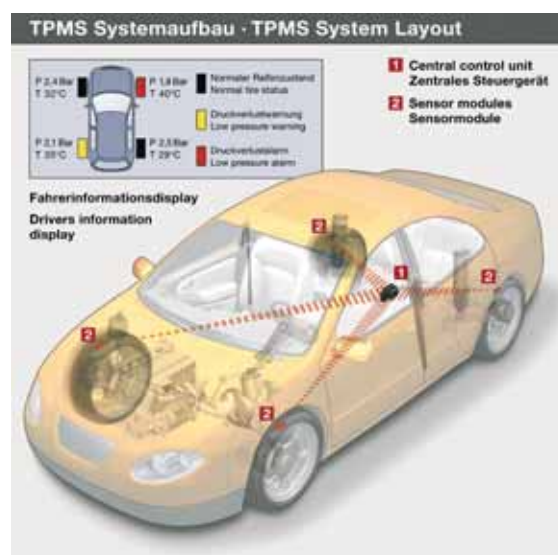
80 km/h gefahren werden. Da der Fahrer diese Beschädigung aber nicht direkt bemerkt, müssen die Pneus mit einem Reifendruckkontrollsystem ausgestattet sein. Wer keine Reifen mit Notlaufeigenschaften hat und auch nicht über ein Reserverad verfügt, kann sich mit einem Reparatursatz behelfen, um zumindest die nächste Werkstatt zu erreichen. Sie sind in den meisten Neuwagen bereits serienmäßig statt des Ersatzrades enthalten. In der Regel bestehen sie aus Kompressor und Dichtmittel. Letzteres wird durch das Ventil in das Innere des Reifens gepumpt und soll dort Schrammen und Löcher bis zu 6 Millimeter Größe verschließen. Der Umgang mit den Sets ist zwar prinzipiell nicht schwierig, sollte aber geübt werden.

Wie in so vielen Dingen des Lebens gilt auch beim Umgang mit Reifen: „Vorsicht ist besser als Nachsicht“. Denn die (professionelle) Pflege und Wartung der „Kontaktvermittler“ ist im Endeffekt günstiger und für den Fahrer auch sicherer als die Neubeschaffung eines geplatzen oder abgeriebenen Pneus. Da-

ran hat sich in den letzten 6.000 Jahren nichts geändert.

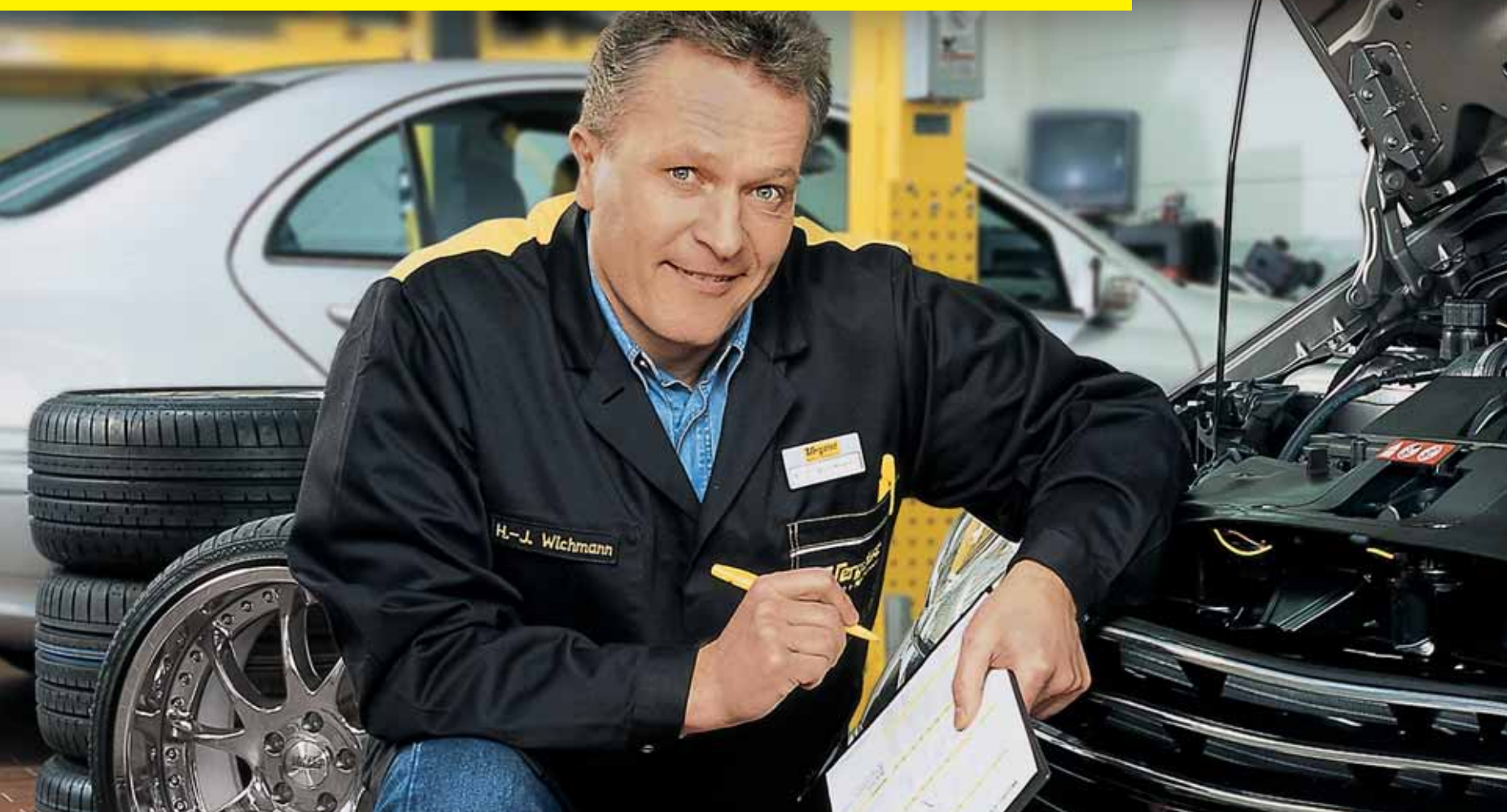
Bei dem Reifendruckkontrollsystem TPMS werden Daten zu Druck und Temperatur von kleinen Sensoren in jedem Reifen ermittelt (re.)

Sommer- und Winterreifen können unter optimalen Bedingungen relativ günstig in sogenannten Reifenhotels eingelagert werden (li.)



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:



www.vergoelst.de

Vergölst GmbH • Kunden Competence Center • Tel. (05 11) 93 82 05 55 • kundenservice@vergoelst.de

Eines ist klar: Nur wer überhaupt nicht Auto fährt, belastet mit seinem Pkw die Umwelt nicht durch Abgase. Da eine autofreie Welt aber utopisch ist, versucht die Automobilbranche zumindest den Spritverbrauch zu verringern. Der Reifenhersteller Hankook will sein Scherflein zur Verbesserung der Umweltbilanz unter anderem durch die Enfren-Technologie beitragen.



Enfren soll auch auf nassen Fahrbahnen optimalen Grip gewährleisten



Der grüne Gedanke

Der Reifen stellt den direkten Kontakt des Fahrzeugs zum Untergrund dar. Hier entsteht durch den sogenannten Rollwiderstand Reibung und somit Energieverlust. Um eben diesen Rollwiderstand zu minimieren und damit Sprit zu sparen, will Hankook in Zukunft jährlich fünf Prozent des Umsatzes in Forschung und Entwicklung reinvestieren und so auf die wachsende Nachfrage nach umweltfreundlichen Produkten reagieren. Mit dem Allwetterreifen Optimo 4 S kann man bereits auf einen rollwiderstandsarmen Pneu aus eigener Produktion verweisen, welcher sogar vom Umweltbundesamt mit dem Blauen Engel ausgezeichnet wurde (siehe Flottenmanagement-Ausgabe 3/2008). Hinter diesem Reifen steckt das Entwicklungskonzept „Kontrol Technology“, das die Interaktion von Fahrer, Auto und Straße optimieren soll. Seung-Do Jin, Hankook Tire Executive Vice President und COO in Europa, erläutert dazu: „Unser Ziel ist es, Reifen zu entwickeln, die ein Maximum an Umweltverträglichkeit bieten, natürlich ohne Abstriche bei Qualität, Leistung und Sicherheit, und dafür steht Kontrol-Technology.“

Aber auch andere Hankook-Erzeugnisse erhielten Auszeichnungen, die ihnen ökologische Verträglichkeit attestieren. Der Optimo K715 wurde im Jahr 2007 von der Stiftung Warentest aufgrund niedriger Schadstoffe in der Gummimischung zum umweltfreundlichsten Reifen seiner Klasse ernannt, denn sein Gehalt an toxischen PAK (Polyzyklische aromatische Kohlenwasserstoffe) ist vergleichsweise niedrig. Und bereits 2004 verliehen die skandinavischen Staaten ihr Swan-Ecolabel den Winterreifen I*pike und I*cept. Das 1989 ins Leben gerufene Prüfsiegel bewertet nicht nur das Produkt selber, sondern auch Faktoren wie die Umweltverträglichkeit beim Herstellungsprozess, vom Einkauf der Materialien bis zum fertigen Endprodukt.

Neuester Spross des Kontrol-Technology Ansatzes ist das Reifenkonzept Enfren. Der Name setzt sich zusammen aus den Anfängen der Wörter Environmental und friendly, soll also für Umweltfreundlichkeit stehen. Dahinter verbirgt sich zum einen eine neue Hybrid-Silica Laufflächenmi-

schung in Nano-Technologie, zum anderen eine Neugestaltung der Struktur von Reifenkontur und Lauffläche. Kritiker führen an, dass rollwiderstandsoptimierte Reifen über weniger Grip verfügen, was den Bremsweg verlängere. Hankook versichert allerdings, dass dies bei Enfren nicht der Fall sei, man sicherheitstechnisch also keine Einbußen hinzunehmen habe. Ganz im Gegenteil könne der Fahrzeugbetreiber vom verringerten Spritverbrauch profitieren, der sich nach Herstellerangaben bei einer konstanten Geschwindigkeit von 110 km/h auf 16 Prozent belaufe. Im regulären Straßenverkehr sei eine Minimierung von 3 Prozent, also etwa 4 g CO₂ pro Kilometer, zu erreichen.

In Korea ist die Enfren-Technologie bereits in verschiedenen Reifengrößen verfügbar, die internationale Markteinführung wird hingegen zur Zeit noch vorbereitet. Ob Enfren in Europa eventuell unter einer andern Bezeichnung erscheint, ist zur Zeit noch nicht bekannt, man will aber zunächst die Kompakt- bis obere Mittelklasse bedienen. Da die Kraftstoffpreise aber konstant steigen, wird ein Konzept, welches den Verbrauch senkt, immer willkommen sein.

Wie sich gezeigt hat, kann Hankook auf eine langjährige Tradition an ökologisch verträglichen Produkten zurückblicken. Die Enfren-Technologie ist ein weiterer Schritt, um die Umwelt und natürlich auch das Budget des Flottenbetreibers zu entlasten.



Der Ganzjahresreifen Optimo 4 S bekam sogar den Blauen Engel als Gütesiegel (o.)

Form, Größe und Anordnung der Lamellen minimieren den Rollwiderstand ebenfalls (u.)



Perfektes Flottenmanagement von Profis für Profis

Steigen Sie jetzt ein.

Erfahrung zahlt sich aus — mit mehr als 30 Jahren Innovation und Tradition stehen die Reifen-Fachhändler der TOP SERVICE TEAM mit über 370 Betrieben für Qualitätsarbeit rund ums Auto.

Wer bundesweit viel unterwegs ist, der braucht einen verlässlichen Partner, der mehr hält als er verspricht. Und das was er leistet, auch garantiert.

Erstklassiger Reifen- und Autoservice für alle Leasingkunden und Eigenfuhrparks.

Gerne beraten wir auch Sie!

Ihr Ansprechpartner Michael Nickenig,
Tel. +49 (0) 22 05-90 10 4-47 oder
E-mail: nickenig@top-service-team.de



Über 370 mal in Deutschland und Österreich!

Reifen-Müller
Die Radgeber. 15x für Berlin & Brandenburg

HELM Reifen Helm
Wir sind die Meister fürs Auto.

EMIGHOLZ 
www.emigholz.de

REIFEN + AUTOSERVICE
EHRHARDT
Autos in guten Händen.

REIFEN STIEBLING

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

 **NABHOLZ**
REIFEN + FAHRWERK-SERVICE

Alles rund ums Rad
REIFEN John
www.reifen-john.com

REIFEN LORENZ
AUTO-SERVICE

 **REIFEN WAGNER** Service persönlich 

Autos in guten Händen!
REIFEN CASTEEL

RTG REIFEN & AUTO-SERVICE

REIFEN KIEFER

REIFEN FENEBERG

rieger+ludwig
REIFENZENTRALE

REIFENHAUS CASPAR **WREDE**
Seit 1928

REIFEN POTT
Auto Service

ESKA
REIFENDIENST
8 x IN BAYERN.

Interview mit Katja Busche,
Business Development Manager
bei der Continental AG in Han-
nover und verantwortlich für das
Projekt FleetPartner

Zuverlässig



Flottenmanagement: Können Sie uns bitte Details zum Konzept von FleetPartner nennen? Mit welchen Vorteilen kann der Flottenkunde rechnen, mit welchen Argumenten wollen Sie Kunden ansprechen? Inwiefern sehen Sie sich als Partner für Flotten?

Busche: FleetPartner ist ein neues Flotten-Netzwerk. In diesem Netzwerk arbeiten die Unternehmen PneuHage, Reiff und Vergölst zusammen, um den Pkw-Flottenkunden bundesweit den gewünschten Service rund ums Rad sowie eine prozessoptimierte Abwicklung anbieten zu können. Über das neue FleetPartner Online-System, das die elektronische Abrechnung und Autorisation aller Aufträge ermöglicht, werden die Abwicklungsprozesse für Flottenkunden effizienter gestaltet. Die individuellen Vorgaben der Auftraggeber sind auf der Online-Plattform

elektronisch hinterlegt und stellen so eine einheitliche Auftragserfassung und Abwicklung in den FleetPartner-Betrieben sicher. Die elektronische Abwicklung bedeutet für unsere Kunden administrative Entlastung sowie zuverlässige Prozesse und bietet die Möglichkeit einer sehr differenzierten Fuhrparksteuerung.

Flottenmanagement: Welche Marktentwicklungen haben Continental bewogen, mit der Reifenhandelskette Vergölst und weiteren Partnern das Flottennetzwerk FleetPartner zu gründen? Welche Gründe und Voraussetzungen spielten eine Rolle bei der Wahl von PneuHage und Reiff?

Busche: Die zunehmenden Anforderungen der Flottenkunden erfordern ein bundesweites, strukturiertes und qualitativ hochwertiges

signale Prozesse

Neues Netzwerk für Flottenkunden

Service-Netzwerk, um den optimalen und kompetenten Service für den Fahrer der Flotte sicherzustellen. Aus diesem Grund wurde die Zusammenarbeit der drei Partner im Flottengeschäft initiiert, deren Stationen sich regional sehr gut ergänzen und ein flächendeckendes Netzwerk bilden.

Flottenmanagement: Welche Voraussetzungen ermöglichen FleetPartner eine gute Ausgangslage für die Erfüllungen der Flottenanforderungen?

Busche: Neben einem qualitativen und bundesweiten Netzwerk ist ein leistungsfähiges System wichtig, um die unterschiedlichen Anforderungen der Flottenkunden abbilden zu können und die Geschäftsprozesse für den Kunden, aber auch innerhalb des Netzwerks, effizient zu gestalten. Unsere Erfahrungen aus der langjährigen Zusammenarbeit mit unseren Flottenkunden und unsere Reifenkompetenz sind in die Entwicklung von FleetPartner entsprechend mit eingeflossen.

Flottenmanagement: Wie integrieren Sie in die Plattform die Zusammenarbeit mit den Leasinggesellschaften?

Busche: Wir haben das Konzept bei den Leasinggesellschaften bereits vorgestellt und starten die Testphase mit den ersten Kunden. Das umfangreiche Roll-Out ist zum Jahreswechsel geplant. Die Plattform stellt unseren Kunden umfangreiche Informationen über verschiedene Reportingfunktionen und Zugriffsmöglichkeiten zur Verfügung.

Flottenmanagement: Welches Potenzial steckt im Flottennetzwerk FleetPartner? Wie sind die Nahziele ab Marktstart gesteckt?

Busche: Das FleetPartner-Netzwerk umfasst zum Marktstart rund 600 Betriebe. Ab dem nächsten Jahr ist eine Netzwerkerweiterung um Partner geplant, die das Netzwerk regional ergänzen und deren Betriebe die gesetzten Qualitätskriterien erfüllen.



Katja Busche, Business Development Manager bei der Continental AG:

„Neben einem qualitativen und bundesweiten Netzwerk ist ein leistungsfähiges System wichtig, um die unterschiedlichen Anforderungen der Flottenkunden abbilden zu können“

AuDaCon
THE FIRST CHOICE FOR AUTOMOTIVE SOLUTIONS

„Wenn Sie glauben, gewisse Dinge lassen sich einfach nicht übersichtlich und ordentlich gestalten, wird es Zeit, dass Sie uns kennenlernen.“



Bei der Verwaltung von Fahrzeugflotten geht es manchmal so durcheinander wie bei Kraut und Rüben. Serviceprozesse müssen gesteuert, Abrechnungen überwacht und Instandhaltungen geplant werden. Wer hier die richtigen Daten zur Hand hat, vorausschauend planen und auf standardisierte Abwicklungsvorgänge zugreifen kann, spart nicht nur Kosten und Zeit, sondern verabschiedet sich auch vom Durcheinander. Dies und vieles mehr ermöglichen die Systemlösungen von AuDaCon.

www.audacon.com



Wann lohnt sich das Outsourcing des Reifenmanagements im Kauffuhrpark?

Outsourcing ist auch ein richtiges Modewort geworden, das in seiner Bedeutung aber den durchaus überlegenswerten Versuch beschreibt, sich von zeitraubenden administrativen Tätigkeiten durch Abwälzung auf einen kompetenten Dienstleister zu entlasten, so weit wie eben möglich, wenn wirtschaftlich sinnvoll.

Durch die Full Service- oder All inclusive-Pakete der Leasinggeber, in denen auf Wunsch immer auch der modulare Baustein Reifenmanagement enthalten ist, hat Outsourcing auch ein Bild bekommen und die Diskussion darüber eine gewisse Belebung und Eigendynamik erfahren. Der Full Service-Leasing-Kunde kann mit diesem Dienstleistungs-Programm über die Leasinggesellschaft gleich mehrere Fliegen mit einer Klappe schlagen und hat damit auch zweimal im Jahr die lästige Organisation des Reifenwechsels bis zum letzten Firmenwagenfahrer vom Tisch. Wie aber stellt sich die Problemlösung im Kauffuhrpark dar, ist auch hier das Outsourcing des Reifenmanagements jedem Flottenbetreiber zum empfehlen?

Unterstützung bis hin zur Direktkommunikation mit den Firmenwagenfahrern

Damit stellt sich auch die Frage nach den Möglichkeiten für Kauffuhrparkbetreiber. In Deutschland sind derzeit ein gutes Dutzend großer Reifenmanagement-Dienstleister beziehungsweise Reifenhandelsketten in der Lage, gerade auch für Flottenkunden den Reifenwechsel-Stress durch entsprechende Kapazitäten, entsprechend disponierte Bevorratung, ausgefeilte Service-Programme und Frühwarnsysteme „Sommer-/Winter“ bis hin zu den Firmenwagenfahrern auf ein Minimum zu reduzieren.

Denn Winterreifen bieten schon bei Temperaturen unter sieben Grad und selbstverständlich beim ersten Frost die größtmögliche Sicherheit. Im einzelnen warten diese Dienstleister in der Regel mit mindestens zwei oder drei Hebebühnen pro Station auf, verstärken in der Wechsel-Saison das Personal, bieten zusätzlich den Hol- und Bring-Service oder/und das sogenannte Mobile Fitting, den mobilen Reifenservice am gewünschten Ort des Kunden, wie beispielsweise am Rande einer Außendienst-Tagung, und stimmen Sondertermine mit Flottenkunden für einen zeitsparenden, reibungslosen Wechsel quasi im Fließband-Verfahren ab.

Diese Dienstleistungsangebote sind auf jeden Fall schon einmal überlegenswert für die Betreiber bundesweit operierender Kauffuhrparks, ja sogar schon diskussionswürdig für solche, die in drei, vier oder fünf Bundesländern unterwegs sind – vorweg aus Sicherheitsgründen. Denn bereits in den Herbstmonaten kann bekanntlich die Witterung regional sehr unterschiedlich ausfallen und beispielsweise einem Firmenwagenfahrer im bayrischen Wald nicht



Einfacher im Handling

mehr zugemutet werden, bei Temperaturen und den Gefrierpunkt 200 oder 300 Kilometer weit zu fahren, um seine Winterreifen bei einem ganz bestimmten Händler montieren zu lassen, mit dessen Konditionen und Service der Flottenbetreiber gerade besonders zufrieden ist.

Handelt es sich dabei um einen Fuhrpark in mindestens dreistelliger Größenordnung, kann darüber hinaus die Sicherstellung des Reifenwechsels bis hin zum letzten Firmenwagenfahrer für den Fuhrparkmanager zum zeit- und nervenraubenden Szenario ausarten. Diesen Part mit den Empfehlungen der jeweils nächstgelegenen Station per SMS oder eMail an die Fahrer könnte ebenfalls der Reifenmanagement-Dienstleister übernehmen. Für große vierstellige Kauffuhrparks, wie beispielsweise für den von Boehringer Ingelheim mit rund 1.500 Fahrzeugen, wird das auf jeden Fall so gehandhabt, hier wesentlich über die Vergölst GmbH.

So urteilen Fuhrparkmanager

„Beim Reifenservice sind für uns die Nähe und die Flexibilität ausschlaggebend“, begründet Fuhrparkmanager Peter Stamm. „Unser Handelspartner hat in Deutschland ein dichtes Netz an Service-Stationen. Unser Vertrieb ist ein ganz wichtiger Bereich, Ausfälle bei den Fahrzeugen, beispielsweise durch zeitraubende Reifenwechsel, müssen wir in der Logistik unbedingt verhindern. Der Außendienstler sollte stets stressfrei mobil seine Kunden betreuen können. In dieser Beziehung müssen wir seitens des Fuhrparkmanagements schon sehr kleinlich sein, hier stehen wir in der Verantwortung.“ Diese Vorgehensweise untermauert Claus-Peter Gotta für die Monier GmbH, der in punkto Reifenmanagement für rund 700 Fahrzeuge mit der Top Service Team KG zusammenarbeitet: „Es wird uns ein guter Service geboten, und es entstehen uns nur Kosten, wenn sie auch tatsächlich anfallen.“ Auch für Burkhardt Langen, Fuhrparkmanager der Computacenter

**FLOTTENAUTO DES JAHRES.
FIRMENAUTO DES JAHRES.
IHRE EINFACHSTE ENTSCHEIDUNG
DES JAHRES.**



flottenauto



DER SEAT LEON, IBIZA UND ALTEA XL ALS FIRMENAUTO.

Ausgezeichnet, kann man da nur sagen. In Europas größtem Praxis-Vergleichstest wurden der SEAT Altea XL¹ sowie der neue SEAT Ibiza² zum Firmenauto des Jahres 2008 gewählt. Zudem wurde der SEAT Leon³ mit dem Flotten-Award 2008 ausgezeichnet. Damit belegen die drei auf besondere Weise ihre hervorragende Eignung als Flottenfahrzeuge. Honoriert wurden mit der Wahl so wichtige Kriterien wie Produkt- und Verarbeitungsqualität, technologische Innovation, Wirtschaftlichkeit sowie Wertstabilität. Logisch, dass alle drei SEAT Modelle durch die Bank überzeugten. Gestern die Jurymitglieder. Und morgen Sie. Während Ihrer Probefahrt.

¹Kategorie „Kompaktvans“, Importwertung; ²Kategorie „Kleinwagen“, Importwertung; ³Kategorie „Untere Mittelklasse“, Importwertung.



AG mit mehr als 1.000 Firmenwagen, ist das Outsourcing des Reifenmanagements ein Muss: „Das erspart uns einfach viel Arbeit und Zeit, zudem ist es viel einfacher im Handling.“

Es gibt bei den Betreibern größerer Flotten aber durchaus noch andere Stimmen. Für den teils gekauften 190 Wagen-Fuhrpark der ARZ Haan AG kommt das Outsourcing des Reifenmanagements einstweilen eher nicht in Frage. Hier werden die saisonalen Reifenwechsel über die Vertragswerkstätten des jeweiligen Fahrzeugherstellers abgewickelt. „Die Erfahrung hat uns gezeigt,“ berichtet Fuhrparkmanager Bernd Wickel, „wenn wir das Fleet- und Reifenmanagement wesentlich selbst übernehmen, haben und behalten wir die Kontrolle. Darüber hinaus profitieren wir bei einer Abwicklung der Reifenwechsel über die Vertragswerkstätten der Autohersteller von einem noch dichteren Netz an Stützpunkten mit ganz kurzen Wegen und einem bekannt guten und persönlichen Service der Betriebe.“

Für Betreiber kleinerer und regionaler Fuhrparks eine Einzelfall-Entscheidung

Es kommen auch „Sowohl, als auch-Lösungen“ vor. So bietet die Seeberger KG in Ulm den Fahrern der bundesweit eingesetzten 65 Pkw und 15 Frischdienst-Kastenwagen in der Priorität „den Service der kurzen Wege“. „Der Fahrer kann vor Ort entscheiden,“ erläutert Fuhrparkmanager Karl Scheck, „ob er in Verbindung mit dem Service in der Fahrzeughersteller-Werkstatt oder bei A.T.U den Reifendienst in Anspruch nehmen will. Das ist aus unserer Sicht die wirtschaftlichste Vorgehensweise. Das Reifenmodell und das Preislimit sind dem Fahrer vorgegeben beziehungsweise mit A.T.U verhandelt. Der große Vorteil liegt jedoch in der Zeitersparnis für den Mitarbeiter.“

Für die von Flottenmanagement befragten Betreiber kleinerer, regional eingesetzter Fuhrparks war Outsourcing des Reifenmanagements durchweg kein Thema. Verständlich, ein Fuhrpark mit 15 Fahrzeugen, der „rund um den Kirchturm“ fährt, kann sicher von einem Reifenhändler des Vertrauens in der Nachbarschaft versorgt werden. Teilweise werden aber auch in solchen Fällen schon Berater hinzugezogen, die zumindest einen kostengünstigen Einkauf gewährleisten und nach effizienten Lösungen suchen.

Letztlich ist die Frage Outsourcing oder nicht auch eine Frage der Kostenrechnung. Wenn bei-

Pro/Kontra Outsourcing Reifenmanagement im Kauffuhrpark

Pro:

- Erhebliche Zeitersparnis bei der Organisation der saisonalen Reifenwechsel für den Flottenbetreiber
- Deutlich kürzere Wartezeiten in den Stationen dank Terminabstimmung mit dem Reifenmanagement-Dienstleister und den Einsatz zusätzlichen Personals in den Stationen
- Professionalisierte Fahrerbetreuung durch Direktkommunikation seitens des Reifenmanagement-Dienstleisters möglich
- Hol- und Bringservice sowie Reifenmontage beim Kunden vor Ort möglich
- Hundertprozentige Sicherheit im Hinblick auf die Komplett-Umrüstung des ganzen Fuhrparks
- Sicherstellung einheitlicher Bereifung im ganzen Fuhrpark
- Deutlichere Kostenersparnis dank Großmengen-, Sonderrabatten und Zeitersparnis für alle Beteiligten

Kontra:

- Zusätzliche Kosten für den Service der Reifenmanagement-Dienstleister, die bei Fuhrparkgrößen kleiner 50 Fahrzeuge und bei Fuhrparks, die „rund um den Kirchturm“ operieren, gegengerechnet werden müssen
- Gegebenenfalls gibt es keine direkte Kostenkontrolle
- Möglicherweise ist der eine Reifenhändler „des Vertrauens“ einer solchen Reifenhandelskette nicht angeschlossen

spielsweise nur 100 Fahrer eines Außendienst-Fuhrparks zweimal im Jahr zum saisonalen Reifenwechsel zu einem bestimmten Reifenhändler in durchschnittlich 100 oder 150 Kilometer Entfernung fahren müssten und schon dadurch zwei Arbeitstage verlieren würden, würden sich die Gesamtkosten des Flottenbetreibers für Stundenlöhne und Treibstoff sehr schnell in einem höheren fünfstelligen Bereich bewegen. Dafür könnte er auf jeden Fall Outsourcing über einen Reifenmanagement-Dienstleister bekommen.

Fazit:

Das Outsourcing des Reifenmanagements ist auch im Kauffuhrpark eine überlegenswerte Alternative. Es ist auf jeden Fall für größere, überregional operierende Flotten zu empfehlen, weil der Fuhrparkmanager entlastet, die Kontrollmöglichkeiten für den rechtzeitigen Reifenwechsel allerorts verbessert wird und das Prozedere kostengünstiger darstellbar ist. Bei Fuhrparkgrößen unter 50 Fahrzeugen bleibt es eine Frage der Notwendigkeit beziehungsweise Kalkulation im Einzelfall.



Eine Dienstleistung der Anbieter: „Räderhotels“ für die Einlagerung (o. und u.)

Individueller Mehrwert:
Bei Coupés, Cabrios und
Offroadern bleibt der Wert in
Deutschland am stabilsten.

Sparen beim Leasen:
5% mehr Gebrauchtwagen-
wert senken Leasingraten
um rund 140 € pro Monat.
(Bsp: NLP 30.000,- €uro;
36 Monate; 120.000 KM)

Mittelklasse Fahrzeuge
mit Metalliclackierungen
liegen im Restwert höher
als mit Unilackierungen.

Schnell ermittelt:
Parkdelle reparieren
kostet 450 €.

Powered by information

Nur wer richtig informiert ist, kann auch richtig entscheiden. Deshalb versorgt EurotaxSchwacke Sie mit allen wichtigen Informationen rund um Automobilbusiness und Flottenmanagement. Länderübergreifend, intelligent vernetzt und sofort nutzbar. So können Sie sich jederzeit schnell den entscheidenden Wettbewerbsvorteil verschaffen.

EurotaxSchwacke ist der führende Anbieter von Daten, Lösungen und Business Intelligence für Flottenmanager, Automobilhersteller, Versicherungskonzerne, Automobilhändler und Werkstätten.

Unter www.schwacke.de/b2b halten wir für Sie die richtigen Informationen bereit. Oder kontaktieren Sie uns doch einfach unter Flotte@eurotaxschwacke.de

Zierat oder Stellschraube – welche Bedeutung kommt der Felge zu, wenn sie ein Designelement darstellt, aber auch im Sinne der Aerodynamik konzipiert sein kann? Einige Hersteller gaben Auskunft über die Felgenentwicklung.



Leichte Silberlinge

Wenn der Dienstwagennutzer sein Fahrzeug auswählen darf, spielen die Felgen für ihn optisch eine Rolle, sie müssen gut aussehen und zum Firmenauftritt passen, also auch nicht zu auffällig sein. Für die Designer und Entwickler hat die Felge aber noch eine andere Funktion, ihr kommt, wenn auch nur ein kleiner Anteil zu, die Aerodynamik zu beeinflussen und für weniger Verbrauch zu sorgen. Beispielsweise liegt der cW-Wert eines BMW 3er im Modelljahr 2008 bei 0,26, der neue Opel Insignia bei 0,27. Verbesserungen an den Rädern könnten 0,005 Punkte ausmachen (Anteil der Radaerodynamik an der Fahrzeugaerodynamik insgesamt gleich 0,025 Punkte), in Summe wirken diese aber erst. Obwohl die Aerodynamik bei der Ermittlung des Durchschnittsverbrauchs im NEFZ keine wesentliche Rolle spielt, da bei Testgeschwindigkeiten von durchschnittlich 33 km/h auf dem Rollenprüfstand der cW-Wert keinen großen Einfluss auf den Verbrauch hat, macht sie sich in Praxis ungleich stärker bemerkbar. Der normale Außendienstler fährt doch meistens schneller als 33 km/h im Schnitt.

Die Anforderungen, die die Entwicklungsabteilung bei Skoda stellt, beziehen sich unter anderem auf hohe Festigkeit, da die Felgen großen statischen und dynamischen Kräften ausgesetzt. Beispielsweise lastet auf einem Rad ein Gewicht von bis zu 500 kg, und als Reifenträger muss die Felge Belastungen wie Einparken am Bordstein, Schlaglöchern standhalten. Zudem muss sie temperaturbeständig sein, denn durch die Bremsanlage ist die Felge hohen Temperaturen ausgesetzt. Resonanzarmut steht als weiterer Punkt im Lastenheft, die Felge beeinflusst auch die Lärmübertragung. Eine optimale Luftführung dient sowohl einem günstigen Kraftstoffverbrauch als auch der Belüftung der Bremsen. Aussehen sowie geringes Gewicht zählen zu den weiteren Faktoren, die auf die Felgengestaltung wirken.

Zwischen diesen sich zum Teil widersprechenden Anforderungen ist Skoda bestrebt, einen bestmöglichen Kompromiss zu finden. Dabei hat die Verbrauchsreduktion höchste Priorität.

Felgengestaltung und -konstrukteure arbeiten von Anfang an bei der Entwicklung von neuen Opel-Fahrzeugen mit, um die optimale Felge hinsichtlich Material, Gewicht, cW-Wert und Design umzusetzen. Die Felgengestaltung verändert die Umströmung eines Fahrzeugs auch bei gleicher Radgröße messbar, teilt uns Sven Markurt, Pressesprecher bei Opel mit. Dass nicht immer die Alufelge in Sachen Gewicht die Nase vorn hat, eröffnen die Opel-ler, indem sie bei den verbrauchsoptimierten ecoFLEX Modellen Stahlräder in Verbindung mit geschlossenen Radabdeckungen einsetzen und somit die aerodynamischen Vorteile mit denen des Gewichts kombinieren. Zukünftig wollen sie noch mehr in die Entwicklung einerseits verbrauchsoptimierter, aber auch andererseits formschöner Felgen investieren, um jede Möglichkeit zur Gewichtsreduktion zu nutzen.

An einem Konzeptfahrzeuge wurde die neuartige Aero-Felge von BMW in Genf 2008 schon in den Vordergrund gehoben. Die 19 Zoll große Leichtmetallfelge zeichnet sich durch reduzierte Ventilationseffekte aus, die aerodynamisch optimierte Formgebung der Speichen minimiert das an der Raddrehachse auftretende Widerstandsmoment. Dies hat den Effekt, dass bei hoher Geschwindigkeit von 160 km/h ein Kilowatt weniger Motorleistung erbracht werden muss, was wiederum nicht im NEFZ-Durchschnittsverbrauch ins Gewicht fällt, dafür in der Fahrpraxis.

Mercedes setzt auf geschmiedete Leichtbau-felgen und damit auf Gewichtsreduktion. Diese wiegen rund 1,8 Kilogramm weniger als herkömmliche Alufelgen. Im Einsatz befinden



Bei der Felgenentwicklung spielen viele Faktoren eine Rolle wie Belastung, Temperaturbeständigkeit, Resonanzarmut et cetera (o.li.)

Die Formgebung des Aero-Rades reduziert die Verwirbelung an den Rädern (o.re.)

Transparent verkleidete Räder verringern die Ventilation und erhalten das optische Bild (u.re.)

sie sich bereits an der neuen C-Klasse in der BlueEfficiency Variante und verbessern die seitliche Umströmung der Karosserie. Bei Mazda legen die Designer Wert darauf, dass die Felgen ein einheitliches Erscheinungsbild aufweisen, damit ein Wiedererkennungseffekt da ist. Als zweiten wichtigen Punkt gibt Peter Birtwhistle, Chefdesigner im Mazda Motors European R & D Centre in Oberursel, die Gewichtsreduktion an.

Bei Ford gehen die Entwickler gemäß folgender Strategie vor: Der cW-Wert und das Gewicht einer Felge haben Einfluss auf den Gesamtverbrauch des Fahrzeugs. Insofern können leichte, cW-Wert optimierte Felgen als ein Baustein der Verbrauchsoptimierung eines Fahrzeugs gelten. Es geht in diesem Zusammenhang vor allem also um Felgen, die möglichst leicht sind und im Windkanal auf einen besonders günstigen cW-Wert optimiert wurden. Zugleich müssen sie aber robust und so gestaltet sein, dass die Bremsen optimal gekühlt werden. Dies bedeutet, dass die Felgen auf das jeweilige Fahrzeugmodell genau abgestimmt sein müssen und daher von Modell zu Modell in Bezug auf das Felgengestaltung und die Materialauswahl unterschiedlich ausfallen können.

So sind sich alle Hersteller relativ einig im Vorgehen und entwickeln doch zum Glück recht unterschiedliche Felgen.



Altea XL



Alhambra



Leon



Altea



Ibiza



Toledo



Freerack

Seat ja, aber welche?

Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Seat

Seat gilt als die sportliche Marke im Volkswagen Konzern. Auf den ersten Blick scheint die Modellpalette klein, beim zweiten Hinsehen jedoch fällt auf, dass zwar die klassischen Varianten Limousine und Kombi fehlen, aber im Angebot der sieben Modelle keine wesentliche Lücke entsteht, für jeden Anspruch ist etwas dabei.

Der Kleinwagen Ibiza bildet als brandneuer Spross der Seat Familie die untere Größengrenze. Mit der Fahrzeuggeneration zeigt Seat nicht nur das erste Modell auf der neuen Konzernplattform, sondern auch, dass stark reduzierte CO₂-Emissionen in Serie gehen können, beispielsweise stößt der 59kW/80 PS starke Dreizylinder-Diesel nur 114 g CO₂/km aus. Eine Ecomotive-Version soll zudem folgen. Ecomotive nennt sich auch der Einstiegs-Diesel beim kompakten Leon, der einmal mehr beweist, dass sportliche Fahrzeuge auch umweltfreundlich sein können. Uneingeschränkte Sportlichkeit hingegen bieten die FR und Cupra Modelle mit bis zu 177 kW/240 PS. Letztere führen wir aufgrund der geringeren Flottenrelevanz nicht auf.

Mit dem Toledo bietet Seat eine Limousine an, die aber nicht ganz den klassischen Vorstellungen vom Stufenheck entspricht. Er fällt eher un-

ter die Derivate der Altea-Gruppe, die sich seit letztem Jahr sehr umfassend darstellt. Neben dem Kompaktvan Altea stehen die um knapp 19 Zentimeter gestreckte XL-Version (1.604 Liter maximales Kofferraumvolumen) und der hochgelegte und optional vierradgetriebene Freerack im Programm. Fast schon ein Klassiker ist der bis zu siebensitzige Van Alhambra (2.610 Liter Ladevermögen), dennoch technisch auf dem aktuellsten Stand. Neueste Entwicklung stellt die Ecomotive-Ausführung dar, mit der der Van mit dem 103 kW/140 PS Diesel-Aggregat durchschnittlich 6 Liter auf 100 km verbrauchen soll und sogar preiswerter als die Standard-Version angeboten wird. Als Neuerung für 2009 kündigt der spanische Importeur eine Limousine namens Exeo an, die im B-Segment oberhalb des Toledo angesiedelt sein soll.

Wer heute Seat fahren möchte, kann dies im Finanzleasing bei 20.000 km schon für 165 Euro netto haben. Dafür gibt es den Ibiza 1.2 mit 51 kW/70 PS als Einstiegsversion. Otto gilt auch als Favorit, wenn auf die Gesamtkosten geachtet wird: Lediglich der Altea XL, der Altea Freerack und der Alhambra jeweils mit den kleinsten Selbstzùndern fahren bei einer Jahreslaufleistung von 20.000 km ein paar Euro günstiger.

Das Kostenfeld beim Altea 1.4, 1.6 und 1.9 TDI liegt allerdings dicht beisammen. Ab 30.000 km sind auch Ibiza 1.2 und 1.4 TDI gleichauf, bei den Dreizylindern punktet der Diesel mit dem um 8 kW/ 10 PS stärkeren Motor. Gleich zwei Otto-Motoren stehen in den Leon-Gesamtkosten bei 30.000 km noch vor dem TDI: die 63 kW/85 PS und 92 kW/125 kW – Aggregate fahren um 24 beziehungsweise 5 Euro günstiger im Monat. Der Altea sollte bei diesen Laufleistungen als 1.9 TDI gewählt werden. Bei 50.000 km Jahresfahrleistung bietet sich bei allen Modellen der kleinste Diesel als günstigste Wahl an.

Flottenrelevante Fakten

Marktanteil im deutschen Flottenmarkt: **0,5 %**

Anteil Flottengeschäft am Gesamtgeschäft: **8 %**

Anzahl Servicebetriebe: **647**

Bedingungen für Großkundenabkommen/Rahmenvertrag:
Mindestabnahmemenge 5 Fahrzeuge / Jahr

Businesspakete:
individuelle Angebote über Sondermodell-Strategie

Flottenfahr



Modelle (Laufzeit 36 Monate ohne Anzahlung) ALD FS	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
Ibiza 1.2 12 V Reference	3-Z-Otto	51/70	10.244	165,03	219,75	122,19	341,94	4.430	176,40
Ibiza 1.4 16 V Reference	4-Z-Otto	63/85	11.168	179,92	235,74	128,53	364,27	4.830	192,32
Ibiza 1.4 TDI Reference	3-Z-Diesel	59/80	12.429	200,23	271,70	86,18	357,88	5.375	214,02
Ibiza 1.6 16 V Reference	4-Z-Otto	66/90	13.244	213,36	272,73	136,69	409,42	5.728	228,06
Ibiza 1.9 TDI Stylance	4-Z-Diesel	77/105	14.336	233,61	310,33	90,24	400,62	6.093	249,52
Ibiza 1.9 TDI Stylance	4-Z-Diesel	77/105	14.840	239,08	315,85	90,18	406,03	6.418	255,55



Toledo 1.6 Reference	4-Z-Otto	75/102	16.042	255,48	313,50	157,53	471,03	7.058	273,28
Toledo 1.9 TDI Stylance	4-Z-Diesel	77/105	19.908	313,36	391,48	94,19	485,67	8.909	335,45



Leon 1.4 Reference	4-Z-Otto	63/85	13.437	218,96	274,78	145,03	419,81	5.711	233,87
Leon 1.6 Reference	4-Z-Otto	75/102	15.370	250,46	308,48	155,36	463,84	6.532	267,51
Leon 1.4 TSI Reference	4-Z-Otto	92/125	15.622	254,56	310,38	132,69	443,07	6.639	271,90
Leon Ecomotive 1.9 TDI	4-Z-Diesel	77/105	16.798	273,74	351,86	90,24	442,10	7.139	292,38
Leon 1.8 (TFSI) TSI Comfort	4-Z-Otto	118/160	18.059	294,28	357,00	163,70	520,70	7.675	314,32
Leon 2.0 TDI DPF Stylance	4-Z-Diesel	103/140	19.908	324,40	403,62	114,36	517,98	8.461	346,50
Leon 2.0 TFSI FR	4-Z-Otto	147/200	21.168	360,60	424,42	174,70	599,12	8.361	384,10
Leon 2.0 TDI DPF FR	4-Z-Diesel	125/170	22.008	387,13	466,35	120,36	586,71	8.198	411,56



Altea 1.6 Reference	4-Z-Otto	75/102	15.118	240,76	298,78	157,53	456,31	6.652	257,53
Altea 1.4 TSI Reference	4-Z-Otto	92/125	16.294	265,52	321,34	136,70	458,03	6.925	283,60
Altea 1.9 TDI DPF Reference	4-Z-Diesel	77/105	17.471	271,76	349,88	108,36	458,24	7.949	291,15
Altea 1.8 TFSI TSI Comfort	4-Z-Otto	118/160	19.235	313,45	372,57	157,53	530,10	8.175	334,79
Altea 2.0 TDI DPF Stylance	4-Z-Diesel	103/140	21.252	330,59	409,81	116,36	526,17	9.670	354,17
Altea 2.0 TFSI FR	4-Z-Otto	147/200	22.345	380,65	448,97	179,20	628,17	8.826	405,44
Altea 2.0 TDI FR	4-Z-Diesel	125/170	23.185	360,65	439,87	122,33	562,20	10.549	386,38



Altea 1.6 XL Reference	4-Z-Otto	75/102	15.958	254,14	312,16	161,70	473,86	7.022	271,85
Altea 1.4 TSI XL Reference	4-Z-Otto	92/125	17.134	279,21	335,03	136,70	471,72	7.282	298,23
Altea 1.9 TDI DPF XL Reference	4-Z-Diesel	77/105	18.311	284,84	362,96	108,36	471,32	8.331	305,16
Altea 1.8 TFSI XL Comfort Limit.	4-Z-Otto	118/160	20.916	340,83	399,95	161,70	561,65	8.889	364,05
Altea 2.0 TDI DPF XL Stylance	4-Z-Diesel	103/140	22.092	343,66	422,88	120,36	543,24	10.052	368,18
Altea 2.0 TDI DPF XL Stylance	4-Z-Diesel	125/170	23.521	365,88	445,10	124,19	569,29	10.702	319,99



Altea 2.0 TDI DPF 4x4 Freetrack	4-Z-Diesel	103/140	23.941	385,70	464,92	130,36	595,28	10.355	412,27
Altea 2.0 TFSI 4x4 Freetrack	4-Z-Otto	147/200	25.202	443,30	511,62	194,71	706,33	9.388	471,27
Altea 2.0 TDI DPF 4x4 Freetrack	4-Z-Diesel	125/170	25.874	416,84	496,06	136,36	632,42	11.190	445,56



Alhambra 2.0 Vigo	4-Z-Otto	85/115	20.748	341,93	414,30	194,71	609,01	8.662	364,96
Alhambra 1.8 20V Turbo Vigo	4-Z-Otto	110/150	23.017	388,61	459,88	207,87	667,75	8.229	413,13
Alhambra 1.9 TDI Vigo	4-Z-Diesel	85/115	23.437	354,36	444,18	128,36	572,54	10.074	379,34
Alhambra 2.0 TDI DPF Vigo	4-Z-Diesel	103/140	23.605	371,56	462,48	132,36	594,84	10.563	397,75
Alhambra 2.8 V6 Sport	6-Z-Otto	150/204	27.387	496,93	575,05	232,21	807,26	9.585	527,33

zeuge Seat

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	Restwert 50.000 km	Reichweite km	CO ₂ Ausstoß g/km	Höchstgeschwindigkeit km/h	Ladevolumen max. Liter	Zuladung kg
231,12	183,25	414,37	3.969	191,56	246,28	305,37	551,65	3.355	763	139	163	847	501
248,14	192,75	440,89	4.328	208,84	264,66	321,20	585,86	3.658	726	149	175	847	501
285,49	129,25	414,74	4.816	232,41	303,88	215,38	519,26	4.070	1.047	114	170	847	501
287,43	205,00	492,43	5.132	247,66	307,03	341,61	648,64	4.337	1.000	119	176	847	501
326,29	135,34	461,63	5.448	270,74	347,51	220,11	567,62	4.588	682	157	187	847	501
332,32	135,25	467,57	5.751	277,51	354,28	225,38	579,66	4.860	1.000	119	186	847	501
331,30	236,25	567,55	6.337	297,02	355,04	393,69	748,73	5.374	724	182	181	847	600
413,57	141,25	554,82	8.013	364,91	443,03	235,38	678,41	6.818	1.170	145	183	847	595
289,69	217,50	507,19	5.107	253,76	309,58	362,44	672,02	4.300	786	168	172	1.166	570
325,53	233,00	558,53	5.841	290,26	348,28	388,27	736,55	4.918	733	180	184	1.166	558
327,72	199,00	526,72	5.936	295,02	350,84	331,61	682,45	4.999	859	155	197	1.166	570
370,50	135,34	505,84	6.383	317,24	395,36	225,53	620,89	5.375	1.222	119	186	1.166	578
377,04	245,50	622,54	6.862	341,04	403,76	409,10	812,86	5.779	743	176	213	1.166	570
425,72	171,50	597,22	7.565	375,95	455,17	285,79	740,96	6.370	965	154	205	1.166	570
447,92	262,00	709,92	7.409	415,42	479,24	436,60	915,84	6.139	696	190	229	1.166	570
490,78	180,50	671,28	7.208	444,12	523,34	300,79	824,12	5.887	917	161	214	1.166	570
315,55	236,25	551,80	5.971	279,90	385,92	393,69	779,61	5.064	724	182	181	1.320	600
339,42	205,00	544,42	6.192	307,71	363,53	341,61	705,14	5.214	833	158	194	1.320	595
369,27	162,50	531,77	7.163	317,01	395,13	270,79	665,92	6.115	1.019	146	183	1.320	595
393,91	236,25	630,16	7.309	363,26	422,38	393,69	816,07	6.115	724	180	210	1.320	595
433,39	174,50	607,89	8.713	385,62	464,84	290,79	755,63	7.438	948	157	201	1.320	595
473,76	268,75	742,51	7.821	438,51	506,83	447,85	954,68	6.480	679	194	220	1.320	551
465,60	183,46	649,06	9.506	420,69	499,91	305,71	805,62	8.115	902	165	208	1.320	
329,87	242,50	572,37	6.303	295,46	353,48	404,10	757,58	5.346	705	187	181	1.604	620
354,05	205,00	559,05	6.511	323,58	379,40	341,61	721,01	5.483	833	158	194	1.604	620
383,28	162,50	545,78	7.507	332,25	410,37	270,79	681,16	6.409	1.019	145	183	1.604	620
423,17	242,50	665,67	7.948	395,05	454,12	404,10	858,22	6.693	705	187	208	1.604	620
447,40	180,50	627,90	9.058	400,87	480,09	300,79	780,88	7.732	917	160	201	1.604	620
471,21	186,25	657,46	9.644	426,79	506,01	310,37	816,38	8.232	887	167	211	1.604	620
491,49	195,50	686,99	10.355	447,70	526,92	325,78	852,70	7.841	846	171	193	1.521	620
539,59	292,00	831,59	8.254	508,56	576,88	486,59	1.063,47	6.741	585	223	214	1.521	620
524,78	204,50	729,28	10.026	483,84	563,06	340,78	563,06	8.474	809	179	204	1.521	620
437,33	292,00	729,33	7.729	395,66	468,03	486,59	954,62	6.484	745	226	177	2.610	777
484,40	311,75	796,15	7.235	445,82	517,09	519,50	1.036,59	5.910	745	226	199	2.610	777
469,16	192,50	661,66	9.061	412,66	502,48	320,78	823,26	7.711	1.094	173	181	2.610	786
488,67	198,50	687,17	9.501	432,68	523,60	330,78	854,38	8.085	1.061	177	192	2.610	770
605,45	348,25	953,70	8.353	567,85	645,97	580,32	1.226,29	6.710	667	252	217	2.610	777

Emotionen erlaubt

Mehr Emotionen in der sonst vernunftorientierten Modellpalette verspricht der Passat CC, das neue viertürige Coupé von Volkswagen. Wie flottenrelevant der Wagen ist und ob er Fuhrpark-Chancen hat, haben wir im Diesel-Modell mit 103 kW/140 PS ergründet.

Der Passat gehört zu den Brot und Butter Autos von Volkswagen im Flottenbereich. Wie uniformiert fahren manche Außendienstflotten für ihre Firmen durch die Regionen. Kein Wunder, dass der eine oder andere Fahrer sich mehr als nur Individualisierungen aus der Extraliste wünscht. Jetzt ergänzt das Coupé-Derivat die Modellreihe, das den Passat CC elegant von seinem vernünftigen Bruder abhebt.

Neuer Look

3,1 Zentimeter länger, 3,6 Zentimeter breiter und 5 Zentimeter niedriger steht der Passat Comfort Coupé da. Mit eigenständigem Kühlerdesign und neuartiger Heckgestaltung wirkt er doch mehr wie ein weiter entfernter Verwandter des Passat oder wie ein filigranerer Bruder des Phaeton. Die abfallende Dachlinie unterstreicht den dynamisch-frischen Eindruck, den das Coupé hinterlässt.

Rahmenlose Türen, tiefer liegende Sitze und die niedrigere Dachkante gehören zu den weiteren Charakteristika, die dem Volkswagen Coupé zu eigen sind. Einmal im Passat CC setzt der Wiedererkennungseffekt doch sehr schnell ein: Instrumente und Armaturen, die Navigation,

auch sonstige Innenausstattung wirken für einen Volkswagenkenner sehr vertraut, wenngleich eine Spur hochwertiger. Die elektrisch einstellbaren Sportsitze mit langer Beinauflage und Lordosstütze geben einen guten Seitenhalt, scheinen aber an der Sitzfläche recht hart zu sein, jedoch mag das ergonomisch individuell wirken.

Hinten finden nur zwei Passagiere Platz, dafür bietet ihnen der Fond gemütliche Raumverhältnisse, lediglich Sitzriesen und Großgewachsene werden mit der niedrigen Decke in Konflikt geraten. In den Kofferraum passen 532 Liter hinein, durch Umklappen der Rückbank kann er noch erweitert werden. Mit den coupétypisch kleinen Scheiben schränkt sich die Rundumsicht, vor allem die Sicht nach hinten, ein. Die abfallenden Enden des Fahrzeugs machen es zudem unübersichtlich, Parksensoren beziehungsweise die Rückfahrkamera leisten hier eine wertvolle Abhilfe.

Abgefahren

Motorentechnisch bewegt sich unser Testwagen auf bekanntem Niveau. Der Konzerndiesel, ein Common Rail mit 2.0 Litern Hubraum und 103 kW/140 PS, leistet bereits in sämtlichen anderen Modellen gute Dienste und kann als erprobt und gereift gelten, die neueste Version im Passat CC ist auch schon auf die Euro 5 Norm vorbereitet. Für Flotten bestimmt eine richtige Wahl, zumal er mit 6,3 Litern Testverbrauch auch sparsam fahrbar ist. Raum für mehr bietet er dennoch,



1



2



5



6



7



denn die 320 Nm Drehmoment, die Höchstgeschwindigkeit von 213 km/h und sein agiles Fahrwerk (optional mit adaptiver Fahrwerksregelung DCC mit den Stufen Sport, Normal und Comfort, 861 Euro netto) verleiten durchaus zu sportlicher Fahrweise.

Gut abgestimmt funktioniert das manuelle Sechsganggetriebe, das präzise die Gänge einlegen lässt und auch den Fahrbetrieb bei moderaten Drehzahlen lauffähig zulässt. Eine Schalttempfehlungsanzeige wäre vielleicht noch eine zeitgemäße Ergänzung. Das Fahrwerk im Testwagen offeriert die ganze Bandbreite von „Comfort“ mit großzügiger Federung über „Normal“ – wobei schon noch Schlaglöcher und Bodenunebenheiten durchdringen – bis hin zu „Sport“, das kurze, härtere Federwege nutzt. Die Lenkung agiert generell sehr präzise, in den verschiedenen Komfort-Stufen aber bis hin zu sehr direkt und fest.

Zusätzlich

An Sicherheits- und Komforttechnik fährt Volkswagen für den Passat CC einiges auf: von Abstandswarner (966 Euro netto) über Spurhalteassistent (432 Euro netto), Parklenkassistent, Rückfahrkamera (im Paket 941 Euro netto) bis Anhaltewegverkürzung. Und dass der Passat CC nicht nur ein emotionales Fahrzeug ist, sondern auch für andere Einsatzzwecke vorgesehen sein kann, zeigt auf der Zubehörliste die abnehmbare Anhängervorrichtung (605 Euro netto). Serienmäßig fährt der Neue auf einer weiteren Sicherheitsinnovation, nämlich den ContiSeal Reifen. Diese dichten selbstständig von innen durch eine Gel-artige Masse ab, falls die Ummantelung eine mechanische Beschädigung bis 5 Millimeter erleidet, so dass kein Druck entweichen kann. Anhalten muss der Fahrer nicht, er sollte aber alsbald einen Reifenspezialisten aufsuchen.

Derzeit fünf Motoren stehen in der Palette zur Verfügung, drei TSI-Benziner mit 118 kW/160 PS, 147 kW/200 PS und 220 kW/300 PS. Der Spitzen-Benziner wird mit dem Allradantrieb 4MOTION und dem 6-Gang DSG ausgeliefert. Als Diesel stehen zwei 2.0 TDI zur Wahl, unsere Testmotorisierung und ein 125 kW/170 PS starker, der Ende des Jahres startet. Die Preise liegen bei 25.462 Euro netto für den Basis-Benziner, das sind 2.667 Euro netto mehr, als für die Basisversion der normalen Passat-Limousine. Beim Diesel für 25.861 Euro netto eröffnet sich der selbe Preisunterschied.

Fazit: Warum zu anderen Marken greifen, wenn nun Emotionen beim Vernunft Hersteller Volkswagen in der Mittelklasse zu bekommen sind? Traditionell gute technische Leistungen gehören bei den Wolfsburgern dazu, jetzt ergänzt ein reizvolles und vergleichsweise günstiges Coupé die Modellpalette und eröffnet dem Dienstwagenfahrer noch mehr Fahrspaß.

1. Viel Platz in hochwertiger und VW-bekannter Ausführung
2. Komfortable Telefonie über die ausfahrbare Tastatur
3. Da passt schon 'was 'rein: 532 Liter
4. Ein niedrigeres, breiteres und längeres Design sorgt für den Unterschied
5. Schon die Kühlerform unterscheidet ihn vom „normalen“ Passat
6. Coupétypischer Heckabschluss
7. Bequeme Platzverhältnisse für zwei Rückbänker mit Einschränkung in der Kopfhöhe



3



4



Passat CC 2.0 TDI

Motor	Vierzylinder-Diesel
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	EU 4 (Euro 5 vorbereitet)
Partikelfilter	Serie
Antrieb / Getriebe	Front- / 6-Gang, manuell
Höchstgeschw. km/h	213
Beschleunigung 0-100	9,8 Sek.
EU-Verbrauch	5,8 l auf 100 km
EU-Reichweite	1.207 km
Testverbrauch	6,3 auf 100 km
Test-Reichweite	1.111 km
CO ₂ -Ausstoß	153 g/km
Tankinhalt	70 Liter
Zuladung	494 kg
Laderaumvolumen	532 Liter
Anhängel. geb./ungeb.	1.800 / 750

Kosten

Steuer pro Jahr	308 Euro
Typklassen HP / VK / TK	18 / 22 / 25
Ölwechsel / Menge	nach Anzeige / 4 L
Wartung	nach Anzeige

Garantie

Technik	2 Jahre
Mobilität	mit regelm. Inspektion verlängern

Sicherheit / Komfort

Automatik	1.723 Euro
Front-/Seiten-Airbag	Serie / Serie vorne
Kopfairbag	Serie
Vorhang-Airbags	-
ESP	Serie
Reifendruck-Kontrolle	139 Euro
Einparkhilfe vorne/hinten	437 Euro
Kurvenlicht	i.V. mit Xenon
Klimaautomatik	Serie
Glas-/Schiebedach, elektr.	861 Euro
Scheinwerfer-Waschanl.	248 Euro
Tempomat	172 Euro
Bi-Xenon-Scheinwerfer	1.109 Euro
Ladungssicherung:	Gepäckraummatte (45 Euro)
Optionspakete:	Klimapaket (Climatronic, Panoramadach, Sonnenschutzrollo, 1071 Euro), Sportpaket (Bi-Xenon, Dekoreinlagen Aluminium, Tagfahrlicht etc., 1.281 Euro), Winterpaket (Scheibenwaschdüsen beheizt, Vordersitzheizung 239 Euro)

Kommunikation

Bordcomputer	Serie
Navigationssystem	ab 1.109 Euro
Radio	Serie
Telefonvorb. (Bluetooth)	ab 345 Euro
Firmenfahrzeuganteil	k. A.
Dieselanteil	50 %

Basispreis netto

Passat CC 2.0 TDI **25.861 Euro**
(alle Preise netto)

Bewertung

- + • frisches, edles Erscheinungsbild
- genügsamer, dennoch spritziger und bekannter Diesel
- • kleine Scheiben, unübersichtliche Karosserie

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

Motorenpalette Passat CC

	1.8 TSI	2.0 TFSI (DSG)	2.0 TDI (DSG)	2.0 TDI (DSG)
Motor/Hubraum in ccm	Otto / 1.798	Otto / 1.984	Diesel / 1.968	Diesel / 1.968
Leistung kW (PS) bei U/min	118/161 bei 5.000-6.200	147/200 bei 5.100-6.000	103/140 bei 4.200	125/170 bei 4.200
Drehmoment (Nm) bei U/min	250 bei 1.500-4.200	280 bei 1.700-5.000	320 bei 1.750-2.500	350 bei 1.750-2.500
Verbrauch auf 100 km (EU)	7,6 S	7,9 (8,5) S	5,8 (6,2) D	8,6 (8,6) D
Höchstgeschwindigkeit	222	237 (232)	213 (210)	227 (224)
0 auf 100 km/h	8,6	7,9 (7,8)	9,8 (9,8)	8,6 (8,6)
Laderaum in Liter (VDA)	532	532	532	532
Nutzlast in kg	490	509 (516)	494 (495)	497 (499)
Typklassen HP/VK/TK	17 / 21 / 23	18 / 22 / 23	18 / 22 / 25	21 / 24 / 25
Schadstoffklasse	EU 4	EU 4	EU 4	EU 4
CO ₂ - Ausstoß in g/km	180	186 (199)	153 (163)	153 (159)
Preis in Euro (netto)	25.462	27.710 (29.433)	25.861 (27.584)	27.542 (29.265)

*Werte in Klammern Automatik

Betriebskosten

Schaltgetriebe (mtl.)

20.000 km	717,05	769,75	666,34	701,08
30.000 km	844,83	903,51	768,96	805,89
50.000 km	1.097,00	1.179,29	977,20	1.030,16

Automatik (mtl.)

20.000 km	-	807,88	697,62	730,46
30.000 km	-	949,99	806,28	840,36
50.000 km	-	1.242,66	1.026,62	1.074,83

Fullservice Leasingrate

Schaltgetriebe (mtl.)

20.000 km	562,52	609,12	556,14	590,88
30.000 km	613,03	662,56	603,66	640,59
50.000 km	710,67	777,71	701,70	754,66

Automatik (mtl.)

20.000 km	-	635,05	579,82	614,56
30.000 km	-	690,74	629,58	666,51
50.000 km	-	810,38	732,12	785,08

Treibstoffkosten

Schaltgetriebe (mtl.)

20.000 km	154,53	160,63	213,61	110,20
30.000 km	231,80	240,95	165,30	165,30
50.000 km	386,33	401,58	275,50	275,50

Automatik (mtl.)

20.000 km	-	172,83	117,80	115,90
30.000 km	-	259,25	176,70	173,85
50.000 km	-	432,28	294,50	289,75

Großer Kleiner



Welche Vorteile ein Kleinwagen-Kombi aufweist, haben wir am Beispiel des neuen Renault Clio Grandtour entdeckt.

Die Auswahl, um den Trend zu „einer Nummer kleiner“ zu forcieren vergrößert sich, ein weiterer Hersteller verpasst nämlich seiner Kleinwagenklasse eine Kombivariante. Und damit gibt es hierzulande nun vier Kleinwagen mit Überhang. Denn Renault ergänzte zum Jahresanfang den Clio Grandtour.

Während der Grandtour vorn das bekannte Clio-Gesicht trägt, verdeutlicht am Heck eine Auswölbung à la Laguna Grandtour den entscheidenden Unterschied. 21,6 Zentimeter mehr sorgen für 439 Liter (+ 151 zum 3-Türer) Gepäckraum bei aufrechter Rückbank und 1.277 Liter (+239) bei ebengelegten Sitzen. Ein serienmäßiges Fach im Kofferraumboden mit 72 Liter Stauraum eignet sich gut, um Sachen sicher zu verbergen. Dank einer niedrigen Ladekante von 58 Zentimetern können schwere Gegenstände praktisch hineingeladen werden. Auch sieht die Extraliste die wesentlichen flottenrelevanten Ladungssicherungselemente wie in Gepäcknetz (134 Euro netto), eine als Barriere hochklappbare Gepäckraumunterteilung oder Sicherungsurte vor.

Im Inneren bietet der Kleinwagen klassenübliche, also keineswegs beengende Platzverhältnisse. Vor allem ein durchschnittlich gebauter Fahrer findet sich bequem auf relativ straffen Sitzen, allerdings mit kurzer Beinauflage, im

Cockpit zurecht. Die Instrumentenanordnung baut auf der Renaulttypischen auf. Aber mit der Verwendung wertiger Materialien gehen die Franzosen auch in der Kleinwagenklasse den neuen Weg hin zu besserer Produktqualität. Auf den Rücksitzen gibt es weniger Platz, vor allem die Kopfhöhe zeigt auf, dass es sich beim Clio um einen kleineren Wagen handelt.

Der mit 76 kW/103 PS stärkste Diesel verhält sich nicht nur flott, wenn das Turboloch zwischen 1.000 und 1.500 Umdrehungen überwunden ist, er fällt auch mit dieser Leistungsstufe in die eco2-Kategorie CO₂-armer Renault-Fahrzeuge. 126 g/km gelten als vorbildlich, in diesen Zusammenhang gehören auch die sparsamen 4,7 Liter Durchschnittsverbrauch auf 100 km. Positiv aufgefallen ist uns auch das Sechsganggetriebe, für diese Fahrzeugklasse sicher nicht selbstverständlich. Dadurch können die Drehzahlen bei gleichmäßigen Geschwindigkeiten angenehm niedrig gehalten werden.

Dank leichtgängiger Lenkung und übersichtlicher Karosseriegestaltung lässt sich der kleine Kombi gut rangieren. Komfortansprüche werden klassengerecht erfüllt, im Fahrverhalten konnten wir keine negativen Auffälligkeiten feststellen, die Federung und auch das Fahrwerk leisten komfortable Dienste.

Für den günstigsten Clio Grandtour (1.2 mit 48 kW/65 PS) berechnet Renault 11.050 Euro netto, der kleinste Diesel (50 kW/68 kW) steht mit 12.647 Euro netto in der Liste. Die Motorenpalette reicht bei den vier Fremdzündern bis 82

kW/112 PS, bei den drei Selbstzündern bis 76 kW/103 PS. Alle mit Ausnahme des Top-Benziners mit Automatikgetriebe erfüllen die eco2-Kriterien CO₂-Ausstoß unter 140 g/km, umweltschonende Produktion in nach ISO 14001 zertifizierten Werken und die Verwendung von zu 95 Prozent wiederverwertbaren Teile beziehungsweise mit 5 Prozent recyceltem Kunststoff. Das sind Argumente, die für den modernen Fuhrpark von Bedeutung sind.

Kleinwagen mit Rucksack: Renault Clio Grandtour (o.re.)

Pragmatischer Fahrgastraum mit neuer Qualitätsanmutung (o.li.)

Auf den Rücksitzen tatsächlich ein Kleinwagen (li.Mitte)

Ebene Ladefläche mit flexiblen Beladungsmöglichkeiten (li.u.)

Renault Clio Grandtour 1.5 dCi

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.461
kW/PS bei U/min:	76/103 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	240 Nm bei 2.000
Getriebe:	6-Gang, manuell
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 126 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	11,6 / 186
EU-Verbrauch / Reichweite:	4,7 L / 1.170 km
Zuladung kg / Ladevolumen L:	640 / 1.566
Typklasse HP / VK / TK:	16 / 21 / 18
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	11 %
Dieseleanteil:	10%
Basispreis (netto):	16.471 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	463,04 / 0,19

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



Praxisorientiert

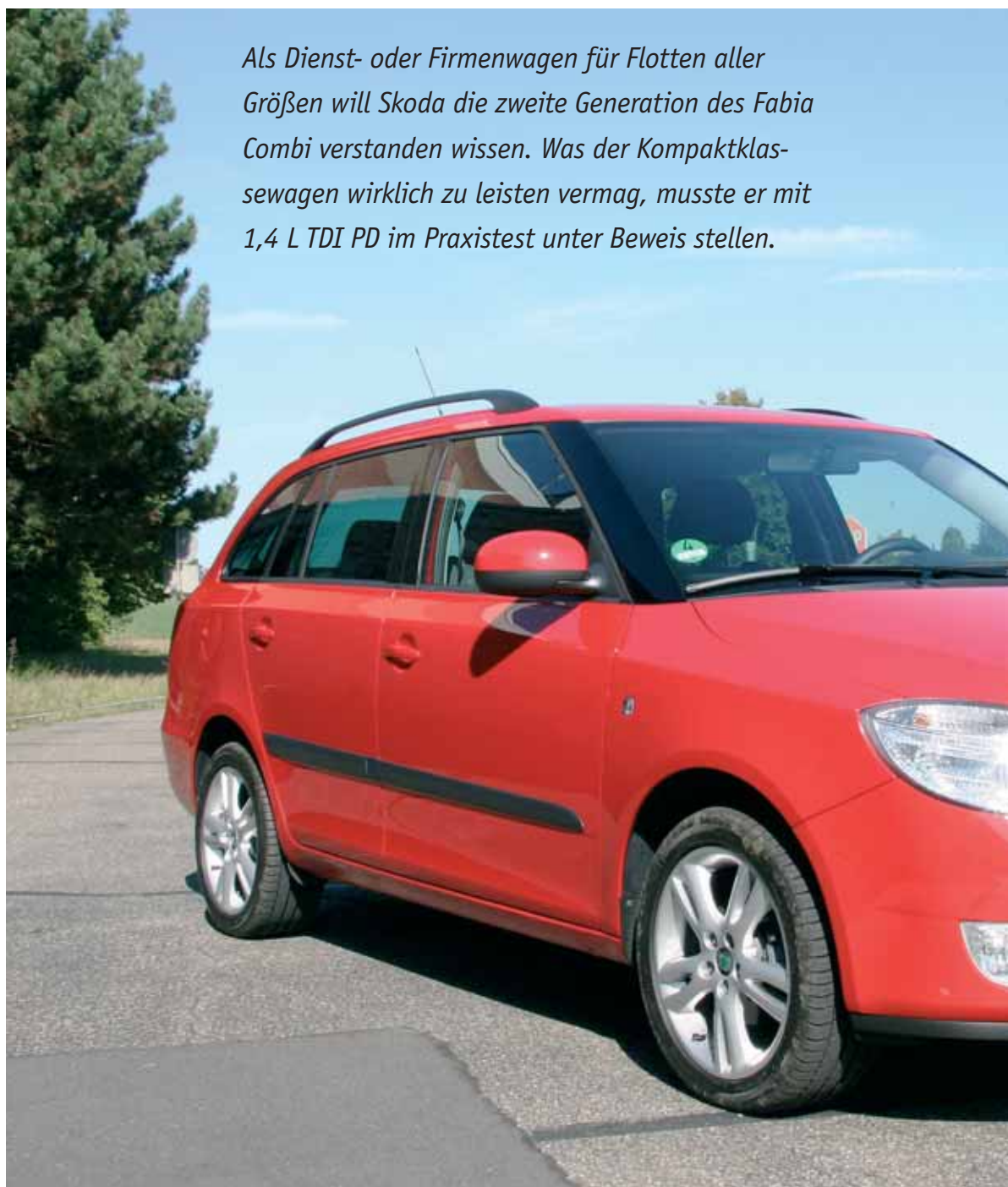
Nach wie vor hat man beim Design der Funktionalität den Vortritt vor spektakulärer Optik gegeben, denn was wirklich zählt, sind die inneren Werte. In der Sprache der Flottenbetreiber sagt man auch Nutzwert dazu. Im direkten Vergleich mit seinem Vorgänger fallen die Unterschiede zur aktuellen Modellgeneration zumindest nicht auf den ersten Blick ins Auge. Bei genauerer Betrachtung bemerkt der aufmerksame Betrachter dann die geänderte Frontpartie und die markantere Dachlinie; sie wurde nicht nur in der Form geändert, sondern auch um 46 Millimeter erhöht.

Nutzwert

Von ausschlaggebender Bedeutung ist hierbei der Kofferraum, der sich über eine große Heckklappe befüllen lässt. Ist die etwas hohe Ladekante erst einmal überwunden, kann ein Volumen von 480 Litern eingebracht werden, beziehungsweise eine Nutzlast von 440 kg. Schwenkt man die Sitzfläche der Rücksitze im 90 Grad Winkel nach oben, und anschließend die Rückbank nach unten, lassen sich maximal respektable 1.460 Liter verstauen, weit mehr also als seine Konkurrenten Peugeot 207 SW oder Renault Clio Grandtour aufnehmen. Allerdings muss gesagt werden, dass sich der Fabia Combi einer genauen Vergleichbarkeit entzieht, steht er doch zwischen der Klasse der Klein- und Kompaktwagen. Das sichere Transportieren von kleineren Teilen wird durch diverse Staufächer erleichtert. Allerdings ist die Ladefläche zwischen Kofferraum und Rücksitzlehne nicht zu 100 Prozent eben. Eine tatsächliche Beeinträchtigung der Ladefähigkeit dürfte sich durch diesen minimalen Knick aber nicht ergeben.

Im Fond ist ausreichend Platz für Passagiere durchschnittlicher Größe, und auch im Cockpit gibt es keine Platzprobleme. Die Verarbeitung ist hier, für ein Fahrzeug in dieser Preiskategorie nicht selbstverständlich, ordentlich. Es dominiert ein einfaches und übersichtliches

Als Dienst- oder Firmenwagen für Flotten aller Größen will Skoda die zweite Generation des Fabia Combi verstanden wissen. Was der Kompaktklasswagen wirklich zu leisten vermag, musste er mit 1,4 L TDI PD im Praxistest unter Beweis stellen.





4



5



6



7



Design. Mit den gleichen Adjektiven ließe sich auch das für 966 Euro netto optional erhältliche Navigationssystem mit Pfeildarstellung beschreiben, welches aber im Praxistest stets seinen Zweck erfüllte und ohne Studium der Anleitung intuitiv bedienbar war. Außerdem überwiegt der Kosten/Nutzen-Effekt, sind doch festinstallierte Navis mit Kartendarstellung oft doppelt so teuer. Die Sitze mit Stoffbezug sind angenehm gepolstert, so dass die Test-Probanden auch eine mehrstündige Reise ohne Rückenschmerzen beendeten. Reiseuntensilien wie Wasserflaschen, Kartenmaterial und Ähnliches lässt sich bequem in den Türen oder dem zweigeteilten Handschuhfach verstauen. Insgesamt ist also ein guter Nutzwert des Fabia Combi sowohl für sein Frachtgut, als auch für seine Passagiere auf Kurz- und Langstrecke gegeben.

Auf der Straße

Unter der Motorhaube schlägt das Herz des 1,4-Liter-Motors mit drei Zylindern. Gerade beim Beschleunigen und beim Kaltstart wird ein gewisser Geräuschpegel vom dem Pumpdüse Aggregat erreicht, der aber während der Fahrt mit konstanter Geschwindigkeit auf ein dezentes Maß herabsinkt. Wer aber glaubt, der von der Konzernmutter Volkswagen stammende Dreizylinder-Diesel bewege den Kompakten mit seinen 51 kW/70 PS nur behäbig über den Asphalt, der irrt. Selbst aus dem Drehzahlkeller arbeitet sich der Motor relativ schnell wieder hoch, und ist er erst einmal auf Touren gebracht, sind auch flinke Überholmanöver auf der Autobahn kein Problem mehr. Seine Spitzengeschwindigkeit liegt bei 164 km/h. Zudem überzeugt er mit dem werksseitig angegebenen Verbrauch von 4,8 Litern auf 100 Kilometer, auch wenn sich der von uns ermittelte Wert eher bei 5,8 Liter einpendelte. Entsprechend dem niedrigen Kraftstoffverzehr des Fabia Combi gibt Skoda die CO₂-Emissionen mit nur 127 g/km an. Fast alle Motoren werden in Kombination mit Fünfgang-Getriebe ausgeliefert, welches soliden Schaltkomfort bietet. Auf den verschiedensten Straßenbelägen erweist sich das Fahrwerk als rückenfreundlich abgestimmt, ein weiterer Faktor, der die Langstreckentauglichkeit positiv beeinflusst. Wind- und Abrollgeräusche treten erst ab ungefähr 130 km/h merklich in Erscheinung, bewegen sich vom Lautstärkeniveau aber noch im Rahmen des Normalen.

1. Wertige Materialien in guter Verarbeitungsqualität
2. In den Kofferraum passen bis zu 1.460 Liter
3. Im Vergleich zur ersten Generation nun mit mehr Kopffreiheit
4. Unverkennbar ein Fabia – auf den ersten Blick der Limousine nicht unähnlich
5. Praktische Verstaumöglichkeiten neben und vor dem Radkasten
6. Form und Gestaltung der Scheinwerferpartie sind bei dem neuen Fabia Combi überarbeitet worden
7. Die Heckansicht unterscheidet sich nur in Details vom Vorgänger

Neben dem gefahrenen 1,4 L TDI Dieselmotor mit 51 kW/70 PS gibt es noch ein Aggregat mit gleicher Hubraumgröße und 59 kW/80 PS sowie ein 1,9 L TDI Diesel mit 77 kW/105 PS. Für die beiden letztgenannten Varianten ist auch ein Partikelfilter zum Aufpreis von 504 Euro netto erhältlich. Bis auf die 1,9-Liter-Maschine besitzen alle Dieselmotoren drei Zylinder, liegen dafür aber im Verbrauch bei nur maximal 5,1 Liter. Die Leistungsdaten der vier Benziner liegen zwischen 44 kW/60 PS und 77 kW/105 PS, wobei die stärkste Variante auch mit einer Sechs-Stufen-Automatik bestellbar ist.

Optional

Ähnlich umfangreich wie die Motorenpalette sind auch die Ausstattungslinien des Fabia Combi. Sie beginnen mit „Fabia“ bei dem 1,2 L HTP Benziner (44 kW/60 PS) für 9.143 Euro netto, gehen dann über „Classic“ und „Ambiente“ bis zu „Sport“ und „Elegance“. Dort kostet das Topmodell mit 1,9 L TDI-PD DPF und 77 kW/105 PS 16.664 Euro netto. Nützliche aufpreispflichtige Extras sind das 252 Euro netto teure ESP mit elektronischer Differentialsperre oder die Klimaanlage Climatronic für 244 Euro netto. Komfortabler und leistungsfähiger ist die Klimaanlage Climatic, die für die Ausstattungslinie Classic 916 Euro zzgl. MwSt. kostet, ab Ambiente aber bereits serienmäßig verbaut ist. Eine Multifunktionsanzeige, die die Daten des Bordcomputers wiedergibt, ist für Fabia und Classic nicht erhältlich, ab Ambiente aber bereits enthalten.

Der neue Skoda Fabia Combi punktet nicht unbedingt mit originellem Design, was auch nicht sein erklärtes Ziel ist. Dafür bekommt der Kunde aber ein überzeugendes Preis-Leistungsverhältnis geboten, denn soviel Laderaum in Kombination mit einem qualitativ guten Fahrzeug gibt es nicht alle Tage.



Skoda Fabia Combi 1.4 TDI PD

Motor	Dreizylinder-Diesel
Hubraum in ccm	1.422
kW/PS bei U/min	51 (70) bei 4.000
Nm bei U/min	155 bei 1.600-2.800
Abgasnorm	EU 4
Partikelfilter	-
Antrieb / Getriebe	Front- / 5-Gang, manuell
Höchstgeschw. km/h	164
Beschleunigung 0-100	15,4 Sek.
EU-Verbrauch	4,8 l auf 100 km
EU-Reichweite	938 km
Testverbrauch	5,8 l auf 100 km
Test-Reichweite	776 km
CO ₂ -Ausstoß	127 g/km
Tankinhalt	45 Liter
Zuladung	440 kg
Laderaumvolumen	1.460 Liter
Anhänger. geb./ungeb.	1.100 kg / 450 kg

Kosten

Steuer pro Jahr	231 Euro
Typklassen HP / VK / TK	18 / 14 / 17
Ölwechsel / Menge	nach Anzeige / 3,8 l
Wartung	nach Anzeige

Garantie

Technik	2 Jahre, Lack 3 Jahre, Rost 12 Jahre
Mobilität	unbegrenzt

Sicherheit / Komfort

Automatik	-
Front-/Seiten-Airbag	Serie / Serie vorne
Kopfairbag	Serie
Vorhang-Airbags	-
ESP	252 Euro
Reifendruck-Kontrolle	42 Euro
Einparkhilfe hinten	ab Ambiente 202 Euro
Kurvenlicht	Ambiente 395 Euro
Klimaautomatik	ab Ambiente Serie
Glas-/Schiebedach, elektr.	-
Scheinwerfer-Waschanl.	ab Ambiente 84 Euro
Tempomat	Ambiente Serie
Bi-Xenon-Scheinwerfer	-
Ladungssicherung:	-
Optionspakete:	Paket Kurven- und Abbiegelicht, Ablagepaket

Kommunikation

Bordcomputer	ab Ambiente Serie
Navigationssystem	ab Ambiente 966 Euro
Radio	in Verbindung mit Navi, sonst ab 151 Euro
Telefonvorb. (Bluetooth)	-
Firmenfahrzeuganteil	25 %
Dieselanteil	26 %

Basispreis netto

Skoda Fabia Combi 1.4 TDI PD **11.496 Euro** (alle Preise netto)

Bewertung

- + • gutes Preis-/Leistungsverhältnis
- komfortables Fahrwerk
- • ESP nur optional

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

Motorenpalette Skoda Fabia Combi

	1.2 HTP Schaltung	1.6 16 V Schaltung/Autom.	1.4 TDI PD Schaltung	1.9 TDI DPF Schaltung
Motor/Hubraum in ccm	Otto / 1.198	Otto / 1.598	Diesel / 1.422	Diesel / 1.896
Leistung kW (PS) bei U/min	44 / 66 bei 5.200	77 / 105 bei 5.600	51 / 70 bei 4.000	77 / 105 bei 4.000
Drehmoment (Nm) bei U/min	180 bei 3.000	153 bei 3.800	155 bei 1.600-2.800	240 bei 1.900
Verbrauch auf 100 km (EU)	5,6 S	6,9 (7,5) S	4,8 D	5,1 D
Höchstgeschwindigkeit	156	192 (186)	164	191
0 auf 100 km/h	16,8	10,4 (11,8)	15,4	11,0
Laderaum in Liter (VDA)	1.460	1.460	1.460	1.460
Nutzlast in kg	440	440	440	440
Typklassen HP/VK/TK	14 / 13 / 15	14 / 16 / 15	18 / 14 / 17	19 / 17 / 19
Schadstoffklasse	EU 4	EU 4	EU 4	EU 4
CO ₂ - Ausstoß in g/km	140	165 (180)	127	135
Preis in Euro (netto)	9.143	13.597 (14.437)	11.496	15.613
<i>*Werte in Klammern Automatik</i>				
Betriebskosten				
Schaltgetriebe (mtl.)				
20.000 km	336,53	432,95	358,61	427,97
30.000 km	418,93	532,53	424,85	503,63
50.000 km	576,95	721,63	560,16	643,39
Automatik (mtl.)				
20.000 km	-	460,60	-	-
30.000 km	-	568,46	-	-
50.000 km	-	773,50	-	-
Fullservice Leasingrate				
Schaltgetriebe (mtl.)				
20.000 km	191,96	263,87	248,75	311,25
30.000 km	202,11	278,96	260,09	328,58
50.000 km	215,64	299,08	285,61	351,68
Automatik (mtl.)				
20.000 km	-	276,82	-	-
30.000 km	-	292,84	-	-
50.000 km	-	314,20	-	-
Treibstoffkosten				
Schaltgetriebe (mtl.)				
20.000 km	144,57	169,08	109,86	116,72
30.000 km	216,82	253,57	164,76	175,05
50.000 km	361,31	422,55	274,55	291,71
Automatik (mtl.)				
20.000 km	-	183,78	-	-
30.000 km	-	275,62	-	-
50.000 km	-	459,30	-	-

Reife Leistung



Optisch hat sich durch das Facelift des 5 wenig verändert

Der Mazda5 liegt an zweiter Stelle der Flottenverkäufe beim japanischen Importeur. Wir wollten wissen, weshalb der Van so gut ankommt, und sind den 2.0 Top-Diesel (105 kW/ 143 PS) Probe gefahren.

Seit es den Mazda5 gibt, also seit 2005, führte er eher ein Schattendasein. Aber obwohl das Segment der Vans nicht gerade zu den Stärken der asiatischen Importeure gehört, macht der 5 einen sehr europäischen Eindruck, was wohl mit ein Grund dafür, warum er nun vermehrt im Straßenbild zu finden ist. Die Linienführung zeichnet ihn dynamisch und gefällig, das Facelift lässt ihn flacher und schlanker wirken. Im Innenraum erwarten den Passagier Platz, Funktionalität und eine solide Verarbeitung. Der hochgesetzte Schalthebel schafft Raum für Staufächer zwischen den Sitzen, Klimaanlage, Navigation, Radio und Bordcomputer können entweder übersichtlich in der Mittelkonsole oder bequem vom Lenkrad aus gesteuert werden. Die großen Scheiben machen den Innenraum schön hell, aber auch schnell warm.

Auf die hinteren einzelnen Sitze gelangt der Fahrgast über (optionale) elektrische Schiebetüren, die sich praktischerweise sowohl über den Schlüssel als auch vom Fahrerplatz aus bedienen lassen. Die Kopf-, Bein- und weitere Bewegungsfreiheit auf den Rücksitzen gelten bei der Belegung mit vier Personen als ausgesprochen großzügig und passen gut zum Van. Die Rückbank kann für den optimalen Platz noch um einige Zentimeter vor oder zurück justiert werden.

Über die hochöffnende Kofferraumklappe gewährt der japanische 5er Zugang zu viel Stauraum, mit aufrechter Rückbank passen 426 Liter hinein, bei Beladung bis unter das Dach fasst er 1.566 Liter auf völlig ebener Fläche – dank

Karakuri, dem Mazda „Sitzfaltkonzept“. Damit qualifiziert er sich zum Familienfahrzeug wie auch zum praktischen Dienst-Transporter beziehungsweise zum Shuttle-Fahrzeug als Siebensitzer. Wobei der Fairness halber erwähnt sein soll, dass die zwei Sitze in der dritten Reihe eher spartanischen Komfort bieten.

Mit dem 105 kW/143 PS starken Diesel-Aggregat ist der 5 gut ausgestattet. Es verleiht ihm kräftige Vortriebs- und Sprintqualitäten, bleibt gleichzeitig aber mit 6,1 Liter auf 100 km im Durchschnitt mäßig im Verbrauch. Für einen Van fährt der Japaner vergleichsweise sportlich, sowohl die Kurven- und Straßenlage als auch die Federung geben sich erstaunlich stabil und straff. Damit poltert er etwas, schaukelt aber nur wenig und qualifiziert sich gut als Reisefahrzeug.

Die Lenkung reagiert recht direkt, und auch die sechsgängige Handschaltung unterstützt durch knackig kurze Schaltwege den sportlichen Eindruck. Die Beschleunigung von 0 auf 100 km/h in 11 Sekunden und die Höchstgeschwindigkeit von 196 km/h vervollständigen diesen. Ausstattungsseitig kann der Kunde zwischen den drei Varianten Comfort, Exclusive und Top wählen. Fuhrparkbedürfnisse wie Klimaautomatik, Xenon-Licht, Geschwindigkeitsregelanlage und vieles mehr werden in der Version Top erfüllt. Weitere Extras wie Einparkhilfe, Bluetooth-freisprechanlage und Navigation stehen in der Preisliste. Erhältlich ist der Mazda 5 mit zwei Benzinmotoren (85 kW/115 PS und 107 kW/146 PS) und mit zwei Dieselmotoren (81 kW/110 PS und 105 kW/143 PS) ab 16.975 Euro netto. Leider gibt es das Automatikgetriebe nur für den stärkeren Benziner.

Nach unserem Testzeitraum können wir nun gut verstehen, warum der japanische Van zu den beliebtesten Flottenfahrzeugen von Mazda gehört. Er passt in die heutige Zeit und zu den Ansprüchen von User Choosern.

Ab sofort optional erhältlich: praktische elektrische Schiebetüren für den Fond (o.)

Karakuri bewirkt viel Stauraum auf ebener Fläche (u.)



Viel Licht kommt durch die großen Scheiben in den geräumigen Fahrgastraum (u.)



Mazda5 2.0 MZR-CD

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.998
kW/PS bei U/min:	105/143 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	360 Nm bei 2.000
Getriebe:	6-Gang, manuell
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 162 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	11,0 / 196
EU-Verbrauch / Reichweite:	6,1 L / 984 km
Zuladung kg/ Ladevolumen L:	640 / 1.566
Typklasse HP / VK / TK:	18 / 23 / 23
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	15 %
Dieseleanteil:	51 %
Basispreis (netto):	20.924 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	642,34 / 0,26

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

Hubraum Minimalismus

Fiat spendiert seinem Kompaktmodell Bravo zwei neue Dieselmotoren. Gleiche Leistung bei weniger Verbrauch, so die Zielsetzung. Wir haben die praktische Umsetzung in Form des 1.6 Multijet 16V Motor mit 88 kW/120 PS getestet.



Die hohe Ladekante behindert etwas den Zugang zum Kofferraum (o.)

Wertige Materialien mit angenehmer Haptik auch im Fond (u.)



Am Erscheinungsbild des italienischen Fünftürers hat sich seit der Markteinführung im April 2007 nichts geändert. Neu hingegen ist die Aufstockung der Motorenpalette um zwei weitere Diesel-Multijet-Motoren. Das 1,6-Liter-Aggregat verlässt entweder mit 77 kW/105 PS oder mit 88 kW/120 PS Leistung die Produktionshallen und verfügt über Multijet-Einspritzung. Dieses Common-Rail System soll bei einem Druck von 1.600 bar mittels spezieller Düsen den Treibstoff besonders effektiv zerstäuben. In Kombination mit einem 1.598 Kubikzentimeter großen Hubraum steht nicht nur ein leistungsstarker, sondern auch umweltfreundlicher Antrieb im Angebot. Und tatsächlich emittiert der kleine Motor laut Datenblatt nur 119 g CO₂ pro Kilometer, in der stärkeren Variante sind es 10 g/km mehr. Beide Antriebe erfüllen schon jetzt die ab September 2009 geltende EURO-5 Norm. Auf lange Sicht planen die Verantwortlichen bei Fiat die 1.9-L-Multijet-Motoren durch diese wirtschaftlicheren und umweltfreundlicheren Aggregate zu ersetzen, und das nicht nur im Bravo, sondern auch in anderen Modellen.

Doch Grau ist alle Theorie, denn erst auf dem Asphalt zeigt sich das wahre Potenzial des Fiat Bravo. Nimmt man im Innern der Agilität ausstrahlenden Karosserie Platz, zeigt sich, dass der Kompakte über ausreichend Kopf- und Beinfreiheit verfügt. Lediglich auf den Rücksitzen ist das Platzangebot etwas eingeschränkt. Beim Beladen muss zwar eine recht hohe Ladekante überwunden werden, dann fasst der Kofferraum aber bis zum Fenster 1.175 Liter. Dreht



Interessante Optik mit viel Liebe zum Detail (o.)

man in dem wertig verarbeiteten Cockpit den Zündschlüssel herum, ertönt der Dieselmotor relativ leise und bleibt dies auch bei hohen Geschwindigkeiten. Bei maximalem Bleifußfaktor klettert die Tachonadel in 10,5 Sekunden auf 100 km/h und bleibt letztlich erst bei 195 km/h stehen. Sein maximales Drehmoment von 300 Nm erreicht der Motor bei 1.500 U/min. Der kleinere Multijet-Diesel benötigt für denselben Sprint lediglich 0,8 Sekunden länger, sein Limit in der Spitze ist bei 187 km/h erreicht. Subjektiv erweist sich der getestete Antrieb als spritzig-rasant, und auch die gute Kurvenlage trägt ihr Scherflein zum Fahrvergnügen bei. Flottes Überholen auf der Autobahn und schnelles Beschleunigen aus dem Stand sind nicht zuletzt dank der kurzen Schaltwege der Sechsgang-Schaltung kein Problem. Seit Sommer dieses Jahres steht zudem ein sechsstufiges Dualogic-Automatikgetriebe zur Verfügung.

Für die Variante mit 77 kW/105 PS müssen 15.714 Euro netto veranschlagt werden, die stärkere

Version mit 88 kW/120 PS liegt bei 17.563 Euro netto. Der gleichstarke 1.9 Multijet 8V Dieselmotor kostet 16.218 Euro netto. Die meiste Power bringt der 1.9 Multijet 16V Diesel mit 110 kW/150 PS (18.824 Euro netto). Drei Benziner mit einem Leistungsspektrum von 66 kW/90 PS bis 110 kW/150 PS sind ebenfalls erhältlich, ihre Preisspanne liegt von 13.391 bis 18.151 Euro zuzüglich MwSt.

Im Vergleich mit dem an Leistungsstärke identischen 1.9-Multijet-8V-Motor offenbart das gefahrene Aggregat seine Stärken, wie den um 10g/km geringeren CO₂-Ausstoß und 0,4 Liter weniger Verbrauch. Gerade in Zeiten steigender Dieselpreise und einer Hubraum-basierten Steuerbemessung bietet die neue Motorisierung so einen finanziell spürbaren Vorteil.

Fiat Bravo 1.6 Multijet 16 V

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-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, manuell
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 mit DPF / 129 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	10,5 / 195
EU-Verbrauch / Reichweite:	4,9 L / 1.184 km
Zuladung kg / Ladevolumen L:	510 / 1.175
Typklasse HP / VK / TK:	18 / 19 / 24
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	4,3 %
Dieseleanteil:	52 %
Basispreis (netto):	17.563 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	518,49 / 0,20

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

Innere Werte

Der Nissan Tiida ist ein echtes „Weltauto“, wird er doch schon seit 4 Jahren rund um den Globus produziert und verkauft. Seit diesem Jahr ist der Kompakte auch in Europa zu haben. Womit er die deutschen Käufer für sich gewinnen könnte zeigte der Tiida 1.8 L.



Ausreichend Platz auch bei unebenem Ladeboden (o.)

Die Rücksitze lassen sich horizontal um 240 Millimeter verschieben (li.)

Die sich verzweigende A-Säule ist ein interessantes Detail, allerdings nur von innen direkt ersichtlich (u.)



sagiere angepasst werden kann, oder das Ladevolumen von 300 auf 425 Liter (maximal 645) wächst. Leider ist die Ladefläche bei umgeklappten Rücksitzen nicht eben. Platz ist vorne auf den recht bequemen Sitzen und hinten ausreichend vorhanden, lediglich Menschen über 1,90 Meter könnten auf den Rücksitzen mit ihrem Kopf auf Kollisionskurs mit dem Fahrzeughimmel geraten. Die Materialqualität und Verarbeitung des Innenraums ist als durchweg gut zu bewerten, und auch das 1.513 Euro netto teure Navigationssystem (inkl. Sechsfach-CD-Wechsler) weiß aufgrund seiner leicht verständlichen Darstellung und der einfachen Menüführung zu gefallen.

Das Motorenangebot ist übersichtlich. Für beide Karosserieformen gibt es zwei Ottomotoren, die bei 1.598 Kubikzentimetern Hubraum 81 kW/110 PS leisten oder bei 1.798 Kubikzentimetern 93 kW/126 PS. Letzterer beschleunigt im Stadtverkehr recht flott, wirkt aber jenseits der 100 km/h Grenze (erreicht nach 10,4 Sekunden) ein wenig träge. Für 100 Kilometer Strecke benötigt er nach Werksangaben 7,8 Liter, woraus sich ein CO₂-Ausstoß von 188 g/km ableitet. Im Stand ist der Motor fast gar nicht zu hören, und auch sonst erweist er sich unterhalb der 100 km/h-Grenze als angenehm leise. Ursprünglich war der Wagen auch mit einem 1.5 dCi Diesel erhältlich, der allerdings mittlerweile aus dem Programm genommen wurde, da er sich überaus großer Beliebtheit erfreut, und man zunächst andere Nissan/Renault Modelle damit ausstattet. Möglicherweise wird er aber zu einem späteren Zeitpunkt wieder bestellbar sein.

Das Motorenangebot ist übersichtlich. Für beide Karosserieformen gibt es zwei Ottomotoren, die bei 1.598 Kubikzentimetern Hubraum 81 kW/110 PS leisten oder bei 1.798 Kubikzentimetern 93 kW/126 PS. Letzterer beschleunigt im Stadtverkehr recht flott, wirkt aber jenseits der 100 km/h Grenze (erreicht nach 10,4 Sekunden) ein wenig träge. Für 100 Kilometer Strecke benötigt er nach Werksangaben 7,8 Liter, woraus sich ein CO₂-Ausstoß von 188 g/km ableitet. Im Stand ist der Motor fast gar nicht zu hören, und auch sonst erweist er sich unterhalb der 100 km/h-Grenze als angenehm leise. Ursprünglich war der Wagen auch mit einem 1.5 dCi Diesel erhältlich, der allerdings mittlerweile aus dem Programm genommen wurde, da er sich überaus großer Beliebtheit erfreut, und man zunächst andere Nissan/Renault Modelle damit ausstattet. Möglicherweise wird er aber zu einem späteren Zeitpunkt wieder bestellbar sein.

Visuell weiß die Heckpartie mit ihren mandelaugenförmigen Rückleuchten und der nach unten schräg zulaufenden Kofferraumklappe Akzente zu setzen. Die Frontansicht hingegen erinnert mit der Nissan-typischen Kühlermaske an den Murano, ohne aber dessen Bulligkeit auszustrahlen. Dabei ist der Pkw nicht wirklich neu, wird er doch schon seit 2004 beispielsweise in Japan vertrieben. Zwei Jahre später kam er dann in Nordamerika unter dem Namen Nissan Versa auf den Markt und ist nun auch in Europa als Ersatz für die auslaufenden Modelle Almera und Primera zu haben.

Die wirklichen Qualitäten liegen im Inneren des Kompaktwagens, der als viertürige Stufen- und fünftürige Schräghecklimousine erhältlich ist. Die maximal nutzbare Innenraumlänge liegt bei 1,84 Metern, der Kofferraum fasst bei der Stufenheckversion für ein Fahrzeug dieser Kategorie beachtliche 500 Liter. Die getestete Variante mit Schrägheck verfügt über eine um 240 Millimeter verschiebbare Rücksitzbank, so dass entweder der Fußraum den Beinen der Fondpas-

Preislich will Nissan den Wagen zwischen dem Minivan Note und dem Crossover-SUV Qashqai platzieren. So kostet die günstigste Ausführung mit 1,6 Liter Motor und Fünfgang-Getriebe als Schräghecklimousine 13.597 Euro netto, in der höherwertigen Ausstattungslinie Tekna muss der Käufer für die Stufenheckversion mit gleichem Motor und Automatik den Maximalpreis von 18.429 Euro netto zahlen.

Der Nissan Tiida ist ein angenehm ehrliches Auto. Wenig optischer Firlefanz, ein überschaubares Angebot an Motoren sowie das hohe Ladevolumen machen das nun auch in Deutschland erhältliche „Weltauto“ zu einer Bereicherung für die Kompaktklasse. Da stört es dann auch wenig, dass der Tiida nur in seltenen Fällen die Passanten am Straßenrand zum Hinterhergucken bewegen wird.

Nissan Tiida 1.8 L	
Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto / 1.798
kW/PS bei U/min:	93/126 bei 5.200
Drehmoment bei U/min:	173 Nm bei 4.800
Getriebe:	6-Gang, manuell
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 188 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	10,4 / 195
EU-Verbrauch / Reichweite:	7,8 L / 667 km
Zuladung kg / Ladevolumen L:	428 / 645
Typklasse HP / VK / TK:	18 / 20 / 17
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	10 %
Dieselparteil:	-
Basispreis (netto):	16.328 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	659,27 / 0,26

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



Wertige Optik und alles gut im Blick

Die wahrscheinlich coolste Neuheit an Nissans Crossover-Flaggschiff Murano ist das serienmäßige „Scratch Shield Paint“, ein hochelastisches „Schutzschild“ auf dem Lack, das kleine Kratzer – beispielsweise von der Waschanlage oder einem Einkaufswagen – durch die reine Temperatureinwirkung der Sonne, alternativ durch heißes Wasser, wieder verschwinden lässt. So bleibt der Nissan optisch stets neuwertig. Und das ist auch gut so, denn die Designer haben dem neuen Murano einen feineren Schliff verliehen.

Trotz der SUV-ähnlichen Sitzposition wirkt der Murano wegen der dynamisch nach hinten ansteigenden Gürtellinie in Kombination mit dem abfallenden Dach fast schon wie ein viertüriges Coupé – wenn auch wie ein riesengroßes auf serienmäßigen 18-Zoll-Leichtmetallfelgen. Überhaupt, Platz ist im Inneren sowohl für Fahrer wie auch für die Mitfahrer der – auf Knopfdruck umlegbaren und elektrisch wieder aufstellbaren – hinteren Sitzreihe ausreichend

vorhanden. Dazu passt das luxuriös anmutende Interieur im Cockpit hervorragend.

In der Praxis überzeugt der neue Murano auch mit seiner für die Größe hervorragenden Übersichtlichkeit, die durch die integrierten Rückfahrkameras an Heck und rechtem Außenspiegel (!) unterstützt wird. Ebenfalls praktisch ist die Memory-Funktion für den Fahrersitz mit kombinierter Ein- und Ausstiegs-Hilfe: Der Sitz fährt nach dem Ausschalten zurück und das Lenkrad nach vorn, für mehr Komfort. Da stört es schon fast nicht mehr, dass der nun kräftigere Motor beim Beschleunigen doch noch etwas angestrengt klingt und das Navigationsgerät leicht gewöhnungsbedürftig führt. Mit dem neuen Murano bekommt man ein wuchtiges, dynamisch designtes SUV mit jeder Menge Platz und PKW-ähnlichem Fahrverhalten. Schade nur, dass der Diesel noch zwei Jahre auf sich warten lässt. Ein Hybrid ist nicht vorgesehen, dafür soll im nächsten Jahrzehnt flugs eine voll-elektrische Lösung kommen.



Flaggschiff

Nissan Murano 3,5 L V6

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto/ 3.498
kW/PS bei U/min:	188 / 256 bei 6.000
Drehmoment bei U/min:	334 Nm bei 4.400
Getriebe:	stufenlose Automatik CVT
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 261 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	8,0 / 210
EU-Verbrauch / Reichweite:	10,9 L / 752 km
Zuladung kg / Ladevolumen L:	390-447 / 402-838
Typklasse HP/VK/TK:	steht noch nicht fest
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	ab 2010
Basispreis (netto):	39.277 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	k. A.

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



Mit dezenter optischen Änderungen, am auffälligsten am Heck mit voluminöser Diffusor-Optik, präsentiert sich der neue Peugeot 407 als mit bis zu neun Airbags sicheres sowie komfortables, lauffähiges Langstreckenauto.

Die speziell auf den Fuhrpark zugeschnittene Business-Line-Edition bietet bei einem Preisvorteil von netto 1.780 Euro unter anderem eine Einparkhilfe vorn und hinten, drei Jahre Garantie, Sitzheizung vorn und das Navigations-/Telekommunikationssystem WIP Com inklusive zweier Europakarten-Updates. Der Partikelfilter ist Serie und ab sofort ist der 407 auch als HDI FAP 140 in Euro-5-tauglicher Version zu bestellen.

Aber bereits der HDI FAP 135 überzeugt durch den sehr leichten Motor, die bequemen langstreckentauglichen Sitze sowie die gute Rundum-

sicht mit rund 5 Quadratmeter Glas. Keine Frage – der 407 ist eindeutig ein Reiseauto, da stört es nicht, dass der „135“ nicht eben bissig im Anzug ist. 11,1 Sekunden bis 100 km/h reichen allemal. Der Verbrauch liegt mit 6 Litern Diesel in dieser Klasse erfreulich niedrig und bringt den 407 auf eine phantastische Reichweite von 1.100 Kilometern. Verbessert um je eine Stufe hat sich seit Oktober auch die Versicherungseinstufung in Haftpflicht und Vollkasko.

Für den Fuhrpark gut kalkulierbar ist die optiway GarantiePlus, welche die Peugeot-Garantie inklusive Mobilitätsgarantie auf bis zu fünf Jah-

re erweitert. Mit der Option optiwayServicePlus können darüber hinaus sämtliche Wartungen und Verschleißreparaturen inklusive aller Kosten zu einem Festbetrag eingepreist werden.



Aufgeräumtes Cockpit mit ergonomischer Bedienung und gut ablesbarem Navigations-Display

Peugeot 407 SW Business Line HDI FAP 135

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 / 159 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	10,1 / 203
EU-Verbrauch / Reichweite:	6,0 L / 1.100 km
Zuladung kg / Ladevolumen L:	560 / 573-1.736
Typklasse HP/VK/TK:	18 / 20 / 21
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	25 %
Dieselanteil:	85 %
Basispreis (netto):	25.850 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	k. A.

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



Efficient Dynamics

Mit 6 Prozent Leistungssteigerung bei gleichzeitig um 10 Prozent reduziertem Verbrauch ist der neue BMW 730d in der nunmehr 5. Generation laut Werk das effizienteste Fahrzeug in seinem Segment. Wir haben genauer hingeschaut.

Dynamisch-elegant soll der neue 7er seine Präsenz auf der Straße zeigen, erreicht wird das einmal mehr mit den BMW-typischen Proportionen – lange Front, kurzer Überhang, klare Schulterlinie. Aber der Neue ist auf Antrieb erkennbar an den neu designten Scheinwerfern mit LED-Technik, vorn traditionell als Doppelrundscheinwerfer, aber mit Tagfahrlicht, und am Heck in der klassischen L-Form. Auffällig ist die dynamischere Front mit den deutlich größeren Nieren. Im Innenraum gibt's den typischen BMW-Wohlfühlfaktor in feinsten Verarbeitung und Ergonomie, auch das i-Drive wurde komplett überarbeitet und ist nun wirklich komplett intuitiv bedienbar.

Das überarbeitete Fahrwerk macht das Handling des großen BMW zum Kinderspiel, außerdem sorgt eine Menge elektronischer Helferlein für Komfort und Sicherheit: Besonders das Head-Up-Display in der Scheibe ist echt praktisch, denn dort findet sich

nicht nur die aktuelle Geschwindigkeit, sondern auch die Navi-Anzeige sowie die jeweils aktuell zulässige Geschwindigkeitsbegrenzung, denn der 7er liest die Verkehrsschilder aus. Richtig praktisch, auch wenn Einschränkungen wie „von 6-20 Uhr“ oder „bei Nässe“ leider nicht erkannt werden. Für die weiteren Sicherheitsfeatures reicht hier nicht der Platz, daher nur ein paar Stichworte: Spurwechselwarnung, Stop&Go-Warnung, Side-View-Kameras (für unübersichtliche Einfahrten), Night-Vision mit Personenerkennung, adaptive Leuchtweitenregelung. Efficient Dynamics ist bei BMW der Oberbegriff für Energieeffizienz, und auch hier hat der 7er einiges an Bord: 55 Kilo sparten die Ingenieure trotz zusätzlicher Sicherheitsfeatures gegenüber dem Vorgänger ein, die Bremsenergie wird selbstverständlich in Strom umgewandelt und rollwiderstandsoptimierte Reifen sind Standard. Der überarbeitete Motor schafft natürlich auch locker die neue Euro 5-Norm.

Die coolste Funktion aber verbirgt sich hinter dem Begriff „connected drive“: In Verbindung mit der großen Navigation und Freisprecheinrichtung (3.235 Euro netto) gibt es 3 Jahre kostenlos den BMW Online- und Assistenz-Service dazu. Freundliche Call-Center-Mitarbeiter stellen von der Ferne das Navigationssystem auf das gewünschte Ziel, suchen Telefonnummern heraus und übertragen diese aufs Display, suchen nach Flugverbindungen, Hotels oder auch nur nach der Wettervorhersage. 24 Stunden täglich, kostenfrei – nicht einmal Handykosten fallen an, auch nicht im Ausland! Und wenn der Schlüssel mal im Auto liegt: Die Assistenz kann den Wagen sogar fernentriegeln.

BMW 730d	
Motor / Hubraum in ccm:	6-Zyl.-Diesel/ 2.993
kW/PS bei U/min:	180 / 245 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	540 Nm bei 1.750-3.000
Getriebe:	6-Gang Automatik
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 5 / 192 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	7,2 / 245
EU-Verbrauch / Reichweite:	7,2 L / 1.111 km
Zuladung kg / Ladevolumen L:	640 / 500
Typklasse HP/VK/TK:	24 / 29 / 30
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	>50 %
Basispreis (netto):	58.403 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	1.557,47 / 0,62

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

Mit dem Golf VI legt Volkswagen in punkto höchst solide Verarbeitung und beste Qualität noch einmal nach. Dabei war der Fünfer schon gar nicht schlecht – was der Kunde indessen ab sofort bestellen kann, verrät der folgende Fahrbericht.

Man glaubt es ja kaum: Da ist der Golf V gerade mal vertrauter Geselle im Straßenbild, und schon schieben die Wolfsburger die nächste Generation der Kompaktklasse nach. Was ist da nur los? Eigentlich nichts, denn der Vorgänger ist durchaus als ordentliches Auto zu bezeichnen. Wie auch immer, jedenfalls soll die künftige Generation alles besser können, mehr Technik bieten und den Komfortmaßstab in der Unteren Mittelklasse neu definieren. Und der frische Star aus Niedersachsen ist wahrlich leise, woran im Falle des 2,0 TDI nicht nur die Umstellung von Pumpe-Düse auf Commonrail beiträgt. Auch vom Wind ist in der Fahrgastzelle nicht viel zu hören, was den Kompakten zum ausgezeichneten Langstreckler befördert. Aber er kann mehr: Ein geschmeidiges Fahrwerk bügelt Wellen wirkungsvoll glatt und lässt sich auf Wunsch sogar in der Dämpferhärte verstellen.

Ein gewohntes Bild dagegen geht vom 140 PS starken Selbstzünder aus, der sein bulliges Drehmoment auf Geheiß des Käufers an das ebenfalls bekannte, sechsstufige Doppelkupplungsgetriebe reicht – Wandlerverluste sind somit aus dem Wortschatz verbannt; kein Wunder, dass der TDI als spritziger Gefährte wahrgenommen wird. Und sonst? Behutsam krepelte Walter de Silva die Außenhaut um, auch wenn der Betrachter erst später merkt, dass der taufrische Golf bei genauem Blick auf den Kühlergrill Designelemente vom über 30 Jahre alten Urahn trägt – Tradition verpflichtet eben. Zur Krönung bekommt der Kunde das neueste Baby aus



GOLF-STORY



Wolfsburg auch noch günstiger, und Volkswagen verspricht sich im Gegenzug eine bessere Rendite, denn man hat gelernt und arbeitet nun effizienter. Da steht dem Erfolg ja nichts mehr im Wege.

VW Golf 2.0 TDI	
Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/ 1.968
kW/PS bei U/min:	103 / 140 bei 4.200
Drehmoment bei U/min:	325 Nm bei 1.750-2.500
Getriebe:	6-Gang Doppelkupplung
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 5 / 142 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	9,3 / 207
EU-Verbrauch / Reichweite:	5,4 L / 1.019 km
Zuladung kg / Ladevolumen L:	608 / 350-1.305
Typklasse HP/VK/TK:	noch nicht bekannt
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	10 %
Dieselanteil:	33 %
Basispreis (netto):	20.252 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	682,47 / 0,27

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



Sauber geschliffener Stadtflitzer mit hohem Design-Anspruch

Fein-Dynamik

Der im Oktober zu den Händlern rollende Ford Fiesta kommt exakt so aufregend daher wie die vorher bereits gezeigte Studie Verve. So sollte einem Verkaufserfolg nichts mehr im Wege stehen. Vorab ein Fahrbericht über die 90 PS starke Diesel-Version.



Ansprechendes Interieur mit guter Wohnstube

Warum sollen Kleinwagen-Fahrer automatisch die automobilen Schattenseite gebucht haben? Von wegen, der neue Fiesta bringt nicht nur frischen Wind in die Ford-Palette, sondern wirbelt mit seinem stürmischen Atem das ganze Segment durcheinander und beweist, dass kleine Autos keinesfalls bieder sein müssen. Er treibt den „kinetic“-Gedanken auf die Spitze und präsentiert sich dynamisch-ausgefallen mit vielen Sicken und Kanten. Scharf-schneidig ragt das Gesicht mit den spitzen Scheinwerfern in den Wind und stellt die Weichen auf Eroberung. Mit dem Interieur wird der Kurs locker fortgesetzt, denn der junge Kölner vermittelt die Botschaft der Moderne so eindeutig wie kaum ein Markenvertreter zuvor. Scharf gepfeilte Instrumente in peppigen Farben und ansprechenden Oberflächen geben den Ton

an – nur schade, dass das mittig platzierte Display bisher keine Farbkarte darstellt.

Dafür bekommen Diesel-Fans einen kultiviert laufenden 1,6-Liter mit 90 Pferdestärken. Der Selbstzünder verkneift sich große Drehmoment-Spitzen und entfaltet seine Kraft weitgehend linear – demnach auch ohne Anfahrschwäche. Und weite Strecken? Kein Thema in heutigen Kleinwagen – kein Thema im neuen Fiesta: Komfortable Platzverhältnisse lassen kleine wie große Personen angenehm reisen – das Gestühl selbst überzeugt durch straffe, aber dennoch kommode Polster. Zusammen mit dem punktgenau abgestimmten Fahrwerk wird aus dem Stadtflitzer auf Wunsch ein erwachsener Tourer, der ein paar hundert Kilometer mühelos abspult. Ab 12.185 Euro netto wird der jüngste Kölner zu haben sein, freilich inklusive Diesel-Partikelfilter.

Ford Fiesta 1,6 TDCi

Motor / Hubraum in ccm:	Diesel / 1.560
kW/PS bei U/min:	60 / 90 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	204 Nm bei 1.750
Getriebe:	5-Gang Schaltung
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 110 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	11,9 / 175
EU-Verbrauch / Reichweite:	4,2 L / 1.071 km
Zuladung kg / Ladevolumen L:	750 / 281-979
Typklasse HP/VK/TK:	noch nicht bekannt
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	noch nicht bekannt
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	12.185 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	487,86 / 0,20

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

Kompakter Koloss

Renault präsentiert mit dem Koleos den ersten SUV der Marke. Der mit 4,52 Metern Außenlänge relativ kompakte Koleos verfügt über einen geräumigen Innenraum und ein familientaugliches Kofferraumvolumen von 450 Litern, welches sich auf 1.380 Liter erweitern lässt. Als Selbstzünder stehen zwei kraftvolle 2,0 dCi-Dieselmotoren im Leistungsspektrum von 150 bis 173 PS zur Auswahl. Beide Aggregate sind serienmäßig mit einem Rußpartikelfilter ausgestattet und überzeugen durch kultivierten Motorlauf und eine gleichmäßige Leistungsentfaltung. Als Einstiegsvariante bietet Renault den 2,5 16V Benzinmotor mit 171 PS an.



Attraktives Design auch im Innenraum



Der Koleos fährt sich ruhig und komfortabel: Das niedrige Innengeräuschniveau, die angenehm hohe Sitzposition auf den bequemen Vordersitzen und die harmonische Federungsabstimmung unterstreichen diesen Eindruck. Ebenfalls positiv fallen die präzise Lenkung und die guten Bremsen auf. Für einen SUV ist die Geländetauglichkeit des Koleos beeindruckend:

Der Bergabfahrassistent „Hill Descent Control“ drosselt nicht nur die Geschwindigkeit in Bergabpassagen im Vorwärtsgang; er funktioniert auch im Rückwärtsgang.

Die mäßige Übersichtlichkeit der gut verarbeiteten und sehr verwindungssteifen Karosserie ist ein kleiner Kritikpunkt, daher ist die Einparkhilfe eine empfehlenswerte Option. Der Einstiegspreis für den Koleos 2,5 16V Expressiion liegt bei 20.588 Euro netto, serienmäßig an Bord sind unter anderem eine manuelle Klimaanlage, ein hochwertiges Audiosystem und ein umfangreiches Sicherheitspaket.

Renault Koleos 2.0 dCi FAP 4x2

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl-Diesel / 1.995
kW/PS bei U/min:	110/150 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	320 Nm bei 2.000
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 191 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	10,0 / 180
EU-Verbrauch / Reichweite:	7,2 L / 903 km
Zuladung kg / Ladevolumen L:	176 / 450-1.380
Typklasse HP/VK/TK:	21 / 23 / 22
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	21.681 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	755,57 / 0,30

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

Fixiert

Hilfsmittel zur effektiven Ladugssicherung hält Würth in Form verbesserter Zurrgurte und eines Zurrmittelrechners bereit. Er hat die Form eines einfachen Rechenschiebers und soll dem Fahrer bei der Berechnung der gesetzlich vorgeschriebenen Anzahl an Zurrgurten helfen. Außerdem verfügen nun alle 4- und 5-Tonnen Gurte mit Standardratsche und rotem Gurtband über eine höhere Vorspannkraft, so dass der Nutzer jetzt weniger Gurte anlegen muss. Weitere Neuheiten sind ein Auto-Transportgurt sowie Zurrgurtabmessungen bis zu zehn Meter.

Feldversuch

Anfang Juli startete Iveco in Zusammenarbeit mit FedEx Express in Italien einen Testlauf zur Erprobung von zehn Daily-Kastenwagen mit diesel-elektrischem Hybridantrieb. Diese neuartige Hybridtechnologie soll im Stadtverkehr gegenüber Standardfahrzeugen Kraftstoffeinsparungen von bis zu 30 Prozent ermöglichen, entsprechend niedriger fallen auch die CO₂-Emissionen aus. Erreicht wird dieses Ersparnis unter anderem durch eine Start-Stopp Automatik, Anfahren mit dem Elektromotor und der Rückgewinnung von Energie beim Bremsen.



Standortbestimmung

Intellic stellte auf der IAA in Hannover einen digitalen Tachographen mit Namen EFAS vor. Zu seinen Vorteilen sollen eine komfortable Menüführung, kurze Downloadzeiten und niedriger Stromverbrauch zählen. Um die Daten des Tachographen überall auslesen zu können, steht der Remote Data Download (RDD) zur Verfügung, mit dessen Hilfe sich alle relevanten Informationen per Funk an das Fuhrparkunternehmen übertragen lassen. Lange Standzeiten und unnötige Wege sollen damit der Vergangenheit angehören, so dass eine effizientere Streckenplanung möglich wird.



Gruppentransporter

Ein Highlight auf dem Citroën-Messestand der IAA Nutzfahrzeuge 2008 war der Citroën Jumper Minibus. Dieser bietet, im Gegensatz zu den Jumper Kombi Modellen, nicht nur Platz für fünf bis neun Passagiere, sondern fasst insgesamt bis zu 17 Personen. Motorisiert ist er mit einem 3-Liter-Dieselmotor HDi 160 FAP DPF (115 kW/157 PS). Die kürzere Variante mit 14 Sitzen kann zudem noch mit einem HDi 120 (88 kW/120 PS) Dieselaggregat bestellt werden. Der Zugang zum Innenraum erfolgt über eine Schiebetür mit automatisch ausfahrbarer Trittstufe auf der rechten Seite.



Passgenau

Sortimo hat den Fiat Transporter Ducato mit einer Inneneinrichtung ausgestattet, die speziell auf die Bedürfnisse des Baugewerbes abgestimmt ist. Dabei legte man besonderen Wert auf die sichere Unterbringung von branchenüblichem Material und Werkzeug. Neben verschiedenen Regalen, Schubladen, Verzurrstienen und einer Langgutwanne dachten die Konstrukteure auch an eine Kofferfixierung für Koffer unterschiedlichster Abmessungen. Ebenfalls auf eine bestimmte Branche wurde die Service-Edition des Peugeot Partner Kastenwagen für Servicetechniker und Handwerksbetriebe abgestimmt, hier kommt das Sortimo System Globelyst zum Einsatz.

Streckennetz

Anlässlich der 62. IAA Nutzfahrzeuge sprach sich VDA-Präsident Matthias Wissmann für Investitionen in die Infrastruktur aus. Es könne bei dem Thema CO₂-Reduzierung nicht nur um moderne Fahrzeugtechnik gehen, sondern auch um optimierten Fahrzeugeinsatz und vorausschauendes Fahren. Vor allem seien aber Investitionen in die Verkehrsinfrastruktur notwendig. „Es hilft nichts, wenn die Fahrzeuge sparsamer werden, aber zusätzlicher Kraftstoffverbrauch durch Staus und zäh fließenden Verkehr entsteht“, so Wissmann wörtlich.

Volumenmodell

Während der Ford Fiesta in seiner Pkw-Variante schon in diesem Jahr zu den Händlern rollt, kommt im ersten Quartal 2009 der Fiesta Van auf den Markt. Er besitzt keine seitlichen Fenster im Fond und keine Rücksitze, so dass ein Ladevolumen von 1.000 Litern entsteht. Angetrieben wird das Fahrzeug voraussichtlich von einem 1,25-Liter-Ottomotor mit 60 kW/82 PS oder einem 1,6-Liter Dieselantrieb mit 66 kW/90 PS, beide werden über eine manuelle Fünfgang-Schaltung angesteuert. Preise wurden noch nicht genannt.

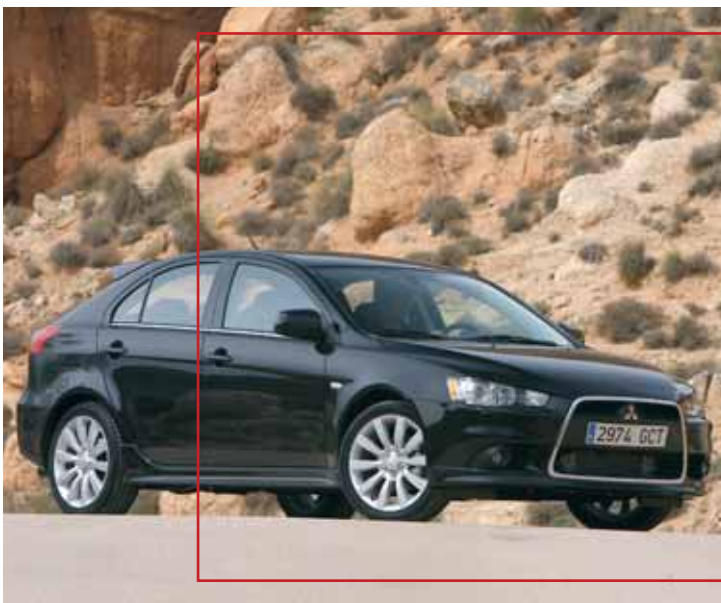


Heckausbau

Nachdem Opels Mittelklasse-Pkw Insignia bereits als Vier- und Fünftürer vorgestellt wurde, rollt ab Frühling 2009 auch die Kombi-Variante unter der Bezeichnung Sports Tourer - nicht mehr Caravan - zu den Händlern. Um ihn deutlich von den bereits bekannten Ausführungen abzugrenzen, wurden Karosserie und Türen ab der B-Säule anders als bei der Limousine gestaltet. Die bis auf die Flanken herabgezogene Heckklappe besitzt vollständig integrierte Rückleuchten. Mit einer Gesamtlänge von 4,91 Metern ist der Wagen acht Zentimeter länger als die Limousinen-Version, für den Kofferraum ergibt sich so eine Kapazität von 540 Litern. Neben drei Benzinern (85 kW/115 PS bis 191 kW/260 PS) gibt es für den Insignia auch noch drei 2.0 CDTI Ecotec-Dieseln mit 81 kW/110 PS, 96 kW/130 PS und 118 kW/160 PS. Zum Marktstart des Sports Tourer werden zusätzlich noch ein Turbo-Benziner mit reduziertem Hubraum und ein Turbodiesel die Motorenauswahl bereichern. Ein verbrauchsoptimiertes ecoFLEX-Aggregat ist ebenfalls in Planung.

Kleiner Kölner

Seit der Ford Ka vor zwölf Jahren das Kleinstwagensegment mitbegründet hat, ist er im Wesentlichen unverändert geblieben, sieht man einmal von einer Reihe Facelifts und Sondermodelle ab. Auf dem Pariser Auto Salon wird nun die neue Generation zu sehen sein. Im Gegensatz zu seinem Vorgänger orientierten sich die Designer aber nicht mehr am sogenannten New Edge Design, sondern setzten das Kinetic Design Prinzip um. Dadurch ergibt sich optisch die gewisse Verwandtschaft mit Focus, Fiesta und Mondeo. Gemeinsam mit dem Fiat 500 teilt er sich die Plattform. Motorisiert wird der Ford Ka entweder mit einem 1,25-Liter-Basis-Benziner (51 kW/69 PS) oder einem 1,4-Liter-Ottomotor (74 kW/100 PS). An Selbstzündern wird ein 1.4 TDCi in den Leistungsstufen 44 kW/55 PS und 55 kW/75 PS auf der Bestellliste stehen. Der Vorverkauf startet im Oktober 2008, zu den Händlern rollt er dann ab Februar 2009.



Artenreichtum

Speziell für den europäischen Markt entwickelte Mitsubishi den ab Herbst 2008 erhältlichen Lancer Sportsback. Das fünftürige Fließheckmodell besitzt die Jetfighter-Front der bereits eingeführten Lancer-Modelle mit breitem Lufteinlass, wohingegen sich das Kurzheck durch einen dezenten Dachspoiler auszeichnet. Das 4,59 Meter lange Gefährt soll aber nicht nur Sportlichkeit ausstrahlen, sondern auch über Nehmer-Qualitäten verfügen, hat es doch einen höhenverstellbaren Laderaumboden und fasst bis zu 1.394 Liter. Motorisiert wird die neue Lancer-Variante entweder mit dem 1,8 L 105 kW/143 PS-Benziner oder dem 2,0 L 103 kW/140 PS-Dieseln, die auch schon in der viertürigen Sportlimousine verbaut wurden. Neu ist ein Ottomotor mit 1,5 Liter Hubraum und einer Leistung von 80 kW/109 PS. Im Jahr 2009 wird die Lancer Familie zudem mit dem Ralliart ergänzt, welcher sich zwischen den Volumenmodellen und der Hochleistungsversion Lancer Evolution positioniert.

Seelenkubus

KIA feierte Anfang Oktober die Weltpremiere des neuen Soul in Paris, in Europa wird das Crossover-Modell mit Steilheck aber erst im Februar 2009 auf den Markt kommen. Der Fünftürer ist 1,61 Meter hoch und soll im Innenraum für fünf Erwachsene ausreichend Platz bieten, nicht zuletzt auch wegen einer relativ hohen Dachlinie und eines großen Radstandes. Die Motorenpalette des frontgetriebenen Fahrzeugs umfasst einen Benzinmotor mit Schalt- oder Automatikgetriebe, der bei 6.300 Umdrehungen 92 kW/126 PS leistet und ein Drehmoment von 156 Nm bei 4.200 Umdrehungen entwickelt. Der Dieselmotor verfügt über die gleiche Leistung bei 4.000 Umdrehungen und einem maximalen Drehmoment von 255 Nm bei 2.000 Umdrehungen. Beide Vierzylinder-Triebwerke besitzen 16 Ventile und eine obenliegende Nockenwelle, sie basieren auf den 1,6-Liter-Motoren des Kompaktwagens KIA Cee´d.



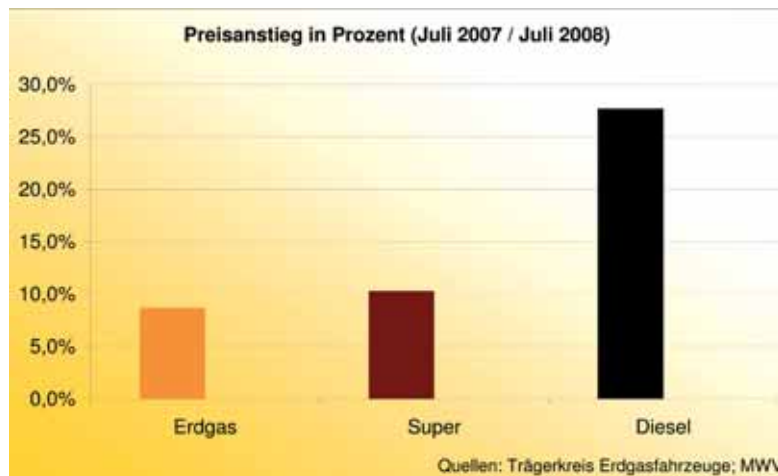


Premium sparen

Audi setzte als Hauptsponsor der Salzburger Festspiele 80 A8 Limousinen im VIP-Shuttle-Service ein. Das besondere an diesen Fahrzeugen ist, dass sie mit GTL Fuel fahren, einem synthetischen Dieselkraftstoff ohne Schwefel und Aromaten. Er wird durch die Verflüssigung von Erdgas gewonnen und emittiert bei der Verbrennung fünf Prozent weniger Kohlendioxid. Der in Kooperation von Shell und Volkswagen entwickelte Kraftstoff lässt sich in jedem Dieselaggregat nutzen und soll in Verbindung mit TDI-Motoren bis zu zehn Prozent Sprit sparen.

Preisentwicklung

Der Preisanstieg fällt bei Erdgas im Vergleich zu Super und Diesel am geringsten aus. Am 1. August 2008 kostete ein Kilogramm Erdgas durchschnittlich 97,2 Cent, was einem Preisvorteil von 57,8 Prozent gegenüber Super beziehungsweise 45 Prozent gegenüber Diesel entspricht. Die große Differenz resultiert vor allem aus dem starken Preisanstieg bei Dieseltreibstoff. Die Teuerungsrate von Erdgas betrug im Jahresverlauf Juli 2007 bis Juli 2008 8,7 Prozent, die von Super 10,3 und die des Dieseltreibstoffs sogar 27,7 Prozent.



Null-Emission

Anlässlich des einmillionsten smart fortwo präsentierte Daimler den neuen smart electric drive im französischen Hambach. Das elektrisch betriebene Stadtauto soll ab Ende 2009 zunächst in Kleinserie produziert werden. Besaß die erste Generation noch eine Natrium-Nickel-Chlorid-Batterie, enthält die kommende Generation eine leistungsfähigere Lithium-Ionen-Batterie mit längerer Lebensdauer und höherer Zuverlässigkeit. Damit werde, so Dr. Dieter Zetsche, Vorstandsvorsitzender der Daimler AG und Leiter Mercedes-Benz Cars, „emissionsfreies Fahren im urbanen Umfeld Realität.“

Alternativer Fuhrpark

Hamburg Wasser, ein Zusammenschluss der Wasserwerke und der Abwasserentsorgungsbetriebe, wird in Kürze über die größte Erdgasflotte der Hansestadt verfügen. Zunächst orderte man 45 Einsatzwagen der Marke Opel Combo CNG, bis 2009 folgen 35 weitere. Dadurch reduzieren sich, bei gleicher Fahrleistung, die Spritkosten um jährlich etwa 40.000 Euro. Außerdem will man eine Technologie entwickeln, um aus Klärschlamm Bioerdgas zu gewinnen und damit die CO₂-armen Kastenwagen versorgen.



Rüstzeug

Ab wann sich eine Umrüstung auf Autogas lohnt, hat der ADAC in einem Test mit 50 Fahrzeugen ermittelt. Im Durchschnitt haben sich die Umrüstkosten nach 51.000 Kilometern wieder amortisiert. Vor drei Jahren lag der Wert aufgrund des günstigeren Kraftstoffes noch bei 60.000 Kilometern. Der ADAC gibt zu bedenken, dass sich die Rentabilität verschlechtert, wenn wegen einer zu geringen Dichte des Tankstellennetzes zwischenzeitlich mit Benzin gefahren werden muss. Die genauen Ergebnisse des Tests sowie viele Tipps zum Thema Umrüstung gibt es unter www.adac.de/Auto_Motorrad/Autokosten.



Prozesssteuerung

Ford optimiert das vollelektronische Gassystem seiner Modelle Focus LPG und C-MAX LPG, so dass diese nun einen Liter weniger Flüssiggas auf 100 Kilometer benötigen. Die Reichweite steigt damit um 50 Kilometer. Da Ford die Endmontage der beiden LPG-Fahrzeuge von Mainz nach Saarlouis verlagerte, konnte zudem die Produktionszeit, und damit auch die Lieferzeit, verkürzt werden. Für die Erdgas-Modelle Focus CNG und C-MAX CNG ist dasselbe geplant. Die Garantieleistungen des Basisfahrzeugs bleiben bei einem werksseitigen Umbau erhalten.

+++ Nachrichten +++ Nachrichten +++ Nachrichten +++ Nachrichten +++



Gasantriebe sind „in“. Nicht nur, weil ein grünes Image als chic gilt, sondern vor allem aus finanziellen Gründen. Diesem Zeitgeist, nebst dem Kostendruck an der Tankstelle, will Mercedes-Benz mit dem Erdgas-Kompaktvan B 170 NGT Rechnung tragen.

Zwei auf einen Streich

Von außen unterscheidet sich das Fahrzeug fast gar nicht von den regulären Modellen der aktuellen B-Klasse, welche im März dieses Jahres präsentiert wurde und sich vor allem durch die neu designte Kühlermaske mit den drei Querlamellen vom Vorgänger unterscheidet. Lediglich das für Natural Gas Technology stehende Kürzel NGT am Heck zeigt an, dass der bivalente 85 kW/116 PS Motor mit 2.034 Kubikzentimetern Hubraum neben Benzin auch noch mit Erdgas befeuert werden kann. Der als CNG (Compressed Natural Gas) gehandelte Treibstoff befindet sich in fünf Tanks, die sowohl unterm Heck als auch dem Fußraum montiert sind. Sie fassen insgesamt 16 Kilogramm des komprimierten Gases und sollen nach Werksangaben eine Reichweite von 300 Kilometern ermöglichen. Diese Zahl lässt sich nach unseren Tests im Wesentlichen bestätigen, auch wenn die 300 Kilometer sicherheitshalber nicht komplett ausgereizt werden sollten, zumal auch noch eine der bundesweit 800 Erdgas-Tankstellen angefahren werden muss. Bei einem Preis von 93 Cent pro Kilogramm belaufen sich die Spritkosten für die 300 Kilometer Strecke auf gerade einmal 14,88 Euro. Positiv fällt auch der relativ geringe CO₂-Ausstoß von 139 g/km auf, der mit diesem Wert 17 Prozent unter dem des Benziners (163 g/km) liegt.

Wer lieber im „normalen“ Benzinbetrieb fahren möchte, kann durch einen Tastendruck am Lenkrad den Motor auch mit Ottokraftstoff versorgen lassen. Dann wird der Brennraum aus dem regulären 54-Liter-Tank gespeist, so dass sich bei einem Normverbrauch von 7,3 Litern Superbenzin rechnerisch eine Reichweite von 740 Kilometern ergibt. Insgesamt lässt sich also theoretisch eine Distanz von 1.040 Kilometern überwinden. Doch egal für welchen Treibstoff



sich der Fahrer entscheidet, das Fahrgefühl ändert sich nur unwesentlich. Das Umschalten vom flüssigen auf den gasförmigen Energieträger und umgekehrt geschieht unmerklich, lediglich die Tankanzeige im Display ändert sich. Bei beiden Brennstoffen beschleunigt der Wagen flott; das Automatikgetriebe schaltet die Gänge fast übergangslos bis zur Spitzengeschwindigkeit von 180 km/h; die 100 km/h Grenze wird nach 12 Sekunden überschritten. Abstriche müssen beim Kofferraumvolumen gemacht werden, da sich das Fassungsvermögen aufgrund der Gas-tanks um 128 Liter auf 422 Liter verringert. Letztlich ausschlaggebend ist am Ende aber der Preis. Die Variante mit Fünfgang-Getriebe kostet 24.200 Euro netto, die Automatikversion liegt bei 25.930 Euro netto. Der Kunde zahlt somit für die NGT-Ausführung 3.100 Euro netto mehr, bekommt dafür aber auch eine energiesparende Start-Stopp Funktion inklusive. Bei einer Laufleistung von 30.000 km in drei Jahren haben sich die Zusatzkosten bereits nach zwei Jahren amortisiert.

Der B 170 NGT verbindet das grüne Image eines Erdgasantriebs mit dem Prestige der Marke Mercedes-Benz. Nachdem mit dem E 200 NGT die obere Mittelklasse und dem Sprinter NGT der Transportersector mit Erdgasfahrzeugen ver-



sorgt wurde, hält die umweltfreundliche Technologie nun also auch bei den Kompaktvans der Stuttgarter Einzug.

Funktionale Übersichtlichkeit beherrscht das Cockpit (o.re)

Bei umgeklappten Rücksitzen ergibt sich eine ebene Ladefläche (u.li.)

Auch auf den Rücksitzen ist das Design einfach aber zweckdienlich (u.re.)

Mercedes-Benz B170 NGT

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto / 2.034
kW/PS bei U/min:	85/116 / 5.750
Drehmoment bei U/min:	165 Nm bei 3.500-4.000
Getriebe:	Automatik
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 163 g/km (Gas: 139 g/km)
0-100 in sek / V-max. in km/h:	12,0 / 180
EU-Verbrauch:	4,9 kg / 7,3 L Benzin
Reichweite kombiniert:	1.040
Zuladung kg / Ladevolumen L:	480 / 416-1.402
Typklasse HP / VK / TK:	16 / 23 / 15
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	25.930 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	755,18 (Gas 600,82) / 0,30 (Gas 0,24)

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

Komprimierte Alternative



Der Opel Zafira ist bereits seit 1999 eine feste Größe in den Budgetplanungen der Flottenbetreiber, nicht zuletzt auch wegen seines großen Stauraumes von bis zu 1.820 Litern. Das 2008 leicht modifizierte Fahrzeug wird mit 1.6 CNG-Motor gerade in Zeiten steigender Spritpreise weiterhin seine Käufer finden.



Neben dem Combo 1.6 CNG (Compressed Natural Gas) ist der Zafira ein weiteres Erdgasfahrzeug aus dem Hause Opel, das der Kunde bereits ab Werk, also ohne nachträgliche Umrüstung, bestellen kann. Innen und außen wirkt der Kompaktvan, bis auf leichte Änderungen wie die verchromten Luftschlitze, dann auch wie ein „normaler“ Zafira, selbst der Kofferraum bleibt im Wesentlichen unverändert. Dabei ist es bei CNG-Fahrzeugen nicht ungewöhnlich, dass das Ladevolumen aufgrund der Gastanks eingeschränkt wird, benötigen diese doch auch entsprechenden Platz. Dank des unterflurigen Einbaus ist dies beim Zafira jedoch nicht der Fall, das Stauvolumen von 645 bis 1.820 Litern und die Sitzvariabilität bleiben also erhalten.

Die vier um die Hinterachse gruppierten Kraftstoffbehälter sollen bei einem Verbrauch von 5 kg auf 100 Kilometern eine Reichweite von 380 Kilometern ermöglichen, wobei die Zahl in der Praxis, abhängig vom individuellen Fahrstil, etwas niedriger ausfällt. Obwohl der Erdgas-Zafira als quasi monovalentes Fortbewegungsmittel ausgelegt ist, also eigentlich nur mit CNG fährt, verfügt er auch noch über einen kleinen Benzinreservetank, um eine Distanz von circa 150 Kilometern zu überbrücken. Allemaal genug, um eine der derzeit 800 Erdgastankstellen anzufahren.

Das Fahrvergnügen wird durch den etwas zugschwachen 69 kW/94 PS-Motor mit 133 Nm

Drehmoment getrübt, deshalb wünscht sich der Fahrer gelegentlich mehr Power unter der Motorhaube plus einen sechsten Gang bei der Autobahnfahrt. Dafür überzeugt der Zafira aber mit einem niedrigen CO₂-Wert von 138 g/km. Die Tachonadel klettert in 17 Sekunden bis zur 100 km/h Marke und stoppt bei 165 km/h. Wer ein kräftigeres Aggregat bevorzugt, kann den Wagen ab 2009 auch mit einem Turbo-Erdgasmotor bestellen. Es leistet, bei gleicher Hubraumgröße, 110 kW/150 PS und besitzt ein Drehmoment von 210 Nm.

Die Kostenbilanz kann sich sehen lassen. Eine Strecke von 30.000 Kilometern schlägt bei einem CNG-Preis von 93 Cent/kg mit 1.395 Euro zu Buche, ein vergleichbarer Diesel käme schon auf 2.348 Euro, also fast 1.000 Euro mehr. Dabei ist Letztgenannter im Basispreis sogar minimal teurer.

Für den Erdgas-Zafira muss der Käufer mindestens 20.344 Euro netto veranschlagen, die anderen herkömmlichen Benziner mit einem Leistungsspektrum von 85 kW/115 PS bis 177 kW/240 PS liegen preislich zwischen 18.303 bis 29.681 Euro netto. Die Dieselpalette weist vier Motoren auf; sie leisten 81 kW/110 PS, 88 kW/120 PS, 92 kW/125 PS und 110 kW/150 PS. Der kleinste kostet 20.412 Euro netto, der größte mit Sechsstufen-Automatik 28.050 Euro netto.

Alternative Antriebe sind ein nicht mehr wegzudenkendes Argument bei der Neuwagenbeschaffung. Doch während Wasserstoff und Elektrizität noch als Exoten gelten, haben es erdgasbetriebene Fahrzeuge längst zur Marktreife gebracht. Der optisch überarbeitete Zafira mit CNG-Motor ist also im besten Sinne des Wortes zeitgemäß.

Bilder von links:

Im Kofferraum lässt sich eine zusätzliche Sitzreihe ausklappen

Markant: Der Hebel für die Handbremse

Hier ist Platz für Groß und Klein

Opel Zafira 1.6 CNG ecoFLEX

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto / 1.598
kW/PS bei U/min:	69/94 bei 6.200
Drehmoment bei U/min:	133 Nm bei 4.200
Getriebe:	Fünfgang, manuell
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 138 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	17 / 165
EU-Verbrauch kg / Reichweite km:	5,0 / 530 inkl. Reser.
Zuladung kg / Ladevolumen L:	570 / 645-1.820
Typklasse HP / VK / TK:	16 / 18 / 14
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	5,28 %
Dieselanteil:	44 %
Basispreis (netto):	20.345 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	485,42 / 0,19

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



Systemoptimierung

Audi hat sein Multimedia-System MMI mit einigen neuen Merkmalen ausgestattet. Die neueste Generation hat eine größere Festplatte, ein DVD-Laufwerk und Prozessoren, die es noch vielseitiger und leistungsfähiger machen sollen. So kann das Display nun die Daten des Navigationsgerätes nicht nur zweidimensional darstellen, sondern auch in einer 3D-Ansicht. Außer einer Detaildarstellung für Kreuzungen ist auch die wortbasierte Sprachbedienung des Navis neu. Der Aspekt Unterhaltung wurde durch zusätzliche Schnittstellen für MP-3 Player und digitalen Radioempfang berücksichtigt. Zunächst wird das MMI im Audi A8 Einzug halten, später in zwei weiteren Baureihen.

Geräuschpegel

Um die Klangqualität beim Telefonieren zu verbessern, stattete Jabra das Bluetooth-Headset BT530 mit Noise Blackout-Technologie aus. Zwei geräuschfilternde Mikrofone, digitale Signalprozessoren und Acoustic Shock Protection sollen es dem Headset ermöglichen, Lärmquellen zu erkennen und infolgedessen auszublenden. Die menschliche Stimme wird im Gegenzug verstärkt, wodurch sich die Klangqualität verbessern soll. Der Preis für das nur zehn Gramm schwere Gerät liegt bei 59 Euro netto.



Verbindungslosungen

Funkwerk Dabendorf zeigte auf der diesjährigen Internationalen Funkausstellung einige neue Produkte zum Thema Kommunikation und Unterhaltung. Die Plug & Play Freisprechanlage Ego Cup FM (85 Euro netto) wird ohne vorherige Installation einfach in den Getränkehalter des Fahrzeugs gesteckt. Neue Features umfassen bessere Sprachqualität, ein Display und einen integrierten Akku. Mit dem iDapter (55 Euro netto) lässt sich ein iPod direkt an die Freisprechanlagen Ego Flash und Ego Look anschließen, mit dem Pod ´n´ Blue (50 Euro netto) wird der Apple MP3-Player sogar bluetooth-fähig. Und für Fahrer mit mehreren Mobiltelefonen und wechselnden Fahrzeugen ist die Headset Lösung Talk ´n´ Walk (41 Euro netto) gedacht.

Wegfinder

Als Verbindung aus modernem Design und neuester Technologie präsentiert Navigon die Serie 2200/2210. Das Modell 2210 für 150 Euro netto soll Routen außergewöhnlich schnell berechnen und durch Text-to-Speech präzise Ansagen ermöglichen. Außerdem sind Funktionen wie Reality View Pro, TMC sowie Kartenmaterial von 40 Ländern enthalten. Die günstigere Version 2200 liegt bei 125 Euro netto und navigiert den Fahrer über die Straßen von Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Logbuch

In Kooperation mit T-Systems und MMV Leasing bietet IGL Telematics die OSCAR Fahrtenbuchsysteme an. Damit kann ein Fahrzeug nicht nur im Falle eines Diebstahls geortet werden, auch das Führen eines elektronischen Fahrtenbuchs ist möglich. Es muss lediglich die so genannte OSCAR-Box im Fahrzeug installiert werden, welche dann Daten zu Standort und Standzeit über ein Internetportal abrufbar macht. Die Kosten für das Paket mit einer Laufzeit von 48 Monaten betragen 39 Euro netto und beinhalten Hardware, Einbau und alle anfallenden Gebühren.



Quellenlage

Stauprognozen beruhen meist auf Informationsquellen wie beispielsweise Polizei, Feuerwehr oder Rettungsdiensten, sind also einer gewissen menschlichen Unzuverlässigkeit unterworfen. Das TMCpro-System hingegen wertet die Daten von 4.000 Stausensoren, 5.500 Induktionsschleifen und rund 50.000 Floating Cars (sie sammeln automatisiert Bewegungsdaten) aus. Viele moderne Navigationsgeräte verarbeiten diese Informationen bereits, sie können aber auch kostenlos im Internet unter www.tmcpro.de zur Routenplanung genutzt werden.



Wortgewandter Befehlsempfänger

Nach der fest zu installierenden CC 9060 kommt mit der CV 9040 eine Freisprechanlage in Plug & Play Bauweise aus dem Hause Bury auf den Markt. Aber hat sie neben der leichten Transportierbarkeit noch weitere Qualitäten?

Dinge freihändig zu tun war schon immer eine besondere Herausforderung. Aber während es technisch anspruchsvoll ist, freihändig über ein Seil zu balancieren, verlangt die freihändige Bedienung eines Telefons nur wenig Geschick. Ein raffiniertes Hilfsmittel dafür ist die Freisprechanlage CV 9040 von Bury. Bei dem 73 x 90 x 21 mm großen System kann weitestgehend auf eine manuelle Bedienung verzichtet werden, lassen sich doch alle wichtigen Funktionen über Sprachbefehle ansteuern. Vor der Nutzung muss das 129 g leichte Gerät aber zunächst einmal installiert werden. Im Gegensatz zu einigen Computerprogrammen ist das aber relativ einfach zu bewerkstelligen, es muss lediglich ein geeigneter Platz an der Sonnenblende, dem Mittelkonsolenbereich, dem Armaturenbrett oder an der Frontscheibe gefunden werden. Mit dem mitgelieferten Montagematerial ist die CV 9040 in wenigen Augenblicken befestigt und durch simples Hochklappen des 2,8 Zoll TFT Farb-Touchscreens einsatzbereit. Wer mag kann noch ein externes Mikrofon anschließen. Kabel zum Verbinden mit dem Zigarettenanzünder sind ebenfalls im Lieferumfang enthalten, der integrierte Akku kann also auch während der Fahrt aufgeladen werden. Dann gibt er Strom für 3 Stunden Gesprächszeit oder 50 Stunden im Stand-By Modus.

Die Menüführung gestaltet sich über das kaum spiegelnde Display einfach und ist auch ohne Lektüre der Bedienungsanleitung intuitiv möglich. Neben einer kleinen Statusleiste am rechten Displayrand stehen nach der Verbindung über Bluetooth mit dem Handy vier Felder zur Verfügung. „Nummer wählen“ und „Telefon-



buch“ erklären sich von selbst, sie erlauben über den schnell reagierenden Touchscreen die Bedienung des Mobiltelefons auf herkömmliche Art und Weise. Aktiviert man jedoch das Feld Sprachsteuerung, lassen sich per Stimmbehl Nummern eingegeben oder Einträge aus dem Telefonbuch anwählen. Entweder durch Angabe der entsprechenden Nummer vor dem Eintrag oder durch Nennung des gewünschten Namens. Wenn für einen Telefonbucheintrag mehrere Nummern hinterlegt sind, fragt das System noch einmal nach, welche davon angewählt werden soll. Beim Telefonat ist die Wiedergabequalität über die zwei kleinen Lautsprecher hinter dem Display als positiv zu bewerten. Konferenzschaltungen sind mit bis zu sieben Teilnehmern möglich, ebenso wie das Führen von mehreren Gesprächen gleichzeitig durch die Möglichkeit zwischen verschiedenen Anrufern hin und her zu schalten.

Die Spracherkennung funktioniert, wie auch schon bei der CV 9060 (Test in Flottenmanagement Ausgabe 2/2008), gut bis sehr gut, was unter anderem daran zu erkennen ist, dass Telefonnummern in einem Rutsch aufgesagt werden können. Zeit- und nervenaufreibendes „Buchstabieren“ der Zahlenkolonnen entfällt somit im Regelfall. Die Kommunikation mit dem Gerät ist aber nicht einseitig, denn neben dem Vorlesen der Bedienungsmöglichkeiten oder der Hilfefunktion ist das kleine Sprachtalent auch in der Lage ganze SMS vorzulesen. Der Fahrer muss also nicht mehr unbedingt auf das Display schauen und kann deshalb den Verkehr im Auge behal-

ten. Alle akustischen Befehle können auch manuell über den Touchscreen eingegeben werden. Der Preis für die komfortabel zu bedienende CV 9040 liegt bei 142 Euro netto, sie ist also auch für preissensible Fuhrparkleiter erschwinglich.

Gerade – aber nicht nur – im Fuhrpark ist die CV 9040 am richtigen Einsatzort. Denn permanent erreichbar zu sein, ist für Außendienstler, Servicetechniker und Kurierfahrer ein Muss. Und dank der hervorragenden Spracherkennung der Freisprechanlage bleiben die Hände da, wo sie hingehören: am Lenkrad.

Die CV 9040 lässt sich auch an der Sonnenblende befestigen, die Anzeige im Display dreht sich dann automatisch um 180 Grad



Um die Aufmerksamkeit nicht vom Straßenverkehr abzulenken, können auch ganze SMS vorgelesen werden



Knopf im

Neun Geräte, neun Fuhrparks, sechs Wochen. Nachdem unsere Glücksfee neun Fuhrparkleiter erwählt hatte, die Geräte versandt und diese dankbar sechs Wochen im Fahreralltag getestet wurden, haben wir uns nun umgehört, wie sie denn so ankamen.

Je drei Fuhrparks nahmen das **Jabra BT 8040** als Testgerät, das laut technischen Daten unter anderem über eine automatische Lautstärke-Regelung, sechs Stunden Akkuleistung für Gespräche und bis zu 200 Stunden Standby-Zeit verfügt. Wir wollten wissen, wie sich das BT 8040 bewährt hat.

Nicole Müller von Sonic Healthcare aus Ingelheim: „Ich kann das Headset überall nutzen, außerhalb des Fahrzeugs zum Beispiel auf dem Fußweg zum Kunden.“ Preislich, findet sie, ist es eine attraktive Alternative zur fest eingebauten Freisprecheinrichtung, ohne Einbußen in der Sprach- und Empfangsqualität. „Die Bluetooth-Verbindung hielt stabil, auch wenn das Handy weiter von mir entfernt lag.“ Einzig beim Tragekomfort musste sie einige Abstriche machen, wenn sie das Gerät viele Stunden lang im Ohr trug.

Horst Schneider, Geschäftsführer bei der Aachener Scheins Eisenwaren GmbH spricht für seinen Außendienstmitarbeiter, der positiv hervorhob, dass er mit der Freisprecheinrichtung nicht auf ein Fahrzeug festgelegt ist, sie



Dr. Erika Stadt: „Gut ist, dass man bei Ein- und Ausstieg weiter telefonieren kann“

zudem mit mehreren Handys nutzen und sie auch außerhalb des Autos weiterverwenden kann. Sogar der Einsatz unter einem Feuerwehrhelm funktionierte einwandfrei. Den Tragekomfort beurteilte er als sehr gut, vor allem durch die mitgelieferten Muscheln, passend für verschiedene Ohrgrößen. Hervorragende Akkuleistungen und auch eine gute Verständigung rundeten für die Firma Scheins den Test ab.

Für die Ecovis Europe AG testete Karin Fischer aus München. Sie fügte den mit ihren Beurteilungen übereinstimmenden oben genannten Meinungen noch hinzu: „Das Gerät kann intuitiv bedient werden, man benötigt keine Bedienungsanleitung.“ Auch gefiel ihr das Design und, dass das BT 8040 mit der privaten Telefonanlage ebenfalls kompatibel ist.

Weitere drei Fuhrparks durften das **Jabra BT 5020** ausprobieren. Diese Headsets versprechen unter anderem sogar zehn Stunden Sprechzeit und 300 Stunden Standby. Für Thomas Hacker

Hans Keim (Helaba): „So bequem, dass ich das JX20 sogar im Büro vergaß abzunehmen“ (li.)

von der Hermos AG Software in Mistelgau stellt die Freisprecheinrichtung von Jabra keine Unbekannte dar, nutzt er schon länger das BT 250. Ihn begeistert, dass es so klein und leicht ist, dass er oder die Kollegen es schon mal hinterm Ohr vergessen. Auch die Brille schränkt den Tragekomfort nicht ein. Positiv fiel den Testern von Hermos auf, dass niemand sonst hört, was der Gesprächspartner spricht, bei einer fest eingebauten Freisprecheinrichtung im Fahrzeug lässt sich dies nicht vermeiden. Nebengeräusche sowohl beim Autofahren als auch in einer vollen Messehalle störten gar nicht, auch die Gesprächspartner zeigten sich beeindruckt von der Sprachqualität. Die Hermos-Mitarbeiter überzeugte die Qualität des Gerätes vollends, wie Thomas Hacker berichtete: „Das Headset ist ständig im Einsatz, jetzt wollen allerdings alle Kollegen eins“.

Auch im Fuhrpark von der Seeberger KG in Ulm testete Fuhrparkleiter Karl Scheck das BT 5020. „Headset und Handy konnten leicht gekoppelt werden, zudem lässt sich das Headset viel einfacher bedienen als eine fest eingebaute Freisprechanlage“, fand Karl Scheck. Er schlug

Ohr

Nach sechs Wochen liegen die Auswertungen unseres Leser-Tests der drei verschiedenen Jabra-Bluetooth-Freisprecheinrichtungen BT 8040, BT 5020 und JX 20 Pura vor.



die Leistungsstärke des Akkus. Und last but not least bewertete sie das schicke Headset als sehr durchdacht.

In den sechs Testwochen machten alle Auserwählten durchweg gute Erfahrungen und lernten die Headset-Freisprechgeräte als Alternativen zu Festeinbauten kennen. Unter dem Strich überzeugten Preis, Qualität und Flexibilität der drei verschiedenen Jabra Modelle.

Karl Scheck (Seeberger): „Das von uns getestete BT 5020 funktionierte, ohne dass große Vorinstallationen oder Einrichtungen im Auto notwendig sind.“



Karin Fischer (Ecovis): „Das BT 8040 ist intuitiv bedienbar“

er fällt mir 'raus. Nach circa einer Woche fand ich das Headset nicht mehr störend und vergaß es auch im Büro abzunehmen – zur großen Freude der Kollegen.“ Die Akkualtedauer bewertet er als hervorragend, drei Tage mit hohem Gesprächsaufkommen hielt er durch und wäre wahrscheinlich auch noch länger funktionsfähig geblieben. Hans Keim lud ihn vorsichtshalber rechtzeitig auf.

Den Test des JX 20 Pura führte für die Arbeiterwohlfahrt Pierre Ribic durch. Er bemerkt positiv die Flexibilität, die das Gerät ihm verleiht, beispielsweise während des Gesprächs aus dem Fahrzeug zu steigen. Für ihn ist der Preis auch ein entscheidendes Argument für das Jabra-Headset. Klangqualität und Lautstärke überzeugten ihn und seine Gesprächspartner bei jeder Geschwindigkeit. Letztendlich erwähnt er den Tragekomfort: „Durch das geringe Gewicht und weil man das Headset ohne Bügel tragen kann, ist es auch nach längerer Benutzung noch angenehm. Die Kapazität des Akkus ist im Verhältnis zur Größe super.“

Erika Stadt von der Stadt Plan Ingenieur GmbH fand die Verkehrssicherheit sehr positiv: „So kann ich mich beim Telefonieren auf den Verkehr konzentrieren, zudem während des Ein- und Ausstiegs weiter sprechen.“ Auch sie hätte gern eine Ladevorrichtung für das Auto als Zubehör dabei gehabt. Sie empfand den Tragekomfort als außerordentlich gut und lobte



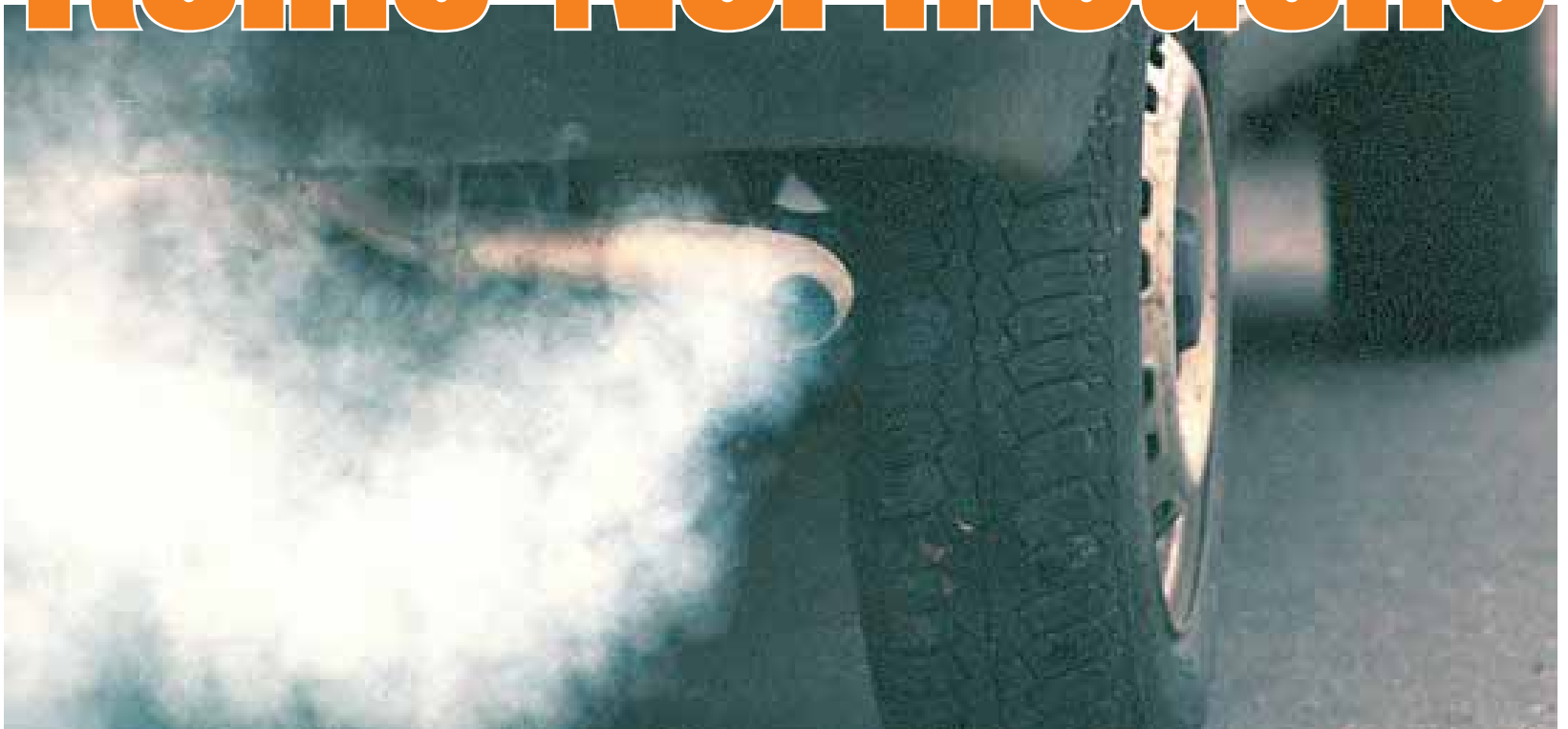
vor, zum Zubehör eine Lademöglichkeit für das Fahrzeug zu ergänzen, wenn gerade keine Steckdose in der Nähe ist. Sein Urteil über die Sprachqualität: schlicht „sehr gut“.

Björn Gross von der Hamburger Werkstatt unterstrich mit seinem Urteil obige Meinungen und ergänzte Erfahrungen aus seinem individuellen Einsatz: „Freisprechen ist auch bei Be- und Entladetätigkeiten möglich. Zudem können wir die Headsets prima in älteren Fahrzeugen nutzen, ohne Freisprecheinrichtungen nachzurüsten. Die Akkuleistung reichte für mehrere Tage im Alltagsbetrieb aus.“

Das Designerstück unter den Jabra-Headsets, das **JX 20 Pura**, vergaben wir ebenfalls an drei Fuhrparks. Es weist den feinen Unterschied auf, dass es auch ohne Ohrbügel getragen werden kann. Mit vier verschiedenen Gel-Einsätzen kann der Hörer auf die individuelle Ohrform angepasst werden.

Hans Keim, zuständig für Interne Verwaltung bei der Helaba in Offenbach, überzeugten ebenfalls die Vertraulichkeit, mit der Gespräche zu führen sind, außerdem, dass ein Fahrzeugwechsel immer problemlos möglich ist. „Bei einem Festeinbau müsste eventuell die SIM-Karte getauscht oder bei Bluetooth neu gekoppelt werden.“ Wirtschaftlich positiv befand er die Tatsache, dass bei einem Fahrzeugneukauf keine Freisprecheinrichtung geordert werden muss, was einen erheblichen Preisvorteil mit sich bringt. An den Knopf im Ohr musste er sich erst gewöhnen: „Ich hatte anfangs das Gefühl,

Reine Normsache



Die Autohersteller dürfen ihre Fahrzeuge schon lange nicht mehr allein nach Lust und Laune bauen; Crashnormen und Abgas-Gesetzgebung zwingen die Konzerne zu teuren Investitionen und viel Forschergeist. Vor allem den Dieselmodellen wird es in den nächsten Jahren an den Kragen gehen.

Kalifornien als Vorbild?

Die smoggeplagte Region handelte schon in den sechziger Jahren – eine Abgasgesetzgebung musste her, um die Fahrzeuge sauberer zu machen. Europäische Richtlinien regeln seit dem Jahr 1970 – damals noch im Rahmen der europäischen Gemeinschaft –, wer wie viele und vor allem welche Schadstoffe herauspusten darf. Vor allem Kohlenmonoxid und Kohlenwasserstoffen wurde der Kampf angesagt. Bis man die krebserregenden Partikel der Dieseltriebwerke anging, sollten noch fast zwei Jahrzehnte vergehen. Kein Wunder, wirklich große Stückzahlen erreichte der Selbstzünder erst mit Abkehr vom Kammersystem. Im Jahr 1982 beispielsweise lag der Dieselanteil am deutschen PKW-Markt bei kaum mehr als zehn Prozent. Spezifische Leistungen von in der Regel maximal 30 Pferdchen pro Liter und traktorähnliche Laufgepflogenheiten erstickten jeglichen Bedeutungsgewinn schon im Keim. Hinzu kamen schlechtes Kaltstartverhalten sowie das bescheidene Image. Also galt es zunächst, den Benziner zu entgiften; der Grundstein hierfür wurde Mitte der Achtziger gelegt. Zwar gab es damals noch keine ernsthaften Grenzwert-Debatten, doch elektronisch geregelte Katalysatoren mit Lambdasonde eroberten die Autowelt und avancierten zum technischen Muss eines jeden Neuwagen.

Dreibege-Kat

Der so genannte Dreibege-Katalysator wurde zum Schlagwort und war gleichsam eine wirk-same Keule gegen Autofeinde aller Art. Kohlenstoffoxide werden mit Sauerstoff zu CO_2 oxidiert, aus den Kohlenwasserstoffen wird mit Hilfe von Sauerstoff Wasser, und die unbeliebten Stickstoffoxide (NO_x) werden zu Stickstoff und Sauerstoff reduziert. Was macht nun die Lambdasonde? Bei der Verbrennung des Ottokraftstoffes entstehen hohe NO_x -Werte, wenn der Sauerstoffanteil entsprechend hoch ist (Magerbetrieb) – ein Unsegen, weil der Motor gerade dann effektiv läuft und wenig verbraucht. Bei Anfettung des Gemisches sinkt der NO_x -Anteil rapide, aber der Kraftstoffkonsum steigt dafür. Die beste Verbrennung findet bei „Lambda 1“ statt – dies entspricht einem Kraftstoff-Sauerstoff-Anteil von 1:14,7 Kilogramm. Jetzt kommt die Lambdasonde ins Spiel, die die Abgaskonzentration permanent überwacht. Bei zu hohem Schadstoffgehalt werden Einspritzung und Zündung angewiesen, Parameter wie Luft- und Einspritzmenge zu korrigieren, so dass die Abgasqualität entsprechend verbessert wird. Dazu muss die Gemischaufbreitung natürlich mit der Sonde kommunizieren – ohne Elektronik nicht darstellbar. Im Grunde funktionieren heutige Systeme noch immer so. Mehr Rechenleistung, Optimierung der Ventilsteuerzeiten und erweiterte Kennfelder führen natürlich zu einer drastischen Reduktion der Schadstoffe.

Euro-Norm

Seit dem 1. Juli 1992 gilt die Euro 1-Norm und erlaubt bis zu 3.160 mg Kohlenstoffoxide pro Kilometer sowie 1.130 mg Kohlenwasserstoffe und

NO_x kumuliert. Eine weitere Verschärfung der Grenzwerte erfolgte dann am 1. Januar 1996 – mit der Euro 2-Norm. Maximal 2.200 mg Kohlenstoffoxide pro Kilometer sind nach dieser Norm zulässig, und die HC- sowie NO_x -Werte mussten drastisch reduziert werden – auf 500 mg. Wenn am 1. September nächsten Jahres Euro 5 gültig wird, dürfen nicht mehr als 1.000 mg Kohlenstoffoxide pro Kilometer ausgestoßen werden, die NO_x -Menge darf 60 mg nicht überschreiten, und die maximale Kohlenwasserstoffoxidmenge liegt bei 100 mg – Werte, die heutige Benziner ebenfalls problemlos schaffen. Auch die Euro 6-Norm wird nicht strenger – daran ist zu erkennen, dass der Ottomotor in Sachen Schadstoffausstoß recht ausgereift ist. Hier liegt der Schwerpunkt allein bei der CO_2 -Reduktion, was nichts anderes bedeutet, den Kraftstoffverbrauch drastisch zu senken, denn es drohen neuartige Begrenzungsvorhaben aus Richtung EU. Schließlich arbeitet man daran, den Durchschnitts-Flotten-Verbrauch einzugrenzen und die Autohersteller im Falle von Verstößen mit Bußgeldern zu belegen. Eine Einigung scheint derzeit allerdings noch in weiter Ferne.

Herausforderung Diesel

Dennoch ist der Blick in die Euro-Norm-Tabelle nicht ganz uninteressant. Demnach dürfte es für die Ingenieure eine Herausforderung sein, die kommenden Diesel-Generationen im Ab-

Grenzwerte in mg/km

Dieselmotoren	Euro1 1992	Euro2 1996	Euro3 2000	Euro4 2005	Euro5 2009
Kohlenstoffoxide (CO)	3.160	1.000	640	500	500
Kohlenwasserstoffe (HC + NO_x)	1.130	700	560	300	230
davon Stickstoffoxid (NO_x)			500	250	180
Partikelmasse (PM)	180	80	50	25	5

Grenzwerte in mg/km

Benzinmotoren	Euro1	Euro2	Euro3	Euro4	Euro5
	1992	1996	2000	2005	2009
Kohlenstoffoxide (CO)	3.160	2.200	2.300	1.000	1.000
Kohlenwasserstoffe (HC)*	1.130	500	200	100	100
davon Stickstoffoxid (NO _x)*			150	80	60
*bis Euro 2 komb. NO _x + HC					

gas-Limit zu halten. Denn für den Selbstzünder haben die EU-Verantwortlichen besonders scharfe Regelungen vorgesehen. Darf der Nagler bis nächstes Jahr im September noch 250 mg Stickoxide pro Kilometer verlieren, erlaubt die nächste Stufe nur noch 180 mg. Ab Herbst 2014 dürfen es gar nur noch 80 mg sein. Die zulässige Partikelmasse sinkt von 25 auf 5 mg, während die zulässigen Kohlenstoffoxidgehalte mit 500 mg auch im neuen Jahrzehnt nur moderat begrenzt werden.

Was muss also passieren, um den Diesel sauber zu machen? Denn er soll ja nicht nur möglichst reines Abgas ausstoßen, sondern auch noch sparsam sein, um den Vorteil des Ölverbrenners auszunutzen. Klar, bei entsprechend fettem Gemisch ist die NO_x-Problematik zu beherrschen – daher führt jeder moderne Commonrail-Diesel eine Nacheinspritzung durch. Und die Partikel? Filtersysteme allein reichen nicht, sondern die Rohemissionen müssen bereits heruntergebrochen werden.

Maßnahmenpakete

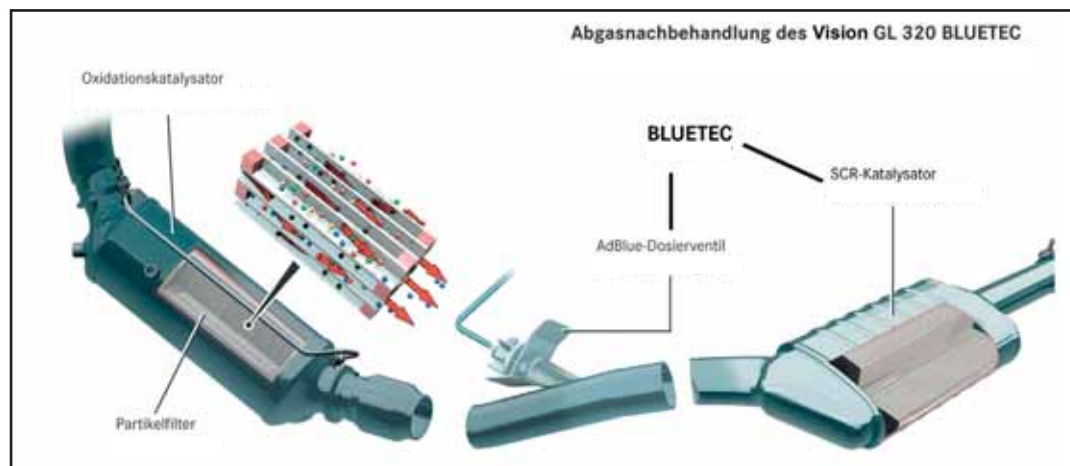
Massive Abgasrückführung beispielsweise führt zu weniger Rußpartikeln schon im un-

behandelten Abgas. Um thermischen Problemen vorzubeugen, ist eine Wasserkühlung möglich, durch die außerdem die Verbrennungstemperatur sinkt, was das NO_x-Aufkommen wiederum eindämmt. Es gibt natürlich noch die chemische

Keule; das Stichwort lautet „AdBlue“ und wird dem Dieselmotor in den nächsten Jahren wahrscheinlich häufiger begegnen. Übersetzt heißt das: Es wird Harnstoff aus einem kleinen Tank in den Abgasstrom eingespritzt; die Substanz lässt die anfallenden Stickoxide blitzschnell zu Stickstoff und Wasser zerfallen. Wie auch immer man das Abgasproblem beim Diesel von morgen löst, er dürfte teurer werden – und ob die heute so geschätzte Wirtschaftlichkeit dann noch gegeben ist, bleibt derzeit offen. Vielleicht über-

nehmen hochaufgeladene Benziner mit wenig Hubraum eines Tages die Rolle mittlerer Diesel – durchaus auch in der unteren Mittelklasse. Auf Euro 5 jedenfalls scheint man derzeit eingestellt, zumindest bei den volumeträchtigen Modellen dürfte es auf absehbare Zeit keine Schwierigkeiten geben. Ob und wie sich die Motorenlandschaft im Laufe des nächsten Jahrzehnts verändern wird, darf mit Hochspannung verfolgt werden.

Fazit: Die Abgasnormen werden strenger, doch wirklich an den Kragen geht es allein den Selbstzündern. Den Benzinern wird vor allem der Durst abzutrainieren sein, während der Diesel in puncto NO_x noch einiges dazulernen muss. Denn Euro 6 ist näher, als manchen Autokonzernen lieb ist – 2014 tritt sie in Kraft. Und beim Flotten-Durchschnitts-Ausstoß werfelt die EU kräftig an einer Lösung. Die sichere Frage ist nicht, ob diese kommt, sondern wann – und es gibt noch eine Menge zu tun.



Tag und Nacht mit Durchblick 6 x Flottenmanagement plus Lampe für nur 20 Euro

FM 5/08



Ja, ich bestelle Flottenmanagement ab der nächsten Ausgabe für zunächst ein Jahr zum günstigen Jahresbezugspreis von 20,00 Euro inkl. Versand und Porto (Auslandspreise auf Anfrage). Das Jahresabonnement läuft bis auf Widerruf und kann jederzeit schriftlich gekündigt werden. **Als Dankeschön erhalte ich die innovative SCOUT-Stirnlampe gratis!**

Mit der SCOUT-Stirnlampe von Princeton Tec lassen wir Sie nie mehr im Dunkeln stehen. Der Lampenkopf kann auch an Mütze, Rucksack oder Gürtel befestigt werden. SCOUT bietet drei Helligkeitsstufen und zwei Notfall-Signalisierungs-Modi. Für den Durchblick in Ihrem Arbeits-Alltag sorgt das Abo von Flottenmanagement.

Mein Zahlungswunsch:

durch Abbuchung

gegen Rechnung

Firma _____ Name, Vorname _____

Position _____ eMail _____

Straße, Nr. _____ Bank _____

PLZ/ Ort _____ Kontonummer _____ BLZ _____

Tel. _____ Fax _____ Datum, Unterschrift _____

Fuhrparkgröße (bitte angeben): ____ PKW ____ Transporter (bis 3,5t) ____ Transporter (über 3,5t)

Widerrufgarantie: Diese Bestellung kann ich innerhalb von 14 Tagen (Poststempel) schriftlich beim Leserservice Flottenmanagement-Verlag GmbH, Rudolf-Diesel-Str. 14, 53859 Niederkassel widerrufen. Dies bestätige ich durch meine 2. Unterschrift

Datum, _____ 2. Unterschrift _____

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

Die Entwicklung des Verkehrs hat viele skurrile Facetten hervorgebracht, haben doch über mehr als ein Jahrhundert unzählige Planer, Techniker, Politiker und vor allem die Fahrer selbst daran mitgewirkt. Heute sehen wir das Ergebnis dieser sisyphus-artigen Bemühungen und staunen zuweilen, was wir da geschaffen haben. Und fragen uns auch, was wir noch schaffen werden. Letzteres soll allerdings der nächsten Kolumne vorbehalten bleiben. Hier wollen wir für den Augenblick in der Gegenwart verharren.



Skurrile Verkehrswelt

Dabei ist das Geschehen weltweit anzuschauen, ist Verkehr doch ein globales Phänomen (oder Problem?). Nehmen wir zum Beispiel die Ampel. An sich eine einfache technische Einrichtung zur sicheren und effektiven Abwicklung des Verkehrs an Kreuzungen. Dieses Ziel wird allerdings nicht immer erreicht, wie man aus eigener Erfahrung heraus bestätigen wird. Doch nicht nur das Verhalten der Ampel, sondern vielmehr das Verhalten der Menschen gibt zu Stirnrunzeln Anlass.

Bei uns ist man geneigt, die Gelbphase noch als „dunkelgrün“ wahrzunehmen und sich entsprechend zu verhalten. Doch weltweit variiert der Einfluss der Farben zum Teil erheblich. So konnte ich bei einem Besuch in Seoul, Südkorea, feststellen, dass die einsetzende Rotphase zwar ihre Wirkung zeigt, sich allerdings zum Ende hin deutlich auflockert. So fuhren auf mehrspurigen Straßen die Fahrzeuge schon bei noch sekundenlangem Rotlicht los, sobald der Querverkehr stoppte. Eine für uns abenteuerliche Vorstellung!

Es geht aber noch weiter. Kombiniert man, sagen wir einmal deutsches und koreanisches Verhalten miteinander, bekommt man einen Eindruck vom Verkehr in Istanbul, Türkei, wie er sich mir bei einem Besuch der Verkehrsmanagementzentrale vor Ort erschloss: eine rote Ampel hatte dort eher die Wirkung des blinkenden Gelblichts beziehungsweise der komplett ausgeschalteten Ampel bei uns, wenn kein Programm zur Schaltung eingesetzt wird (aus Kostenspargründen wird dies in den Nachtstunden in einigen Städten ja schon praktiziert). Bei Rot wurde nur etwas vorsichtiger gefahren, aber trotzdem gefahren! In einer Dissertation am Lehrstuhl des Ästhetikprofessors Bazon Brock an der Universität Wuppertal wurde die Ampel folgerichtig einfach als „Lichtinstallation“ behandelt.

Denkt man sich die Ampeln einmal weg, so kommt man zwangsläufig zum Kreisverkehr, der bei uns eine regelrechte Renaissance erlebt. Warum dieser bei uns über Jahrzehnte nur eine

untergeordnete Rolle spielte, lässt sich nur vermuten. Sollte dies vielleicht (mit) daran liegen, dass Kreisverkehre kein einträgliches Geschäft mit Installation und Betrieb der Ampeln erlaubt haben (und erlauben)?

Im europäischen Ausland genießt der Kreisverkehr von je her eine wesentlich bedeutendere Rolle. Es gibt dort daher eine wesentlich längere Tradition und auch entsprechend gewagter anmutende Auswüchse. Für Deutsche, denen man bei Neuinstallationen lediglich das Zurechtkommen mit einspurigen Kreiseln zutraut, ist der Verkehr um den Arc de Triomphe mit seinen (ca.) acht Spuren eine unlösbare Aufgabe, weniger das Hereinfahren als vielmehr das wieder Herauskommen.

Gleiches gilt wohl für die skurrilste Ausformung dieser Weiterentwicklungen in England, den Magic Roundabout, von dem es vier Exemplare geben soll (einen auf jeden Fall bei Southampton). Man muss wahrscheinlich wirklich magische Fähigkeiten haben, sich dieser Herausforderung erfolgreich zu stellen. Ist ein normaler Kreisverkehr in England für den Kontinentaleuropäer aufgrund des Linksverkehrs und des damit verbundenen umgekehrten Drehsinns (im Uhrzeigersinn) sowieso schon ein Problem, so besticht der Magic Roundabout durch einen zentralen Kreisverkehr (gegen den Uhrzeigersinn) mit fünf (!) Unterkreisverkehren (im Uhrzeigersinn). Beim Durchfahren hat man es daher mindestens mit drei Kreisverkehren mit jeweils unterschiedlichem Drehsinn zu tun. Selbst erfahrene Nutzer dieser Einrichtung konnten mir ihre Vorgehensweise beim Befahren

nicht genau erklären. Vielleicht ist dort ein spezielles englisches Gen für notwendig, das uns (noch) fehlt ...

Nach Beseitigung der Ampelanlagen könnte man auch auf die Idee kommen, den Rest der Verkehrsschilder gleich mit zu entfernen. Auch



Skurril: Hier wird vor flüchtenden illegalen Einwanderern an der mexikanischen Grenze gewarnt (o.)

80 Prozent der Autofahrer glauben wirklich, das Reh kommt immer von rechts! (li.)



dies mag absurd anmuten, wird aber bereits in Pilotprojekten erprobt. So zum Beispiel in der niederländischen Stadt Drachten und neuerdings auch im niedersächsischen Bohmte.

„Shared Space“ nennt man das EU-Projekt, hier würde man eher „schilderlose Stadt“ sagen. Bei Tempolimit 30 km/h (siehe Kolumne aus Flottenmanagement 1/2008) gibt es nur noch die Regeln „Rechts fahren“ und „Rechts vor Links“. Alle Verkehrsteilnehmer nutzen die gleiche Fläche, Kooperation untereinander ist das Ziel. Auswertungen zufolge sollen die Unfallzahlen dadurch drastisch gesenkt worden sein. Allerdings ist der Einsatz dieses Konzeptes in größeren Städten schon deshalb fragwürdig, weil das Vorankommen von Rettungsfahrzeugen nicht mehr in der gewünschten Geschwindigkeit mög-

lich sein dürfte, sollen sie doch in acht Minuten an jedem Einsatzort ankommen können.

Die Verkehrsschilder werden uns also noch eine ganze Weile erhalten bleiben, obwohl Bundesverkehrsminister Tiefensee die Abschaffung von 22 Schildern ab 2009 anstrebt. Ein besonderes Kompliment für den Autofahrer ist darin zu sehen, dass man ihm tatsächlich zutraut, selbst zu bemerken, ob es schneit oder glatt ist und deshalb möchte man auf das entsprechende Verkehrszeichen ebenfalls verzichten.

Angesichts der wachsenden Verbreitung von Navigationsgeräten und der Hörigkeit gegenüber ihren Anweisungen ist der Wegfall der Warnung vor einem Ufer jedoch als diskussionswürdig anzusehen, wollte mein Navigationsgerät mich doch auf der Fahrt in den Sommerurlaub an die Nordsee direkt auf einen Deichkamm lotsen ... Doch auch bei den verbleibenden Schildern zeigen sich wundersame Phänomene. Ein von rechts kommendes Reh auf einem rechts stehenden Verkehrsschild führt einer ADAC-Studie zufolge bei 80% der Autofahrer zu der irrigen Annahme, ein Reh würde tatsächlich nur von rechts kommen können. Auf den Autobahnen hat man die Schilder daher „gedoppelt“. Links ein Reh von links und rechts eines von rechts. Wenn da mal nicht ein Zusammenstoß droht! Manchmal laufen auch beide in die gleiche Richtung (da war das entgegengesetzte Schild wohl gerade nicht zur Hand).

Nur am Rande sei zu erwähnen, dass in England natürlich alles andersherum ist und auch die Rehe lieber von links kommen, ebenso wie der Steinschlag (der sich im Übrigen auch auf der Abschussliste befindet). In einer großen deutschen Sonntagszeitung wurde nach bekannt werden der Pläne gewitzelt, man müsse weitere neue Schilder aufstellen, die darauf hinweisen, dass in 100 Metern ein überflüssiges Schild am Fahrbahnrand steht, um die Autofahrer zu sensibilisieren. Nach unseren Untersuchungen an Pendlerhirnen (siehe Kolumne Flottenmanagement 2/2008) kein abwegiger Gedanke.

Bei einem Blick in den Schilderwald weltweit findet man vieles, was uns am Straßenrand erspart geblieben ist (und hoffentlich auch bleibt). Als makaberstes Exemplar ist da wohl ein (offizielles) Warnschild aus Kalifornien (W54-Special, „Freeway Pedestrian“) zu nennen, das vor flüchtenden illegalen Einwanderern an der mexikanischen Grenze warnt, die kopflos die Straße überqueren. Dargestellt ist eine Familie mit Kind, von links kommend. Da in Amerika Rechtsverkehr gilt, soll dies wohl andeuten dass die Flüchtenden auf der zweiten Straßenhälfte mehr Risiko eingehen.

Ist man einmal bei den Menschen im Verkehr angelangt, kommt man nicht umhin, sich Männer und Frauen getrennt anzuschauen. Was gibt es nicht alles für Mythen und Legenden um die unterschiedlichen Verhaltensweisen und Einschätzungen der beiden Geschlechter im Straßenverkehr. Ob Jäger oder Sammler, ob Einparken vorwärts oder rückwärts, ob Imponiergehabe oder einfach von A nach B gelangen zu



wollen, ob Kartenlesen oder Passanten fragen (bei Navis heute nicht mehr so spannend), ob Selbsteinschätzung oder die Meinung über das andere Geschlecht, überall werden charakteristische Unterschiede ausgemacht.

Beruhigend ist jedenfalls festzustellen, dass die Verhaltensweisen sich anscheinend annähern, teilweise zumindest. Man sollte sich auch vor Augen halten, dass der erste Autofahrer in der Tat eine Frau war: Bertha Benz nahm sich im August 1888 einfach den (gerade entwickelten) „Patentmotorwagen“, setzte sich ans Steuer und fuhr immerhin die 80 Kilometer zwischen Mannheim und Pforzheim. Sie wurde damit zum Auslöser des Automobilbooms, der bis heute anhält. Allerdings übernahmen schnell die Männer das Steuer, und lassen es bis heute nicht los.

Scurrile Argumente aus der Evolutionsgeschichte werden häufig bemüht: die Frauen als Sammler sollen sich demzufolge eher an (ortsfesten) Merkmalen orientieren („da hinten gibt es Beeren“), während die Männer als Jäger sich eher auf dynamische Routen verlassen („da hinten laufen Bären“). Ob das heute noch so ist, sollte jeder für sich selbst feststellen.

Da nutzt auch kein Verkehrsschild: Eine besondere Auswirkung des englischen Humors – aber dennoch real (o.)

Bedenklich ist nur, dass gerade bei jungen Männern unterhalb von 30 das Imponiergehabe immer noch eine bedeutende Rolle spielt und Aggressivität bei jenen mit sonst eher bravem Lebenshintergrund auftritt. Frauen wollen dagegen nach Umfragen einfach nur sicher ankommen. Und fühlen sich am sichersten, wenn sie nicht hinter Steuer müssen, sondern entspannt mitfahren können. Jetzt könnte man sich fragen, wie eine Frau bei einem imponier-süchtigen Fahrer entspannt auf dem Beifahrersitz Platz nehmen kann.

Doch auch hier zeigen Studien, dass Männer mit einer Frau auf dem Beifahrersitz „besser“ und sicherer fahren als ohne. Anscheinend bezieht sich das Ergebnis der Studie in dieser Hinsicht wohl nur auf Männer unter 30. Ich (52) neige mit meiner Frau als Beifahrerin nicht zu Imponiergehabe (wäre nach 20 Ehejahren wohl auch ein wenig spät!), als beruhigendes Element kann ich sie bei ständiger Kritik an meinem Fahrstil aber irgendwie nicht empfinden. Trotzdem weiterhin gute Fahrt!



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.

ziemlich clever.

Gestalten Sie über „Meine individuellen News“ Ihre ganz persönliche Startseite mit minutenaktuellen Branchennews zu von Ihnen gewählten Themen.



Neben minutenaktuellen Auto- und Branchennews finden Sie acht weitere Rubriken wie beispielsweise alle verfügbaren Modelle mit detaillierten technischen Daten, nützliche Rechtstipps und Praxistools wie Car-Konfigurator, Erdgas- oder Gehaltsumwandlungsrechner.


8 weitere Rubriken

Mittels einer individuellen Stichwortliste konfigurieren Sie Ihre eigene Startseite. So erhalten Sie automatisch nur die Infos, die Sie wirklich interessieren. Zusätzlich haben wir bereits eine Vorauswahl getroffen – gegliedert in allgemeine, Hersteller-, Modell-, Leasing- und Reifen-News. Ergänzend bieten wir Ihnen noch einen wöchentlichen Newsletter.

individuelle news

Der kompetente Newslieferant.

Für Fuhrparkleiter. Für Geschäftsführer. Für Inhaber. Für Alle.



Mit der Stichwortsuche können Sie nicht nur die News durchstöbern, sondern auch Rubriken wie Recht & Steuern, Flottenkompetenz oder unser komplettes Online-Magazin durchsuchen. So finden Sie immer schnell und übersichtlich aufbereitet die richtigen Informationen.

Stichwortsuche

Aktuelle News
nach Ihrem ganz
persönlichen
Geschmack.



FLOTTE.DE

Clever klicken.

Die neue Seite für gewerbliche Fahrzeuge.

G A S T K O M M E N T A R

Partner in Zeiten des Wandels

Stagnierende Geschäftszahlen, volle Verkaufsplätze: Der Zweitmarkt für Automobile ist derzeit in einer schwierigen Situation. Innerhalb der vergangenen Wochen sind die Preise für Leasingrückläufer nochmals stark gefallen. Laut den jüngsten Studien um gut zwei Prozent in nur sechs Monaten.

Eine singuläre Erklärung für dieses Phänomen scheint schwierig und ist zudem nicht wegweisend. Im Gegenteil: Gerade die Gesamtbetrachtung der multiplen Einflüsse und Beziehungen, der internen und externen Faktoren muss klar im Fokus stehen. Dabei lassen sich bestimmte Elemente ausmachen, die immer wieder, gerne auch in Kombination, auftauchen – ein Beispiel: das Thema „Green Fleet“.

Wenn es auch individueller Betrachtungen und differenzierter Entscheidungen bedarf, so bleibt es dennoch offensichtlich, dass das Thema Ökologie immer stärker auch die Ökonomie bewegt. Es geht nicht mehr nur um ein grünes Gewissen, es geht schlussendlich um Kapital. Setzt man auf das falsche Pferd, also das ressourcenintensivere Vehikel, kann das böse Erwachen an der Tankstelle schneller kommen als gedacht. Wer vor diesen Realitäten die Augen verschließt, muss sich nicht wundern, wenn der Markt einem davon gefahren ist, wenn er sie wieder öffnet.

Die instabile Entwicklung der Mineralölpreise genauso wie die damit verbundene Steuerpolitik für den Kraftfahrzeugmarkt und die assoziierten Branchen in diesem Land tragen einen großen Teil dazu bei, wie sich Restwerte am Ende darstellen. Setzen viele Fuhrparkbetreiber auf klassische Treibstoffe wie Benzin und Diesel, kann hier der Gesetzgeber mit hohen Steuerbelastungen reagieren, um mitzuverdienen, aber auch um den Markt in eine bestimmte Richtung zu lenken.

Als Folge dieser Prozesse wagen sich einige Unternehmen vermehrt in den grünen (Fuhr-) Park. Nicht selten werden sie mit niedrigen Steuerabgaben geködert und schließlich auch mit günstigen Finanzleasingraten belohnt. Das Restwertisiko trägt der Leasinggeber. Lassen sich die grünen Modelle aufgrund anziehender Steuern oder der Angst der Händler vor einer ungewissen Zukunft schlecht absetzen, wird dieser Faktor mit in die Finanzleasingrate kalkuliert: Wenig erfreulich für den Leasingnehmer, der für seinen Mut beim nächsten Vertrag zumindest teilweise die Rechnung präsentiert bekommt.

Flottenbetreiber und -manager sind demzufolge mehr als je zuvor angehalten, den Markt zu



beobachten und hierbei gerade die Restwerte im Blick zu haben. Nur so kann die zuvor beschriebene Zwickmühle gekonnt umgangen beziehungsweise entschärft werden. Brechen die Restwerte weg, steigt die Rate. Es gilt also bei einer Kalkulation manchmal das Pferd von hinten aufzuzäumen, um böse Überraschungen zu vermeiden und auf die Zyklen des Marktes differenziert reagieren zu können.

An dieser Stelle ist insbesondere die Leasinggesellschaft gefragt, denn fachkundige Beratung ist bei diesen Herausforderungen das A und O. Das beste Reporting-System und der beste (Online-) Kalkulator können zwar dutzende Positionen messen und Auswertungen kalkulieren. Die individuelle Analyse und die Maßnahmen, die aus dem Ergebnis abzuleiten sind, müssen durch einen kompetenten Finanzdienstleister erbracht werden. Hier sind dann etwaige Entscheidungen zu treffen, ob beispielsweise Marken- oder Modell-Mixe angestrebt, die Laufzeiten modifiziert oder Prozesse optimiert werden.

Auf der anderen Seite müssen die Flottenmanager in den Unternehmen auf die Beratung und die Empfehlungen der Full Service-Leasinggeber vertrauen und sich somit auf die Dienstleister voll verlassen können. Ein starker Partner, der mit exzellentem Know-how flexibel und insbesondere unabhängig auf den Markt reagiert ist für das heutige Flottenmanagement unabdingbar. Nur so können optimale Lösungen für Kunden in Zeiten des raschen Wandels generiert werden. Und genau damit entsteht der Mehrwert für den Kunden.

Steffen Giebler, Geschäftsführer
Master Lease Germany 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@flotte.de
Internet: www.flotte.de

Verlagsleitung:

Bernd Franke, Dipl. Kfm.

Chefredakteur:

Ralph Wuttke (V.i.S.d.P.)
eMail: rwuttke@flotte.de

Redaktionsbeirat:

Bernhard Frie, Claus-Peter Gotta,
Detlef Irmischer, 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 (Korrektorat), Daniela Fischer,
Christian Löffler, Peter Hofferbert

eMail: post@flotte.de

Layout:

Lisa Görner
eMail: lgoerner@flotte.de

Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Patrick Broich, Lutz Fischer, Katja Jurk,
Prof. Michael Schreckenberger,

Fotos:

Uwe Hirschauer, Julia Rose,
Christoph Püschner / © Arcandor

Bildbearbeitung:

Patrick Rodewald,
Internet: www.rodewald.tv

Anzeigen:

Bernd Franke (Leitung),
Telefon: 02 28 / 45 95 47-1
eMail: bfranke@flotte.de

Leserservice:

Nathalie Anhäuser
eMail: na@flotte.de

Auflage

25.100 Exemplare

(1. Quartal 2008)



Erscheinungsweise:

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



**ICEBEAR
W300**



Alles im Griff. Mit Hankook-Ultra-High-Performance-Winterreifen. Mehr Haftung und besseres Handling sorgen für noch perfektere Fahrzeugkontrolle. Denn jeder Wille braucht ein Werkzeug.

Hankook
driving emotion

**KRIEGE ICH
DEINE TELEFON-
NUMMER?**

**UND MEINE ADRESSE
MÖCHTEST DU NICHT?**



**Einfach in Kontakt bleiben -
Freisprecheinrichtungen und Navigationssysteme**



BURY
TECHNOLOGIES