



# Flotten **6** management

DAS FACHMAGAZIN für innovatives  
Fuhrpark- und Mobilitätsmanagement

**Einsparpotenziale:  
Werkstattrechnungen**

**Restwerte:  
Trendwende?**

**Test:  
Audi A7**



**VW-Vorteil: Alles im Griff**

**Hand drauf:  
Anschluss-Garantien**

**Recht:**

**Fahrtenbuchauflage im Fuhrpark**



# KRAFTSTOFF SOGAR DA ANTREFFEN, WO MAN NIEMANDEN SONST ANTRIFFT.

## Einer der führenden Tankkartenanbieter mit flächendeckendem Akzeptanznetz.

Über 20.000 Akzeptanzen in 36 Ländern bedeuten: mit einer Tankkarte von euroShell hat man so gut wie überall Gelegenheit zum Auftanken. Nur ist dies dank der Shell FuelSave Kraftstoffe, exklusiv an Shell Stationen, gar nicht so oft erforderlich. Denn damit sinkt der Verbrauch bis zu 1 Liter pro Tank\* und die Motoreffizienz steigt – bei jedem Fahrzeug im Fuhrpark. Ohne Aufwand, ohne extra Kosten, ohne Sucherei. [www.euroshell.de](http://www.euroshell.de)



euroShell  
**Card**



\*Shell FuelSave Super: Auf Basis einer 50-Liter-Tankfüllung. Vergleich zwischen einem Kraftstoff mit den gleichen Eigenschaften wie das bisherige Shell Super Benzin und demselben Kraftstoff mit unserer neuen Formel für sofortige Kraftstoffeinsparung. Tatsächliche Einsparung kann je nach Fahrzeug, Fahrbedingungen und Fahrstil variieren. Shell FuelSave Diesel: Auf Basis einer 50-Liter-Tankfüllung. Aufgrund neuer Testergebnisse für Stadtfahrten im Vergleich zwischen einem Kraftstoff mit den gleichen Eigenschaften wie herkömmlich additivierter Diesel und demselben Kraftstoff mit unserer Formel für sofortige Kraftstoffeinsparung. Tatsächliche Einsparung kann je nach Fahrzeug, Fahrbedingungen und Fahrstil variieren.



Ralph Wuttke,  
Chefredakteur  
Flottenmanagement



## Es bleibt spannend

Die Meldungen der Industrie überschlagen sich vor Verkaufsrekorden. Allein Volkswagen wird dieses Jahr erstmals in der Firmengeschichte über 7 Millionen Fahrzeuge absetzen und peilt Platz 1 der Weltrangliste an. Dabei darf man aber nicht übersehen, dass die starken Zuwächse nicht aus Deutschland kommen, sondern überwiegend aus Asien und Russland. Denn nach dem Ende der Wirtschaftskrise herrscht vor allem in den aufstrebenden Ländern des Ostens Aufbruchstimmung, und dort geht gute Stimmung noch mit höherem Konsum – auch auf Kredit – einher. Wie problematisch und fragil dies sein kann, haben wir alle erlebt, als die ebenfalls stimmungsgelagerten Immobilienpreise in den USA kollabierten, der Auslöser der letzten Krise.

Aber gerade wegen der extremen Schwankungen in der gefühlten wie auch realen Wirtschaft sollte der Fuhrparkleiter vorsichtig und langfristig denken und planen. Es gilt also, auch in derzeitigen Boom-Zeiten die Kosten im Blick zu behalten und nicht zu sehr auf kurzfristige Strömungen zu reagieren.

Dabei hilft nach wie vor der Fokus auf Umwelt und CO<sub>2</sub>. Denn jedes eingesparte Gramm CO<sub>2</sub> bedeutet bekanntlich auch eingesparten Kraftstoff und damit Geld. Was ja auch einen guten Teil der Attraktivität der Umweltdebatte für Unternehmen erklärt. Wenig spritschluckende Fahrzeuge sparen dabei doppelt: Durch weniger Kraftstoffkosten und einen attraktiveren Restwert gegenüber den normal konsumierenden Pendanten. Es empfiehlt sich also, Spritsparmodelle im Fuhrpark zu favorisieren und beispielsweise Start-Stopp-Funktionen bei Verfügbarkeit immer mit zu ordern.

Auch der Trend zu fortschreitender Hybridisierung lässt sich kaum aufhalten, ob nun das

Fahrzeug als Voll- oder Mild-Hybrid daherkommt. Das ist aber nur ein Zwischenschritt zum reinen Elektroauto, und diese werden im nächsten Jahr endlich auf der Straße zu bestaunen sein. Sicher noch nicht in großen Stückzahlen, aber immerhin: Der Anfang ist gemacht. Mit dem Opel Ampera wird nächstes Jahr sogar ein Elektrofahrzeug verfügbar, welches das Problem mangelnder Reichweite gelöst hat, via „Hilfsmotor“. So können jene statistischen 95 Prozent aller Fahrten unter 100 Kilometer bequem, leise und umweltschonend rein elektrisch zurückgelegt werden, während für die restlichen fünf Prozent eben kein anderes Auto herhalten muss: Der Ampera kann beides. Sofern, natürlich, der Nutzer eine Garage mit Steckdose zur Verfügung hat oder – wenn die Reichweite für beide Richtungen des Arbeitswegs ausreicht – der Arbeitgeber einen entsprechenden Ladepunkt auf dem Firmenparkplatz zur Verfügung stellt. Zum Thema umweltschonender Fuhrpark wird es im nächsten Jahr übrigens mit der econfleet eine eigene Messe geben, die sich nur diesem Thema verschrieben hat (Seite 40).

In einem Fuhrpark gibt es aber immer auch zahlreiche andere Stellschrauben, um Kosten zu optimieren. In dieser Ausgabe des Flottenmanagement widmen wir uns unter anderem den Werkstattrechnungen, deren nicht nur stichprobenartige Prüfung ordentlich Geld einsparen kann (ab Seite 32) und den Anschlussgarantien der Hersteller, mit denen man Werkstattrechnungen zum Teil ganz vermeiden kann (ab Seite 54).

Ralph Wuttke  
Chefredakteur

200 Stationen  
998 Spezialisten  
1996 Hände  
365 Tage im Jahr  
24 h am Tag

und immer  
100% für Sie da!



junited<sup>®</sup>  
AUTOGLAS

freecall  
0800 586 48 33

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



# Der Stoff, aus dem Sieger sind: das „Firmenauto des Jahres“.

150 Fuhrparkverantwortliche haben im Namen der Fachzeitschrift FIRMENAUTO\* und der Dekra das E-Klasse T-Modell zum „Firmenauto des Jahres 2010“ gewählt. Wir würden uns freuen, Sie bei einer Probefahrt für ausgezeichnetes Fahrverhalten, Komfort und Wirtschaftlichkeit begeistern zu dürfen. [www.mercedes-benz.de/grosskunden](http://www.mercedes-benz.de/grosskunden)



\* Ausgabe 7/2010

Kraftstoffverbrauch kombiniert: 5,7–8,0 l/100 km; CO<sub>2</sub>-Emission kombiniert: 150–187 g/km.

Die Angaben beziehen sich nicht auf ein einzelnes Fahrzeug und sind nicht Bestandteil des Angebots, sondern dienen allein Vergleichszwecken zwischen den verschiedenen Fahrzeugtypen.





Mercedes-Benz





18

*Gelegentlich umstritten, aber doch einer Überlegung wert: Das Full Service-Leasing birgt durchaus auch Optimierungspotenziale für kleine Fuhrparks*



36

*Auch das Flottengeschäft ist eine ausgesprochene Spezialdisziplin der Volkswagen AG. Im Interview erläutert Frank Oborny, Leiter Verkauf an Großkunden und Sonderzielgruppen, die Ursachen des Erfolges und die Ziele*



42

*Schadenfreie, gepflegte, saubere Gebrauchtwagen verkaufen sich besser: Im Interview gibt Peter Kositzke einen Einblick darüber, mit welchen Maßnahmen der Dienstleister APZ Auto-Pflege-Zentrum in Darmstadt Restwerte optimiert*

*Die ausgetüftelte Kombination aus Limousine, Avant und Coupé: Wir haben den neuen Audi A7 Sportback in der Version 3.0 TDI quattro schon getestet*

70



*Das Angenehme mit dem Nützlichen verbinden: Auch Fahrzeugwerbung auf der Basis von Folierungen „schont“ die Restwerte*

50



## Leasing

- 12 **Nachrichten**
- 14 **Einer Prüfung wert**  
*Full-Service-Leasing für kleine Flotten*

## Management

- 18 **Von Fall zu Fall**  
*Kostenoptimierung durch CO<sub>2</sub>-Reduktion*
- 24 **Drum prüfe...**  
*Einsparpotenziale Werkstattrechnungen*
- 28 **Vorsichtiger Optimismus**  
*Entwicklung der Restwerte*
- 32 **Keine Frage der Garantie**  
*Vertrags- oder freie Werkstatt?*
- 36 **„Der Erfolg liegt in der Summe“**  
*Interview mit Frank Oborny, Leiter Verkauf an Großkunden und Sonderzielgruppen bei der Volkswagen AG in Wolfsburg*
- 40 **Flottes Grün**  
*Erste Pressekonferenz zur econfleet 2011 in Münster*
- 42 **Service von A bis Z**  
*Interview mit Peter Kositzke, Leiter Marketing und Expansion bei APZ*

- 50 **Sprüche kleben statt klopfen**  
*Fahrzeug-Folierung*

- 53 **„Basis für fundierte Information“**  
*Interview mit Marc-Oliver Prinzing, Vorstand Bundesverband Fuhrparkmanagement*

- 54 **Anschluss gesucht?**  
*Vergleich Anschlussgarantien*

## Versicherung

- 60 **„Den Einzelfall entscheidet der Richter“**  
*Rechtsschutz für Fuhrparkverantwortliche*

## Recht

- 62 **Fahrtenbuchauflage im Fuhrpark**  
*Mitwirkung ist Pflicht*

## Extra

- 45 **And the winner is...?**  
*Kostenvergleich Mittelklasse Benziner Kombis*

## Marktübersicht

- 67 **Opel ja, aber welche?**  
*Flottenrelevante Fahrzeuge von Opel*

## Test

- 70 **Alles auf die 7**  
*Audi A7 3.0 TDI Sportback*

## Fahrberichte

- 73 **Weiterer Zwanziger**  
*Hyundai ix20*
- 74 **Auf großer Tour**  
*Renault Laguna Grandtour 2.0 dCi*
- 75 **LebensRaum**  
*Opel Meriva 1.7 CDTi*

## Fahrtelegramme

- 76 **Mercedes E Coupé / Mazda 5**
- 77 **VW Passat Variant / Citroën C4**
- 78 **Opel Astra Sports Tourer / Volvo C30**

## Transporter

- 80 **Nachrichten**

## Reifen

- 81 **Nachrichten**
- 82 **Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser!**  
*Auswirkung des Reifendrucks*





53

Zu Besuch im Flottenmanagement-Verlag: Der Vorstandsvorsitzende des neugegründeten Bundesverband Fuhrparkmanagement, Marc-Oliver Prinzing, stellt die Aktivitäten des Verbandes vor



54

Zu den „Sorglos“-Paketen der Fahrzeughersteller können auch die Anschlussgarantien gerechnet werden. Wir haben in einer Übersicht zusammengestellt, welche Leistungen für welche Preise zu haben sind



45

Nicht in jedem Fuhrpark kommen Dieselfahrzeuge zum Einsatz, auch nicht, wenn es um die Mittelklasse geht

## Innovation

84 Nachrichten

85 „Nutzung der Fahrzeuge überdenken“  
Interview mit Ludger Reffgen, Mitglied  
Geschäftsführung ASL Fleet Services

## Kommunikation

86 E-Motion

Testbericht Freisprecheinrichtung BURY Motion

87 Intuitives Freisprechen

Testbericht Freisprechlösung Jabra Cruiser2

## Rubriken

3 Editorial

8 Nachrichten

61 PraxisTipp

79 Salon

88 Kolumne

90 Gastkommentar / Impressum

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



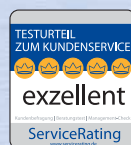
## STEINSCHLAG? CARGLASS®!

Kleine Macken in der Windschutzscheibe müssen nicht zum großen Problem auswachsen. Denn bei CARGLASS® zahlen Sie für die Reparatur Ihrer Windschutzscheibe keinen Cent.\*

- Steinschlag-Reparatur in nur ca. 30 Minuten
- Kostenlose 24h-Hotline: 0800 - 222 22 22
- Auf Wunsch Mobiler Autoglas Service
- 30 Jahre Garantie auf Haltbarkeit bei Reparatur und auf Dichtigkeit bei Neueinbau

Vertrauen auch Sie den speziellen Serviceleistungen von CARGLASS®.

\* Gilt für Kaskoversicherte – Ihre Kaskoversicherung übernimmt i.d.R. die Kosten ohne Höherstufung der Versicherungsprämie.



Das Siegel bescheinigt CARGLASS® mit fünf Service-Kronen exzellenten Service.



Wettbewerb  
Deutschlands  
kundenorientierteste  
Dienstleister  
1. Platz 2010  
www.bestdienstleister.de

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

**CARGLASS®**



## +++ in Kürze +++

## +++ Expansion +++

Der deutsche Autovermieter Rent a Terstapen weitet sein Stationsnetz an deutschen Großflughäfen im kommenden Jahr aus; darunter am Flughafen Berlin-Tegel sowie 2012 am neuen Flughafen Berlin-Brandenburg-International. Für Firmenkunden bietet der Autovermieter ab Januar neue Business-Class-Schalter an allen Terstapen-Flughafen-Filialen an. Der Expansionskurs 2012 ist auf weitere Niederlassungen in Autohäusern sowie neue City-Stationen geplant.

## +++ Effizienz +++

Ab sofort stehen zwei neue Varianten des Audi A4 mit 100 kW/ 136 PS zur Wahl. Die Diesel-Limousine verbraucht nach Herstellerangaben auf 100 Kilometer 4,4 Liter, der A4 Avant 4,6 Liter. Die CO<sub>2</sub>-Emissionen liegen bei 115 Gramm, beziehungsweise 120 Gramm pro Kilometer.

## +++ Full-Service +++

CONLINK Leasing bietet seit 01. November Full-Service-Komponenten für Kauffuhrparks. Ab sofort können die Bausteine Wartung und Verschleiß, Reifen, Versicherung und Schadenmanagement auch von Kauffloten genutzt werden. CONLINK kümmert sich dabei auf Wunsch um die komplette Abwicklung.

## +++ Neustart +++

Fundierte Beratung und professionelle Softwaretools für Fuhrparkbetreiber, Dienstleister, Autohäuser und Car-Sharing-Unternehmen bietet das neu gegründete Unternehmen Carmacon GmbH. Neben klassischen Beratungsthemen, wie Fuhrpark- oder Prozessanalyse werden auch Spezialthemen, wie Halterhaftungsdelegation, Riskmanagement sowie die Unterstützung bei Ausschreibungen angeboten.

## +++ Antriebswelle +++

Seat erweitert sein Motorenangebot für die Modell-Baureihen Ibiza, Leon, Altea und Exeo. Der Seat Altea ist beispielsweise mit neuem Common-Rail-Dieselmotor mit 103 kW/ 140 PS verfügbar und soll einen Durchschnittsverbrauch von 4,9 Liter und nur 129 Gramm CO<sub>2</sub>-Emissionsausstoß pro Kilometer haben.

## +++ Sparkurs +++

Bei allen derzeitigen Porsche-Baureihen liegen die Einsparungen in punkto Kraftstoff gegenüber den Vorgängern auf Sparkurs, je nach Modell im zweistelligen Prozentbereich. Mit bis zu 20 bis 23 Prozent Verbrauchsreduktion fallen sie beim Porsche Cayenne am höchsten aus.

## +++ Ambitionen +++

Der neu definierte Citroën C5 ist mit neuer Hybrid-Technologie e-HDi, die ein Start-Stopp-System der zweiten Generation mit automatisiertem mechanischen Sechsganggetriebe und dem HDi 110 FAP verbindet, ausgestattet. Die Motorleistung liegt bei 147 kW/ 200 PS.

## +++ Notfallortung +++

Der Automobilclub von Deutschland (AvD) bietet seinen Mitgliedern ab sofort eine Notfallortung per GPS als Applikation für Handys zum Herunterladen an. Unfallopfer können von Rettungskräften damit fast metergenau lokalisiert werden.



## Fahrzeugortung

Die Fleettec Ortungssysteme GmbH bietet Standard- und Individuallösungen für optimale Tourenplanung durch exakte Positionsbestimmung via Satellit. Als Partner in punkto Flottenmanagementsysteme bietet das Unternehmen nun eine neue Blackbox, in der viel drin steckt: Das GPS-gestützte Fuhrparkmanagementsystem soll für Fuhrparks optimierte Lösungen schaffen. Es dient zum Überblick und zur Transparenz, zum Beispiel über Lenk-, Einsatz- und Besuchszeiten der Fahrer, und schafft laut Hersteller einen Kontrolleffekt gegenüber Mitarbeitern und Kunden. Mehr Informationen zum Produkt und zum Anbieter selbst gibt es im Internet unter [www.flottenortung.com](http://www.flottenortung.com).

## Easy

Für die Fuhrparkbeschaffung und das Fahrzeugleasing hat die Carano Software Solutions GmbH im vergangenen Jahr den Software-Service EASY+ auf den Markt gebracht. Für Kunden, die länderübergreifend agieren, wurde die Software nun internationalisiert. Der Nutzer kann ab sofort in seiner Sprache und nach jeweiligen Gegebenheiten des Landes Fahrzeuge konfigurieren und kalkulieren. So könne die Fuhrparkleitung über Car Policies unterschiedliche Mehrwertsteuersätze beziehungsweise Gesetze oder auch kulturell bedingte Ansprüche an die Fahrzeuge berücksichtigen. Sämtliche Daten seien jederzeit für Auswertungen zentral abrufbar. Fahrzeugkauf in einem Land, Leasing in einem anderen Land und die Fahrzeugnutzung in einem dritten Land sollen im Sinne eines Cross-Border-Leasings mit Easy+ unterstützt werden. Zudem erleichtere das Hosting-Konzept eine internationale Einführung, da eine Installation vor Ort nicht erforderlich sei.

## Globalist

Zur Transparenzgewinnung über Kosten, Fuhrparkstruktur und Lieferanten über die Grenzen Europas hinaus, bietet Fleet Logistics International für seine Kunden eine neue Global Reporting Lösung. Der neue Service bietet die Möglichkeit, Fakten zum Fuhrpark rund um den Globus zu erfassen und diese in flexiblen Reports auszuwerten. Die Global Reporting Plattform verschafft einen Überblick zu Gesamtkostenverläufen, CO<sub>2</sub>-Emissionen, Hersteller- und Markenstruktur des globalen Fuhrparks sowie zum Lieferantennetzwerk. Regionale sowie zeitliche Benchmarkvergleiche über die eigene Flotte sind ebenfalls möglich. Mittels Erfassung sämtlicher Informationen werden interne Fuhrparkverantwortliche auf Kundenseite von zeitaufwändigen Vorgängen zur Datenkonsolidierung entlastet.



## Saubere Sache

Die technische Entwicklungsabteilung des Fahrzeugglas-Spezialisten Carglass – Belron Technical – hat den so genannten Ezi-Wire, ein mechanisches Schneidewerkzeug zum sicheren, einfachen und sauberen Heraustrennen der Windschutzscheibe entwickelt. Der Ezi-Wire wird von innen am Rand der Windschutzscheibe mit Hilfe von Saugnäpfen befestigt. Dann wird der äußere Bereich an der Kante zwischen

Scheibe und Fahrzeugkarosserie manuell freigelegt. Ein Schneidedraht, der einmal um die Scheibe herum geführt wird, wird anschließend durch eine Kurbelbewegung mit dem Ezi-Wire gespannt und am Fenster rand entlang bewegt. So wird die Verklebung zwischen Karosserie und Windschutzscheibe fein gelöst. Den Monteuren wird damit ein großer Kraftaufwand erspart und eine saubere Ausbautechnik ermöglicht. Der Ezi-Wire wird ausschließlich von Unternehmen der Belron-Gruppe eingesetzt.

## Optimierung

Der DAD Deutscher Auto Dienst übernimmt künftig die Fahrzeugein- und -aussteuerung sowie Überführungen und das Dokumentenmanagement für ATLAS AUTO-LEASING GmbH. Ab sofort ist der DAD damit für zirka 8.000 Fahrzeuge zuständig, die der Leasinggeber bundes- und europaweit betreut. Mit dem Wechsel zum DAD optimiere er seine Logistikprozesse, seine Abwicklungsgeschwindigkeiten und soll damit optimale Transparenz über den Gesamtprozess erhalten. Zusätzlich werden Fahrzeug-Lieferzeiten überwacht, das Dokumenten-Management wird übernommen, und Kfz-Dokumente werden eingelagert. Für die Beauftragung, Steuerung und das Tracking der Fahrzeugzulassungen, -Abmeldungen und -Überführungen stellt der DAD seinem Kunden ein eigens auf seine Bedürfnisse zugeschnittenes Webportal zur Verfügung. Das Fuhrparkmanagement profitiere so von einem tagesaktuellen Überblick über Logistikinformationen und exakte Online-Informationen.

## Vorbildlich

Die Willicher Hüsches Gruppe, Kfz-Sachverständigenorganisation hat eine Ausschreibung der Hyundai Motor Deutschland GmbH gewonnen. Das Unternehmen konnte sich mit seiner Begutachtungssoftware CarData 24 gegen andere Bewerber durchsetzen. „Die Deckung der individuellen Anforderungenprofile von Hyundai Motor Deutschland und auch ein großartiges Preis-Leistungs-Verhältnis haben den Ausschlag für Hüsches gegeben“, so Kai Hesselbach, Leiter Großkunden und Flottenmanagement bei Hyundai. Weitere Kriterien waren die hochwertigen Gutachten, die über die standardisierten Prozesse von CarData24 gesteuert werden.



# DER A.T.U.-RUNDUM-SERVICE FÜR ALLE FUHRPARKS

Jetzt neu: Reifenpauschale für Kauf- und Leasingfahrzeuge

Riesiges Sortiment an Reifen  
und Felgen in der A.T.U.- Filiale

Kompetente Beratung rund um  
das Thema Reifen und Felgen

Schnelles Umstecken der  
Räder - ohne lange Wartezeiten

Professionelle Reifenmontage  
in jeder A.T.U.-Filiale

Reifeneinlagerung in jeder  
A.T.U.-Filiale vor Ort



In allen 600 A.T.U.-Meisterwerkstätten bieten wir eine große Anzahl an Reifen und Felgen führender Hersteller. Wir bereifen Ihren PKW oder LLKW Fuhrpark effizient und preiswert.

Für weitere Informationen schreiben Sie uns (b2b@de.atu.eu) oder rufen Sie uns an (0180 - 5 33 44 00)

Natürlich akzeptieren wir auch die euroShell Card als Zahlungsmittel. Spezielle Angebote für euroShell Card Inhaber finden Sie auf unserer Homepage unter [www.atu.de/b2b](http://www.atu.de/b2b).

(\*0,14 Euro/Min. Vodafone, aus dt. Festnetz, Mobil max. 42 Ct./Min.)



# A.T.U.

Die Nr.1 Meisterwerkstatt



## Personalien



**Matthias Müller** ist seit dem 1. Oktober Vorstandsvorsitzender der Dr. Ing. h. c. F. Porsche AG und folgt im Vorstand der Porsche SE auf Michael Macht, der parallel zum 1. Oktober in den Vorstand der Volkswagen AG (Geschäftsbereich Konzern Produktion) berufen wurde.



**Holger Böhme** hat mit Wirkung zum 1. Dezember den Vorsitz der Geschäftsführung der Seat Deutschland GmbH übernommen. Holger Böhme tritt die Nachfolge von Rolf Dielenschneider (58) an, der in den Ruhestand wechselt.



**Frank Oborny** ist seit dem 1. Dezember Vertriebsleiter Süd bei der Volkswagen Leasing GmbH in Braunschweig. Zuvor war er seit 2003 Leiter Vertrieb Großkunden und Sonderzielgruppen bei der Volkswagen AG in Wolfsburg.



**Jean-François Bloch** ist seit dem 1. November neuer Leiter der Abteilung Firmen- und Nutzfahrzeuge bei der Citroën Deutschland AG und damit der Nachfolger von Stephan Lützenkirchen, der bei der Citroën Deutschland AG die Leitung der Direktion Presse- und Öffentlichkeitsarbeit übernommen hat.



**Maarten Baljet**, der seit 2006 bei der bähr & fess forecasts GmbH zuletzt als Analyst tätig war, ist seit dem 15. Oktober Vertriebsdirektor International. Er ist für die laufenden Großkundengeschäfte und die Implementierung von Neukunden verantwortlich.



**Steffen Giebler**, ehemaliger Geschäftsführer der Masterlease Germany GmbH, führt künftig als CEO die weltweiten Aktivitäten der HPI Fleet.



**Matthias von Tippelskirch** übernahm am 1. Oktober die Geschäftsführung des Fuhrparksoftware-Anbieters Carano Software Solutions GmbH. **Marc-Oliver Prinzing** (Bild unten) wurde zudem als Mitglied in die Geschäftsführung berufen.



## Alleskönner

CarSync-Log ist ein elektronisches Fahrtenbuchsystem, das durch die Kombination aus GSM, GPS, CAN-BUS Anbindung, Anlassunterbrechung und Authentifizierung über RFID oder PIN von sich reden macht. Damit hat der Hersteller VISPIRION AG ein elektronisches Fahrtenbuchsystem für Fahrzeugflotten auf den Markt gebracht, das eine direkte Verbindung mit der Fahrzeugelektronik über eine Telematikbox ermöglicht. So werden beispielsweise Tachodaten und Tankfüllmengen exakt erfasst. Alle relevanten Informationen zur Flottenverwaltung sollen manipulationssicher sein und werden vom Finanzamt anstandslos anerkannt. Zahlreiche Supportfunktionen, wie etwa die automatisierte Führerscheinkontrolle, können als individuelle Wünsche des Flottenmanagements berücksichtigt werden.



## System-Hochzeit

Der Fuhrpark-Software-Spezialist Hiepler + Partner GmbH „verheiratet“ seine Fuhrpark-Software mit den Internet-Anwendungen der Sachverständigenorganisation Hüsches-Gruppe. Mit Hilfe modernster Internet-Technologie ist die Hüsches-Gruppe in der Lage, einen bundesweit einheitlichen Bewertungsstandard bei der Kfz-Gutachtenerstellung anzubieten. Hiepler + Partner hat aktuell damit begonnen, seine Fuhrpark-Software comm.fleet an Kunden und Neukunden auszuliefern. Beide Unternehmen haben sich dazu entschlossen, Schnittstellen für den Datenimport und -export einzurichten. Gutachtendaten der Kunden werden künftig direkt in die Hiepler + Partner-Software eingespielt und stehen uneingeschränkt zur Verfügung. Kundenvorteile sind damit insbesondere verkürzte Erfassungsprozesse, eine gesteigerte Transparenz sowie die Vermeidung von Fehlern durch automatisierte Abläufe der Datenerfassung.



## Eindrucksvoll

Der neue Ford C-MAX und der neue Ford Grand C-MAX bieten erstmals zwei unterschiedliche Karosserie-Optionen in dieser Baureihe und sind bereits für den Verkauf im Handel. Zur Wahl stehen die Ausstattungslinien Ambiente, Trend und Titanium. Auf Antriebsseite erstreckt sich die Palette von 77 kW/ 105 PS bis 134 kW/ 182 PS beim Benziner; darunter hocheffiziente EcoBoost-Direkteinspritzer. Das Leistungsspektrum der Dieselmotoren reicht von 70 kW/ 95 PS bis 120 kW/ 163 PS. Der Marktbeobachter EurotaxSchwacke GmbH unterstreicht ausgezeichnete Restwertprognosen. So sollen beim C-MAX der neuesten Generation Restwertsteigerungen um bis zu acht Prozentpunkte möglich sein - bezogen auf 36 Monate Nutzungsdauer und eine Laufleistung von 60.000 Kilometer. Wertsteigerungsfaktoren sind aus Sicht der Markt-Analysten die Wirtschaftlichkeit, die Umweltverträglichkeit, die Fahrdynamik, die Antriebsqualitäten und das dynamische Ford kinetic Design. Ford bietet den C-Max ab 15.066 Euro, den Grand C-MAX ab 16.280 Euro netto an.

## Ohrwürmer

Bis zu 24 Dezibel weniger Hintergrundgeräusche beim Telefonieren bietet das neue Jabra GO 660. Das Bluetooth-Modell arbeitet mit der von GN Netcom entwickelten Noise Blackout Extreme-Technologie und passt die Empfangslautstärke automatisch den Umgebungsgeräuschen an. Im neuen Jabra GO 660 wurden zwei Mikrofone und digitale Signalprozessoren verbaut. Umgebungsgeräusche werden erkannt und ausgeblendet; Tonsignale vom Mund werden automatisch verstärkt. Das Jabra GO 660 ist ab sofort für 72 Euro netto erhältlich. Zweite Neuheit aus dem Hause GN Netcom ist das Jabra EasyGo, ein neues Bluetooth-Headset. Es ist multipoint advanced-fähig und lässt sich mit zwei Endgeräten gleichzeitig verbinden. Laut Hersteller beträgt die Standby-Zeit acht Tage. Bis zu sechs Stunden Gesprächszeit sollen möglich sein. Das Jabra EASYGO ist ebenfalls ab sofort erhältlich für 28,35 Euro netto.







Porsche empfiehlt **Mobil** 

Hier erfahren Sie mehr – [www.porsche.de](http://www.porsche.de) oder Telefon 01805 356 - 911, Fax - 912 (EUR 0,14/min).

**Ihr Ziel: ein ganzes Stück weiter kommen.**

**Ihr Credo: keine halben Sachen machen.**

### **Der Cayenne Diesel.**

Leistungsstark, aber sparsam – und damit wie geschaffen für Langstrecken: Mit dem wahlweise erhältlichen 100-Liter-Tank kommt der Cayenne Diesel auf Reichweiten von deutlich über 1.000 Kilometern. Kurz: hohe Effizienz – bei hohem Drehmoment. Für alle 5 Antriebsvarianten der Cayenne Modelle gilt: Leichtbau sorgt für bis zu 185 kg weniger Gewicht im Vergleich zu den Vorgängermodellen. Und – in Verbindung mit Technologien wie der Auto Start-Stop-Funktion – für bis zu 23% weniger Verbrauch und bis zu 26% weniger CO<sub>2</sub>-Emissionen. Das Prinzip dahinter: Porsche Intelligent Performance.

**PORSCHE  
INTELLIGENT  
PERFORMANCE**



**PORSCHE**



## MINI-Parade

Teamwork in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken: Die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen der VR Leasing und dem Unternehmen easyCredit Team Bank AG geht in die nächste Runde. Ältere, bereits genutzte Autos werden zur Zeit gegen 103 neue MINI One und 44 MINI Countryman ausgetauscht. Alle Autos werden vom Eschborner Finanzdienstleister mit einem „Rundumsorglos-Paket“ im Full-Service-Leasing versehen. Zur Gestaltung der Fahrzeuge wurde eigens ein Künstlerwettbewerb veranstaltet – die Fahrzeuge wurden individuell beklebt. Eine Jury kürte die zehn schönsten Motive, die mit Preisgeldern von jeweils 3.000 Euro dotiert waren.



Der Bildende Künstler Gerhard Mayer aus Nürnberg mit seinem MINI, dessen Grundlage eine Puzzlecollage war

## Rundum-Service

Wer das Fuhrparkmanagement seiner Fahrzeugflotte komplett über ASL Fleet Services, einem Unternehmensbereich von GE Capital, abwickelt, erhält ein Jahr das Versicherungsmanagement geschenkt. Fuhrparkbesitzer bekommen das umfassende Versicherungsmanagement mit Leistungen wie Optimierung des Versicherungsbedarfs, GAP-Deckung zur finanziellen Risikovermeidung inklusive integriertem Schadenmanagement sowie einer Analyse der Schadendaten zur Senkung von Fuhrparkkosten. Zudem umfasst das Versicherungsmanagement eine Rechtsschutzkomponente für Fuhrparkleiter. In diesem Versicherungspaket stecken unter anderem individuelle Honorarvereinbarungen mit Rechtsanwälten. Flottenmanager sollen damit auch bei gerichtlichen Auseinandersetzungen finanziell rundum abgesichert sein.

## Felgenservice

„Alu statt Stahl“ heißt die Winter-Aktion der Daimler Fleet Management (DFM), die nun zum dritten Mal in Folge für Geschäftswagnutzer angeboten wird.



Das Gratis-Upgrade Winter 2010 enthält einen hochwertigen Komplettsatz Alufelgen mit Premium-Bereifung zum Preis von Stahlrädern in Erstausrüsterqualität inklusive Schneekettenzulassung. Geschäftswagnutzer der Modelle A-, B-, C- und CLC-Klasse

sowie der Service-Komponente Winterreifensatz „Stahl“ können einmalig bei der Mercedes-Benz-Niederlassung oder einer Vertragswerkstatt ihrer Wahl den Reifenwechsel vornehmen. Das Angebot gilt auch für Dienstwagnutzer von Audi, BMW, Ford, Opel und VW, die ebenfalls von der Aktion profitieren und im bundesweiten Flottennetz FleetPartner mit den kooperierenden Handelspartnern Vergölst, Reiff und Pneuhage das Upgrade für sich beanspruchen möchten. Die Aktion läuft bis zum 31. März 2011 und kann mittels Online-Reservierung über das Flottennetzwerk FleetPartner vorzeitig gebucht werden. Somit ließen sich unnötige Wartezeiten vermeiden.

## Kasko-Depot

Kasko Depot heißt das neue Versicherungsprodukt der Volkswagen Leasing GmbH, das Flottenbetreiber unabhängiger machen soll. Großkunden mit mehr als 100 Fahrzeugen können anstelle einer Kaskoversicherung ein eigenes Depot bei der VW Leasing anlegen und anfallende Schäden darüber abwickeln. Mit der Kasko Depot ergänzt die Leasinggesellschaft ihr Produktportfolio an Kfz-Versicherungen und Schadenmanagement Dienstleistungen. Der Großkunde profitiert dabei, denn er könne damit in die Eigenverantwortung für Kaskoschäden gehen und zugleich sein Schadenmanagement verbessern. Er wird dabei durch die Volkswagen Leasing von der Beratung bis hin zur Depotöffnung, -verwaltung und kompletten Schadenabwicklung unterstützt. Mit im Versicherungspaket enthalten ist ein transparentes Reporting, in dem Schäden nach Art und Aufwand gelistet sind, so dass Ausreißer sichtbar werden und der Fuhrparkverantwortliche sofort gegensteuern kann.



## Variabilität

Mit dem VarioCredit der Audi Bank können Kunden, die sich beim Neukauf für den Audi A1 entscheiden, von einem neuen Finanzierungsprodukt profitieren: Der Kunde kann erstmals die Höhe der Rate nach seinen Wünschen und Möglichkeiten variieren. Mit dem VarioCredit erhöht die Audi Bank die Flexibilität der Drei-Wege-Finanzierung erneut und bietet dieses Produkt speziell für den Audi A1 an. Bei Abschluss eines Finanzierungsvertrages mit einer Laufzeit von 36, 42, 48 Monaten können A1-Käufer das Kreditraten-Niveau selbst gestalten. Je nach gewählter Ratenhöhe in der ersten Laufzeithälfte, ergibt sich entsprechend der Betrag für die zweite Hälfte der Vertragsdauer.

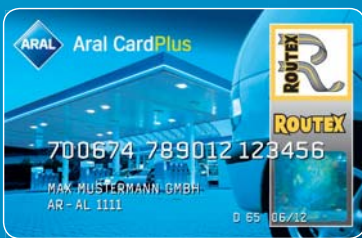
## Winterreifenaktion

Noch bis zum 31. Dezember bietet Sixt Leasing zusammen mit A.T.U. Unternehmenskunden die Möglichkeit, ihre Fahrzeugflotte schnell und preiswert auf hochwertige Winterreifen umzurüsten. Bei einem Full-Service-Leasing-Vertrag mit Reifenpauschale erhält jeder Teilnehmer ein Begrüßungsgeld von 30 Euro. Veranlasst beispielsweise ein Fuhrparkmanager in diesem Aktionszeitraum für 250 Mitarbeiter eine Winterreifenmontage bei A.T.U., wird dem Unternehmen eine Gutschrift über 7.500 Euro erteilt. Voraussetzung: Der Fahrzeugnutzer lässt vier neue Winterreifen in einer von rund 600 A.T.U.-Filialen montieren und lagert dort zugleich seine Sommerreifen ein. Sixt Leasing übernimmt hier den Service der Terminvereinbarung bei A.T.U. über die VIP-Hotline 01805-262222 (14 Cent/ Minute aus dem deutschen Festnetz; Mobilfunkpreise können abweichen).





Führerschein-Kontrolle:  
Für Aral CardPlus Kunden  
zu Sonderkonditionen!



# Führerschein-Kontrolle mit Aral CardPlus.

Fern-Überprüfung an über 2.500 Aral Tankstellen  
in ganz Deutschland.

Mit der elektronischen Führerschein-Kontrolle unseres Partners fleet innovation haben Sie Ihre Flotte jetzt noch besser im Blick – das gibt Ihnen ein Plus an Sicherheit. Durch das einfache automatische Procedere sparen Sie wertvolle Arbeitszeit. Und das Beste: fleet innovation bietet Aral CardPlus Kunden für jeden Fahrer mit Aral CardPlus attraktive Sonderkonditionen!  
**Aral CardPlus: einfach mehr drin.**



Alles super.



# Einer Prüfung wert

*Wann und warum Full Service-Leasing auch im kleinen Fuhrpark Sinn machen kann*



Ob Full Service-Leasing in kleinen Fuhrparks Sinn macht, wird immer wieder einmal, und dann durchaus noch kontrovers, diskutiert. Das rührt wesentlich daher, dass sich kleine Flotten in aller Regel in einer bestimmten Region bewegen, wo der Fuhrparkbetreiber noch jeden Fahrer persönlich kennt und nahezu jeden Tag sieht, die Fahrzeuge üblicherweise bei benachbarten Händlern beschafft, mit denen er möglicherweise auch in Gegengeschäften steht, so dass er mehr oder weniger selbst auf dem kleinen Dienstweg über den Schreibtisch hinweg den Fuhrpark verwaltet.

Oft ist es beispielsweise in Handwerksbetrieben, wo der Chef morgens direkt die Fahrer für die Erledigung der aktuell anliegenden Aufträge einteilt, kaum anders sinnvoll praktikabel. Dabei wird dann auch besprochen, was rund um die Fahrzeuge anliegt. Die Firmenwagen der Mitarbeiter sucht der Chef noch selbst aus, gegebenenfalls, wenn überhaupt, werden sie beim immer selben Autohändler nebenan geleast, die Sekretärin kümmert sich um Schadensmeldungen bei der Kfz-Versicherung und heftet Tankquittungen ab. So sieht das „Fuhrparkmanagement“ in vielen kleinen Betrieben aus.

Verwalter von Mini-Flotten bis zu 50 Fahrzeugen sogar, findet beispielsweise Peter Hellwich, Fuhrparkberater der DEKRA-Akademie Stuttgart, seien denn auch mit dem eigenständigen Vergleich der Konditionen in Frage

kommender Lieferanten und Dienstleister rund um den Fuhrpark gewöhnlich besser beraten. „Für einen kleinen Fuhrpark lohnt sich Full Service-Leasing nur in Ausnahmefällen, wenn beispielsweise die Flotte aus weitgehend baugleichen Pkw besteht oder alle Fahrzeuge vom selben Hersteller stammen.“

Häufig bestünden Mini-Fuhrparks aber aus unterschiedlichen Fahrzeugtypen. Dann sei es günstiger, für jedes Auto die besten Angebote von Händlern, Werkstätten und Versicherungen zu kombinieren. „Der Aufwand dieses Schnäppchen-Jagens ist bei kleinen Flotten noch recht gering, da kann sich der Vergleich eines jeden angebotenen Service-Bausteins mit den eigenen Kosten lohnen. Das sollten die Kleinen nutzen.“

#### ***Kaum Personalkosten-Einsparung bei Kleinflotten***

„Wenn man bedenkt, dass für Neufahrzeuge eine gesetzliche Garantiefrist von zwei Jahren gilt und die Serviceintervalle auch immer länger werden,“ nahm dieser Tage ein Fuhrparkmanager einen ebenfalls konträren Standpunkt ein, „verteuert allein schon für diese Zeit eine monatliche Service-Pauschale unnötig die Leasingrate. Auch eine Garantieverlängerung auf insgesamt 48 Monate ist heute bei Bedarf über die meisten Hersteller eine weitere Option, die komplette Leasinglaufzeit abzudecken.“

Es kommt gelegentlich auch das Gegenargument, dass sich die größten Einsparungen durch Outsourcing auf einen Full Service-Leasinggeber anfänglich meist aus der Einsparung von Personalkosten ergeben würden. Bei größeren Flotten könne das unternehmenseigene Fuhrparkmanagement entsprechend reduziert werden, bei Kleinflotten aber nicht, da entweder eine Chefsekretärin oder der Inhaber selbst Verwaltung und Abwicklung der Firmenfahrzeuge betreuten und damit keine großen Personaleinsparungen möglich seien.

In der Tat fallen Betreiber von kleinen und mittleren Flotten bis 50 Fahrzeuge häufiger mit besonderen Wünschen auf, die durch gängige Full Service-Leasing-Konzepte nicht immer zu erfüllen sein mögen. Diese Zielgruppen, die derzeit von zahlreichen Branchenunternehmen umworben werden, haben es in sich. Viele Unternehmen zeichnen sich hier durch äußerst heterogene Flotten aus, in manchen fährt jeder Mitarbeiter mit Dienstwagenberechtigung ein anderes Modell. Mit einer Car Policy, die einheitliche Kriterien für Fahrzeugbeschaffung und -haltung auflistet, hat diese Zielgruppe oft nichts am Hut.

Es kommt hinzu, dass für Service-Mitarbeiter mit ständigen Außeneinsätzen außer Kombis je nach Material- und Werkzeug-Einsatz auch Transporter gefragt sein können, die aber nicht jeder Fahrzeughersteller im Angebot hat. Au-



# Der neue FORD MONDEO. Faszinierend effizient.

Die hochentwickelte Ford EcoBoost-Motorentechnologie bietet mehr Leistung und einen deutlich geringeren Verbrauch. Und das ist nur eine von zahlreichen Ford ECONetic Technologies für Ihre Flotte. Lassen Sie sich faszinieren – kostenfrei unter 0800 9727263.

[ford.de/mondeo](http://ford.de/mondeo)



**Econetic**  
TECHNOLOGY



Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach VO (EC) 715/2007): 14,3–6,4 (innerorts), 8,0–4,6 (außerorts), 10,3–5,3 (kombiniert). CO<sub>2</sub>-Emissionen: 184–139 g/km (kombiniert).

**Feel the difference**





Berdem wollen Mitarbeiter, die Anspruch auf ein „Motivationsfahrzeug“ haben, immer gern zwischen mehreren Modellen wählen können. Da verhält sich der kleine Fuhrparkbetreiber mit wenigen Fahrzeugen schon einmal flexibler. Gemischte Fuhrparks sind in dieser Zielgruppe also eher die Regel als die Ausnahme.

#### **Erschwerte Einkaufskonditionen**

Genau aber aus diesem Faktum heraus ergibt sich ein erster Ansatzpunkt, die Frage Full Service-Leasing oder nicht aufzuwerfen. Für den Chef einen Audi, BMW oder Mercedes, einen VW Golf oder Ford Focus für dessen Ehefrau, zwei oder drei Kombis für die Mitarbeiter im Außendienst, einen Kleinwagen in Reserve für ungeplante Soforteinsätze: Diese Fahrzeuge unterschiedlicher Marken und Modelle im bunten Fuhrpark eines kleinen Unternehmens sind vielfach auch zu ganz unterschiedlichen Zeitpunkten angeschafft worden.

Weil die meisten Händler nur eine oder zwei Marken führen, müssen die Fahrzeuge in diversen Autohäusern beschafft werden, was wiederum günstige Einkaufskonditionen erschweren kann. Zwar kann der Fuhrparkbetreiber mit dem jeweiligen Händler für Einzelfahrzeuge einen einmaligen individuellen Rabatt aushandeln oder gezielt Schnäppchen-Angebote nutzen, nicht aber für den gesamten Fuhrpark.

Abgesehen von der Fahrzeugbeschaffung stellt sich dann aber auch noch die Frage, ob diese Autohändler vor Ort gerade das qualifizierte

Personal vorhalten können, das sich wirklich in die Lage des Fuhrparkbetreibers hineindenken und darüber hinaus maßgeschneiderte Service- und Dienstleistungspakete für seinen konkreten, individuellen Bedarf anbieten und erläutern können. Einmal gesetzt den Fall, sie würden dabei auf offene Ohren stoßen.

Gerade die Flottenbetreiber kleiner Fuhrparks neigen häufiger dazu, Kostenrisiken und Verwaltungsaufwand zu unterschätzen. Hauptfehler: Die tatsächlichen Fuhrparkkosten werden bei interner Verwaltung verfälscht, weil die eigenen, administrativen Kosten zu niedrig angesetzt oder gar nicht berücksichtigt werden. Es herrscht die Meinung vor, Fuhrpark ließe sich „nebenher“ machen, nicht selten ist das in der Unternehmensgeschichte einfach so historisch gewachsen, quasi von einer auf die nächste Generation vererbt worden.

#### **Fuhrparkverwaltung bindet Arbeitskraft**

Das Verwalten von Verträgen beispielsweise, die Erfassung von Tankbelegen, Parkgebühren, das Handling von Strafzetteln, das Überwachen von Terminen und ähnlichem mehr, alle diese Tätigkeiten binden aber Arbeitskraft. Auch verfügen Kleinflottenbetreiber selten über die Personalkapazitäten oder die Werkzeuge, beispielsweise die Preiswürdigkeit von Werkstattdienstleistungen zu prüfen. Schon hier aber sind auf den Feldern Teilepreise, Stundenverrechnungssätze und Prüfung von Maßnahmeerfordernissen (Hersteller-Vorschriften) deutliche Kostenhebel gegeben.

*Die hauseigene Verwaltung von Verträgen, die Erfassung von Tankbelegen, Parkgebühren, das Handling von Strafzetteln, das Überwachen von Terminen und ähnliches mehr – alle diese Tätigkeiten binden Arbeitskraft (li.)*

Optimieren kann man aber nur das, was man auch vergleichen kann. Neudeutsch wird das auch als Benchmarking bezeichnet. Dies ist einem Einzelunternehmer, der nur ein paar Fahrzeuge betreibt, aber kaum möglich. Schon aus diesem Grunde mögen sich Kontakte zu Full Service-Leasinggesellschaften anbieten.

#### **Tiefe Einblicke in Reparaturanfälligkeit und Restwertentwicklung**

Die Anbieter haben aus dieser Not der kleinen Fuhrparkbetreiber eine Tugend gemacht und bieten eine umfassende Beratung an, welche Marken und Modelle für welche Unternehmen eher geeignet sind. Gerade Full Service-Leasinggeber mit Fahrzeugbeständen von 50.000 Einheiten und mehr verfügen über tiefe Einblicke in die Reparaturanfälligkeit und Restwertentwicklung. Damit geht die Weitergabe von Kostenvorteilen an den Kunden einher, die sie mit nahezu jedem großen Autokonzern aushandeln.

Auch Kunden, die nur Einzelfahrzeuge ordern, können demnach mit spürbaren Einsparungen rechnen. Eine große Full Service-Leasinggesellschaft meldet beispielsweise, dass für ein neues Fahrzeug im Wert von 25.000 Euro ein durchschnittlicher Einkaufsvorteil von fünf Prozent ausgehandelt werden könne. Dadurch würde die Finanzleasingrate um rund neun Prozent sinken. Bei gleichen Restwerten bringe jedes Prozent im Einkauf fast den doppelten Einsparereffekt in der Leasingrate.

Andere Anbieter berichten von ähnlichen Werten beziehungsweise verweisen auch auf die grundsätzlich im Rahmen des Full Service-Leasing möglichen, auch abseits der Fahrzeugbestellung gebündelten Beschaffungsvolumina des Leasinggebers mit ausgezeichneten Konditionen für den Kunden. Das sei gerade für heterogene Mehrmarken-Fuhrparks interessant. Solche Vorteile könnten insbesondere bei Wartung, Reparatur, beim Reifenersatz oder auch bei den Versicherungs-Modulen wirksam werden. Die Branche beziffert hier nach wie vor durchschnittliche Einsparpotenziale in Höhe von 15 bis 20 Prozent.

#### **Optimierung der Prozesse**

Wer einen Fuhrpark betreibt, hat aber auch einen relativ hohen internen Arbeitsaufwand mit entsprechenden indirekten Kosten. Durch eine Umstellung auf Full Service-Leasing kann er durch die Optimierung dieser Prozesse beträchtliche Einsparpotenziale erschließen. Wobei es hier im einzelnen geht, zeigt das folgende Beispiel, das aus einem Fuhrpark mit 15 Fahrzeugen und je rund 40.000 Kilometer jährlicher Laufleistung stammt:

Dafür fallen hier durchschnittlich 1.530 Belege jährlich an, zum Beispiel für Versicherungen,





Steuern, Inspektionen, Reifenwechsel, Tanken und Waschen. Die Bearbeitung eines Beleges erfordert durchschnittlich 14 Minuten (Einreichung, Genehmigung, Postbearbeitung, Aktenanlage, Archivierung, Bezahlung, Controlling, Telefonate, Kopien etc.) Insgesamt errechnet sich für den genannten Fuhrpark ein Arbeitsaufwand von 357 Stunden/Jahr (44 Arbeitstage á 8 Stunden). Bei einem Jahresgehalt von 42.000 Euro belaufen sich die Kosten der Selbstverwaltung also auf rund 14.000 Euro pro Jahr.

Outsourcing an einen Full Service-Leasinggeber mag also auch für kleine und mittlere Unternehmen im Hinblick auf die Senkung der Fuhrparkkosten und -Risiken durchaus interessant sein, nicht nur in Bezug auf die klassischen Full Service-Module, sondern auch in Bezug auf andere, begleitende Dienstleistungen über die Laufzeit der Fahrzeuge.

So unterstreicht der eine oder andere Anbieter beispielsweise auch die Vorzüge seines Logistikpaketes für Überführung und Rückführung, Zulassung, Bereitstellungskosten und Minderwertgutachten sowie Wunschkennzeichen und Umweltplaketten. Oder verweist auch auf das Schadenmanagement, will sagen, die gegebenenfalls anfallende, gesamte Abwicklung mit den Versicherungen in solchen Fällen.

#### **Komplikationslose Fahrzeugrückgabe**

Abgesehen davon beinhaltet das Leasing nach Ablauf der Vertragszeit auch die Fahrzeugrückgabe beim Leasinggeber zu den bei Beginn kal-

kulierten Restwerten, was dem Flottenbetreiber die zusehends problematischer gewordene, eigenständige Wiedervermarktung erspart.

Hier kommt hinzu, dass bei den größeren, namhaften Full Service-Leasinggebern längst ein zertifizierter Rückgabeprozess eingerichtet ist, der unter anderem bösen Überraschungen bei Fahrzeugrückgabe im Hinblick auf unvorhersehbare Nachforderungen des Leasinggebers wegen des Fahrzeugzustandes weitestgehend vorbeugen soll.

#### **Schon ab 10 Fahrzeugen prüfen**

Eine pauschale Antwort auf die Frage, für welche Firmen sich nahezu komplettes Outsourcing des Fuhrparkmanagements auf dem Wege des Full Service-Leasing lohnt, kann so nicht einfach gegeben werden. Nach einer Umfrage des Marktforschungs-Institutes Dataforce unter Flottenbetreibern mit zehn bis 24 Fahrzeugen lag in diesem Segment die Beauftragung externer Dienstleister jedenfalls schon 2004 bei 18,1 Prozent. Der herstellerunabhängige Full Service-Leasinggeber VR-Leasing gibt für sein Unternehmen an, dass rund 90 Prozent der Finanzleasing- und 60 Prozent der Full Service-Leasing-Kunden Flottenbetreiber mit weniger als 50 Fahrzeugen wären.

Die meisten Fuhrpark-Experten halten Full Service-Leasing schon bei Fuhrparkgrößen 20 bis 50 Fahrzeuge für sinnvoll, im Bereich zehn bis 20 Fahrzeuge sei zumindest die Prüfung des entsprechenden Outsourcings angebracht.

*Kleinflottenbetreiber verfügen selten über die Personalkapazitäten oder die Werkzeuge, beispielsweise die Preiswürdigkeit von Werkstattleistungen zu prüfen (o.)*

**Fazit:** Es kann aber festgehalten werden, dass Full Service-Leasing im Hinblick auf weitere Kostenoptimierungen (Stichwort verbesserte Einkaufskonditionen) ein überlegenswerter Ansatz für die Betreiber kleiner Fuhrparks ist, die mit einem aus mehreren Marken gemischten Fahrzeugbestand antreten. Auch wartet ein Full Service-Leasinggeber in punkto qualifizierte Fuhrpark-Beratung in aller Regel mit deutlich mehr Know how auf als Autohäuser. Dieses fließt auch in maßgeschneiderte Dienstleistungs-Pakete für eine Optimierung der Fuhrparkverwaltungs-Prozesse ein, was wiederum im Fuhrparkmanagement zu organisatorischen Entlastungen und der Einsparung von internen, administrativen Kosten führt.

Nicht zuletzt sollte auch der Betreiber eines kleinen Fuhrparks in Zeiten schwer zu kalkulierender Restwerte, Tendenz fallend, darüber nachdenken, ob er sich nicht des leidigen Wiedervermarktungsproblems entledigen möchte. Denn er verfügt hier nicht über die eingefahrenen, internationalen Vertriebskanäle einer Leasinggesellschaft. Da ist es einfacher, der Leasinggesellschaft die Fahrzeuge zurückzugeben, die zudem noch das Wiedervermarktungsrisiko trägt.





BLUE EFFICIENCY

*Kostenoptimierung durch CO<sub>2</sub>-Reduktion?  
Hier bedarf es im Hinblick auf die Vollkostenrechnungen der verglichenen Fahrzeuge schon sehr genauer Kalkulationen*

# Von Fall zu Fall



Die CO<sub>2</sub>-Reduktion im Fuhrpark bleibt das Dauerbrenner-Thema. Gerade eben im Herbst hat die Volkswagen Leasing GmbH im Rahmen des Umwelt-Awards „Die grüne Flotte“ die Gewinner ausgezeichnet (siehe Flottenmanagement 5/2010, S. 22). 53 Unternehmen aus dem Kundenkreis der Volkswagen Leasing nahmen die Herausforderung an, durch den Einsatz besonders spritsparender Modell-Versionen und die Organisation flankierender Spritspar-Trainings für ihre Dienstwagennutzer auf diesem Feld deutliche Ergebnisse zu erzielen und erste Zeichen zu setzen. Dabei erreichte Vodafone im ersten Halbjahr 2010 mit einem Minus von 6,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr die höchste Kraftstoff- respektive CO<sub>2</sub>-Ersparnis aller Teilnehmer.

Außerhalb dieses Wettbewerbs meldeten andere Unternehmen – ähnlich aufgestellt – auch schon 7,5 Prozent Reduktion und mehr. Die RWE beispielsweise, die in Deutschland einen Fuhrpark von nahezu 10.000 Fahrzeugen einsetzt, hat vor ziemlich genau zwei Jahren beschlossen, hier den CO<sub>2</sub>-Ausstoß gar um bis zu 20 Prozent senken zu wollen und orientiert sich zu diesem Zweck „streng“ an den Kriterien des ADAC-Auto-Umwelt-Siegels. So werden in Essen inzwischen nur noch Fahrzeuge beschafft, die beim ADAC Eco Test mindestens „4 Sterne“ erreichten. Fast

hat es den Anschein, als sei „CO<sub>2</sub>-Reduktion“ eine neue Sportart für Flottenbetreiber geworden.

Dabei ist der inzwischen ausgebrochene Eifer nur zu verständlich, hat doch die stetige Präsentation neuer CO<sub>2</sub>-optimierter Modelle oder gar Baureihen mit herkömmlichen Verbrennungsmotoren in den letzten drei, vier Jahren dafür gesorgt, dass nun auf breiter Front eine gewisse Umweltfreundlichkeit mit einer signifikanten Treibstoffkosten-Ersparnis einhergehen kann, ohne dass dabei auf die gewohnte (und zumeist auch notwendige) Dichte des althergebrachten Tankstellennetzes verzichtet werden muss.

Und wenn auch erste Erfolgsmeldungen im einstelligen Prozentbereich den Kohl noch nicht richtig fett machen mögen: In einem beispielhaften 200 Wagen-Fuhrpark mit durchschnittlicher jährlicher Laufleistung von 30.000 Kilometern und dann durchschnittlichen jährlichen Treibstoffkosten von 2.000 Euro pro Fahrzeug machen 7,5 Prozent Reduktion glattweg 30.000 Euro aus.

Diese „Pi mal Daumen“-Kalkulation wird auch durch den TÜV Rheinland bestätigt, der seit

diesem Jahr mit seinem neuen Fuhrpark-Service „Bluefleet“ am Markt ist, der interessierten Flottenbetreibern die jährliche CO<sub>2</sub>-Kontrolle des Fuhrparks, beratende Hilfestellung bei der CO<sub>2</sub>-Reduzierung und die entsprechenden TÜV-Zertifizierungen für die Außenwirkung anbietet.

Im einzelnen rechnen die Experten des TÜV Rheinland vor, dass der durchschnittliche Verbrauch der aktuellen Dieselfahrzeuge bei 6,72 Liter auf 100 Kilometer liege (CO<sub>2</sub>-Ausstoß 178 g/km). Im zweiten Jahr ergäbe sich eine Ersparnis von 0,37 Liter auf 100 Kilometer (10 g/km CO<sub>2</sub>). Bei einem Diesel-Nettopreis von 0,95 Euro pro Liter bedeute dies eine Kostenreduktion von 0,35 Euro auf 100 Kilometer. Somit würden beispielsweise 215 Fahrzeuge mit jährlicher Laufleistung von 30.000 Kilometer 23.900 Liter weniger Kraftstoff verbrauchen und dadurch 22.700 Euro einsparen – na bitte.

So weit, so gut. Bedeuten aber Verbrauchsreduzierung und die damit verbundene CO<sub>2</sub>-Einsparung gleichzeitig auch Kostenoptimierung im



200

# PEUGEOT



# WWW.PEUGEOT-PROFESSIONAL.DE



Gewinner der Auto Trophy 2010  
in der Mittelklasse, Importwertung

PEUGEOT EMPFIEHLT TOTAL

[www.peugeot-professional.de](http://www.peugeot-professional.de)

ENTDECKEN SIE DIE NEUE BUSINESSKLASSE  
VON PEUGEOT. JETZT BESTELLBAR.

DER NEUE PEUGEOT **508**



**PEUGEOT**  
PROFESSIONAL



36 Monate Laufzeit, 30.000 km p.a.	Netto- Listenpreis EUR	Zuschuss regionaler Gasversorger	Netto- Preis EUR	Kfz-Steuer jährlich EUR	Treibstoffkosten jährlich EUR	Wertverlust jährlich EUR	Ersparnis jährlich EUR
<b>PKW</b>							
Audi A3 1.6 TDI Sportback DPF*	20.840	-	20.840	152	1.588	4.151	
Audi A3 1.6 TDI 102g Sportback DPF	20.840	-	20.840	152	1.474	4.151	114
Audi A4 Avant 2.0 TDI DPF	27.941	-	27.941	220	1.966	5.945	
Audi A4 Avant 2.0 TDI 120g DPF	27.941	-	27.941	190	1.739	5.945	257
Fiat Punto Evo 1.3 16V Multijet	12.025	-	12.025	123	1.550	2.515	
Fiat Punto Evo 1.4 8V Natural Power	13.571	550	13.021	28	1.229	2.757	174
Ford Fiesta 1.6 TDCi	12.647	-	12.647	152	1.550	2.519	
Ford Fiesta 1.4 LPG	13.269	-	13.269	28	1.382	3.008	-78
Ford Focus Turnier 2.0 16V LPG	21.765	-	21.765	40	1.363	5.478	-903
Ford Mondeo Turnier 2.0 LPG	22.731	-	22.731	134	1.958	5.152	-47
Mercedes-Benz B 180 CDI DPF**	23.350	-	23.350	222	1.966	4.826	
Mercedes-Benz B 180 NGT BlueEFF.	24.800	550	24.250	70	1.388	4.818	788
Opel Combo 1.7 CDTI	14.647	-	14.647	201	1.966	3.210	
Opel Combo 1.6 CNG	14.189	550	13.639	58	1.338	3.287	694
VW Polo 1.2 TDI	12.647	-	12.647	114	1.436	2.519	
VW Polo 1.2 TDI Blue Motion 87g	14.013	-	14.013	114	1.247	2.686	22
VW Polo 1.4 BiFuel	13.845	-	13.845	52	1.555	2.792	-330
VW Golf 1.6 TDI DPF	17.500	-	17.500	152	1.701	3.267	
VW Golf 1.6 TDI Blue Motion	17.836	-	17.836	152	1.550	3.329	89
VW Golf 1.6 BiFuel	18.172	-	18.172	90	1.786	3.392	-148
VW Golf Variant 1.6 TDI DPF	19.076	-	19.076	152	1.701	3.799	
VW Golf Variant 1.6 TDI DPF Blue M.	19.412	-	19.412	152	1.588	3.866	46
VW Passat Variant 2.0 TDI Blue M.	24.391	-	24.391	190	1.739	4.797	
VW Passat Variant 1.4 TSI EcoFuel	25.903	550	25.353	42	1.324	5.170	190
Volvo C 30 D2	18.176	-	18.176	152	1.625	3.984	
Volvo C 30 DRIVE	18.651	-	18.651	152	1.436	4.094	79
<b>TRANSPORTER</b>							
Fiat Doblo Cargo 263.113.0	14.800	-	14.800	198	2.041	3.170	
Fiat Doblo Cargo 263.115.0 Nat.Pow.	17.350	550	16.800	56	1.338	4.226	-211
Fiat Ducato L2H1 250.1L2.0	23.300	-	23.300	414	3.100	5.747	
Fiat Ducato L2H1250.ALM.0 Nat.Pow.	31.600	550	31.050	298	2.402	8.559	-1.998
Ford Transit FT 330 K TDCi	27.700	-	27.700	369	2.873	6.763	
Ford Transit FT 330 K CNG	30.100	550	29.550	304	2.730	8.746	-1.775
Ford Transit FT 330 K LPG	29.070	-	29.070	338	3.149	8.624	-2.106
Mercedes-Benz 316 CDI Sprinter	33.627	-	33.627	393	3.100	7.286	
Mercedes-Benz 316 NGT Sprinter	36.937	550	36.387	304	2.539	9.111	-1.175
VW Caddy 1.6 TDI	16.405	-	16.405	206	2.117	3.513	
VW Caddy 1.6 TDI Blue Motion	16.875	-	16.875	170	1.852	3.614	200
VW Caddy 2.0 EcoFuel	17.685	550	17.135	118	1.556	4.400	-238
VW Crafter 30 TDI DPF	27.350	-	27.350	539	3.893	6.199	
VW Crafter 30 Blue TDI DPF	28.350	-	28.350	491	3.553	6.426	161

\* = Spritsparversionen von Audi tragen CO<sub>2</sub>-Ausstoß in der Typenbezeichnung \*\* = Fast alle Mercedes-Diesel sind BlueEFFICIENCY-Modelle



Hinblick auf die Vollkosten eines Fahrzeugs? Kaum ein Flottenbetreiber ist ja von Haus aus ökologisch unterwegs, das sind in aller Regel knallharte Kostenrechner. Wenn dem so wäre, müssten beispielsweise Erdgasfahrzeuge ganz weit vorn liegen, warten sie doch vergleichsweise mit den günstigsten Treibstoffkosten überhaupt auf. Auch ist die Schadstoff-Bilanz eines Erdgasfahrzeuges mit einem vergleichbaren, herkömmlich angetriebenen Auto deshalb kaum zu schlagen, weil der Kraftstoff Erdgas an sich schon eine sehr viel günstigere CO<sub>2</sub>-Bilanz aufweist.

Nun kommen aber Erdgasfahrzeuge momentan offenbar gleich aus mehreren Gründen für viele Fuhrparks kaum noch in Frage. Nachdem nun Opel ebenfalls wesentlich den Schalter in Richtung Flüssiggasfahrzeuge umgelegt hat, schrumpft hier gerade das Angebot an wirklich flottenrelevanten Fahrzeugen weiter. Außerdem ist der Ausbau des Erdgastankstellennetzes mit gegenwärtig rund 860 Stationen bundesweit in den letzten beiden Jahren nicht mehr nennenswert vorangekommen, nicht nur quantitativ nicht, sondern auch qualitativ nicht im Hinblick auf die Dichte in etlichen Regionen.

Wer Überlandfahrten vor sich hat, mag dann plötzlich doch auf die Benzin-Notreserve angewiesen sein, was dann den ersten, rechnerischen Treibstoffkosten-Vorteil auf dem Papier wieder verwässert. Auch wiederholte Zeitverluste auf der Suche nach der nächsten Erdgastankstelle mögen sich in Form von indirekten Kosten niederschlagen. Es kommt hinzu, dass inzwischen die Restwerte von Erdgasfahrzeugen prozentual pessimistischer als für adäquate Dieselfahrzeuge eingeschätzt werden, was zumeist den Treibstoffkostenvorteil sogar wieder neutralisiert.

Im Vergleich dazu ist die Dichte des Flüssiggas-Tankstellennetzes in Deutschland mit rund 6.000 Stationen auch für Flottenbetreiber völlig unproblematisch. Der Durchschnittspreis für einen Liter Autogas in Deutschland liegt mit 0,64 Euro konkurrenzlos, um nicht zu sagen, verlockend niedrig. Im übrigen entdecken die Fahrzeughersteller gerade diesen Treibstoff, jedenfalls wächst das Angebot an Flüssiggas-Versionen ab Werk, was in solchen Fällen wiederum auch die Garantiefreie entproblematisiert. Inzwischen sind direkt ab Werk oder umgerüstet über Vertragshändler rund 70 Autogas-Modelle erhältlich. Ob hier aber die Rechnung in Bezug auf die Vollkosten aufgehen kann, dazu bedarf es schon eines sehr spitzen Bleistiftes.

Im wesentlichen sind drei Felder einzukreisen, die beim Vergleich herkömmlicher Ausgangsmodelle mit den Sprintspar-Versionen den Aufschluss über eine tatsächliche Kostenoptimierung (Vollkosten) durch CO<sub>2</sub>-Reduktion geben können: die Kfz-Steuer, die Treibstoffkosten und der Wertverlust. Seit dem 1. Juli 2009 besteht die neue, emissionsbezogene Kfz-Steuer aus zwei Komponenten, dem nach wie vor Hubraum-bezogenen Sockelbetrag in Höhe von 2,00 Euro je angefangene 100 Kubikzentimeter Hubraum für Ottomotoren (dazu zählen auch die Gas-Fahrzeuge) und 9,50 Euro je angefangene 100 Kubikzentimeter für Dieselmotoren. Dazu kommt die ökologische Komponente: Für jedes Gramm pro Kilometer CO<sub>2</sub>-Ausstoß, das über dem von der EU vorgegebenen CO<sub>2</sub>-Ausstoß liegt (bis Ende 2011 120g/km) fallen noch einmal 2,00 Euro an. Diese Regelung bevorteilt vor allem Gas-Fahrzeuge, da hier der CO<sub>2</sub>-Ausstoß per se geringer ist.

So weit es die Restwerte anbelangt, bleibt momentan weitestgehend festzustellen, dass sie

für die CO<sub>2</sub>-optimierten Fahrzeuge in der Tendenz ungünstiger liegen als bei den herkömmlich angetriebenen. Das gilt (noch) im einen oder anderen Fall auch für die vom Hersteller unter einem "Blue"-Label präsentierten, optimierten Diesel-Versionen. Für Gas-Fahrzeuge können sie inzwischen teils deutlich schlechter ausfallen, insbesondere im Transporterbereich.

Es kann aber wohl davon ausgegangen werden, dass spätestens in drei Jahren die Restwerte für die optimierten Diesel-Versionen klar über denen der Ausgangsmodelle mit Selbstzünder liegen werden. Danach werden sich dann auch die Gebrauchtwagenkäufer die Finger lecken. Für die Gasfahrzeuge ist das eher nicht zu erwarten, da sie dann auch hier zusätzlich unter der Konkurrenz gerade eben dieser optimierten Diesel leiden werden.

Alles zusammen berücksichtigt, fällt denn auch die tatsächliche Kostenersparnis beim direkten Vergleich herkömmlich angetriebener Modelle zu den adäquaten, CO<sub>2</sub>-optimierten Varianten nicht so nachdrücklich aus, wo sie sich ergibt. Sie macht dann jährlich unter dem Strich einen niedrigeren, dreistelligen Betrag pro Fahrzeug aus – aber immerhin, auch das ist Geld. Und selbst dann, wenn hier ein niedriger zweistelliger Verlust pro Fahrzeug und Jahr eingefahren würde, mag die Frage, ob es aus Imagegründen nicht dennoch wichtig wäre, CO<sub>2</sub>-optimiert nach draußen aufzutreten, auch noch positive Antworten ernten in dem Sinne: „Das ist es dann wert.“

In der links stehenden Tabelle hat Flottenmanagement für beispielhafte, flottenrelevante, CO<sub>2</sub>-optimierte Modelle die Potenziale im Hinblick auf die tatsächliche Kostenoptimierung ausgerechnet.

# Intelligente Mobilität von Sortimo



## Key Account Management & Beratung

Als kompetenter Dienstleister sind wir in der Lage, die komplette Logistik rund um das Thema Flottenfahrzeug als One-Stop-Solution anzubieten.

## Projektmanagement & Logistik

Sie benötigen Unterstützung im Flottenmanagement? Wir helfen Ihnen bei Beratung, Entwicklung, Konzeption und Durchführung der Projekte.





Mobilität und Klimaschutz spielen schon heute weltweit eine wesentliche Rolle. Aus diesem Grund führen die Volkswagen Leasing GmbH und der Naturschutzbund Deutschland e. V. (NABU) ihre erfolgreiche Zusammenarbeit fort und verleihen auch in 2011 den Umwelt-Award DIE GRÜNE FLOTTE. Werden auch Sie Teil dieser erfolgreichen Gemeinschaft und machen Sie die Umwelt und Ihren Fuhrpark zum großen Gewinner. Melden Sie sich noch heute zum Umwelt-Award DIE GRÜNE FLOTTE 2011 unter [www.diegrueneflotte.de](http://www.diegrueneflotte.de) an.





DIE GRÜNE FLOTTE 2011

Navigieren Sie Ihre Flotte  
Richtung Zukunft.

**VOLKSWAGEN LEASING**

GMBH

# Drum prüfe...

Über die Einsparmöglichkeiten bei Werkstattrechnungen



Das Internet ist voll von Hilferufen solcher Art: „Für den Tausch der 1. und 2. Lambdasonde habe ich nun eine Werkstattrechnung von 1.800 Euro auf dem Tisch. Laut Schreiben des Händlers habe der Hersteller zwar sämtliche Teilekosten übernommen, aber 60 Prozent der Kosten für die Arbeitszeit müsse ich tragen. Da das Auto drei Wochen in der Werkstatt gewesen wäre (!!), hätten sich diese Kosten auf 1.800 Euro summiert. Was kann ich aber dafür, dass Motorkabelbaum, Steuergerät, alle Zündkerzen, Zündspulen etcetera getauscht wurden, obwohl die gar nicht defekt waren? Der Händler bot mir einen Nachlass von 30 Prozent an, da aber nichts Verwertbares im Fehlerspeicher ausgelesen werden konnte, hätte alles getauscht werden müssen. Muss ich nun die Fehlersuche bezahlen oder nicht?“

Ein anderer Fall: Ein Zylinder fiel aus, der Wagen musste vom ADAC abgeschleppt werden. Der ADAC-Mitarbeiter vermutete eine defekte Zündspule und Reparaturkosten in Höhe von etwa 60 Euro. Nach Austausch der Zündspule (ADAC-Vermutung richtig) und der Erneuerung von Zündkerzen und Kabeln, „weil der vierte Zylinder mit dem zweiten kommuniziert“, meldete die Werkstatt einen Endpreis von 342 Euro. Der Betroffene fragt, ob der Preis gerechtfertigt sei. Antworten im Internet: „Kein Grund, Zündkerzen und Zündkabel gleich mit zu tauschen, das wäre schon ein großer Zufall gewesen, wenn diese auch defekt gewesen wären“ oder „Interessant wäre die Einzelaufstellung der Preise; es ist kein großer Aufwand, Zündspule, Zündkerzen und Zündkabel zu tauschen, also muss es am teuren Material liegen.“



FAHRSPASS TRIFFT  
**EFFIZIENZ.**



DER MAZDA3 ACTIVE PLUS  
schon ab € 199<sup>1</sup> monatlich.

Kraftstoffverbrauch im Testzyklus für den Mazda3 Active Plus 1.6 I MZR, 77 kW (105 PS) (innerorts/außerorts/kombiniert): 8,3/5,2/6,3 l/100 km; CO<sub>2</sub>-Emissionen im kombinierten Testzyklus: 149 g/km. Kraftstoffverbrauch im Testzyklus für den Mazda6 Kombi Exclusive-Line oder Active 2.2 I MZR-CD, 95 kW (129 PS) (innerorts/außerorts/kombiniert): 6,6/4,4/5,2 l/100 km; CO<sub>2</sub>-Emissionen im kombinierten Testzyklus: 139 g/km.

Eine Werbung der Mazda Motors (Deutschland) GmbH.



### „Jede dritte Werkstattrechnung ist zu beanstanden“

Das Ärgernis Werkstattrechnung, zwei Beispiele von vielen. Im Jahr 2005 wurden hier laut Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e.V. (ZDK) in Bonn bundesweit 11.713 Anträge auf ein Schiedsverfahren gestellt. Welche Probleme zwischen Werkstatt und Kunde in der Regel auftreten, zeigt die Auswertung dieser Zahlen recht deutlich: Bei 4.162 Anträgen (35,5%) ging es um vermeintlich zu hohe Rechnungen, in 2.842 Fällen (24,3%) wurde „unsachgemäße Arbeit“ bemängelt in 1.953 Fällen (16,7%) waren „nicht in Auftrag gegebene Arbeiten“ das Thema.

Bei der Chemion Logistik GmbH in Leverkusen ist in der Abteilung Fleet Management unter anderem festgestellt worden, dass ein hoher Prüfungs- und Reklamationsbedarf auch im Garantiebereich und insbesondere bei Kulanzregelungen nach Ablauf der Herstellergarantie bestehen würde. Darüber hinaus tauchten auf Lieferantenrechnungen immer wieder Positionen auf, die nicht den Herstellervorgaben entsprächen oder beispielsweise Füllmengen, die schon mengenmäßig nicht in das Fahrzeug passten. „Jede dritte Werkstattrechnung, die wir prüfen,“ fasst Abteilungsleiter Gerd Clemens zusammen, „ist zu beanstanden.“

Warum ist die Prüfung von Werkstattrechnungen im Hinblick auf Einsparpotenziale so wichtig? Von einer herstellerunabhängigen Leasinggesellschaft kommt die Meldung, dass die Größen Einkaufsrabatt, Restwert und Leasingzins, die die Leasingrate ergäben, nur etwa 35 Prozent der Fuhrparkkosten ausmachten. Die restlichen Kosten wie Wartung und Reparatur, Reifenwechsel und andere summierten sich zum größeren Kostenteil. Das ist in Kauffuhrparks ähnlich.

### Wie eine Werkstattrechnung geprüft werden sollte

Der erste Schritt, zu hohe Werkstattkosten zu vermeiden, ist also die sorgfältige Rechnungsprüfung selbst. Dabei ist zunächst einmal zu klären, ob

sich das Fahrzeug zum Zeitpunkt der Leistungserbringung tatsächlich im Fuhrpark befand und ob die berechnete Leistung auch wirklich erbracht wurde. Es ist schon vorgekommen, dass eine Wartung aufgrund der Terminvereinbarung des Fahrers in Rechnung gestellt wurde, ohne dass sie überhaupt erbracht wurde! Darüber hinaus: Wird nicht oder nur unzureichend geprüft, kann sich das auch die Werkstatt merken. Es gibt durchaus noch „schwarze Schafe“ am Markt, die unberechtigterweise bei jeder Reparatur fünf Euro für Kleinmaterialien in Rechnung stellen. Da kommt bei einer Vielzahl von Reparaturen auf Dauer auch einiges zusammen. Desweiteren sollte der formale Aufbau der Rechnung kontrolliert werden. Seit 1. Januar 2004 gelten neue Vorgaben für Pflichtangaben auf Rechnungen. Die Werkstattrechnung sollte auf jeden Fall die vollständigen Namen und Anschriften der leistenden Firma und des Leistungsempfängers enthalten. Darüber hinaus müssen Steuernummer oder Umsatzidentifikationsnummer, das Ausstellungsdatum, eine fortlaufende Rechnungsnummer, Menge und handelsübliche Bezeichnung „des gelieferten Gegenstands“, Zeitpunkt der Lieferung, Steuersatz und eine eventuelle Befreiung von Steuern enthalten sein.

### Sind alle vereinbarten Nachlässe berücksichtigt worden?

Ferner empfiehlt sich eine getrennte Ausweisung einer im voraus vereinbarten Minderung des Entgelts. Auch vereinbarte Nachlässe auf Arbeitszeiten, Materialkosten, Schmiermittel oder die gesamte Rechnungssumme bedürfen sorgfältiger Prüfung. Gerade bei Flotten größerer Konzerne kann es vorkommen, dass die EDV der Werkstatt zwar für den Mutterkonzern Nachlässe enthält, bei Tochtergesellschaften allerdings nicht alle Rabatte übernommen wurden. Diese ersten Kontrollen helfen schon, offensichtliche Fehlerquellen auszuschalten.

Bei einer ersten Durchsicht der Rechnungspositionen sollten einzelne Posten, die vom Flottenbetreiber/Fahrer nicht in Auftrag gegeben wur-



DER MAZDA6 KOMBI ACTIVE  
schon ab € 299<sup>2</sup> monatlich.

**Flotten**  
management

Der Mazda6.  
Sieger im Kostenvergleich  
der Zeitschrift  
„Flottenmanagement“<sup>3</sup>.

### MAZDA FLEET. QUALITÄT ERLEBEN. EFFIZIENZ ERFAHREN.

So holen Sie Fahrspaß und Effizienz in Ihre Flotte. Erleben Sie den Mazda3 mit kraftvollem Diesellaggregat oder energieeffizienter i-stop-Technologie. Oder rechnen Sie mit € 1120 Kundenvorteil<sup>4</sup> im Mazda3 Active Plus. Der Mazda6 überzeugt mit einem Spurwechselassistenten, adaptivem Kurvenlicht und einem Sieg gegen starke Konkurrenz. Die Zeitschrift „Flottenmanagement“ hat 17 Modelle in Bezug auf Kosteneffizienz und Ausstattung verglichen, und der Mazda6 war nicht zu schlagen. Lassen Sie sich jetzt überzeugen, z. B. vom Mazda6 Kombi Active mit € 1700<sup>4</sup> Kundenvorteil.

Weitere Informationen unter: 0700MAZDAFLEET<sup>5</sup> oder fleet@mazda.de, Stichwort: „Firmenfahrzeug“.

[WWW.MAZDA-FLEET.DE](http://WWW.MAZDA-FLEET.DE)

Ein gewerbliches Leasingangebot der Mazda Finance – ein Service-Center der Santander Consumer Bank – bei null Leasing-Sonderzahlung: für den Mazda3 mit 36 Monaten Laufzeit und 60.000 km Gesamtleistung, für den Mazda6 mit 36 Monaten Laufzeit und 90.000 km Gesamtleistung. 1) Für den Mazda3 Active Plus 1.6 I MZR, 77 kW (105 PS). 2) Für den Mazda6 Kombi Active 2.2 I MZR-CD, 95 kW (129 PS). 3) Heft 2/2010, Kategorie „Kaufuhrpark Mittelklasse Diesel Kombi“. 4) Gegenüber der UPE (brutto) für ein vergleichbar ausgestattetes Exclusive-Line Modell. 5) 0700 62 93 23 53 38, 6,3 Ct./Min. aus dem deutschen Festnetz.

Alle Preise exkl. MwSt., zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten. Nur bei teilnehmenden Mazda Vertragshändlern. Abbildung zeigt Fahrzeuge mit höherwertiger Ausstattung.



Am Anfang sollte immer ein klar definierter schriftlicher Auftrag stehen; empfehlenswert ist dabei, das vorliegende Problem in der Direktannahme zunächst mit dem Serviceleiter zu besprechen

Auch bei der expert automotive gmbh in Gelnhausen werden Werkstattrechnungen auf Plausibilität, Einhaltung der Rahmenbedingungen und wirtschaftliche Durchführung sowie die Berücksichtigung möglicher Garantie- oder Kulanzansprüche geprüft. Bei Beanstandungen übernimmt der Dienstleister die Bearbeitung des Vorgangs inklusive Begründung der Reklamation und Vorschlägen für die Nachbesserung. Alle Reparaturvorgänge werden elektronisch in Fahrzeugakten erfasst und alle konkret nachweisbaren Einsparungen ausgewiesen. „Dabei stecken die Einsparpotenziale nicht nur unbedingt in den einzelnen Positionen der Rechnung,“ erläutert Benno Auel für expert automotive, „sondern sie können schon in der Unkenntnis der Fahrzeug-Historie auf seiten der Werkstatt liegen, so dass beispielsweise noch zweimal Bremsflüssigkeit gewechselt wurde, obwohl das nicht mehr nötig war. Es kann auch sein, dass die Werkstatt nicht richtig organisiert ist.“

#### Einsparpotenziale durch gut definierte Auftragsvergabe

Abgesehen von der sorgfältigen Rechnungsprüfung und einer unterstützenden Software können schon bei der Auftragsvergabe an die Werkstatt mögliche Ärgernisse weitgehend ausgeschlossen werden. Eine Grundregel lautet: Der Kunde sollte den Reparaturauftrag möglichst genau erklären. „Wenn es zu Unstimmigkeiten kommt, liegt es oft auch an mangelnder Kommunikation zwischen Auftraggeber und Werkstatt“, erläutert Claudia Schiffer vom Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK). Wer also der Werkstatt nur einfach den Auftrag erteile, „den Wagen in Schuss zu bringen“, müsse sich nicht wundern, wenn das Werkstattteam mehr Arbeiten ausführe als eigentlich gewünscht.

„Am Anfang sollte immer ein klar definierter schriftlicher Auftrag stehen“, empfiehlt auch Johannes Hübner, Sprecher des Automobilclubs von Deutschland. Wenn es beispielsweise darum ginge, die Bremsbeläge zu erneuern, sollte das auch genauso im Auftrag notiert werden. „Empfehlenswert ist dabei, das vorliegende Problem zunächst in der Direktannahme mit dem Serviceleiter zu besprechen“, rät Claudia Schiffer. Hübner empfiehlt darüber hinaus, im Auftrag festzuhalten, dass der Kunde angerufen werde, falls nach Ansicht der Werkstatt weitere Arbeiten notwendig seien. So könne die Zustimmung eingeholt werden, bevor es wegen zusätzlicher Reparaturkosten zu Differenzen komme. „Bei Unstimmigkeiten sollte zunächst einmal Kontakt mit der Werkstatt aufgenommen werden“, rät Claudia Schiffer. „Viele Dinge lassen sich im sachlichen Gespräch regeln – Fehler sind auch immer möglich.“

den oder laut Werkstattauftrag des Fuhrparkbetreibers nicht erlaubt waren (beispielsweise Scheibenwischer oder Leichtlauf-Öle), herausgefiltert werden. Der Detaillierungsgrad bei der Prüfung einzelner Positionen auf der Rechnung ist allerdings zum einen von den technischen Kenntnissen des Fuhrparkverwalters und zum anderen von der Höhe möglicher Einsparpotenziale abhängig. Bei kleineren Wartungsrechnungen macht es in der Regel keinen Sinn, auf jeder Rechnung die Einzelpositionen zu überprüfen. Hier empfiehlt sich ein Vergleich mit ähnlichen Fahrzeugen und den dazugehörigen Rechnungshöhen. Auch das fördert „schwarze Schafe“ zutage.

Eine Hilfe kann hier auch eine gute Software leisten, die möglichst grafische Auswertungen über Wartungs- und Reparaturrechnungen ermöglicht. Größere Rechnungen verlangen erhöhte Aufmerksamkeit. Erfahrungen lehren, dass immer wieder unterschiedlichste Positionen ungerechtfertigt auftauchen können. Derzeit entwickelt auch der Verband markenunabhängiger Fuhrparkmanagementgesellschaften (VMF) ein elektronisches Werkstatt-Abwicklungssystem, das zudem eine schnellere Umsetzung ermöglichen sowie eine verzögerte Auftragsvergabe vermeiden soll. Hintergrund ist die hohe Quote beanstandeter Werkstattrechnungen, welche nach VMF-Angaben über zehn Prozent liegt. Der Verband sieht in diesem elektronischen Werkstatt-Abwicklungssystem ein zusätzliches Einsparpotenzial für Fuhrparkmanager.

#### Prüfung gegebenenfalls auf sachkundigen Dienstleister übertragen

Das alles setzt aber, wie bereits beschrieben, auch eine entsprechende Qualifikation des Fuhrparkverantwortlichen voraus. Er müsste dann beispielsweise beurteilen können, wieviel Öl bei einem Ölwechsel nötig ist, ob der Zahnriemen tatsächlich fällig war beziehungsweise ob die Lackierung der Stoßstange nicht zu teuer angesetzt wurde. Im gegenteiligen Fall kann er aber auch die Prüfung von Werkstattrechnungen als Dienstleistung outsourcen, bei einem geleasteten Fuhrpark kann er sie im Standard-Programm eines Full Service-Leasinggebers ordern.

Unabhängig davon haben sich Dienstleister wie beispielsweise die ControlExpert GmbH in Langenfeld auf genau dieses Thema spezialisiert. Hier ist für die telefonische oder elektronische Erteilung von Reparaturfreigaben sowie für die anschließende Verarbeitung und Prüfung von Rechnungen ein standardisierter, hoch automatisierter Prozess entwickelt worden. Direkt im dortigen Callcenter erteilen Kfz-Meister von 7.30 bis 18.00 Uhr Freigaben anhand von Herstellervorgaben und historischen Werten und prüfen die Fahrzeughistorie auf Plausibilität.

Im einzelnen funktioniert das Verfahren so, dass eingehende Rechnungen mit modernster OCR- und Parser-Technologie digitalisiert und die darin enthaltenen Informationen aufbereitet werden. Dabei werden die individuellen Buchungscodes des Flottenbetreibers auf Einzelpositionsebene zugeordnet. Die erkannten Codes werden schließlich manuell verifiziert und gegebenenfalls nach erfasst. Dabei werden unter anderem Herstellervorgaben, Garantie- und Kulanzansprüche, formale Prüfkriterien, Werkstatt-/Kundenvereinbarungen und Plausibilität geprüft. Auffällige Rechnungen werden schließlich an Kfz-Meister von ControlExpert weitergeleitet, die den Vorgang gegebenenfalls bei der Werkstatt reklamieren.

### Rechnungsprüfung: Neutrale Dienstleister

Anbieter	Adresse
<b>Chemion Logistik GmbH</b>	CHEMPARK Leverkusen, Gebäude X6 51368 Leverkusen Tel.: 0214/30-33900, Fax: 0214/30-33901 E-Mail: chemion@chemion.de www.chemion.de
<b>ControlExpert GmbH</b>	Hans-Böckler-Straße 62, 40764 Langenfeld Tel.: 02173/84 984 0, Fax: 02173/84 984 99 E-Mail: info@controlexpert.de www.controlexpert.eu
<b>expert automotive gmbh</b>	Rudolf-Diesel-Str. 4, 63571 Gelnhausen Tel.: 06051/971 17 700, Fax: 06051/971 17 701 E-Mail: info@expert-automotive.com www.expert-automotive.com
<b>FleetFriend Service GmbH</b>	Braunstraße 10 D, 38122 Braunschweig Tel.: 0531/21 47 89-0, Fax: 0531/22 43 108-9 E-Mail: info@fleetfriend.de, www.fleetfriend.de
<b>PS-Team Deutschland GmbH &amp; Co. KG</b>	Am Klingenweg 6, 65396 Walluf Tel.: 06123/9999-500, Fax: 06123/9999-555 E-Mail: info@ps-team.de, www.ps-team.de



# Die TOTAL Tankkarten mit dem Domino-Effekt: Geringerer Verbrauch, niedrigere Kosten, weniger CO<sub>2</sub> Emissionen.



Verringern Sie den Verbrauch Ihres Fuhrparks mit den Produkten und Services rund um die TOTAL Tankkarten.



**Kraftstoffe**  
TOTAL Excellium Diesel



**Online-Management**  
Individuelle Analysen und Reportings



**Umweltbewusstes Fahren**  
Mit Schulungen und Tipps



**Incentives für Mitarbeiter**  
Wettbewerb zum Kraftstoffsparen

Mehr Informationen unter **030 2027 - 8722**  
oder auf **[www.weniger-kraftstoffverbrauch.de](http://www.weniger-kraftstoffverbrauch.de)**



# Vorsichtiger Optimismus

*Die Wirtschaftskrise ist vorbei. Was dies für die Restwerte bei Flottenfahrzeugen bedeutet, haben wir einmal in der Branche abgefragt.*

Noch vor genau einem Jahr hat Flottenmanagement die damalige Restwertkrise beleuchtet (FM 6/2009, S.36ff). Zu diesem Zeitpunkt stand die Automobilbranche unter dem starken Einfluss der Finanzkrise, die Abwrackprämie tat ihr Übriges, der Gebrauchtwagenmarkt war gesättigt, die Restwerte im Keller. In 2010 reiht sich nun erfreulicherweise eine positive Nachricht über das Wirtschaftswachstum an die nächste. Auch die Autobauer vermelden Produktionssteigerungen und Absatzzuwächse, auch wenn sie zumeist von Verkäufen im Ausland profitieren. Mittlerweile

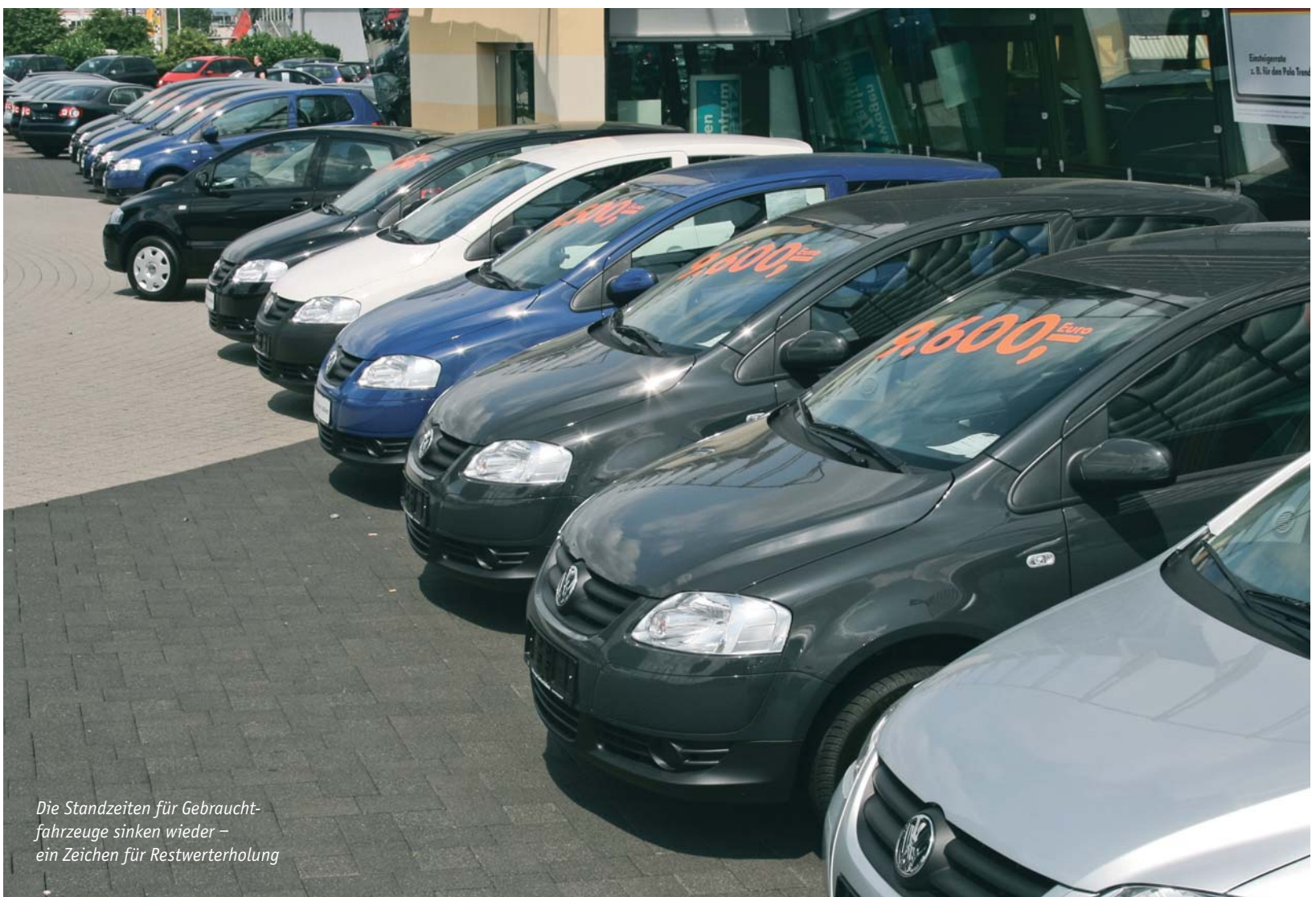
scheint die Talsohle durchschritten, eine leichte Erholung der Restwerte setzt ein.

Lagen die durchschnittlichen Restwerte für Fahrzeuge der sonst so stabilen Mittelklasse Ende 2007 noch bei 41 Prozent, sanken sie bis Ende 2009 auf knapp 35 Prozent und erreichten ihren Tiefstand. Doch schon im Mai 2010 verkündet EurotaxSchwacke, dass der Gebrauchtwagenmarkt wieder anzieht, was sich insbesondere in steigenden Restwerten äußert. Ebenso deutlich wird dies in den Standzeiten bei den Händlern: innerhalb eines Jahres sank diese bei einem Fahrzeug der oberen Mittelklasse von 140 Tagen auf 113 Tagen.

Auch der Restwertindex des Verbands mittelständischer Fuhrparkunternehmen VMF lässt vorsichtigen Optimismus anklingen: der durchschnitt-

liche Restwert des beispielhaften Modellfuhrparks, der in Kooperation mit EurotaxSchwacke regelmäßig berechnet wird, stieg bis September 2010 stetig auf 37,4 Prozent an, nachdem der Tiefpunkt im Januar 2010 bei 33,8 Prozent lag. Dennoch wurde der Aufwärtstrend im Oktober leicht gebremst, der Restwert fiel um 0,1 Prozentpunkte. Dazu Michael Vette, Vorsitzender des Vorstandes des VMF und Sprecher der Geschäftsführung der Deutschen Leasing Fleet GmbH: „Der Aufwärtstrend ist damit nicht gestoppt, er kann sich durchaus noch fortsetzen. Wir rechnen bis Ende des Jahres mit weiter leicht ansteigenden Restwerten, also Gebrauchtwagenpreisen. Allerdings noch auf deutlich niedrigerem Niveau als 2008. In der Regel erzeugt eine wachsende Wirtschaft eine steigende Nachfrage. Doch das wird sich dieses Mal etwas schwächer auswirken, da durch die Abwrackprämie und den dadurch ausgelösten Boom im letzten Jahr, die Märkte noch gesättigt sind. Außerdem sind die Prognosen für die Wirtschaft widersprüchlich, was die Dauer des Booms angeht oder ob dieser nur aufgrund der spät aufgelegten und eingelösten Konjunkturpakete jetzt erst voll zum Tragen kommt.“

Noch liegt der Restwert 5 Prozentpunkte hinter dem Spitzenwert von Oktober 2008. Das macht bei einem durchschnittlichen Neupreis von 26.000 Euro gut 1.300 Euro weniger Restwert aus. Dass die Finanzkrise Spuren hinterlassen hat, ist also nicht zu leugnen. Als immens wichtig erachten die im Verband gruppierten Leasingunternehmen aber, realistische Preise inklusive Restwerte anzubieten. Das ist im harten Wettbewerb sicher-



*Die Standzeiten für Gebrauchtfahrzeuge sinken wieder – ein Zeichen für Restwerterholung*





## IHRE FIRMA IST VOLLER IDEEN. WARUM NICHT AUCH IHR FIRMENWAGEN?

### **Mehr als eine Idee voraus. Der neue Passat Variant.**

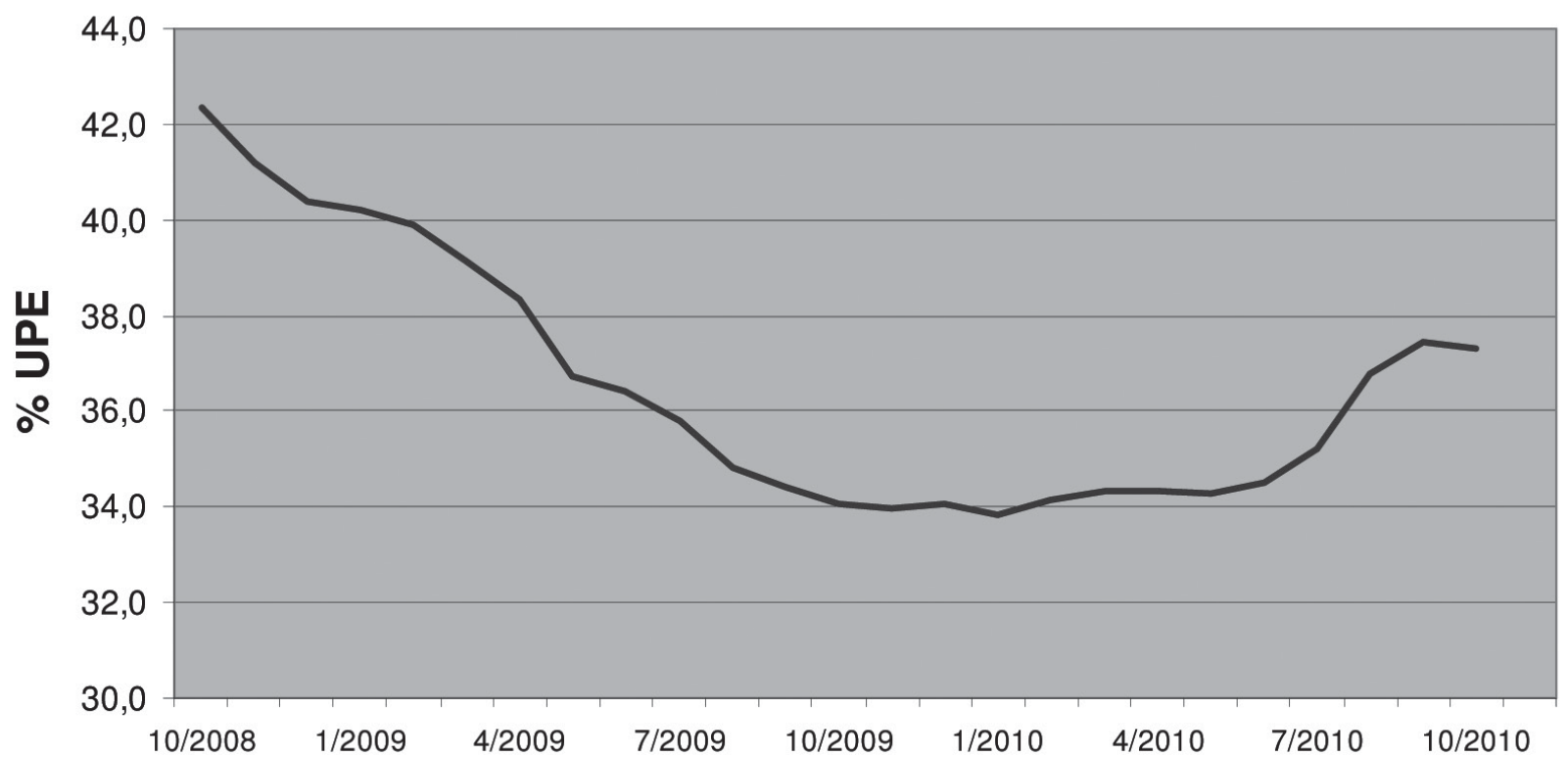
Um in der Geschäftswelt bestehen zu können, muss man innovativ sein und dabei trotzdem ökonomisch denken. Genauso wie der neue Passat. Seine Müdigkeitserkennung<sup>1)</sup> oder die dynamische Fernlichtregulierung „Dynamic Light Assist“<sup>2)</sup> sind Technologien, die sich zum ersten Mal in einem Auto seiner Klasse finden. Und auch sein geringer Verbrauch von durchschnittlich nur 4,4 Litern auf 100 Kilometer<sup>3)</sup> wird sowohl die Fahrer als auch die Controller überraschen. Mehr Informationen unter [www.volkswagen.de/grosskunden](http://www.volkswagen.de/grosskunden).



**Das Auto.**

1) Aufgeführte Innovationen sind optional. 2) Ist zu einem späteren Zeitpunkt optional erhältlich. Ihr Volkswagen Händler informiert Sie gern. 3) Passat Variant, 1,6-1-TDI BlueMotion Technology, 77 kW (105 PS), Dieselpartikelfilter, Kraftstoffverbrauch, l/100 km, innerorts 5,3/außerorts 4,0/kombiniert 4,4; CO<sub>2</sub>-Emission, kombiniert 116 g/km. Gemäß RL 1999/100/EG, abhängig von Fahrweise, Straßen- und Verkehrsverhältnissen. Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis.

## VMF-Index Oktober 2010



lich nicht immer leicht, zahlt sich aber dennoch dahingehend aus, dass die Unternehmen liquide geblieben sind.

Im Flottenmarkt werden die meisten Leasingverträge als Kilometerverträge abgeschlossen, was bedeutet, dass das Vermarktungsrisiko beim Leasinggeber verbleibt. Michael Velte weiter: „Ein realistischer Restwert ist die Grundlage für eine betriebswirtschaftlich saubere Kalkulation. Das ist den VMF-Mitgliedern schon seit Gründung des Verbandes 1998 klar und wird auch durchgeführt. Wir analysieren regelmäßig den Markt und passen konsequent unsere Preise an. Uns geht es nicht darum, erst einmal vordergründig „günstig“ zu sein und am Ende des Vertrages durch hohe Mängelabrechnungen bei Leasingrückläufern die Fehler in der Restwertkalkulation auszugleichen. Wirtschaftlich sind für uns Verträge durch realistische Kosten und ein gutes Preis-/Leistungsverhältnis.“

Harald Frings, Geschäftsführer der Hannover Leasing Automotive GmbH, ergänzt: „Neben dem Restwert spielen aber noch andere Faktoren wie beispielsweise Händlerkonditionen eine entscheidende Rolle bei der Bepreisung. Sofern unsere Kunden nicht selbst schon hervorragende Geschäftsbeziehungen zu den Herstellern pflegen, ermöglichen unsere engen Kontakte zur Autoindustrie Rabatte auf Großkundenniveau.“ Hier beobachten die Verantwortlichen ebenfalls eine Erholung der Restwerte, sehen aber noch einen weiteren Problempunkt: „Die Hersteller reagieren derzeit auch mit vielen Aktionen und Prämien, was auf der einen Seite die Konditionen für den Kunden attraktiver macht, auf der anderen Seite einen hohen Druck auf die Restwerte ausübt,“ so Frings. In der Kundenberatung legen die Mitarbeiter der HLA das Hauptaugen-

merk auf messbare Restwerttreiber. Vor dem Hintergrund beispielsweise der TCO Betrachtung, rücken Faktoren wie CO<sub>2</sub>-Ausstoß und Verbrauch immer mehr in den Vordergrund bei der Restwertfindung. Dennoch werden die Kunden nicht ausschliesslich dahingehend beraten, sich an der günstigsten Finanzleasingrate zu orientieren. Die Betrachtung der Gesamtkosten steht laut Harald Frings im Vordergrund, bei der der Restwert einer der wichtigsten Faktoren ist.

Apropos Hersteller: auch bei den herstellereigenen Leasingbanken blickt man positiv nach 2011. Hier wollen die Hersteller mit der engen Verzahnung von Handel, Hersteller und Leasinggeber bei den Flottenkunden punkten und ihre langjährige Erfahrung und Spezialisierung ausspielen.

Ein Produkt, das Volkswagen bereits 2007 den Händlern angeboten hat, wird erst seit der Krise verstärkt genutzt: „Bei dem Restwertabsicherungsprogramm kann der Händler am Vertragsbeginn entscheiden, ob er das Fahrzeug im eigenen Risiko selber vermarkten möchte oder ob wir dieses übernehmen sollen. Bis zum Beginn der Krise wurde dieses Programm nur sehr vereinzelt genutzt, so dass ein Großteil der Leasingrückläufer der Jahre 2010 und 2011 noch im Händlerisiko ist. Für diese Fahrzeuge hat der Volkswagen Konzern nun nachträglich ein Stützungsprogramm aufgelegt, um unsere Händler zu unterstützen. Aktuell beobachten wir stark anziehende Gebrauchtwagenpreise, was entsprechende Ertragschancen für den Handel eröffnet. Sicherlich wird diese Entwicklung durch die spürbare Erholung des Gesamtmarktes forciert“, so Lars-Henner Santelmann, Sprecher der Geschäftsleitung der Volkswagen Leasing GmbH.

*Der Restwertindex des VMF zeigt eine leichte Erholung der Restwerte seit September 2010 (o.)*

Bei der Mercedes-Benz Bank geht Harald Schneefuss, Geschäftsführer Daimler Fleet Management, ebenfalls von einer stabilen Entwicklung auf einem guten Niveau mit wenigen Schwankungen im Markt aus, die Mercedes-Benz Bank hat ihr Neugeschäft im Pkw-Leasing im vergangenen Jahr um drei Prozent gesteigert. Dabei macht man sich beim Wiederverkauf konzerneigene Vermarktungswege zunutze. „Hier werden im Schnitt bessere Preise erzielt, als auf dem freien Markt“, so Harald Schneefuss. Auch Daimler stützt die eigenen Händler als Reaktion auf die gefallen Restwerte. Das Restwertmodell für Mercedes-Benz Pkw wurde zum 1. November 2009 angepasst, um die Händler von möglichen Marktschwankungen zu entkoppeln.

Auch wenn die Aussichten für die Restwerte insgesamt rosiger erscheinen, gibt es neben den makroökonomischen Gründen noch weitere Faktoren, die die Restwerte negativ beeinflussen können. So nannte Kurt Kolb, Chief Operations Officer bei Bähr & Fess Forecasts, den Trend zu immer hochwertigerer Ausstattung. „Ein Mehr an Zubehör wird prozentual höher abgewertet als der Listenneupreis über die Laufzeit, denn der Markt zahlt das Mehr an Extras beim Wiederverkauf des Fahrzeugs nicht.“

Auch wirkt sich ein Modellwechsel immer ungünstig auf den Restwert des auslaufenden Modells aus, wer auf das neue warten kann, sollte seiner Empfehlung nach warten. In Zusammenarbeit mit dem Focus hat Bähr & Fess Forecasts die künftigen Restwertriesen ermittelt, die bei aktuellem Kauf in 2014 vom besten Werterhalt (WE) sowie vom geringsten Wertverlust (WV) profitie-



ren. Für die flottenrelevante Mittelklasse stehen bei klassenspezifischer Jahresdurchschnittsfahrleistung der Seat Exeo 1.6 Reference (WE) und der Audi A5 Sportback 1.8 TFSI (Werterhalt) vorne, es folgen Renault Laguna Sportway 1.6 16V 110, Toyota Avensis Combi (WE) beziehungsweise VW Passat CC 2.0 TDI und Audi A4 Avant,Attraction 2.0 TFSI (WE). Die Obere Mittelklasse führt bei beiden Wertungen der Mercedes E 200 CDI an, gefolgt von BMW 520d, Volvo S80 Kinetic 2.0 (WV) beziehungsweise dem Audi A7 2.8 FSI quattro und dem BMW 520d touring (WE).

Weitere Tipps bei der Fahrzeugwahl gibt Ludger Reffgen, Geschäftsführer der ASL Fleet Services/GE Capital: „Die Ausstattung sollte mit Bedacht gewählt werden, klassenspezifisch, nicht zu viel, nicht zu wenig. Etwa 15 Prozent des Listenpreises können für Ausstattung ausgegeben werden. Ganz aktuell ist zudem das Thema Umwelt und damit der CO<sub>2</sub> footprint. Fahrzeuge mit niedrigeren Ausstößen werden von den Kunden vermehrt nachgefragt und gelten damit als restwertstabil.“ Er führt weiter aus: „Die Frage der Stabilität ist aber nur die eine Seite. Die andere sind die herstellereitig gewährten Rabatte und die dritte Seite die Unterhaltskosten. Die Kunden entscheiden anhand der TCO beziehungsweise der Kosten pro km. Ist ein Leasingvertrag einmal abgeschlossen, so wirkt sich ein sich verändernder Restwert nicht mehr auf die Leasingrate für dieses Fahrzeug aus. Die Frage nach der Restwertstabilität stellt sich daher nur in dem Sinne, dass es generell Fahrzeuge gibt, die nicht so hohen

Schwankungen unterliegen wie andere. Diese werden, sofern sie auf einem hohen Niveau „stabil“ sind, eher für Fahrzeugflotten genutzt als andere, weil sie tendenziell niedrigere Raten haben.

Aus Sicht der Wiedervermarkter war und ist die Krise ebenfalls eine Herausforderung, neue Absatzkanäle für die Fahrzeuge zu finden beziehungsweise bessere Verkaufserlöse zu erzielen. Bei AUTOonline konnten die finanziellen Erwartungen der Verkäufer erfüllt und sogar übertroffen werden. „Die Fahrzeuge erscheinen über unser Online-Portal in 24 Ländern. Generell erhält jedes eingestellte Fahrzeug innerhalb von sieben Tagen ein verbindliches Kaufangebot und wird unmittelbar im Anschluss vom Höchstbieter kostenfrei für den Verkäufer abgeholt. Somit entfällt die gesamte Logistik für den Fuhrparkleiter, und die Standtage minimieren sich enorm“, beschreibt Florian-F. Stumm, Leiter Flottenvermarktung, die Lage. Bessere Chancen, gute Preisgebote zu erhalten, haben seiner Erfahrung nach derzeit Fahrzeuge mit kleineren Motoren, konservativer Ausstattung und gediegener Farbe. Er

*Der Seat Exeo 1.6 Reference glänzt laut bähr & fess forecasts durch den geringsten Wertverlust seiner Klasse*



empfiehlt zudem, Fahrzeuge international anzubieten und begründet dies mit unterschiedlichen Preisgeboten. So kann beispielsweise aktuell ein Skoda Octavia in der Tschechischen Republik einen besseren Restwert erzielen als in Deutschland.

Die Krise ist also vorbei und hat einen schalen Nachgeschmack hinterlassen. Wenn sich Spar-trends und Vorsichtigkeit bei Unternehmen durchgesetzt haben, werden sie wohl noch eine Weile den Kurs bestimmen. Dem Status-Symbol Dienstwagen hat sie aber keinen Abbruch beschert.

Passt zu Ihnen –  
und Ihrem Geschäft:  
Unsere Kfz-Versicherung.

**HDI**  
**GERLING**

[www.hdi-gerling.de](http://www.hdi-gerling.de)







*Inspektionen und Wartungsarbeiten müssen nicht in einer Vertragswerkstatt durchgeführt werden, um Gewährleistung und Garantie zu erhalten. Welche Gründe im einzelnen aber sprechen nun für die freie beziehungsweise für die Vertragswerkstatt?*

# Keine Frage der Garantie

Nach einer Trendstudie „Market Analysis Automotive Aftermarket“ (MAA) von TNS Infratest auf der Basis von mehr als 7.000 analysierten Werkstattbesuchen im Jahr 2007 ist der Marktanteil der freien Werkstätten in Deutschland innerhalb von drei Jahren schrittweise von 40 auf 46 Prozent gestiegen. Noch bemerkenswerter aber als diese Tatsache, die auch mit dem Anstieg des Durchschnittsalters bei Pkw zwischen 2000 (6,9 Jahre) und 2007 (8,2 Jahre) begründet wird, ist das Studienergebnis, dass auch bei jüngeren Fahrzeugen mit einem Alter von bis zu drei Jahren die freien Werkstätten von den Vertragswerkstätten Kunden abgeworben hätten. Hier wurden 2007 immerhin rund 12 Prozent aller Service- und Reparaturarbeiten

an freie Werkstätten vergeben, 2004 lag dieser Anteil noch bei sieben Prozent. Die Gesamtentwicklung bestätigte auch ein DAT-Report für das Jahr 2008, wonach allein in jenen zwölf Monaten die freien Werkstätten beim Marktanteil fünf Prozentpunkte gewonnen und die herstellerebenen vier Prozentpunkte verloren hätten.

Die Frage, freie Werkstatt oder Vertragswerkstatt, wird draußen also immer wieder gestellt und auch beantwortet. Das mag auch vor dem Hintergrund erklärbar sein, dass bei einem heute produzierten Auto nur noch in etwa 20 bis 25 Prozent aller Teile tatsächlich vom Fahrzeughersteller gefertigt werden. Zumeist han-

delt es sich dabei um Karosserie und Motor. Alle anderen Teile stammen bereits von Zulieferern. Der Fahrzeughersteller setzt mehr zusammen als dass er herstellt. Die originalen Scheinwerfer eines Fahrzeugs beispielsweise werden von Heller produziert und werden auch so gekennzeichnet. Wenn ein solcher Scheinwerfer dann im Zubehörhandel etwa 180 Euro kostet, wieso sollte er in einer Vertragswerkstatt dann mit etwa 250 Euro bezahlt werden? Die Scheinwerfer sind identisch, sogar mit den gleichen Maschinen gefertigt.

*„Freie Werkstätten kalkulieren günstiger“*

Warum kommt das Thema immer wieder auf? Obwohl das Auto der Deutschen liebstes Kind



ist, soll die Werkstatt trotzdem so preiswert wie nur irgend möglich sein. Und da stehen Vertragswerkstätten zumindest doch häufiger unter dem Verdacht, es nicht zu sein. Können doch die Preisunterschiede zwischen freien Werkstätten und Vertragswerkstätten für offensichtlich vergleichbare Leistungen teils beträchtlich ausfallen – Vorteil Freie. So zitiert der ADAC gern als Paradebeispiel die Ausbeulung einer Karosserie samt anschließender Lackierung, die in einer freien Werkstatt häufig für die Hälfte zu haben sei.

„Bei den Vertragswerkstätten fallen in aller Regel deutlich höhere Investitionskosten für Maschinenpark, Testgeräte und Spezialwerkzeuge sowie höhere Mieten für die Räumlichkeiten an“, nennt Maximilian Maurer, Sprecher des ADAC, wesentliche Gründe. „Die freien Werkstätten können deutlich günstiger kalkulieren.“ Darüber hinaus müssten Markenwerkstätten auch happige Auflagen der Fahrzeughersteller (beispielsweise ein einheitliches Erscheinungsbild) erfüllen und jede anfallende Arbeit ausführen, auch die nicht lukrativen.

Freie Werkstätten hingegen bräuchten nur lohnende Arbeiten anzunehmen, für die sie die erforderlichen Geräte besäßen. So würden sie Ausgaben sparen, die sie auch an die Kunden weitergeben könnten. Abseits unterschiedlicher Werkstatt-spezifischer Kosten lägen die Preisunterschiede aber auch in der Wahl der Ersatzteile begründet.

Könnten Vertragswerkstätten nur Originalteile verbauen, würden die Freien auch auf so genannte Identteile zurückgreifen, zumeist das gleiche Bauteil vom gleichen Zulieferer (beispielsweise Bosch), aber eben ohne Fahrzeugmarken-Aufschrift.

#### **Richtzeiten setzen „normalen Arbeitsablauf“ voraus**

Hinzu kommt bei den Vertragswerkstätten die so genannte Richtzeiten-Problematik. Dort gibt es für jede durchgeführte Reparaturarbeit entsprechende Vorgabezeiten. Diese Zeitenbücher geben an, in welcher Zeit ein Monteur beispielsweise eine Wasserpumpe zu erneuern hat und somit, wie viele Stunden dem Kunden berechnet werden. Dies hat zwar für den Kunden den Vorteil einer besseren Kalkulierbarkeit, da immer der gleiche Preis bezahlt werden muss, auch wenn der Monteur länger braucht. Er zahlt ihn aber auch, wenn die Reparatur etwa in einem Viertel der Zeitvorgabe erledigt wurde. Darüber hinaus setzen die Richtzeiten einen „normalen Arbeitsablauf“ voraus. Reißen beispielsweise Schrauben ab und müssen ausgebohrt werden, oder tritt sonst etwas Außergewöhnliches auf, wird die dafür benötigte Extra-Zeit auf die Richtzeit aufgeschlagen – was dann doch den Preis erhöht.

Es kommt auch vor, dass Vertragswerkstätten ihre Monteure nach Leistung bezahlen, das heißt, der Monteur bekommt mehr Geld, wenn er seine Arbeit schneller als in der Richtzeit

erledigt. Das mag sich zwar im ersten Moment gut anhören, kann bei „Schwarzen Schafen“ für den Kunden aber auch die Fußangel beinhalten, dass der Monteur bei einer Inspektion das eine oder andere „vergessen hat“, weil er für die Zeitersparnis zusätzliches Geld bekam.

Gelegentlich kommt der Hinweis, dass die heutigen, komplizierten Motoren ein Vorteil für die Vertragswerkstätten wären. Das wird aber auf jeden Fall beim ADAC nicht so gesehen. Zwar hätten die Vertragswerkstätten meistens zusätzliche Spezialwerkzeuge, aber die einzelnen Fahrzeug-Komponenten wären mittlerweile so kompliziert ausgestaltet, dass selbst die Vertragswerkstätten weitestgehend dazu übergegangen wären, viele Teile einfach nur noch komplett auszutauschen, hat auch Maximilian Maurer festgestellt.

#### **Inspektionen müssen nicht in der Vertragswerkstatt durchgeführt werden**

Grundsätzlich können heute alle Reparaturen auch in den freien Werkstätten fachgerecht ausgeführt werden. Die EU hat die Fahrzeughersteller gezwungen, genormte Schnittstellen zur Fehlercode-Abfrage zu benutzen und alle technischen Daten, die benötigt werden, herauszugeben. Die Motortester und Auslesegeräte übertreffen teilweise sogar die Möglichkeiten der herstellereigenen Geräte. Nur wenn ein Hersteller sich nicht an die geforderten Normen der Ausleseschnittstellen hält, bleibt nur noch der Gang zur Vertragswerkstatt übrig.

Es kursiert auch die Meinung, die Herstellergarantie würde leiden, wenn ein Fahrzeug in eine freie Werkstatt gegeben würde. Das ist aber so nicht richtig. Nach der neuen GVO dürfen Hersteller den Kunden nicht mehr vorschreiben, dass sie alle Inspektionen und Wartungsarbeiten in einer Vertragswerkstatt durchführen lassen müssen, das ist nicht einmal mehr Pflicht zum Erhalt der so genannten Sachmängelhaftung. Die „Sachmängel-Haftungsfrist“ beträgt für einen Händler beim Verkauf eines Neufahrzeuges zwei Jahre. Diese gesetzliche Regelung betrifft aber ausschließlich den Verkäufer und damit in der Regel zunächst einmal nicht den Hersteller. Außerdem ist die Ablehnung von Ansprüchen durch Händler oder Hersteller nur dann möglich, wenn sie nachweisen können, dass ein aufgetretener Mangel aufgrund nicht oder falsch durchgeführter Inspektionsarbeiten entstanden ist. Diese Beweise sind aber schwierig zu führen.

Der ADAC kann aber dennoch nicht uneingeschränkt empfehlen, Inspektions- und Wartungsarbeiten an freie Werkstätten zu vergeben, denn die GVO-Regelungen seien noch sehr umstritten. Die meisten Hersteller leisteten auch nach Ablauf der Sachmängel-Haftungsfrist oder Garantiezeit freiwillig in gewissen Umfängen Zuzahlungen bei Reparaturen, im Rahmen so genannter Kulanzfälle. Dies könnte eingeschränkt sein oder ganz entfallen, wenn der Käufer des Wagens kein lückenlos von einer Herstellerwerkstatt abgestempeltes Serviceheft

vorweise. Dies sollte der Kunde bei der Auswahl einer freien Werkstatt während der Sachmängel-Haftungsfrist oder Garantiezeit bedenken. Die Montage von Zubehörteilen dort könne dagegen als unkritisch angesehen werden. Wenn nach dem Einbau einer Anhängerkupplung der Scheibenwischer ausfalle, dürfte wohl kaum ein Kausalzusammenhang hergestellt werden können.

#### **Für die Zeit der Sachmängelhaftung am besten in die Vertragswerkstatt**

Es ist in aller Regel auch so, dass gerade die Vertragswerkstätten vom Ölwechsel über Inspektionen und Standard-Reparaturen bis hin zur Lösung kniffliger Probleme in der Elektronik das gesamte Spektrum automobiler Serviceleistungen bieten. Komplette Ausstattung der Werkstätten, fahrzeugetypische Schulungen der Mitarbeiter sowie eine umfassende Ausrüstung haben einfach ihren Preis. Ein weiterer Vorteil für das Aufsuchen einer Vertragswerkstatt ist, dass den Mechanikern das Aufspüren komplizierter Fehler häufig schneller gelingt. Hier kann entsprechend viel Erfahrung mit den betreuten Fahrzeugmodellen vorausgesetzt werden. Zusätzlich stehen oft herstellereigene Diagnosegeräte und Fehler-Datenbanken zur Verfügung. Es kommt hinzu, dass moderne Autos häufiger so komplex konstruiert sind, dass viele Funktionen nur noch mit dem Rechner durchzuführen sind. In diesen Punkten hat die Vertragswerkstatt ganz andere Möglichkeiten als die freie Werkstatt.

Wenn es um ein junges Fahrzeug und um eine kostenlose Reparatur im Rahmen der zweijährigen gesetzlichen Sachmängelhaftung beim Verkäufer geht, bleibt dem Kunden praktisch nur diese Adresse. Das ist auch bei einer im Hinblick auf die Neufahrzeug-Herstellersgarantie relevanten Reparatur anzuraten. Herstellergarantien werden oft zusätzlich angeboten und greifen unabhängig von der Sachmängelhaftung ein.

Der gute Service einer Werkstatt, welcher nun auch immer, fängt bereits bei der Auftragserteilung an. Hier sind diejenigen zu bevorzugen, in denen der fachkundige Meister die Aufträge schreibt und nicht ein Lehrling, der das Problem nicht erkennen kann. Vorteilhaft sind auch Werkstätten mit einer Direktannahme, wo bei der Auftragserteilung der Meister im Beisein des Kunden das Fahrzeug inspiziert. „Ich bin mit meiner Vertragswerkstatt sehr zufrieden“, antwortete ein Interviewter auf eine entsprechende Internet-Umfrage. „Bei rechtzeitiger Anmeldung bekomme ich einen kostenlosen Leihwagen, der nur wieder vollgetankt werden muss. Der Mechaniker ist selbst bei der Abgabe des Autos dabei und notiert sich die Probleme. Ich erhalte ungefragt einen schriftlichen Kostenvoranschlag und werde bei drohenden Budgetüberschreitungen angerufen. Bei der Abholung wird mir dann die Liste der ausgeführten Arbeiten erklärt.“



# FREUDE IST EIN RECHENKÜNSTLER: 4,1 L/100 KM. 120 KW (163 PS).

Ein BMW macht selbst einfache Mathematik aufregend. Denn seit das vielfach ausgezeichnete Technologiepaket BMW EfficientDynamics in jedem unserer Automobile zum Einsatz kommt, rechnet sich das Fahren wie nie zuvor. Ganz besonders beim BMW 320d EfficientDynamics Edition stimmt die wirtschaftliche Gesamtbetrachtung für Unternehmen und Dienstwagenberechtigte. Minimaler Verbrauch bei maximaler Freude am Fahren. Und darüber hinaus gibt es noch exklusive Ausstattungspakete für BMW Großkunden. Mehr dazu bei Ihrem BMW Großkunden Stützpunkt, der Sie gerne berät. Oder mailen Sie uns direkt unter [grosskunden@bmw.de](mailto:grosskunden@bmw.de).

## DER BMW 320d EFFICIENT DYNAMICS EDITION. FREUDE IST BMW.

Kraftstoffverbrauch innerorts: 5,0 l/100 km, außerorts: 3,6 l/100 km, kombiniert: 4,1 l/100 km, CO<sub>2</sub>-Emission kombiniert: 109 g/km. Als Basis für die Verbrauchsermittlung gilt der ECE-Fahrzyklus. Abbildung zeigt Sonderausstattungen.





BMW  
EfficientDynamics



[www.bmw-grosskunden.de](http://www.bmw-grosskunden.de)

Freude am Fahren

## BMW EfficientDynamics

320d

109g CO<sub>2</sub>/km | 120 kW (163 PS)

# Der Erfolg liegt in der Summe

*Interview mit Frank Oborny, Leiter Verkauf an Großkunden und Sonderzielgruppen bei der Volkswagen AG in Wolfsburg*

**Flottenmanagement:** Herr Oborny, schaut man auf die Verkaufszahlen, scheint es momentan kaum etwas zu geben, was Volkswagen im deutschen Flottengeschäft nicht gelingt. Die Flottenzulassungen Januar bis August 2010 weisen die Marke mit großem Abstand zur Konkurrenz erneut als Marktführer aus, und das auch noch mit prozentualer Steigerung jenseits von acht Prozent zum Vorjahr. Ist es nicht längst so, dass auch hier die Volkswagen-Produkte ganz einfach Selbstläufer sind, oder was bleibt Ihnen dennoch in der Alltagsarbeit zu tun, welche Probleme gegebenenfalls müssen Sie manchmal noch lösen?

**Oborny:** Die Produkte sind natürlich ein wesentlicher Bestandteil unseres Erfolges. Ich denke aber auch, dass wir schon Anfang der Neunziger Jahre ein Konzept entwickelt haben, dass viele Nachahmer fand, aber offensichtlich nicht überall mit der Durchschlagskraft wie bei uns. Ich meine damit den Aufbau und die Stärkung unserer Handelsorganisation. Wir sind extrem auf eine qualitativ hochwertig ausgebildete Handelsorganisation angewiesen; das ist natürlich langfristig angedacht. Wir können uns jetzt auf mehr als 200 so genannte Leistungszentren in Deutschland stützen, hier sind auch von uns besonders geschulte Fuhrparkmanager und Fuhrparkberater im Einsatz. Wir begleiten sie in so genannten Qualitätszirkeln, die mehrmals jährlich stattfinden. Wir sprechen hierbei vom verlängerten Arm der Volkswagen AG, wir könnten diesen Erfolg allein nicht schaffen. Wir haben in den letzten Jahren auch unsere Außendienst-Mannschaft in Wolfsburg optimiert, die jetzt hervorragend arbeitet. Ich denke, unser Erfolgsgeheimnis liegt in der Summe, in der Zusammenarbeit der Mannschaft draußen vor Ort mit unserem Mitarbeiter-Team. Wir verfolgen seit Jahren den Anspruch, das qualitativ zu begleiten. Das werden wir fortsetzen.



*Frank Oborny neben dem neuesten VW Passat Variant in der Autostadt Wolfsburg*

**Flottenmanagement:** Was macht denn das Produkt Volkswagen im Flottengeschäft so stark, welche grundsätzlichen Anlagen oder Gene, quer über die Modellauswahl verteilt, würden Sie besonders hervorheben wollen?

**Oborny:** In der Wirtschaftskrise, die im letzten Jahr wohl alle Hersteller gespürt haben, hat sich natürlich die Restwert-Situation unserer Fahrzeuge besonders bewährt. Ich glaube, dass heute kaum noch ein Unternehmen auf die Einpreisung der Konditionen fokussiert. Im Vordergrund stehen vielmehr Mobilität und Dienstleistungsbereich. Das wollen wir bei unseren Großkunden sicherstellen. Vornweg steht hier das Thema Leasing, dass es voranzutreiben gilt. Dabei ist natürlich die Restwert-Situation ein entscheidender Faktor, nicht zuletzt für die Stabilität der Leasingraten. Mittlerweile bestätigen uns die Kalkulationen unabhängiger Institute, dass wir nicht nur in Deutschland,

sondern auch europaweit mit den Restwerten unserer Produkte besser dastehen als der Wettbewerb. Somit ist eben auch der Erfolg da.

**Flottenmanagement:** Wenn Sie einmal den VW-Erfolg im Pkw-Flottengeschäft im Detail quantifizieren, welche Fahrzeuge sind gegenwärtig warum die ausgesprochenen Flotten-Renner, hat es hier in den letzten fünf Jahren nennenswerte Verschiebungen innerhalb der einzelnen Fahrzeugklassen gegeben? Konnten Sie Veränderungen im Käufer-Verhalten feststellen?

**Oborny:** Hiervon sind wir eigentlich weniger betroffen. Wir verzeichnen immer wieder einen Zyklus, innerhalb dessen wir Fahrzeuge in bestimmten Segmenten mehr oder weniger verkaufen. Jedes Mal, wenn wir ein neues Modell präsentieren, lösen wir damit natürlich einen Run auf dieses Modell aus. Das haben wir mit dem neuen Polo erlebt, der im Hinblick auf die





„Wartet mit hoher Wertstabilität auf“: VW Fox



„Die zeitgemäße, richtige Antwort im Hinblick auf CO<sub>2</sub>-Reduktionen“: VW Golf Blue Motion



„Liegt in vielen Kriterien deutlich über dem Wettbewerb“: VW Polo Blue Motion



„Verkaufen doppelt so viele Fahrzeuge wie unser Marktbegleiter“: VW Touran



„Wesentliche Bereicherung für das ganze Segment“: VW Sharan



„Auch in Nischen-Segmenten erfolgreich“: VW Tiguan



vorhin genannten Kriterien deutlich über dem Wettbewerb liegt, das Gleiche gilt immer noch für den VW Fox auf Grund seiner Wertstabilität. Wir erkennen ähnliche Entwicklungen im Golf- und im Passat-Bereich, der neue Passat feiert ja gerade seine Markteinführung. Wir sind sogar mit Modellen erfolgreich geworden, bei denen uns das anfangs vielleicht nicht zugetraut worden ist. Ich möchte als Beispiel den Touran in einem Marktsegment anführen, in dem vor einigen Jahren der Zafira Marktführer war. Heute verkaufen wir hier doppelt so viele Fahrzeuge wie unser Marktbegleiter. Wir sind mittlerweile auch in Nischen-Segmenten mit dem Tiguan und dem Touareg sehr erfolgreich. Schließlich erwarte ich auch, dass wir mit dem neuen Sharan punkten und sehr bald im Segment der großen Vans die Nummer eins sein werden.

**Flottenmanagement:** Mit dem neuen Passat/Passat Variant und dem neuen Sharan hat Volks-

wagen die Pkw-Modellpalette noch einmal verjüngt. Welche Impulse erhoffen Sie sich davon für das Flottengeschäft auf dem Weg nach 2011, welche Steigerungs-Potenziale sehen Sie noch, wie stark schätzen Sie generell die Bedeutung der großen Van-Klasse für das Flottengeschäft ein?

**Oborny:** Wir sollten uns einmal vor Augen halten, dass wir mit dem Sharan bei den großen Vans bereits mit einem sehr alten Flotten-Modell unterwegs waren. Nichtsdestotrotz waren wir hier sehr erfolgreich. Ich glaube, dass der neue Sharan als User Chooser-Fahrzeug eine wesentliche Bereicherung für das ganze Segment darstellen wird. Wir kennen große Unternehmen, die lange auf dieses Fahrzeug gewartet haben, auf das Raumgefühl und die sehr variablen Möglichkeiten, die dieses Fahrzeug bietet. Insbesondere ist in diesem Zusammenhang jahrelang das Thema der Schiebetüren diskutiert worden. Daher bin ich sicher, dass der Sharan in diesem Segment nicht nur wieder zu seiner alten Stärke finden wird, sondern mehr noch, zu einer wesentlichen Stärkung des ganzen Segmentes beitragen wird. Ich bin auch noch verantwortlich für Sonderzielgruppen und spüre jetzt schon, dass beispielsweise die Taxi-Unternehmen sehr erpicht darauf sind, dieses Fahrzeug zu erleben.

**Flottenmanagement:** Volkswagen gehört zu den wenigeren Herstellern, die bei den Flottenbetreibern parallel auch mit einer sehr ausgereiften und weit ausgebauten Nutzfahrzeug-Palette ins Geschäft kommen. Nehmen die einzelnen Sparten des Flottengeschäfts gegenseitige Schlüsselfunktionen wahr, erweitert das Ihre Chancen im Pkw-Flottengeschäft?

**Oborny:** Bekanntlich marschieren wir in Produktion und Vertrieb zwar als getrennte Einheiten, treten aber auch gegebenenfalls vor dem Kunden im Sinne von „one face to the customer“ gemeinsam auf. Dadurch erzielen wir natürlich Synergien. Wir haben beispielsweise Fuhrparks im Pkw-Bereich erobert, in der Logik hat die Nutzfahrzeug-Sparte nachgezogen. In solchen Fällen kommt es dann in Kooperation mit der Volkswagen Leasing im Hinblick auf die TCO-Kosten zu einer Darstellung des Gesamt-Angebotes aus einer Hand, hinter dem der Kunde immer noch Volkswagen erkennt. Letztlich



**Frank Oborny:**

„Wir können uns jetzt auf mehr als 200 so genannte Leistungszentren in Deutschland stützen, hier sind auch von uns besonders geschulte Fuhrparkmanager und Fuhrparkberater im Einsatz. Wir begleiten sie in so genannten Qualitätszirkeln, die mehrmals jährlich stattfinden.“

geht es dabei um einen erfolgreichen Synergie-Nutzen für alle Beteiligten.

**Flottenmanagement:** Wenn Sie für einen Moment einmal den Blick auf die Konkurrenz im Flottengeschäft werfen, was beobachten Sie dann besonders aufmerksam, welche Schlüsse ziehen Sie daraus?

**Oborny:** Bei der Beobachtung des Wettbewerbs stelle ich wesentlich fest, dass hier sehr viel versucht wird, über die Konditions-Schiene zu platzieren. Ich wage zu bezweifeln, dass das der richtige Weg ist. Wenn im Front-Bereich zu



stark mit Nachlässen agiert wird, wirkt sich das zwangsläufig irgendwann auf die Restwerte aus, so dass die Restwert-Entwicklung hernach auch für die Großkunden nicht mehr die wäre, die sie sich eigentlich erhofft hatten. Die Kunden suchen aber nach stabilen Partnern. Wir verfolgen daher bei Volkswagen immer die Politik der sehr aufmerksamen Marktbeobachtung und können mit unseren Produkten und Dienstleistungen diese Stabilität bieten. Wir verzetteln uns also nicht in Rabattschlachten, sondern bleiben unserer Linie treu und überzeugen mit Argumenten und Dienstleistungen. Das ist ein Riesenvorteil für uns.

**Flottenmanagement:** Wenn Sie Ihre Kunden im Blick haben, was steht für die Flottenbetreiber momentan besonders im Vordergrund?

**Oborny:** Natürlich wird gegenwärtig in der Presse oft über Elektromobilität und fossile Energien gesprochen und darüber, welche alternativen Antriebsformen es gibt. Auf der anderen Seite sind die Einkäufer heute verpflichtet, ihre Kosten im Zaum zu halten beziehungsweise deutlicher zu reduzieren. Wir verzeichnen derzeit viele Diskussionen auf sehr hohen Ebenen. Das Elektromobil wird aus meiner Sicht kurzfristig noch nicht im Flottenbereich eingesetzt werden. Ich denke, dass wir mit unseren alternativen Antrieben und mit der Blue Motion-Technologie im Hinblick auf die CO<sub>2</sub>-Reduktionen die zeitgemäßen, richtigen Antworten haben. Das ist gerade auch ein wesentlicher Bestandteil in meinen Kunden-Gesprächen. Wir sind hier mit unserer Modellpalette im Konzern sehr gut aufgestellt. Der neue Passat wartet jetzt beispielsweise mit einem CO<sub>2</sub>-Wert von 142 g/km auf, beim Polo sind es 89 g/km. Hinzu kommt das Angebot der Volkswagen Leasing, im Rahmen des Programms „grüne Flotte“ das Thema noch zu unterstützen. Natürlich werden wir künftig auch das Thema Elektromobilität führend gestalten, das wird sich aus der Größe und den Ressourcen des Konzerns ergeben.

**Flottenmanagement:** Es wird auf Seiten der Flottenbetreiber auch häufiger über Downgra-



Entspannte Atmosphäre in der Autostadt: Frank Oborny (Volkswagen AG, Mitte), Bernd Franke (li.) und Erich Kahnt (beide FM)

ding und Downsizing diskutiert, wie wird das gegebenenfalls umgesetzt, welche Erfahrungen sammeln Sie in Ihrem Kundenkreis?

**Oborny:** Das wird zwar diskutiert, allerdings dienen die Fahrzeuge bei den Flottenbetreibern auch sehr häufig der Mitarbeiter-Motivation. Es gibt gegenwärtig kaum Anzeichen dafür, dass die Car Policies komplett umgestellt werden. Sehr viel häufiger wird über CO<sub>2</sub>-Emissionen nachgedacht und die Einführung von so genannten Bonus-/Malus-Regelungen, wenn bestimmte CO<sub>2</sub>-Werte über- oder unterschritten werden. Ich denke auch, dass das der richtige Ansatzpunkt ist. Dadurch, dass wir mit unseren Business-Paketen beispielsweise im Großkundenbereich auch Items zusammengefasst haben, die für den Kunden interessant sind, bewegen wir uns in Regionen, in denen wir einerseits natürlich sehr attraktive Leasingangebote darstellen und andererseits CO<sub>2</sub>-reduzierte Modelle anbieten, die im Wettbewerb führend sind.

**Flottenmanagement:** Der Restwerteverfall in den letzten drei, vier Jahren hat unter anderem auch dazu geführt, dass Leasingraten nach oben angepasst werden mussten und hier und da das Leasing als Finanzierungsmodell auch auf den Prüfstand kam. Inwieweit ist das Volkswagen-Flottengeschäft von dieser Entwicklung gestreift worden, wie stellt sich Ihnen die aktuelle

Verteilung Leasing/Kauf dar, können Sie Trendwechsel ausmachen?

**Oborny:** Wir können klar feststellen, dass es keinen Trendwechsel gibt. Im Gegenteil: Der Ruf nach einer soliden Finanzierung in Form von Leasing ist lauter denn je. Wir haben auch mit entsprechenden Modellen unsere Handelsorganisation unterstützt und sind mit dieser gemeinsamen Vorgehensweise überaus erfolgreich im Markt. Wir könnten sogar noch mehr Fahrzeuge im Gebrauchtwagengeschäft absetzen als wir heute tatsächlich zur Verfügung haben. Einmal nur für den deutschen Markt betrachtet, sind die Restwerte durchaus

stabil. Bei uns stehen die Fahrzeuge nicht – wie bei einigen Marktbegleitern – auf Halde.

**Flottenmanagement:** Was unternimmt Volkswagen derzeit, was kann hier der Konzern tun, um einem weiteren Verfall der Restwerte vorzubeugen beziehungsweise vielleicht sogar eine Trendwende einzuleiten?

**Oborny:** Wir haben in der gesamten Palette wirklich durchgehend verfügbare Ware, die den Kundenanforderungen und -wünschen entspricht. Das gilt auch für den Gebrauchtwagenbereich. Die Fahrzeuge unserer Großkunden mit durchschnittlichen Laufzeiten von 36 Monaten und durchschnittlichen jährlichen Laufleistungen von 35.000 Kilometer sind auch im Nachgang sehr gefragte Modelle. Das hat natürlich damit zu tun, dass unsere Großkunden diese Fahrzeuge entsprechend warten, pflegen und immer in sehr gutem Zustand halten. Der Gebrauchtwagenmarkt fordert diese Modelle, und genau so attraktiv wie im Erstverkauf scheint ein silberner Passat Variant auch als Gebrauchtwagen zu sein.

**Flottenmanagement:** Das erfolgreiche Flottengeschäft ist heute nicht allein von der Modellpalette abhängig. Es gehören ebenso Aufbau und Pflege von Beziehungen zu Flottenkunden dazu wie ein ausgetüfteltes Rahmenprogramm auf den Feldern Full Service, Garantiebedingungen und Finanzdienstleistungen. Was bietet Volkswagen hier von Haus aus im einzelnen an?

**Oborny:** In erster Linie möchte ich hier unsere starke Handelsorganisation nennen, die vor Ort eine qualitativ hochwertige Arbeit leistet, nicht nur beim Service, sondern auch in der Kundenbetreuung. Zur Sicherstellung der Mobilität unserer Flottenkunden ist darüber hinaus auch die Dichte unseres Servicenetzes hervorzuheben. Ansonsten erarbeiten wir gerade mit der Volkswagen Leasing einige brandneue Ideen im Finanzdienstleistungsbereich, um das Geschäft für unsere Großkunden noch attraktiver zu gestalten. Das geht bis in den Versicherungsbereich hinein. Wir werden hier in naher Zukunft mit einigen sehr innovativen Konzepten aufwarten.

### Volkswagen-Flottengeschäft 2010

Verkaufte Einheiten	81.533 Stück
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	+ 18 %
<b>Verteilung des Flottengeschäfts</b>	
Minis (Kleinstwagen)	4,9 %
Kleinwagen	13,5 %
Kompaktwagen	29,6 %
Mittelklasse	34,3 %
Vans	12,3 %
Oberklasse	0,2 %
SUV	5,2 %
<b>Topseller im Flottengeschäft</b>	
	1. Passat
	2. Golf
	3. Polo
Anteile Leasing / Kauf	78 % / 22 %
Garantiebedingungen	Fahrzeug: 2 Jahre, Lack: 3 Jahre, Korrosion: 12 Jahre, optional Anschlussgarantie
Inspektionsintervalle	nach Anzeige
Internetseite für Flottenkunden	<a href="http://www.volkswagen.de/grosskunden">www.volkswagen.de/grosskunden</a>



**ES GIBT MEHR IM LEBEN ALS EINEN VOLVO.  
ES GIBT AUSSENDIENSTTERMINE, ZEITDRUCK  
UND DAS LEBEN AUS DEM KOFFER. UND JEDE  
MENGE KOLLEGEN, DIE SOFORT MIT IHNEN  
TAUSCHEN WÜRDEN. DESHALB FAHREN SIE  
DEN SPORTKOMBI MIT ANTI-BRAV-SYSTEM.**



## DER NEUE VOLVO V60

SPORTLICHES DESIGN, INTELLIGENTE FLEXIBILITÄT UND EIN RADIKALES SICHERHEITSKONZEPT: DER NEUE VOLVO V60 BRICHT MIT VIELEN KONVENTIONEN. ERLEBEN SIE SELBST, WAS DER SPORTKOMBI VON VOLVO DER KONKURRENZ VORAUSHAT UND MACHEN SIE SICH BEREIT, IHRE ANTI-BRAVE SEITE ZU ENTDECKEN. NÄHERE INFOS UNTER 0221 9393-200 UND -201. **AB 23.529,41 EUR ZZGL. MWST.\***

[www.volvocars.de/grosskunden](http://www.volvocars.de/grosskunden)

Volvo. for life



\* UVP für den Volvo V60 T3. Kraftstoffverbrauch: kombiniert 6,5 l/100 km, CO<sub>2</sub>-Emissionen: kombiniert 153 g/km (gem. RL 1999/94/EG). Die Angaben wurden ermittelt nach den vorgeschriebenen Messverfahren (VO715/2007/EWG). Stand: 10/2010

Am 19. Oktober fand die erste Pressekonferenz zur Präsentation der econfleet im Jahr 2011, der Konferenz und Messe für nachhaltiges Fuhrparkmanagement, in der Halle Münsterland in Münster statt.



# Flottes Grün

Probefahrt in Münster (v.li.): Thomas Arabin, Torsten Bodendstedt, Dr. Gerhard Hörpel, Thomas Ischner, Jürgen Erwert und Volker Witte (o.)

Thomas Arabin, Geschäftsbereichsleiter Eigenveranstaltungen des Messe und Congress Centrums Halle Münsterland erläuterte das Konzept zu econfleet 2011 (u.)

Ideengeber war die Westfalen AG, die zusammen mit der Halle Münsterland das Konzept econfleet 2011 ins Leben gerufen hat. Eingangs begrüßte Herr Thomas Arabin, Geschäftsbereichsleiter Eigenveranstaltungen des Messe und Congress Centrums Halle Münsterland die Gäste und erläuterte das Konzept von econfleet. Frau Dr. Ursula Paschke, Geschäftsführerin der Halle Münsterland, ergänzte stolz: „Wir treffen uns hier in der Halle Münsterland, die zum einen Green Globe zertifiziert ist, aber auch zum anderen die grüne Stadt Münster, die Messe sowie den Innovationsgedanken in einem vereint und damit prädestiniert dafür ist, das Thema Umwelt und Ökologie mit voran zu treiben“. econfleet hat sich zum Ziel gesetzt einen umweltfreundlichen Firmenwagenmarkt und damit grüne Firmenflotten ins Rollen zu bringen.

## Grüne Flotte

Heute sind rund vier Millionen Firmenfahrzeuge bundesweit unterwegs. Allerdings sind Fahrzeuge mit Alternativenantrieben, insbesondere Elektrofahrzeuge, noch rar. Dem Problem versucht man nun mit dem Konzept econfleet 2011 entgegenzukommen. Fuhrparkmanager können im kommenden Jahr am 18. und 19. Oktober auf der offiziellen Premiere von econfleet mehr zum Thema grüne Flotte erfahren. Die Einbindung von umweltfreundlichen Fahrzeugen bei Neuzulassungen wird immer wichtiger für den Fuhrparkbetrieb. Denn der Umweltfaktor wird zunehmend auch ein Imagefaktor, auf den Firmen sehr großen Wert legen. Thomas Arabin stellte auf der Pressekonferenz fest: „Das Angebot in diesem Segment ist allerdings extrem unübersichtlich und vielfältig.“ Und genau aus diesem Grund habe man econfleet ins Leben ge-

rufen, um konkrete Entscheidungshilfen anzubieten und damit den hohen Informationsbedarf in der Branche zu decken. econfleet präsentiert dabei ein technisches Forum, ein betriebswirtschaftliches Forum, in dem alle finanziellen Aspekte von Leasing über Finanzierung bis hin zu Restwerten konkret thematisiert werden sollen, und insbesondere ein Forum für Marketing und Presse, das sich die Sparte Kommunikation und Optimierung von Informationslösungen zur Aufgabe machen wird. Auch der Blick auf Verkehrskonzepte der Zukunft darf dabei nicht unbeachtet bleiben. econfleet soll damit als gute und breite Informationsplattform das Zukunftsziel der Bundesregierung, nämlich eine Million Elektrofahrzeuge auf deutschen Straßen, unterstützen.

## Partnerschaften

In diesem Sinne sollen starke Partner econfleet unterstützen. Das Veranstaltungszentrum in Münster arbeitet unter anderem mit der Westfalen AG zusammen, die ohnedies bereits jetzt schon langjähriger Anbieter von Treibstoffgasen im gesamten Bundesgebiet ist. Ebenso unterstützt wird das Konzept vom im Juni eröffneten universitären Batterieforschungszentrum MEET, das für Münster Electrochemical Energy Technology steht und sich insbesondere den Themen Batterie-Reichweite und Materialfindung widmet, um den Elektroantrieb auch als finanzierbare Technologie für eine breite Gesellschaft zu gestalten. In Sachen Technik ist noch einiges zu tun, aber Beispiele aus der Automobilbranche, wie der Fiat 500 Twin Air, der Toyota Auris Hybrid und der Citroën C-Zero, zeigen, dass man auch dort auf gutem Wege ist.



## Wohin geht denn nun die Reise?

„Die Zukunft wird dahin gehen, dass es mehrere alternative Antriebsstoffe neben den herkömmlichen geben wird. Welcher der richtige für den Fuhrpark ist, entscheidet jeder Fuhrparkmanager für sich selbst“, so Jürgen Erwert von der Westfalen AG und Mitinitiator von econfleet 2011. Auf 5.000 Quadratmetern Ausstellungsfläche werden nun 2011 Automobilhersteller und Zulieferindustrie auf der ersten „econfleet“ zeigen können, was bereits heute mit Ressourcen schonenden Alternativenantrieben möglich ist. Super-Akkus für Elektrofahrzeuge sollen dort vorgestellt werden. Auf dem parallel zur Messe stattfindenden Kongress werden Themen wie Antriebskonzepte der Zukunft, Strategien in punkto künftiges Flottengeschäft, Verfügbarkeit der Energieträger, Logistik in der Tankstellenbranche, neue Marketing-Konzepte sowie Prognosen und Ausblicke auf das Verkehrswesen der Zukunft angesprochen. „Der Markt ist in Bewegung“, so beschloss Thomas Arabin die erste Pressekonferenz und lud zur Probefahrt mit Fahrzeugen unterschiedlicher Antriebstechnik ein. Bleibt abzuwarten, wie grün die Vorfahrt im Flottengeschäft künftig werden kann.



# Flottenvermarktung? Ein Kinderspiel!



Auch wenn AUTOonline jetzt nicht mehr in Rot, sondern in Orange daherkommt – für zügige Flottenvermarktung geben wir auch unter dem Dach unseres neuen Partners Solera grünes Licht. Über unsere Plattform finden sich an 365 Tagen im Jahr ganz unkompliziert potenzielle Käufer auf neuen, internationalen Absatzmärkten. Ohne Zwischenhändler, ohne Zeitverluste und ohne Steuerrisiko. Dafür aber mit automatisierten und standardisierten Prozessen sowie variablen Schnittstellen. Just-in-time-Verkauf? Via Online-Auktion ist auch das kein Problem. Also schnell raus mit Ihren Gebrauchten! [www.autoonline.com](http://www.autoonline.com) • Telefon: +49 (0) 21 31 71 80 261





# Service von A bis Z



**Interview mit Peter Kositzke (Leiter Marketing und Expansion)  
bei APZ Auto Pflege Zentrum GmbH & Co. KG in Darmstadt**

**Flottenmanagement:** APZ Auto-Pflege-Zentrum steht für alle Dienstleistungen rund um zu pflegende Fahrzeuge. Welche speziellen Dienstleistungen kann ein Fuhrparkmanager als APZ-Kunde erwarten?

**Kositzke:** Unser Service-Netz für Geschäftskunden erstreckt sich über das gesamte Bundesgebiet und dem benachbarten Ausland. Unterteilt sind wir in Autopflege-Zentren mit festen Standorten, an denen wir unsere Serviceleistungen erbringen, und in mobile APZ-Pflege-Teams, die nach entsprechender Vereinbarung flexibel beim Kunden vor Ort sein können. Zudem bieten wir ein Shop-in-Shop-System, das heißt, wir haben uns bei den Händlern angepachtet und deren Wasch- und Pflegebereich übernommen. Wenn wir von den Dienstleistungen sprechen, sprechen wir von einem Service – von A bis Z –, der sich von der Eingangsbewertung auf die optische Fahrzeugaufbereitung, Smart Repair, Dellenbeseitigung sowie SpotRepair und optische Felgeninstandsetzung bezieht. Dazu gehören bei der Aufwertung von Fahrzeugflotten die Pflege von Bestandsfahrzeugen, von Neu- und Gebrauchtwagen. Beim Smart Repair können wir dem Kunden Services wie lackschadenfreie Dellenbeseitigung, allgemeine Lack- und Park-

schadenbeseitigung – bis zu einer maximalen Schadenfläche einer DIN A4-Seite – anbieten. Komplette Bauteillackierungen und die technische Instandsetzung werden über eigene standortbedingte Karosserie- und Lackierzentren bearbeitet. Das derzeit größte Lackierzentrum dieser Art von APZ befindet sich in der Hauptverwaltung und Systemzentrale in Darmstadt. Leder-, Velours- und Kunststoffreparaturen im Innenraum gehören ebenfalls zum Angebotsumfang. Auf Kundenwunsch werden die Fahrzeuge bei uns nach der Aufbereitung für den Online-Verkauf fotografiert. Lackschutz-Folierung ist ebenfalls ein Thema, das wir nicht nur beim Return-Geschäft, sondern bereits bei der Neuwagenübergabe an den Kunden zur Werterhaltung des Fahrzeugs anbieten.

**Flottenmanagement:** Seit dem ersten Januar 2006 ist APZ ein 100-prozentiges Tochterunternehmen der TÜV SÜD Gruppe. Welche Vorteile haben sich für APZ aus dieser Bindung seither ergeben? Was haben Ihre Kunden davon?

**Kositzke:** Wir haben identische Kernzielgruppen in den Autohäusern und dem Fleetbereich, die wir bearbeiten. Von der Gesamtheit unserer Fulfillment-Leistungen profitiert letztendlich

der Kunde, indem wir noch kompetenter auftreten. Die Zusammenarbeit mit dem TÜV Süd bietet dem Kunden eine zusätzliche Sicherheit aber auch ein Ansehen. Letztendlich ist es im Gesamtbild ein Premium Service. Für uns stehen der Nutzen und die Anforderung des Kunden mit einem hohen Qualitätsanspruch im Vordergrund.

**Flottenmanagement:** Saubere, schadenfreie, gepflegte Fahrzeuge verkaufen sich immer besser und erzielen höhere Erträge. Für den Fuhrparkbetreiber ist dies vor dem Hintergrund fallender Restwerte von stetig wachsender Bedeutung. Allerdings wird der Fahrzeugaufbereitung im Fuhrparkgeschäft noch zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt. Wie erklären Sie sich dieses Versäumnis?

**Kositzke:** Nach meiner Einschätzung liegt das an den zu hohen kalkulatorischen Kosten bei der Bewertung. Das heißt, dass sich die Eingangsbewertungen merklich von den eigentlichen Kosten der alternativen Repa-



# Sie wissen sich mit Ihrer Poolfahrzeugverwaltung nicht mehr zu retten?



raturmethoden unterscheiden. Und das schreckt den Fuhrparkleiter oftmals ab. Meist besteht kein professionelles Returnkonzept für den „Rückläufer“; entweder aus Unwissenheit oder aus falsch verstandener Kostenersparnis. Letztendlich wird der Grenznutzen nicht erkannt, und mangelnde Konzepte sind keine Seltenheit. Kostenminderung erreicht der Kunde erst, wenn er sich an Anbieter wie APZ wendet und damit Fulfillment-Service erhält, was zugleich günstige Kosten aus einer Hand bedeutet. Denn je mehr Dienstleister sich am „Return“ eines Fahrzeugs beteiligen, desto teurer wird das letztendlich für den Kunden. Wir bieten ein Gesamtpaket und machen eine Mischkalkulation, wenn gewünscht, inklusive Bewertung und Logistik.

**Flottenmanagement:** Mit welchen Maßnahmen steigert APZ das Bewusstsein der Fuhrparkbetreiber für das Einsparpotenzial, das durch professionelle Fahrzeugaufbereitung möglich ist?

**Kositzke:** Wir laden Fuhrparkmanager regelmäßig über den TÜV Süd ein und informieren sie auf hohem Niveau über Kosteneinsparungen und verbesserte Prozesse im Rahmen von Workshops und Präsentationen. Anhand von Vergleichswerten führen wir auf, welches Einsparpotenzial mit einem professionellen „Return“ überhaupt möglich ist. Neben Konzeptvorstellungen und redaktionellen Informationen für Fuhrparkleiter sind auch weitere Kampagnen geplant, mit denen wir speziell auf das Fuhrparkmanagement zugehen wollen.

**Flottenmanagement:** Schwerpunktthema Fahrzeugrückgabe im Fuhrpark: Bei der Vermarktung von gebrauchten Flottenfahrzeugen hat der Fuhrparkbetreiber aktuell mit gesättigten Gebrauchtwagenmärkten zu kämpfen. Mit welchen Maßnahmen der Fahrzeugaufbereitung kann er die Restwerte seiner Flotte optimieren?

**Kositzke:** Die Maßnahme ist ganz klar unser Fulfill-Management, die Leistungen von A-Z. Wir müssen natürlich immer unseren Service im finanziellen Zeitrahmen balancieren. Es gibt Vorfälle, bei denen

*Ein geschultes Auge, Erfahrungen und Profi-Equipment gehören zu einer professionellen Fahrzeugaufbereitung (u.)*



*Weil Investitionen in Hardware, Softwarelizenzen und die Fixkosten davonlaufen? Transparenz und Übersichtlichkeit fehlen? Dann sind wir Ihr Ansprechpartner. Denn mit **CocoSoft.NET** bieten wir Ihnen eine Poolfahrzeugverwaltung als **Hosting-Lösung** mit klaren Vorteilen für Sie:*

- Die Anwendung läuft auf unserem Server
- Schnelle System Einführung, gute Skalierbarkeit
- Gute Planbarkeit und Transparenz der Kosten
- Regelmäßige Updates

*Und mit Leistungsmerkmalen, die überzeugen:*

- Automatisierte Schlüsselverwaltung für perfekten Poolservice rund um die Uhr
- Professionelle Auswertungen
- Lückenlose Nutzungsdokumentation und Fahrdatenerfassung
- Exakte Zuordnung auf Abteilungen, Kostenstellen und Aufträge

*Mehr als 10 Jahre Erfahrung stecken in unserem System. Weltweit betreuen unsere Kunden mehr als 500.000 Fahrer, die insgesamt etwa 25.000 Fahrzeuge nutzen. Sprechen Sie uns an – wir beraten Sie gern.*

**INVERS**  
WWW.INVERS.COM





ein Schaden im Karosserie- und Lackbereich zu groß ist und zwangsweise zeitaufwändigere Reparaturen und Teilebestellungen mit sich bringt. Da wir eine maximale Standzeit des Fahrzeugs von fünf Tagen garantieren, sind unsere Leistungen so präzise aufeinander abgestimmt, dass Sie im Verbund erledigt werden können. Wir leisten Teamwork und wollen einfach vermeiden, dass Fahrzeuge aufgrund langer Wartezeiten für Ersatzteile zu lange Standzeiten bei uns haben. Wir wollen unsere Standzeit Eins, die „Fünftage-Maxime“, einhalten und diese gegenüber dem Kunden gewährleisten.

**Flottenmanagement:** Wie überzeugt APZ den kritischen Fuhrparkmanager, der den Euro zweimal umdreht? Wie sind Taktung und Logistik gerade bei großen Fuhrparks organisiert?

**Kositzke:** Abläufe und Prozesse sind systemintegriert. In punkto Kostenminimierung bieten wir das bereits erläuterte Fulfill-Management als Basis für den Fuhrparkbetreiber an. Kosten berechnen wir auch mittels Mischkalkulation für die Flotte oder als individuellen Einzelauftrag auch bei größerer Stückzahlen. Und es kommt immer auf das Einsparpotenzial im Einzelfall an, denn Schäden sind nun einmal individuell. Wünscht der Kunde, dass die Fahrzeuge zur Aufbereitung abgeholt werden, bieten wir den Service. Wir leisten professionellen Hol- und Bring-Service mit eigenen Transport-Fahrzeugen. So können wir unsere Aufträge genau disponieren und garantieren einen zeitnahe Anlieferung.

**Flottenmanagement:** APZ hat vor knapp einem Jahr eine eigene Ausbildungs-Akademie, die APZ-Akademie, die Sie persönlich leiten, ins Leben gerufen. Bisher ist dies ein einmaliges Fortbildungs- und Qualifizierungsprojekt. Welche Idee steckt genau dahinter? Auf wen ist das Bildungsangebot zugeschnitten, was steht dabei im Mittelpunkt und wie profitiert der Kunde von diesem außergewöhnlichen Projekt?



**Peter Kositzke:** „Für uns stehen der Nutzen und die Anforderung des Kunden mit einem hohen Qualitätsanspruch im Vordergrund.“

*Fahrzeugaufbereitung bis ins Detail. Eine ordentliche Innenreinigung gehört dazu. (o.li.)*

*Gerade für große Fuhrparks bietet APZ individuelle Lösungen in Sachen Fahrzeugaufbereitung. Kostenersparnis und Werterhaltung mittels Fahrzeugaufbereitung sind im Flottengeschäft unerlässlich. (o.re.)*

**Kositzke:** Der Fuhrparkleiter profitiert ganz klar von der Qualifikation der ausgebildeten Anwender vor Ort. In der Akademie werden Anwendungen, bezogen auf Qualität und Quantität, trainiert; also beispielsweise Basiswissen in der Unfallverhütung, im Umweltschutz und in der Abwassertechnik sowie kundenorientiertes Verhalten am Arbeitsplatz, Kompetenz, Fachwissen, Dinge, die den Fuhrparkbetrieb direkt betreffen. Dazu gehört auch die Bearbeitung und Behandlung von neuen Materialien und Lacken, wie die Kratzerbeseitigung an neuen resistenten Lacken. Das Ziel ist die Weiterbildung der Anwender zur zertifizierten „Fachkraft für Fahrzeugdienstleistungen“. Wir sind als erste Akademie im Bereich der Fahrzeugdienstleistungen AZWV zertifiziert (Anerkennung und Zulassungsverordnung Weiterbildung) und in der Lage, Teilnehmer

anderer Bildungsträger wie der Arbeitsgemeinschaft für Beschäftigungsförderung, dem regionalen Berufsausbildungswerk und der Agentur für Arbeit entsprechend zu qualifizieren. Der Teilnehmer verlässt das Seminar als geschulte Fachkraft mit einer theoretischen und einer praktischen Abschlussprüfung vor einem Prüfungsausschuss mit Zertifikat und nicht mit einer Teilnahmeurkunde eines Produktherstellers.

Wir wollen damit erreichen, dass sich diese qualifizierten Fachkräfte im gesamten Erscheinungsbild als kompetentes Personal im Hause des Kunden bewegen können, mit Fachwissen überzeugen und in der Lage sind, das Vertrauen des Kunden zu gewinnen. Wir werden bereits heute schon als Kompetenzträger angesehen. Aber natürlich wollen wir diesbezüglich noch besser werden und insbesondere im Fuhrparkgeschäft die Entscheider noch mehr von unserem Service, unserer Qualität und unserer fachlichen Kompetenz überzeugen.



...der **Mazda 6 Sport Kombi 1,8 Prime-Line** in der 50. Folge der großen Flottenmanagement-Vergleichsserie, Mittelklasse-Benziner-Kombis. Der Kostenvergleich basiert wesentlich auf den Full Service-Leasingraten und den Treibstoffkosten.



# And the winner is...

### Flottenmanagement-Vorgabe Mindestausstattung

- Airbag
- Klimaanlage
- Nebelscheinwerfer
- Radio / CD (MP3-fähig)
- Telefonvorbereitung mit Freisprechanlage

Die Mittelklasse ist mit die spannendste im deutschen Flottengeschäft. Das ist hier traditionell die Klasse mit dem höchsten Marktanteil von nahezu 30 Prozent und die Klasse, in der traditionell die meisten Fahrzeughersteller konkurrieren, so sie im Flottengeschäft engagiert sind. Das fördert bereits von vornherein einen knallharten Wettbewerb.

In der Mittelklasse können die Fahrzeughersteller mit am besten zeigen, was sie können, vor allem mit ihren hierzulande im Flottengeschäft hauptsächlich angebotenen Kombi-Limousinen. Ist doch die Kombi-Limousine das klassische, universell einsetzbare Außendienst-Fahrzeug für Vielfahrer. Hier geht es in der Umsetzung eines den

Anforderungsprofilen der Fuhrparkbetreiber entsprechenden Autos wesentlich um die gelungene Kombination eines möglichst hohen Fahrkomforts mit einem möglichst hohen Nutzwert im Ladeabteil. Dabei kann es in der Auslegung der Konstruktion durchaus auch um die Verschiebung des Akzents eher in Richtung Lifestyle-Kombi zur Förderung der Mitarbeiter-Motivation gehen.

Für einmal haben wir im Flottenmanagement-Vergleich die relevanten Benziner-Versionen antreten lassen. So betrachtet sind hier gerade 14 im Flottengeschäft engagierte Fahrzeughersteller mit ihren Modellen vertreten. Der Alfa Romeo 159 Sportwagon passt derzeit mit einem überdurchschnittlich leistungsstarken Benzin-Motor nicht in



### Sonderwertung max. Ladevolumen in Liter

1. VW Passat Variant 1,4 TSI BlueMotion	1.941
2. Mazda 6 Sport Kombi 1,8 Prime-Line	1.751
3. Ford Mondeo Turnier 2,0 Trend	1.745
4. Skoda Octavia Combi 1,8 TSI Ambiente	1.620
5. Toyota Avensis Combi 1,8 Edition	1.609
6. Renault Laguna Grandtour 2,0 16V Expr.	1.593
7. Opel Insignia 1,8 Sports Tourer	1.530
8. Mercedes C 180 T CGI BlueEFFICIENCY	1.500
9. Citroën C5 Tourer 1,8 16V Style	1.490
10. Audi A4 Avant 1,8 TFSI	1.430
11. BMW 318i touring	1.385
12. Peugeot 407 SW 140 Millestim	1.365
13. Seat Exeo ST 1,8 TSI Sport	1.300
14. Volvo V 60 T3	1.241



### Sonderwertung Zuladung in kg








1. Ford Mondeo Turnier 2,0 Trend	691
2. VW Passat Variant 1,4 TSI BlueMotion	678
3. Mazda 6 Sport Kombi 1,8 Prime-Line	615
4. Skoda Octavia Combi 1,8 TSI Ambiente	585
5. Peugeot 407 SW 140 Millestim	572
6. Audi A4 Avant 1,8 TFSI	570
7. Opel Insignia 1,8 Sports Tourer	555
8. BMW 318i touring	540
Mercedes C 180 T CGI BlueEFFICIENCY	540
10. Citroën C5 Tourer 1,8 16V Style	530
11. Toyota Avensis Combi 1,8 Edition	515
12. Seat Exeo ST 1,8 TSI Sport	485
13. Renault Laguna Grandtour 2,0 16V Expr.	475
14. Volvo V 60 T3	402



### Sonderwertung Verbrauch in Liter/100 km

1. VW Passat Variant 1,4 TSI BlueMotion	6,1
2. BMW 318i touring	6,3
3. Mazda 6 Sport Kombi 1,8 Prime-Line	6,6
Toyota Avensis Combi 1,8 Edition	6,6
5. Volvo V 60 T3	6,7
6. Mercedes C 180 T CGI BlueEFFICIENCY	7,0
Skoda Octavia Combi 1,8 TSI Ambiente	7,0
8. Audi A4 Avant 1,8 TFSI	7,2
9. Seat Exeo ST 1,8 TSI Sport	7,3
10. Opel Insignia 1,8 Sports Tourer	7,8
11. Ford Mondeo Turnier 2,0 Trend	7,9
Renault Laguna Grandtour 2,0 16V Expr.	7,9
13. Citroën C5 Tourer 1,8 16V Style	8,1
14. Peugeot 407 SW 140 Millestim	8,3

# Kostenvergleich Mittel

Ein Service von <b>Flottenmanagement</b>							
	<b>Mazda</b> 6 Sport Kombi 1,8 Prime-Line	<b>VW</b> Passat Variant 1,4 TSI Blue Motion	<b>Toyota</b> Avensis Combi 1,8 Edition	<b>Ford</b> Mondeo Turnier 2,0 Trend	<b>Renault</b> Laguna Grandtour 2,0 16V Expression	<b>Citroën</b> C5 Tourer 1,8 16V Style	<b>Skoda</b> Octavia Combi 1,8 TSI Ambiente
<b>Kosten Netto in Euro</b> (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)							
<b>Betriebskosten mtl.</b> (inkl. Treibstoffkosten)							
<b>Schaltgetriebe 20.000 km</b>	407,46	639,58	539,53	513,87	498,26	506,16	529,40
<b>30.000 km</b>	498,86	730,65	631,45	618,71	602,36	616,54	622,58
<b>50.000 km</b>	702,00	934,28	835,48	848,11	831,64	859,45	829,07
<b>Automatik 20.000 km</b>	-	-	-	-	-	-	-
<b>30.000 km</b>	-	-	-	-	-	-	-
<b>50.000 km</b>	-	-	-	-	-	-	-
<b>Full Service-Leasingrate mtl.</b>							
<b>Schaltgetriebe 20.000 km</b>	294,10	534,53	426,17	378,18	362,57	367,13	409,21
<b>30.000 km</b>	328,86	573,61	461,45	415,21	398,86	408,04	442,33
<b>50.000 km</b>	418,64	672,39	552,12	508,92	492,45	511,92	528,63
<b>Automatik 20.000 km</b>	-	-	-	-	-	-	-
<b>30.000 km</b>	-	-	-	-	-	-	-
<b>50.000 km</b>	-	-	-	-	-	-	-
<b>Treibstoffkosten mtl.</b>							
<b>Schaltgetriebe 20.000 km</b>	113,36	104,77	113,36	135,69	135,69	139,03	120,19
<b>30.000 km</b>	170,00	157,12	170,00	203,50	203,50	208,50	180,25
<b>50.000 km</b>	283,36	261,89	283,36	339,19	339,19	347,53	300,44
<b>Automatik 20.000 km</b>	-	-	-	-	-	-	-
<b>30.000 km</b>	-	-	-	-	-	-	-
<b>50.000 km</b>	-	-	-	-	-	-	-
<b>Technische Daten*</b>							
<b>Außenmaße (LxBxH)</b>	4.785/1.795/1.490	4.771/2.062/1.516	4.765/1.810/1.480	4.830/2.078/1.500	4.803/1.811/1.445	4.829/1.853/1.512	4.569/1.769/1.522
<b>Motorleistung kW</b>	88	90	108	107	103	92	118
<b>Beschleunigung 0-100 km/h</b>	11,8	10,6	9,7	10,3	9,3	12,8	7,9
<b>Höchstgeschwindigkeit</b>	190	202	200	205	203	196	222
<b>Durchschnittsverbr. in L/100 km</b>	6,6	6,1	6,6	7,9	7,9	8,1	7,0
<b>Reichweite km</b>	970	1.148	909	886	835	877	786
<b>Max. Kofferraumvolumen in Liter</b>	1.751	1.941	1.609	1.745	1.593	1.490	1.620
<b>Zuladung kg</b>	615	678	515	691	475	530	585
<b>CO<sub>2</sub>-Ausstoß g/km</b>	157	140	155	184	182	192	163
<b>Dichte Servicenetz</b>	827	2.500	600	1.926	1.400	732	1.340
<b>Garantiebedingungen</b>							
<b>Fahrzeug</b>	3	2	3	2	3	2	2
<b>Lack</b>	3	3	3	2	3	3	3
<b>Rost</b>	12	12	12	12	12	12	12
<b>Inspektionsintervalle</b>	20.000 km / 2 Jahre	Serviceanzeige	30.000 km / 2 Jahre	40.000 km / 2 Jahre	30.000 km	30.000 km / 2 Jahre	30.000 km / 2 Jahre
<b>Ausstattungsplus/Serie</b>	Navigation, Klimaautomatik, Nebelscheinwerfer	Airbag rundum, Radio/CD MP3-fähig	Navigation, Klimaautomatik, Nebelscheinwerfer	Klimaautomatik, Nebelscheinwerfer	Klimaautomatik und Nebelscheinwerfer im Confortpaket erhältlich	Navigationssystem und Freisprecheinrichtung ab Werk nicht bestellbar	Nebelscheinwerfer, Radio/CD MP3-fähig
<b>Restwert</b> (36 Mon./30.000 km p.a.)	38,75 %	38,75 %	36,5 %	33,5 %	34,25 %	29,75 %	32,75 %
<b>Listenpreis</b> (netto; ohne Ausstattung)	19.991,60	23.445,38	22.016,81	22.521,01	21.008,40	20.033,61	19.277,31

= Plätze 1 bis 3 / bzw. alles lieferbar

= Plätze 12 bis 14 / bzw. nicht alles lieferbar

(\* Herstellerangaben)



# klasse Benziner-Kombis

Extra

47



Ein Service von

**Flottenmanagement**

<b>Opel</b> Insignia 1,8 Sports Tourer Selection	<b>Seat</b> Exeo ST 1,8 TSI Sport	<b>Volvo</b> V60 T3	<b>Peugeot</b> 407 SW 140 Millesim	<b>BMW</b> 318i touring	<b>Audi</b> A4 Avant 1,8 TFSI Attraction	<b>Mercedes</b> C 180 T CGI BlueEFFICIENCY
--	---	------------------------	--	----------------------------	--	--

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

599,60	568,13	584,34	546,80	674,47	712,08	726,67
706,63	672,81	680,22	654,96	777,29	816,15	829,10
942,70	902,90	895,08	893,05	1.004,56	1.048,62	1.059,82

**Betriebskosten mtl.**  
(inkl. Treibstoffkosten)

**Schaltgetriebe** 20.000 km  
30.000 km  
50.000 km

-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-

**Automatik** 20.000 km  
30.000 km  
50.000 km

465,74	442,77	469,32	404,27	543,11	588,39	606,48
505,88	484,81	607,56	441,21	580,29	630,65	648,85
608,09	589,54	507,72	536,77	676,20	739,43	759,38

**Fullservice-Leasingrate mtl.**

**Schaltgetriebe** 20.000 km  
30.000 km  
50.000 km

-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-

**Automatik** 20.000 km  
30.000 km  
50.000 km

133,86	125,36	115,02	142,53	131,36	123,69	120,19
200,75	188,00	172,50	213,75	197,00	185,50	180,25
334,61	313,36	287,52	356,28	328,36	309,19	300,44

**Treibstoffkosten mtl.**

**Schaltgetriebe** 20.000 km  
30.000 km  
50.000 km

-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-

**Automatik** 20.000 km  
30.000 km  
50.000 km

4.908/2.084/1.520	4.666/1.772/1.454	4.628/1.865/1.484	4.765/1.811/1.470	4.527/1.817/1.418	4.703/1.826/1.436	4.596/1.770/1.459
103	118	110	103	105	118	115
12,2	8,9	9,7	9,5	9,5	8,9	9,2
202	218	205	209	210	218	218
7,8	7,3	6,7	8,3	6,3	7,2	7,0
897	959	1.015	795	1.000	903	943
1.530	1.300	1.241	1.365	1.385	1.430	1.500
555	485	402	572	540	570	540
184	169	156	196	147	169	164
1.945	1.859	386	814	676	2.124	1.200

**Technische Daten\***

**Außenmaße (LxBxH)**  
**Motorleistung kW**  
**Beschleunigung 0-100 km/h**  
**Höchstgeschwindigkeit**  
**Durchschnittsverbr. in L/100 km**  
**Reichweite km**  
**Kofferraumvolumen/Liter**  
**Zuladung kg**  
**CO<sub>2</sub>-Ausstoß g/km**  
**Dichte Servicenetz**  
**Garantiebedingungen**  
Fahrzeug  
Lack  
Rost  
**Inspektionsintervalle**

2	3	2	2	2	2	2
2	3	2	2	3	3	-
12	12	12	12	12	12	12
30.000 km / 1 Jahr	30.000 km / 2 Jahre	20.000 km / 1 Jahr	30.000 km / 2 Jahre	Serviceanzeige	Serviceanzeige	Serviceanzeige

Freisprecheinrichtung nur in Verbindung mit Geschwindigkeitsregler	Klimaautomatik, Nebelscheinwerfer, Radio/CD MP3-fähig	Navigationssystem und Freisprecheinrichtung nur im Business-Paket Pro	Klimaautomatik, Nebelscheinwerfer, Radio/CD MP3-fähig	Airbag rundum, Nebelscheinwerfer, Radio/CD MP3-fähig	Airbag rundum, Klimaautomatik, Nebelscheinwerfer,	Airbag rundum, Klimaautomatik, Nebelscheinwerfer,
--	---	--	---	--	---	---

**Ausstattungsplus/Serie**

32,75 %	35,75 %	30,50 %	35,00 %	35,75 %	35,75 %	36,50 %
---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

**Restwert**  
(36 Mon./30.000 km p.a.)

22.344,54	23.773,11	23.529,41	20.285,71	25.504,20	26.680,67	28.550
-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	--------

**Listenpreis**  
(netto; ohne Ausstattung)

das Raster, der Fiat Croma ist seit neuestem nicht mehr im Angebot.

Wer Kombi-Limousine sagt, will gesteigerten Nutzwert haben. Von daher kommt immer zwangsläufig den Ladedaten eine relativ hohe Bedeutung zu. In diesen Spezial-Disziplinen maximales Ladevolumen und Zuladung manifestiert sich gerade ein Trio deutlicher vor der Konkurrenz, zwei deutsche Hersteller und ein japanischer. Dabei stellt der neueste VW Passat Variant mit einem maximalen Ladevolumen von 1.941 Liter einen neuen Klassenrekord auf. Dieser Wert liegt außerdem nahezu 200 Liter über dem des zweitplatzierten Mazda 6 Sport Kombi!

Auch der Ford Mondeo Turnier 2,0 Trend liegt mit 1.745 Liter noch mehr als 120 Liter über dem Nächstplatzierten und rund 200 Liter über dem Klassen-Durchschnitt (1.536 Liter). In der Zuladung ist dann der Kölner mit 691 Kilogramm ganz vorn, vor dem Passat Variant (678 Kilogramm) und dem Mazda 6 Sport Kombi (615 Kilogramm) bei einem Klassen-Durchschnitt von 565 Kilogramm. Diese Spitzenwerte gibt es zu ganz unterschiedlichen Netto-Listenpreisen (ohne FM-Mindestausstattungsorgabe).

So unterschreitet der Mazda 6 – wie außer ihm nur noch der Skoda Octavia Combi 1,8 TSI Ambiente – hier sogar noch die 20.000 Euro-Grenze, was für einen Mittelklasse-Kombi wirklich ein Wort ist. Da der Japaner momentan auch mit dem höchsten Restwert im Feld „gelegt wird“ (38,75 Prozent nach 36 Monaten und mittlerer jährlicher Laufleistung von 30.000 Kilometer jährlich), fallen derzeit auch die Full Service-Leasingraten vergleichsweise ausgesprochen niedrig aus. Diese Wertung gewinnt er ganz klar, zudem rangiert er bei den Treibstoffkosten ebenfalls unter den ersten Drei. Zusätzlich kostensparende Wirkung dürfte von den Garantiebedingungen ausgehen,



#### Sonderwertung Restwerte in Prozent\*

1. Mazda 6 Sport Kombi 1,8 Prime-Line	38,75
VW Passat Variant 1,4 TSI BlueMotion	38,75
3. Mercedes C 180 T CGI BlueEFFICIENCY	36,50
Toyota Avensis Combi 1,8 Edition	36,50
5. Audi A4 Avant 1,8 TFSI	35,75
BMW 318i touring	35,75
Seat Exeo ST 1,8 TSI Sport	35,75
8. Peugeot 407 SW 140 Millesim	35,00
9. Renault Laguna Grandtour 2,0 16V Expr.	34,25
10. Ford Mondeo Turnier 2,0 Trend	33,50
11. Opel Insignia 1,8 Sports Tourer	32,75
Skoda Octavia Combi 1,8 TSI Ambiente	32,75
13. Volvo V 60 T3	30,50
14. Citroën C5 Tourer 1,8 16V Style	29,75

\* 30.000 km p.a.

hier bietet der Hersteller mit der Kombination 3 Jahre/3 Jahre/12 Jahre (Fahrzeug, Lack, Rost) ebenfalls ein Optimum. Da das Fahrzeug darüber hinaus in keinem der FM-Vergleichskriterien unter den letzten Drei auftauchte, fiel auch der Gesamtsieg vor dem VW Passat eindeutig aus.

Im Kampf um die Plätze setzte sich mit dem Toyota Avensis Combi 1,8 Edition ganz knapp der zweite Japaner im Feld durch, der ebenfalls in



#### Sonderwertung monatl. Betriebskosten\* in Euro

1. Mazda 6 Sport Kombi 1,8 Prime-Line	498,86
2. Renault Laguna Grandtour 2,0 16V Expr.	602,36
3. Citroën C5 Tourer 1,8 16V Style	616,54
4. Ford Mondeo Turnier 2,0 Trend	618,71
5. Skoda Octavia Combi 1,8 TSI Ambiente	622,58
6. Toyota Avensis Combi 1,8 Edition	631,45
7. Peugeot 407 SW 140 Millesim	654,96
8. Seat Exeo ST 1,8 TSI Sport	672,81
9. Opel Insignia 1,8 Sports Tourer	706,63
10. VW Passat Variant 1,4 TSI BlueMotion	730,65
11. BMW 318i touring	777,29
12. Audi A4 Avant 1,8 TFSI	816,15
13. Mercedes C 180 T CGI BlueEFFICIENCY	829,10
14. Volvo V 60 T3	895,08

\* 30.000 km p.a.

den Disziplinen Restwert (Rang 2), Treibstoffkosten (Rang 3), Garantiebedingungen (Rang 1) und zudem noch bei den Inspektionsintervallen (Rang 2) glänzen konnte. Der Ford Mondeo Turnier 2,0 Trend als Vierter im Feld profitiert von den eingangs erwähnten sehr guten Ladedaten, liegt darüber hinaus bei hohen jährlichen Laufleistungen bei den Full Service-Leasingraten unter den ersten Drei und wartet mit dem Spitzenwert bei den Inspektionsintervallen auf (40.000 km/2 Jahre). Sowohl der Netto-Listenpreis des Toyota, als auch der des Ford liegen jeweils noch unter 23.000 Euro.

# And the winner is...



# ...Mazda 6 Sport Kombi

### 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





**eurotaxSCHWACKE**

# Blick in die Zukunft!

Mit dem **Eurotax Reforecast** wissen Sie schon heute, was Ihr Fahrzeugbestand in Zukunft wert sein wird.

Mit Reforecast Service begleiten wir sie zurück in die Zukunft. Neubewertung und -berechnung der Restwerte Ihres bestehenden Fuhrparks zum Stichtag und zukünftigem Vertragsende. Damit Sie schon heute wissen, was Ihr Fahrzeugbestand in Zukunft wert sein wird.

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

Sie möchten mehr Informationen?  
Günter Straube, Tel. 0151-14863531,  
Email: [Flotte@eurotaxschwacke.de](mailto:Flotte@eurotaxschwacke.de)  
hilft Ihnen gerne weiter.



*Sie ist überall: Werbung. In der Öffentlichkeit begegnet man ihr täglich. Dabei zielt sie nicht nur das statische Stadtbild. Unsere öffentlichen Verkehrsmittel wie Taxen, Busse oder Stadtbahnen sind populäre, mobile Werbeflächen. Fahrzeugflotten gehören längst zu beliebten, fahrenden Litfaßsäulen.*

# Sprüche kleben statt klopfen!



Viele mittelständische Firmen, die meisten Großkonzerne – insbesondere Markenhersteller –, aber auch kleine Handwerksbetriebe nutzen den eigenen Fuhrpark beziehungsweise die eigene oder die geleastete Flotte als Kommunikationsmittel. Denn unser Auge ist genetisch so ausgerichtet, dass es ein vorbeifahrendes Auto fixiert, um sich zu überzeugen, dass keine Gefahr droht; eine simple Gegebenheit der Natur, die sich die Industrie längst zum Nutzen gemacht hat. Werbeziele leiten sich in der Regel aus einer Marketingstrategie ab, die lediglich mit dem Kommunikationsziel verknüpft und nicht mit dem Umsatzziel selbst zu verwechseln ist. Der Bekanntheitsgrad von Firmennamen oder Produkten soll so gesteigert oder etabliert werden. Die Werbung soll vom menschlichen Unterbewusstsein aufgenommen werden und im Idealfall in Erinnerung bleiben. Beworbene Produkte und Namen sollen einen Wiedererkennungswert erfahren.

## **Sehen und gesehen werden**

Es gibt bei der rollenden Werbefläche Firmenfahrzeug verschiedene Gestaltungselemente. Von der einfachen Schrift über das Logo oder Firmenwappen bis hin zu fotografischen Abbildungen ist alles möglich. Ob dezent, markant oder auffallend: Das Auto ist eine ideale Werbefläche, da es rund um die Uhr im Einsatz sein kann. Die Fahrzeugflotte eignet sich daher schon ab einem Fahrzeug zur Verbreitung der Marke. Große Firmen richten sich nach Corporate Design-Vorgaben und arbeiten häufig mit Werbeagenturen zusammen, wenn neue Fuhrparkbeschriftungen oder ganze Werbekampagnen geplant werden sollen. Kleinere Unternehmen wenden sich mit ihren Werbewünschen oder Vorstellungen direkt an Werbetechnikbetriebe, die sich im Bereich Fahrzeugbeschriftung spezialisiert haben. Auch dort werden vorab Entwürfe angefertigt.

## **Sprüche kleben statt klopfen**

Unternehmen, für die ein einheitliches Erscheinungsbild unabdingbar ist, richten ihren Fuhrpark nach einer Corporate Identity aus. Der Dienstwagen selbst dient als kostenloses Werbemedium schlechthin. Fahrzeug-



*Fahrzeugfolierung sollte in die Hände von Profis übergeben werden. Das Handwerk erfordert insbesondere an mehrdimensionalen Flächen, Kanten und Rundungen besonderes Geschick und viel Erfahrung. (re.)*

*Flottenfahrzeug der Firma Eismann mit Bildmarke (li.u.)*



beschriftung des eigenen Fuhrparks hat allein wegen ihrer Mobilität eine hohe Kontaktrate. „Das ist die einfachste Form, auf unsere Fahrzeuge und Produkte aufmerksam zu machen. Der Endkunde soll unseren Namen im Straßenbild erkennen. Nicht nur der Name, sondern auch unsere Produkte sollen beim Kunden noch präsenter sein, beziehungsweise unser spezieller Service soll in Erinnerung gerufen werden“, urteilt ein Flottenmanager über den Wert der Werbefläche Dienstwagen. Viele Firmen beschränken den Werbeaufwand auf die bloße Darstellung ihrer Bildmarke. Der Effekt der Wiedererkennung ist gerade bei großen, namhaften Firmen wie zum Beispiel Deutsche Post AG, Coca-Cola, Deutsche Bahn AG, Telekom Deutschland AG, Hermes, DHL und anderen allein durch den bloßen Aufdruck der Bildmarke sehr hoch. Ein Werbetrend ist das so genannte Car-Wrapping. Darunter versteht man die Komplettfolierung eines Fahrzeugs. Eine Möglichkeit ist die Lackfarbenänderung durch ein- oder mehrfarbige Folien, beispielsweise Mattfolierungen oder Taxiweiß. Die andere Möglichkeit ist die individuelle Bedruckung der Folie, beispielsweise mit Holzstrukturen, Geldscheinen, Tigerfellen oder ähnlichem; da ist nahezu alles möglich. Im Fensterbereich arbeitet man mit sogenannten Window-Folien, einer Art Lochfolie, die eine Sicht aus dem Fahrzeug gewährleistet. Diese Methode der Folienverklebung bietet darüber hinaus auch nützliche Eigenschaften wie dauerhaften Lackschutz, UV-Strahlungs- und Hitzeschutz für das Automobil. Flottenwerbung kann durch ihren flexiblen Einsatz eine hohe Streukraft und starke Marktpräsenz erreichen.

**Druckverfahren und Folientypen**

Der Einsatz des Schneideplotters ermöglicht Folienbeschriftungen in be-

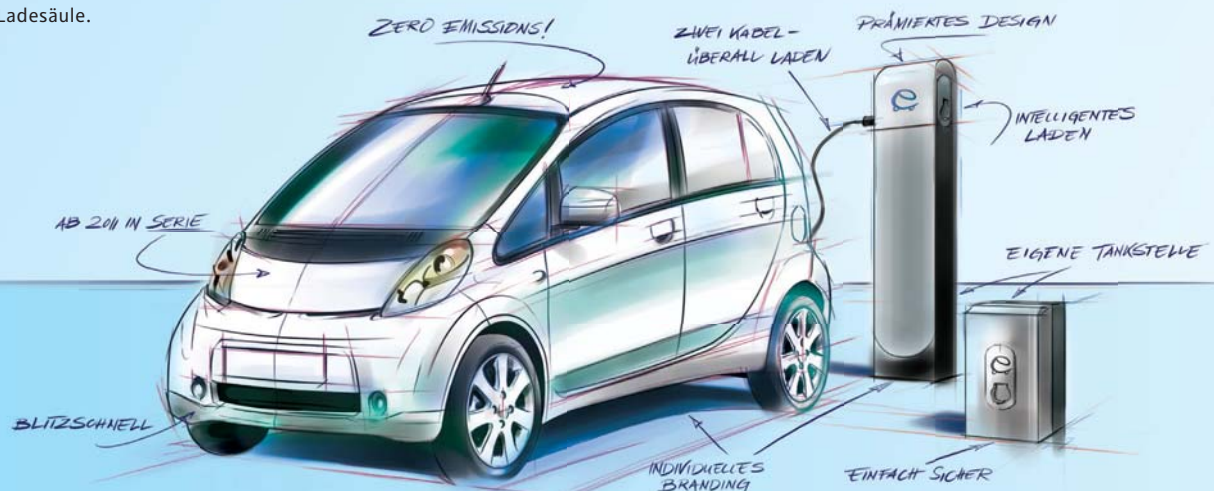
liebiger Größe und in einer großen Farbvielfalt. Die Daten in Form von Logo und Schrift werden direkt aus dem Datenbestand geplottet. Diese werden dann mit Hilfe einer Übertragungsfolie direkt auf das Fahrzeug geklebt. Die Hochleistungsfolien sind hoch uv-beständig, schrumpfen nicht und sind waschstraßenfest.

Der großformatige Digitaldruck erfolgt auch direkt aus dem Datenbestand. Da mit diesem Verfahren auch 4-farbige Bilder oder Logos mit Farbverläufen möglich sind, bedarf es einer Mindestauflösung von 60dpi in der Endgröße. Die Folien werden mit Solvent- oder UV-Tinten mit bis zu fünf Meter breiten Druckmaschinen bedruckt. Meist werden die Folien schutzlaminiert, teilweise noch form-geplottet und anschließend am Fahrzeug angebracht.

# VORWEG GEHEN UND JETZT SCHNELL ZUSCHLAGEN: NOCH GERINGER ALS DIE EMISSIONEN SIND NUR DIE STÜCKZAHLEN.



Wer bis zum 31. Dezember ein Elektro-Serienfahrzeug\* (Mitsubishi i-MiEV oder CITROËN C-Zero) reserviert, lädt ein Jahr lang kostenlos\*\* Ökostrom an allen RWE Ladesäulen. Die Auslieferung erfolgt schon drei Monate nach Bestellung, inklusive RWE Ladebox home oder RWE Ladesäule.



Kostenlose Hotline: 0800-8888862 (mo. – fr. 7–20 Uhr und sa. 7–12 Uhr)

\* Angabe des Liefertermins und Auslieferung erfolgen durch die Fahrzeughersteller.  
 \*\* Kunden, die bis zum 31.12. eine Reservierung getätigt haben und innerhalb von zwölf Wochen alle Verträge, die Bestandteil des e-Drive Paketes sind, vollständig unterschrieben an RWE versendet haben, erhalten ein Jahr lang kostenlos Strom an allen bundesweiten RWE Ladesäulen.





Die Stanztechnik ist in der Qualität mit der eines Schneideplotters zu vergleichen. Sie kommt bei Auflagen ab 30 Stück einer Größe zum Einsatz. Trotz Werkzeugkosten sind gestanzte Folienschriftzüge deutlich preiswerter. Sind die Werkzeuge erst einmal vorhanden, werden in wenigen Stunden große Mengen produziert, für die der Schneideplotter Wochen benötigen würde.

Beim Siebdruck bestehen die gleichen Möglichkeiten wie beim Digitaldruck. Allerdings wird diese Methode erst bei höheren Auflagen ab zirka zehn Fahrzeugen empfohlen.

Die Methode Airbrush steht für Lack aus der Sprühdose. Das einzelne Auto wird so zum Unikat. Die Kosten dafür sind aber im Gegensatz zu den anderen Methoden deutlich höher und das Verfahren benötigt mehr Zeit. Die meisten Folientypen bestehen aus PVC-Mischungen. Einfache PVC-Folien eignen sich nur für kurzfristige Anwendungen. Das sind so genannte monomer weichgemachte, kalandrierte Folien mit einer Lebensdauer von zirka einem Jahr. Alternativ halten polymer weichgemachte, kalandrierte Folien fünf bis sieben Jahre. Qualitativ hochwertige Folien werden gegossen. Sie sind sehr dünn (zirka 0,05 Millimeter Stärke) und halten durchschnittlich sechs bis zehn Jahre. Zusätzlichen Oberflächenschutz bieten so genannte Laminat-Folien. Das sind klarsichtige, hauchdünne Polyester- oder PVC-Schutzfolien, die über die Digitaldrucke geklebt werden. Die Druckfarbe wird vor übermäßiger, mechanischer Beanspruchung, wie beispielsweise häufiges Waschen in der Autowaschanlage geschützt.

#### **Profi-Arbeit**

Das Folieren der Fahrzeuge sollte definitiv in die Hände von Spezialisten übergeben werden. Die Folien selbst sind strapazierfähig und ausdehnbar. Das Erfahrung und Geschick fordernde, blasenfreie Anbringen der Folien wird in der Regel mit Rakel und Fön umgesetzt. Insbesondere bei mehrdimensionalen Flächen, Kanten und Rundungen muss der erfahrene Profi ran. Wichtigste Grundvoraussetzung ist natürlich immer eine optimale Qualität der Lackoberfläche. Sie muss frei von Verschmutzungen, Nässe und sonstigen Rückständen sein, damit der Klebevorgang nicht negativ beeinflusst wird.

#### **Fazit**

Mit Folie beklebte Autos sind auf unseren Straßen mittlerweile bekannt. Ob Polizeifahrzeuge, Taxen oder die meisten Firmenfahrzeuge, sie alle sind beklebt und nach dem Leasing wieder schnell rückrüstbar auf ihr ziviles, unscheinbares Aussehen. Die Folierung wird gezielt als Differenzierungsmodell eingesetzt. Mit der Fahrzeugfolierung oder auch dem Car Wrapping zieht man nicht nur die öffentliche Aufmerksamkeit auf sich. Diese Zusatzfrequenz ermöglicht auch den ein oder anderen Extra-Verkauf und zieht interessierte Kunden an. Dabei kann die Komplett- oder Teilfolierung der Fahrzeuge mit beispielsweise eher unüblichen Farben helfen, Ladenhüter schneller zu verkaufen oder für bestimmte Produk-

Die wezet-Beschriftungsfabrik in Markgröningen-Unterriexingen bietet unter anderem das Verfahren Plotten an (li.)

Die Firma Intax verwandelte den Hyundai H-1 Travel mittels Folierung in eine bunte Werbeplattform für die WM2010 (u.)

Bei APZ, Auto-Pflege-Zentrum GmbH, wird professionelle Fahrzeugfolierung neben der klassischen Fahrzeugaufbereitung angeboten (g.u.)

[www.apz.de](http://www.apz.de)  
[www.herpa-print.de](http://www.herpa-print.de)  
[www.intax.de](http://www.intax.de)  
[www.s-ude.de](http://www.s-ude.de)  
[www.trendfolie.de](http://www.trendfolie.de)  
[www.wezet.de](http://www.wezet.de)



te mehr Aufmerksamkeit zu erzielen. Im gewerblichen Fahrzeugverkauf ist dies auch eine Möglichkeit, neue Fahrzeuge direkt im Autohaus mit kompletter Werbung auszuliefern und dies in der Finanzierungs- und / oder Leasingrate zu verrechnen. Die Lackschutzfolierung für Kunden- und Vorführwagen reduziert außerdem oftmals die Aufbereitungskosten. Sie schützt vor Steinschlägen und anderen Beschädigungen, die während einer Probefahrt passieren können.

Die Fahrzeugbeschriftung ist eine auffallende und kostengünstige Werbeform. Die Kosten sind selten teurer als bei der Werbung in einer Tageszeitung. Allerdings ist Werbung in Printmedien nur kurz im Umlauf. Das Flottenfahrzeug ist als rollende Visitenkarte jahrelang und täglich unterwegs. Die Folien lassen sich makellos entfernen und durch neue ersetzen. Noch dazu schützen sie den Lack des Fahrzeugs, was ein Beitrag zu einem guten Restwert ist. Das Flottenfahrzeug wird öffentlich auf seinen Wegen umso bewusster realisiert, wenn es beschriftet ist. Dann merken wir uns Marken und Bilder gleich doppelt so gut.





# „Basis für fundierte Informationen“

Interview mit Marc-Oliver Prinzing,  
Vorstandsvorsitzender des  
„Bundesverband Fuhrparkmanagement“

**Flottenmanagement:** Herr Prinzing, Sie gelten als profund Beobachter des Fuhrparkmanagement-Marktes. Wie beurteilen Sie die Lage dieses Marktes?

**Prinzing:** Ich denke, dass sich grundsätzlich der Markt kompliziert entwickelt, auch aufgrund massiver Probleme in den letzten beiden Jahren. Einerseits haben die gesamtwirtschaftlichen Probleme bei den Unternehmen auch voll auf den Kostenbereich Fuhrpark durchgeschlagen. Andererseits leiden derzeit viele Leasinggesellschaften unter den Einbrüchen der Restwerte, was nachhaltig zu einer Verteuerung der Finanzierungskosten führen kann, da Defizite aus zu niedrigen Restwerten mit den neu abzuschließenden Leasingverträgen ausgeglichen werden müssen. Beides hat dazu geführt, dass die Fuhrparkverantwortlichen in den Unternehmen stärker in die Pflicht genommen wurden. Parallel zeichnen wir eine Entwicklung hin zum Thema „Green Fleet“. Dabei ist kein Fuhrparkbetreiber automatisch mit ökologischen Gedanken unterwegs, das muss sich immer auch betriebswirtschaftlich rechnen. Die ersten Lösungsansätze der Kfz-Industrie sind interessant, aber nachhaltig und dauerhaft wirksame Konzepte sind noch nicht abschließend in Sicht. Durch diese Entwicklungen in ihrer Gesamtheit ist das Fuhrparkmanagement für den Fuhrparkleiter noch komplexer geworden, schwieriger zu durchschauen und zu greifen.

**Flottenmanagement:** Sie haben den neuen Bundesverband Fuhrparkmanagement mitbegründet. Was waren die wichtigsten Motivationen, ihn ins Leben zu rufen?

**Prinzing:** Dieses Verdienst gebührt nicht einzelnen Personen, auch unser Geschäftsführer, Axel Schäfer, der letztlich auch der Initiator ist, hat hier sehr viel bewegt. Die Gründung ist eigentlich das Ergebnis vieler Gespräche mit Fuhrparkverantwortlichen über lange Zeit. Hierbei ging es wesentlich darum, eine stärkere Basis für den Austausch fundierter Informationen zu schaffen. Alle, die in die Konzeption eingebunden waren, bekräftigten, dass die Zeit reif sei für einen Bundesverband. Die Entwicklung des Verbandes bis zur Gründung verlief zeitlich parallel zur Initiierung des „Arbeitskreises Fuhrpark Bodensee“, der Verwirklichung einer sehr ähnlichen Idee im regionalen Bereich. Der Bundesverband Fuhrparkmanagement legt großen Wert darauf, dass regionale Aktivitäten zu unterstützen und zu fördern sind; selbstredend unserer Bereitschaft zur Zusammenarbeit und zum Informationsaustausch.

**Flottenmanagement:** Der Verband will fachlich, betriebswirtschaftlich und rechtlich die Interessen der Mitglieder fördern und nach draußen vertreten. In welche Richtung geht das?

**Prinzing:** Ich möchte einmal zwei Beispiele aus der täglichen Praxis nennen. So werden wir häufig nach Formularen gefragt, Halterhaftungs-Übertragungen, Nutzungs-Überlassungen, nach allgemein gültigen und rechtlich haltbaren Grundsätzen. Hier können wir die tägliche Arbeit der Fuhrparkleiter wirksam unterstützen. Große Fuhrparks mit 800 oder 1.000 Einheiten sind in der Regel professionell aufgestellt und haben Zugriff auf entsprechende Ressourcen. Bei kleineren und mittleren Fuhrparks ist es aber nicht selten der Unternehmer selbst, der den Fuhrpark nebenher managt. Hier wird der Bundesverband ein Partner sein, der fundierte Informa-



FM-Gast: Marc-Oliver Prinzing (Mitte) im Gespräch mit Bernd Franke (re.) und Erich Kahnt (beide FM)

tionen bereitstellen will. Ein anderes, aktuelles Thema ist beispielsweise die Nachbearbeitung der Winterreifen-Gesetzgebung, die sich auf einen Fuhrpark in ganz anderen Dimensionen auswirkt als auf eine Privatperson. Hier können wir sicher als Verband die Mitglieder-Interessen wahrnehmen. Und ich hoffe, dass wir künftig auch gehört werden, wenn es darum geht, welche gravierende, betriebswirtschaftliche Auswirkung die Einführung einer Pkw-Maut hätte.

**Flottenmanagement:** Im Zusammenhang mit rechtlichen Gesichtspunkten fällt immer wieder auch das Stichwort Delegation der Halterhaftung, wie sollte der Fuhrparkmanager seinen Arbeitsvertrag gestalten. Fließen auch solche Punkte in Ihre Beratungsansätze ein?

**Prinzing:** Hier wollen wir als Bundesverband mit Sicherheit Ansprechpartner sein und praktikable Ansätze entwickeln, die auf einzelne Unternehmen adaptiert werden können. Aus diesem Grund steht uns unter anderem mit Joachim Otting ein Jurist zur Seite, dessen Namen in der Branche Gewicht hat. Wir werden im Rahmen unserer Mitgliedsleistungen solche, juristisch geprüfte Ratschläge herausgeben.

**Flottenmanagement:** Ein erklärtes Verbands-Ziel ist, ein einheitliches Qualifikationsprofil für Fuhrparkmanager zu entwickeln und zu fördern. Warum ist das wichtig?

**Prinzing:** Das ergibt sich aus der Vielschichtigkeit der Anforderungen an den Fuhrparkmanager von heute, die eine Erhöhung seiner Qualifikation zwangsläufig erfordert. Er muss Kostenrechner sein, Einkaufsgespräche führen und sitzt im Unternehmen als Ansprechpartner immer wieder der Geschäftsleitung, dem Finanzvorstand oder Controller gegenüber. Er braucht auch ein hohes Maß an sozialer Kompetenz im Umgang mit Fuhrparknutzern. Dennoch gibt es in diesem Bereich keine, in irgendeiner Form geregelte formale Ausbildung. Gegenwärtig sind die Fuhrparkmanager noch darauf angewiesen, sich das Know how in Eigeninitiative über zusätzliche, berufsbegleitende Ausbildungsgänge anzueignen. Wir müssen aber dahin kommen, dass wir die Grundbausteine festlegen, die ein Fuhrparkmanager heute mitbringen sollte. Wir möchten dafür idealerweise auch eine IHK-Zertifizierung erreichen, das gibt auch Sicherheit im Hinblick darauf, dass die Unternehmen in Ausbildung investieren und wissen möchten, was darin enthalten ist.

**Flottenmanagement:** Der Verband will auch offen sein für Dienstleister in diesem Marktsegment im Sinne einer Fördermitgliedschaft. Was verstehen Sie darunter?

**Prinzing:** Im Vorfeld der Verbandsgründung haben wir sehr ausführlich diskutiert, wie wir uns gegenüber Dienstleistern positionieren. Da den Gründungsmitgliedern natürlich bewusst ist, dass seitens der Produktanbieter ein großes Interesse an einem Zugang zum Verband und seinen Mitgliedern besteht. Und natürlich ist es auch für die Mitglieder des Verbandes gut zu wissen, wer welche Leistungen anbieten kann. Daher haben wir die Möglichkeit einer Fördermitgliedschaft entwickelt. Durch diese kann gezeigt werden, dass die Arbeit des Verbandes unterstützt wird, und den Mitgliedern kann gezeigt werden, dass es Lösungen für das Fuhrparkmanagement gibt. Es ist aber wichtig zu wissen, dass der Bundesverband Fuhrparkmanagement grundsätzlich kein „Einkaufsverband“ oder ähnliches ist. Der Bundesverband legt Wert auf Neutralität und Objektivität, und deshalb werden in der Satzung zur Fördermitgliedschaft eingeladen und die Grenzen einer Zusammenarbeit auf Verbandsebene klar definiert.

**Flottenmanagement:** Wie unterscheiden Sie zwischen ordentlichen und außerordentlichen Mitgliedern?

**Prinzing:** Als Bundesverband Fuhrparkmanagement wenden wir uns nur an Fuhrparkbetreiber ab fünf Fahrzeugen aufwärts, die Unternehmen selbst genießen den Status des ordentlichen Mitglieds. Wir berücksichtigen aber auch, dass ein Fuhrparkmanager nicht immer in der Lage sein wird, sein Unternehmen zur Mitgliedschaft zu bewegen. In diesen Fällen ist die außerordentliche Mitgliedschaft eine Lösung.

**Flottenmanagement:** Welche nächsten Verbandsaufgaben stehen an?

**Prinzing:** Vordringliche Ziele sind die Festigung der Strukturen und organisatorischen Rahmenbedingungen. Der Vorstand wird in seiner ersten Sitzung die Eintragung zum Vereinsregister beantragen und die Maßnahmen und Leistungen für Mitglieder genauer definieren. Sicher ist, dass im kommenden Jahr zwei größere Veranstaltungen für Mitglieder geplant sind, das Angebot der Rechtsauskunft konkretisiert wird und die Grundlage für dauerhafte Informationen im geschlossenen Mitgliederbereich gelegt wird. Es ist noch mehr denkbar, hier ist aber die Mitarbeit der Mitglieder erforderlich. Deren Ideen und Vorschläge sind ein wichtiger Baustein unserer Arbeit.



# Anschluss

Bei allen Anschlussgarantien ist der Großteil der mechanischen und elektronischen Bauteile während der Laufzeit versichert, Verschleißteile sind ausgenommen

*Wenn in der Zeit nach Garantieablauf das Fahrzeug kaputt geht, kann das teuer werden. Anschlussversicherungen fangen dies meistens auf.*

*Wir haben eine Übersicht zusammengestellt, welche Produkte die Fahrzeughersteller dazu anbieten.*

Wie das bei Versicherungen so ist, lassen sich alle möglichen Risiken gegen Geld – oder Prämie, wie es im Versicherungsjargon so schön heißt – absichern. Und ein Risiko heißt nun mal, ein solcher Fall kann eintreten, muss aber nicht. So bleibt es ein Rechenexempel, Geld für eine Eventualität auszugeben oder auch nicht.

Zuverlässig  Wirtschaftlich  CO<sub>2</sub>-arm



Der neue Hyundai ix35.  
4x2 oder 4x4 = ix35.



Der Hyundai i30cw.  
Der vielfältige Kompakt-Kombi.

NEU! Als i30cw  
Classic Business



# gesucht?

Anders ist die Lage, wenn sich in Fuhrparks bestimmte Fahrzeugdefekte vielleicht sogar bei immer den selben Modellen häufen – und ins Geld gehen.

Angeboten wurden die Anschlussgarantien bereits Anfang der 1970er Jahre, die Firma CG Car-Garantie Versicherungs AG nimmt hierbei eine Vorreiterrolle ein. Die Vertragshändler der Fahrzeughersteller und -importeure, bei denen der Neufahrzeugkunde die Garantien abschließt, nutzen diese vor allem als Kundenbindungsinstrument, denn Bedingung für die Garantieinanspruchnahme sind die Wartungen und Inspektionen nach Herstellervorgaben.

Waren es anfangs hauptsächlich die Privatkunden, die als Zielgruppe in Frage kamen, tritt heute verstärkt auch der Flottenmarkt in den Vordergrund. Axel Berger, Vorstandsvor-

sitzender der CG Car-Garantie Versicherungs AG: „Dieser Markt ist von großer Bedeutung, und aufgrund der besonderen Bedürfnisse der Groß- und Gewerbekunden wurden für diese Zielgruppe spezielle Garantieprodukte entwickelt. Für Groß- und Gewerbekunden steht die Kosten- und Planungssicherheit während der Haltedauer im Vordergrund, somit enthalten die Angebote entsprechende Parameter in Bezug auf Kostenerstattung und Laufzeiten.“ Bei der Real Garant beobachtet Horst Czerner, Senior Underwriter, dass seit 2008 der Trend auch bei Flotten zu Anschlussgarantien geht. Mittlerweile bieten noch weitere Versicherungen Anschlussgarantien an, darunter die Allianz, die DEVK, Rekoga und Garantie Direkt, viele auch unabhängig vom Fahrzeughandel.

Für welche Flottenfahrzeuge könnte also der Abschluss solch einer Garantieverlängerung sinnvoll sein? Bei den meisten Herstellern und

Importeuren gilt die Neufahrzeuggarantie zwei beziehungsweise drei Jahre. Einige bieten eine Anschlussgarantie quasi serienmäßig an. So verkauft Opel beispielsweise seit August 2010 die Fahrzeuge mit einer so genannten lebenslangen Garantie – allerdings an privat und Gewerbetreibende mit einer sehr kleinen Flotte im einstelligen Bereich. Für den Großkunden gelten eine Auswahl von Tarifen, die unter anderem Vielfahrerlaufleistungen bis 200.000 km in 36 Monaten berücksichtigen. Auf viele individuelle Laufzeit-Laufleistungs-Kombinationen gehen ebenfalls Audi, Ford, Peugeot und Renault ein. Bei KIA seit Anfang 2010 und bei Hyundai für die Modelle i30, i30cw, ix20 und ix35 sowie alle künftigen neuen Modelle gelten sowieso sieben Jahre respektive fünf Jahre Garantie.

Wenn der Dienstwagen im Jahr durchschnittlich 30.000 km bewegt wird, stehen am Ende der regulären Garantie vieler europäischer

## – die Hyundai Flottenmodelle.



Der Hyundai H-1 Cargo 6-Sitzer.  
Der zuverlässige Transporter.

So unterschiedlich die Herausforderungen auch sein mögen, mit den Hyundai Flottenmodellen sind Sie immer bestens aufgestellt. Ob sechssitziger Transporter, effizienter Cityroader oder vielseitiger Kompakt-Kombi – hier finden Sie immer hochwertige Qualität vereint mit geringen Betriebskosten und optimaler Ausstattung. Mehr Informationen zu unseren Flottenmodellen auf [www.hyundai-fleet.de](http://www.hyundai-fleet.de)

# Hersteller-Anschlussgarantien in Auszügen

Hersteller	Modelle/ Motoren	Neuwagen- garantie	Anschlussgarantie/ Versicherungspartner	Laufzeit/ Laufleistungen	Abschluss bis wann/ über/ verlängerbar	Selbstbeteiligung	Umfang	Einschränkungen/ Besonderheiten
<b>Alfa Romeo Fiat Lancia</b>	alle	2 Jahre	Extension Basic, Extension Comfort, Extension Premium/ Fiat Versicherungsdienst GmbH	12 Monate, 24 Monate, 36 Monate	bis 24 Monate nach Erstzulassung (EZ) bzw. max. 50.000 km Gesamtfahrleistung/ Händler/ k.A.	ab 50.000 km Gesamt- fahrleistung km- abhängige SB bei Materialkosten	je nach Garantie 3 wichtigsten, 15 wich- tigsten Baugruppen oder Funktionsgarantie	150 Euro Zuschlag auf Grundprämie für Allrad, Transporter und LKW bis 3,5 t, bei Extension Comfort und Perfekt inkl. Mobilitätsgarantie
<b>Audi</b>	alle	2 Jahre	Audi CarLife Plus/ Audi Versicherungsdienst Service	12 Monate/ 30.000 km, 12 Monate/ 60.000 km, 12 Monate/ 90.000 km, 24 Monate/ 40.000 km, 24 Monate/ 80.000 km, 24 Monate/ 120.000 km, 36 Monate/ 50.000 km, 36 Monate/ 100.000 km, 36 Monate/ 150.000 km	bis max. 150.000 km Gesamtlauflistung ab- schließbar/ Audi-Partner oder Audi AG	keine	alle Baugruppen entsprechend Neuwagengarantie	als Sonderausstattung wählbar, Vorsteuerabzug, für Fahrschulen und Taxen möglich, nach Abschluss ist Wechsel nicht mehr möglich
<b>BMW/ MINI</b>	alle	2 Jahre	EUROPlus/ Allianz	12 Monate, keine km Begrenzung	bis 2 J. nach Neuzulassung / BMW- Händler/ 6 bis 24 Monate	ab 100.000 km Gesamtleistung SB bei Materialkosten gemäß Laufleistung, bei Laufzeitverlängerung 210 €/ Schadensfall	Funktionsfähigkeit fast aller mechanischen und elektrischen Teile	Km-Begrenzung bei Abschluss max. 3.333 km/Monat bzw. 80.000 km bei Garantiestart, Laufzeitverlängerung muss mit EUROPlus ab- geschlossen werden
<b>Citroën</b>	alle	2 Jahre	Citroën Business Garantie Plus/	36, 48 oder 60 Monate, 40.000 km, 60.000 km, 80.000 km oder 120.000 km	Vertragsabschluss bis 24 Mon. nach EZ bzw. bei Ratenzahlung bei EZ/ Vertragshändler, Niederlassung/ k.A.	nein	alle Baugruppen entsprechend Hersteller- Garantie	für Taxiunternehmen gilt die Kombination 36 Monate Laufzeit und 200.000 km, inklusive Assistance
<b>Dacia</b>	alle	2 Jahre	Dacia Plus Garantie	24 Mon/ 60.000 km, 36 Mon/ 100.000 km, 48 Mon/ 120.000 km	bei EZ / Dacia Partner/ k.A.	k.A.	identisch mit Neuwagen- Garantie	./.
<b>Ford</b>	alle	2 Jahre	FordProtect Garantie Schutzbrief Plus	12 Monate/ 60.000 km, 24 Monate/ 80.000 km, 24 Monate/ 100.000 km, 36 Monate/ 100.000 km	k.a./ Ford Vertragspartner/ k.A.	nein	Wesentliche Baugruppen	inklusive Ford Assistance Mobilitätsgarantie
<b>Honda</b>	alle	3 Jahre oder 100.000 km	Honda Quality Drive/ Kooperation mit der Allianz Automotive Service GmbH	24 Monate	bei Neuwagenkauf bzw. 14- 36 Monate nach EZ/ über teilnehmenden Honda- Partner/ um je 12 Monate bis 10 Jahre nach EZ bzw. 160.000 km	k.A.	15 Baugruppen, Übernahme von Lohn- und Materialkosten bis 180.000 km Gesamtlauflistung	Rabatt bei Sofortkauf der Anschlussgarantie, für Taxen und Mietwagen gelten beson- dere Bedingungen
<b>Hyundai</b>	alle Modelle	3 Jahre Garantie o. km-Be- grenzung mit Ausnahme ix30, ix30cw, ix35, ix20	Komfort- Neufahrzeuggarantie 24 Monate Perfect- Neufahrzeuggarantie Power-Train-Plus- Neufahrzeug- Anschlussgarantie Allianz	12 Monate, 24 Monate o. Kilometerbegrenzung	bis 24 oder 36 Monate nach EZ, bis max. 50.000 km nach EZ/ Hyundai Händler/ k.A.	nein	je nach Garantie we- sentliche Teile aus 15 Baugruppen oder Funktionsgarantie	für die Modelle ix35, ix20, ix30 und ix30cw gel- ten 5 Jahre Garantie
<b>Jaguar Land Rover</b>	alle Modelle	3 Jahre	PremiumPlus Garantie/ Real Garant	12 Monate, 24 Monate	bei Neuwagenkauf/ über Jaguar und LandRover Partner/ nein	prozentuale SB bei Materialkosten, wenn Laufleistung > als 105.000km	Wesentliche Teile aus 14 Baugruppen	Garantie endet bei 150.000 km
<b>KIA</b>	alle Modelle vor EZ 1.1.2010 außer cee'd	3 Jahre/ 5 Jahre (Opirus) ab EZ 12.2010 7 Jahre	KIA SafetyPlus Garantie/ CG Car Garantie	12 Monate, 24 Monate, 48 Monate	bis 36 bzw. 60 Monaten (Opirus) nach EZ/ KIA Händler/ k.W.	Beteiligung an Materialkosten abhän- gig von Laufleistung >50.000 km	13 Baugruppen mit den wesentlichen elek- trischen und mecha- nischen Fahrzeug- Bauteilen	alle Modelle ab 1.1.2010+ cee'd 7 Jahre Garantie, Garantie endet bei 150.000 km, 50% Aufschlag für auf CNG oder LPG umgerüstete Fahrzeuge
<b>Mazda</b>	alle Modelle	3 Jahre oder 100.000 km	Mazda Neuwagen- Anschlussgarantie/ CG Car Garantie	12 Monate/ 150.000 km, 24 Monate/ 150.000 km	innerhalb der Neuwagen-Garantie/ Händler/je 12 Monate bis 10 Jahre nach EZ bzw. 200.000 km	Beteiligung an Materialkosten abhän- gig von Laufleistung >50.000 km	Abdeckung unvorherge- sehener Reparaturen an allen elektrischen und mecha- nischen Bauteilen	./.
<b>Mercedes Benz</b>	alle Modelle	2 Jahre	Mercedes-Benz Garantie-Paket	12 Monate, 24 Monate	bis 24 Monate nach EZ bzw. bis 200.000 km Gesamtlauflistung/ Händler/ je 12 Monate bis 10 Jahre nach EZ bzw. 200.000 km	SB an Materialkosten ab- hängig von Laufleistung > 100.000 km	alle elektrischen und mechanischen Fahrzeug-Bauteile ohne km-Begrenzung	ausgeschlossen sind Taxen, Fahrschulautos etc., innerhalb der ersten 90 Tage pauschaler Mindestbetrag von 252 Euro pro Schadensfall

Fortsetzung der Tabelle siehe Seite 58





Einige Anschlussgarantien beinhalten sogar einen Mobilitätsservice



Die Anschlussgarantie kann der Kunde bei Fahrzeugkauf oder innerhalb der Neuwagengarantie beim Händler erwerben

Hersteller 60.000 km auf dem Zähler. Bei den japanischen und koreanischen Herstellern sind es dann meist schon 90.000 Kilometer, nach drei Jahren. Bei dreijähriger Verweildauer im Fuhrparkdienst bietet sich der Abschluss einer

12-monatigen Anschlussgarantie wesentlich für die Fahrzeuge mit zweijähriger Garantie an. Gehen wir von der relevanten Mittelklasse aus, fallen zum Beispiel für den Ford Focus 496 Euro netto Prämie an. Wesentliche Bauteile mit

Ausnahme von Verschleißteilen wären damit die 36 Monate in der Flotte bis zu einer Gesamtaufleistung von 100.000 km versichert. Das heißt, Lohn- und Materialkosten im Falle einer Reparatur oder eines Austausches werden von

**Jabra**<sup>®</sup>  
DISCOVER FREEDOM

**FREISPRECHEINRICHTUNG  
MIT ÜBERRAGENDEM KLANG  
FÜR FAHRZEUGE**

**JABRA CRUISER2**

Mit der Jabra CRUISER2 Bluetooth®-Freisprecheinrichtung wird das Telefonieren im Auto zum Kinderspiel. Zunächst sind da die einfach verständlichen Sprachanweisungen in 9 Sprachen. Ihr Telefonbuch wird heruntergeladen und die Jabra CRUISER2 sagt den Namen von Kontakten an, wenn diese anrufen. Anschließend befestigen Sie die Freisprecheinrichtung einfach an Ihrer Sonnenblende. Die Noise Blackout™-Technologie und das Dualmikrofonensystem sorgen für einen optimalen Klang. Mit dem integrierten FM Transmitter können Sie Ihr Gespräch auch über die Autolautsprecher hören.

[www.jabra.com/cruiser2](http://www.jabra.com/cruiser2)

**JABRA EASY FEATURE**  
Name des Anrufers wird angesagt  
(vom Telefon abhängig)

Erhältlich bei WM Fahrzeugteile oder Ihrem lokalen KFZ-Händler  
[www.wm-fahrzeugteile.de/Cruiser2](http://www.wm-fahrzeugteile.de/Cruiser2)

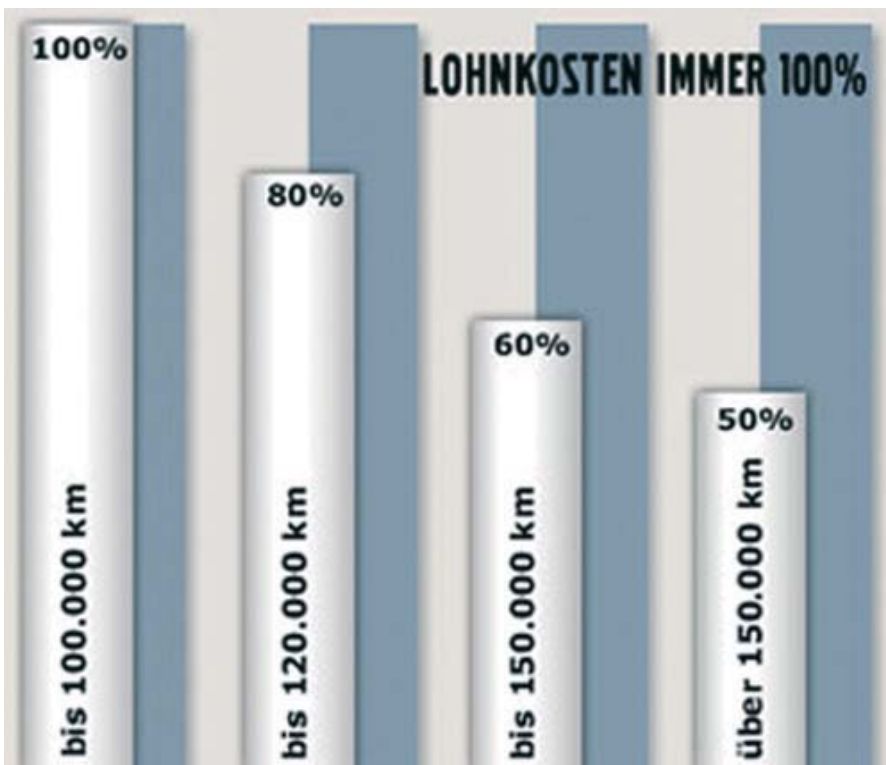
**WM**  
FAHRZEUGTEILE

# Hersteller-Anschlussgarantien in Auszügen

Anfang der Tabelle siehe Seite 56

Hersteller	Modelle/ Motoren	Neuwagen- garantie	Anschlussgarantie/ Versicherungspartner	Laufzeit/ Laufleistungen	Abschluss bis wann/ über/ verlängerbar	Selbstbeteiligung	Umfang	Einschränkungen/ Besonderheiten
<b>Mitsubishi</b>	alle	3 Jahre oder 100.000km	Mitsubishi Garantie/ CG Car Garantie	12 Monate, 24 Monate	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
<b>Nissan</b>	alle	3 Jahre oder 100.000km	Nissan 5* Anschlussgarantie	12 oder 24 Monate bis Gesamtlauflistung von 100.000 km oder 150.000 km	k.A./ Nissan Händler/ k.A.	k.A.	nahezu alle elektrischen und mecha- nischen Bauteile	./.
<b>Opel</b>	alle	2 Jahre	Opel Anschlussgarantie /CG Car-Garantie Versicherungs AG	12 Monate/ 60.000 km, 12 Monate/ 120.000 km, 12 Monate/ 150.000 km, 24 Monate/ 60.000 km, 24 Monate/ 120.000 km, 24 Monate/ 150.000 km, 24 Monate/ 200.000 km	bis 6 Monate nach EZ, Laufleistung bei Abschluss max. 40.000 km/ Opel Händler/ k.A.	k.A.	die wesentlichsten Bauteile, z.B. Motor, Schalt- und Automatikgetriebe, Achs- und Verteilergetriebe etc.	Prämien auch für werkseitig gelieferte CNG-/LPG-Modelle, Umrüstungen mit Irmischer Gaskit
<b>Peugeot</b>	alle	2 Jahre	optiway GarantiePLUS	12 Monate/ 60.000km, 12 Monate/ 100.000 km 24 Monate/ 100.000km, 24 Monate/ 140.000 km 36 Monate/ 120.000 km, 36 Monate/ 180.000 km	bis 12 Monate nach EZ/ Händler/ k.A.	nein	fast alle Bauteile bis auf wenige Ausnahmen, die in den AGBs genannt sind	als Ratenzahlung/ Einmalzahlung, Frühbucherrabatt in den ersten 6 Monaten nach EZ, Assistance inklusive
<b>Porsche</b>	alle	2 Jahre	Porsche Anschluss-Garantie/ Porsche	12 Monate 24 Monate	bis 9 Jahre nach EZ bei 12 Monate Laufzeit bis 8 Jahre nach EZ bei 24 Monate bzw. 200.000 km Laufleistung/ Porsche Händler/ k.A.	k.A.	alle Bauteile	Fahrzeug älter als 1 Jahr muss den Porsche Approved Gebrauchtwagen Check durchlaufen, dadurch können weitere Kosten entstehen
<b>Renault</b>	alle	2 Jahre	Renault Plus Garantie	12 Monate/ 90.000 km, 24 Monate/ 60.000 km, 24 Monate/ 100.000 km, 24 Monate/150.000 km, 36 Monate/ 100.000km, 36 Monate/ 150.000km	bei EZ/ über Renault- Partner/ k.A.	k.A.	identisch zur Neuwagengarantie	./.
<b>Seat</b>	alle	2 Jahre	LifeTime Garantie/ Seat Versicherungsdienst	24 oder 36 Monate, Beiträge individuell gestaffelt nach Eintrittszeitpunkt, Modelle und kw-Klasse	bis 24 Monate nach EZ/ Seat Partner/ verlän- gerbar um weitere 12 Monate bei Einhaltung der Wartungen und Inspektionen	nach Überschreiten von 100.000 km	Fast alle mechanischen und elek- trischen Teile	15 % Preisnachlass bei Abschluss bei EZ
<b>Skoda</b>	alle	2 Jahre	LifeTime/ Skoda Versicherungsdienst	Beiträge werden nach Fahrzeug und Leasingvertrag ermittelt, sind gestaffelt nach Modellen, Laufzeit und Laufleistung	k.A./ Skoda Partner/ k.A.	k.A.	nahezu alle elektro- nischen und mechanischen Bauteile	./.
<b>Smart</b>	alle	2 Jahre	smart Garantie / CG Car-Garantie	12 Monate, 24 Monate, 36 Monate	bis 24 Monate nach EZ/ smart Händler/ verlän- gerbar um weitere 12 Monate bis zum 10. Jahr nach EZ	k.A.	alle elektronischen und mechanischen Bauteile mit wenigen Ausnahmen, s. AGB	./.
<b>Toyota/ Lexus</b>	alle	3 Jahre oder 100.000 km	Toyota/Lexus CarGarantie/ CG Car Garantie	für 12 und 24 Monate	bis 24 Monate nach EZ/ über Toyota/ Lexus Partner/ verlängerbar um je 12 Monate bis zum 10. Jahr nach EZ bzw. Erreichen von 200.000 km	nach Überschreiten von 50.000 km gestaffelte SB bei Materialkosten	wesentliche Baugruppen inklusive Hybrid	Pannenhilfe inklusive, Frühbucherrabatt bei Abschluss innerhalb von 3 Monaten nach EZ
<b>Volkswagen</b>	alle	2 Jahre	LifeTime Garantie/ VW Versicherungsdienst	24 oder 36 Monate, Beiträge individuell gestaffelt nach Eintrittszeitpunkt, Modelle und kw-Klasse	bis 24 Monate nach EZ/ VW Partner/ verlängerbar um je 12 Monate bei Einhaltung der Wartungen und Inspektionen	nach Überschreiten von 100.000 km	Fast alle mechanischen und elek- trischen Teile	15 % Preisnachlass bei Abschluss bei EZ
<b>Volvo</b>	alle	2 Jahre	VolvoPRO Anschlussgarantie/ CG Car Garantie	12 Monate, 24 Monate, 36 Monate	vor Erreichen von 100.000 km/ Volvo Händler/ jederzeit um weitere 12 Monate, bis zum 10. Jahr nach EZ bzw. bis max. 200.000 km	nach Überschreiten von 100.000 km Gesamtfahrleistung SB bei Materialkosten	wesentliche Komponenten aus 13 Baugruppen	15 % Preisaufschlag für Flexifuel Fahrzeuge, 50 % Aufschlag für LPG- / CNG-Vorbereitungen





Viele Anschlussgarantien fordern einen Selbstbehalt für Materialkosten ab einer bestimmten Laufleistung ein, hier zum Beispiel Volvo

der Versicherung komplett übernommen.

Bei einigen Anbietern gibt es eine Laufleistungsgrenze, ab der im Falle eines Falles eine Selbstbeteiligung bei den Materialkosten anteilig fällig wird. Diese liegt bei unterschiedlichen Gesamtlauflängen, zumeist bei 100.000 km, hier sollte der Fuhrparkleiter aufmerksam sein. Grundsätzlich lässt sich aber sagen: je kleiner das Auto oder der Motor und je geringer die Fahrleistung, umso günstiger die Prämie. Für einen Alfa Romeo, Fiat oder Lancia mit 74 kW/ 101 PS kosten 12 Monate Anschlussgarantie 79 Euro netto. Ein Preisvergleich von klassengleichen Modellen verschiedener Hersteller eröffnet eventuell Verhandlungsspielraum.

Ein Argument für die Anschlussgarantie liegt in jedem Fall im Mehrwert beim Verkauf des Fahrzeugs, denn der nächste Besitzer kann die Anschlussgarantie nutzen, zumal sie fahrzeuggebunden wirkt. Die meisten Produkte können bis zum zehnten Jahre nach Erstzulassung respektive einer Gesamtlauflänge von 200.000 km jeweils um weitere 12 Monate verlängert werden. Auch hierfür gilt die Einhaltung der Wartungs- und Inspektionsintervalle sowie Fahrzeugnutzung gemäß Versicherer-AGB. Dafür erhält der Nutzer eine Absicherung in Form von Kostendämpfung für den Fall eines technischen Defektes.

Ausgeschlossen von den hier aufgeführten Produkten sind Taxen, Fahr-

schulen, Mietwagen, Krankenfahrzeuge et cetera. Einige Hersteller bieten jedoch gesonderte Programme für diese Zielgruppen an, beispielsweise bei Citroën können Taxiunternehmen für 12 Monate und 200.000 km Gesamtlauflänge eine Anschlussgarantie erwerben. Einen Aufschlag berechnen die Fahrzeughersteller, die alternativ angetriebene Modelle im Programm haben, für solche als Serienfahrzeug beziehungsweise als Umrüstung. Die Hybrid-Technik bei Honda, Toyota und Lexus fällt dagegen unter die Technikgarantie.

Um die Produkte attraktiver zu gestalten, bauen einige Hersteller Zugaben und Rabatte ein. Beispielsweise gibt es bei Citroën, Ford, Peugeot und Toyota, bei Alfa Romeo, Fiat und Lancia für die Produkte Extension Comfort und Premium eine Mobilitätsgarantie inklusive. Wer früh bucht, wird bei Peugeot, Seat, Toyota und Volkswagen mit Rabatt belohnt, wer bei Hyundai innerhalb der ersten 24 Monate nach Erstzulassung abschließt, bezahlt weniger, als zwischen dem 25. und 36. Monat. Ganze Pakete, in die auch die Anschlussgarantien verpackt werden können, offerieren beispielsweise Citroën, Dacia, Ford, Peugeot, Renault und Volvo. Hier kann der Flottenkunde in einer monatlichen Rate die Finanzierung, die Wartungen und auch Anschlussgarantien ableisten und profitiert noch von günstigeren Angeboten.

Da die Anschlussgarantien händlerabhängig angeboten werden, können

sie dort entweder als Einmalbetrag oder in Raten vereinbart werden. Den Abschluss kann die Leasinggesellschaft übernehmen und in die Abrechnung setzen oder der Fuhrparkbetreiber kümmert sich selbst darum, sicherlich pflegen diese Parteien den direkteren und persönlicheren Kontakt.

Haben nun sämtliche Abwägungen ergeben, dass alle oder bestimmte Fuhrparkfahrzeuge mit Anschlussgarantien abgesichert werden sollen, so lohnt sich der genaue Blick in die Geschäftsbedingungen des Versicherungsvertrags. Denn damit lässt sich vermeiden, wirklich unnötig Geld auszugeben für eine Versicherung, die kein Geld unter dem Strich einspart oder so gar nicht greifen kann.

Ob das Produkt Anschlussgarantie nun in der Flotte erfolgreich ist oder wird, konnte oder wollte uns kein Fahrzeughersteller so genau sagen, Zahlen zur Häufigkeit des Abschlusses in der Flotte haben wir leider nicht erhalten. Lediglich bei Peugeot erfuhren wir, dass die Businessline-Sondermodelle, bei denen eine Garantieverlängerung für das 3. Jahr inklusiv ist, von Fuhrparkkunden gerne gewählt werden.

Wie bei allen Versicherungsangeboten kommt es auf die individuelle Risikoeinschätzung für den Fuhrpark an. Wer lediglich auf die Haftpflichtversicherung setzt und auf die Kasko verzichtet, wird auch keine Anschlussgarantie in Betracht ziehen. Da der Großteil der Garantie-Angebote für durchschnittliche bis mäßige Laufleistungen zugeschnitten ist, kommen diese hauptsächlich für Fahrzeuge in Frage, die 20.000 bis 30.000 Kilometer im Jahr fahren. Auch derjenige, der seine Flotte kauft und nicht schon nach drei bis vier Jahren austauscht, könnte von einer Anschlussgarantie profitieren. So fallen 23,25 Euro netto pro Monat für eine Garantieverlängerung von 36 Monaten auf insgesamt 60 Monate bis 150.000 km bei einem Renault Laguna bestimmt nicht ins Gewicht. Wenn das Fahrzeug funktionsstüchtig bleibt, sowieso nicht. Sollte doch etwas passieren, hilft der Betrag, die Ausgaben gering zu halten.



### Mercedes-Benz Gebrauchtwagen: Günstige Leasing-Angebote

- Max. 24 Monate alt
- Fahrzeuge optisch und technisch aufbereitet
- Top-Ausstattung, teilw. Navigation / Automatik
- Kurzfristige Verfügbarkeit
- Übernahme frei ab Düren

Wünschen Sie mehr Information?  
Schreiben Sie uns: [gw-leasing@hla.de](mailto:gw-leasing@hla.de)  
Weitere Sonderaktionen finden Sie unter: [www.hla.de](http://www.hla.de)

# „Den Einzelfall entscheidet ja der Richter“

*Die Stolpersteine der Halterhaftung, warum der Rechtsschutz für Fuhrparkverantwortliche so wichtig ist, und was er beinhaltet*

Geschäftsführer und Fuhrparkmanager werden mit einer Vielzahl gesetzlicher Bestimmungen konfrontiert, angefangen bei den Lenk- und Ruhezeiten über das Fahren ohne gültigen Führerschein oder die unzureichende Ladungssicherung bis hin zu den Unfallverhütungsvorschriften. Als Fahrzeughalter sind sie für ihre Einhaltung verantwortlich und haften bei Verstößen – selbst wenn diese auf das Fehlverhalten der Fahrer zurückgehen. Was ist hier aber insbesondere vom Fuhrparkmanager im Auge zu behalten, auf den nicht selten die Halterhaftung delegiert wird?

## Lenk- und Ruhezeiten

Seit 1. Januar 2008 gelten auch in Deutschland veränderte Lenk- und Ruhezeiten für Fahrzeuge mit mehr als 2,8 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht, also auch für größere Transporter. Danach darf die ununterbrochene Lenkzeit 4,5 Stunden nicht überschreiten. Anschließend muss der Fahrer eine Pause von mindestens 45 Minuten einhalten. Wichtig: Für Verstöße der Fahrer haften generell das Unternehmen beziehungsweise dessen gesetzliche Vertreter (wie der Fuhrparkmanager), auch dann, wenn gegen diese Vorschriften in einem EU-Staat oder Drittstaat verstoßen wurde.

Allerdings ist die Haftung davon abhängig, inwieweit der Unternehmer seinen Organisationspflichten nachgekommen ist. Er hat die Arbeit seiner Fahrer so zu organisieren, dass die gesetzlichen Bestimmungen eingehalten werden können. Insbesondere ist er dazu verpflichtet, die Fahrer über Lenk- und Ruhezeiten aufzuklären, den Fahrer über die Aufzeichnungspflicht aufzuklären, ihre Einhaltung wöchentlich zu überprüfen und bei Verstößen Gegenmaßnahmen zu ergreifen.

## Führerscheinkontrolle

Dabei muss der Halter von Kraftfahrzeugen nicht nur kontrollieren, ob der Fahrer die erforderliche Fahrerlaubnis besitzt, sondern das laut Gesetz auch beweisen. Ordnet er aber beziehungsweise lässt er zu, dass ein Fahrer ohne die erforderliche Fahrerlaubnis ein Kraftfahrzeug führt, drohen dem Halter Freiheitsentzug oder Geldstrafe. Die Führerscheinprüfung ist in regelmäßigen Abständen, aber auch anlassbezogen durchzuführen und zu dokumentieren.

Im einzelnen sind unter anderem zu beachten: Vorlage des Original-Führerscheins durch den



Fahrer, regelmäßige Überprüfung nach der Rechtsprechung zweimal pro Jahr, Erstellen und Aufbewahren einer Kopie der Fahrerlaubnis sowie die Gegenzeichnung der Kontrolle durch Fahrer und Halter mit Datums-Angabe. Der Pflicht zur Führerscheinkontrolle kann der Fahrzeughalter beziehungsweise der von ihm bestellte Fuhrparkleiter grundsätzlich auf drei Wegen nachkommen. Entweder übernimmt er selbst die Aufgabe, beauftragt eine Fremdfirma oder schaltet das Amtsgericht vor Ort ein.

## Gesundheitliche Eignung des Fahrers

Losgelöst von rechtlichen Anforderungen muss jeder Fahrer auch gesundheitlich vollends in der Lage sein, ein Fahrzeug sicher zu führen. Von Fall zu Fall müssen daher Krankheitssymptome ebenso bewertet werden wie die Einnahme von Medikamenten. Letzteres ist häufig nur durch einen Blick in den Beipackzettel möglich. Chronische Erkrankungen und körperliche Behinderungen können ebenfalls dazu führen, dass Mitarbeiter nicht mehr sicher ein Fahrzeug lenken können und damit auch nicht mehr befugt sind. Neben dem Fahrer selbst ist auch der Fuhrparkleiter dafür verantwortlich, das heißt, er muss sicherstellen, dass eine bestehende Erkrankung und die erforderliche Medikamenteneinnahme nicht zu einer Gefährdung des Straßenverkehrs führen kann.

## Alkohol und Drogen

Vor einer Beeinträchtigung der Fahrtüchtigkeit ist ganz besonders dann auszugehen, wenn un-

kontrolliert Alkohol beziehungsweise Drogen genommen wurden. Ab einer Blutalkoholkonzentration von 0,3 Promille ist eine Fahreignung generell fraglich. Bei äußerlich deutlich erkennbaren Ausfallerscheinungen des Fahrers durch die Einnahme von Drogen beziehungsweise Alkohol ist ein Einschreiten erforderlich. Bei Verstößen wird im Einzelfall geprüft, ob der Halter die Fahruntüchtigkeit des Fahrers hätte erkennen müssen.

## Ladungssicherung

Ein ganz wichtiger Bereich der Halterpflichten ist die konkrete Ladungssicherung. Denn durch unsachgemäßes Verstauen von Transportgütern wird die Sicherheit der Fahrzeuginsassen sowie anderer Verkehrsteilnehmer erheblich gefährdet. So darf der Halter die Inbetriebnahme nicht anordnen oder zulassen, wenn ihm bekannt ist beziehungsweise bekannt sein muss, dass das Fahrzeug, die Ladung oder die Besetzung nicht vorschriftsmäßig gesichert oder die Verkehrssicherheit des Fahrzeugs durch die Ladung oder die Besetzung gefährdet ist. Der Halter muss die Verkehrssicherheit stichprobenartig überprüfen und diese Kontrollen dokumentieren. Er darf sich nicht auf die Zuverlässigkeit des Mitarbeiters verlassen.

## Unfallverhütungs-Vorschriften

Die Anforderungen zur Ladungssicherung sind auch Teil der Unfallverhütungsvorschriften (UVV). Unfallverhütungsvorschriften werden gerade auch für Unternehmen mit Fuhrparks





# Fahrtenbuchauflage im Fuhrpark



Nicht nur gelegentlich tragen „frisch geblitzte“ Fahrer an Fuhrparkverwalter die Bitte heran, es bei der Mithilfe der Fahrerfeststellung durch die Bußgeldbehörden nicht ganz so genau zu nehmen oder sich hierbei nicht besonders zu beeilen. Der Sinn einer solchen recht eigennütigen Bitte liegt auf der Hand: Der Fahrer möchte möglichst erreichen, dass die Verfolgung der von ihm begangenen Verkehrsordnungswidrigkeit bereits verjährt ist, bevor die Behörde an ihn herantreten kann. Fuhrparkmanager sind jedoch gut beraten, solchen Bitten keinesfalls zu entsprechen. Tun sie es doch, riskieren Sie damit eine Fahrtenbuchauflage für das betroffene Fahrzeug und – im schlimmsten Falle – auch für den gesamten Fuhrpark.

## **Rechtsgrundlage der Fahrtenbuchauflage**

Die Verwaltungsbehörde kann einen Fahrzeughalter verpflichten, ein Fahrtenbuch zu führen, wenn die Feststellung eines Fahrzeugführers nach einer Zuwiderhandlung gegen Verkehrsvorschriften nicht möglich war. Dies ist geregelt in § 31a Abs.1 S.1 StVZO.

## **§ 31a StVZO – Fahrtenbuch**

**(1)** Die Verwaltungsbehörde kann gegenüber einem Fahrzeughalter für ein oder mehrere auf ihn zugelassene oder künftig zuzulassende Fahrzeuge die Führung eines Fahrtenbuchs anordnen, wenn die Feststellung eines Fahrzeugführers nach einer Zuwiderhandlung gegen Verkehrsvorschriften nicht möglich war. Die Verwaltungsbehörde kann ein oder mehrere Ersatzfahrzeug bestimmen.

**(2)** Der Fahrzeughalter oder sein Beauftragter hat in dem Fahrtenbuch für ein bestimmtes Fahrzeug und für jede einzelne Fahrt

1. vor deren Beginn

a) Name, Vorname und Anschrift des Fahrzeugführers,

b) amtliches Kennzeichen des Fahrzeugs,

c) Datum und Uhrzeit des Beginns der Fahrt und  
2. nach deren Beendigung unverzüglich Datum und Uhrzeit mit Unterschrift einzutragen.

**(3)** Der Fahrzeughalter hat

a) der das Fahrtenbuch anordnenden oder der von ihr bestimmten Stelle oder

b) sonst zuständigen Personen

das Fahrtenbuch auf Verlangen jederzeit an dem von der anordnenden Stelle festgelegten Ort zur Prüfung auszuhändigen und es sechs Monate nach Ablauf der Zeit, für die es geführt werden muss, aufzubewahren.

Die Anordnung zum Führen eines Fahrtenbuches ist eine verwaltungsrechtliche Maßnahme zur Gefahrenabwehr. Ob die Fahreridentifikation möglich ist, hängt nämlich sehr häufig von den Angaben des Fahrzeughalters ab. Dies gilt umso mehr, wenn in Fahrzeugpools gleich mehrere Fahrer Zugriff auf die Pool-Fahrzeuge haben. Zweck der Fahrtenbuchauflage ist daher die Sicherstellung der Beachtung der Aufsichtspflicht, die einem Kfz Halter über die von ihm in Verkehr gebrachten Fahrzeuge obliegt. Die Fahrtenbuchauflage stellt deshalb keine Strafmaßnahme zulasten des Halters dar, auch wenn sie praktisch lästig ist und eine fühlbare Be-



# HIEPLER + PARTNER

lastung darstellt. Vielmehr soll damit sichergestellt werden, dass jedenfalls in Zukunft der Täter einer Verkehrsordnungswidrigkeit ermittelt werden kann, ohne dass die Ahndung erneut an der mangelnden Mitwirkung des Halters an der Fahrerfeststellung scheitert.

Ist der Verwaltungsbehörde ohne zumutbaren Aufwand die Ermittlung des Fahrzeugführers zum Tatzeitpunkt nicht innerhalb der Verjährungsfrist möglich, so kann – nach einer entsprechenden Ermessensentscheidung – dem Fahrzeughalter auferlegt werden, für längere Zeit ein Fahrtenbuch zu führen. Die Kernprobleme der Fahrtenbuchauflage liegen zumeist im Bereich der Verhältnismäßigkeit. Hierzu gibt es zahlreiche Verwaltungsgerichtsurteile, die an die Mitwirkungspflichten des Halters recht strenge Anforderungen stellen.

### **Zum Umgang mit Fragebögen und Anhörungen durch die Bußgeldstelle**

Die Frage nach dem Fahrer wird Fuhrparkmanagern regelmäßig durch schriftliche Anfragen der Bußgeldstellen nach Verkehrsverstößen beziehungsweise durch Übersendung von sogenannten Zeugenfragebögen innerhalb von zwei Wochen nach dem Verkehrsverstoß gestellt. In Unternehmen, die zwar über einen eigenen Fuhrpark oder Firmenfahrzeuge verfügen, jedoch nicht über einen hauptamtlichen Fuhrparkverwalter, wird eine derartige Behördenanfrage unmittelbar an die Geschäftsleitung gerichtet. Bei der Behandlung von derartigen Halteranfragen hilft die Redensart „Reden ist Silber, Schweigen ist Gold“ leider nicht weiter. Wenn man die Fahrtenbuchauflage vermeiden

möchte, so muss man wohl oder übel an der Aufklärung der Ordnungswidrigkeit mitwirken. Und das kann, je nach Mitarbeiterzahl, Größe des Fuhrparks und Zahl der Standorte durchaus eine zeitaufwändige Angelegenheit sein.

Nach ständiger Rechtsprechung ist es Sache des Fahrzeughalters, zur Aufklärung eines mit seinem Fahrzeug begangenen Verkehrsverstoßes soweit mitzuwirken, wie es ihm möglich und zumutbar ist. Vor diesem Hintergrund ist im Regelfall zu fordern, dass der Kfz-Halter innerhalb von zwei Wochen nach der Zuwiderhandlung in Kenntnis gesetzt wird, damit dieser die Frage, wer zur Tatzeit sein Fahrzeug geführt hat, noch zuverlässig beantworten und der Täter Entlastungsgründe vorbringen kann. Nach Verstreichen eines längeren Zeitraums kann die Erinnerung an eine bestimmte Fahrt so verblasst sein, dass auch ein auskunftswilliger Halter nicht mehr in der Lage ist, den in Frage kommenden Fahrzeugführer zuverlässig anzugeben.

Wenn es sich bei dem Halter des von einem Verkehrsverstoß betroffenen Fahrzeugs hingegen um einen Kaufmann oder eine Firma im Sinne des Handelsrechts handelt und die Verkehrsordnungswidrigkeit im geschäftlichen Zusammenhang begangen worden ist, soll nach einer in der Rechtsprechung verbreiteten Ansicht die Einhaltung einer Zwei-Wochen-Frist zwischen Verstoß und erster Anhörung aber nicht gelten. Ungeachtet der Reichweite der aus §§ 238 I, 257 HGB folgenden Buchführungs- und Aufbewahrungspflichten entspreche es sachgerechtem kaufmännischen Verhalten, Geschäftsfahrten längerfristig zu dokumentieren. Es kann des-

halb unterstellt werden, dass ein kaufmännischer Wirtschaftsbetrieb grundsätzlich ohne Rücksicht auf die Erinnerung einzelner Personen in der Lage ist, Geschäftsfahrten anhand schriftlicher Unterlagen zu rekonstruieren und den jeweiligen Fahrzeugführer im Einzelfall festzustellen (vgl. OVG Münster, NJW 1995, 3335, 3336 f.). Damit ist es also sowohl für Unternehmen mit einem eigenen Fuhrpark wie auch für professionelle Fuhrparkmanagement-Unternehmen üblich und zumutbar, dass ständig schriftliche Aufzeichnungen über die einzelnen Fahrten der Geschäftswagen aufbewahrt werden, so dass anhand dieser Aufzeichnungen jederzeit über den Fahrzeugführer Auskunft gegeben werden kann. Für eine GmbH hat das VG Cottbus (Urteil vom 11.09.2007, Az. 2 K 1526/04) diesbezüglich klargestellt: „Einer GmbH ist es bei gehöriger Anstrengung möglich, einen signifikanten Aufklärungsbeitrag dadurch zu leisten, dass sie anhand ihrer Unterlagen die konkrete Fahrt rekonstruiert und den in Betracht kommenden Tatzeitfahrer benennt“. Für Behörden gilt übrigens ähnliches: Nach einer Entscheidung des Sächsischen OVG Bautzen (Beschluss vom 16.01.2003, Az. 3 B 138/01, SächsVBl 2003, 122 f.) entspricht es sachgerechtem behördlichem Handeln, behördliche Fahrten mit anstaltseigenen Fahrzeugen (einer öffentlich-rechtlichen Körperschaft) zu dokumentieren, weshalb es auch ohne weiteres möglich sein müsste, solche Fahrten zu rekonstruieren.

Unterlässt der Halter die Fahrerauskunft oder kommt er seiner diesbezüglichen Auskunftspflicht nur unvollständig nach, ist regel-

mäßig die Täterermittlung im Sinne des § 31a StVZO nicht möglich und dann kann die Führung eines Fahrtenbuches angeordnet werden. Daher ist zu empfehlen, den Zeugenfragebogen in diesem Sinne unter Angabe des in Betracht kommenden Fahrers oder Fahrerkreises möglichst rasch zu beantworten.

Was ist dann zu tun? Da der Kreis der potenziellen Fahrer, denen ein bestimmtes Fahrzeug zur Nutzung bereitgestellt wird, naturgemäß begrenzt ist, hat der Halter insoweit nur eine Einschätzung zu treffen, wer von dem regelmäßig überschaubaren und dem Halter bekannten Personenkreis als Fahrer in Betracht kommt. Dem Halter obliegt hier, einen ihm noch möglichen Aufklärungsbeitrag zu leisten. Kann der Halter den konkreten Fahrer mit Sicherheit nicht benennen, so hat er jedenfalls mitzuteilen, welche Personen als Fahrer in Betracht kommen (vgl. VG Cottbus, Urteil vom 11.09.2007, Az. 2 K 1526/04).

Nach ständiger obergerichtlicher Rechtsprechung ist es Sache des Fahrzeughalters, zur Aufklärung eines mit seinem Fahrzeug begangenen Verkehrsverstoßes soweit mitzuwirken, wie es ihm möglich und zumutbar ist. Es ist also nicht damit getan, dass der betroffene Fahrzeughalter nur um Akteneinsicht und um die Übersendung eines erkennbaren Abzugs des vorliegenden Fotos bittet, ohne sonst alles Mögliche und zumutbare für die Ermittlung des Fahrers zu tun (vgl. VG Aachen, Urteil vom 13.07.2010; Az. 2 K 265/10). Der Halter muss insbesondere den bekannten oder auf einem Radarfoto erkannten Fahrer benennen oder zumindest den möglichen Täterkreis eingrenzen und die Täterfeststellung durch Nachfragen im Kreis der Nutzungsberechtigten fördern. Es ist grundsätzlich Sache des Halters aufgrund der im Anhörungs- oder spätestens im Erinnerungsschreiben enthaltenen Angaben zu Tattag, -zeit und -ort Angaben zum Fahrzeugführer zu machen.

Anzugeben ist also, welchem Fahrer das Fahrzeug zur genannten Tatzeit der Verkehrswidrigkeit zugeordnet war. Dies ergibt sich entweder – bei ständiger Zuordnung des Fahrzeugs zu einer einzelnen Person – aus dem Dienstwagen-Überlassungsvertrag oder ähnlichen Regelungen oder – bei einem Poolfahrzeug – aus dem entsprechenden Fahrerkreis oder dem Eintrag aus dem gegebenenfalls unter steuerlichen Gesichtspunkten bereits geführten Fahrtenbuch.

Unzureichend ist hingegen, wenn der Halter lediglich den Namen des Fahrers und eine Stadt im Ausland als dessen Wohnort angibt. Ein Fahrzeughalter, der sein Fahrzeug an Dritte weitergibt, muss sich nämlich um konkrete und überprüfbare Angaben zur Identität und Anschrift desjenigen bemühen, dem er sein Fahrzeug überlässt. Die Mitteilung des Namens und die Angabe einer Stadt im Ausland als Wohnort allein sind aber keine hinreichend konkreten und verlässlichen Angaben, denen die Behörde im Rahmen ihrer Ermittlungen nachgehen muss (vgl. VG Neustadt/Weinstraße, Urteil vom 15.06.2010, Az. 6 K 291/10.NW).

Die Fahrerangabe seitens des Halters stellt auch kein Geständnis dar in dem Sinne, dass damit der entsprechende Tatvorwurf seitens des eigentlich betroffenen Fahrers eingeräumt würde. Vielmehr wird die Benennung des Fahrers erst dazu führen, dass sich die weiteren Ermittlungen wegen der Verkehrsordnungswidrigkeit dann nur noch gegen diesen richten werden.

Dies hat – nebenbei bemerkt – auch Auswirkungen auf die Frage, ob die Firmen-Rechtsschutzversicherung die Kosten für eine frühzeitige Hinzuziehung eines Rechtsbeistands übernimmt. Kurz gesagt: dies ist nicht der Fall. Für die Beantwortung eines Zeugenfragebogens durch einen Anwalt wird regelmäßig keine Kostenübernahme erteilt werden. Da sich zum Zeitpunkt der Anfrage die Ermittlungen der Verkehrsbehörde noch nicht gegen einen konkreten Fahrer richten, besteht insoweit noch gar kein konkretes Verfahren, das unter den Versicherungsvertrag fallen könnte: es fehlt schlicht (noch) am Vorwurf eines Rechtsverstoßes, für den eine Deckungszusage erfolgen kann. Aus Kostengründen ist deshalb zu empfehlen, dass der Fuhrparkmanager den Fahrer zunächst selbst benennt.

Nennt der Halter einen oder mehrere Personen namentlich, so hat die Ermittlungsbehörde dem Hinweis nachzugehen. Die Angaben müssen jedoch erfolgen, bevor die Verfolgungsverjährung eingetreten ist.

#### **Fahrtenbuchauflage bei fehlender oder zögerlicher Mitwirkung der Fahrerfeststellung**

Voraussetzung einer Fahrtenbuchauflage ist, dass die Ermittlung des Fahrers nicht möglich war. Dies ist schon dann gegeben, wenn die gebotenen Ermittlungen nicht zielführend waren oder hätten sein können. Welche Ermittlungen im Einzelfall geboten sind, richtet sich nach der Schwere des Tatvorwurfs. Bei durchschnittlichen Verkehrsordnungswidrigkeiten ist der gebotene Ermittlungsumfang daher eher gering. Nach einem Urteil des OVG Schleswig-Holstein vom 13.09.1995 (Az. 4 L 127/95) ist das behördliche Aufsuchen des Fuhrparkleiters, der erfolgversprechende Anhaltspunkte für die weitere Ermittlungstätigkeit hätte liefern müssen, aber nicht geliefert hat, für angemessen und ausreichend erachtet worden.

Ein maßgebliches Kriterium für die Bestimmung des gebotenen Ermittlungsumfanges ist, ob und in welchem Umfang der Halter bei der Anhörung als Zeuge oder Betroffener Angaben zum Fahrer oder zum Kreis der möglichen Tatzeitfahrer gemacht hat. Ergeben sich aus der Anhörung des Halters keine konkreten Anhaltspunkte, sind nach der Rechtsprechung grundsätzlich keine weiteren Ermittlungen erforderlich. Das gilt auch dann, wenn der Halter den Anhörungsbogen nicht zurückschickt oder lediglich Angaben zur Person gemacht. Dem Halter hilft es auch nicht weiter, dass er als Betroffener nicht verpflichtet ist, sich selbst zu belasten oder sich als Zeuge auf ein Zeugnisverweigerungsrecht berufen durfte. Dies gilt nicht nur für solche Aussage- und Zeugnisverweigerungsrechte, die ihren Grund in einem besonderen persönlichen Näheverhältnis des Mitwir-



kungspflichtigen zum Fahrzeugführer haben, sondern auch für berufsbezogene Aussage- oder Zeugnisverweigerungsrechte (vgl. VGH Baden-Württemberg, Beschluss vom 15.04.2009, Az. 10 S 584/09). Denn das Zeugnisverweigerungsrecht bewahrt den Betroffenen nur vor einer Aussageverpflichtung in einem Verfahren gegen einen Dritten; im Verfahren über eine Fahrtenbuchauflage ist aber der Halter gerade selbst Beteiligter. Wer eine Fahrtenbuchauflage vermeiden möchte, kann sich insoweit im Bußgeldverfahren faktisch nicht auf die Aussage- oder Zeugnisverweigerungsrechte berufen. Verfassungswidrig ist dies hingegen nicht.



„Die Aufzeichnungspflichten für ein steuerlich anerkanntes Fahrtenbuch sind sogar aufwändiger“



Bei fehlender oder zögerlicher Mitwirkung des Halters bei der Fahrerfeststellung kann es deshalb zu einer Fahrtenbuchauflage kommen. Deren Adressat kann nur der Halter eines Kraftfahrzeugs sein. Halter im Rechtssinne ist, wer das Kfz für eigene Rechnung gebraucht, wer also die Kosten bestreitet sowie den Nutzen aus dessen Verwendung zieht und über das Fahrzeug nicht nur vorübergehend verfügen kann. Dieser zivilrechtlich geprägte Halterbegriff ist auch entscheidend für die Fahrtenbuchauflage des § 31a StVZO. Mit anderen Worten muss also derjenige, auf den das Fahrzeug zugelassen ist, keineswegs zwingend auch der Halter sein. Die-

ser Umstand ist – ebenso wie das Eigentum am Kraftfahrzeug – nur von indizieller Bedeutung. Daher wird es im Wesentlichen auf die Gesamtwürdigung im Einzelfall ankommen.

Für Mietfuhrparks ist relevant, dass auch dem Eigentümer eines vermieteten oder sonst an einen anderen überlassenen Fahrzeugs die Führung eines Fahrtenbuches auferlegt werden kann. Etwas anderes gilt nur dann, wenn der Fahrzeugeigentümer mit der Überlassung des Fahrzeugs an einen anderen selbst nicht mehr Halter des Fahrzeugs wäre. Danach wird der Mieter oder Entleiher eines Fahrzeugs Halter neben dem Vermieter oder Verleiher, wenn er das Fahrzeug zur allgemeinen Verwendung auf eigene Rechnung benutzt und die Verfügungsgewalt besitzt. Der Vermieter oder Verleiher verliert aber nur dann die Haltereigenschaft, wenn das Fahrzeug völlig seinem Einflussbereich entzogen ist (vgl. OVG in Lüneburg, Beschluss vom 12.12.2007, Az. 12 LA 267/07).

#### **Verhältnismäßigkeitsgrundsatz**

Bei der Fahrtenbuchauflage ist der Verhältnismäßigkeitsgrundsatz zu beachten. Voraussetzung ist daher die Verletzung von Verkehrsvorschriften in nennenswertem Umfang. Ein einmaliger und unwesentlicher Verstoß, der sich weder verkehrsgefährdend auswirkt noch Rückschlüsse auf die charakterliche Unzuverlässigkeit des Kraftfahrers zulässt, rechtfertigt daher noch keine Fahrtenbuchauflage (BVerwG, NJW 1995, 2866). Dennoch können wesentliche Verkehrsverstöße auch bei einmaliger Begehung eine Fahrtenbuchauflage rechtfertigen. So kann es nach der Rechtsprechung des Bundesverwaltungsgerichts ausreichen, wenn die Ahndung des Verstoßes eine Bewertung mit einem Punkt im Verkehrszentralregister (VZR) zur Folge hat (BVerwG, NZV 200, 386). Demgegenüber nimmt das OVG Lüneburg an, dass eine Fahrtenbuchauflage bei im VZR eintragungspflichtigen Verstößen unabhängig von der damit verbundenen Punktzahl regelmäßig erfüllt sei (NJW 2004, 1124). Das VG Berlin vertritt hier die Auffassung, dass jede Geschwindigkeitsüberschreitung von mehr als 20 km/h als gewichtig einzustufen sei (NZV 1999, 104). Wichtig ist in diesem Zusammenhang, dass eine Fahrtenbuchauflage jedenfalls nicht voraussetzt, dass eine konkrete Verkehrsgefährdung für andere Verkehrsteilnehmer hervorgerufen wurde; eine abstrakte Gefährlichkeit des Verkehrsverstoßes reicht insoweit aus (BVerwG, NZV 2000, 386).

#### **Inhalt, Umfang und Dauer und Fahrtenbuchauflage**

Regelmäßig wird sich die Anordnung, ein Fahrtenbuch zu führen, auf das Fahrzeug beziehen, mit dem die unaufklärbare Verkehrszuwiderrhandlung begangen wurde, doch kann auch die Ausdehnung auf weitere Fahrzeuge des Halters geboten sein. Gemäß § 31a Abs.1 S.1 StVZO kann die Führung eines Fahrtenbuches für mehrere Fahrzeuge oder zukünftig zuzulassenden Fahrzeuge angeordnet werden. Die Anordnung hinsichtlich eines Ersatzfahrzeugs ist sogar die Regel. Gerade bei Fahrzeugflotten ist dies bei einem hohen Kraftfahrzeugbestand eine geeignete und erforderliche Maßnahme, um zu verhindern, dass die Fahrtenbuchaufla-

ge durch eine Veräußerung des von der Auflage betroffenen Kraftfahrzeugs umgangen werden kann (vgl. OVG Münster, NZV 1992, 423). Ein solches Ersatzfahrzeug ist nicht nur ein neu angeschafftes Kraftfahrzeug. Wird der ursprünglich von der Anordnung erfasste Wagen veräußert, kann die Anordnung auch auf ein anderes Fahrzeug erstreckt werden, welches der Halter bereits früher betrieben und genutzt hat. Die Anordnung für sämtliche Fahrzeuge des Halters ist ebenfalls möglich und soll selbst dann nicht unverhältnismäßig sein, wenn mehrere Verstöße ausschließlich mit ein und demselben Wagen begangen wurden.

Erstreckt die Behörde die Fahrtenbuchauflage auf mehrere oder alle Fahrzeuge eines Fahrzeughalters, obwohl nicht mit allen Verstöße begangen wurden, muss sie aber prüfen, ob bei künftigen Verstößen auch bei den übrigen Fahrzeugen die Fahrer nicht ermittelt werden können. Erklärt sich der Fahrzeughalter bereit, eine interne Kontrolle über die Nutzung der Fahrzeuge offen zu legen, muss dies bei der Ausdehnung der Anordnung zum Führen von Fahrtenbüchern auf mehrere Fahrzeuge durch die Behörde berücksichtigt werden. Die Anordnung einer Fahrtenbuchauflage auf alle Fahrzeuge eines Fahrzeughalters erfordert deshalb eine behördliche Auseinandersetzung insbesondere mit dem Erfolg bisheriger Fahrzeugführerermittlungen und dem Angebot zur Offenlegung von internen Zuordnungslisten (vgl. VG Stuttgart, Beschluss vom 08.01.2004, Az. 3 K 5347/03).

Eine Flotten-Fahrtenbuchauflage ist beispielsweise dann unverhältnismäßig, wenn die Auflage auf mehrere Fahrzeuge des Halters erstreckt worden ist, obwohl die Zuwiderhandlung nur mit einem Fahrzeug begangen wurde und die Behörde nicht geprüft hat, ob bei künftigen Verkehrsverstößen mit den übrigen Fahrzeugen deren Fahrer wahrscheinlich ebenfalls nicht festgestellt werden können (vgl. VG Cottbus, Urteil vom 11.09.2007, Az. 2 K 1526/04).

Was bei der Pflicht zur Führung des Fahrtenbuches aufzuzeichnen ist, wird inhaltlich abschließend durch § 31a Abs.2 StVZO bestimmt. Der Fahrzeughalter oder sein Beauftragter hat in dem Fahrtenbuch für ein bestimmtes Fahrzeug und für jede einzelne Fahrt vor deren Beginn Name, Vorname und Anschrift des Fahrzeugführers, amtliches Kennzeichen des Fahrzeugs, Datum und Uhrzeit des Beginns der Fahrt und nach deren Beendigung unverzüglich Datum und Uhrzeit mit Unterschrift einzutragen. Nicht verlangt werden können also Kilometerstände, Abfahrts- und Zielorte oder die Fahrtstrecke; letztere Angaben haben insoweit nur Bedeutung für die Führung eines Fahrtenbuches unter steuerlichen Gesichtspunkten, können aber nicht mit der Fahrtenbuchauflage erzwungen werden.

Die Dauer der Fahrtenbuchauflage steht im Ermessen der Verwaltungsbehörde. Dabei ist das Gewicht des Verkehrsverstoßes zu berücksichtigen, jedoch auch, in welchem Umfang sich der Halter an der Fahrerfeststellung beteiligt hat. Bei Vorliegen einer Straftat oder einer Ord-

nungswidrigkeit, die nach dem Bußgeldkatalog mit einem Regelfahrverbot zu ahnden ist, soll sogar eine mehrjährige Fahrtenbuchauflage in Betracht zu ziehen sein. Regelmäßig wird die Anordnung zur Führung des Fahrtenbuches aber befristet. Bei einem erstmaligen und durchschnittlichen Verstoß kommt eine Befristung von sechs Monaten in Betracht (BVerwG NJW 1995, 2866). Bei einer Geschwindigkeitsüberschreitung um mehr als 30 km/h kann die Befristung auch bei zwölf Monaten liegen (VGH Mannheim, NJW 1992, 132), bei einem Rotlichtverstoß von erheblicher Dauer (VGH Mannheim, NZV 2003, 399) oder bei wiederholten Geschwindigkeitsüberschreitungen ggf. auch bei zwei Jahren (BVerwG, NJW 1979, 1054). Nach einer Verkehrsunfallflucht nach § 142 Abs.1 StGB ist eine Fahrtenbuchauflage für die Dauer von drei Jahren verhältnismäßig, wobei es nur auf das Vorliegen des objektiven Tatbestands ankommt, nicht hingegen auf Feststellungen zum Vorsatz (vgl. OVG Münster, Beschluss vom 05.09.2005, Az. 8 A 1893/05, DAR 2005, 708).

Oftmals wird wegen der damit verbundenen Interessen zum Schutze der Sicherheit des Straßenverkehrs bei der Fahrtenbuchauflage zugleich deren sofortige Vollziehbarkeit angeordnet.

Das Fahrtenbuch muss übrigens nur dann mitgeführt werden, wenn es auf der Hin- oder Rückfahrt zu einem Fahrerwechsel kommt. Andernfalls genügt es, dass das Fahrtenbuch beim Halter (oder Fuhrparkmanager) verbleibt. Die Fahrtenbuchauflage kann auch nicht in die

Fahrzeugpapiere eingetragen werden; hierfür fehlt die Ermächtigungsgrundlage.

#### **Rechtsmittel gegen eine Fahrtenbuchauflage**

Bei der Anordnung der Fahrtenbuchauflage handelt es sich um einen sogenannten belastenden Verwaltungsakt. Die Fahrtenbuchauflage kann durch Widerspruch und Klage angefochten werden. Innerhalb einer Frist von 1 Monat nach Bekanntgabe des Verwaltungsakts kann bei der Behörde gegen die Verhängung des Fahrtenbuches Widerspruch eingelegt werden. Jedoch haben einige Bundesländer das Widerspruchsverfahren abgeschafft, so dass dann Rechtsschutz nur über eine Klage beim zuständigen Verwaltungsgericht möglich ist. Hier ist unbedingt auf die Einzelheiten der Rechtsbehelfsbelehrung zur Fahrtenbuchauflage zu achten und gegebenenfalls rechtskundiger Rat einzuholen.

Meist entfällt wegen der regelmäßigen Anordnung des Sofortvollzugs auch die aufschiebende Wirkung der Rechtsmittel; unter Umständen kann dann ein Antrag auf Wiederherstellung der aufschiebenden Wirkung erfolgreich sein.

Der Gegenstandswert verwaltungsrechtlicher Streitigkeiten, der für die Verfahrenskosten relevant ist, wird wegen der wirtschaftlichen Bedeutung einer Flottenfahrtenbuchauflage für ein Unternehmen in Anlehnung an den für die Verwaltungsgerichtsbarkeit erarbeiteten Streitwertkatalog aus Juli 2004 hinsichtlich der Anordnung eines Fahrtenbuches mit 400 Euro je angeordneten Monat für jedes Fahrzeug be-

wertet (vgl. VG Cottbus, Urteil vom 11.09.2007, Az. 2 K 1526/04). So kann sich selbst bei einem kleineren Fuhrpark für einen Fahrzeugbestand von 38 Fahrzeugen bereits ein Gegenstandswert in Höhe von 182.400,- Euro ergeben. Wenn auf dieser Grundlagegerichts-Anwaltskosten berechnet werden, wird schnell deutlich, dass eine rechtliche Verteidigung gegen eine Fahrtenbuchauflage daher schnell eine teure Angelegenheit werden kann.

#### **Einhaltung der Fahrtenbuchauflage**

Zu beachten ist, dass die Fahrtenbuchauflage – unabhängig von der Benutzung eines Fahrzeugs – mit der Unanfechtbarkeit der Entscheidung über die Fahrtenbuchauflage wirksam wird. Wird die Fahrtenbuchauflage nicht befolgt, so begeht der Betroffene nach § 69a Abs.5 Nr.4 und Nr.4a StVZO in Verbindung mit § 24 StVG seinerseits eine Ordnungswidrigkeit, die nach Nr.190 des Bußgeldkatalogs geahndet wird.

Die rechtlichen Möglichkeiten, sich gegen eine Fahrtenbuchauflage im Verwaltungsverfahren erfolgreich zur Wehr zu setzen, sind letztlich leider beschränkt. Der Betroffene ist deshalb darauf angewiesen, bereits im Bußgeldverfahren solche Voraussetzungen zu schaffen, die einer späteren Fahrtenbuchauflage entgegenstehen. Eine Möglichkeit ist – jedenfalls für Unternehmen – die behördliche Anfrage in Bezug auf den Tatzeitfahrer so schnell wie möglich zu beantworten.

**Rechtsanwalt Lutz D. Fischer, Lohmar**  
**Kontakt: [kanzlei@fischer-lohmar.de](mailto:kanzlei@fischer-lohmar.de)**  
**Internet: [www.fischer-lohmar.de](http://www.fischer-lohmar.de)**

### **+++ Rechtsprechung +++**

#### **Zu den Anforderungen an die Urteilsgründe bei Fahrer-Identifikation durch Messfoto**

Die Urteilsgründe müssen bei Identifikation des Fahrers durch ein Messfoto so gefasst sein, dass das Rechtsbeschwerdegericht prüfen kann, ob das Belegfoto überhaupt geeignet ist, die Identifizierung einer Person zu ermöglichen.

Hierzu kann es ausreichend sein, dass in den Urteilsgründen auf das in der Akte befindliche Foto Bezug genommen wird, wodurch das Foto zum Bestandteil der Urteilsgründe wird und vom Rechtsbeschwerdegericht dann zur Prüfung der Frage, ob es als Grundlage einer Identifizierung tauglich ist, selbst in Augenschein genommen werden kann. Macht der Tatrichter von dieser Möglichkeit Gebrauch und ist das Foto zur Identifizierung uneingeschränkt geeignet, so sind darüber hinausgehende Ausführungen zur Beschreibung des abgebildeten Fahrzeugführers entbehrlich. Denn dem Rechtsbeschwerdegericht ist damit die Möglichkeit eröffnet, aus eigener Anschauung zu beurteilen, ob die Abbildung als Grundlage einer Identifizierung tauglich ist. Eine Bezugnahme nach § 267 Abs. 1 Satz 3 StPO kann sich unter Umständen bereits aus dem Inbegriff des Urteils ergeben, muss aber unzweifelhaft sein. Dass das Frontfoto beziehungsweise Videobild zum Inhalt der Urteilsurkunde gemacht worden sind, lässt sich vorliegend aus der Darlegung der richterlichen Überzeugung von der Fahrereigenschaft des Betroffenen aber nicht entnehmen. Sieht der Tatrichter von der Verweisung gemäß § 267 StPO ab, so genügt es weder, wenn er das Ergebnis seiner Überzeugungsbildung mitteilt, noch wenn er die von ihm zur Identifizierung herangezogenen abstrakten

Merkmale auflistet. Vielmehr muss er dem Rechtsmittelgericht, dem das Foto dann nicht als Anschauungsobjekt zur Verfügung steht, durch eine entsprechend ausführliche Beschreibung die Prüfung ermöglichen, ob es für eine Identifizierung geeignet ist. In diesem Fall muss das Urteil Ausführungen zur Bildqualität, dabei insbesondere zur Bildschärfe, enthalten und die abgebildete Person oder jedenfalls mehrere Identifikationsmerkmale in ihren charakteristischen Eigenschaften so präzise beschreiben, dass dem Rechtsbeschwerdegericht anhand der Beschreibung in gleicher Weise hier bei Betrachtung des Fotos die Prüfung der Ergiebigkeit des Fotos ermöglicht wird. OLG Brandenburg, Beschluss vom 24.06.2010, Az. 1 Ss (OWi) 124 B/10, 1 Ss (OWi) 124B/10

#### **Keine Umsatzsteuerpflichtigkeit des Ausgleichs des Fahrzeugminderwerts nach vertragsgemäßer Beendigung des Leasingverhältnisses**

Leasingtypische Ausgleichsansprüche wie der Anspruch auf Ausgleich des Fahrzeugminderwerts sind nicht nur bei vorzeitiger, sondern auch bei vertragsgemäßer Beendigung des Leasingverhältnisses nach Ablauf der vereinbarten Leasingdauer ohne Umsatzsteuer zu berechnen. Ihnen steht keine steuerbare Leistung (§ 1 Abs. 1 Nr. 1 UStG) gegenüber und der Leasinggeber hat deshalb auf sie Umsatzsteuer nicht zu entrichten (Fortführung BGH, Urteil vom 14.03.2007, VIII ZR 68/06). Die zivilrechtliche Einordnung ist für die Frage der Steuerbarkeit jedoch unerheblich. Insoweit ist vielmehr entscheidend, dass der Ausgleichszahlung – nicht anders als einer Schadenersatzzahlung – nach Beendigung des Leasingvertrages und Rückgabe, Verlust oder Untergang der Leasing Sache keine steuerbare Leistung des Leasinggebers mehr gegenüber steht. OLG Stuttgart, Urteil vom 05.10.2010, Az. 6 U 115/10

#### **Unfall und Betriebsgefahr bei nicht erforderlicher Ausweichreaktion**

Ein Unfall kann auch dann dem Betrieb eines anderen Kraftfahrzeugs zugerechnet werden, wenn er durch eine – objektiv nicht erforderliche – Ausweichreaktion im Zusammenhang mit einem Überholvorgang des anderen Fahrzeugs ausgelöst worden ist. Nicht erforderlich ist, dass die von dem Geschädigten vorgenommene Ausweichreaktion aus seiner Sicht, also subjektiv erforderlich war oder sich gar für ihn als die einzige Möglichkeit darstellte, um eine Kollision zu vermeiden (im Anschluss an Senatsurteil vom 26. April 2005 - VI ZR 168/04). BGH, Urteil vom 21.09.2010, Az. VI ZR 263/09

#### **Entziehung der Fahrerlaubnis bei Nichterbringung eines MPU-Gutachtens zum Fortbestehen einer Alkoholabhängigkeit**

Die Fahrerlaubnisbehörde ist zur Anordnung der Beibringung eines medizinisch-psychologischen Gutachtens (MPU) berechtigt, wenn zur Vorbereitung einer Entscheidung über die Erteilung der Fahrerlaubnis zu klären ist, ob Alkoholmissbrauch oder Alkoholabhängigkeit nicht mehr besteht. Dies setzt voraus, dass ein früherer Alkoholmissbrauch nachgewiesen ist und dass Tatsachen die Annahme seiner Fortdauer begründen. Diese Tatsachen müssen nicht im direkten Zusammenhang mit einer Teilnahme am Straßenverkehr stehen. Es genügen konkrete Anhaltspunkte dafür, dass der Betroffene zwischen einem schädlichen Alkoholkonsum und einer Teilnahme am Straßenverkehr nicht hinreichend sicher trennen kann. Bei Nichterbringung des Gutachtens ist die Fahrerlaubnis zu entziehen. VG Bremen, Beschluss vom 4.8.2010, Az. 5 V 912/10





Opel Insignia



Opel Agila



Opel Meriva

Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Opel

# Opel ja, aber welche?

Opel, als traditionelle Marke im Flottengeschäft, bietet mit seinen Neuheiten wie dem nagelneuen Astra Sports Tourer, dem Insignia sowie den innovativen ecoFlex-Modellen eine breite und interessante Palette an. Dabei bleibt das Phänomen Opel unermüdlich in Sachen Innovation und der Kreation neuer Techniken -trotz der Krise des Mutterkonzerns-, und blickt damit stets nach vorn – mit Erfolg. Nicht zuletzt zeichnet sich der qualitative Gegenwert eines Opels durch ein vergleichsweise ansprechendes Preis-Leistungsverhältnis bei zugleich ausgereifter Technik aus. Opel ist immer eine Marke mit einer stabilen Fan-Gemeinde gewesen, die für das Flottengeschäft eine ganze Palette vom Kleinwagen bis hin zu Nutzfahrzeugen abdeckt.

Der Marktanteil im Flottengeschäft des Rüsselsheimer Automobilherstellers lag in der Zeit von Januar bis Oktober 2010 bei 6,6 Prozent; im August sogar bei 8,26 Prozent. Opel reiht sich damit gleich auch hinter die deutschen Premiumhersteller an fünfter Stelle ein und platziert sich mit dem Modell Astra unter den Top Ten der Verkaufsschlager im Flottengeschäft. Seit November steht auch der neue Opel Astra Sports Tourer in den Startlöchern. Im Kleinwagensegment reiht sich der Opel Corsa nicht unbeachtlich hinter dem VW Polo an zweiter Stelle im Vergleich der Neuzulassungen im Flottengeschäft ein.

Man kann bei Opel schon fast behaupten „wer die Wahl hat, hat die Qual“. Insbesondere die umweltfreundlichen Technologien und die Design-Gene des Insignia-Kombi zeichnen auch den neuen Astra Sports Tourer aus. Effizien-

te Kofferraumgestaltung und ausgeklügelte Funktionsdetails wie das FlexFold-System, das die Rücksitze auf Knopfdruck umlegt, ermöglichen laut Hersteller ein Transportvolumen bis zu 1.550 Litern. Ein Beispiel für den Sports Tourer im Fuhrparkgeschäft wäre der 1.7 CDTI DPF Sports Tourer Edition mit 92 kW und 125 PS. Mit einem Listenpreis von 20.495 Euro netto und einem CO<sub>2</sub>-Ausstoß von 119 Gramm /Kilometer kann sich der neue Astra Sports Tourer sehen lassen. Effiziente Motoren stehen im Leistungsspektrum zwischen 74 kW /100 PS und 132 kW/ 180 PS zur Verfügung.

Der Mittelklasse Vorzeige-Wagen von Opel ist der aktuelle Insignia, beispielsweise als 2.0 CDTI ecoFlex-Modell mit 96 kW/ 130 PS und einem CO<sub>2</sub>-Ausstoß von 129 Gramm/ Kilometer ab einem Listenpreis von 22.184 Euro netto. Den Monocab Opel Meriva gibt es nun mit vier Diesel- und drei Benzinmotoren mit Leistungen zwischen 70 kW/ 95 PS bis 96 kW/ 140 PS ab 12.880 Euro netto.

Das Umweltbewusstsein der Marke Opel drückt sich im ecoFlex-Programm aus. In allen Baureihen von Agila bis Zafira bietet Opel Modelle, die besonders wirtschaftlich mit Benzin, Diesel, Autogas oder Erdgas betrieben werden können. Die ersten Opel-Modelle sind bereits mit Start-/ Stopp-Automatik ausgerüstet. Dazu zählen der Agila 1.2 ecoFlex mit 69 kW/ 94 PS und der Corsa 1.3 CDTI mit 55 kW/ 75 PS. Astra und Meriva mit Sprit-Sparttechnologie folgen in Kürze. Bis Ende 2011 wird ecoFlex laut Hersteller in allen Opel-Modellreihen verfügbar sein. Dem Spritsparen fällt bei Opel aber nicht unbedingt der Fahrspaß zum Opfer. Mehr Informationen

zu Preisen, Leasingraten, Treibstoffkosten, EcoFlex-Modellen und Restwerten können Sie der Tabelle auf den folgenden zwei Seiten entnehmen.

## Flottenrelevante Fakten

**Marktanteil im deutschen Flottenmarkt (in %):** 6,6% (Januar-Oktober 2010)

**Anteil Flottengeschäft am Gesamtgeschäft (in %):** Von Januar bis September 2010 um die 16,9%

**Anteil Partnerbetriebe (gesamt):** 167

### Bedingungen für Großkunden Lieferabkommen

Für Unternehmen mit einem Fuhrpark ab 25 Fahrzeugen bietet Opel Lieferabkommen mit spezifizierten Konditionen. Bedarfsgerechte Zusatzangebote, Serviceleistungen sowie individuelle Betreuung.

### Serviceleistungen

Für Großkunden hält Opel das Service-Programm Inspektion 4free bereit. Kunden erhalten durch dieses Programm bei Kauf, Leasing oder Full-Service-Leasing bis zu drei Inspektionen nach Herstellervorgaben kostenfrei für die Opel Modelle Astra (Fünftürer, Sports Tourer), Zafira und Insignia. Weitere Serviceleistungen: Opel Anschlussgarantie, Opel Unfall Profi, das Programm Service4Fleet, das bei Werkstattaufenthalten der Flottenfahrzeuge die Kosten und Ausfallzeiten reduziert sowie Fahrersicherheitstrainings für Unternehmen.

### Aktuelle Business Pakete

Derzeit bietet Opel für Großkunden mit gültigem Lieferabkommen attraktive Business-Pakete für die besonders flottenrelevanten Modelle Insignia, Astra und Zafira.

# Flottenfahr

Modelle (Full-Service-Leasingrate, Quelle ALD, Laufzeit 36 Monate ohne Anzahlung)	Motorart	Leistung kW/PS	Listenpreis Euro (netto)	Finanz Leasingrate 20.000 km	Full Service 20.000 km	Treibstoff- kosten* 20.000 km	Gesamt- kosten 20.000 km	Restwert 20.000 km	Finanz Leasingrate 30.000 km	Full Service 30.000 km	
	Agila 1.0	Otto-3Z	48/65	8.638	143,47	194,63	111,67	306,30	3.477	153,30	219,58
	Agila 1.2 ecoflex Edition	Otto-4Z	69/94	12.319	202,26	255,62	111,67	367,29	5.050	216,29	284,77
	Corsa 1.2 16V ecoFLEX Edition 111	Otto-4Z	51/70	12.394	172,54	225,9	118,37	344,27	5.267	186,65	255,13
	Corsa 1.2 16V ecoFLEX Easytronic	Otto-4Z	63/85	13.932	193,94	247,3	113,90	361,20	5.921	209,8	278,28
	Corsa 1.4 16V Color Edition	Otto-4Z	64/87	14.411	194,32	247,68	122,83	370,51	5.398	209,59	278,07
	Corsa 1.3 CDTI DPF ecoFlex	Diesel-4Z	55/75	15.058	215,33	278,59	84,00	362,59	6.174	232,47	310,85
	Corsa 1.3 CDTI DPF Edition 111 Jahre	Diesel-4Z	70/95	15.495	221,58	284,84	88,00	372,84	6.353	239,22	317,6
	Meriva 1.4 Selection	Otto-4Z	74/100	13.361	193,54	248,7	136,23	384,93	6.179	208,75	280,15
	Meriva 1.4 ecoflex Selection	Otto-4Z	88/120	14.512	221,23	276,39	136,23	412,62	6.276	237,75	309,15
	Meriva 1.3 CDTI Selection	Diesel-4Z	55/75	15.420	226,29	289,55	98,00	387,55	7.016	243,84	322,22
	Astra 1.4 ecoFLEX Selection	Otto-4Z	74/100	14.201	207,37	264,33	122,83	387,16	5.822	223,54	297,86
	Astra 1.4 ecoFLEX Edition	Otto-4Z	64/87	14.873	217,19	274,15	122,83	396,98	6.098	234,12	308,44
	Astra 1.6 Selection	Otto-4Z	85/115	15.462	222,85	282,01	140,70	422,71	6.455	240,45	316,97
	Astra 1.3 CDTI DPF ecoFLEX Selection	Diesel-4Z	70/95	16.294	234,84	299,45	82,00	381,45	6.802	253,38	333,95
	Astra 1.7 CDTI DPF Selection	Diesel-4Z	81/110	16.932	244,04	314,15	90,00	404,15	7.069	263,32	349,39
	Astra 1.4 Turbo Edition	Otto-4Z	88/120	17.563	256,46	313,42	131,77	445,19	7.200	276,45	350,77
	Astra 1.7 CDTI DPF Sport	Diesel-4Z	92/125	21.201	305,57	375,68	90,00	465,68	8.851	329,7	415,77
	Astra 1.4 Sports Tourer ecoFLEX Sel.	Otto-4Z	74/100	15.126	218,00	272,71	131,77	404,48	6.315	235,22	305,89
	Astra 1.4 Turbo Sports Tourer Edition	Otto-4Z	88/120	18.487	262,94	317,65	136,23	453,88	7.857	283,98	354,65
	Astra 1.7 CDTI DPF Sports Tourer Edition	Diesel-4Z	81/110	19.369	264,47	334,58	90,00	424,58	8.667	286,51	372,58
	Astra 1.6 Sports Tourer Sport	Otto-4Z	85/115	19.529	274,06	330,97	147,40	478,37	8.446	296,29	369,16
	Astra 1.7 CDTI DPF Sports Tourer Sport	Diesel-4Z	92/125	22.126	306,3	376,41	90,00	466,41	9.735	331,48	417,55
	Insignia 2.0 CDTI Selection	Diesel-4Z	81/110	20.756	306,27	387,53	116,00	503,53	7.887	329,9	431,32
	Insignia 1.8 Selection (5-Türer)	Otto-4Z	103/140	21.672	323,9	387,76	167,50	555,26	8.072	348,57	432,03
	Insignia 2.0 CDTI Selection	Diesel-4Z	96/130	21.890	306,4	387,66	116,00	503,66	8.975	331,32	432,74
	Insignia 2.0 CDTI ecoFlex Selection	Diesel-4Z	96/130	22.184	306,31	387,57	98,00	485,57	9.262	331,56	432,98
	Insignia 1.8 Sports Tourer Selection	Otto-4Z	103/140	22.344	333,94	397,8	171,97	569,77	8.323	359,38	442,84
	Insignia 2.0 CDTI Sports Tourer	Diesel-4Z	96/130	22.890	320,39	401,65	116,00	517,65	3.385	346,45	447,87
	Insignia 2.0 CDTI Sports Tourer ecoflex	Diesel-4Z	118/160	24.109	342,02	423,28	102,00	525,28	9.703	369,47	470,89
	Insignia 2.0 CDTI Sports Tourer Edition	Diesel-4Z	81/110	24.407	346,26	427,52	116,00	543,52	9.824	374,04	475,46
	Insignia 2.0 CDTI Sports Tourer Autom.	Diesel-4Z	96/130	24.613	344,51	425,77	134,00	559,77	10.091	372,52	473,94
	Antara 2.4 Selection	Otto-4Z	103/140	22.504	345,69	413,95	207,70	621,65	8.551	371,3	459,16
	Antara 2.0 CDTI Selection	Diesel-4Z	93/127	24.109	374,91	457,52	146,00	603,52	8.980	402,36	505,97
	Antara 2.0 CDTI 4x4 Edition	Diesel-4Z	110/150	27.823	432,67	515,28	152,00	667,28	10.364	464,35	567,96
	Zafira 1.8 Selection	Otto-4Z	103/140	18.567	284,54	344,8	160,80	505,60	6.637	305,67	383,29
	Zafira 1.6 CNG Selection	Otto/Gas-4Z	69/94	19.096	310,76	369,92	54,17	369,92	6.110	332,50	409,02
	Zafira 1.7 CDTI ecoFLEX Selection	Diesel-4Z	81/110	19.205	287,04	360,75	102,00	462,75	7.154	308,9	400,81
	Zafira 1.8 Easytronic Selection	Otto-4Z	103/140	19.214	294,45	354,71	156,33	511,04	6.869	316,32	393,94
	Zafira 1.6 ecoFLEX Edition 111 Jahre	Otto-4Z	85/115	19.491	298,7	357,86	149,63	507,49	6.968	320,89	397,41
	Zafira 1.7 CDTI ecoFLEX Selection	Diesel-4Z	92/125	20.079	303,91	377,62	102,00	479,62	7.329	326,76	418,67
	Zafira 1.6 CNG Turbo Selection	Otto/Gas-4Z	110/150	21.626	351,93	411,09	55,25	466,34	6.920	376,54	453,06
	Zafira 1.9 CDTI Innovation	Diesel-4Z	110/150	25.441	380,22	458,33	122,00	580,33	9.476	409,18	505,49
	Combo 1.4 Twinport Busin. "111Jahre"	Otto-4Z	66/90	9.960	151,89	207,95	138,47	346,42	3.411	163,23	236,09
	Combo 1.3 CDTI DPF Busin. "111Jahre"	Diesel-4Z	55/75	10.970	161,05	227,01	102,00	329,01	4004,00	173,54	256,3
	Combo 1.7 CDTI Business "111Jahre"	Diesel-4Z	74/100	11.615	170,52	241,98	104,00	345,98	4.239	183,74	272
	Combo 1.6 CNG ecoFlex Busin. "111J."	Otto/Gas-4Z	69/94	13.180	203,5	261,76	53,08	314,84	4.415	218,5	293,56

Zu diesen Preisen wurden die Kraftstoffkosten errechnet (Brutto-Preise):  
Diesel = 1,20 €, Super = 1,34 €, Super Plus = 1,40 €, Autogas 0,65 € (Stand: Oktober 2010)



# zeuge Opel

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 <sub>2</sub> -Ausstoß g / km	Höchstgeschw. km/h	Ladevolumen max. Liter	Zuladung kg	Durschn. Verbrauch l/kg	Tankbehälter l/kg
167,50	387,08	3.088	166,42	260,78	279,17	539,95	2.570	900	119	160	1.050	455	5	45
167,50	452,27	4.496	234,98	331,54	279,17	610,71	3.757	900	116	175	1050	455	5	45
177,55	432,68	4.710	205,46	302,02	295,92	597,94	3.966	849	124	160	1.100	425	5,3	45
170,85	449,13	5.294	230,95	327,51	284,75	612,26	4.458	882	119	172	1.100	425	5,1	45
184,25	462,32	4.794	229,95	326,51	307,08	633,59	3.990	818	129	173	1.100	425	5,5	45
126,00	436,85	5.496	255,33	361,79	210,00	571,79	4.592	1071	112	163	1.100	425	4,2	45
132	449,60	5.655	262,74	369,20	220,00	589,20	4.726	909	115	173	1.100	425	4,4	40
204,35	484,50	5.578	229,03	330,59	340,58	671,17	4.776	885	144	177	1.500	530	6,1	54
204,35	513,50	5.623	259,77	361,33	340,58	701,91	4.752	885	143	188	1.500	530	6,1	54
147,00	469,22	6.322	267,24	373,70	245,00	618,70	5.397	1102	129	160	1.500	530	4,9	54
184,25	482,11	5.183	245,09	351,65	307,08	658,73	4.331	1018	129	178	1.235	497	5,5	56
184,25	492,69	5.428	256,7	363,26	307,08	670,34	4.536	1018	129	168	1.235	497	5,5	56
211,05	528,02	5.759	263,91	372,67	351,75	724,42	4.831	889	147	188	1.235	497	6,3	56
123,00	456,95	6.069	278,11	388,32	205,00	593,32	5.091	1366	109	175	1.235	497	4,1	56
135,00	484,39	6.307	289,02	404,73	225,00	629,73	5.291	1244	119	181	1.235	497	4,5	56
197,65	548,42	6.410	303,1	409,66	329,42	739,08	5.356	949	138	202	1.235	497	5,9	56
135,00	550,77	7.897	361,88	477,59	225,00	702,59	6.625	1244	119	195	1.235	497	4,5	56
197,65	503,54	5.634	258,18	358,49	329,42	687,91	4.727	949	139	175	1.550	567	5,9	56
204,35	559	7.025	312,04	412,35	340,58	752,93	5.915	918	144	190	1.550	567	6,1	56
135,00	507,58	7.796	315,91	431,62	225,00	656,62	6.634	1244	119	180	1.550	567	4,5	56
221,10	590,26	7.567	325,93	428,44	368,50	796,94	6.395	848	154	185	1.550	567	6,6	56
135,00	552,55	8.739	365,06	480,77	225,00	705,77	7.412	1244	119	192	1.550	567	4,5	56
174,00	605,32	6.953	361,4	500,26	290,00	790,26	5.707	1207	154	190	1010	517	5,8	70
251,25	683,28	7.097	381,46	501,32	418,75	920,07	5.797	933	177	207	1465	532	7,5	70
174,00	606,74	7.990	364,54	503,40	290,00	793,40	6.676	1207	154	205	1010	517	5,8	70
147,00	579,98	8.263	365,23	504,09	245,00	749,09	6.932	1429	129	205	1010	517	4,9	70
257,95	700,79	7.317	393,29	513,15	429,92	943,07	5.977	909	182	207	1530	555	7,7	70
174,00	621,87	8.355	381,19	520,05	290,00	810,05	6.981	1207	154	205	1530	555	5,8	70
153,00	623,89	8.619	406,06	544,91	255,00	799,91	7.172	1346	136	221	1530	555	5,2	70
174,00	649,46	8.725	411,08	549,94	290,00	839,94	7.261	1207	154	190	1530	555	5,8	70
201,00	674,94	8.983	409,88	548,74	335,00	883,74	7.507	1045	177	204	1530	555	6,7	70
311,55	770,71	7.538	405,46	529,72	519,25	1048,97	6.188	699	222	180	1.420	467-538	9,3	65
219,00	724,97	7.895	438,95	581,56	365,00	946,56	6.449	890	194	178	1.420	467-538	7,3	65
228,00	795,96	9.112	506,57	649,18	380,00	1029,18	7.442	855	198	180	1.420	467-538	7,6	65
241,20	624,49	5.802	333,85	443,71	402,00	845,71	4.688	806	168	197	645	570	7,2	58
81,25	409,02	5.251	361,49	470,25	135,42	470,25	4.105	420	138	165	645	570	5*	21*
153,00	553,81	6.289	338,05	463,76	255,00	718,76	5.137	1137	134	179	645	570	5,1	58
234,50	628,44	6.004	345,49	455,35	390,83	846,18	4.851	829	164	197	645	570	7	58
224,45	621,86	6.091	320,89	397,41	374,08	771,49	6.091	866	157	185	645	570	6,7	58
153,00	571,67	6.425	357,24	482,95	255,00	737,95	5.220	1137	134	189	645	570	5,1	58
82,88	535,94	5.947	409,37	518,13	138,13	656,26	4.649	412	139	200	645	570	5,1*	21*
183,00	688,49	8.331	447,80	577,91	305,00	882,91	6.805	951	165	202	645	570	6,1	58
207,70	443,79	2.963	178,34	282,40	346,17	628,57	2.365	839	148	164	2.695	490	6,2	52
153,00	409,30	3.510	190,19	304,15	255,00	559,15	2.852	1020	134	152	2.695	490	5,1	52
156,00	428,00	3.716	201,37	320,83	260,00	580,83	3.019	1000	140	170	2.695	490	5,2	52
79,63	373,19	3.822	238,5	344,76	132,71	477,47	3.031	357	133	165	2.695	490	4,9*	17,5*

\* Werte nur CNG





# Alles auf

***Der brandneue Audi A7 ist nicht nur neues Modell, sondern begründet gleich ein gänzlich neues Segment bei Audi. So dient die feine, coupéhaft gezeichnete Limousine mit vier Türen als Bindeglied zwischen Business- und Oberklasse und geht durchaus als Mitglied der noblen Automobilgesellschaft durch. Im Test der 3,0 TDI Quattro.***

**E**ndlich ist er da, der neue Audi A7 Sportback. Dabei klingt die Bezeichnung dieses Oberklässlers – und jener Kategorie kann man ihn ruhig zuordnen – so profan. Aber beim Anblick des A7 werden keinesfalls Assoziationen an den morgendlichen Jogger mit Müsli-frühstück wach; stattdessen entsteht das Bild des Geschäftsmannes mit feinem Zwirn und gestähltem Körper darunter. Von athletischer Ästhetik spricht der Konzern selbst – das Designteam arbeitete mit markanten Linien und leicht herausgearbeiteten Kotflügeln, um das Licht ein Fest für die optischen Sinne bereiten zu lassen. Und es spielt tatsächlich mit – die neueste Audi-Kreation blüht auf im Zusammenspiel der Reflexe, gibt den luxuriösen Beau und wird somit interessant für Kunden mit Verlangen nach ansehnlich gestalteten Dingen. Aber nicht nur die ruft der Ingolstädter mit seinem unkonventionellen Konzept auf den Plan. War es bisher nicht immer so, dass die besonderen Autos dem Benutzer Abstriche abverlangten?

Davon kann hier keine Rede sein, denn sowohl menschliche Fracht wie Gepäck (535 Liter Kofferraumvolumen) finden in luftiger Art und Weise Unterschlupf, erfreuen sich derweil an den schönen Armaturen in gewohnt hochwert-

tiger Verarbeitungsqualität. Für die sportiv angehauchte Klientel bietet das Werk Beschläge in stylischer Aluminium-Ausführung, während die besonders edlen Varianten auf neuartige Hölzer in matter Optik zurückgreifen. Eine breite Mittelkonsole und viel Raum zu den Seiten unterstreichen den wohnlichen Einschlag – klarer Fall, im A7 dürften meist lange Strecken zurückgelegt werden, das berücksichtigten die Konstrukteure. Und falls mal ein Stau für trübe Stimmung sorgen sollte, darf die reichhaltige Tastenlandschaft inspiziert werden; dabei fällt auf, dass das bestens bekannte MMI-System deutlich entzerrt wurde. Die Folge sind schneller ansteuerbare Funktionen wie beispielsweise das Navigationssystem. Auch ist die Sitzheizung inzwischen per einfachem Tastendruck aktivierbar, früher musste der Drehregler zusätzlich bemüht werden.

In Verbindung mit dem 3.500 Euro Aufpreis kostenden Navi MMI Touch lassen sich die Daten für den Zauberlotsen gar per Handschrift eingeben – eine interessante Alternative zur Sprachbedienung. Dieses System, das übrigens im größeren Bruder A8 debütierte, dürfte inklusive neuer MMI-Generation auch im bald startenden A6 zur Verfügung stehen, auf dessen Plattform der A7 ja basiert. So gesehen erlaubt er schon jetzt einen Ausblick auf Audis Marschrichtung. Das sind gute Nachrichten für Fahrwerkliebhaber – so gelang es den Ingenieuren, der Coupé-Limousine eine gekonnt abgemischte Note aus wohllichem Komfort sowie angemessener Dynamik zu verpassen. Langsames Fahren über schlaglochgebeutelte Stadtwege begegnet die Dämpfung mit deutlicher Vehemenz und bügelt die Piste trotz serienmäßiger 18-Zöller mühelos glatt. Im Gegenzug freut sich der Oberbayer genauso über windungsreiche Landstraßen.





Übersetzungen sanft wechseln. Sieben sind es an der Zahl; die Box stellt sich flexibel auf verschiedene Fahrsituationen ein (kein Wunder, selbst Navidaten werden herangezogen), so dass immer strategisch günstig geschaltet wird. Mit Hilfe vier verschiedener Fahrprogramme lässt sich übrigens der eigene Stil unterstreichen. Zugegeben, das Thema Abstufung ist bei urgewaltigen 500 Nm ab 1.400 Umdrehungen bereits weitgehend entschärft, daher kann ruhig im zweiten Gang angefahren werden. Im Falle maximaler Beschleunigung gilt das natürlich nicht. Dann soll der derzeit stärkste Diesel-A7 binnen 6,3 Sekunden auf 100 km/h sprinten – vor noch nicht allzu langer Zeit ein Phantasiewert bei Selbstzündern.

Kaum weniger phantastisch, wie kultiviert sich die ölfressenden Effizienzwunder heute anstellen. Klar, die Verbrennungsart will auch der hier werkende V6 nicht leugnen, aber laut ist anders. Bis in hohe Tempobereiche können Passagiere beider Reihen problemlos miteinander kommunizieren, das nennt sich Fahrkultur. Unter 48.823 Euro netto geht allerdings nichts beim kräftigeren der

beiden Diesel, die Serienausstattung darf sich indessen sehen lassen. Sogar exotische Dinge und teure Brocken wie ein elektrischer Heckdeckel oder Bi-Xenonlicht sind dabei. Dem Zeitalter des ökologischen Umbruchs wird mit einer Start-Stopp-Anlage sowie Rekuperation Rechnung getragen. Freilich verfügt der A7 über ein umfangreiches Sicherheitspaket inklusive Front-, Kopf- und Seitenairbags, Pre Sense Basic und elektronischem Stabilitätsprogramm. Auch über Komfortmerkmale wie Klimaautomatik, Radio sowie Tempomat muss keinesfalls diskutiert werden. Navigationssysteme gibt es ab 2.000 Euro netto.



# die 7

Jetzt kommt die präzise Servolenkung mit elektrischer Unterstützung ins Spiel. In der aktuellen Generation sind böse Unarten wie ein synthetisches Gefühl wirklich Schnee von gestern. Leichtfüßig zirkelt das mit Besatzung locker zwei Tonnen wiegende Fünfmeter-Schiff durch Kehren, neigt sich dabei wenig zur Seite. Hier kommt dem Ingolstädter außerdem der obligatorische Quattroantrieb (3,0 TDI) entgegen: Traktionsmangel gibt es schlicht nicht, völlig unabhängig von der Lebenslage. Wer gerade in der ungemütlichen Jahreszeit häufig unterwegs ist, lernt diesen Vorteil schnell schätzen. Während sich ein ausgeklügeltes Mitteldifferenzial (Kronenrad-Technik) um die Momentverteilung zwischen Vorder- und Hinterachse kümmert, erfolgt die Kraftzuweisung der Räder an der jeweiligen Achse durch Bremseingriff, was einfacher darstellbar ist als per Sperrdifferenzial, aber in punkto Effizienz tadellos funktioniert.

Effizient ist auch das Doppelkupplungsgetriebe. Bemerkenswert ist hierbei, wie es den Technikern gelang, dass Anfahrvorgänge mit der Lamellenkupplung ähnlich weich vonstatten gehen wie mit einem Drehmomentwandler. Somit bleibt selbst Gegnern dieser Getriebe-Spezies wenig Spielraum zur Schelte, da auch die



1. *Wuchtig-eleganter A7 vor passender Kulisse – so reist man standesgemäß*
2. *Wertige Materialien in der Kommandozone – dank neuem MMI wird die Bedienung zum Kinderspiel*
3. *Perfekte Szene: Dem noblen A7 liegt die prächtige Allee*
4. *So mächtig wie der A7 selbst ist sein markanter Kühlergrill*
5. *Der A7-Fond bietet verschwenderischen Raum*
6. *Länge läuft, der Audi A7 misst fast fünf Meter*
7. *Mit Allradantrieb wühlt sich der A7 problemlos durch das rutschige Herbst-Laub*
8. *Von wegen feine Autos erfordern Abstriche: Bei Bedarf avanciert der Ingolstädter zum Edel-Laster*







### Motorenpalette Audi A7 Sportback

	<b>3.0 TDI quattro S tronic</b>	<b>2.8 FSI quattro S tronic</b>
Motor/Hubraum in ccm	6-Zyl. Diesel/2.967	6-Zyl. Diesel/2.773
Leistung kW (PS) bei U/min	180/245 bei 4.000-4.500	150/204 bei 5.250
Drehmoment (Nm) bei U/min	500 bei 1.400-3.250	280 bei 3.000-5.000
Verbrauch auf 100 km (EU)	6,0	8,0
Höchstgeschwindigkeit	250	235
0 auf 100 km/h	6,5	8,3
Laderaum in Liter (VDA)	535	535
Nutzlast in kg	490	475
Typklassen HP/VK/TK	20 / 26 / 27	18 / 24 / 26
Schadstoffklasse	EU 5	EU 5
CO <sub>2</sub> -Ausstoß in g/km	158	187
<b>Preis in Euro (netto)</b>	<b>48.823</b>	<b>43.403</b>
<b>Betriebskosten</b>		
<b>Schaltgetriebe (mtl.)</b>		
20.000 km	–	–
30.000 km	–	–
50.000 km	–	–
<b>Automatik (mtl.)</b>		
20.000 km	981,-	960,-
30.000 km	1.128,-	1.126,-
50.000 km	1.379,-	1.421,-
<b>Fullservice Leasingrate</b>		
<b>Schaltgetriebe (mtl.)</b>		
20.000 km	–	–
30.000 km	–	–
50.000 km	–	–
<b>Automatik (mtl.)</b>		
20.000 km	861,-	781,-
30.000 km	948,-	858,-
50.000 km	1.079,-	974,-
<b>Treibstoffkosten</b>		
<b>Schaltgetriebe (mtl.)</b>		
20.000 km	–	–
30.000 km	–	–
50.000 km	–	–
<b>Automatik (mtl.)</b>		
20.000 km	120,-	179,-
30.000 km	180,-	268,-
50.000 km	300,-	447,-

### Audi A7 Sportback 3.0 TDI Quattro

Motor	Sechszylinder-Diesel
Hubraum in ccm	2.967
kW (PS) bei U/min	180 (245) bei 4.000-4.500
Nm bei U/min	500 bei 1.400-3.250
Abgasnorm	EURO 5
Partikelfilter	Serie
Antrieb / Getriebe	7-Gang Doppelkupplung
Höchstgeschw. km/h	250
Beschleunigung 0-100/h	6,3
EU-Verbrauch	6,0 l auf 100 km
EU-Reichweite	1.250 km
Testverbrauch	7,8 l auf 100 km
Test-Reichweite	962 km
CO <sub>2</sub> -Ausstoß	158 g/km
Tankinhalt	75 Liter
Zuladung	490 kg
Laderaumvolumen	535 Liter

#### Kosten

Steuer pro Jahr	361 Euro
Typklassen HP / VK / TK	20 / 26 / 27
Wartung	

#### Garantie

Fahrzeug	2 Jahre
Lack	3 Jahre
Rost	12 Jahre

#### Sicherheit / Komfort

ESP	Serie
Front-/Seiten-Airbag	Serie
Kopfairbag vorn/hinten	Serie
Elektrische Parkbremse	Serie
Regensensor	Serie
Klimaautomatik	Serie
Radioanlage mit CD	Serie
Tempomat	Serie
LED-Rückleuchten	Serie
Bordcomputer	Serie
Xenon Plus	Serie
Elektr. Heckdeckel	Serie
Pre Sense Basic	Serie
LED-Scheinwerfer	1.512 Euro
Elektr. verstellb. Vordersitze	1.050 Euro
Luftfederung	1.638 Euro
Headup-Display	1.158 Euro
Nachtsichtassistent	1.680 Euro

#### Kommunikation

Telefonmodul (nur in Verbindung mit MMI Plus)	411 Euro
Bildschirm-Navigation	ab 2.000 Euro

#### Basispreis netto

<b>Audi A7 Sportback 3.0 TDI Quattro</b>	<b>48.823 Euro</b> (alle Preise netto)
--	---

Firmenfahrzeuganteil	60 %
Dieselanteil	90 %

#### Bewertung

- +
  - niedrige Fahrgeräusche
  - sanft schaltendes Doppelkupplungsgetriebe
  - großzügige Platzverhältnisse, auch im Fond
- - teure Anschaffung

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





Der aufstrebende koreanische Hersteller Hyundai erweitert sein Modellprogramm um einen Van unterhalb der Kompaktklasse. Die mit derzeit drei verschiedenen Triebwerken lieferbare Allzweckwaffe zeichnet sich durch gefälliges Design und einen geräumigen Innenraum aus. Taugt auch das Commonrail-Aggregat?



# Weiterer Zwanziger



Etwas verwirrend ist es ja schon: Da bringt Hyundai einen schönen Van auf den Markt und nennt ihn ix20. Dabei ist der Allrounder ein Fronttriebler und verfügt nicht etwa über zwei angetriebene Achsen – die Bezeichnung hingegen suggeriert etwas anders. Doch nicht das "x" sei entscheidend, so die Geschäftsführung von Hyundai Motor Deutschland, sondern die Zahlen. So tragen die geländegängigen Offerter ungerade Nummern – so einfach ist das. Also nichts wie rein in den Van und auf zu ersten Proberunden. Als Diesel leistet der gut vier Meter messende Asiate stramme 90 PS; lediglich 1,4 Liter Hubraum bedarf es für diesen Output – bekannt ist der Selbstzünder aus dem Bruder i20. Als blue-Version gibt es sogar eine Start-Stopp-Schaltung, die an der Ampel für konsequentes Spritsparen sorgt. In der Praxis funktioniert das gut – der Motor steht durchaus länger als nur wenige Sekunden still.

Wenn er dann seine Arbeit wieder aufnimmt, geschieht das nicht nur prompt, sondern auch leise und kultiviert – über Geräuschbelastung werden sich die Passagiere jedenfalls kaum beschweren. Und über Leistungsmangel? Im Jahre 2010 klingen Werte unter 100 PS ja

schon eher mager, aber der Punch geht völlig in Ordnung, eine inzwischen höchst überraschende Erkenntnis. Immerhin walten wilde 220 Nm Drehmoment ab einer Drehzahl von knapp unter 2.000 Touren an der Kurbelwelle, damit ist sanfter Schub in die Vertikale gewährleistet. Sechs Vorwärtsgänge sorgen für einen zielgenauen Einsatz der Kräfte, und leichtgängig bedienbar ist die Box überdies. Den Standard-Sprint auf 100 km/h beziffert das Werk mit 14,5 Sekunden, sicher kein Rekordwert, aber um ordentlich im Verkehr mitzuschwimmen, allemal genug.

Gilt das auch für den verfügbaren Platz? Zur Abwechslung sei der erste Blick dem Fond gewidmet, wo die Mitfahrer eine verschiebbare Rücksitzbank vorfinden. Selbst groß gewachsene Europäer können entspannt reisen, vorn ist das ohnehin kein Thema. Besonders erfreulich: Die hübsch gestaltete Innenraum-Architektur beherbergt auf Wunsch einen sauber integrierten Monitor für ein Werks-Navigationssystem (1.117 Euro netto). Außerdem überzeugen Verarbeitungsqualität der Materialien und die straffen Polster mit einem Hauch von Langstreckentauglichkeit. Nützliche Dinge wie Rückfahrkamera, schlüsselloses Schließsystem inklu-

Das Interieur des ix20 erfreut durch hochwertige Verarbeitung und das schick integrierte Navi (o.re.)

Maximale Flexibilität im ix20-Fond – nicht zuletzt dank verschiebbarer Rücksitzbank (re.)

Das große Panorama-Glasdach garantiert viel Licht im Innern (Mitte)



Markante Rückleuchten sorgen für einen hohen Wiedererkennungswert (li.)

sive Start-Knopf sowie USB-Anschluss müssen Nutzern der Kleinwagen-Kategorie keineswegs verwehrt bleiben. Ab 13.857 Euro netto werden Dieselkunden fündig – für 336 Euro extra trägt der ix20 dann das "blue"-Signet.

## Hyundai ix20 blue 1,4 CRDi

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.396
kW/PS bei U/min:	66/90 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	220 Nm bei 1.750-2.750
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 5 / 114 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	14,5 / 167
EU-Verbrauch / Reichweite km:	4,3 L / 1.116 (48 l)
Zuladung kg / Ladevolumen L:	455 / 440-1.486
Typklasse HP / VK / TK:	17 / 20 / 17
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselantrieb:	25 %
Basispreis (netto):	<b>13.857 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	noch nicht kalkulierbar

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



# Auf großer Tour



Der Renault Laguna Grandtour geht als unauffälliger Kombi mit gefälliger Optik durch. Die Mittelklasse besticht durch ausgezeichnete Praxis-tauglichkeit, einen kraftvollen wie sparsamen Diesel sowie ein attraktives Preis-Leistungs-verhältnis. Vor allem die 150 PS-Version ist eine runde Sache.

Die Bezeichnung Laguna GT ist beim Kombi etwas irreführend, denn: Ist nun der Grandtour gemeint oder die Ausstattungslinie GT? Der Grandtour muss nämlich kein GT sein – gut, dann wäre das ja geklärt. Aber was macht den GT aus? Schließlich geht es um nichts weniger als die Fähigkeit, mit den hinteren Rädern lenken zu können. Bei geringem Tempo entgegen der Fahrtrichtung, um den Wendekreis kompakt zu halten (immerhin rund 0,7 Meter weniger als bei den übrigen Varianten) und bei zügiger Fahrt mit ihr, um ein möglichst agiles Handling zu erzeugen. Und wie ist es um diese Technik in der Praxis bestellt? Zwar umrundet der Mittelklässler Kehren durchaus willig, allerdings sticht der Fahrkomfort erstaunlicherweise deutlicher hervor als sportliche Tugenden. So fallen die kommod abgestimmten Dämpfer ins Auge, die den nützlichen Franzosen prompt zum Tourer stempeln.

Zusammen mit den äußerst bequemen Sesseln (auch für Europäer außerhalb Frankreichs angenehm) wird der Fronttriebler zu einem gerne gesehenen Gast auf der Autobahn – von Zurückschrecken vor Landesgrenzen keine Spur. Als prädestiniert für solche An- und Ausflüge erweist sich der mittlere jener drei angebotenen Vierzylinder-Aggregate mit runden 150 Pferden. Ein guter Kompromiss zwischen allround-fähigen Fahrleistungen und beherrschbaren Kosten. Schnelle Autobahnfahrten (210 km/h) sind ebenso drin wie kräftige Zwischenspurts, immerhin stehen ordentliche 340 Nm Drehmoment parat. Dabei zeigt sich das obligatorische Sechsgang-Getriebe als gut abgestufter Partner leichtgängiger, aber nicht unbedingt sportli-



Die Renault-Allradlenkung steht für Agilität und Handlichkeit (o.)

Aufgeräumte Tastenlandschaft – inzwischen auch bei Renault (u.)



cher Natur, zu lange Schaltwege sprechen dagegen. Für 1.513 Euro Aufpreis gibt es einen Sechsstufen-Automaten.

Einen geschmeidigen Antriebsstrang bietet indessen auch die Version mit manuell zu wechselnden Übersetzungen, insbesondere im betriebswarmen Zustand ist von nagelnden Geräuschen nichts wahrzunehmen – und von lauter Tonkulisse ebenso wenig. Unterhaltungen in Zimmerlautstärke also verkürzen lange Fahrten in ungetrübter Weise, was möchte man mehr? Zum Beispiel möglichst viel Auto für wenig Geld: Ab 26.050 Euro (netto) steht die gehobene GT-Variante beim Händler, die neben den Selbstverständlichkeiten wie elektrischen

Gefälliges Hinterteil und sichtbare Rohre – ganz so böse, wie der Auspuff vermuten lässt, ist die 150 PS-Version nicht (li.o.)

Freilich bietet der Laguna als Kombi einen variablen Innenraum (u.)



fensterhebern und Klimaanlage auch dicke Brocken bereithält, zu denen beispielsweise Navigationssystem, elektrisch verstellbare Vordersitze sowie Bi-Xenonlicht gehören. Freilich gibt es keine Abstriche bei der Sicherheitsausstattung – alles drin inklusive Front-, Kopf- wie Seitenairbags und elektronischem Stabilitätsprogramm.

## Renault Laguna Grandtour 2.0 dCi

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.995
kW/PS bei U/min:	110/150 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	340 Nm bei 2.000
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 5 / 153 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	9,7 / 208
EU-Verbrauch / Reichweite km:	5,9 L / 1.119 (66 l)
Zuladung kg / Ladevolumen L:	475 / 508-1.593
Typklasse HP / VK / TK:	16 / 21 / 23
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	23 %
Dieselanteil:	72 %
Basispreis (netto):	<b>25.294 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	698,28 / 0,28 Euro

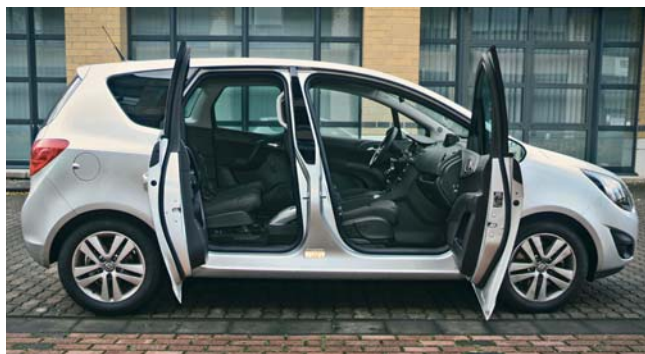
\*o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen \*\*bei 30.000 km p.a., 36 Monate





# LebensRaum

Dass Opel vor Lebenskraft strotzt, sieht man nicht zuletzt an der Modellpolitik. Eine Neuheit nach der anderen präsentieren die Rüsselsheimer in diesen Zeiten; Grund genug, den taufrischen Meriva einmal etwas genauer unter die Lupe zu nehmen. Hier als 1,7 CDTi mit Sechsstufenautomatik.



Der Meriva hat Potenzial – und kaum wird der kleine Van ausgeliefert, sieht man ihn auch schon recht häufig im Straßenbild. Aber halt, so klein ist dieser Alleskönner mit dem interessanten Türkonzept gar nicht. Seine Länge beträgt satte 4,28 Meter, willkommen im Kompaktvansegment. Da jedoch gehört der Meriva nicht hin, diese Aufgabe übernimmt Bruder Zafira, dessen Neuauflage ebenfalls in Kürze erwartet werden darf. Das ändert nichts an der Tatsache, dass der Opel eine vollwertige Lösung für veritable Allround-Mobilität bietet. Vor allem das Raumangebot überzeugt, und das betrifft keineswegs nur die erste Reihe. So sitzen Fondpassagiere besonders luftig und berühren die Lehnen der vorderen Sitze nur in seltenen Fällen. Und auch das Einsteigen klappt dank hinten angeschlagener Portale tatsächlich einen Tick besser als gewöhnlich.

Hinzu kommt der flexible Innenraum mit der variablen Box zwischen den Stühlen vorn; außerdem lassen sich die Fondsitze mehrfach verstellen und umklappen, so dass der Hesseflugs zum Lademeister wird. Das Instrumentarium entspricht übrigens der neuen Opel-Interieur-Generation, die mit dem Insignia ins Leben gerufen wurde und freilich auch im Astra vorzufinden ist. Grundsolide Verarbeitung wie intuitive Bedienung sind die Folge, wenngleich das

üppige Tastenaufkommen auch technikaffinen Naturen entgegenkommen dürfte. Dafür kommt das Fahrwerk insbesondere denen entgegen, die es ein bisschen sanfter mögen. Demnach rollt der Meriva mit seiner milden Abstimmung fein gedämpft über Bodenpatzer aller Art und verbannt selbst aggressive Fugen wirkungsvoll aus der Fahrgastzelle, ohne Souveränität auf kurvigem Geläuf vermissen zu lassen.

Ein prüfender Blick auf die Wandlerautomatik zeigt, dass sie in punkto Komfort noch immer unerreicht bleibt – ruckartige Erscheinungen sowohl beim Anfahren als auch bei den Gangwechseln sind ihr völlig fremd. Die Performance des 100 PS-Commonrails geht in Ordnung, die etwas hemdsärmeligen Lautäußerungen passen zur Kategorie. Mit einem Nettopreis von 16.428 Euro bekommt man ein properes Auto mit dem Grundwerkzeug an Bord: Die volle Airbagausstattung, elektrisch verstellbare Außenspiegel, elektrische Fensterheber, elektronisches Stabilitätsprogramm sowie Zentralverriegelung mit Fernbedienung sind dabei. Für Klimaanlage wie Radio – und diese Dinge sind heute nunmal nicht mehr wegzudenken – werden allerdings 958 respektive 613 Euro extra (netto) fällig.

Der Meriva kann bei Bedarf ordentlich was wegschleppen (o.re.)

Gute Verarbeitung und viele Knöpfchen – das Opel-Interieur ist etwas für Technik-Fans (Mitte)

Das Konzept mit den gegenläufig öffnenden Türen sorgt für Aufsehen (li.)

Knackiges Hinterteil mit einem Schuss Konventionalität (u.)



Opel Meriva 1.7 CDTi	
Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.686
kW/PS bei U/min:	74/100 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	260 Nm bei 1.700-2.550
Getriebe:	6-Automatik
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 5 / 168 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	13,9 / 172
EU-Verbrauch / Reichweite km:	6,4 L / 844 (54l)
Zuladung kg / Ladevolumen L:	530 / 400-1.500
Typklasse HP / VK / TK:	18 / 17 / 17
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieseleanteil:	11 %
Basispreis (netto):	<b>16.428 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	537,85 / 0,22 Euro

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



Coupés bieten für mehr Geld zwar weniger Raum, aber ein deutliches Plus an Exklusivität. Mit diesem Motto tritt auch der CLK-Nachfolger an, dessen Name – er heißt jetzt wieder E-Klasse – den Stand der oberen Mittelklasse bekräftigen soll. Im folgenden Fahrbericht geht es um den ordentlich motorisierten E 250 CDI.

## Mehr-Wert-Steuer

In diesen Tagen stehen die Zeichen ganz und gar auf Downsizing, das gilt nicht nur für Hubräume, sondern betrifft ebenso die Plattformstrategien, damit die Kosten nicht aus dem Ruder laufen. So basiert das E-Klasse Coupé keineswegs auf der E-, sondern auf der C-Klasse, was ihm allerdings keinen Abbruch tut. Den Schönheitsfehler, das Coupé (wie beim ersten CLK) ohne elektrische Gurtbringer anzubieten, wird Mercedes mitnichten noch einmal begehen: Dieser taufrische Zweitürer verfügt selbstredend über jene, angesichts der fehlenden B-Säule, praktische Funktion – Verenkungen beim Anschnallen? Fehlanzeige. Und das Platzangebot vorn lässt keine Klagen aufkommen; selbst hinten sitzt der Mitteleuropäer kommod. Allein Sitzriesen fühlen sich der hübschen Dachlinie etwas näher, aber es ist ja auch ein Coupé.

Was waren das Zeiten, als man für zwei fehlende Einsteigemöglichkeiten noch tief in die

Das Interieur verströmt Mercedes-Flair gepaart mit etwas Sportlichkeit (re.)

Geldbörse fassen musste. Und heute? Gerade mal 350 Euro Aufpreis erfordert das Vergnügen, etwas distinguiertes unterwegs zu sein als die Mehrheit der Autofahrer. Dazu gehört freilich auch ein kräftiges Aggregat unter der Haube – können 2,2 Liter und vier Zylinder gute Ergebnisse liefern? Können sie durchaus – auf 204 Pferdchen kommt der Commonrail-Diesel, damit ist das Coupé stramm motorisiert. Nach der klitzekleinen Anfahrschwäche stürmt der 1,7-Tonner los; satte 500 Nm Drehmoment hat der auf Wunsch lieferbare Fünfgangautomat zu verarbeiten – mehr Stufen braucht es nicht wirklich. Wenn die Übersetzungen auch noch sanft wechseln, und das ist hier gegeben, kann der Antriebsstrang nicht mehr beanstandet werden. Was will man mehr?



### Mercedes E 250 CDI Coupé

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 2.143
kW (PS) bei U/min:	150 (204) bei 4.200
Drehmoment bei U/min:	500 Nm bei 1.600-1.800
Getriebe:	5-Gang-Automatik
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 5 / 149 g/km
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	7,4 / 247
EU-Verbrauch / Reichweite:	5,7 l / 1.158 km (66 l)
Zuladung kg / Ladevolumen l:	470 / 450
Typklasse HP / VK / TK:	19 / 26 / 25
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	von MB nicht veröffentl.
Dieselanteil:	40 %
Basispreis (netto):	<b>38.100 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	934,52 / 0,37 Euro

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



## Der 5 in seinem Reich



Trotz vieler Tasten intuitiv bedienbar: Die Instrumente des Mazda 5 (li.)

Beim gerade eingeführten Mazda 5 handelt es sich unübersehbar über ein neues Modell, das japanische Designerteam hat also ganze Arbeit geleistet. Innen dagegen erwartet den Passagier die markentypische Wohnstube mit einer reichhaltigen Knöpfchenlandschaft, kommoden Sitzen und einer satten Portion Flexibilität.

Fließende Linien und von der Natur inspiriert: Nach solchen Vorbildern gestalten die Mazda-Designer besonders gerne. Das klingt nach asiatischer Philosophie, leuchtet aber auch dem Europäer ein: Sanft geschwungene Sicken in den Flanken weisen dezent darauf hin, dass es sich ausgeglichen schöner lebt. Schön lebt es sich auch im Innern des neuen Kompaktvans – in der vertraut wirkenden Fahrgastzelle wartet straffes, aber angenehmes Gestühl; das Instrumentarium bekundet Fortschritt in evolutionärer Form – warum soll man Gutes auch ersetzen?

Wenn das Bessere winkt, ist dieser Gedanke hingegen tunlichst aufzugreifen, daher hält demnächst auch ein modernisierter Commonrail-Diesel mit 1,6 Litern Hubraum Einzug in den Alleskönner. Bis dahin muss man Benziner fahren. Beispielsweise den Zweiliter-Direkteinspritzer mit 150 PS und Start-Stopp-Automatik.

Als kaum phlegmatischer und somit akzeptabel motorisiert erweist sich allerdings ebenso der mit 115 Pferdchen deutlich schwächere 1,8-Liter, der den Kraftstoff übrigens nicht direkt

in die Brennräume katalumpuliert. Beiden Versionen ist ein komfortabel abgestimmtes Fahrwerk gemein: Demnach macht der Van auch auf schlecht gepflegten Pisten Laune, da die Passagiere darauf verzichten können, über Gebühr durchgerüttelt zu werden.

### Mazda 5 2.0 MZR DISI i-stop

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Benziner/1.999
kW (PS) bei U/min:	110 (150) bei 6.200
Drehmoment bei U/min:	191 Nm bei 4.500
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 5 / 159 g/km
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	11,2 / 194
EU-Verbrauch / Reichweite:	6,9 l / 870 km (60 l)
Zuladung kg / Ladevolumen l:	715 / 1.485
Typklasse HP / VK / TK:	16 / 23 / 20
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	58 %
Basispreis (netto):	<b>20.327 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	605,18 / 0,24 Euro

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



# Evolutionstufe

Beim neuen Passat setzt Volkswagen so ganz auf Evolution, daher muss man schon genau hinschauen, um die frisch gebackene Mittelklasse zu identifizieren. Gilt ähnliches auch für die inneren Werte und das Fahren? Eine erste Proberunde soll dies klären.



Kühl-schlichtes Cockpit mit einer Spur Eleganz

In diesen Tagen rollt ein neuer Passat in die Schauräume – doch wer nicht aufpasst, hält den Newcomer glatt für seinen eigenen Vorgänger. In punkto Design hat sich wahrlich nicht viel geändert, gut für die Restwerte, gut für Kunden, die mit ihrem neuen Auto wenig auffallen wollen – aus welchen Gründen auch immer. Selbst beim Motorenprogramm gibt es keine Überraschungen – das verwundert kaum, schließlich statteten die Verantwortlichen den auslaufenden Passat gegen Ende seiner Laufbahn noch rasch mit neuen Aggregaten aus. Also müssen die Stärken woanders liegen: Eine ganze Armada von Assistenzsystemen kümmert

sich beispielsweise um übermüdete Autofahrer, um diese zum Pausieren zu bewegen. Außerdem bremst der Passat jetzt auch selbsttätig (ab unter 30 km/h), wenn er sich – beispielsweise in der Stadt – unkontrolliert Gegenständen annähert.

Und den Fahrkomfort haben die Ingenieure gesteigert: Mehr Dämm-Material senkt den Innenraumpegel. Erste Ausfahrten mit der neuen Mittelklasse bescheinigen dem Wolfsburger jedenfalls gute Langstrecken-Eigenschaften. Der Commonrail-Diesel besticht durch ruhigen Lauf, und die (auf Wunsch verstellbaren) Dämpfer parieren Wellen aller Art ausgesprochen wirkungsvoll. Ansonsten präsentiert sich der Passat – wie immer – aufgeräumt und hochwertig verarbeitet; in Sachen Innenarchitektur stehen die Zeichen ganz auf schlicht, wie sonst sollte es bei einer Volkswagen-Mittelklasse auch sein? Interessant ist wieder der 1,6 TDI mit 105 Pferden und besonders sparsamem Spritkonsum.

In der Praxis reicht die Leistung des BlueMotion, wenngleich keine Wunder erwartet werden können. Schließlich ist der neue Volkswagen nicht nur bei den Verkäufen ein Schwergewicht.

## VW Passat Variant 1.6 TDI BMT

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.598
kW (PS) bei U/min:	77 (105) bei 4.400
Drehmoment bei U/min:	250 Nm bei 1.500-2.500
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 5 / 116 g/km
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	12,5 / 193
EU-Verbrauch / Reichweite:	4,4 l / 1.591 km (70 l)
Zuladung kg / Ladevolumen l:	652 / 603-1.731
Typklasse HP / VK / TK:	noch nicht festgelegt
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	70 %
Dieselanteil:	85 %
Basispreis (netto):	<b>22.878 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	597,75 / 0,24 Euro

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

Der neue Citroën C4 verliert an Verspieltheit und gewinnt dabei gleichzeitig an Seriosität. Wem dieser Kurs nicht zusagt: Demnächst bereichern die Franzosen das Kompaktsegment ja zusätzlich mit dem bereits lange angekündigten DS4.

# Vier gewinnt

Was ist da los bei Citroën? So ernst hat ein Anhänger der avantgardistischen Marke schon lange nicht mehr aus der Wäsche geschaut. Aber vielleicht hat gerade so etwas gefehlt im Portfolio. Andererseits: Es geht noch konservativer – mit den beiden interessant ausgeformten Sicken in der Flanke erzeugt der neue untere Mittelklässler einen Hauch von Spannung. Innen überzeugt er durch hochwertige Detailverarbeitung und zahlreiche praktische Ablagen. Der Parfümspender des Vorgängermodells ist übrigens passé, dafür kann man die Farbe der Instrumentenbeleuchtung jetzt selbst bestimmen – blau und weiß stehen ganz hoch im Kurs. Ohne kleine Spielereien geht es eben doch nicht bei Citroën. Und natürlich gibt es auch wieder mehrere kräftige wie laufruhige Selbstzünder im Modellprogramm – für erste Runden stand der jetzt auf 150 PS erstarkte Top-HDI zur Verfügung.



So lebt es sich im neuen C4 – das Cockpit ist alles andere als konventionell (li.)

ten. Ab 19.454 Euro netto ist das Kraftpaket zu bekommen – dann in der ordentlich bestückten Tendance-Ausstattungsline.

## Citroën C4 HDI 150

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.997
kW (PS) bei U/min:	110 (150) bei 3.750
Drehmoment bei U/min:	340 Nm bei 2.000
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 5 / 136 g/km
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	8,6 / 207
EU-Verbrauch / Reichweite:	5,2 l / 1.154 km (60 l)
Zuladung kg / Ladevolumen l:	490 / 408
Typklasse HP / VK / TK:	15 / 23 / 21
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	<b>19.453 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	519,49 / 0,21 Euro

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



# Die sportliche Tour



Endlich ist der Typ da, auf den bei Opel alle gewartet haben: Der Astra als praktische Kombi-Variante. Und nicht nur die Hausinternen sehnten sich nach dem Allround-Astra, schließlich gehört Deutschland zu den wichtigen Kombi-Märkten. Was bietet der untere Mittelklassler, und wie wird er seiner Bezeichnung gerecht? Erste Runden mit der Neuerscheinung sorgen für Aufschluss.

Die erste Annäherung an den Astra Sports Tourer lässt aufatmen: Am hübschen optischen Auftritt des Kompakten kann die Wand-

lung zum Kombi für alle Fälle nicht rütteln. Aber kann er auch wirklich in allen Fällen das richtige Gefährt sein? Ein Blick auf die Ladedaten (1.550 Liter) zeigt, dass der potenzielle Erfolg der Baureihe jedenfalls nicht am Kofferraum scheitert. Der Rest entspricht der Limousine inklusive Armaturen mit reichhaltiger Knöpfchenauswahl; also dürfen sich die künftigen Eigner auf eine kommode Fortbewegung gefasst machen mit betont sanfter Dämpferabstimmung, die sogar harte Unebenheiten eher auslacht, ohne jedoch die dynamische Substanz des Fronttrieblers anzugreifen. Kräftige Turbo-Motoren verlangen schließlich nach einem ebenso potenten Fahrwerk. Liegt hier der Grund für die neue Bezeichnung, die bereits mit dem Insignia eingeführt wurde?

Stylisch, nordisch-kühl – einfach anders und cool, so ist der Volvo C30. Und in der ökologischen DRIVE-Version (99 Gramm CO<sub>2</sub>/km) wird aus dem kompakten Coupé sogar ein richtiger Sparfuchs. Wie lebt es sich mit dem 115 PS-Diesel in der Praxis?

Er wird immerhin als später Nachfahre des Schneewittchensargs gehandelt, der Volvo C30. Gut, ein paar mehr Exemplare von der modernen Interpretation als vom Original der Siebziger (es wurden ja deutlich unter 10.000 gebaut) dürften schon unterwegs sein auf deutschen Straßen, allerdings

kann von einem Massenauto keine Rede sein. Exklusiv, aber erschwinglich hat ja auch was. Jedenfalls vermittelt der kleine Einstiegs-Schwede die stylisch angehauchte Volvo-Botschaft überzeugend und begrüßt seine Interessenten als erstes mit der passenden Innenarchitektur: Vor allem die schwebende Mittelkonsole fällt immer wieder auf, obwohl dieses Möbelstück inzwischen alles andere als eine Neuigkeit darstellt. Noch recht frisch ist dafür die Front – ein bisschen Familiengesicht muss schließlich sein. Jetzt aber schnell hinter Steuer, denn wie kommt man mit dem schwächsten Selbstzünder zurecht?

Oder klingt "Caravan" in einer von Lifestyle-Anspruch geprägten Welt einfach zu profan? Die 350 Nm Drehmoment des Zweiliter-Commonrail-Diesels sind es keinesfalls – selbst angesichts runder anderthalb Tonnen Leergewicht. Die vorderen Pneus wären glatt überfordert, würde man die Power des Vierzylinders beim Start in vollem Maße abrufen. Satte 212 km/h Spitzentempo nennt das Werk, wenn das nicht sportlich ist. Das Laufgeräusch geht übrigens in Ordnung, wenngleich der Viertakter nicht zur Fraktion der Flüsterdiesel gehört. Wer den Kombi der Limousine vorzieht, muss einen Mehrpreis von 924 Euro netto an Opel entrichten – ein recht fairer Kurs. Im Falle des starken Diesels sind Klimaanlage wie Radio stets dabei, die volle Sicherheitsausstattung inklusive Front-, Kopf- und Seitenairbags sowie ESP natürlich auch.

## Opel Astra Sports Tourer 2.0 CDTi

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.956
kW (PS) bei U/min:	118 (160) bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	350 Nm bei 1.750-2.500
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 5 / 134 g/km
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	9,5 / 212
EU-Verbrauch / Reichweite:	5,1 l / 1.098 km (56 l)
Zuladung kg / Ladevolumen l:	567 / 500-1.550
Typklasse HP / VK / TK:	15 / 18 / 22
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	53 %
Basispreis (netto):	<b>21.264 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	584,62 / 0,23 Euro

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

rade, aber er zieht ordentlich durch und erreicht mit etwas Anlauf 200 Sachen. Dabei gibt der Zweiventiler ein akustisch sauberes Bild ab, nagelt nicht und bleibt frei von störenden Vibrationen. Und wenn nicht gerade fünf übergroße Personen mitreisen, eignet sich der Nordeuropäer sogar für ausgedehnte Touren. Mit einem Basispreis von 18.680 Euro netto bleibt er dabei bezahlbar.



Die schwebende Mittelkonsole sowie das matte Holz bekunden den Lifestyle-Wert des Volvo C30

## Volvo C30 DRIVE

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/1.560
kW (PS) bei U/min:	84 (115) bei 3.600
Drehmoment bei U/min:	270 Nm bei 1.750-2.500
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 5 / 99 g/km
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	11,3 / 195
EU-Verbrauch / Reichweite:	3,8 l / 1.447 km (55l)
Zuladung kg / Ladevolumen l:	446 / 251-894
Typklasse HP / VK / TK:	k. A.
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	3 %
Dieselanteil:	70 %
Basispreis (netto):	<b>18.680 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	540,13 / 0,21 Euro

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

# Nords Sparspaß



Eines vorweg: Der Vierzylinder ist gnadenlos genügsam und knackt gar die 100g-CO<sub>2</sub>-Marke, dafür könnte man die Ansprüche in puncto Performance ruhig etwas zurückschrauben – wenn man nur müsste. Ein Blick in die technischen Daten zeigt, dass 270 Nm Drehmoment zur Verfügung stehen, die sich bei sechs verschiedenen Übersetzungen austoben dürfen – na bitte, es geht doch. Okay, ein Leistungssportler wird aus dem DRIVE jetzt nicht ge-





## Oberklasse

Nach langer Zeit kehrt Renault mit dem Renault Latitude in die Obere Mittelklasse zurück. Neben großzügigem Raumangebot und hochwertigem Design stehen Umweltverträglichkeit und Wirtschaftlichkeit beim Latitude an erster Stelle. Zum Marktstart in Deutschland stehen zwei Diesellaggregate, ein Turbodiesel 2,0 Liter-Vier-Zylinder und ein 3,0 Liter-V6-Aggregat zur Auswahl sowie ein Ottomotor 2.0 16V 140 E85 eco2 mit 103 kW/ 140 PS. Das Besondere am Benziner steht schon in seinem Namen: Er lässt sich sowohl mit Benzin als auch mit Bioethanol (E85) betreiben und kommt nach Herstellerangaben durchschnittlich mit 7,9 Liter auf 100 Kilometer zurecht. Ab Werk ist in der Top-Ausstattung Initiale so einiges drin: Serienmäßig verfügt er über 3-Zonen-Klima-Automatik, elektrisch verstellbare Vordersitze mit Memory-Funktion, Lederpolsterung, vordere Sitzheizung, Multimedia-Navigationssystem Carminat 3 mit DVD-Navigation und Audio-System von Bose®. Außerdem sind Einparkhilfe, schlüsselloses Zugangs- und Startsystem, Aluminiumräder, ESP, ASR, ABS und Bremsassistent an Bord.

## Modelltradition

Der von Grund auf neu entwickelte Ford Ranger feiert als Pick-up sein Marktdebüt in 180 Ländern. Mit zwei neuen Duratorq TDCi-Diesel-Motoren – einem Duratorq TDCi-Vierzylinder 2,2 Liter Hubraum mit 96 kW/ 125 PS oder 110 kW/150 PS sowie einem 3,2 Liter Duratorq TDCi-Fünfzylinder mit 147 kW/ 200 PS mit 470 Nm Drehmoment –, neuer Sechsstufen-Automatik, Sechsgang-Schaltgetriebe und vielen neuen Ausstattungsfunktionen setzt der neue Ford Ranger Maßstäbe. Der Innenraum des Ford Ranger hat bis zu 20 praktische Ablagemöglichkeiten. Serienmäßig enthält er ESP, das zusätzlich über eine Allrad-Traktionskontrolle und eine integrierte Anti-Überroll-Funktion verfügt. Weitere Sicherheitsfunktionen sind eine integrierte Anhänger-Stabilisierung und die adaptive Beladungskontrolle. Das Ladevolumen erreicht beachtliche 1,21 Kubikmeter. In Europa erfolgt seine Markteinführung Ende 2011/ Anfang 2012.



## X-tra Klasse

Seit November gibt es den neuen BMW X3 als Sports Activity Vehicle in der zweiten Generation. Mit großzügigem Platzverhältnis und variablem Innenraum bietet er individuellen Reisekomfort sowie Transportkapazitäten. Seine Markteinführung setzt auch mit zwei neuen Motorvarianten Akzente: BMW xDrive20d mit Vierzylinder-Diesel (135 kW/ 184 PS) und BMW xDrive35i mit Sechszylinder-Benziner (225 kW/ 306 PS). Laut Hersteller benötigt der xDrive35i für die Beschleunigung von Null auf 100 km/h 5,7 Sekunden, gleichzeitig bietet er günstige Durchschnitts-Verbrauchs- und Emissionswerte im EU-Testzyklus von 8,8 Liter je 100 Kilometer (CO<sub>2</sub>-Wert: 204 g/ km). Zudem ist das Modell erstmals serienmäßig mit Start-Stopp-Funktion in Verbindung mit Achtgang-Automatikgetriebe und Sechszylinder-Motor ausgestattet. Als erstes BMW-Modell verfügt er über eine elektromechanische Servolenkung, optional über ein Dynamisches Dämpfer Control- und ein Fahrdynamik-Control-System, die sich adaptiv der Fahrbahnbeschaffenheit sowie dem Fahrstil anpassen. Ebenfalls optional ist das Angebot von BMW Connected Drive mit Head-Up-Display, Adaptivem Kurvenlicht, Internet-Nutzung, Rückfahrkamera mit Top View sowie webbasierenden Diensten für Smartphones, Navigations- und Entertainment-Funktionen. Netto beginnen die Preise für den neuen BMW X3 ab 31.670 Euro.

fenheit sowie dem Fahrstil anpassen. Ebenfalls optional ist das Angebot von BMW Connected Drive mit Head-Up-Display, Adaptivem Kurvenlicht, Internet-Nutzung, Rückfahrkamera mit Top View sowie webbasierenden Diensten für Smartphones, Navigations- und Entertainment-Funktionen. Netto beginnen die Preise für den neuen BMW X3 ab 31.670 Euro.

## Premierenökonom

Der neue Lexus CT 200h ist laut Hersteller das erste Vollhybridfahrzeug im Premiumkompakt-Segment. Das neue Einstiegsmodell verzeichnet einen lautlosen Betrieb im reinen Elektromodus und hat mit 4,32 Metern Länge als Fünfsitzer einen Durchschnittsverbrauch ab 3,8 Liter je 100 Kilometer und CO<sub>2</sub>-Emissionen ab 89 Gramm/ Kilometer. Für kraftvolle Beschleunigung, maximale Agilität und dynamisches Handling steht ein spezieller Sport-Modus zur Verfügung, der den Elektro-Motor unter Vollgas mit 650 Volt Spannung zu seiner vollen Leistung von 60 kW/ 82 PS vorantreibt. Ökonomisch soll er auch in den Betriebsarten Eco und Normal sein, während der EV-Modus einen geräuschlosen und emissionsfreien Betrieb in Aussicht stellt. Anfang März 2011 wird der neue Lexus CT 200h in Deutschland bei den Händlern zur Verfügung stehen. Die Nettopreise beginnen bei 24.300 Euro.





## e-Concept

Der Automobilhersteller Opel präsentierte auf der Nutzfahrzeug-IAA erstmals seine Studie Vivaro e-Concept, das ist ein Elektrotransporter mit über 400 Kilometer verlängerter Reichweite. Mit diesem Konzept kann umweltfreundliche Elektromobilität auch für Nutzfahrzeug-Kunden von Opel interessant werden. Zielwert für die Studie Vivaro e-Concept war eine Reichweite von 100 Kilometern im reinen Batteriebetrieb. Auf längeren Strecken, etwa bei Überlandfahrt oder im Zubringerdienst, schaltet sich automatisch ein kleinvolumiger Verbrennungsmotor als bordeigener Generator zu. So kann eine effiziente Stromversorgung des 111 kW starken Elektromotors und ein Aktionsradius von mehr als 400 Kilometern gewährleistet werden. Saubere



E-REV-Technologie für verkehrsbelastete Ballungsräume, ein Ladevolumen von fünf Kubikmetern und 750 Kilogramm Nutzlast sollen den Vivaro e-Concept zum vollwertigen Transporter für Lieferanten im urbanen Umfeld machen.



## Elektro-Paket

Die Deutsche Post DHL orderte bei Iveco zehn Electric Daily, die Anfang 2011 im Bereich Paketzustellung in Berlin, Bonn, Düsseldorf und Hamburg zum Einsatz kommen sollen. DHL setzt damit im Fuhrpark erneut Zeichen im Hinblick auf alternative Antriebe. Auf der Nutzfahrzeug IAA erfolgte bereits eine symbolische Übergabe des

ersten Iveco Elektro-Transporters an DHL. Der Iveco Electric Daily hat laut Hersteller eine Reichweite von 90 Kilometern. Seine Hochtemperatur-Batterien werden nachts in den entsprechenden DHL-Depots und Zustellstützpunkten geladen. Er spare außerdem zusätzlich Energie, indem er beispielsweise die Servolenkung beim Fahrzeugstillstand aussetzt und die Beleuchtung von einem parallel verfügbaren Zwölf-Volt-Bordnetz versorgt.

## Kleinst-Revue

Ab sofort verfügen alle Versionen des Peugeot Bipper serienmäßig über ESP. Besonders sauber soll der neue Antriebs-Motor 1,3 Liter HDI (55kW/ 75 PS) mit serienmäßigem Rußpartikelfilter-System FAP und Start-Stopp-Automatik sein. Er erfüllt die Abgasnorm Euro5 und hat laut Hersteller einen Verbrauch von 4,3 Liter/100 Kilometer. Der Peugeot Bipper ist als Bipper Tepee und Tepee Outdoor sowie als Kastenwagen erhältlich. Die Preise beginnen ab 9.995 Euro netto. Auch der Peugeot Partner ist als Tepee-Modell und Kastenwagen mit Euro5-Norm ab sofort verfügbar. Die Preise des Peugeot Partner Tepee beginnen bei 13.730 Euro netto, für den Kastenwagen ab 11.138 Euro netto.



## Antriebsstärke

Brandneu aus dem Hause Nissan ist der 3,5-Tonner NV 400. Der NV 400 ist damit der Nachfolger des Interstar und eine Ergänzung zum kleinen Bruder NV 200. Nissan-Kunden können sich auch über neue Kommunikationslösungen freuen: Mit dem „Around View Monitor“ (AVM) steht optional ein Rundumschau-Monitor zum zentimetergenauen Rangieren zur Verfügung. Für iPhone-Besitzer steht die Anwendung „Find my Van“ optional zur Auswahl, denn damit können via GPS-System im iPhone und der Google-Maps-Software die Koordinaten des geparkten Fahrzeugs gespeichert werden.



## Leichtgewichte

Das mittelständische Unternehmen Aluca GmbH in Schwäbisch Hall hat eine neue Fahrzeugeinrichtung, Aluca, auf den Markt gebracht. Dieses zu 100 Prozent aus Aluminium bestehende, variable System bietet Standardmodule und variable Bauteile; erhältlich in dreizehn Bauhöhen und fünf Bautiefen. Der tragende Rahmen kann mit verschiedensten Bauteilen kombiniert werden: Seitenwand, Schublade, Fachboden, Regalfachboden, Regalwannen, Regalklappen, Koffertablarer und Türelemente. Damit will das Unternehmen selbst die individuellsten Kundenansprüche erfüllen und mit abgestimmtem Zubehörprogramm branchenübergreifend jeden Nutzerwunsch in Sachen mobile Werkstatt erfüllen.





## Billigkeiten

Der jüngste Test von ADAC und Stiftung Warentest hat in der Gesamtwertung keinen Reifen mit der Bestnote ausgezeichnet. Dabei wurden zwei Größen – 185/65 R 15 T und 225/45 R17 – getestet. In jeder der beiden Größen gab es jeweils drei mit „gut“ bewertete Reifen, die den Autofahrer sicher durch den Winter bringen können. Bei dem Test kam vor allen Dingen die Erkenntnis heraus, dass sich Billig-Pneus im winterlichen Alltagstest nicht bewähren. Drei mit der Note „mangelhaft“ bewertete Modelle kamen alle samt aus China und wiesen gleich in mehreren Teildisziplinen katastrophale Leistungen auf. Bei einer Vollgasbremsung aus 100 km/h auf nassem Asphalt kamen der Star Performer Winter und der Westlake SW601 Snowmaster 18 ganze 22 Meter später zum Stehen als die jeweils besten Vergleichs-Marken-Reifen. In der Praxis kann dieser Mangel bereits darüber entscheiden, ob es zum fatalen Unfall kommt. Hingegen haben zwei getestete Ganzjahresreifen in der Größe 185 den Test mit „gut“ bestanden und sind damit je nach Einsatzbedingungen durchaus als Alternativen zum reinen Winterreifen geeignet. Insbesondere der Goodyear Vector 4Seasons schnitt dabei gut ab. Bei der Wahl neuer Winterreifen sollte der Preis nur ein untergeordnetes Kaufargument bleiben.

## Profilsache

Wer im Winter auf Reifen mit zu geringem Profil unterwegs ist, kommt schnell ins Schleudern. Der Reifenhersteller Goodyear informiert daher über eine angemessene Profiltiefe und präsentiert praxisnahe Tipps, mit denen der Zustand des Restprofils im Handumdrehen bestimmt werden kann. Pro Reifen steht den meisten Autos nur eine Auflagefläche von der Größe eines Bierdeckels zur Verfügung. Diese geringe Fläche muss alle Kräfte, die beim Fahren auftreten, auf die Straße übertragen. Gesetzlich ist eine Mindestprofiltiefe von gerade einmal 1,6 Millimeter vorgeschrieben. Im Winter ist das allerdings viel zu wenig. Automobilclubs wie der ADAC raten in der kalten Jahreszeit zu mindestens vier Millimeter, damit die feinen Lamellenprofile der Winterreifen ihre Wirkung entfalten können. Im Fachhandel gibt es handliche und preiswerte Profiltiefenmesser, die schnell einen genauen Millimeterwert liefern. Selbst mit einer Ein-Euro-Münze, die man hochkant in die Profiltrillen steckt, kann man schnell sein Reifenprofil messen.



## Spezialist

Ab sofort gibt es für Transporter wie Mercedes Sprinter, Ford Transit und Volkswagen T5 einen neuen Spezialreifen des Herstellers Continental. Der neue VancoEco hat laut Hersteller einen um 30 Prozent abgesenkten Rollwiderstand, der rechnerisch vier Prozent Kraftstoff und Emissionen einsparen könnte. Zugleich sei es den Ingenieuren gelungen, die Bremswege auf trockener und nasser Fahrbahn kurz zu halten. Sichere Fahreigenschaften liefert das feste Bandprofil, das Lenkbefehle präzise überträgt und so schnelle Ausweichmanöver ermöglichen soll. Mercedes habe bereits die Freigabe für die Bereifung mit dem neuen VancoEco ab Werk für die BlueEfficiency-Modelle des Viano und Vito gegeben. Gefertigt werden Reifen für 15-, 16- und 17-Zollfelgen; die Freigaben reichen bis 210 km/h.

## Blaumann

Mit dem Concept Blue präsentierte Hankook auf der diesjährigen Nutzfahrzeug-IAA in Hannover die Interpretation eines künftigen, umweltfreundlichen Reifens für die Kategorie Van, Transporter und Großraumlimousine. Der Concept Blue soll Hankooks Beitrag für eine verbrauchsoptimierte, sichere und anspruchsvolle Fahrweise sein. Er ist ab einer Reifendimension von 195/45 R 20 erhältlich. Der Hankook Concept Blue soll sich mit einem Durchmesser von 700 Millimeter, einer charakteristisch schmalen, zugleich hohen Silhouette, harmonisch im Gesamtbild von Elektro- und Hybridfahrzeugen integrieren lassen. Technisch verbrauche er durch niedrigen Luftwiderstandswert in Verbindung mit geringem Rollwiderstand weniger Energie. Eine zum Einsatz kommende Aero-Seitenwand mit nach innen gerichteter Beschriftung und entsprechend strömungsgünstig gestaltetem Schulterbereich ist ein weiteres Design-Merkmal. Der leuchtend blaue Grundgummi stehe laut Hersteller als Symbol für einen, durch geringeren Schadstoffausstoß auch in Zukunft weiterhin blauen Himmel. Sichere Reifen-Performance soll durch eine besonders griffige Laufflächenmischung gegeben sein.



## Relaunch

Der Reifenfachhändlerverbund team Reifen-Union GmbH + Co. Top Service Team KG hat seine Web-Seite generalüberholt. Besonderes Merkmal ist dabei die neue Strukturierung und Gewichtung der unterschiedlichen Dienstleistungsbereiche,

für die die Startseite als Ausgangspunkt fungiert. „Wir wollen dem derzeitigen strukturellen Wandel im Reifen- und Kfz-Reparaturmarkt mit einer stärkeren Fokussierung auf Vertragskunden im LKW- und Flottenmanagementbereich begegnen“, so Gerd Wächter, seit August neuer Geschäftsführer von Top Service Team. Über 380 Filialen hat team Reifen Union + Co. Top Service Team KG in Deutschland und Österreich; die leicht bedienbare Suchfunktion ist nun noch präsenter oben links auf der Seite platziert.

+++ Nachrichten +++ Nachrichten +++ Nachrichten +++ Nachrichten +++ Nachrichten +++





# Vertrauen ist gut Kontrolle ist besser

Die Bedeutung des Reifenluftdrucks wird von Autofahrern oftmals unterschätzt. So werden auch drohende Defekte infolge dessen selten rechtzeitig erkannt. Wenn dann unterwegs plötzlich der Reifen platzt, ist der Schreck um so größer. Autoreifen verschleissen zwangsläufig schon durch den Gebrauch. Fahrzeuge im Flottengeschäft sind davon besonders betroffen, da sie auf relativ hohe jährliche Laufleistungen kommen.

Falscher Reifenluftdruck führt dabei zwangsläufig zu einem zusätzlichen Gummiabrieb. Dabei bietet die ein oder andere Fachwerkstatt wie beispielsweise A.T.U oder Vergölst sowie der TÜV Nord einen kostenlosen beziehungsweise kostengünstigen Reifencheck an. Sie messen Profiltiefe, überprüfen das Abriebbild, den Luftdruck, das Reifenalter und stellen eventuelle Schäden am Reifen selbst fest.

### Reifendruck – kalt gemessen!

Der Reifendruck – in der Einheit bar gemessen – ist der Gasdruck in einem Luftreifen der zudem noch je nach Fahrzeugbeladung variieren sollte. Reifenfüllgeräte an Tankstellen machen es den Fahrern besonders einfach, indem sie nur den relativen Reifendruck in bar anzeigen, also den Überdruck, der auch in den Fahrzeugpapieren aufgeführt ist. Wichtig: Reifendruckangaben von Fahrzeug- und Reifenherstellern beziehen sich stets auf den „kalten“ Reifen, da sich das Gas aufgrund der Erwärmung bei zunehmender Fahrstrecke und -geschwindigkeit ausdehnt und der Reifendruck dann um zirka 0,3 bar ansteigt.

*Der Rollwiderstand von Reifen ist nur einer der Faktoren am Fahrzeug, der den Treibstoffverbrauch merkbar beeinflusst. Die Variable Reifenluftdruck ist ein kleiner aber dennoch bedeutsamer Handlungsspielraum, der nicht nur die Treibstoffkosten beeinflusst, sondern auch sicherheitstechnisch wichtig ist.*

### Was passiert, wenn...

Vom richtigen Reifendruck hängen Sicherheit und Reifenlebensdauer gleichermaßen ab. Zu den häufigsten Folgen eines Verkehrsunfalls, der auf die Ursache zu geringer Reifendruck zurückzuführen ist, zählen: Vorzeitiger Verschleiß, weil das Gummi beim Erhitzen brüchig und spröde wird. Bereits ab 0,4 bar weniger Druck verringert sich die Lebensdauer um rund 30 Prozent, und 0,6 bar weniger verkürzen ein Reifenleben schon um 45 Prozent.

Innere Schäden und steigender Rollwiderstand – dadurch erhöht sich zwangsweise der Kraftstoffverbrauch – gehören ebenfalls zu den Folgen. Druckverlust ist ein schleicher Prozess, manchmal sind es nur wenige Hundertstel bar im Monat, die sich aber mit der Zeit summieren. Idealerweise überprüft der Fahrer bei jedem Tankstopp den Reifendruck seines Fahrzeugs. Informationen zum richtigen Reifendruck entnimmt er der Bedienungsanleitung des Herstellers oder Hinweisschildern im PKW, die häufig am Tankdeckel oder am Rahmen der Fahrtür angebracht sind. Zu beachten ist dabei auch stets der jeweilige Beladungs- und Fahrzustand des PKWs.

### Ab 2012 verpflichtet der Gesetzgeber

Mittels Beschluss des Europaparlamentes sollen ab November 2012 alle europäischen, neuen Fahrzeugmodelle und ab November 2014 alle Neuwagen mit einem Reifendruckkontroll-System ausgestattet werden. Die am 10. März 2009 mit großer Mehrheit verabschiedeten Bestimmungen sind Teil des EU-Klimapaketes, mit dem Brüssel europaweit die Verkehrssicherheit und den Umweltschutz verbessern will. In Amerika sind Reifendruckkontroll-Systeme bereits seit 2007 für alle Nutzfahrzeuge mit einem zulässigen Gesamtgewicht von bis zu 4,5 Tonnen gesetzlich vorgeschrieben. Mittels Reifendruckkontroll-System können vorzeitiger Verschleiß und das Versagen eines Luftreifens vermieden werden.

### Direkte/indirekte Systeme

Ein Reifendruckkontroll-System (TPMS – Tyre Pressure Monitoring System) hat die Aufgabe, den Fahrer über den Druckverlust zu informieren. Jede Felge am PKW wird dabei mit einem Drucksensor ausgerüstet, der den aktuellen Druck via Funk an ein Steuergerät meldet, das zum Beispiel im Armaturenbrett den Ist-Stand anzeigt. Der Markt bietet aktuell unterschied-





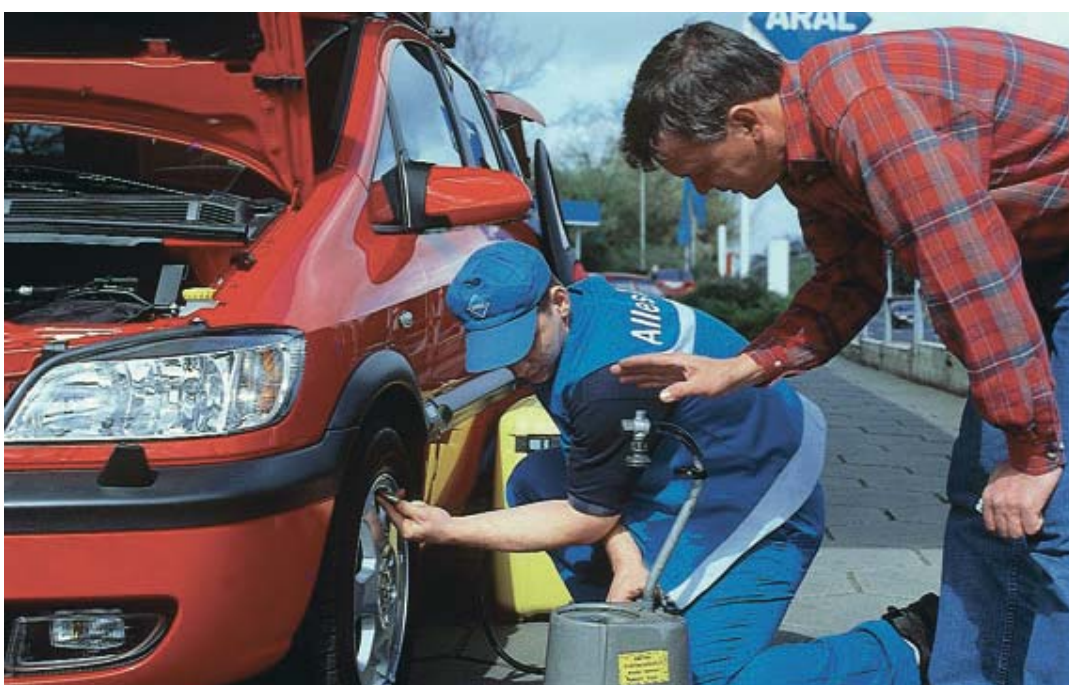
liche Überwachungssysteme, die sich in direkt messende und indirekt messende Kontrollsysteme einteilen lassen.

Bei direkten Systemen erhält der Fahrer in Echtzeit die Information über den tatsächlichen Druck in jedem einzelnen Reifen. In den Rädern eingebaute Ventile – diese bestehen aus Drucksensor, Temperatursensor, Akku-Stromversorgung und Elektronik – senden die Informationen via Funk an den Bordcomputer. Im Druckfühler eines TPMS-Systems steckt ein Quarzkristall. Eine Druckdifferenz wird an den Bordcomputer mit einer Frequenz von 434 Megahertz pro Minute übertragen. Seitens der Hersteller werden solche Systeme beispielsweise bei Mercedes, BMW, Lexus oder Jaguar bereits ab Werk eingebaut. Der Reifenhersteller Continental hat zudem das Kontrollsystem Tire Guard als direkt messendes System eingeführt, das zusätzlich erkennt, ob das Fahrzeug in Bewegung ist oder steht, und darüber hinaus die

*Wer seinen Reifendruck nicht selbst kontrollieren will, kann bei vielen Tankstellenbetreibern aber auch Fachwerkstätten auf guten Service zählen (u.)*

Kontrollfrequenzen dem jeweiligen Zustand des Fahrzeugs anpasst.

Indirekt messende Reifendruckkontrollsysteme werden von Automobilherstellern aufgrund des kostengünstigen Einbaus in den meisten Fahrzeugen der Mittelklasse und Unteren Mittelklasse bevorzugt. Der Vorteil hier: Das System nutzt die im Rahmen des Antiblockiersystems (ABS) und der Elektronischen Stabilitätskontrolle (ESP) funktionierenden Radgeschwindigkeitssensoren und vergleicht die Geschwindigkeit der einzelnen Räder. Geringerer Luftdruck wird erkannt, wenn eines der Räder weniger Umdrehungen aufweist als die anderen, weil zugleich ein geringerer Reifendurchmesser entsteht. Um dennoch den gleichen Weg zurücklegen zu können, benötigt ein solcher Reifen mehr Umdrehungen. Die neuesten Systeme prüfen neben der Schwingung auch das Ergebnis von Belastungsabweichungen während der Fahrer mit seinem Fahrzeug beschleunigt, bremst oder Kurven durchfährt. Nachteil dieses Systems ist allerdings, dass es dem Fahrer keine Informationen über den tatsächlichen Soll-Druck liefert, sondern sich an der Kalibrierung,



Der „Filling Assistant“ von Continental bietet dem Fahrer künftig die Möglichkeit, die Informationen über die korrekte und notwendige Reifenluftmenge an sein Smartphone zu senden (li.)

die der Fahrer meist selbst vornimmt, orientiert.

Das Deflation Detection System (DDS) von Continental, ein indirekt messendes Reifendruckkontroll-System, gibt eine Warnmeldung ab einer bestimmten Minderdruckschwelle aus. Das Continental Deflation Detection System ist eine reine Softwarelösung, die die Daten der ABS-Raddrehzahlsensoren auswertet. Es wird somit keine eigene Sensorik benötigt. Ein Druckverlust führt zu einem veränderten Reifenradius und damit zu einem spezifisch veränderten Drehzahlsignal, das die Elektronik erkennt. Wird ein bestimmter Grenzwert unterschritten, gibt das System eine Warnung an den Fahrer aus. Viele Fahrzeuge mit Continental Pannenaufreifeifen sind bereits mit DDS ausgerüstet.

#### Alternativen

Der Reifenhersteller Goodyear Dunlop Tires Germany GmbH bietet darüber hinaus einen Online-Service zur Berechnung des Luftdrucks, der die Volllast und die Teillast von Fahrzeugen berücksichtigt. Mit dem Dunlop TireManager besteht damit jederzeit die Möglichkeit, für jeden Reifen, egal ob Sommerreifen, Winterreifen oder 4x4 Offroad-Reifen, nach Fahrzeughersteller, PKW-Typ, PS- und kW-Leistung, Baujahr die exakten Angaben zu ermitteln. So liefert der Dunlop TireManager beispielsweise bei einem Ford Focus Turnier 1.6 Duratorq-TDCi mit maximaler Achslast vorne 995 Kilogramm, hinten 1.000 bis 1.060 Kilogramm, 66 kW Motorleistung 180 km/h Vmax und einem Hubraum von 1.560 Kubikzentimeter folgende Luftdruckangaben für die Hinter- und Vorderachse: Bei einer Bereifung von 195/ 65 R 15 86T, 6x 15 ET 52,5 wird ein Luftdruck bei Volllast auf der Vorderachse von 2,6 bar, bei Teillast von 2,4 bar errechnet; auf der Hinterachse entspricht der Luftdruck bei Volllast 3,0 bar, bei Teillast 2,3 bar. Mit dieser Art Konfiguration können nahezu alle Fahrzeugmodelle eingegeben werden, um entsprechend den korrekten Reifenluftdruck – nicht nur bei Teillast, sondern auch bei Volllast – zu ermitteln.

Eine Alternative zum herkömmlichen Reifen mit Luftfüllung sind die mit Stickstoff gefüllten Reifen. Reifenhändler empfehlen häufig eine solche Füllung, weil sich diese bei hohem Tempo und langer Fahrt nicht so schnell erhitzt wie Luft. Die Gefahr eines Reifenplatzens soll sich somit verringern. Durch seine größeren Moleküle sei Stickstoff ideal, da er nicht so schnell wie Luft durch den Reifen entweicht.

Fakt ist, dass Autofahrer, und das gilt vor allem für Vielfahrer, mindestens alle 14 Tage oder vor Antritt einer längeren Fahrt den Reifendruck zu ihrer eigenen und zur Sicherheit der anderen Verkehrsteilnehmer messen sollten; wenn nötig auch entsprechend korrigieren. Ansonsten halten auch eine gleichmäßige Fahrt mit moderatem Tempo und vorausschauendes Fahrverhalten die Luft im Pneu besonders lange zusammen.



## Rast-Alternative

Autogas-Fahrer in der Region Chemnitz können ab sofort auch an der Autobahntankstelle Aral Auerswalder Blick Süd (Richtung Dresden, an der A4) günstigen Kraftstoff tanken. Anfang Oktober wurden zwei Zapfsäulen, die über einen Großtank von Primagas versorgt werden, installiert. Mit einem Fassungsvermögen von 62.000 Litern können rund 1.200 Fahrzeuge betankt werden, die mit vollem Tank jeweils rund 500 Kilometer weit fahren können. Derzeit kostet LPG dort 68 Cent (Stand: 05.11.2010). Ein voller Tank für einen Mittelklassewagen würde entsprechend rund 34 Euro kosten. Zum Vergleich: Ein Liter Benzin kostet gegenwärtig 1,43 Euro, der Liter Diesel 1,27 Euro. Folgende Flottenkarten werden dort angenommen: DKV, UTA, Westfalen Service Card, Routex.



## E-Meriva

Opel bringt mit seiner Beteiligung an MeRegioMobil die Elektromobilität weiter voran. Das Projekt wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) gefördert. Man wolle damit herausfinden, wie innovative Elektrofahrzeuge in die intelligenten Stromnetze von morgen (Smart Grid) integriert werden könnten und ob eine bidirektionale Ladetechnologie mit effizienter und dezentraler Energiespeicherung in Autobatterien bei der zukünftigen Elektromobilität einsatzbereit sein könnte. Opel untersucht neue intelligente Ladetechnologien, die sich zur Serienproduktion eignen. Mit dem Elektro-Meriva verfügt Opel über ein Versuchsfahrzeug, das in besonders kurzer Zeit mit 230-Volt-Haushaltsstrom sowie mit 400-Volt-Drehstrom über Steuerelektronik Strom tanken kann. Der 60 kW/ 82 PS-Elektro-Motor erreiche mit einer Batteriekapazität von 16 Kilowattstunden Reichweiten bis zu 64 Kilometer und eine Höchstgeschwindigkeit von 130 km/h.

## Batterie-Labor

Der TÜV Süd weitet seine Prüf- und Zertifizierungstätigkeit im Bereich Batterie-Tests für Elektrofahrzeuge aus. Geplant ist der Neubau eines Batterie-Labors in Garching bei München als Parallele zu den Prüflabors in Auburn Hills/ USA und Singapur. Weltweit sollen damit künftig einheitliche Sicherheitsstandards bei Batterietests durchgeführt werden. Bereits Mitte 2011 soll das Garchinger Batterie-Labor zur Prüfung neuartiger Batterien von Elektrofahrzeugen auf deren chemische und elektrische Sicherheit voll betriebsfähig sein. Geführt wird die TÜV Süd Battery Testing GmbH von Daniel Quinger, der bereits in der Geschäftsführung von Lion Smart sitzt und Stefan Rentsch, bislang Leiter „Innovationsprojekt e-mobility“ bei TÜV Süd.

## Strom tanken

RWE vermittelt einige der ersten in Deutschland lieferbaren Elektrofahrzeuge inklusive Lade-Infrastruktur. Mit einem Kontingent von knapp 1.000 Fahrzeugen der Marken Mitsubishi, Peugeot und Citroën bietet man interessierten Kunden zudem kostenlose Ladesäulen und Gratis-Strom für ein Jahr. Die Komplettpreise beginnen bei 30.133 Euro netto. Ziel ist es, interessierte Kunden an die jeweiligen Hersteller und deren Händlernetz zu vermitteln. Wer bis zum 31. Dezember ein Fahrzeug reserviert und dieses anschließend innerhalb der nächsten zwölf Wochen kauft, profitiert von diesem Paketangebot. Danach kostet die Kilowattstunde Ökostrom 21,90 Cent.

## E-Kat

Der Hamburger Energieversorger mk-group Holding GmbH, bekannt unter den Handelsmarken Care-Energy und Care-Mobility, stellte auf der Clean Tech World in Berlin die Weltneuheit E-Kat vor, das erste Elektroauto, genannt MK1, hergestellt von der mk-group. Auf Basis des bekannten Ford KA wurde das Elektrofahrzeug für die Asch Motorsport GmbH in Altingen mit einem 15kWh Akku, einer Reichweite von 120 Kilometer und einer Höchstgeschwindigkeit von 120 km/h entwickelt. Vertragspartner für die Wartung der geplanten 1.500 E-Kat-Modelle ist A.T.U mit einem Netz von rund 650 Service-Stellen in Deutschland.



## Klangwelle

Bei Audi forschen Akustiker intensiv nach dem zukünftigen Sound für Elektrofahrzeuge, der zum einen die Kernwerte der Marke widerspiegeln und zugleich die Unfallgefahr für bestimmte Verkehrsteilnehmer mindern soll. Denn ein Elektroauto mit Tempo 25 fährt nahezu lautlos, wodurch hauptsächlich die schwächeren Verkehrsteilnehmer wie Fußgänger und Radfahrer gefährdet sind. Die Soundtechniker der Audi AG tüfteln derzeit am eigenen Sound des Elektroautos Audi e-tron für die Zukunft. Audi will damit getreu seinem Motto „Vorsprung durch Technik“ auch im Zeitalter der Elektromobilität ein hörbar innovatives Produkt schaffen.



# „Nutzung der Fahrzeuge überdenken“

Interview mit Ludger Reffgen, Mitglied Geschäftsleitung ASL Fleet Services, zum Thema Elektromobilität

**Flottenmanagement:** Herr Reffgen, die Bundesregierung sieht für das Jahr 2020 eine Million Elektrofahrzeuge auf deutschen Straßen. Vor etlichen Jahren hat es einmal eine ähnliche Prognose für Erdgasfahrzeuge für 2010 gegeben, die so nicht in Erfüllung gegangen ist. Sie sind selbst auch Vielfahrer über lange Strecken, was muss Ihrer Meinung nach an Rahmenbedingungen vorliegen, dass diesmal mit der Prognose eine höhere Trefferquote erzielt wird, wo sehen Sie für Elektrofahrzeuge bessere Chancen?

**Reffgen:** In der Tat bin ich Vielfahrer, fahre aber auch einige Zeit im Jahr lediglich die Strecke von zu Hause zum Büro, das sind in meinem Fall etwa 50 Kilometer täglich für die einfache Strecke. Dann steht mein Wagen den ganzen Tag über in der Nähe meines Büros. 50 Kilometer sind für ein Elektroauto aber keine Distanz. An solchen Tagen wäre es also durchaus denkbar, dass ich mit einem Elektrofahrzeug unterwegs wäre. An anderen Tagen benötigte ich sicher ein anders angetriebenes Fahrzeug, mit Verbrennungsmotor, mit Wasserstoffantrieb oder Brennstoffzelle, wegen der höheren Reichweite. In solchen Fällen kann ich mir Pausen unterwegs zum Aufladen des Elektrofahrzeugs nicht leisten. Ergo muss sich unter anderem ändern, dass wir alle unser Nutzungsverhalten in Bezug auf Fahrzeuge ein Stück weit überdenken. Das erfordert aber auch auf Seiten eines jeden Flottenbetreibers eine intelligentere Steuerung der Fahrzeuge. Diese Herausforderung stellt sich den Unternehmen. Welche Rahmenbedingungen müssen geschaffen sein? Das Ziel, bis 2020 eine Millionen Elektrofahrzeuge auf der Straße zu haben, ist sicher kein Selbstläufer. Die Herausforderung an die Fahrzeughersteller, die Fahrzeuge in ausreichender Zahl zu produzieren, ist das eine. Die zweite Herausforderung besteht derzeit darin, diese Fahrzeuge in Deutschland überhaupt auf die Straße zu bringen. Die Nachfrage nach Elektrofahrzeugen ist weltweit betrachtet deutlich steigend. Sie werden aber dorthin verkauft, wo sie preislich am attraktivsten abzusetzen sind, und das ist dort, wo die Kaufanreize am höchsten sind. Wenn also in Deutschland nicht gefördert wird, bleiben die Betriebskosten dieser Fahrzeuge im Vergleich hoch, und damit sind die Fahrzeuge weniger attraktiv als in anderen Ländern. Erst wenn die Preise durch industrielle Serienfertigung von Batterie und Fahrzeug deutlich sinken, werden sie unter rein kaufmännischen Gesichtspunkten wettbewerbsfähiger und weniger abhängig von staatlicher Förderung.

**Flottenmanagement:** Nun ist die Nachfrage nach Elektrofahrzeugen auch im Kreis der Flottenbetreiber plötzlich gestiegen. Sie stehen auch täglich im Kundenkontakt zu Flottenbetreibern, was hören Sie dort aktuell zu diesem Thema?

**Reffgen:** Ich kann diesen Nachfrage-Anstieg nur bestätigen. Allerdings ist es in erster Linie ein Nachfrage-Anstieg nach Informationen, denn das Thema Elektrofahrzeuge ist inzwischen in aller Munde, und genau das war Inhalt unserer eRoadshow. Es gibt aber bereits Kunden, die sagen, ganz gleich welches Auto, wir hätten gern eins, können wir es bei Euch leasen? Und es gibt Kunden, die sagen, unter bestimmten Voraussetzungen wären wir an der Anschaffung eines Elektroautos interessiert. Wir versuchen dann, die richtige Lösung dafür zu finden, beschränken uns aber auf das leider noch extrem eingeschränkte Angebot der klassischen Fahrzeughersteller. Andererseits müssen die Lieferzeiten berücksichtigt werden. Gegenwärtig gibt es kein einziges Serien-Elektroauto eines klassischen Herstellers, das nicht mindestens sechs Monate Lieferzeit hätte. Dessen ungeachtet verzeichnen wir allerdings bereits mehr als 50 konkrete Anfragen in unserem Kundenkreis, Tendenz stetig wachsend.

**Flottenmanagement:** Wenn Ihre Kunden Fragen zu Elektrofahrzeugen und zur Elektromobilität haben, auf welche Bereiche konzentriert sich das momentan wesentlich?



**Reffgen:** Das fokussiert sich auf zwei Hauptthemen. Einmal wird die Frage gestellt: Macht ein Elektrofahrzeug für uns Sinn, und auf was müssen wir dabei achten? Könnt Ihr uns bei der Entscheidungsvorbereitung helfen? Dabei geht es dann um Analysen und Informationen aller Art zum Thema, so, wie wir es in unseren üblichen Fuhrparkmanagement-Beratungsprojekten auch praktizieren. Das Zweite ist, dass Fuhrparkbetreiber gern nach außen die Aktivitäten des Unternehmens zum Thema Umweltschutz durch die Verwendung von Elektrofahrzeugen unterstreichen möchten. Letzteres ist ein völlig anderer, aber genauso legitimer Beweggrund.

**Flottenmanagement:** Wie wird GE Capital /ASL Fleet Services dieses Thema in den nächsten zwei Jahren begleiten?

**Reffgen:** Die mittelfristige Strategie heißt: Wir werden aus unmittelbarer Nähe beobachten, wie sich die Märkte und die Technologie weiterentwickeln. Inzwischen gehören wir zu einem großen Konzern, der selbst über eine erhebliche Kompetenz zu diesem Thema verfügt. Diese werden wir nutzen können und damit sogar Konzepte schmieden, die über das Auto hinausgehen, gerade im Hinblick auf Netz-Infrastruktur, Ladestationen und deren Finanzierung. Zurzeit ist das als Serienprodukt noch nicht wirtschaftlich darstellbar. Wir werden aber zu gegebener Zeit ein entsprechendes Angebot vorlegen.





# E-Motion

Der Freisprecheinrichtungshersteller BURY GmbH & Co. KG geht mit dem Trend der Zeit. Für alle Inhaber des iPhone gibt es ab sofort eine kompatible Lösung zur schnellen und bequemen Kommunikation im Fahrzeug. Wir testeten die BURY Motion für den iPhone-Nutzer von heute und morgen.

Die BURY GmbH & Co. KG hat bereits mehrere Lösungen speziell für iPhone-Besitzer auf den Markt gebracht. Neben der CC 9060 Music und dem Haltesystem BURY MultiCradle gibt es nun auch die Bluetooth Freisprecheinrichtung BURY Motion für das iPhone 4/ iPhone 3GS/ iPhone 3G.

Beim Test ließ sich der Halter mit Hilfe des Window Mount Adapters, einer Saugnapfbefestigung auf der Frontscheibe leicht und schnell befestigen. Wer sein iPhone lieber auf dem Armaturenbrett oder am Lüftergehäuse sieht, kann mittels Dash Mount Adapter die Freisprecheinrichtung dort entsprechend platzieren. Allerdings wurde diese Lösung beim Test nicht ausprobiert, da der Hersteller die Installation durch einen Fachhändler empfiehlt. Durch ein 12 V-Stromversorgungskabel wird das Gerät mit Strom versorgt. In der BURY Motion ist das iPhone während der Fahrt gut aufgehoben. Um das iPhone einsetzen zu können, muss der Nutzer einen seitlichen Auswurfknopf drücken, um den Halter zu öffnen. Möchte man das Gerät in der Horizontalen Anwendung nutzen, beispielsweise beim Anzeigen von Web-Seiten oder bei Texteingabe und insbesondere bei Navigationsanwendungen, kann man das System leicht um 180 Grad drehen. Durch die Bluetooth-Funktion kann bereits nach wenigen Sekunden ein PIN, der vom Hersteller vorgegeben wird, eingegeben werden. Das iPhone ist so binnen kürzester Zeit mit der Freisprecheinrichtung Bury Motion



Dank Bluetooth-Verbindung ist die Freisprecheinrichtung BURY Motion binnen kürzester Zeit mit dem Endgerät iPhone verbunden.

verbunden. Durch ein Plug-and-Play-Konzept können zusätzliche Ausstattungsmerkmale und Funktionen ohne weitere Apps genutzt werden. Bei eingehenden Anrufen muss lediglich die Hörertaste am Gehäuse gedrückt werden. Mit der Plus- und Minus-Taste, ebenfalls am Gehäuse, kann die Lautstärke des Gesprächspartners eingestellt werden. Vorteilhaft ist diese Option gerade bei schnellerer Fahrt. Das Gespräch bleibt qualitativ hochwertig.

Mit einem optional erhältlichen Kabel kann das Gerät an das Soundsystem des Fahrzeugs angeschlossen werden. Für alle, die während der Fahrt ihre bevorzugte Musik hören wollen und gerne unabhängig vom Radioprogramm für akustische Eigenunterhaltung sorgen wollen, eignet sich die BURY Motion zum Abspielen der Musikdateien, die auf dem iPhone gespeichert sind. Durch den integrierten Verstärker und die beiden Lautsprecher ist eine sehr gute Klangqualität gegeben. Optional können die BURY Motion Modelle für das iPhone 3GS und das iPhone 3G sogar mit einem externen GPS-Modul versehen werden, mit dem sich der GPS-Empfang im Fahrzeug noch einmal merklich verbessert.

Die BURY Motion ist eine gute Lösung für alle, die sich dem iPhone restlos hingegen haben, aber auch für diejenigen, die mit der Anschaffung eines iPhone liebäugeln. Unser Test hat ergeben, dass BURYs Newcomer als praktische, leicht handliche Freisprecheinrichtung für den alltäglichen Gebrauch eine ideale Ergänzung – speziell für den Dienstwagenfahrer, der sein iPhone nicht mehr missen will – ist. Zudem ist die BURY Motion eine gute Kommunikationslösung für eine sicherere Fahrt, denn die Hände bleiben beim Telefonieren am Lenkrad. Die Freisprecheinrichtung BURY Motion ist ab sofort mit einer unverbindlichen Preisempfehlung des Herstellers von 105,20 Euro netto erhältlich.



Mittels Taste am Halter ist eine bequeme und schnelle Gesprächsannahme jederzeit möglich.



# Intuitives Freisprechen

Die GN Netcom bietet mit der Jabra Cruiser2 eine akustisch ausgereifte und intuitiv bedienbare Freisprechlösung, die sich als Fahrbegleiter der anderen Art bemerkbar macht. Die Redaktion FM testete den Neuling des dänischen Herstellers.



Die Freisprechlösung Jabra Cruiser2 lässt sich leicht und schnell an der Sonnenblende befestigen. (o.)

Mittels Bluetooth-Verbindung wird eine schnelle Verbindung zwischen dem Endgerät und der Freisprechlösung Jabra Cruiser2 hergestellt. Diese ist dann sofort einsatzbereit. (u.)



Autotelefonate sollen mit der neuen Freisprechlösung Jabra Cruiser2 noch leichter fallen: Je nach Mobilfunktelefon ist diese Freisprechlösung in der Lage, die Telefonbuchfunktion des Endgerätes zu nutzen. Das Anbringen des Gerätes ist kinderleicht. Dank einer Klemme kann man die Freisprechlösung an der Sonnenblende problemlos anbringen: Komplizierte Installationschritte sind damit passé. Schaltet man das Gerät zum ersten Mal ein, wird dieses automatisch in den Pairing-Modus versetzt, das heißt, es erfolgt eine automatische Verbindung mit dem Mobilfunkgerät dank Bluetooth-Funktion. Der Nutzer muss sein Mobiltelefon für die Suche nach drahtlosen Bluetooth-Geräten zuvor konfigurieren; kurz darauf kann man die Frei-



sprechlösung Jabra Cruiser auswählen. Nach „Bestätigen“ und PIN-Code-Eingabe ist das Telefonieren einfach: Mit den Tasten „Rufannahme / Beenden“ auf dem Jabra Cruiser-Gerät werden Anrufe, die auf dem Mobiltelefon ankommen, unkompliziert und schnell entgegengenommen oder beendet.

Klang und Lautstärke – hierfür stehen die Tasten mit den Symbolen +/- – können individuell, nach Bedarf und Geräuschstärke eingestellt werden. Die Jabra Cruiser2 liest dem Fahrer bei eingehenden Anrufen entweder den Namen oder bei unbekanntem Anrufer die Nummer verständlich vor. Laut Hersteller unterstützt das Gerät insgesamt zehn Sprachen. Durch die Noise Blackout-Technologie mit zwei Mikrofonen werden Geräusche während der Fahrt ausgeblendet, und die Stimme des Fahrers wird zusätzlich verstärkt.

Als Zusatzfunktion bietet das Gerät eine FM-Übertragung. Nicht nur Anrufe, sondern auch Musik können auf das Autoradio weitergeleitet werden, so dass die Wiedergabe über die Fahrzeuglautsprecher erfolgt. Außerdem können bis zu 1.000 Kontakte auf die Freisprecheinrichtung übertragen werden. Personennamen werden so von der Jabra Cruiser2 als Sprachmeldung angegeben. Will der Nutzer neue Kontakte zum Mobiltelefon hinzufügen, kann dieser ein manuelles Update veranlassen.

Die Jabra Cruiser2 wird von der Multipoint-advanced-Funktion unterstützt: Verfügt der Nutzer über zwei mobile Endgeräte, die mit Bluetooth-Funktion ausgestattet sind, ist eine gleichzeitige Dualverbindung möglich. Damit kann man zwischen den Gesprächen beider Telefone beliebig switchen.

Die neue Freisprechlösung Jabra Cruiser2 konnte beim Test voll überzeugen: Kinderleichtes Anbringen des Gerätes, schnelle und unkomplizierte Bedienschritte machen es zu einem angenehmen, mobilen Begleiter. Für Vieltelefonierer während langer Fahrten ist es ein idealer Assistent, der nicht nur durch seine gute Klangqualität, sondern auch durch Handling und Preis überzeugt. Der Hersteller sieht für das Modell eine Gesprächszeit von 14 Stunden und eine Standby-Zeit von 20 Tagen vor. Man läuft auch nicht Gefahr, mit einem leeren Akku da zu stehen. Per Sprachmeldung informiert das Gerät, wenn der Akku geladen werden muss. Fakt ist, dass derartige Freisprechlösungen zum einen eine echte Alternative gegenüber Autotelefonanlagen ab Werk sind, weil sie, wie die Jabra Cruiser, sich jederzeit abnehmen lassen und sich zum anderen preislich beachtlich abgrenzen. Für alle, die nach einer praktischen und qualitativen Freisprechlösung gesucht haben oder die aktuell bleiben wollen, ist die Jabra Cruiser2 ab sofort für 80 Euro netto erhältlich.







lesenswertes Buch für denjenigen, der über den Tellerrand des täglichen Staus hinaus denkt. Toppen kann dies nur noch Klaus Gietinger mit Totalschaden – Das Autohasserbuch (2010). Für ihn ist das Auto schlicht „Sucht und Droge“, und die Welt wird von den zugehörigen „Drogenbaronen“ regiert.

Wenden wir uns jetzt den „eigentlichen“ Abhandlungen zu, die sich mehr mit der Seele des Autofahrers befassen. In der Bibliothek meines Vaters fand ich das nette Frühwerk Seele auf Rädern – Psychologie auf Rädern von Siro Spörl (1972), in dem die Straße als „Sardinenbüchse“ oder „Dschungel“ beschrieben wird. Eine wundervolle Abhandlung über die psychologischen Aspekte des Fahrens aus damaliger Sicht. Auch Der Automensch – Zur Psychologie eines Kulturphänomens von Peter Marsch und Peter Collett (1991) widmet sich dem Thema, allerdings mehr auf die Beziehung zum Auto selbst abgezielt: „Was verrät das Auto, das Sie fahren, über Sie?“

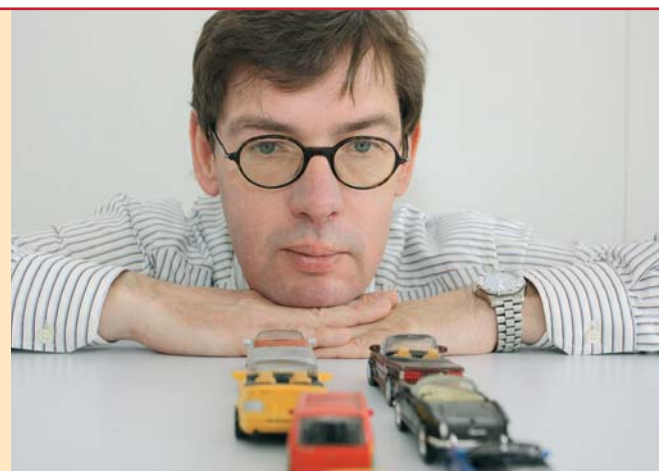
Besonders ans Herz gewachsen ist mir „Rasende Liebe – Warum wir aufs Auto so abfahren (und was wir dabei bedenken sollten) von Hardy Holte (2000). In lockerer Art beschreibt er die Fahrertypen und ihre Eigenarten. Die richtige Lektüre abends in einem Motel, eine längere Route noch im Anschlag. Sehr persönlich daher kommt „Wenn möglich, bitte wenden – Abenteuer eines Autofahrers“ von Lutz Schumacher (2009). Die Tücken der Navigationsgeräte sind natürlich ein zentrales Thema, aber eben aus persönlicher Sicht.

Wer sich wissenschaftlich tiefer in die Materie einlesen möchte (und zudem der englischen Fachsprache mächtig wähnt) dem sei The Psychology of Driving von Graham Hole (2007) empfohlen. Ein fundamentales Werk über alle Aspekte insbesondere über die Risikobereitschaft von Fahrern. Gerade in der dunklen Jahreszeit ist dies ein zentrales Thema.

Wer sich staumäßig allerdings zu neuen (philosophischen) Ufern („Höhenflügen“) bewegen möchte, dem sei die nur 80 Seiten starke Abhandlung Synergien im Stau – De Stagnatione („Postprofessionelles Risikomanagement beim Funktionsübergang von flüssigem Stau zum stockendem Verkehr“, von Georg Heider, Marianne Laßmann und Klaus Peter Rotis, 1995) empfohlen. Die Lektüre erfordert allerdings den zusätzlichen Einsatz eines Fremdwörterlexikons und führt trotz der geringen Seitenzahl zu erheblichem Zeitaufwand. Themen wie „Duzen im Stau“ wird man danach mit ganz anderen Augen sehen.

Zu (fast) guter Letzt kommen meine beiden absoluten Favoriten, die dieses bestimmt nicht deshalb sind, weil beide Autoren sich mit mir in Verbindung gesetzt haben, was dann im Text auch Niederschlag gefunden hat. Titel und Untertitel der beiden Schmöcker drücken eigentlich schon sehr gut aus, was man ansonsten umständlich beschreiben müsste. Zum ersten gibt es da Tom Levine mit Planet Auto – Dringende Randbemerkungen zu Auto-Erotikern, Mittel-

**Professor Michael Schreckenber**, 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.

spurschleichen und RennRentnern (2007). Auf knapp vierhundert Seiten seziiert Levine geradezu die intimsten Gefühle der automobilen Gesellschaft und hält ihr einen Spiegel vor. Nach der Lektüre fühlt sich eigentlich jeder ertappt und fährt mit anderen Augen durch die Welt. Der Klappentext verspricht ein diabolisches Vergnügen. Dem kann ich mich nur anschließen!

Endlich auch in Deutsch erschienen ist Auto – Warum wir fahren, wie wir fahren und was das über uns sagt von Tom Vanderbilt (2009, interessant: der englische Titel heißt Traffic, was im Englischen weit mehr als nur „Verkehr“ bedeutet). Dieses Buch stellt einen Meilenstein der Verkehrsliteratur dar. Über Jahre hat Vanderbilt recherchiert und zusammengetragen was dabei herausgekommen ist. Es geht um Spurwechsel, die persönliche Fehleinschätzung der eigenen Fähigkeiten (am Steuer), insbesondere der Wahrnehmung des Gehirns, um das wohl niemals endende Thema der Unterschiede zwischen Mann und Frau, um Sicherheit und weltweite Unterschiede im Verkehr. Auf fast fünfhundert Seiten werden hier Vorurteile gnadenlos enttarnt und ihnen neue wissenschaftliche Erkenntnisse entgegengesetzt. Die „Newsweek“ schrieb nicht umsonst: „Eine erhellende Reise durch die Mysterien des Verkehrs.“ Dieses Buch hat ein wenig den Beigeschmack der Endgültigkeit, denn jedes folgende muss sich daran messen lassen, und das wird schwer (auch für mich!).

Ich hoffe, der eine oder andere lässt sich auf eines der LiterAUTOur-Abenteuer ein, manchmal verschenkt man ein Buch ja gar nicht und liest es einfach selbst.

Es gibt jedoch auch Menschen, die das Automobil mehr „erleben“ als „erlesen“ möchten. Diesen sei das Meilenwerk in Böblingen empfohlen. Es ist das dritte und größte (und neueste) nach Berlin und Düsseldorf. Zu sehen sind dort Fahrzeuge aus allen Dekaden und von verschiedensten Herstellern. Das Highlight dort ist aber zweifelsohne das V8-Hotel, in dem man nicht nur übernachten kann, sondern dies auch noch in zehn „Themenzimmern“ zelebrieren

kann. Ich hatte das Vergnügen, in dem Zimmer „Werkstatt“ zu übernachten. Das Bett in einem um das Dach gekürzten Fahrzeug fand ich eigentlich recht einladend. Als ich aber die Beine unter dem Bett herausstehen sah, erschrak ich für einen Augenblick. Es waren aber nur Beine (ohne Körper) und alles Andere war auch sehr detailgetreu zusammengestellt (vor dem Badezimmer stand: „Mannschaftsduche“, an der Wand: „Keine Fahrradreparaturen“). Meine Zimmernachbarin hatte das Glück, in dem Themenzimmer „Waschstraße“ zu nächtigen. Sie berichtete am nächsten Morgen von einem Ganzkörperfön...

Wie man es von einem guten Hotel gewohnt ist, lag neben dem Bett eine Bibel. Aber, stilgerecht, nicht eine normale Bibel, sondern die „Auto-Bibel“ (von Harald Braun, Untertitel: „Man kann ein Auto nicht wie ein menschliches Wesen behandeln. Ein Auto braucht Liebe“, 2008). In vielen Essays geht es um die Nöte der Autofahrer, ohne zu sehr in die Tiefe zu gehen. Der Tenor des Buches kann nicht besser beschrieben werden als durch Äußerung von Sterling Moss: Das erste Auto im Leben vergisst man ebenso wenig wie die erste Frau“. (Klappentext von Harald Schmidt: „Für viele Männer ist Autofahren wie Sex: Die Frau sitzt teilnahmslos daneben und ruft immer: nicht so schnell, nicht so schnell“). Starke Worte und die richtige Lektüre vor dem Schlaf! Ob das allerdings angesichts der alltäglichen Stausituationen noch zeitgemäß ist, sei dahingestellt. Meine Frau neigt da eher zu der Aufforderung: „Nicht so langsam, nicht so langsam...“

Enden möchte ich mit jedoch einem Ausspruch von Goethe, gefunden in dem Buch De Stagnatione, und allen gewidmet, die zum Jahresende südliche Gefilde ansteuern:

Stau, den hab ich längst entbehret  
In dem stets umhüllten Norden,  
Aber in dem heißen Süden  
Ist er mir genugsam worden.

Schöne Weihnachten und einen guten Rutsch ins neue Jahr!

## G A S T K O M M E N T A R

# Alles online? Aber sicher!

Erinnern Sie sich noch? Vor 20 Jahren war das Schlagwort des „papierlosen Büros“ in aller Munde. In der Realität wuchsen jedoch die Aktenberge eher, als dass sie abnahmen.

Heute machen es mobile Geräte möglich, überall und jederzeit E-Mails zu versenden, sich navigieren zu lassen, ins Internet zu gehen – oder von irgendwo auf der Welt auf seine Daten zuzugreifen. Immer mehr Menschen nutzen diese Möglichkeiten – insbesondere im Berufsleben. Die digitale Unterschrift, der digitale Brief, ein neuer Personalausweis, das System des Finanzamtes „Elster“ und vieles mehr: All das sind in Deutschland die „offiziellen“ Auswirkungen dieser Entwicklung. Sie wird unterstützt und voran getrieben, durch die immer tiefere Vernetzung einzelner Systeme.

Unternehmen beginnen nun tatsächlich, nach dem papierlosen Zahlungsverkehr auch die papierlose Verwaltung aufzubauen.

Ob demnächst das „papierlose Büro“ real wird, sei dahingestellt. Fest steht, dass es viele Vorteile gibt, papierlos zu arbeiten – auch und vor allem im Flottenmanagement: Wer statt Aktenordner zu wälzen, seine Fuhrparkdaten digital vorliegen hat, spart Zeit und Verwaltungskosten, da er überall und jederzeit darauf zugreifen kann. Internet-Tools steigern die Effizienz, weil Bestellungen, Sperrungen und Änderungen von Tankkarten bequem online erledigt werden können – sofern dies der Tankkartenanbieter in seinem Angebotsportfolio für seine Kunden bereithält.

Digitale Daten verbessern die zeitnahen Kontrollmöglichkeiten der Fuhrparkleiter: Warnungen bei unerlaubter Verwendung der Karten, Datendownloads für individuelle Auswertungen oder das Einspielen eigener Daten machen es möglich, schnell und unkompliziert Auswertungen zu machen und „Ausreißer“ zu erkennen.

euroShell bietet seit Langem all diese und weitere Online-Services: Die elektronische Rechnung, unterschiedliche Fuel Management Services, E-Mail-Alarm für falsch eingesetzte Tankkarten, Online Tankkartenbestellung, ein CO<sub>2</sub>-Rechner oder die elektronische Führerscheinkontrolle sind nur einige Leistungen, die wir den Fuhrparkleitern seit längerem bereits online zur Verfügung stellen.

Ganz aktuell haben wir für unsere Kunden das Verwaltungswerkzeug „Shell Card Online“ weiter ausgebaut und verbessert: Einfach, schnell,



sicher und flexibel können Flottenmanager passwortgeschützt auf dieser Online-Plattform alle Daten rund um die Tankkarten ihrer Flotte einsehen und verwalten – und das ganz auf die persönlichen Erfordernisse abstimmbare.

Mit Shell Card Online lässt sich jeder Fuhrpark benutzerfreundlich und effizient managen: Alle Daten zu den Tankkarten stehen übersichtlich rund um die Uhr zur Verfügung. Zudem sind die Aufbereitung und die Darstellung dieser Daten individualisierbar: So justiert jeder Fuhrparkleiter dieses Instrument zum optimalen Flottenmanagement ganz nach seinen Anforderungen.

Für unsere Kunden ist das komfortable Online-Tool ein weiterer Schritt auf dem Weg zu einem noch sichereren, effektiven Flottenmanagement. Zusammen mit den anderen Vorteilen – zum Beispiel Akzeptanz an 4.200 Shell, ESSO und AVIA Stationen in Deutschland oder der Teilnahmemöglichkeit am Prämienprogramm Shell CLUBSMART Flotte/Pkw – ist die euroShell Tank- und Servicekarte ein passgenaues Werkzeug für Flottenmanager. Und immer mehr nutzen die Chancen und Möglichkeiten, die online zur Verfügung stehen. Deshalb werden wir diesen Weg sicher und im Sinne unserer Kunden weiter ausbauen.

**Andreas Grobler, Geschäftsführer der euroShell Deutschland GmbH**

# Flotten management

## IMPRESSUM

### Herausgeber, Verlag und Redaktion:

Flottenmanagement-Verlag GmbH  
Rudolf-Diesel-Straße 14, 53859 Niederkassel  
Telefon: 0228 / 45 95 47-0, Fax: 02 28 / 45 95 47-9  
eMail: post@flotte.de  
Internet: www.flotte.de

**Verlagsleitung:** Bernd Franke, Dipl. Kfm.

**Chefredakteur:** Ralph Wuttke (V.i.S.d.P)  
eMail: rw@flotte.de

**Redaktionsbeirat:** Stephan Faut, Claus-Peter Gotta, Detlef Irmscher, Burkhardt Langen, Dieter Prohaska, Christian Scholz, Sven Schulze, Hans-Joachim Schwandt, Peter Stamm, Bernd Wickel

### Redaktion:

Erich Kahnt (Ressort Fuhrparkmanagement), Julia Rose, Patrizia Kaluza, Patrick Broich, Christian Löffler  
eMail: post@flotte.de

### Layout:

Lisa Görner, eMail: lg@flotte.de

### Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Natalia Ermakova, Lutz Fischer, Prof. Michael Schreckenber

**Fotos:** Erich Kahnt, Patrick Broich, Judith Kadach, Nicole Gerhards, Patrizia Kaluza; Franz Pfluegl, sternerleben / Fotolia.com

### Anzeigen:

Bernd Franke (Leitung),  
Telefon: 02 28 / 45 95 47-1  
eMail: bf@flotte.de

### Sekretariat und Leserservice:

Nathalie Anhäuser  
eMail: na@flotte.de

**Druckauflage**  
**26.800 Exemplare**  
(1. Quartal 2010)



### Erscheinungsweise:

Flottenmanagement erscheint 6 x jährlich  
Bezugspreise 2010: Einzelheft 4,- Euro  
Inland jährlich 20,- Euro (inkl. MwSt.)  
Auslandspreise auf Anfrage.

Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen. Sie werden nur 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.



# Der neue Opel Astra Sports Tourer.



## Nie zuvor war Flexibilität größer.

Warum der neue Opel Astra Sports Tourer der perfekte Partner für Ihre Mitarbeiter ist? Weil die neun Lichtfunktionen des Adaptiven Fahrlichts (AFL+) jederzeit für optimale Sichtverhältnisse sorgen. Weil sie auf dem Ergonomiesitz mit Gütesiegel AGR (Aktion Gesunder Rücken e. V.) immer entspannt bleiben. Und weil sie mittels elektrischer Fernentriegelung die FlexFold Rücksitzlehne im Boden versenken und spontan Platz schaffen können. Mehr gute Argumente entdecken Sie bei einer Probefahrt bei Ihrem Opel Partner und unter [opel.de](http://opel.de)



Adaptives Fahrlicht (AFL+)



Ergonomiesitz



FlexFold Rücksitzlehne

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

Kraftstoffverbrauch innerorts 10,1–5,4 l/100 km, außerorts 5,8–4,0 l/100 km, kombiniert 7,4–4,5 l/100 km; CO<sub>2</sub>-Emission kombiniert 174–119 g/km (gemäß 1999/100/EG).



Wir leben Autos.

# Finanziellen Freiraum erleben.

Die 1,1-Prozent-Leasing-Aktion für den Audi A6 Avant.



Mit dem Audi A6 haben Sie die Gewissheit, dass eines der erfolgreichsten Flottenfahrzeuge in Ihrem Fuhrpark Einzug hält. Er zeichnet sich durch seine souveräne Verbindung aus zeitlosem Design, klaren Formen und effizienten Motorentechnologien aus. Erkennen Sie seine Vorzüge.

Durch die Verlängerung der 1,1-Prozent-Leasing-Aktion haben Sie weiterhin die Möglichkeit, ein außergewöhnliches Fahrzeug zu exklusiven Konditionen zu erhalten und darüber hinaus mit erstklassigen Dienstleistungen zu kombinieren. Eine Rechnung, die aufgeht. Mit einer Vertragslaufzeit von 36 Monaten haben Sie im Rahmen der Aktion die Wahl zwischen einer jährlichen Laufleistung von 30.000 bzw. 40.000 Kilometern<sup>1</sup>.

<sup>1</sup>Bei einer Vertragslaufzeit von 36 Monaten und einer jährlichen Laufleistung von 30.000 Kilometern berechnet sich die Leasing-Rate mit 1,1%, bei einer jährlichen Laufleistung von 40.000 Kilometern berechnet sich die Leasing-Rate mit 1,2% von der Neuwagen-UPE. Von der Aktion ausgeschlossen ist die Audi A6 Limousine.

Audi A6 Avant Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 7,0–14,8; außerorts 4,3–7,5; kombiniert 5,3–10,2; CO<sub>2</sub>-Emission in g/km: kombiniert 139–244  
Stand 10/2010

## Mehr finanzieller Freiraum für Ihre Flotte.

Während der Vertragslaufzeit bleiben die Leasing- und Dienstleistungsraten gleich. Eine gute Basis, da die Bindung von Eigenkapital entfällt. Für Sie bedeutet dies eine Freiheit, die es ermöglicht, die nicht gebundenen Mittel für wichtige Investitionen zu nutzen.

Ihr Partner vor Ort erstellt Ihnen gern ein individuelles Angebot und zeigt Ihnen die Vorzüge des Audi A6.

**Audi** Leasing

