

trans aktuell

DIE ZEITUNG FÜR TRANSPORT, LOGISTIK UND MANAGEMENT

Nr. 7 • 16. März 2018

www.eurotransport.de

6035 Euro 2,90

Kostenlos aufs Handy

Mit dem WhatsApp-Newsletter von Eurotransport gibt's brandaktuelle News direkt auf Ihr Smartphone. Registrieren Sie sich: etm.de/whatsapp



Teilnehmen und gewinnen!

Welche sind die besten Nutzfahrzeuge 2018? Wählen Sie aus 195 Baureihen (Seiten 24 und 25). Unter allen Einsendungen verlosen wir tolle Preise, Hauptgewinn ist ein Pick-up Renault Alaskan.



DIREKT UND ALLES AUS EINER HAND

KRONE SPARE PARTS
Der Ersatzteil-Service von KRONE
Bestell-Hotline: +49 5951-209 302
www.krone-trailer.com

KRONE
Wir transportieren Zukunft



Große Pläne in Polen

Waberer's will Flotte im Nachbarland auf bis zu 3.000 Lkw aufstocken

Der ungarische Großflottenbetreiber Waberer's strebt die Rolle des Konsolidierers auf dem europäischen Transportmarkt an. „Die Globalisierung und anhaltende Konzentration auf der Kundenseite verlangen nach einer Konsolidierung auch auf der Transportseite“, erläutert der Vorstandsvorsitzende Ferenc Lajkó im Gespräch mit trans aktuell.

„Der europäische Transportmarkt ist extrem fragmentiert: 85 Prozent der Unternehmen haben weniger als zehn Lkw“, erläutert der 41-Jährige. Damit werde die Branche den Anforderungen der Verlagerung gerecht. „Multinationale Konzerne wollen nicht mit Hunderten an Transport- und Logistikdienstleistern verhandeln“, sagt Lajkó. „Wir sind davon überzeugt, dass diese Konzerne Großunternehmen als Dienstleister haben möchten.“

Dieser Erwartungshaltung wolle Waberer's gerecht werden und sich daher weiter vergrößern – sowohl durch organisches Wachstum, als auch durch weitere Übernahmen. „Wir haben Zugang auf Ressourcen und zum Kapitalmarkt“, sagt der Waberer's-Chef,

der seit Juli 2016 an der Spitze des Unternehmens steht. In den vergangenen Jahren war Waberer's nach eigenen Angaben im Schnitt immer um 15 Prozent gewachsen, 2017 wuchs der Umsatz und die Flotte gar um knapp 18 Prozent.

Seit vorigem Jahr ist das Unternehmen an der Budapester Börse gelistet. Durch das Geld vom Kapitalmarkt sieht es sich für weitere Übernahmen gerüstet. So finanzierte Waberer's auch den Erwerb des polnischen Transportunternehmens Link.

Integration der Firma Link

Der Mittelständler aus der Nähe von Warschau mit seinen 950 Mitarbeitern war vorigen Sommer zum Preis von 32 Millionen Euro unter das Dach von Waberer's gerückt. Das auf Lkw-Verkehre nach Westeuropa, aber auch auf innerpolnische Transporte spezialisierte Unternehmen soll bis Jahresende vollständig in das Waberer's-Netzwerk integriert und in Waberer's umbenannt werden. Die Link-Flotte umfasst zurzeit 430 ziehende Einheiten,

bis Jahresende sollen weitere 100 Fahrzeuge dazu kommen.

Damit aber nicht genug, Waberer's-Chef Lajkó hat mit Link Großes vor: „Bis in fünf Jahren soll die polnische Flotte von Waberer's auf 2.000 bis 3.000 Lkw wachsen“, kündigt er an. Denn ein Fuhrpark von 400 oder 500 Fahrzeugen sei auch in Polen „nur ein Tropfen im Ozean“. Die Waberer's-Flotte in Ungarn, die rund 4.000 eigene Fahrzeuge umfasst, soll sich jedoch nicht in gleichem Maße vergrößern. „Sie ist groß genug, wir setzen hier auf ein nachhaltiges Wachstum.“ Wächst die Flotte in Budapest aber jährlich „nur“ um 15 Prozent, würde der Fuhrpark von Waberer's bis 2023 mehr als 10.000 eigene Lkw umfassen – in Ungarn und Polen zusammen.

Dass Waberer's die Aktivitäten in Polen stärkt, hat mehrere Gründe. Zum einen setzt das Unternehmen auf Skaleneffekte durch Größe, zum anderen helfe die Präsenz dort, das Netzwerk zu verdichten und zu verbessern. Und zu guter Letzt baut Manager Lajkó auf einen besseren Zugang zum Arbeitsmarkt, um Fahrer zu rekrutieren. Die Bevölkerung in Polen ist mit 40 Millionen Ein-

wohnern viermal so groß wie die ungarische.

Nach der Integration von Link rüstet sich Waberer's für weitere Akquisitionen. „Übernahmen sind definitiv geplant“, betont Ferenc Lajkó. Im Fokus stünden dabei Tschechien, die Slowakei und Polen. Zunächst habe man Unternehmen im Blick, die dabei helfen, die Logistikaktivitäten in Ungarn und den Nachbarländern zu stärken.

Auf regionale Kontraktlogistikaktivitäten entfallen 16 Prozent der Umsätze. Acht Prozent der Umsätze macht Waberer's mit Versicherungsgeschäften. Absoluter Schwerpunkt sind aber europäische Ladungsverkehre, die 76 Prozent der Erlöse ausmachen. Hier sei nächstes Jahr mit der nächsten Übernahme zu rechnen, sagt Lajkó, ohne Details zu nennen.

Text: Matthias Rathmann |
Foto: Thomas Küppers

Ein Interview mit Waberer's-Chef Ferenc Lajkó lesen Sie auf den **Seiten 8 und 9.**

KEP aktuell: Alles über die Pläne von Go, die Bilanz der Post und die Strategie von Hellofresh.



siehe Beilage

Personalien: Andreas Scheuer wird Verkehrsminister, Steffen Bilger (rechts) Staatssekretär.



Seite 3

Stückgut: E-Commerce beflügelt – elf Kooperationen in der Übersicht.



Seite 12

Kredite: Digitale Plattformen gewinnen in der Branche an Bedeutung.

Seite 16

E-Mobilität: Dacher, DHL, Rhenus und Schenker haben ihn – der Fuso eCenter im Fahrbericht.



Seite 22

TAGUNG DES SLV HESSEN/RHEINLAND-PFALZ ZU ALTERNATIVEN ANTRIEBEN

Was treibt die Branche künftig an? Wird sich der Elektromotor, der Gasantrieb oder die Brennstoffzelle durchsetzen? Die Abkehr vom Diesel ist eingeläutet. Auf der letzten Meile bekommt die Branche entsprechenden Druck schon heute zu spüren. So groß wie der Handlungsbedarf für Bund, Länder und Kommunen ist für Transport- und Logistikunternehmen der Informationsbedarf. Dem trägt der Speditions- und Logistikverband (SLV) Hessen/Rheinland-Pfalz mit einer Impulstagung zu alternativen Antriebstechniken Rechnung. Die Veranstaltung am Dienstag, 17. April,

100 Euro Rabatt für trans aktuell-Leser

BEITEILNAHME ANTAGUNG AM 17. APRIL

in Wiesbaden lässt Hersteller und Praktiker gleichermaßen zu Wort kommen. Als Praktiker dabei sind Dieter Hallerbach, Geschäftsführer des Naturkost-Großhandels Bodan, sowie Markus Walke, Regional Director bei DSV Road. Für die

Herstellerseite sprechen Manfred Kuchlmayr (Iveco Magirus) und Hubertus Goldkuhle (Mercedes-Benz Deutschland). Mit von der Partie sind unter anderem auch der hessische Verkehrsminister Tarek Al-Wazir (Grüne) und Dr. Peter Döpffen aus seinem Hause, der über die Pläne des Landes beim Oberleitungs-Lkw spricht. trans aktuell ist Kooperationspartner der Veranstaltung, Leserinnen/Leser profitieren von einer Ermäßigung von 100 Euro (290 statt 390 Euro netto pro Person). Anmeldung bei Sumita Brumbach im ETM Verlag, Mail: sumita.brumbach@etm.de. rat

Reifen: Michelin setzt auf Ganzjahresreifen für Transporter, Continental auf Runderneuerte. Seiten 18 und 19



Foto: Thomas Bognner/ITG

Handgriffe in der Logistik

Der Ausbildungsbus der IHK für München machte Station bei ITG in Schwaig: 22 jugendliche Flüchtlinge informierten sich über die Berufsausbildung in der Logistik und durften auch selbst ausprobieren, welche Handgriffe in der Fashionlogistik nötig sind.



trans aktuell als Download

Sie können die neue trans aktuell-Ausgabe auch digital lesen. Registrierte Nutzer des Portals eurotransport.de geben in den Einstellungen/„Meine Abos verwalten“ für die trans aktuell in das Feld Abonnement-Nr. den Code 55747 ein und bestätigen diesen Eintrag durch Klick auf „Abonummer speichern“. Unter dem Button „Aktuelles Heft“ ist dann die neueste Ausgabe zu finden.

ADAC



Pannen-Notrufnummer:
0 800 524 80 00

Kaum passiert,
schon repariert.

ADAC TruckService

Ohne Maut und Ruhe

Baden-Württembergs Minister Hermann kritisiert Planen-Sprinter

Weniger Bürokratie und freie Fahrt für Güter – dies forderten die IHK Rhein-Neckar und die Union Europäischer Industrie- und Handelskammern (UECC) für Verkehrsfragen auf dem Europäischen Wirtschaftsforum Verkehr in Mannheim.

Doch anstatt weniger Bürokratie forderte Baden-Württembergs Verkehrsminister Winfried Hermann zunächst einmal mehr Regulierung, und zwar bei den Planen-Sprintern, umgangssprachlich auch „Polen-Sprinter“ genannt. „Wir erlauben neben dem herkömmlichen Transport quasi einen von allen Kosten und Auflagen befreiten Sondertransport“, kritisierte der Minister. Die Sprinter zahlen demnach keine Maut und sie halten sich oft nicht an die Ruhezeiten. Zudem gelten für sie keine Geschwindigkeitsbegrenzungen und keine sonstigen Regelungen wie für Lkw. Dies sei inakzeptabel. Hermann forderte, die „Planen-Sprinter“ sollen künftig Maut bezahlen.

Schuhe über Nacht

Laut Hermann befriedigen diese Fahrzeuge ohnehin nur die Amazon-Bedürfnisse. Er fragte: „Muss man denn jedes Paar Schuhe über Nacht haben?“ Und stellte fest: „Für diese Art von Verkehr möchte ich keine neuen Straßen bauen.“ Überhaupt gehe es bei Straßen und Schienen in den nächsten Jahrzehnten darum, diese zu erhalten, zu sanieren und zu modernisieren. Der Ausbau des Verkehrsnetzes sei nachrangig. Denn das Netz als solches existiere bereits. Es sei nur nicht leistungsfähig und modern genug.

Beim Güterverkehr sieht Hermann erheblichen Veränderungsbedarf. Aktuell vollziehen sich über 70 Prozent des Güterverkehrs via Straße, Tendenz steigend. Hier seien Verlagerungen auf Schiene und Binnenschiffe notwendig. Doch bundesweit stagniert der Schienenverkehr seit Jahren bei rund 17 Prozent. Und das, obwohl Güterzüge verglichen mit Lkw nur 25 Prozent an CO₂ ausstoßen. Deshalb gebe es bei der Schiene bundesweit einen großen Ausbau- und Modernisierungsbedarf, so der Minister. Und er machte eine weitere Schwachstelle aus: Nur 60 Prozent des Schienennetzes seien bundesweit elektrifiziert. Wer auf der Schiene Güter effizient transportieren möchte, komme an einer Elektrifizierung des Schienengüterverkehrs nicht vorbei.

IHK-Präsident Manfred Schnabel bemängelte, innerhalb der EU würden zunehmend bürokratische Hürden den Marktzugang für Transportunternehmen behindern. So müssten in zahlreichen Ländern etwa Verkehrsunternehmen nun ihre Fahrer und Fahrzeuge vorab anmelden, wenn sie Personen oder Waren ins EU-Ausland transportierten. Zudem werde beispielsweise verlangt, detaillierte Belege über Arbeitsverträge, Löhne, Sozialabgaben und

Arbeitszeiten in der Fahrerkabine mitzuführen.

Dr. Christian Moser, Geschäftsführer des österreichischen Unternehmens Moser Transport, kam auf die uneinheitlichen Regelungen bei Vignetten zu sprechen und forderte europäinheitliche Standards. Zudem solle sich Europa an der „Mannheimer Akte“ orientieren, die seit 150 Jahren die Schifffahrt auf dem Rhein regelt.

Energiemix an Häfen

UECC-Präsident Dr. Christoph Juen erklärte, die Erhaltung der Rheinbrücken müsse künftig höchste Priorität haben. Mittlerweile habe sich ein Sanierungsstau an 43 Prozent der Fernstraßenbrücken und 16 Prozent der Eisenbahnbrücken über den Rhein zwischen Rotterdam und Basel gebildet. Dem stimmte auch Minister Hermann zu. „Die Brückensanierung insgesamt muss in den nächsten Jahren in den Fokus rücken“, erklärte er.

Mit Blick auf die Technologien der Zukunft führte Dr. Andreas

Backhaus von der BASF aus, auf dem Ludwigshafener Firmengelände seien die ersten autonomen Fahrzeuge bereits unterwegs und transportieren große Gütermengen innerhalb des Werks. Bis Ende des Jahres sollen weitere autonome Fahrzeuge hinzukommen. Damit werde in der Werksstruktur ein Teil der Bahn abgelöst. „Für Kurzstrecken ist die Bahn zu unflexibel geworden“, stellte Backhaus fest.

Welcher Antrieb wird künftig in Häfen vorherrschend sein? Laut Roland Hörner, Präsident des europäischen Verbands der Binnenhäfen, werde es wohl auf einen Mix aus LNG, Wasserstoff und E-Mobilität hinauslaufen. Die Diskussion um Dieselantriebe werde auch die Häfen erreichen, so Hörner. Schließlich seien die meisten Loks im Hafen mit Diesel unterwegs, die Zubringer-Lkw sowieso. Zudem warnte Hörner davor, weiterhin Wohnsiedlungen in Häfen zuzulassen. „Das Güteraufkommen wächst. Wir brauchen jeden Quadratmeter.“

Text: Ralf Lanzinger |
Foto: Matthias Rathmann



KOMMENTAR

von Matthias Rathmann



Keine Angst vor Waberer's

Waberer's – für viele der Inbegriff für osteuropäische Marktmacht, für manche auch für Nomadentum und Lohndumping. Kaum ein Firmenname polarisiert in den sozialen Netzwerken mehr. Wahrscheinlich reicht die schiere Flottengröße, um das Misstrauen der Branche zu wecken.

Vorstandschef Ferenc Lajkó versucht, den hiesigen Speditionen die Ängste zu nehmen. Er habe kein Interesse an Binnentransporten und versichert, dass Waberer's vom Heimatland abgesehen null Prozent Kabotage betreibe. Hier gilt es, den Chef beim Wort zu nehmen und das zu beobachten. Die Langstrecke von Ost nach West und umgekehrt ist – von Spezialverkehren abgesehen – auch nicht mehr das Spielfeld des deutschen Mittelstands. Er hat sich aus diesem Segment verabschiedet. Daher dürfte der Flottenaufbau bei Waberer's einem gut aufgestellten Mittelständler nicht weh tun.

Waberer's-Berichterstattung auf den Seiten 1, 8 und 9

IMPRESSUM

trans aktuell

Die Zeitung für Transport, Logistik und Management

Chefredaktion trans aktuell/eurotransport.de:

Matthias Rathmann (rat)

Redaktion: Ilona Jüngst (ilo), Ralf Lanzinger (rla), Carsten Nallinger (cn), Franziska Nieß (fni)

Weitere Mitarbeiter: Markus Bauer (mb), Thomas Rosenberger (tr), Michael Schwarz (msz), Oliver Willms (owi), Knut Zimmer (kuz)

Grafik/Produktion: Frank Haug (Ltg.), Florence Frieser, Monika Haug, Oswin Zebrowski, Marcus Zimmer

Sekretariat: Uta Sicking, Sumita Brumbach

Korrespondenten Berlin/Brüssel: Hans-Peter Colditz (co), Regina Weirich (rw)

Verlag: EuroTransportMedia Verlags- und

Veranstaltungs-GmbH, Das Gemeinschaftsunternehmen von Dekra, Motor Presse Stuttgart und VF Verlagsgesellschaft

Geschäftsführer: Oliver Trost

Redaktioneller Gesamtleiter: Paul Göttl

Anschrift von Verlag und Redaktion:

Postfach 81 02 07, 70519 Stuttgart
Handwerkstraße 15, 70565 Stuttgart
Tel.: 07 11/7 84 98-31, Fax: 07 11/7 84 98-59

E-Mail: transaktuell@etm.de

Internet: www.transaktuell.de

Anzeigenleitung: Werner Faas, Tel.: 07 11/7 84 98-96

Anzeigenmarkt: Norbert Blucke, Tel. 07 11/7 84 98-94

Vertrieb: Bernd Steinfeldt (Ltg.), Gerlinde Braun, Sylvia Fischer, Tel. 07 11/7 84 98-14/-18, Fax 07 11/7 84 98-46, E-Mail: vertrieb@etm.de

Anzeigenverwaltung: Motor Presse Stuttgart GmbH & Co. KG, Nicole Polta, Gabi Volkert, Leuscherstraße 1, 70174 Stuttgart, Tel.: 07 11/1 82-14 03

Herstellung: Thomas Eisele

Druck: Dierichs Druck + Media GmbH & Co. KG, Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel.

trans aktuell erscheint 24x jährlich, freitags. Höhere Gewalt entbindet den Verlag von der Lieferungspflicht, Ersatzansprüche können nicht geltend gemacht werden. Alle Rechte vorbehalten. © by ETM Verlags- und Veranstaltungs-GmbH. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos oder Zeichnungen übernimmt der Verlag keine Haftung. Die Mitglieder von Dekra erhalten trans aktuell im Rahmen ihrer Mitgliedschaft. Einzelpreis in Deutschland 2,90 Euro. Bezugspreise jährlich direkt ab Verlag (Lieferung frei Haus): Deutschland 69,60 Euro, Schweiz 134,40 sfr, Österreich 79,20 Euro, übriges Ausland auf Anfrage.

Studenten erhalten gegen Vorlage einer Immatrikulationsbescheinigung einen Nachlass von 40% gegenüber dem Kauf am Kiosk. ISSN-Nummer 0947-7268

Abonnenten-/Leserservice: trans aktuell Vertrieb, Postfach 81 02 07, 70519 Stuttgart, Tel.: 07 11/7 84 98-14/-18, Fax: 07 11/7 84 98-46, E-Mail: vertrieb@etm.de, Web: www.transaktuell.de/shop

Anzeigenpreisliste: Nr. 27, 2018, Gerichtsstand Stuttgart



Neustart im Ministerium

Andreas Scheuer wird Verkehrsminister – auf der Agenda: Fahrverbote vermeiden und Pkw-Maut einführen



Andreas Scheuer (links) hat Steffen Bilger als Teil seines neuen Teams ins BMVI geholt.

Jetzt ist es amtlich: Andreas Scheuer ist neuer Bundesminister für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI). Das hatte CSU-Chef Horst Seehofer nach dem positiven SPD-Mitgliederentscheid zunächst so entschieden. Und das wurde durch die Vereidigung in dieser Woche nun offiziell.

Mit Scheuer sitzt jetzt einer auf dem Chefsessel im BMVI, der in der Transport- und Logistikszene kein Unbekannter ist. Anders als seine CSU-Vorgänger Peter Ramsauer und Alexander Dobrindt, die verkehrspolitisch unbeleckt ins Amt kamen, kann der Niederbayer aus Passau schon bei Amtsantritt die Worte Transport und Infrastruktur inhaltsgetreu buchstabieren. Schließlich war Scheuer in dem Haus bereits mehrjährig tätig: als Parlamentarischer Staatssekretär und als Koordinator der Bundesregierung für Güterverkehr und Logistik. Schon damals (2009 bis 2013) war seine oberste Leitlinie „Mobilität ermöglichen, statt zu behindern“. Schon damals warb er für eine „verkehrsträgerübergreifende Gesamtstrategie“. Der Bundesverkehrswegeplan ist ihm genauso vertraut wie der Aktionsplan Güterverkehr und Logistik.

Im Duo mit Bartol

Vieles davon findet sich im Koalitionsvertrag wieder. Dieser, so wird in Berlin berichtet, trägt im Verkehrs- und Infrastrukturbereich „sehr stark“ seine Handschrift. Übrigens auch die des ranghöchsten SPD-Verkehrsexperten Sören Bartol. Sie beide werden auf dem Transport- und Logistikfeld in der neuen Großen Koalition von Union und SPD jetzt das entscheidende Duo bilden. Beide kennen sich gut und „können miteinander“, wie es heißt. Was nicht erstaunt, denn beide hatten 2002 zeitgleich angefangen, im Verkehrsausschuss des Deutschen Bundestages Politik zu machen.

Kein Wunder vor diesem Hintergrund, wenn auch die Branchenvertreter Scheuer erst mal für eine gelungene Wahl halten und seine Ernennung begrüßen. Gemessen werden aber wird auch er an den Taten, die er als Verkehrs- und Digitalminister am Ende abliefern wird. Und da wartet bereits eine ganze Palette dringlichster Aufgaben auf Erledigung. Neben der Verabschiedung seines Etats noch vor der Sommerpause, immerhin des größten Investitionshaushalts des Bundes, stehen kurzfristig das Vermeiden von Fahrverboten in Innenstädten und eine Lösung der Nachrüstproblematik von Dieselaautos ganz oben auf der verkehrspolitischen Agenda.

Bekannt ist ja, dass Scheuer eine Plakettenlösung ablehnt. Die übliche 100-Tage-Schonfrist wird

ihm hier keiner gewähren. Gut möglich deshalb, dass wir schon bald den nächsten Dieseltippel erleben werden und dazu, wegen der übergeordneten Bedeutung des Themas, eine Task-Force eingesetzt wird. Entsprechende Gerüchte machen bereits die Runde.

Weiter wichtig für den CSU-Minister ist das Prestigeobjekt seiner Partei, die Einführung einer Pkw-Maut. Der Starttermin dafür ist zunächst abhängig von den Ergebnissen der noch laufenden Vergabeverfahren. Dagegen steht offenbar fest, dass der 1. Juli dieses Jahres für die Einführung der Lkw-Maut auf alle Bundesstraßen eingehalten werden kann. Die gegenwärtigen Mautsätze sollen dann überall solange weitergelten, bis die Arbeiten an dem neuen Wegkosten-Gutachten 2018–2022 abgeschlossen sind und auf dieser Basis die aktuellen Mautsätze überprüft werden können.

Auf Grundlage des neuen Wegkostengutachtens will die Bundesregierung dann auch eine Ausweitung der Maut auf Lkw von 3,5 bis 7,5 Tonnen und auf Fernbusse sowie die Einbeziehung der Lärmkosten prüfen. Zu den Maut-Themen findet sich im Koalitionsvertrag übrigens nichts Substantielles – für Eingeweihte „eher ein sicheres Indiz für eine Realisierung“.

Zu den ersten Aufgaben des neuen Verkehrsministers gehört auch die Ernennung seiner Staatssekretäre. Und da muss er zunächst mal auf eine verzichten. Denn Dorothee Bär wechselt – unter Mitnahme ihres Postens – als Staatsministerin für Digitales ins Kanzleramt. Dort soll sie die digitalen Zuständigkeiten der einzelnen Fachressorts koordinieren. Einen Ressortwechsel gibt es auch für ihren Kollegen Norbert Barthle (CDU). Er wird künftig Entwicklungspolitik machen.

Dagegen bleibt der niedersächsische CDU-Politiker Enak Ferlemann auch unter Scheuer als Parlamentarischer Staatssekretär im Amt. Er gilt als erfahren, zuverlässig und loyal, für einen jungen Minister wertvolle Eigenschaften. Als neuer PStS im Verkehrsministerium unterstützt künftig Steffen Bilger (CDU) aus Ludwigsburg den Minister. Er war bereits Mitglied im Verkehrsausschuss des Bundestags, hat sich aber auch als Vorsitzender des Parlamentskreises Elektromobilität einen Namen gemacht. Beide, Ferlemann und Bilger, erhalten in der Bundesregierung „naheliegender Weise“, so heißt es, zusätzliche Verantwortung: einer als Logistikkordinator, der andere als Beauftragter für den Schienenverkehr.

Offen war bei Redaktionsschluss schließlich das Schicksal der beiden beamteten Staatssekretäre Michael Odenwald und Rainer Bomba. Allein wegen ihrer großen Erfahrung spricht vieles für ein Verbleiben im Amt. Mit ihren Namen

verbunden werden allerdings auch andere Gerüchte: Odenwald könnte Aufsichtsratschef der Bahn werden, sagen Berliner Insider. Und Bomba wird als Chef der neuen Bundesfernstraßen-Gesellschaft gehandelt. In beiden Institutionen

gehe es um einen „gefestigten Einfluss“ des Bundes. Das letzte Wort bei diesen Personalien habe deshalb Kanzlerin Angela Merkel.

Text: Hans-Peter Colditz | Fotos: Matthias Rathmann, Fotolia/Kumbabali

Transporter
TOP DEAL
Angebote nur für Gewerbetreibende



Abbildung enthält Sonderausstattungen.

All-in Leasing
ohne Anzahlung

Der Citan Kastenwagen ¹ mtl. ab	Der Vito Kastenwagen ¹ mtl. ab
149 € ²	189 € ²

Monatliche Gesamtrate ohne Anzahlung inkl. Vorteilspaket mit Komplettservice zzgl. der gesetzlichen USt., Laufzeit 48 Monate, Gesamtlauflistung 40.000 km

Inklusive
4 Jahre
Rundum-
Sorglos-Paket!

Nur bis 31.03.2018

Frohes neues Leasing.

Der Mercedes-Benz Citan und Vito jetzt mit All-in Leasing ohne Anzahlung.
Mit guten Vorsätzen ins neue Jahr: Diese Transporter lassen Sie sparen und langfristig ein gutes Geschäft machen – dank attraktiven Leasingraten und 4 Jahren ServiceCare Komplettservice inklusive. www.transporter-topdeal.de

Citan 108 CDI Kastenwagen/Vito 109 CDI Kastenwagen:
¹ Kraftstoffverbrauch innerorts; außerorts; kombiniert (l/100 km): **4,7; 4,2; 4,3/7,8-7,7; 5,4-5,3; 6,3-6,2**. CO₂-Emissionen kombiniert (g/km): **112/164-162**.
² CharterWay ServiceLeasing ist ein Angebot der Mercedes-Benz CharterWay GmbH, Mühlenstraße 30, 10243 Berlin. Unser Leasingbeispiel: Kaufpreis ab Werk zzgl. lokaler Überführungskosten 12.990 €/18.490 €, Leasing-Sonderzahlung 0,00 €, Laufzeit 48 Monate, Gesamtlauflistung 40.000 km, mtl. Gesamtleasingrate inkl. Komplettservice gemäß unseren Bedingungen 149 €/189 €. Gilt nur für gewerbliche Einzelkunden und bis 31.03.2018. Alle Preise zzgl. der gesetzlich geltenden Umsatzsteuer. Die Aktion ist in der Stückzahl begrenzt.
Bei Fragen zur Diesel-Umtauschprämie sprechen Sie bitte Ihren Mercedes-Benz Partner an.

Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

Anbieter: Daimler AG, Mercedesstraße 137, 70327 Stuttgart



Ausnahmen für Lieferverkehre

Nach dem Leipziger Urteil geht die Diskussion weiter – nach wie vor keine Rechtssicherheit für Unternehmen



DIE FÖRDERUNG

- Im Rahmen des Sofortprogramms „Saubere Luft“ hat der Bund insgesamt eine Milliarde Euro an Förderung zur finanziellen Unterstützung betroffener Kommunen in Aussicht gestellt
- In den fünf Modellstädten Essen, Bonn, Mannheim, Reutlingen und Herrenberg sollen weitere Möglichkeiten zur Minderung der Stickoxidbelastung identifiziert und umgesetzt werden

Nach dem Leipziger Urteil zu Dieselfahrverboten in den Innenstädten sind die Folgen für den Straßentransport bislang noch nicht genau absehbar. Die Urteilsbegründung steht noch aus, klar ist jedoch schon, dass es Ausnahmeregelungen geben wird. Sonst wären Lieferfahrzeuge von Einfahrbeschränkungen wohl wesentlich stärker betroffen als schwere Lkw. Denn die haben ihre Hausaufgaben in puncto Sauberkeit zumeist schon gemacht.

Die Branchenverbände haben durchaus unterschiedlich auf die Entscheidung des Bundesverwaltungsgerichts reagiert. Zurückhaltung in seiner Einschätzung übt derzeit der Bundesverband Güterkraftverkehr, Logistik und Entsorgung (BGL), weil die Informationen des Leipziger Gerichts sich derzeit nur auf eine Pressemitteilung beschränken. Der BGL will sich näher äußern, „sobald die Begründungen des Urteils bekannt sind und eine rechtssichere Bewertung der jeweiligen Auswirkungen möglich ist“, sagte ein Sprecher.

Dagegen warnte Florian Gester, Vorsitzender des Bundesverbandes Paket und Expresslogistik: „Diesel-Fahrverbote für Kurier-, Express- und Paketfahrzeuge würden die Grundversorgung des Handels und der Haushalte durch KEP-Dienste in den Innenstädten lahmlegen.“ Fahrverbote machten zudem Ausweichverkehre unvermeidbar. Für die KEP-Dienstleister sei die Luftreinhaltung ein wichtiges Anliegen, das man mit innovativen Zustellkonzepten und alternativen Antriebstechnologien angehe. „Die Umrüstung

der Fahrzeugflotten funktioniert aber nicht von heute auf morgen“, unterstrich er. Nötig seien angemessene Übergangsfristen, auch weil das Fahrzeugangebot am Markt derzeit unzureichend sei.

Der Deutsche Speditions- und Logistikverband (DSL) zeigt sich ebenfalls besorgt über die möglichen Folgen der Leipziger Entscheidung, begrüßt aber den im Urteil verankerten Grundsatz der Verhältnismäßigkeit, der die Städte zwingen soll, Maßnahmen und Konsequenzen sorgfältig gegeneinander abzuwägen. „Hierzu gehört auch die sukzessive Ausdehnung von Fahrverboten, die zunächst nicht für moderne Euro-5-Lieferfahrzeuge gelten sollen“, unterstreicht der DSLV. Nötig für die City-Logistik seien technische Innovationen der Fahrzeugindustrie sowie eine staatliche Förderung von emissionsfreien Lieferfahrzeugen und entsprechende verkehrs- und städteplanerische Konzepte.

Diesel bei CO₂-Bilanz vorn

Dieselfahrzeuge hätten unter dem Strich immer noch eine bessere CO₂-Bilanz als Elektroautos, wenn man deren Herstellung, die Batterie und ihre Entsorgung, das Laden und die Herkunft des Stroms einbeziehe, betont die Bundesvereinigung Logistik (BVL). Der Verband setzt deshalb auf die Digitalisierung als Alternative zu Dieselfahrverboten. So könne mit intelligenten Parkleitsystemen eine deutliche Verringerung von Autos auf Parkplatze erreicht werden, der Verkehrsfluss lasse sich durch intelligente Ampelschaltungen optimieren, und vernetztes Fahren bewirke bis zu 20 Prozent weniger Staus. Die BVL schlägt außerdem Kooperationen auf der letzten Meile vor, um Fahrten in Ballungsräumen zu optimieren.

Die beklagten Städte jedenfalls stehen unter gewaltigem Druck. So wird Hamburg wohl als erste deutsche Großstadt Fahrverbote umsetzen. Voraussichtlich bereits ab Ende April sollen auf den Abschnitten zweier Straßen ganzjährige Durchfahrtsbeschränkungen gelten. Auf einer der Magistralen sind über 1,6 Kilometer ausschließlich Lkw betroffen. Das gilt allerdings nur, wenn sie älter

sind als Euro 6. Außerdem: Anlieger sind von der Beschränkung ausgenommen, und hierzu gehören neben den Anwohnern auch „Krankwagen, Müllautos oder Lieferverkehre“, teilte die Umweltbehörde der Hansestadt mit. Stichprobenkontrollen durch die Polizei sollen die Einhaltung der Regelung sicherstellen.

Wie NO₂-Werte senken?

Zwar wird in Düsseldorf zum 1. Juli ein neuer Luftreinhalteplan in Kraft treten, aber die Bezirksregierung hat sich vorgenommen, mindestens bis 2020 auf Fahrverbote zu verzichten. Unklar ist bislang, wie man die zu hohen Werte beim Stickstoffdioxid (NO₂) schnell ausreichend senken will, die 2016 an 47 Prozent der Messstationen überschritten wurden. In einer vertraulich tagenden Projektgruppe der Bezirksregierung waren Fahrverbote offenbar schon im November ein Thema, schließlich ist sich die Behörde bewusst, dass sie nach geltendem Recht bereits seit dem 1. Oktober 2010 verpflichtet ist, „zum Schutz der Gesundheit der Bevölkerung an allen Messstellen in Nordrhein-Westfalen die Immissionsgrenzwerte für NO₂ einzuhalten“.

Verkehrsbeschränkungen für Diesel ab Euro 4 hält der baden-württembergische Verkehrsminister Winfried Hermann (Grüne) ab Ende des Jahres in Stuttgart für denkbar, Euro-5-Fahrzeuge könnten Ende 2019 dran sein. Aber hier sollen ebenfalls nicht zuletzt Lieferverkehre bis Ende 2021 von Ausnahmeregelungen profitieren. „Auch für den Fall von Verkehrsbeschränkungen wird es Ausnahmen geben, die relevante wirtschaftliche und soziale Belange berücksichtigen“, sagte Hermann. Vorgehen seien sie „vom Handwerker bis zum Pizzabäcker und vom Taxigewerbe bis zum Busverkehr“.

Hermann macht sich, wie auch Ministerpräsident Winfried Kretschmann (Grüne), für eine bundeseinheitliche blaue Plakette stark, mit der sich saubere Diesel erkennen lassen und die zudem verhindere, dass jede Kommune ihr eigenes Süppchen kocht. Auch der Deutsche Städtetag steht voll hinter dem Konzept, das im Berliner Verkehrsministerium und für

Bundeskanzlerin Angela Merkel (CDU) aber nach wie vor tabu ist. Baden-Württemberg kündigte inzwischen einen erneuten Vorstoß im Bundesrat an.

Ein Praktiker aus der Speditions- und Logistikbranche sieht die Lage derzeit indes recht entspannt: Mögliche Dieselfahrverbote hätten für die Lkw-Sparte keine Relevanz, sagt Gerald Penner, Geschäftsführer bei Streck Transport aus Lörrach. „Bislang weiß noch niemand, was überhaupt gilt, und die neuen Lkw halten die Normen ja ein.“ Man gehe grundsätzlich davon aus, dass sich die Beschränkungen nicht auf moderne Diesel bezögen, daher gebe es keinen Grund zur Sorge. Anders sehe es möglicherweise für Sprinterflotten aus, aber für Lieferverkehre seien ja Ausnahmeregelungen geplant.

Die Suche nach Lösungen zur Verbesserung der Stadtluft ist jedenfalls noch lange nicht beendet. Die Deutsche Umwelthilfe (DUH) will auf Verwaltungsebene weitere Kommunen zum Handeln zwingen. Auch die Europäische Kommission sitzt Deutschland im Nacken und fordert wirksame Maßnahmen, ihre Klage vor dem Europäischen Gerichtshof (EuGH) ist noch nicht vom Tisch.

Text: Regina Weinrich |
Foto: Fotolia/Klonk

20
Prozent

WENIGER STAUS SOLL
ES DURCHS VERNETZTE
FAHREN GEBEN

DIE ARBEITSGRUPPEN

Unter Beteiligung der Bundesländer gibt es vier Arbeitsgruppen zu den Themen:

- Emissionsreduzierung in den im Verkehr befindlichen Fahrzeugflotten
- Verkehrslenkung, Digitalisierung und Vernetzung
- Umstieg öffentlicher Fahrzeugflotten auf emissionsarme Mobilität
- Optimierung von Antriebstechnologien und alternative Kraftstoffe

DIE BLAUE PLAKETTE

- Eine unlängst vom Umweltbundesamt (UBA) ins Gespräch gebrachte gestaffelte Plaketten-Lösung stößt bei der Bundesregierung auf Ablehnung.
- Damit die Städte auf lokale Belastungen reagieren können, hatte UBA-Präsidentin Maria Krautzberger eine hellblaue Plakette für Euro-5- und Euro-6-Fahrzeuge und eine dunkelblaue Plakette für Diesel mit den neuen Normen 6d-TEMP oder Euro 6d vorgeschlagen.
- Bereits mit der hellblauen Plakette könnten laut Krautzberger viele Kommunen 2020 die Grenzwerte einhalten.
- Der designierte Verkehrsminister Andreas Scheuer (CSU) hält eine solche bundesweit einheitliche Lösung, mit der auch Fahrverbote leichter zu handhaben wären, für falsch. Bundeskanzlerin Angela Merkel (CDU) lehnt sie ebenso ab.

Sauber auf der letzten Meile

E-Commerce sorgt für mehr Güterverkehr – Zustelldienste rücken den Emissionen zu Leibe



Die KEP-Dienstleister, hier DPD, investieren zunehmend in alternative Antriebe.

Paket- und Expressdienste werden noch mehr Arbeit bekommen, denn die Versandmengen steigen durch den boomenden Onlinehandel weiter. Um die Situation in den Innenstädten auch luftseitig in den Griff zu bekommen, wird investiert. In Paketshops, Fahrzeugflotten, Zustellkonzepten und digitale Lösungen. Einige Beispiele.

So will Hermes in den kommenden zwei Jahren zunächst 1.500 elektrische Zustellfahrzeuge auf die Straße bringen, „ein weiterer Ausbau der E-Flotte bis 2025 ist fest geplant“, heißt es. Aber auch die Empfänger der Päckchen sollen mit ins Boot. Zwar bevorzugen sie mehrheitlich die Zustel-

lung bis an die Haustür, aber Hermes erweitert bis 2020 das Netz seiner Paketshops von 15.000 auf 20.000 und will damit den Versand verstärkt in die Filialen umlenken.

Nachdem bereits diverse Elektro- und Hybridfahrzeuge getestet wurden, sind bei DPD in Hamburg derzeit zwei Vorserienmodelle des VW eCrafter als erstes vollelektrisches Zustellfahrzeug an der Reihe. Daneben beschäftigt sich das Unternehmen mit weiteren Zustellkonzepten wie dem Einsatz von Lastenrädern in Verbindung mit Mikrodepots. „Digitale Services und ein flächendeckendes Paketshop-Netz werden bei der zuverlässigen Bewältigung des steigenden Paketvolumens immer

wichtiger“, betont DPD. Empfänger können per SMS oder Mail eine Zustellprognose erhalten, die im Laufe der Zustellung bis auf 30 Minuten genau präzisiert wird. Per Live-Tracking können sie in Echtzeit verfolgen, wo sich ihr Paket gerade befindet.

Gute Erfahrungen mit Mikrodepots hat UPS in Deutschland gemacht. „Mit Depotlösungen und alternativen Antrieben können wir sofort einen wirksamen Beitrag zu Umweltzielen in den Städten leisten“, sagt UPS Deutschland-Chef Frank Sportolari. In Frankfurt spare das Mikrodepot täglich zwei bis drei Zustellfahrzeuge in der Innenstadt, hier könne mit einem Lastenfahrrad oder zu Fuß gear-

beitet werden. Es bedürfe aber der Unterstützung der Städte, um geeignete Standorte zu finden.

Elektromobilität könne ein entscheidender Teil eines integrierten Lösungsansatzes für den innerstädtischen Verkehr sein. Für größere Reichweiten sei der Antrieb aber noch ungeeignet, derzeit betreibe UPS mehr als 60 E-Fahrzeuge in Deutschland. Ohnehin werde mittlerweile mehr in IT als in den Fuhrpark investiert.

Bei GLS Germany wird besonders in Dortmund auf strombetriebene Fahrzeuge gesetzt. Der Paketdienstleister ist mit eBikes, verschiedenen eVans und in Kürze mit einem eScooter im Testbetrieb unterwegs. Der soll speziell

kleine Sendungen in die Innenstadt liefern. Die Zustellflotte wird demnächst um den neuen VW eCrafter mit einem Ladevolumen von 10,7 Kubikmetern erweitert, der in Dortmund und Nürnberg seine Testfahrten beginnt.

Branchenprimus DHL profitiert enorm vom wachsenden Paket- und Expressgeschäft und macht sich keine Sorgen, sollte es Fahrverbote in Innenstädten geben. Derzeit sind laut Vorstandsmitglied Jürgen Gerdes 5.500 Streetscooter im Einsatz, 10.000 bis 15.000 weitere sollen noch in diesem Jahr gebaut werden.

Text: Regina Weinrich |
Foto: DPD/Michael Fuchs

„Intelligent angepackt:
Cool bleiben auf dem Datenhighway.“

Jan Hermeling, KRONE Telematics / KRONE Fair Care

Unser Cool Liner und KRONE Telematics sind ein perfektes Team, das Ihnen viele Transportsorgen abnimmt. Das intelligente Zusammenspiel von Trailer und KRONE Telematics ermöglicht Ihnen jederzeit ganz bequem online Position und Temperatur Ihrer Transporte zu erfassen und sogar direkt auf Ihre Kühlmachine zuzugreifen, um Änderungen vorzunehmen. So können Sie stets dokumentieren, dass anspruchsvolle Güter bei Ihnen in besten Händen sind. Alles zusammen spart Ihnen Zeit und Geld. Und lässt Sie auch in heißen Phasen immer kühlen Kopf bewahren.



Cooler Code
für Infos.

KRONE
Wir transportieren Zukunft

Oberleitungs-Lkw als Klimaretter

BDI stellt Studie Klimapfade für Deutschland vor – Lkw mit Geweih sollen auf belastete Autobahnen



DIE STUDIE

Klimapfade für Deutschland

- Erstellt von der Boston Consulting Group (BCG) und Prognos im Auftrag des BDI
- 200 Experten aus 70 Unternehmen und Verbänden wirkten mit
- Ziel: weniger Emissionen auf volkswirtschaftlich kosteneffizientem Weg erreichen
- Analyse technischer und wirtschaftlicher Treibhausgas-Reduktionsmaßnahmen
- Komplette Studie zum Download auf www.bdi.eu

Welchen Beitrag kann der Verkehrssektor leisten, um die Klimaschutzziele der Bundesregierung zu erreichen? Diese Frage diskutierten die Teilnehmer des „Sektorworkshops Verkehr“ in der Konzernrepräsentanz von Volkswagen in Berlin.

Hierzu waren Vertreter aus Politik und Verbänden gekommen und sprachen unter anderem über die Ergebnisse der Studie „Klimapfade für Deutschland“. Diese hatten die Unternehmensberatung Boston Consulting Group (BCG) sowie das Wirtschaftsforschungs- und Beratungsunternehmen Prognos im Auftrag des Bundesverbands der Deutschen Industrie (BDI) erstellt. Ziel der Studie ist es, volkswirtschaftlich kosteneffiziente Wege aufzuzeigen, um die deutschen Emissionsminderungsziele zu erreichen. Hierbei war den Autoren wichtig, dass Deutschlands Wettbewerbsfähigkeit und Industriestruktur grundsätzlich erhalten bleiben.

Die Bundesregierung hat bereits im Koalitionsvertrag von 2013 einen Beitrag zur Begrenzung des Klimawandels angekündigt – nämlich das Ziel, bis zum Jahr 2050 die Treibhausgasemissionen in Deutschland um

80 bis 95 Prozent gegenüber 1990 zu senken. Rund um dieses Ziel beschreibt die Studie technische Maßnahmen, mit denen nach heutigem Stand das Erreichen dieser Ziele möglich wäre – sowohl mit 80 Prozent Einsparung von Treibhausgasen („80-Prozent-Klimapfad“) und 95 Prozent („95-Prozent-Klimapfad“), jeweils verglichen mit 1990.

Für eine 95-prozentige Reduzierung wären praktisch Null-emissionen bei weiten Teilen der deutschen Volkswirtschaft notwendig. In der Verkehrspolitik ginge dies nur mit konsequenter Elektrifizierung – durch Batterie-fahrzeuge im Personenverkehr sowie Lkw-Oberleitungen auf den wichtigsten Autobahnstrecken im Güterverkehr. Trotz der erforderlichen Investitionen in die Infrastruktur erscheint diese Option den Autoren der Studie als der kostengünstigste Weg zur Treibhausgasreduktion.

In dem 80-Prozent-Klimapfad sieht das Szenario unter anderem vor, die am stärksten belasteten Autobahnstrecken auf insgesamt 4.000 Kilometern mit Oberleitungen auszustatten. Nach der aktuellen Straßenbelastung wird dadurch eine Abdeckung von 64 Prozent der Straßengüterverkehrsleistung auf Autobahnen

erreicht. Bei dem 95-Prozent-Klimapfad dagegen gibt es 8.000 Kilometer Autobahnen mit Oberleitungen. Dieses Szenario würde sogar 91 Prozent der heutigen Güterverkehrsleistung auf den insgesamt rund 13.000 Kilometer Autobahn abdecken. Auf nicht elektrifizierten Strecken fahren bereits heute Oberleitungs-Hybride mit Dieselmotor.

Elektrifizierung dauert

Die Autoren der Studie meinen, die Entscheidung zum Aufbau größerer Oberleitungsinfrastrukturen für den Lkw-Verkehr könne erst in den kommenden fünf bis sieben Jahren getroffen werden – wegen der Investitionsrisiken und wegen des zeitlichen Vorlaufs für die Erprobung auf den ersten Teststrecken.

Somit könnten beispielsweise 2030 tatsächlich erst wenige Hundert Kilometer elektrifiziert sein. Um im Schwerlastverkehr dennoch Emissionen in nennenswerter Höhe einzusparen, müssten daher in größerem Stil Batterie-Lkw oder Lkw mit Brennstoffzelle zum Einsatz kommen.

Der stellvertretende Hauptgeschäftsführer des BDI, Holger

Lösch, erklärte, die aktuellen Feldversuche für Oberleitungs-Lkw sollten bei positiven Ergebnissen ab 2020 erweitert werden. Eine Entscheidung für den Bau und kommerziellen Betrieb von Oberleitungen als eine Option für den schweren Straßengüterverkehr solle in Abstimmung mit den europäischen Nachbarstaaten bis spätestens Mitte der 2020er-Jahre fallen, sagte Lösch. Die öffentliche Hand müsse hier jedoch in Vorleistung gehen.

Nach Meinung der Studien-Autoren müsste bei beiden Klimapfaden grundsätzlich die Verkehrsleistung schneller auf Bahn, Busse und Binnenschiffe verlagert werden. Zudem sei bei Flugzeugen, Schiffen sowie im Schwerlast- und Personenverkehr außerdem erneuerbarer Treibstoff notwendig, um fossile Emissionen zu vermeiden. Zwar stehen synthetische Kraftstoffe auf Basis regenerativer Energie bereits heute zur Verfügung, sind jedoch aktuell noch in einem frühen Stadium. So erscheint ein Einsatz in größerem Umfang zumindest bis 2030 unrealistisch.

Eine deutlich umfangreichere Nutzung von Biokraftstoffen wäre nur mit Importen möglich. Der Grund: Die national verfügbare Biomasse wird bereits in anderen Sektoren wie zum Bei-

spiel der Industrie benötigt. Die Studie kommt außerdem zu dem Schluss, der Brennstoffzelle fehle aktuell noch die technologische Reife, um in der kommenden Dekade kosteneffizient zum Einsatz zu kommen.

Aus dem Kreis der Teilnehmer kam die Frage auf, wer denn für den Ausbau der Ladeinfrastruktur mit E- oder Wasserstofftankstellen maßgeblich die Kosten tragen solle – die Wirtschaft und damit auch die Fahrzeughersteller oder der Steuerzahler? Der bisherige Verkehrsstaatssekretär Norbert Barthle sagte dazu, momentan werde die neue Ladeinfrastruktur zu 40 Prozent von der öffentlichen Hand und zu 60 Prozent von privaten Trägern finanziert, darunter beispielsweise die Autobahn Tank & Rast. Zudem sei auch bei den deutschen Autoherstellern die Erkenntnis gereift, dass der Ausbau ohne deren finanzielle Beteiligung nicht schnell genug vorankomme, sagte Barthle. Gilt die Quote von 40:60 auch künftig, wenn die Kosten für einen flächendeckenden Ausbau der Ladeinfrastruktur sich noch kräftig erhöhen? „Wir streben an, diese Quote beizubehalten“, erklärte der Staatssekretär.

Text: Ralf Lanzinger | Foto: Scania

Rundläufe weiter ermöglichen

DSLW und GVN machen gegen neuen Feiertag mit Fahrverbot mobil – Ausnahmen gefordert

Der Reformationstag soll auch in Niedersachsen zum gesetzlichen Feiertag werden. Dies stelle die Transport- und Logistikbranche in Niedersachsen vor Probleme, erklärte der Präsident des Gesamtverbandes Verkehrsgewerbe Niedersachsen (GVN), Mathias Krage, in Hannover.

Nachdem der Reformationstag am 31. Oktober in Ostdeutschland bereits seit der Wiedervereinigung gesetzlicher Feiertag ist, sind vergangenen Februar nun Hamburg und Schleswig-Holstein nachgezogen. Jetzt plant auch die niedersächsische Landesregierung die Einführung des 31. Oktober als Feiertag.

„Der GVN lehnt die Einführung eines zusätzlichen gesetzlichen Feiertages mit Fahrverbot in Niedersachsen einstimmig ab“, betont Krage, der zugleich dem Deutschen Speditions- und Logistikverband (DSLW) vorsteht und in diesem Punkt auch für diesen Verband sprach. Der Grund für Krages Ablehnung ist nicht der Feiertag an sich, sondern das damit verbundene Fahrverbot in Niedersachsen, das in anderen südlichen Bundesländern an diesem Tag nicht gelten würde.

Generell müssen Transportlogistiker an bundesuneinheitlichen Feiertagen wie Fronleichnam, Allerheiligen oder eben am Reformationstag ihre Rundläufe ge-

benenfalls unterbrechen, wenn sie von einem ins andere Bundesland mit Fahrverbot liefern sollen.

Die Folgen eines Fahrverbots am Reformationstag laut GVN und DSLW: Verdichtung der Transportmengen auf wenige Tage, Staus und letztendlich eine unterbrochene Warenversorgung.

Um dies zu vermeiden, fordern die Verbände an bundesuneinheitlichen Feiertagen zumindest Ausnahmen für Lkw auf Autobahnen. „Wir wollen den Fahrern die Rückfahrt zum Wohnort und zu ihren Familien ermöglichen“, so Krage. Zudem fordert er eine größtmögliche Vereinheitlichung der Feiertage auf Bundesebene.

Es dürfe keinen einen Flickenteppich an Regelungen geben, so der Verbandspräsident gegenüber trans aktuell. Um dies zu erreichen, spricht der GVN mit Vertretern der niedersächsischen Landesregierung und möchte die Gespräche auf Bundesebene ausweiten.

Im Hinblick auf das Urteil der Leipziger Richter zu Fahrverboten erklärte Krage, wenn Kommunen das Urteil nun als Grundlage für weitere Verkehrsbeschränkungen nutzen, würden Speditionen und Paketlogistiker ihren Versorgungsauftrag nur noch eingeschränkt erfüllen können – trotz moderner Fahrzeugflotten. Stattdessen sollte der Verkehrsfluss durch moder-

ne digitale Leitsysteme verbessert werden, fordert Krage.

Der Hauptgeschäftsführer des GVN, Benjamin Sokolovic, mahnte eine Aufhebung der Abschaltbarkeit von Notbremsassistenten an und erklärte, hier müsse zwingend gesetzlich nachjustiert werden.

Diese Forderung teilt der GVN mit dem baden-württembergischen Innenminister Thomas Strobl. Der CDU-Politiker möchte aufgrund zahlreicher Lkw-Unfälle hierzu eine Bundesratsinitiative starten. Diese soll noch im zweiten Quartal 2018 in die Länderkammer eingebracht werden.

Text: Ralf Lanzinger

Kein Problem mehr mit Paletten

Online-Marktplatz für Lademittel: Start-up Swoplo macht das Palettengeschäft transparent



„Unser Algorithmus erkennt tote Konten“

ANDREAS GÜNKEL,
CEO SWOPLO

Beim Stichwort Lademittel zucken viele Branchenkenner erst einmal zusammen. Besonders beim Palettenhandling entsteht oft ein hoher Arbeits- und Zeitaufwand, der häufig mit Ärger verbunden ist. Das Start-up Swoplo hat laut CEO und Gründer Andreas Günkel für das leidige Palettenthema eine Lösung parat: „Auf unserer B2B-Plattform können Unternehmen ihre Lademittel standortunabhängig kaufen und verkaufen.“ Swoplo mit Sitz in Eschborn bringt beide Seiten online zusammen: Angebot und Nachfrage werden transparent.

Die Registrierung und das Einstellen von Angeboten ist kostenlos, eine Grundgebühr gibt es auch nicht. „Die Nutzer zahlen nur bei Transaktionen“, erklärt Günkel im Gespräch mit trans aktuell. Eine Transaktion kostet mindestens fünf, aber maximal 25 Euro und beläuft sich auf ein Prozent des Transaktionspreises. Die gesamte Abrechnung übernimmt das Start-up, am Monatsende bekommen die Nutzer eine Sammelrechnung mit allen Infos.

„Weil die Palettenverwaltung in vielen Unternehmen noch nicht digitalisiert ist, können Palettenkonten nicht effizient ausgeglichen werden“, erklärt Günkel. Der 49-Jährige spricht von einem „riesigen Optimierungspotenzial“, das sich vor allem im Palettengeschäft ergebe. „Unser Algorithmus erkennt: Hier ist ein totes Konto und dort gibt es einen anderen Teilneh-



mer, auf den wir die Paletten umbuchen können.“ Im Jahr könnten laut Günkel 30.000 bis 40.000 Euro an den Spediteur zurückgehen, die er sonst alternativ abschreiben würde. Das System berechne die größte Kostenersparnis.

Die Kunden vertrauen Swoplo also eine Menge Daten an. Günkel verweist deshalb deutlich auf die Neutralität der Firma: „Hinter uns steht kein großes Unternehmen und die gewonnenen Daten nutzen wir nicht für eigene Geschäfte.“ Ausschließlich private Investoren finanzierten das Start-up, das seit Ende 2016 online ist. Das Gründerteam um Günkel fragte sich aber bereits im Jahr 2015, warum das Palettenhandling im-

mer noch rein analog stattfindet. „Wir haben sofort angefangen zu programmieren und Anfang 2016 Swoplo gegründet.“ Der Name des Unternehmens leitet sich vom englischen Wort „to swop“ für „tauschen“ ab. „lo“ ist eine Abkürzung von Logistik.

Neben den fünf Gründern tüfteln noch sieben weitere Mitarbeiter am Erfolg der Firma. Und der habe sich recht schnell eingestellt. Laut Günkel lief es von Anfang an gut, ein vergleichbares Angebot gebe es bisher nicht. „Selbst wenn ähnliche Portale auf den Markt kommen würden: Wir haben schon einen guten Vorsprung.“ Täglich finden 20 bis 100 Transaktionen statt.

In diesem Jahr will der Geschäftsführer die Marke von 10.000 Transaktionen knacken. Momentan befinden sich rund 200.000 bei Swoplo registrierte Lademittel an 250 Standorten in Deutschland – bei den meisten handelt es sich um Europaletten. Das Unternehmen selbst besitzt keine eigenen Assets. „Wir bringen die Leute zusammen.“ Rund 400 Speditionen, Verlager, Palettenhändler oder Industrieunternehmen haben sich bereits registriert.

Damit sich die Zahl der Nutzer weiter steigert, launcht Swoplo Ende März ein neues Angebot. „Die Lademittelverwaltung geht in vielen Unternehmen noch rudimentär per Excel oder auf Papier

vonstatten, wir stellen unseren Kunden künftig hierfür eine einfache Software zur Verfügung, die auch schon über eine Schnittstelle mit dem Swoplo-Marktplatz verbunden ist.“

Obwohl sich die Geschäftsidee von der anderer Logistik-Start-ups unterscheidet, gibt es neben dem Format des Online-Marktplatzes eine weitere Gemeinsamkeit: so viele Nutzer wie möglich generieren. Denn nur so verdienen die meisten Start-ups Geld. „Die kritische Masse an Usern müssen wir noch erreichen, aber wir wissen noch nicht, wie viele es sein werden“, sagt Günkel.

Dann könnte auch die Ausweitung des Angebots auf Europa beginnen. „Im Laufe des Jahres wollen wir das sukzessive angehen und beginnen erst einmal mit drei bis vier Ländern.“ Mit den wachsenden Distanzen steigen laut Günkel dann auch die Kosteneinsparungen. „In zwei bis drei Jahren wollen wir das zentrale Lademittelportal in Europa sein“, formuliert er das Ziel seines Unternehmens. Swoplo verfüge über ein Potenzial von weit über einer Million Transaktionen pro Jahr. Es ist also noch Luft nach oben – und da wollen Günkel und sein Team hin.

Text: Franziska Nieß | Fotos: Swoplo

Maiori
40° 39' N, 14° 39' O
6 x DKV Tankservice

Wo immer Sie unterwegs sind!

DKV CARD – grenzenlos sicher.
Über 68.000 Akzeptanzstellen in ganz Europa: Sichern Sie sich Ihre Tank- und Servicekarte für das größte Versorgungsnetz der Branche! Damit Sie niemals auf der Strecke bleiben.

dkv-euroservice.com

You drive, we care.

„Kabotage ist nicht u

Waberer's-Vorstandschef Ferenc Lajkó über den Wettbewerb in Europa und den Fahr

trans aktuell: Herr Lajkó, die Vereinigung der ungarischen Unternehmer hat Sie jetzt als den Manager des Jahres ausgezeichnet. Wie groß war die Überraschung?

Lajkó: Sehr groß. Mit 41 Jahren fühle ich mich noch jung und bin wirklich stolz auf diese Auszeichnung. Die Vereinigung besteht aus sehr anerkannten Unternehmern. Voriges Jahr wurde das Management der Fluggesellschaft Wizz Air ausgezeichnet.

Was war Ihrer Ansicht nach für Ihre Wahl ausschlaggebend?

Ich gehe davon aus, dass der erfolgreiche Börsengang von Waberer's im vergangenen Jahr eine große Rolle gespielt hat. Es handelte sich um den größten Börsengang am Marktplatz Budapest der vergangenen 20 Jahre. Wir haben einen stabilen Kurs und zufriedene Aktionäre. Und ich bin auch deshalb ein bisschen stolz, weil wir neben Eddie Stobart in Großbritannien das einzige öffentlich gelistete Transportunternehmen sind. Die anderen an der Börse notierten Unternehmen wie Deutsche Post DHL oder Kühne + Nagel sind vom Wesen her Logistikdienstleister.

Welche Bedeutung hat der deutsche Markt für Sie?

Deutschland ist für uns ein Top-Markt. Ungarn ist unser Heimatmarkt und hat die höchste Bedeutung. Die wichtigsten Auslandsmärkte – nach dem Ladungsvolumen – sind für uns Frankreich und Deutschland. In Deutschland befrachten wir Woche für Woche 1.100 Lkw. Und keiner von ihnen fährt Kabotage.

Ehrlich nicht?

Wir haben null Prozent Kabotage in Deutschland und über ganz Europa. Waberer's ist mit einer Flotte von 4.000 Lkw die größte Ladungsspedition auf der Langstrecke in Europa beziehungsweise im Schengen-Raum. Wir betreiben Nah- und Regionalverkehre nur in Ungarn. Kabotage ist nicht unser Geschäftsfeld. Hierfür gibt es starke nationale Unternehmen, denen wir das Geschäft nicht streitig machen wollen. Unser Geschäft ist ein



komplementäres, für das deutsche Fahrer auch gar nicht zur Verfügung stehen würden. Das ist vielen leider nicht bekannt. Es gibt deshalb ein großes Missverständnis über die Rolle der mittel- und osteuropäischen Unternehmen. Entsprechend groß ist die Verwirrung gleichfalls mit Blick auf das Mobilitätspaket der EU-Kommission.

Meinen Sie, dass eine Einigung zwischen den west- und osteuropäischen Ländern überhaupt herbeizuführen ist?

An uns würde eine Einigung nicht scheitern. Wir befürworten eine strikte Regulierung der Kabotage. Wie gesagt: Das ist nicht unser Segment. Die Kurzstrecke passt nicht zu unserem Geschäftsmodell, das auf Langstrecke und ständige Optimierung der Kilometerleistung und die Reduzierung der Leerkilometer ausgerichtet ist. Ein Waberer's-Lkw fährt im Schnitt eine Strecke von 1.250 Kilometern.

Und warum fährt er immer billiger, wie viele sagen?

Die mittelständische Spedition ist nicht unser Wettbewerber, da wir uns wie beschrieben in



Die lachende Sonne als Markenzeichen: In Ungarn bietet Waberer's auch Logistikaktivitäten an. Der Schwerpunkt sind aber langströmige Fernverkehre. Ein Lkw fährt pro Tour im Schnitt 1.250 Kilometer.

anderen Geschäftsfeldern bewegen. Wenn starke bekannte Konzerne wie DB Schenker, DHL, DSV, Kühne + Nagel oder andere berichten, dass sie mit unseren Preisen nicht konkurrieren können, liegt das an ihrer Rolle als Transportvermittler. Sie haben so gut wie kein eigenes Equipment.

Um etwas zu verdienen, müssen sie 10 bis 15 Prozent auf den Preis ihrer Subunternehmer aufschlagen. Hier sind wir mit unserer eigenen Flotte im Vorteil.

Und der Wettbewerb findet doch nicht über den Fahrerpreis statt?

Diesen Preisvorsprung hat es noch bis zur EU-Erweiterung gegeben. Damals gab es eine deutliche Diskrepanz zwischen den west- und osteuropäischen Fahrerlöhnen. Der Fahrerlöhnmangel in Westeuropa führte dazu, dass die westeuropäischen Speditionen in großem Stil Fahrer aus Osteuropa



ZUR PERSON

- Ferenc Lajkó (41 Jahre) ist seit Juli 2016 Vorstandsvorsitzender (CEO) der Waberer's-Gruppe mit Sitz in Budapest
- Seit 2007 stellvertretender CEO für den internationalen Transport
- Begonnen hat Lajkó seine Karriere vor 16 Jahren als Vertriebsmitarbeiter
- Lajkó studierte in Győr Wirtschafts- und Transportmanagement



„Deutschland ist für uns ein Top-Markt“, betont Vorstandschef Ferenc Lajkó im Gespräch mit trans aktuell-Redakteur Matthias Rathmann in Budapest, rechts Sprecherin Krisztina Némedi.

Sonnenschein auf

Waberer's möchte die Intermodalverkehre weiter stärken

Das Transportunternehmen Waberer's möchte die Schiene stärker nutzen, um einerseits die Produktivität zu erhöhen und um andererseits dem Fahrermangel zu begegnen. „Als ein umweltbewusstes und innovatives Unternehmen sind wir bestrebt, unser Portfolio um Angebote zu erweitern, die unseren Partnern effiziente Lösungen und Mehrwert bieten und zugleich mit einer niedrigeren Umweltbelastung verbunden sind“, erläutert Vorstandschef Ferenc Lajkó. „Vor diesem Hintergrund haben wir unsere Intermodalverkehre ins Leben gerufen.“ Im Frühjahr vorigen Jahres hatte Waberer's die kombinierten Verkehre Schiene–Straße zwischen Budapest und Neuss gestartet. „Wir möchten diese intermodalen Angebote in Zukunft ausbauen – hinsichtlich der Mengen und neuer Strecken.“

Zurzeit betrage der Anteil der Hauptläufe auf der Schiene in seinem Unternehmen gerade mal etwa ein Prozent. Perspektivisch soll es aber deutlich mehr werden. Waberer's hat dazu auch in kranbare Trailer investiert. Nach dem



Erwerb von 400 weiteren KV-tauglichen Megatrailern voriges Jahr bei Schmitz Cargobull stehen dem Unternehmen nun 700 kranbare Einheiten zur Verfügung.

Waberer's kann sich vorstellen, eines Tages auch Company Trains auf die Schiene zu bringen. Noch

sind es einzelne Trailer, die auf den Ganzzügen mitreisen. Ferner prüft das Unternehmen weitere Relationen für Hauptläufe. „Eine Verbindung von Italien nach Frankreich wäre für uns sehr interessant“, sagt Lajkó. Er zeigt sich überzeugt: „Der Intermodalverkehr kann eine

„unser Geschäftsfeld“

ermangel. – Er will mittelständischen Speditionen das Geschäft nicht streitig machen



sehen Sie, um hier noch weiter voranzukommen?

Kein Kunde zahlt für Leerkilometer. Deshalb haben wir vor fünf Jahren begonnen, eine Software zu entwickeln, um die Anzahl der Leerkilometer durch ein ideales Matching von Ladung und Lkw zu reduzieren. Nun ernten wir die Früchte unserer Arbeit und stellen fest, dass sich die Auslastung der Fahrzeuge in den zurückliegenden fünf Jahren von 87 auf 92 Prozent erhöht hat. In dem Zuge konnten wir Millionen von Litern an Diesel einsparen.

Ist das nun das Ende der Fahrnenstange?

Wir denken, dass es noch Luft nach oben gibt und wir im Komplettladungsbereich auf eine Auslastungsquote von 95 Prozent kommen können. Nutzen wir darüber hinaus alle Möglichkeiten im Bereich der Digitalisierung und Automatisierung, lässt sich unsere

Effizienz gegebenenfalls noch einmal um 10 bis 20 Prozent erhöhen.

Welche Rolle spielen die alternativen Antriebe für Sie?

Klar ist, dass Waberer's eine führende Rolle einnehmen muss. Mit welcher Technologie das sein wird, ist noch unklar. Die bislang vorgestellten Elektro-Lkw sind keine Lösung für die Langstrecke mit 40 Tonnen. Die Feldversuche mit Oberleitungs-Lkw in Deutschland halte ich für vielversprechend. Auch Tesla hat mit dem Semi das Thema Elektromobilität bereichert. Der Einsatz von Flüssiggas scheint ebenso praktikabel zu sein. Wir haben einen Test mit Iveco gefahren, der gute Ergebnisse gebracht hat. Mit LNG-Lkw lassen sich Reichweiten von bis zu 1.200 Kilometern darstellen, was zu unseren Anforderungen passen würde.

Text: Matthias Rathmann |
Fotos: Thomas Küppers

rekrutiert haben – das ging mit entsprechender Bezahlung einher. Es gab also eine schnelle und aggressive Entwicklung der Fahrerlöhne in Osteuropa. Diese Entwicklung ging auch an Waberer's nicht vorbei: Vor drei Jahren haben wir eine 20-prozentige Erhöhung vorgenommen. Die Löhne haben sich stark angeglichen, sodass der Wettbewerb nicht länger über die Fahrerlöhne stattfinden kann. Der Wettbewerb erfolgt über Faktoren wie Produktivität, Effizienz, Lastkilometer, Wartungskosten, Einkaufsstärke und über das eigene Netzwerk.

Trotzdem: Weil viel bezahlen Sie einem Fahrer im Durchschnitt?

Unsere Fahrerlöhne entsprechen dem, was ein ungarischer Fahrer im Schnitt in Westeuropa verdienen kann.

Wie gelingt es Ihnen, angesichts des Fachkräftemangels überhaupt noch Fahrer zu finden? Das dürfte doch auch in Ungarn zunehmend schwierig sein.

Stimmt. Schon vor mehreren Jahren haben wir festgestellt, dass die Quellen am Austrocknen waren. Wir haben vermehrt andere Länder in den Blick genommen. Waberer's eröffnete ein Büro in Rumänien und begann, in Polen Fahrer anzuwerben. Das hat sich vielversprechend entwickelt. Der polnische Arbeitsmarkt ist viermal so groß wie der ungarische. In der Summe haben wir mit zehn Millionen Einwohnern in Ungarn, 20 Millionen Einwohnern in Rumänien und 40 Millionen Einwohnern in Polen somit Zugang zu 70 Millionen Menschen. Nun könnten wir den Blick vielleicht noch in Richtung Balkanländer weiten, was für uns wegen der Visa-Bestimmungen aber nicht ganz so interessant ist. Möglicherweise werden wir unser Engagement aber in der Ukraine verstärken.

Ihr Bestreben sind eine maximale Effizienz in Form von möglichst hohen Kilometerleistungen und möglichst wenigen Leerkilometern. Welche Hebel

der Schiene

und erwägt Aufbau von Firmenzügen



Ab auf die Schiene. Mit der Achse Budapest–Neuss ist Waberer's gestartet, weitere Verbindungen sollen folgen.

wichtige Rolle im Transport übernehmen. Das ist der Grund, warum wir in kranbare Trailer investieren, um uns vorzubereiten und Erfahrungen zu sammeln.“

Text: Matthias Rathmann |
Foto: Waberer's

DAS JAHR 2017

- „2017 war für Waberer's ein großartiges Jahr“, erklärte Firmenchef Ferenc Lajkó vorige Woche bei der Vorlage der Zahlen für das vierte Quartal 2017 in Budapest. Als echtes Highlight bezeichnete er den Börsengang seiner Gruppe im Juli. Der Zugang zum Kapitalmarkt ermöglichte Waberer's auch die Übernahme des polnischen Unternehmens Link.
- Der Erwerb von Link mit einer Flotte von 430 Einheiten trug in Kombination mit organischem Wachstum zu dem hohen Umsatzsprung im vergangenen Jahr bei. Die Erlöse kletterten um 18 Prozent auf 674 Millionen Euro. In gleicher Größenordnung wuchs die Flotte, die zurzeit rund 4.300 eigene Lkw umfasst und im Schnitt zwei bis drei Jahre alt ist.
- Durch eine erhöhte Effizienz – unter anderem wegen eines um vier Prozent niedrigeren Kraftstoffverbrauchs – gelang es Waberer's, die Profitabilität überdurchschnittlich zu steigern: Das Ergebnis kletterte 2017 um 38 Prozent auf knapp 30 Millionen Euro. Für das laufende Jahr plant das Unternehmen Zuwächse in gleicher Höhe.



THE TIRE
COLOGNE

EMPOWERING THE ENTIRE BUSINESS

www.thetire-cologne.de

DIE LEITMESSE DER REIFENINDUSTRIE

MEHR PROFIL FÜR FUHRPARKPROFIS

Köln, 29.05.–01.06.2018

mit exklusiver **TIRE FLEET LOUNGE**



THE TIRE
COLOGNE




Ihr direkter Kontakt: Koelnmesse GmbH | Telefon +49 1806 121 000* | tirecologne@visitor.koelnmesse.de
*0,20 EUR/Anruf aus dem dt. Festnetz; max. 0,60 EUR/Anruf aus dem Mobilfunknetz

Aufwind mit Pharma und Frische

Logistikdienstleister Kühne + Nagel legt in allen Bereichen zu – stabile Entwicklung im Landverkehr



KN Pharma Chain: Die Pharmalogistik ist für Kühne + Nagel die drittgrößte Branche.

Der Internethandel sowie die Aktivitäten in der Pharma- und Frischelogistik waren voriges Jahr die Wachstumstreiber des Logistikdienstleisters Kühne + Nagel. „Wir wachsen im E-Commerce-Fulfillment jedes Jahr um 50 Prozent“, sagte der Vorstandsvorsitzende Dr. Detlef Trefzger bei der Bilanzvorlage des Unternehmens in Zürich. Kühne + Nagel betreibt inzwischen rund 80 E-Commerce-Standorte in fast 30 Ländern, berichtete er – ohne den Anteil der E-Commerce-Aktivitäten am Gesamtumsatz beziffern zu wollen. Einer der größten Kunden ist der chinesische Internet-Riese Alibaba, dessen Plattform zum Beispiel an die Kühne + Nagel-Buchungsplattform KN Freight Net angeschlossen ist.

Positiv wirkten sich daneben auch das Engagement im Pharma- und Frischebereich aus. Kühne + Nagel stärkte diese Aktivitäten 2017 durch den Erwerb von vier Unternehmen. Im Frischebereich rückten das US-Unternehmen CFI mit rund 700 Mitarbeitern sowie der kenianische Dienstleister Trillvane mit 130 Mitarbeitern unter das Konzerndach. Das Spektrum ihrer Aktivitäten reicht von Meer-

resfrüchten über Gemüse bis zu Schnittblumen. Mit 500.000 im Bereich Perishables beförderten Tonnen sei man in diesem Segment die Nummer eins, sagte Trefzger.

Von den Zuwächsen im Bereich E-Commerce, Pharma- und Frischelogistik profitierten alle Unternehmenssparten: Luft- und Seefracht, Kontraktlogistik und Landverkehr. Im Landverkehr führt die hohe Nachfrage im Bereich Pharma überdies zu einem weiteren Aufbau der eigenen Trailerflotte. Geplant sei, auch 2018 in eigene Bi-Thermo-Trailer zu investieren. Zurzeit umfasst dieser Fuhrpark über 100 Einheiten.

Investitionen in Trailer

Das Aufstocken des Fuhrparks für die Pharmabranche ändere jedoch nichts am Asset-light-Ansatz, sagte Trefzger. Als Reaktion auf den Mangel an Fahrern und Kapazitäten passe Kühne + Nagel aber die Beschaffungsstrategie an, indem man langfristiger einkaufe und sich Kapazitäten sichere.

War der Landverkehr lange das Sorgenkind des Unternehmens, verdoppelte die Sparte voriges

Jahr ihr Ergebnis (Ebit) fast auf 49 Millionen Schweizer Franken (42 Millionen Euro). Die Umsätze stiegen um 7,2 Prozent auf 3,4 Milliarden Franken (2,9 Milliarden Euro). Die Zahl der Sendungen legte um sechs Prozent auf 18,4 Millionen zu. „Wir hatten im Landverkehr eine jahrelange Aufbauarbeit, nun leistet er einen signifikanten Beitrag zur Kühne + Nagel-Gruppe“, sagte Trefzger. Das Unternehmen profitiert in dieser Sparte auch von einer höheren Effizienz durch verbesserte Prozesse – etwa die Vereinheitlichung im Bereich Transport-Management-Systeme oder die für dieses Jahr geplante Anbindung aller Landverkehrskunden in Europa an KN Freight Net.

In der Seefracht, wo sich Kühne + Nagel als absolute Nummer eins sieht, wuchs der Umsatz um 10,3 Prozent auf 8,8 Milliarden Franken (7,6 Milliarden Euro). Der Volumenzuwachs um 302.000 20-Fuß-Container (TEU) entspreche in etwa dem, was eine mittelständische Spedition jährlich abwickle, machte Trefzger deutlich. Insgesamt schlug der Konzern 4,4 Millionen TEU in der Seefracht um.

Auch in der Luftfracht standen die Zeichen auf Wachstum. Die

2017 zusätzlich abgewickelte Menge entspreche pro Arbeitsalltag zwölf Flugzeugen zusätzlich, erläuterte der Firmenchef. 20,4 Prozent zusätzliches Volumen bedeutete zum Jahresende einen Wert von 1,6 Millionen Tonnen. Der Umsatz stieg ebenfalls um ein Fünftel auf 4,8 Milliarden Franken (4,1 Milliarden Euro).

Dynamisch entwickelte sich auch die Kontraktlogistik, wo Kühne + Nagel einen Zuwachs um 7,3 Prozent auf 5,3 Milliarden Franken verbuchte (4,6 Milliarden Euro). Die Logistikfläche wuchs um sechs Prozent auf 10,6 Millionen Quadratmeter. Erfreut zeigte sich Vorstandschef Trefzger darü-

ber, dass einerseits die Leerstandsquote auf 2,7 Prozent weiter reduziert wurde und zum anderen an allen Standorten Mehrwertdienste angeboten würden. Vom einfachen Ein- und Auslagern habe sich Kühne + Nagel verabschiedet.

„Alle Geschäftsbereiche haben hervorragend performt“, bilanzierte Trefzger. Die vier Sparten zusammen bescherten dem Unternehmen Erlöse von 22,2 Milliarden Franken (19,2 Milliarden Euro, plus 11,2 Prozent) und ein Ergebnis von 937 Millionen Franken (812 Millionen Euro, plus 2,1 Prozent).

Text: Matthias Rathmann | Foto: Thomas Küppers

DIE BEREICHE IN ZAHLEN

Die Entwicklung der Sparten von Kühne + Nagel im Jahr 2017 (gegenüber 2016, jeweils umgerechnet in Millionen Euro).

	Umsatz	Ebit
Seefracht	7.642 (+10,3 %)	359 (-7 %)
Luftfracht	4.130 (+20,9 %)	272 (+5 %)
Kontraktlogistik	4.600 (+7,3 %)	140 (+9,5 %)
Landverkehr	2.913 (+7,2 %)	42 (+75 %)



WENN ES UM QUALITÄT GEHT

Auf die SAF INTRA spritzverzinkte Achse ist Verlass. Optimal geeignet für Tank- und Silotransporte, ist sie die erste im 9-t-Bereich, die besten Korrosionsschutz bietet und für absolute Langlebigkeit steht.

10 JAHRE GARANTIE GEGEN DURCHROSTEN!



safholland.com

THINK AHEAD NEUE LÖSUNGEN SIND GEFRAGT –

auch in der Transportbranche. Unsere Initiative Think Ahead zeigt beispielsweise mit dem Baumpflanzprojekt „Plant-for-the-Planet“, wie wir gemeinsam CO₂ kompensieren können. Weitere Aktionen von uns finden Sie unter



www.we-think-ahead.de

„Es kommt auf die Daten an“

Kühne + Nagel-CEO Trefzger über Big Data und Dynamik im E-Commerce

trans aktuell: Herr Dr. Trefzger, Sie melden Zuwächse von 50 Prozent im E-Commerce. Wie erklärt sich das Wachstum und seit wann realisieren Sie diese hohen Zuwachsraten schon?

Dr. Trefzger: E-Commerce und Pharmalogistik sind wichtige Wachstumstreiber für Kühne + Nagel. Im E-Commerce-Fulfillment verzeichnen wir bereits seit etwa drei Jahren Wachstumsraten auf diesem Niveau. Aktuell betreiben wir rund 80 E-Commerce-Center in fast 30 Ländern. Ähnliche Zuwächse erzielen wir mit unserem Netzwerk KN Pharma Chain in der Pharmalogistik. Die Veränderungen im Konsumentenverhalten wirken sich erheblich auf die Logistik aus. Unser Anspruch lautet: Leading the Transformation.

Werden diese hohen Zuwächse noch länger anhalten oder besteht hier die Gefahr eines Einbruchs?

Es gibt momentan keinen Grund, von zukünftig niedrigeren

Wachstumsraten auszugehen. Diese Einschätzung wird durch die robuste Weltwirtschaft und die positiven Prognosen führender Ökonomen begründet.

Welchen Anteil haben Ihre Wachstumsbranchen am Gesamtumsatz?

Der Anteil wird immer signifikanter. Im Bereich Perishables, also der Frischelogistik, lässt sich das an der Zahl von 500.000 Tonnen ablesen, die wir voriges Jahr in der Luftfracht umgeschlagen haben – bei einer Gesamttonnage von 1,5 Millionen Tonnen. Die Pharmalogistik ist für uns die drittgrößte Branche überhaupt.

Aus welchen Branchen und Regionen kommen die Impulse für das florierende E-Commerce-Geschäft?

Die Dynamik zeigt sich in allen Branchen, wobei die stärksten Impulse aus Asien kommen, gefolgt von Amerika und Europa. Wir unterscheiden dabei nicht zwischen B2B und B2C.

Warum nicht?

In der Praxis gibt es für uns kaum einen Unterschied. Entscheidend ist, die Schwankungen zu beherrschen. Je nach Plattform und Standort steigen bei uns an besonderen Aktionstagen – sei es am Black Friday, am Singles Day, am Valentinstag oder an Thanksgiving – die Mengen um den Faktor fünf bis zehn. Wir haben Standorte mit bis zu einer Million Abrufe am Tag. Uns zeichnet die Fähigkeit aus, diese Peaks vorherzusagen und zu bewältigen.

Wie gelingt Ihnen das?

Durch die Nutzung von Big Data und Predictive Analytics. Vorhersage-Tools gewinnen stark an Bedeutung. Wir haben mit unserer Data Company Log-Index entsprechende Kompetenz im Haus aufgebaut. Mit unserem neuen Strategie-Programm haben wir den Anspruch formuliert, den Fokus von der Supply Chain zur Value Chain zu erweitern. Logistikdienstleister müssen nicht mehr nur die Warenströme, son-

dern immer stärker auch die Datenströme beherrschen. Hier sind wir ganz klar ein Early Mover.

Inwiefern nehmen Sie Ihre Mitarbeiter bei dieser Transformation mit?

Wir haben exzellente Mitarbeiter, die die Transformation vorantreiben. Das Berufsbild des Forwarders wandelt sich zum E-Warder. Mit umfangreichen Schulungen machen wir unsere Mitarbeiter für die neuen Aufgaben fit und tragen damit zugleich dazu bei, dass das Berufsbild attraktiv und abwechslungsreich bleibt. In dem Rahmen unserer Global Learning Days haben unsere Mitarbeiter kürzlich innerhalb von drei Tagen 7.200 Onlinekurse zu Themen wie Digitalstrategie, Kundenzufriedenheit und Nachhaltigkeit absolviert.

Text und Foto: Matthias Rathmann



ZUR PERSON

- Dr. Detlef Trefzger ist seit August 2013 Vorstandsvorsitzender der Kühne + Nagel-Gruppe, davor war er in dem Unternehmen für die Kontraktlogistik verantwortlich
- Trefzger (Jahrgang 1962) begann seine Karriere als Projektmanager bei Siemens in Erlangen und wechselte anschließend als Berater zu Roland Berger nach München
- Von 1999 bis zu seinem Eintritt bei Kühne + Nagel war er Vorstandsmitglied bei DB Schenker

Mit SAP abheben

Panalpina mit Rekordaufkommen in der Luftfracht – Seefracht unter Druck – Pläne für den Landverkehr



„Wir prüfen, wie wir im Landverkehr weiter wachsen können“

PANALPINA-CHEF STEFAN KARLEN ÜBER DIE WEITEREN PLÄNE AUF STRASSE UND SCHIENE

Weltweit alle Transaktionen über eine IT-Plattform abwickeln – der Logistikdienstleister Panalpina ist diesem Ziel ein gutes Stück nähergekommen. Bis Ende dieses Jahres sollen die für das Unternehmen wichtigsten Länder an die SAP-Plattform Transportation Management angeschlossen sein – neben Deutschland auch die USA und China. Den Anfang hatten bereits 2015 die Schweiz und Singapur gemacht. „Wir werden dann einer der wenigen Logistikanbieter sein, die über eine solche Plattform verfügen“, sagte Vorstandschef Stefan Karlen bei der Bilanzvorlage vorige Woche in Zürich.

Die Kosten des IT-Projekts seien im kalkulierten Rahmen geblieben, ergänzte Finanzvorstand Robert Erni. „Es ist weniger, als wir in den vergangenen Jahren an Dividende ausgeschüttet haben“, sagte er – wohl auch um dem Eindruck entgegenzutreten, die Investition ginge zulasten der Aktionäre. Ausgeschüttet habe Panalpina an seine Anteilseigner rund 400 Millionen Franken (342 Millionen Euro), gekostet habe das SAP-Projekt etwa 250 Millionen Franken (214 Millionen Euro).

Das Panalpina-Management erwartet durch die verbesserte Datenverfügbarkeit und -qualität sowie eine erhöhte Transparenz einen deutlichen Effizienzsprung. „Sind weltweit alle auf dem gleichen Stand, erhöht das unsere Geschwindigkeit und reduziert den manuellen Arbeitsaufwand“, erklärte Karlen und ergänzte: „Wenn Sie in der digitalisierten Welt ankommen wollen, müssen Sie diesen Kraftakt machen.“

Um den digitalen Anforderungen gerecht zu werden, hat das

Unternehmen aber noch weitere Weichenstellungen getätigt. Zum einen geschah das durch die Eröffnung eines IT-Centers von Excellence vorigen April in Lissabon. Dort entwickeln inzwischen rund 100 Software- und Prozess-Spezialisten Logistiklösungen für morgen. Zum anderen hat sich das Unternehmen dazu auch im Management verstärkt, indem es zum Mai die Google Schweiz-Managerin Sandra Emme (46) als IT- und Digitalisierungs-Verantwortliche nach Basel holt.

Mit der erhöhten Effizienz und verbesserten IT-Prozessen will das Panalpina-Team auch dem anhaltenden Druck in der Seefracht begegnen. Zwar nahm die Zahl der beförderten 20-Fuß-Container (TEU) im vergangenen Jahr um zwei Prozent auf rund 1,5 Millionen zu. Doch rutschte das Unternehmen wegen der angespannten Margen mit einem Ergebnis von minus 15 Millionen Franken (minus 12,9 Millionen Euro) in die roten Zahlen. „Der Markt wird aktuell von nur acht Schifffahrtsunternehmen kontrolliert, die Margen gingen überall zurück“, erläuterte Karlen, der für dieses Segment erneut ein schwieriges Jahr vorhersagt.

Über alle drei Sparten – Seefracht, Luftfracht und Logistik – hinweg steigerte der Logistikdienstleister voriges Jahr die Umsätze um sechs Prozent auf 5,5 Milliarden Franken (4,7 Milliarden Euro), das Ergebnis ging um sechs Prozent auf 103 Millionen Franken (88 Millionen Euro) zurück.

Das komplette Gegenteil zur Entwicklung in der Seefracht erlebte das Unternehmen in seiner größten Sparte, in der Luftfracht. „Wir haben mit beinahe einer Million Tonnen so viel Volumen wie noch nie befördert“, berichtete Firmenchef Karlen. Der Zuwachs belief sich auf acht Prozent. Das Ergebnis wuchs dabei sogar um 18 Prozent auf 110 Millionen Franken (94 Millionen Euro). Jedoch habe Panalpina nicht jedes Geschäft mitgemacht, sondern immer auf Profitabilität geachtet, unterstrich Finanzchef Erni. Die Belegschaft musste gleichwohl Klimmzüge machen, um angesichts der knappen Kapazitäten die Sendungen in der Luft zu bewahren. Zusätzlich zu dem eige-

nen Luftfracht-Netzwerk und den Beiladungen habe es jede Menge Adhoc-Charter für Frachtmaschinen gegeben, teilte Karlen mit.

Die Logistiksparte profitierte ebenfalls von der Dynamik am Markt, musste sich aufgrund hoher Investitionen in das Netzwerk aber mit einem niedrigen Ergebnis zufriedengeben. Zum Jahresende wies Panalpina hier acht Millionen Franken (6,9 Millionen Euro) aus – in relativen Zahlen mit plus 45 Prozent dennoch ein enormer Zuwachs.

Das Highlight in dieser Sparte stellt für das Management der Bau eines auch architektonisch ungewöhnlichen Logistikzentrums in Singapur dar, das in den nächsten Wochen in Betrieb gehen soll. 40 Millionen Franken (34 Millionen Euro) investierte Panalpina in die Immobilie, in der Prozesse sehr stark automatisiert werden sollen und die auch auf Kühlgut ausgerichtet ist. „Bei dem Bau des sechsstöckigen Gebäudes mit 40.000 Quadratmeter Logistikfläche handelt es sich um unsere größte Investition außerhalb von Europa“, erklärte Karlen. Dort seien Logistiklösungen für mehrere Branchen geplant – etwa für die Telekommunikations-, Hightech- und Pharmabranche.

Seit Jahren innerhalb der Logistiksparte angesiedelt sind bei Panalpina die Landverkehre, die zunehmend an Bedeutung gewinnen. Das zeigt sich zum Beispiel an neuen multimodalen Angeboten für die Schwergutbranche oder an den steigenden Sendungszahlen auf der Schiene von Asien nach Europa.

Panalpina erwägt nach eigener Darstellung, den Landverkehr weiter zu stärken – auch weil es entsprechenden Druck auf die großen Anbieter gebe.

„Wir prüfen, wie wir hier weiter wachsen können, basierend auf unserem Asset-light-Ansatz, also ohne eigene Flotte“, sagte Karlen gegenüber trans aktuell. Ob ihm dieser Bereich auch wirtschaftlich Spaß mache, beantwortete Finanzchef Erni mit den Worten: „Ja, weil er sehr profitabel ist.“

Text: Matthias Rathmann |
Fotos: Panalpina

INTERVIEW

Ein Interview mit Panalpina-Chef Stefan Karlen lesen Sie in der nächsten Ausgabe.

7968

DIE BEREICHE IN ZAHLEN

Die Entwicklung der einzelnen Sparten im Jahr 2017 (umgerechnet in Millionen Euro) im Vergleich zum Vorjahr.

	Umsatz	Ebit
Luftfracht	2.496 (+11 %)	94,3 (+18 %)
Seefracht	1.773 (+4 %)	-12,9 (2017: 9,3)
Logistik	460 (-5 %)	6,9 (+45 %)

Das EXECUTIVE Paket:
Die Komplettlösung aus
Trailer und Services.



Kompromisslos wirtschaftlich.

Sie machen Plus in der Anschaffung, in der Nutzung und im höheren Wiederankauf.



Der S.CS kombiniert Premium-Ausstattung mit dem kompletten Service-Paket inkl. optionaler Finanzierung von Schmitz Cargobull. Alles aus einer Hand, ein Trailerleben lang.

www.cargobull.com

Mehr Infos: +49(0)2558 81-7001

B2C beflügelt die Geschäfte

Übersicht Stückgutkooperationen – großes Potenzial, aber auch große Herausforderungen durch E-Commerce



MEHR IM NETZ



WIE SICHERN DIE KOOPERATIONEN IHRE NETZWERKE? LESEN SIE HIER MEHR: eurotransport.de/sgk

Der Schweizer Logistikkonzern Kühne + Nagel führt in seiner Bilanzmitteilung 2017 die „hohen Volumensteigerungen beim Stückgut“ extra auf – und auch die Stückgutkooperationen können von dem Trend profitieren. Befeuert wird das Wachstum auch durch den E-Commerce und das daraus resultierende Geschäft mit dem Endverbraucher.

Die größte Herausforderung ist dabei für die meisten die Frage, ob sich das klassische Geschäft und das neue B2C-Modell gemeinsam abwickeln lassen und wie die im Privatkundengeschäft notwendigen Terminvereinbarungen machbar sind. Andreas Jäschke von der Kooperation VTL sieht die Zustellkosten im Vergleich zu einer B2B-Abfertigung bis zu 31 Prozent teurer, und zusätzliche Herausforderungen wie die Parkplatzsuche in Wohngebieten und die Frage der Verbringung in Haus oder Wohnung des Kunden. „Ein Mix aus beiden Sendungen auf einem Auto führt dazu, dass die Stoppdichte sinkt und somit der wirtschaftliche Erfolg des Fahrzeugs.“ Bislang stünde der Bereich aber nicht im Fokus der VTL.

Auch die Kooperation OSL arbeitet mit Privatkunden, sechs

Prozent beträgt laut Geschäftsführerin Sandra Bugiel der Anteil an der Sendungsmenge, die Kooperation ILN macht immerhin drei Prozent ihres Umsatzes mit B2C. Sie hat nach eigenen Angaben ein Avisierungstool und das Produkt B2C Serviceline aufgestellt. Mit der Einführung eines separaten Produkts hat auch die Kooperation Dialog auf das Wachstumspotenzial in dem Bereich reagiert. Geschäftsführer Uwe Komma sieht beim Wachstum deutliches Potenzial nach oben. Dabei sind es für ihn nicht höhere Zustellkosten, die das Geschäft kennzeichnen, „jedoch teils ein erheblicher Mehraufwand“.

Gemeinsame Abwicklung

CTL nimmt keine Trennung zwischen Geschäfts- und Privatkunden vor: „Wir sehen keine signifikanten Unterschiede, wenn die Informationskette zwischen Shop, dem Versanddepot, der Kooperation, dem Empfangsdepot und dem Kunden funktioniert“, sagt Patrick Haust, zuständig für das Finanzcontrolling. Aktuell werden beide Bereiche nebeneinander ab-

gewickelt, was in der Regel auch funktioniere – wegen Ausnahmen eine neue Abwicklung aufzusetzen „wäre falsch“.

Die Kooperation Star wendet nach eigenen Angaben eine automatisierte Informationssteuerung mit dem Endkunden an, um die Lagerzeiten im Depot zu verkürzen. Ziel müsse es aber auch sein, die Endkunden für die stückgut-spezifischen Anforderungen zu sensibilisieren und gleichzeitig die Standardprozesse flexibler zu gestalten, um eine notwendige simultane Abfertigung möglich zu machen. Zusatzanforderungen wie Abfragen oder Entsorgung würden die industriellen Abläufe aber zu stark stören.

Auch bei IDS geht eine beträchtliche Anzahl bereits an Endkunden – die per automatisiertem Avis per E-Mail und SMS über die Zustellung informiert werden. Auf eine getrennte Abwicklung verzichtet das Netzwerk aus Kleinostheim: „Das Nebeneinander ist gelebte Praxis“, heißt es. Die Mehrkosten für die private Zustellung belaufen sich demzufolge auf unter 25 Prozent. Um im Privatkunden-Bereich ebenso schnelle Durchlaufzeiten wie für B2B-Güter zu erreichen, hat

das Netzwerk System Alliance aus Niederaula ein webbasiertes Avisportal am Start, über das die Empfänger am Versandtag der Sendung einen Zustelltermin buchen. Dabei würden die Qualität der Kontaktdaten wie auch die Bereitschaft der Empfänger, den digitalen Avisprozess zu unterstützen, eine wichtige Rolle spielen.

Einen gleich hohen Anteil an der Gesamtsendungsmenge gibt Cargoline an, die dennoch B2C nur als „Ergänzung“ des industriellen Hauptgeschäfts sieht. Für das Produkt B2C-Line bietet Cargoline dem Empfänger bis zu drei mögliche Zustelltermine oder einen eigenen Terminvorschlag sowie optionale Zustellungsvarianten an, bis hin zur Zwei-Mann-Zustellung plus Abfragen und Mitnahmen der Palette. „Es gibt Sendungen, die wie B2B-Stückgut durchproduziert werden können, und andere, die aufwendiger sind“, so das Fazit von Cargoline – auf lange Sicht sei es daher sinnvoll, eine eigene Abwicklung zu prüfen.

„Nach unseren Erfahrungen sind B2B- und B2C-Zustellungen durchaus kombinierbar, erfordern aber ein höheres Maß an Kommunikation zwischen Fahrer, Disposi-

tion und Empfänger“, meint Peter Baumann von der Kooperation 24 plus. Er empfiehlt eine Trennung nur im Großkundengeschäft und bei B2C-Sonderlösungen, etwa im Bereich Medical Care. Für B2C habe 24 plus ein Tool entwickelt, um die Avisierung von Privatkundensendungen zu rationalisieren. Ein Partner setzte für die Avisierung mit Erfolg eigens Kaufleute für Dialogmarketing ein, die im Betrieb selbst ausgebildet werden.

„Für die Veränderungen der Sendungsstrukturen im Stückgutbereich ist der Zuwachs an Handelsware mindestens so bedeutsam wie die B2C-Sendungen“, sagt Baumann auch. Ein Problem: Dieses wachsende Volumen spiegelt sich allerdings nicht unbedingt in der Ertragsituation der Unternehmen wider. Zu den Belastungen durch steigende Personal- und Sachkosten kommen 2018 dann auch noch Mehrkosten durch die Ausweitung der Maut auf Bundesstraßen im Juli hinzu. Das Gemeinsame aller Stückgutkooperationen: Alle empfehlen ihren Mitgliedern, die Preise anzuhaken, um die Kostensteigerungen weiterzugeben.

Text: Ilona Jüngst | Foto: 24 plus

DIE STÜCKGUTKOOPERATIONEN IN DEUTSCHLAND, IHRE BILANZEN 2017 UND IHRE ERWARTUNGEN 2018

											
Zum Unternehmen											
Firmensitz (Bundesland)	Haunack (Hessen)	Frankfurt/Main (Hessen)	Homburg/Efze (Hessen)	Backnang (Bd.-Württemberg)	Kleinostheim (Bayern)	Sinzig (Rheinland-Pfalz)	Paderborn (NRW)	Ratingen (NRW)	Homburg/Efze (Hessen)	Niederaula (Hessen)	Fulda (Hessen)
Zahl der Mitglieder und Gesellschafter	66 gesamt, 32 Systempartner, 34 Gesellschafter	49 gesamt, 35 Systempartner, 14 Gesellschafter	155 Systempartner, 101 Aktionäre	50 Systemmitglieder, 9 Gesellschafter	10 gesamt, 2 Systempartner, 8 Gesellschafter	220 gesamt, 212 Systempartner, 8 Gesellschafter	79 gesamt, 32 Systempartner, 47 Gesellschafter	62 gesamt, 2 Systempartner	83 gesamt, 1 Gesellschafter	46 Regionalbetriebe, 12 Systempartner, 8 Gesellschafter	130 gesamt, 94 Systempartner, 36 Gesellschafter
Anzahl der Fahrzeuge	3.000	4.560 Lkw, 3.009 Wechselbrücken ¹⁾	0	3.600	3.150	k. A.	1.700	0	k. A.	ca. 6.000	k. A.
Hub-Standorte	Zentralhub: Haunack, Regionalhubs: Garbsen, Ludwigsburg	Zentralhub: Eichenzell, Regionalhubs: Göppingen, Sehnde	Zentralhub: Homburg/Efze, Regionalhubs: Aurach, Bottrop, Grolsheim, Lauenau	1 Zentralhub Regionalhubs	Zentralhub: Neuenstein, Regionalhubs: Langenhagen, Satteldorf	kein Zentralhub, 24 Regionalhubs	Zentralhub I+II: Schlitz-Fraumbach, Regionalhubs: Bielefeld, Nördlingen	Zentralhub in Knüllwald-Remsfeld, Regionalhubs in Nijmegen (NL) und Neufahrn	Zentralhub: Homburg/Efze, Regionalhubs: Tauberbischofsheim, Wunstorf	Zentralhub: Niederaula, keine Regionalhubs	Zentralhub: Fulda, Regionalhubs: Gelsenkirchen, Hannover
Zu Umschlag und Erwartungen											
Erzieltes Jahresvolumen 2017	7,4 Mio. Sendungen, 1,8 Mio. t	12,2 Mio. Sendungen	2,50 Mio. Sendungen, 910.000 t	500.000 Sendungen, 210.000 t	13,4 Mio. Sendungen, 3,6 Mio. t	1,41 Mio. Sendungen, 484.000 t	2,8 Mio. Sendungen, 1,17 Mio. t	586.000 Paletten, 218.000 t	k. A.	8,74 Mio. Sendungen, 3,34 Mio. t	1,49 Mio. Sendungen, 562.179 t
Quote Direktverkehre zu Hubverkehren	80 % Direkt- und 20 % Hubverkehre	94 % Direkt- und 6 % Hubverkehre	15 % Direkt- und 85 % Hubverkehre	20 % Direkt- und 80 % Hubverkehre	89 % Direkt- und 11 % Hubverkehre	100 % Direktverkehre	15 % Direkt- und 85 % Hubverkehre	100 % Hubverkehre	15 % Direkt- und 85 % Hubverkehre	94 % Direkt- und 6 % Hubverkehre	100 % Hubverkehre
Erfüllungsquote (bei einer 24-h-Regellaufzeit)	k. A.	93 %	90–98 % (je nach Produkt)	96,5 %	k. A.	k. A.	98 %	93 %	k. A.	k. A.	k. A.
Volumenerwartung für 2018 und Veränderung zu 2017	k. A.	12,4 Mio. Sendungen, (+1,5 %)	2,50–2,60 Mio. Sendungen, 900.000–1 Mio. Tonnen, (bis +3 %)	525.000 Sendungen, 220.000 Tonnen (ca. +5 %)	13,8 Mio. Sendungen, 3,7 Mio. Tonnen (+2 bis +4 %)	1,44 Mio. Sendungen, 494.000 Tonnen (+2 %)	2,86 Mio. Sendungen, 1,19 Mio. t, (ca. +2 %)	Deutschland: 668.000 Paletten, 250.000 Tonnen (+14 %)	+4 %	k. A.	+2,4 %
Anteil B2C	k. A.	12 % der Sendungsmenge	k. A. (da keine Trennung)	8 % der Sendungsmenge	1,4 Mio Sendungen	5 % der Sendungsmenge/ 3 % Umsatz	6 % der Sendungsmenge	18 % der Sendungsmenge (gesamte Gruppe)	k. A.	ca. 12 % der Sendungsmenge	1,3 % der Sendungsmenge

Recherche und Aufbereitung: Juliane Dünger, Quelle: Unternehmen. Angaben teilweise gekürzt, kein Anspruch auf Vollständigkeit, k. A. = keine Angabe, ¹⁾ im Cargoline-Pool (zzgl. eigene der Mitgliedsunternehmen)

Branche braucht neue Denke

Hära lädt zum Gesundheitskongress am 17. April – Wohlbefinden der Mitarbeiter im Fokus



Die Oldtimermanufaktur B26 in Schwäbisch Gmünd ist für Hans-Peter Häberle ein Symbol, das sich auch auf die Kooperation Hära übertragen lässt: Alternativen suchen und finden, Mitstreiter sammeln, Synergien nutzen – das sind laut dem Geschäftsführer auch die Ideale der Plattform Hära. Das alte Fabrikareal in der Staufstadt teilen sich ein Kompetenzzentrum für historische Fahrzeuge inklusive Werkstatt und Ausstellungsfläche und ein Gastronomieunternehmen mit Kaffeerösterei und Shop. Darüber hinaus ist ausreichend Raum für Konferenzen und Veranstaltungen – auch für den ersten Gesundheitskongress der Kooperation Hära am 17. April.

„Erfolg, Synergie, Gesundheit“ sind die Schlagworte für die Kooperation mit Sitz in Schwäbisch Gmünd. Den Zusammenschluss haben Häberle und seine Mitstreiter 2013 initiiert, im Frühjahr 2015 wurde die Plattform offiziell gegründet. Rund 700 Mitglieder gehören ihr inzwischen an – darunter zahlreiche Unternehmen aus dem Bereich Transport und Logistik, aber auch aus Industrie, Handel und Handwerk, sowohl national als auch international.

Die große Anzahl erklärt Häberle mit dem Multiplikatoreffekt: Jeder trägt die Leistung des anderen mit. Ziel von Hära sei es, mit dem eigenen Angebot nicht nur selbstständige Unternehmen, sondern auch gezielt Kooperationen anzusprechen und so einen Hebeleffekt für alle Beteiligten zu erzielen. Getreu dieser Linie hat Hära Vereinbarungen etwa mit der Speditionskooperation für Teilladungsverkehr PLA sowie dem Mittelstand-Netzwerk Kolos getroffen – dadurch können die Mitglieder auch die Leistung des jeweiligen anderen Netzwerks nutzen. Zudem arbeitet Hära mit den Stückgutkooperationen VTL, ILN und Star sowie mit der Kooperation Dialog. Natürlich gibt es durch Rahmenverträge auch

günstige Einkaufsmöglichkeiten etwa für Kraftstoff, Berufsbekleidung oder Reifen. Das aktuellste Angebot stammt aus der Zusammenarbeit mit Fumo, einem Dienstleister für Compliance Management. Hans-Peter Häberle und seine Mitstreiter haben die Plattform aber systematisch weiterentwickelt.

Entwicklung unterstützen

„Wir wollen als Plattform die Lösungen umsetzen und nutzbar machen, die für ein einzelnes Unternehmen oder eine einzelne Kooperation nicht machbar sind“, sagt Häberle. Vor allem beim Thema Entwicklung und Forschung will Hära für seine Mitglieder vorangehen – denn genau für diese Bereiche fehlt es bei mittelständischen Unternehmen oft an den Kapazitäten. Ein Beispiel ist die Zusammenarbeit mit dem Startup Swoplo (siehe Bericht auf S. 7) im Bereich Lademittel-Management: „Das betrifft viele unserer Mitglieder – ob aus dem Bereich Transport und Logistik oder aus der verladenden Industrie“, sagt Häberle. Zusammen mit dem App-Dienstleister hat die Plattform eine Lösung entwickelt, in der die Mitglieder untereinander Lademittel tauschen können; laut Häberle sollen jetzt auch physische Depots für die getauschten Lademittel entstehen.

Die nächsten Pläne drehen sich um ein Akademie-Angebot: Mitglieder sollen dadurch etwa Best-Practice-Lösungen vermittelt bekommen, Schulungsangebote nutzen können und die Möglichkeit erhalten, das Thema Organisationsentwicklung im eigenen Unternehmen anzugehen. „Dass wir das Thema Personal-Findung und -Motivation in das Angebot von Hära aufnehmen, ist resultierend aus vielen intensiven Gesprächen mit den Mitgliedern“, sagt der Hära-Geschäftsführer.

Viele Unternehmen hätten bisher den Fokus beim Personal zu sehr auf die Kosten gelegt. „Die Lösung liegt aber darin, den Mitarbeiter als Mensch zu betrachten, sich um seine Gesundheit zu kümmern und einen Wissenstransfer und eine Vereinfachung der Prozesse anzustreben“, sagt Häberle, der als Unternehmer diese Prozesse 2017 im eigenen Unternehmen mit rund 140 Mitarbeitern angestoßen hat. Mithilfe des ortsansässigen Rechberg-Instituts ist die Organisationsentwicklung seines Unternehmens mittlerweile umgesetzt. „Inzwischen sind wir schon so weit, dass alle Mitarbeiter das Bewusstsein haben, dass sie Verantwortung tragen und tragen dürfen – das ist eine tolle Entwicklung.“

Für Häberle zeigt der Prozess, wie wichtig es ist, auf den Wandel in der Branche zu reagieren. „Die Unternehmen brauchen eine neue Denke, die gleichfalls in der Wertschöpfung zu Buche schlägt“, erläutert der Logistiker. Statt den Preis von dem Kunden diktiert zu bekommen und anschließend die Ressource Mensch auszubeuten, sollte die Branche einen fairen Preis für ihre Leistung verlangen – einen Preis, mit dem auch die Mitarbeiter ordentlich bezahlt werden können. Was die Unternehmen darüber hinaus für einen gesunden und zufriedenen Mitarbeiter leisten können, soll der Hära-Kongress vermitteln.

Text: Ilona Jüngst |
Fotos: Jüngst, Fotolia/antispring

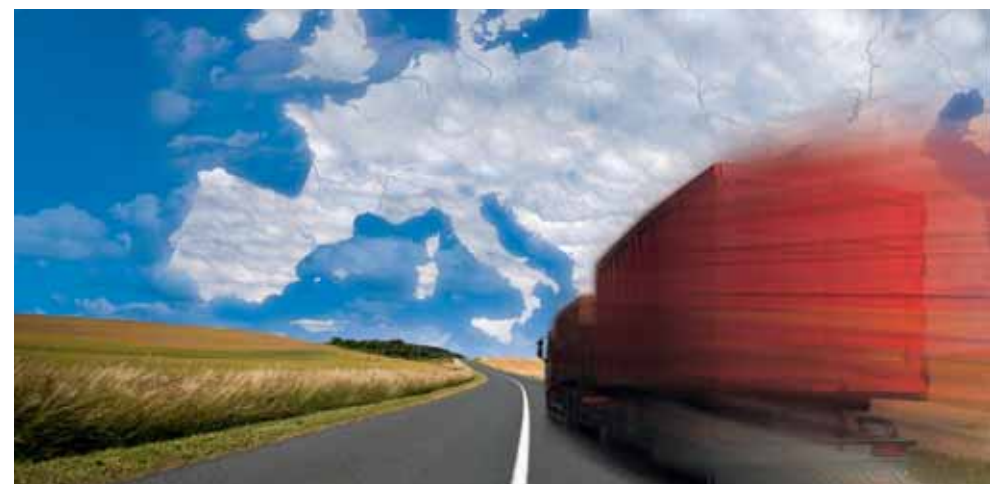


„Viele legen den Fokus beim Personal nur auf die Kosten“

HANS-PETER HÄBERLE,
GESCHÄFTSFÜHRER DER
PLATTFORM HÄRA

DER GESUNDHEITSKONGRESS

- Die Kooperation Hära veranstaltet zum 17. April in Schwäbisch Gmünd ihren ersten Gesundheitskongress unter dem Motto „Change und Gesundheit 4.0 – Der wichtigste Faktor für nachhaltigen Unternehmenserfolg“.
- Auf dem Programm stehen Vorträge von beispielsweise Prof. Volker Nürnberg zum Betrieblichen Gesundheitsmanagement (BGM), Bernhard Schindler von der Mitarbeiter-Gesundheitscommunity Profession Fit BGF, dem Wirtschaftsethiker Prof. Thomas Schwarz und dem Motivationstrainer Dr. Marco von Münchhausen sowie dem Gesundheitsmentor Josef Mohr.



**Stressfrei unterwegs in Europa:
26 Länder. 1 Dienstleister. UTA
– Ihr Experte für interoperable
Mautlösungen.**

Jetzt anrufen und Vorteile entdecken!

+49 6027 509-669

Fahren Sie los: Mit UTA, einem der führenden Dienstleister für interoperable Mautlösungen, steht Ihnen Europa offen. Denn UTA bietet Ihnen vielseitige Universallösungen für 26 Länder Europas. So profitieren Sie unterwegs von mehr Flexibilität, schnellster Abwicklung und viel Zeitersparnis am Grenzübergang. Entscheiden Sie sich jetzt für die Mautangebote von UTA – dem Maut-Experten an Ihrer Seite. Mehr dazu unter www.uta.com

UTA. Non Stop.



Wie Start-ups ticken

trans aktuell-Symposium am 26. April bei Zufall Logistics in Göttingen verspricht Praxis pur

Welches sind die Geschäftsideen und -modelle der Start-ups in der Logistik? Was können mittelständische Speditionen von ihnen lernen, wie können sie mit ihnen gegebenenfalls kooperieren? Das erfahren interessierte Praktiker aus der Transport- und Logistikbranche bei einem trans aktuell-Symposium bei der Zufall Logistics Group. Es findet am Donnerstag, 26. April, im Logistikzentrum von Zufall in Göttingen statt.

Welche Potenziale und Bedeutung die Newcomer in der Branche haben, erläutert Max-Alexander Borreck vom Beratungshaus Oliver Wyman. Wie etablierte Speditionen den Start-ups begegnen sollten, sagt Gunnar Gburek, Head of Business Affairs bei der Transportplattform Timocom. Welche Herausforderung die Digitalisierung an Unternehmen stellt und welche Rolle Algorithmen spielen, darüber berichten Gunnar Zeisler, Geschäftsführer von Anaxco, beziehungsweise Rolf-Dieter Lafrenz, Chef von Cargonexx.

Zuvor erfahren die Teilnehmer an einem konkreten Beispiel, wie

sich die Zusammenarbeit mit einem Start-up für eine klassische Spedition gestalten kann. Darüber spricht Robert Münich, stellvertretender Niederlassungsleiter von Axthelm + Zufall in Nohra, in einem gemeinsamen Vortrag mit Felix Wiegand, Chef des Logistik-Start-ups Pamyra.de. Zuvor gibt Zufall-Geschäftsführer Jürgen Wolpert einen Ausblick auf die weiteren Pläne seines Unternehmens.

Blick hinter die Kulissen

Hier gäbe es eine Menge zu berichten, wie der Bau eines neuen, 21.000 Quadratmeter großen Logistikzentrums am Siekanger in Göttingen unterstreicht. Und eben erst hatte Zufall ein bestehendes Logistikzentrum, das unter dem Namen Distribo als Joint Venture mit dem Pharmaunternehmen Sartorius betrieben wird, um 10.000 auf 25.000 Quadratmeter erweitert. Die Teilnehmer des Symposiums haben die Möglichkeit, im Anschluss an die Mittagspause dort einen Blick hinter die Kulissen



zu werfen und sich alles aus erster Hand erläutern zu lassen.

Doch zurück zu den Start-ups: Wie sie ticken und was sie planen, erfahren die Besucher in dem Rahmen eines Start-up-Pitch. Sechs Unternehmen stellen sich und ihre Pläne vor. Wer das Publikum mit seinen Ideen beson-

ders überzeugt, darf sich in einer zweiten Runde an einer kurzen Podiumsdiskussion beteiligen. An dem Pitch nehmen teil: Andreas Güntel, CEO von Swoplo (digitales Palettenhandling), Andrej Kasper und Till Juchheim von KUBIKx (digitale Lösungen für Transport und Logistik), Andreas Rinnhöfer, Chef von INN-ovativ und Verantwortlicher für Spedifort (E-Learning), Sebastian Sorger, CEO von Loadfox (digitales Netzwerk für Speditionen), Daniel Stancke, CEO von Jobmatch.me (Personal-/Fahrervermittlung), sowie Markus Ziegler, Geschäftsbereichsleiter von Pakadoo (Lieferung von Privatpaketen ins Büro).

Die Veranstaltung bei Zufall ist Teil einer weiteren Symposiumsreihe von trans aktuell in diesem Jahr. Die vier Symposien finden allesamt direkt bei Transport- und Logistikunternehmen statt und zeichnen sich durch einen hohen Praxisbezug aus. Die Teilnahmegebühr beträgt 270 Euro netto (pro Person), Rabatte von je 40 Euro gibt es für trans aktuell-Abonnenten, Mitglieder der BGL-Landesverbände, von Dekra und des Verbands Spedition und Logistik Baden-Württemberg (VSL). Anmeldung unter www.etm.de/tasymposiumen

Text: Matthias Rathmann |
Foto: Zufall Logistics Group

DIE PARTNER

Premium-Partner



The Trailer Company.

Mit freundlicher Unterstützung von



Weitere Termine

Pharmalogistik
15. Mai bei karl dischinger Logistikdienstleister, Ehrenkirchen

alternative Antriebe
20. Juni bei Bodan Großhandel für Naturkost, Überlingen

Handelslogistik
14. November bei Metro Logistics, Marl



Sicherheitsbeauftragte schützen Kollegen und Unternehmen



In Deutschland kam es allein im ersten Halbjahr 2017 in der gewerblichen Wirtschaft und im öffentlichen Sektor laut DGUV zu 433.037 meldepflichtigen Arbeitsunfällen. Zwar ist die Gesamtzahl leicht rückläufig, die Zahl der tödlichen Unfälle hat jedoch im Vergleich zur ersten Jahreshälfte 2016 zugenommen. Dabei lassen sich viele Arbeitsunfälle schon durch einfache Maßnahmen vermeiden.

Gelebter Arbeitsschutz ist die Voraussetzung für dauerhafte betriebliche Sicherheit. Sicherheitsbeauftragte leisten bei der Prävention von Arbeitsunfällen wertvolle Arbeit. Denn als speziell geschulte „Kollegen unter Kollegen“ verfügen sie über das „besondere Auge“ für Unfallgefährdungen und können bei Bedarf frühzeitig vor Ort auf mögliche Gefahren hinweisen. In Kombination mit einer Qualifizierung zum Erstellen einer Gefährdungsbeurteilung gewinnen Sicherheitsbeauftragte zusätzlich wichtige weitere Kompetenzen im vorbeugenden Arbeitsschutz.

Mit den praxisorientierten Arbeitssicherheits-Seminaren der DEKRA Akademie

schützen Sie sowohl Ihre Mitarbeiter als auch Ihren Betrieb. Sie sorgen für Rechtssicherheit und erfüllen alle diesbezüglichen Vorschriften des Arbeitsschutzgesetzes. Sicherheitsbeauftragte sind in Unternehmen mit regelmäßig mehr als 20 Mitarbeitern gesetzlich vorgeschrieben.

Für mehr Flexibilität, Zeitersparnis und größeren Lernerfolg bietet die DEKRA Akademie die Ausbildung als Blended Learning an, einer bewährten Kombination aus E-Learning und Präsenztraining. Somit sparen Unternehmen Anfahrts-, Übernachtungs- und Verpflegungskosten und müssen kürzer auf ihre Mitarbeiter verzichten.

Machen Sie Ihren Betrieb sicherer - mit der DEKRA Akademie!

Weitere Informationen:
DEKRA Akademie GmbH
CompetenceCenter Handwerk,
Industrie, Technik
Rainer Lill
Tel.: +49. 2232.94518-46
rainer.lill@dekra.com
www.dekra-akademie.de

Auf nach Schweden!

Deutschlandfahrt für historische Nutzfahrzeuge 2018 startet am 30. August

Über Tausende moderne Lkw führen sie im Alltag in ihren Transportunternehmen Regie, in ihrer Freizeit fahren sie selbst: Rund 70 Speditoren und Transportunternehmen finden sich alle zwei Jahre zur „Deutschlandfahrt für historische Nutzfahrzeuge“ ein, um zehn Tage lang selbst mal den Beruf des Kraftfahrers auszuüben.

Dabei darf der Begriff Kraftfahrer durchaus wörtlich verstanden werden, denn die Lkw, Transporter und Busse, mit denen die Teilnehmer der Deutschlandfahrt unterwegs sind, sind mindestens 30 Jahre alt, teilweise stammen sie auch noch aus Vorkriegstagen. Entsprechend müssen die Fahrer auf Annehmlichkeiten, wie Bremskraftverstärker oder Servolenkung, verzichten, wenn sie ihrem schweißtreibenden, aber heiß geliebten Hobby nachgehen.

Die längst als Mille Miglia der Lkw-Oldtimerbranche geltende Tour beginnt am 30. August in Spelle im Landkreis Emsland in Niedersachsen und endet am 7. September in Visselhövede, einer Kleinstadt im Landkreis Rotenburg (Niedersachsen) am Westrand der Lüneburger Heide.

Die rund 70 betagten Fahrzeuge bewegen sich rund 700 Kilometer innerhalb Deutschlands, 600 Kilometer über Wasser und rund 1.200 Kilometer durch Schweden auf alten Verkehrsachsen, die das Rückgrat unserer Transportlogistik sind. Das letzte Mal, als die

Tour Schweden besuchte, liegt bereits 18 Jahre zurück, im Jahre 2000. Somit ist diese Tour für viele Teilnehmer ein großer Ansporn, ihren Oldtimer rechtzeitig zur Schwedentour fertigzustellen. Ab dem 20. September präsentieren sich ausgewählte Teilnehmerfahrzeuge auf der weltweiten Leitmesse für Nutzfahrzeuge, der IAA Nutzfahrzeuge 2018, in Hannover.

Text: Alexander Fischer |
Illustration: ETM Verlag



DIE DEUTSCHLANDFAHRT

- Alle zwei Jahre veranstaltet der ETM Verlag zusammen mit der Spedition Fehrenkötter eine Fahrt mit historischen Nutzfahrzeugen. Die Veranstalter wollen mit dieser Aktion das Image der Nutzfahrzeugbranche heben sowie das Verständnis zwischen Pkw und Nutzfahrzeug und deren gegenseitige Rücksichtnahme fördern. Außerdem soll den Besuchern an der Strecke ein Stück Nutzfahrzeuggeschichte lebendig gemacht werden.
- Weitere Infos bei Alexander Fischer im ETM Verlag, Tel.: 07 11/7 84 98 20, E-Mail: alexander.fischer@etm.de

Sicher mit eigenem Personal

Mindestlohnklage gegen Deutsche Post beigelegt – kein Präzedenzfall zur Auftraggeberhaftung



Ein Urteil hätte wegweisend werden können – aber es kam nicht zustande. Der Rechtsstreit zwischen der Deutschen Post DHL und einem tschechischen Fahrer auf die Anrechenbarkeit von Spesen auf den Mindestlohn während des Arbeitseinsatzes in Deutschland ist mit einer außergerichtlichen Einigung beigelegt worden.

Zur Beilegung des Verfahrens antwortet der Logistikkonzern eher dünn: „Die Deutsche Post hat sich in einem Rechtsstreit vor dem Arbeitsgericht Bonn mit dem Kläger außergerichtlich darauf verständigt, das Verfahren beizulegen.“ Nach Angaben des Arbeitsgerichts Bonn hat die Post dem Kläger letztlich die Klageforderung – rund 8.000 Euro – bezahlt. Das Unternehmen, das dabei einen Präzedenzfall in Sachen Mindestlohn verhindert hat, wird versuchen, das Geld von seinem Auftragnehmer zurückzubekommen.

„Der Auftragnehmer (= die Spedition) haftet gegenüber der Deutschen Post für die entstehenden Kosten“, heißt es in einer Stellungnahme gegenüber trans aktuell. Dafür hat der Konzern vorgesorgt: „Die Deutsche Post stellt entsprechend ihres Qualitätsanspruchs an die von ihr beauftragten Transportunternehmen hohe Anforderungen und verpflichtet diese bereits bei der Ausschreibung, alle gesetzlichen Regelungen, wie explizit auch das Mindestlohngesetz, zu beachten. Die Deutsche Post lässt sich dies bei Vertragsabschluss durch den jeweiligen Auftragnehmer schriftlich bestätigen, einzelfallbezogen wird eine Bestätigung durch den Steuerberater eingefordert. Bei Verstößen gegen geltendes Gesetz werden die Beauftragungen regelmäßig beendet.“

Die Dienstleistungsgewerkschaft Verdi freut sich für den

Fahrer, der den Mut gehabt habe, auf seine Ansprüche zu bestehen – bedauert aber die Einstellung des Prozesses: „Juristisch wäre es nach unserem Dafürhalten interessant gewesen, wenn sich das Arbeitsgericht im vorliegenden Fall mit dem Aspekt der Nachunternehmerhaftung nach dem Mindestlohngesetz befasst hätte“, sagt eine Sprecherin des Verdi-Fachbereichs Postdienste, Speditionen und Logistik gegenüber trans aktuell. Denn in der Transport- und Logistikbranche seien Subunternehmerkonstruktionen „ein Einfallstor für Tarif-, Lohn- und Sozialdumping“; Auftraggeber würden sich so oftmals der Verantwortung für die Beschäftigten entziehen, so die Meinung der Gewerkschaft.

Für mittelständische Spediteure ist die Beilegung des Rechtsstreits ein zweischneidiges Schwert – die Ungewissheit hält an. Laut Rechtsanwalt Harry Binhammer von der Kanzlei Dietz, Tonhäuser & Partner aus Heilbronn hat die Post einen Vergleich geschlossen, weil ein Urteil eventuell einen Präzedenzfall geschaffen hätte, auf den sich andere hätten beziehen können. Seiner Ansicht nach ist die Halterhaftung ein ganz schweres Thema, da sie gerade bei komplexen Lieferketten oder vielen Subunternehmen nicht mehr kontrollierbar sei.

„Man merkt, dass die Branche und ihre Verbände unruhig sind,

weil das Mindestlohngesetz auf den Auftraggeber durchgreift“, sagt der Anwalt. Auch ausländische Transportunternehmen befürchten, dass sie am deutschen Mindestlohn nicht mehr vorbeikommen, direkt oder indirekt. Sämtliche Kontrollen und Überprüfungen seien zeitaufwendig, teuer und garantieren letztlich nicht, dass man nicht doch zahlen muss. „Rechtssicher handeln kann man nur, indem man den Mindestlohn zahlt und keine Subunternehmer beauftragt“, sagt Binhammer.

So sieht es auch Verdi: „Unternehmen, die auf eigene Beschäftigte setzen, haben nicht nur kein Haftungsrisiko für Dritte. Vielmehr können so die Arbeitsbedingungen am besten ausgestaltet werden – und das ist zugleich die beste Gewähr für eine gute Dienstleistung“, so die Sprecherin.

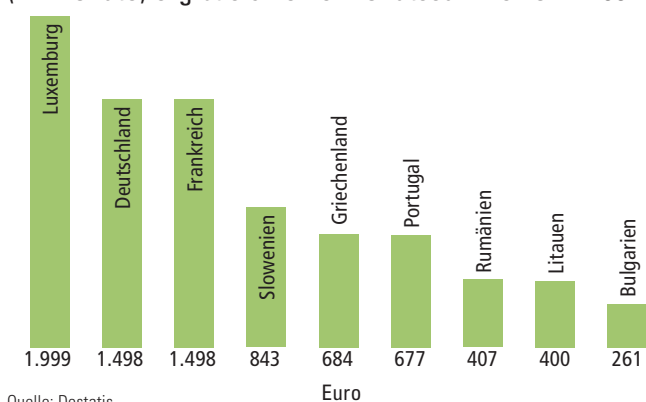
Text: Ilona Jüngst |
Fotos: Matthias Rathmann, Fotolia

POST ZAHLT FAHRER DIE KLAGESUMME

Der Kläger, der ehemals bei einer Tochtergesellschaft einer von der Deutschen Post beauftragten Spedition beschäftigt war, hatte vor dem Arbeitsgericht Bonn geklagt. Demnach habe er von seinem Arbeitgeber, einer polnischen Spedition, für seine Arbeit in Deutschland nicht den deutschen Mindestlohn erhalten. Die Differenz zwischen dem gezahlten Lohn und dem deutschen Mindestlohn wollte er bei dem Post-Konzern einklagen. Der Fahrer berief sich dabei auf die sogenannte Auftraggeberhaftung, die im Mindestlohngesetz (MiLoG) verankert ist. Über Paragraph 13 MiLoG in Verbindung mit Paragraph 14 Arbeitnehmer-Entsendegesetz (AEntG) haften Unternehmer auch für beauftragten Subunternehmer und sogar deren Subunternehmen.

MONATLICHER MINDESTLOHN IM EUROPÄISCHEN VERGLEICH (AUSWAHL)

Rechenbeispiel: Mindestlohn Deutschland 8,84 Euro/h. Bei einer 39,1-Stunden-Woche und 52 Arbeitswochen (12 Monate) ergibt sich eine Monatssumme von 1.498 Euro



Wie man es auch dreht und wendet: Wir machen immer das beste Angebot.

Mercedes-Benz CharterWay. Mieten ohne böse Überraschungen: keine versteckten Kosten oder komplizierte Klauseln. Bei uns erwartet Sie Transparenz, Qualität und reibungsloser Service. Mehr Informationen unter www.charterway.de

Mercedes-Benz
Trucks you can trust

Gewinn an Zeit und Transparenz

Digitale Kreditplattformen werden für Spediteure interessant – Bafin empfiehlt kritische Prüfung



Noch vor einigen Jahren war es eine klare Sache: Wer als Transportunternehmer einen Unternehmenskredit benötigt, geht zum Kreditinstitut vor Ort oder seines Vertrauens. Inzwischen gibt es jedoch Alternativen. Online-Kreditmarktplätze, auch Fintechs genannt, drängen in die Domäne der originären Kreditinstitute.

Der Markt dieser Kreditplattformen ist vielfältig. Zu nennen sind hierbei etwa Compeon, Creditself, Funding Circle, Kapilendo oder Lendico. Kapilendo ist bereits im Logistiksegment aktiv und verweist auf der Internetseite auf ein entsprechendes Finanzierungsbeispiel. Lendico wiederum machte im Februar von sich reden, als ING-DiBa die Übernahme des Kreditmarktplatzes ankündigte.

Compeon nennt sich den „größten Marktplatz für gewerbliche Finanzierungen“. Das digitale Finanzportal wendet sich bevorzugt an mittelständische Unternehmen und geht wie folgt vor: Die Plattform holt anhand von Schnittstellen entsprechende Angebote von rund 220 Kooperationspartnern ein. Dazu zählen etwa Volksbanken, Sparkassen und private Geschäftsbanken. Doch wie sehen die Möglichkeiten der Finanzierung aus? Compeon dazu auf Anfrage von trans aktuell: „Wir haben alle möglichen Finan-

zierungsarten in die Auswahl aufgenommen, da wir beispielsweise auch mit Leasinggesellschaften zusammenarbeiten.“

Als weitere Dienstleistung prüft das Portal die Anfragen automatisiert auf Fördermöglichkeiten, beispielsweise bei der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) oder bei den einzelnen Förderinstituten der Bundesländer. Dabei stößt Compeon offenbar in eine Lücke, die traditionelle Kreditinstitute offen lassen. Denn laut dem Bankenbarometer der „KMU-Berater – Bundesverband freier Berater“ antwortet auf die Frage „Bietet die Bank öffentliche Förderkredite aktiv an?“ nur etwa ein Drittel der Befragten mit „Trifft voll zu“ oder „Trifft überwiegend zu“.

von rund 243 Milliarden Euro an Unternehmen. So erklärt auch der Bundesverband Volksbanken und Raiffeisenbanken in Deutschland (BVR) gegenüber trans aktuell: „Die Fintechs vermitteln ungefähr so viele Kredite, wie die jährliche Wachstumsrate der Volksbanken und Raiffeisenbanken im Kreditgeschäft beträgt.“

Auch ist der Bekanntheitsgrad der Fintechs noch sehr gering. So gaben bei einer Umfrage des Bankenbarometers 2017 nur 12,9 Prozent der befragten Unternehmen an, eine Finanzierungsplattform im Internet zu kennen.

Dass die digitalen Kreditmarktplätze noch Potenzial haben, legt ein weiteres Ergebnis des Bankenbarometers nahe. Dem-

gulierungen für Banken gelten für Fintechs nicht im gleichen Maße. Dazu zählen etwa die aufsichtlichen und regulatorischen Eigenmittelanforderungen.“ Die Praxis hat zudem gezeigt, dass Banken bisweilen der Aufwand zu hoch ist, die Kreditrisiken bei kleineren Unternehmen einzuschätzen. Die Bonitätsprüfung übernehmen oftmals Fintechs oder leisten die Vorarbeit für die Banken. „Für Fintechs ergeben sich durch den Einsatz innovativer Technologien in der Kreditwürdigkeitsprüfung zusätzliche Möglichkeiten“, erklärt der DIHK.

Doch gibt es auch Gefahren, wenn man sich als Unternehmer einen Kredit bei einem Fintech beschafft? Das sieht die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Bafin) nicht so. Bisher habe die Aufsichtsbehörde noch bei keinem Fintech einen Anlass gehabt, um einzuschreiten, sagt ein Sprecher gegenüber trans aktuell. Der Tipp des Bafin: Bei jeder Kreditaufnahme solle der Transportunternehmer prüfen, ob der betreffende Kreditgeber einen Banklizenz besitzt und Kredite vergeben darf. Dies sei insbesondere bei unbekannteren Instituten wichtig. „Diese Eigeninitiative des Spediteurs ist unerlässlich“, bekräftigt die Bafin auf Anfrage von trans aktuell. Denn: „Wer das mehrmonatige Prüfverfahren der Bafin durchlaufen hat, hat die gesetzlichen Anforderungen an Banken erfüllt.“

Dieses Prüfverfahren kann jeder Spediteur mit wenigen Mausklicks nachvollziehen. Auf www.bafin.de sind unter „Publikationen und Daten“ und dort unter „Datenbanken“ die Institute aufgelistet, die in Deutschland Bankgeschäfte betreiben dürfen. Ebenso geht aus der Aufstellung hervor, zu welchen Bankgeschäften sie berechtigt sind.

Text: Ralf Lanzinger |
Foto: Fotolia/Gina Sanders |
Grafiken: Florence Frieser

2,5
Milliarden

BETRÄGT DES KREDITVOLUMEN DER PLATTFORM COMPEON



Bei Kreditportalen fragen sich viele Branchenvertreter: Gibt es unterschiedliche Konditionen für verschiedene Branchen? Bezahlen etwa Spediteure mehr als andere, beispielsweise aufgrund des höheren Insolvenzrisikos? Das nicht, betont Compeon. Zwar gebe es unterschiedliche Konditionen – doch die richten sich vielmehr nach der Bonität des Unternehmens, dem Finanzierungsobjekt und den Parametern, die der Kunde sich bei der Finanzierung wünscht. Auf diese Konditionen haben die Portale ohnehin keinen Einfluss – wohl aber der Finanzdienstleister, von dem das Angebot stammt.

Welche Vorteile bietet nun ein Kreditportal? Als Zwischenfazit lässt sich sagen: Transparenz im Sinne von Vergleichbarkeit in einem stark fragmentierten Markt und Zeitersparnis, da der zeitaufwändige Vergleich verschiedener Angebote entfällt.

Aktuell spielen Fintechs noch eine untergeordnete Rolle. Zwar gibt Compeon sein jährliches Kreditvolumen mit rund 2,5 Milliarden Euro an. Doch allein die genossenschaftlichen Banken vergaben 2017 ein Kreditvolumen

nach können sich 38 Prozent der Befragten vorstellen, eine solche Plattform zu nutzen. Vom künftigen Wachstum zeigt sich zudem der Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) überzeugt. „Wir sehen in Fintechs eine zukunftsweisende Option der Mittelstandsfinanzierung“, erklärt der DIHK gegenüber trans aktuell.

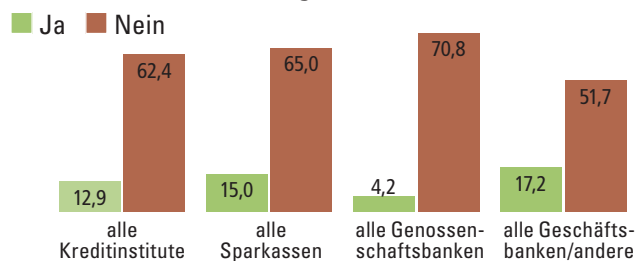
So arbeiten die Sparkassen momentan daran, onlinefähige Finanzierungen für ihre gewerblichen Kunden anzubieten. „Das Leistungsangebot der Sparkassen in diesem Bereich wird sukzessive ausgebaut“, erläutert der Deutsche Sparkassen- und Giroverband auf Anfrage.

Der Bedarf an Kapital ist vorhanden. Laut DIHK haben viele kleinere Unternehmen trotz Niedrigzinsumfeld oftmals Finanzierungsschwierigkeiten. „Dies zeigen unsere Umfragen seit Jahren“, heißt es bei der DIHK.

Stellt sich noch die Frage nach den Gebühren. Bezahlte ein Transportunternehmer, der sich einen Kredit über ein Fintech beschafft, weniger Gebühren? Nicht unbedingt. Doch erhält er ihn unter Umständen leichter. Der DIHK nennt den Grund dafür: „Viele Re-

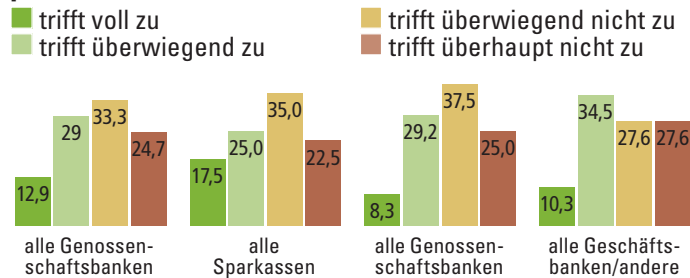
UMFRAGE-ERGEBNISSE

Kennen Sie Finanzierungs-Alternativen im Internet?



Angaben in Prozent aller Nennungen. Differenz zu 100 Prozent sind Enthaltungen. 93 befragte Unternehmen.

Unsere Bank bietet uns öffentliche Förderkredite positiv/aktiv an



Quelle: KMU-Bankenbarometer

ONLINE-KREDITPORTALE

Vorteile

- Zeitersparnis
- Transparenz
- höhere Chance für KMU auf Kredite

Nachteile

- höhere Gebühren möglich
- Anbieter noch wenig bekannt

Bitte kein Schreibtischjob

Meike Tilsner leitet beim BGA die Abteilung Verkehr und Logistik – mehr Frauen für die Branche begeistern

Das Leben ist ein Fluss, alles ist in Bewegung: So beschreibt Meike Tilsner ihr Leben und so gefällt es ihr auch. Die 31-Jährige leitet beim Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA) in Berlin die Abteilung Verkehr und Logistik sowie das Büro des Hauptgeschäftsführers und das des Präsidenten. „Kein Tag ist wie der andere“, erklärt die Volljuristin, die seit November 2016 beim BGA arbeitet, im Gespräch mit trans aktuell. Anfragen zu Rechtsthemen der Mitgliedsverbände bearbeiten, den Kontakt mit anderen Verbänden pflegen, Pressemitteilungen verfassen, Meetings im In- und Ausland – ihr Alltag ist abwechslungsreich, aber auch anstrengend. „Mich stört das nicht. Ich bin gerne gefordert und mag keine Langeweile“, sagt Tilsner.

Denn ein reiner Schreibtischjob ist nichts für die aufgeweckte Juristin: „Ich lerne gerne neue Leute kennen und mag Meetings.“ Kommunikation liegt ihr, peinliche Gesprächspausen kommen im Smalltalk mit Meike Tilsner nicht vor. Eine wichtige Voraussetzung in ihrem Job. „Ein bisschen Extrovertiertheit kann nicht schaden“, erklärt sie mit einem Augenzwinkern. Sie geht aber auch auf andere ein, „sucht immer einen Kompromiss und weniger die Konfrontation“. Einer der Gründe, warum sie die Verbandsarbeit der Tätigkeit als Anwältin in einer Kanzlei vorzieht, obwohl sie als Volljuristin die Berechtigung dazu hätte. Bereits nach ein paar Monaten Arbeit in einer Kanzlei merkte sie: „Zu viele Akten, zu wenig Menschen.“

Jura durch Zufall

Zum Studium der Rechtswissenschaften kam sie durch Zufall: Tilsner studierte ein Semester BWL in Kiel bevor ihr damaliger Rechtsprofessor sie für Jura begeisterte. Nach dem ersten Examen war sie bei Airbus unter anderem im Arbeitsrecht tätig. Das habe genau zu ihrer Vorliebe für Verkehrsträger gepasst. Zum ersten Mal Verbandsluft schnupperte Tilsner am Ende des Referendari-

ats, das bei Juristen zwischen dem ersten und dem zweiten Staatsexamen üblich ist, beim Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie in Brüssel. Dort bekam sie „Lust auf einen Verband“.

Darum zog es sie nach dem zweiten Staatsexamen, das sie 2015 am Oberlandesgericht (OLG) Celle ablegte, und den sieben Monaten Kanzleiarbeit, zu Lufthansa Technik in Hamburg. Die Arbeit dort gefiel ihr zwar, füllte sie aber nicht aus.

Ohne Vitamin B

Zufällig stieß sie dann auf die Stellenausschreibung des BGA, der eine Referentin für die Abteilung Verkehr und Logistik suchte. Die damals 29-Jährige bewarb sich und wurde prompt zum Vorstellungsgespräch eingeladen, das fast ihre Urlaubspläne durchkreuzte. „Ich bin von Hamburg nach Berlin zum BGA gefahren und dann direkt weiter mit dem Flieger in den Urlaub. Vom Urlaub ging es dann direkt zum zweiten Gesprächstermin in Berlin und wieder zurück nach Hamburg.“ Entsprechend entspannt muss ihr Eindruck gewesen sein, denn die Zusage für den Job kam postwendend. „Komplett ohne Vitamin B. Es war wirklich reiner Zufall, dass ich die Stellenausschreibung gelesen habe“, erzählt Tilsner, die in Hamburg studiert und dort das erste Staatsexamen abgelegt hat. Der Umzug nach Berlin störte sie nicht. Nur ihr langjähriger Freund war nicht ganz glücklich. „Aber natürlich freut er sich vor allem für mich.“

Die Beziehung hat für sie einen hohen Stellenwert, ebenso regelmäßige Treffen mit Freunden und der Familie. Ihre Eltern leben noch immer in Jork, einer Gemeinde der Region Altes Land, die sich über Teile des Elbufers in Niedersachsen und Hamburg erstreckt. Ihre ältere Schwester wohnt in der Nähe der Eltern. Die Elbe sucht sie immer gerne auf, wenn sie in Hamburg ist. „Ich jogge oder spaziere gerne am Elbufer entlang und schaue mir die großen Schiffe an.“ Die Nähe zu Verkehrsträgern sucht sie also auch in ihrer Freizeit. Zum Glück legt sie das Interesse an der Transport-



branche nicht mit dem Verlassen des Büros ab. Denn nur so kann sie die Unmengen an Wissen in Verkehrsrecht bewältigen, die sie sich nach wie vor aneignen muss. „Mittlerweile verfüge ich über ein solides und gutes Grundwissen, aber ich habe noch lange nicht ausgelernt.“ Die überzeugte Netzwerkerin tauscht sich daher gerne mit Kollegen aus. „Kommunikation ist einfach enorm wichtig.“

Beim BGA hat sie sich auf jeden Fall bewährt: Als Referentin für Verkehr und Logistik hat sie begonnen, seit Juli 2017 ist sie Abteilungsleiterin und hat entsprechend

viel Verantwortung. Oft ist sie bei Veranstaltungen oder in Meetings die einzige Frau unter Männern. „Die Transportbranche ist nach wie vor eine Männerdomäne.“ Das stört sie zwar nicht, doch sie wünscht sich mehr weiblichen Nachwuchs. „Oft haben Frauen die Logistik als Arbeitsmarkt gar nicht im Blick.“ Das merke sie zum Beispiel schon bei Gesprächen mit ihren Freundinnen. Da scheine es noch gewisse Hürden zu geben. Dass mit Dr. Heike van Hoorn nun eine Frau an der Spitze des Deutschen Verkehrsforums (DVF) steht, freut sie daher besonders (ein Port-

rät über Heike van Hoorn lesen Sie in der nächsten Ausgabe der trans aktuell). Tilsner appelliert vor allem an junge Frauen, eine Karriere in der Logistik anzustreben. Die Branche sei so vielfältig und spannend. Alles befinde sich im Fluss – wie sie es eben mag.

Text: Franziska Nieß | Foto: BGA

ZUR PERSON

- Meike Tilsner (31) studierte Jura in Hamburg, 1. Staatsexamen in Hamburg, 2. Staatsexamen am OLG Celle
- Seit November 2016 beim BGA, seit Juli 2017 Abteilungsleiterin Verkehr und Logistik
- Zuvor berufliche Stationen bei Airbus, dem Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie, in einer Kanzlei und bei Lufthansa Technik
- Lebt in Berlin und in Hamburg

#BestBrand2018

Mit Sicherheit
besser

 **TimoCom** zur besten Marke wählen

Einer für alle Jahreszeiten

Nie wieder Reifen wechseln – Michelin Agilis Cross Climate soll Alternative für leichte Nutzfahrzeuge sein



1,5
Millimeter

STARKE TRAPEZ-
BLÖCKE BIETEN
SEITENSCHUTZ

Der französische Reifenhersteller Michelin hat den Ganzjahresreifen Agilis Cross Climate für Transporter und leichte Lkw vorgestellt. Der Pneu ist speziell auf die Anforderungen von Stadtlieferverkehren zugeschnitten und ist laut Hersteller eine Winterreifen-Alternative für KEP-Dienstleister und Handwerksbetriebe.

Der Michelin-Ganzjahresreifen Agilis Cross Climate basiert auf der Pkw-Produktreihe Cross Climate. Bei der Weiterentwicklung des Pneus lag der Fokus auf den Kundenanforderungen von Transporter-Flotten. Die Zunahme des E-Commerce sorgte an dieser Stelle dafür, dass die letzte Meile immer stärker zu berücksichtigen sei. In diesem Segment verzeichnete Michelin 2017 europaweit einen Nachfrageanstieg für Ganzjahresreifen um 37 Prozent.

Seitenwand verstärkt

Bei der Entwicklung des Agilis Cross Climate flossen die Kundenanforderungen an Grip, Traktion, Laufleistung und Widerstandsfähigkeit mit ein. Der Ganzjahresreifen ist mit einer 3PMSF-Markierung für den Wintereinsatz zugelassen und verfügt über 9,2 Millimeter tiefe Lamellen. Das V-förmige Reifenprofil verfügt zudem über sogenannte 3D-Lamellen, die sich öffnen, je weiter der Reifen abgefahren wird. Dies soll eine hohe Haftung auf nasser und eisiger Fahrbahn sicherstellen – auch bei hoher Laufleistung.

Um das Prüfen des Profils im Flotteneinsatz zu erleichtern, hat Michelin den Agilis Cross Climate mit einem sogenannten Profiltiefenindikator ausgestattet. Dabei handelt es sich um eine treppenförmige Aussparung in der Reifenschulter, die mit einer Prozentangabe versehen ist. Diese gibt an, wie viel von dem Anfangsprofil bereits abgefahren ist. Zeigt die Anzeige null Prozent an, hat der Reifen noch die vorgeschriebene

Mindestprofiltiefe von 1,6 Millimetern. Michelin empfiehlt, dann den Reifen zu wechseln.

Neben Laufleistung und Fahr-sicherheit bei Nässe und Schnee legen die Transporterkunden laut Michelin Wert auf eine hohe Seitenwandstabilität. Grund ist die hohe Gefahr von Bordsteinremplern im städtischen Lieferverkehr. Michelin hat den Agilis Cross Climate deshalb mit 1,5 Millimeter starken trapezförmigen Blöcken im Seitenwandbereich ausgestattet. Dabei greift Michelin auf einen für den Militäreinsatz entwickelten Flankenschutz zurück, der aus einer Gummimischung für Lkw-Reifen besteht.



Der Reifenindikator des Michelin Agilis Cross Climate zeigt an, wann der Reifen gewechselt werden muss.



Der neue Michelin verfügt über trapezförmige Verstärkungen der Seitenwand, die sie vor Beschädigungen schützen sollen.

Insgesamt fließen in den Agilis Cross Climate drei unterschiedliche Elastomere ein, die sonst separat in den Michelin Winter- und Sommerreifen zum Einsatz kommen. Basierend auf dieser Komponentenmischung verfügt der Reifen über eine Reifenlabel-Klassifizierung C beim Spritverbrauch, eine C-Klassifizierung beim Abrollgeräusch (73 db) und über ein A-Label für das Nassbremsverhalten. Darüber hinaus gibt's natürlich die Freigabe für den Wintereinsatz.

Bei der Präsentation des Michelin Agilis Cross Climate konnte die Fachpresse den Transporterreifen auf der höchsten Passstraße Europas zum Col de

la Bonette in den französischen Alpen genauer unter die Lupe nehmen. Bei Temperaturen von minus zehn Grad Celsius, legte der Reifen im direkten Fahrvergleich zum Winterreifen Michelin Agilis Alpin eine sehr ordentliche Performance aufs Eis. Für den Test standen zwei unterschiedliche Strecken zur Verfügung.

Leichte Anfahrschwäche

Auf dem Pylonen-Parcours konnte der Michelin Agilis Cross Climate, aufgezogen auf der Pkw-Version des Renault Transporters Traffic, sein Kurven- und Bremsverhalten unter Beweis stellen. Dort zeigte der neue Ganzjahresreifen im Vergleich zum Winterreifen leichte Schwächen beim Anfahren und Bremsen. Doch beim frontangetriebenen Traffic fielen bei moderater Fahrweise die Traktionsdefizite überraschend wenig ins Gewicht.

Auch die Manövrierbarkeit in Kurven bei gleichzeitigem Abbremsen auf verschneitem Untergrund blieb in hohem Maße erhalten. Ein leichtes nach außen Schieben über die Vorderachse blieb selbst beim Winterreifen nicht aus. Entsprechend unaufgeregt und sicher verlief die Fahrt.

Mehr Herausforderung versprach die Fahrt über die Passstraße, die Michelin im Winter für Reifentests nutzt. Eine Sonderregelung von Seiten der französischen Regierung macht das möglich. Denn die Straße, die auf einer Passhöhe von 2.715 Metern die Täler der Flüsse Ubaye und Tinée verbindet, ist über die Wintermonate hinweg für den regulären Straßenverkehr gesperrt.

Als Testfahrzeug stand ein aktueller Iveco Daily mit einem Radstand von 3.520 Millimetern zur Verfügung, ausgestattet mit einer mittleren Motorisierung von 156 PS aus einem 2,3-Liter-Euro-6-Diesel. Als Zuladung kamen rund 600 Kilogramm auf die Hinterachse des Hecktrieblers.

Den Pass hinauf konnte der Winterreifen Michelin Agilis Alpin bei einer durchschnittlichen Steigung von rund sieben Prozent seine Stärken gegenüber dem Agilis Cross Climate ausspielen. Beim Anfahren am Berg und beim Bremsen auf eisigem Untergrund kam der Iveco Daily mit dem Winterpneu merklich besser zurecht. Das zeigte sich bei einer Vollbremsung aus Tempo 50 km/h mit anschließendem erneuten Anfahren. Doch beim Kurvenhandling stand der Agilis Cross Climate seinem Winterkollegen in nichts nach. Spürsicher ließ sich der Daily durch die verschneiten Kurven manövrieren, sodass der Agilis Cross Climate dem Fahrer ein sicheres Gefühl für die Straße vermittelte.

Positiver Fahreindruck

Erste Ende 2017 hatte der Michelin-Chef Jean-Dominique Senard noch dafür geworben, künftig ausschließlich auf Ganzjahresreifen zu setzen. Ob Transporterflotten mit dem Michelin Agilis Cross Climate tatsächlich auf den jahreszeitlichen Wechsel von Winter- und Sommerreifen verzichten können, wird allerdings erst ein Dauertest zeigen.

Laut Hersteller hat der Energiedienstleister British Gas derzeit den neuen All-Season-Pneu im Flotteneinsatz. Dort wird sich darüber hinaus zeigen, ob die Kostenfaktoren Reifenwechsel und -lagerung die beiden anderen Faktoren Laufleistung und Rollwiderstand mit Blick auf die Total Cost of Ownership (TCO) aufwiegen können.

Was die Fahrsicherheit angeht, so ist der urbane Lieferverkehr mit dem Agilis Cross Climate gut bedient. Denn bei dem Einsatz auf Schneematsch kann der neue Ganzjahresreifen von Michelin seinem Winterpendant auf jeden Fall das Wasser reichen.

Text und Fotos: Knut Zimmer

Gefördert, sicher und nachhaltig

Continental-Reifenexperte Henning Mühlenstedt über die Chancen der Reifenrunderneuerung



ZUR PERSON

- Henning Mühlenstedt ist bei Continental seit dem 30. August 2017 Leiter Marketing und Vertrieb Bus- und Lkw-Reifen-Ersatzteilgeschäft für die DACH-Region.
- Zuvor leitete er bei Continental Tire the Americas das strategische Account Management.
- Mühlenstedt ist Diplom-Ingenieur und seit 1999 im Unternehmen tätig.

trans aktuell: Herr Mühlenstedt, warum hatte es der runderneuerte Fahrzeugreifen Ihrer Meinung nach so schwer, sich gegen die Konkurrenz aus Asien durchzusetzen?

Henning Mühlenstedt: Vorweg eine Anmerkung: Auf EU-Ebene gibt es zwei Maßnahmen, die einen Einfluss auf die Marktentwicklung haben werden. Einmal die Wiederaufnahme der Runderneuerung in die „De-minimis“-Förderperiode 2018, wie auch die Entscheidung der EU-Kommission zur Besteuerung von asiatischen Dumping-Reifen. Dennoch wird es nicht so einfach sein, den europäischen Transportunternehmer von der hohen Qualität der runderneueren Premiumreifen zu überzeugen. Erstens wird nach wie vor die Qualität der Runderneueren angezweifelt und zweitens denken viele nur an einen besseren Cash-Flow, der sich mit asiatischen Reifen angeblich erwirtschaften lässt. Dieser Ansatz, lediglich auf die Anschaffungsinvestition zu schauen, ist zu kurz gedacht. Mit dem Conti Life Cycle Konzept zeigen wir, dass gerade die Kombination von Premium-Neureifen und Premium-Runderneuerung die wirtschaftlichste Lösung für den Unternehmer darstellt.

Wie viel Geld kann er mit De-Minimis-Förderung einsparen?

Im Rahmen des De-Minimis-Programms sind unsere runderneueren Reifen, Conti Re und Conti Tread, zu 50 Prozent, einige sogar zu 100 Prozent förderfähig. Von den ermittelten Beträgen auf

Basis dieser Prozentsätze können dann im Rahmen des De-Minimis-Programms bis zu 80 Prozent der zuwendungsfähigen Ausgaben gefördert werden.

Gibt es noch weitere Continental-Produkte, die förderungsberechtigt sind?

Neben unserer gesamten Neureifenpalette ist auch das Reifendruckkontrollsystem Conti Pressure Check förderfähig.

Muss ein runderneuerter Reifen staatlich gefördert sein, damit er sich mit einem Budgetreifen aus Übersee messen kann?

Grundsätzlich einmal nicht. Aber wenn einerseits bestimmte Nfz-Reifen auf der Förderliste stehen, warum sollten dann nicht auch ihre Runderneuerungen förderungswürdig sein? Das Verhalten vieler Transporteure sagt mir aber auch, dass wirtschaftliche Aspekte überwiegen und damit die fernöstlichen Budgetreifen bei ihnen eher zum Zug kommen. Allein schon aus diesem Grund ist die Förderung ein positives Signal, das meines Erachtens aber viel zu wenig genutzt wird.

Können Fahrer und Spediteur darauf vertrauen, dass ein recycelter Reifen sicher ist?

Ja, das kann er grundsätzlich bei allen Reifen erwarten, die im Rahmen ihrer Erneuerung ein ganz bestimmtes Qualitätsmanagement durchlaufen. Hierzu gehören die 100-prozentige Shearografie, Hochdruckprüfung und seit Neuestem ein sogenannter Nagel-

lochdetektor. Unsere Runderneueren entsprechen qualitativ unseren Neureifen, wo auch immer diese produziert wurden. Sie wurden schon in ihrer Entwicklungsphase so ausgelegt, dass alle Vorteile eines Neureifens auch im runderneueren Reifen erhalten bleiben.

Wie viele Leben hat ein runderneuerbarer Qualitätsreifen?

Die Grenze bestimmt der Materialzustand eines Reifens, eine gut erhaltene Karkasse kann theoretisch unbegrenzt erneuert werden. In der Praxis hat der Reifen je nach Zustand bis zu drei Leben, das heißt, er wird bis zu zweimal runderneuert. Zusätzlich kann durch Nachschneiden eine weitere längere Laufleistung bei geringerem Rollwiderstand erreicht werden, was die Wirtschaftlichkeit zusätzlich verbessert.

Wie viele Ressourcen spart eine Runderneuerung ein?

Sicher ist, dass ein zweites oder gar drittes Reifenleben die Reifenkosten sogar erheblich reduziert. Neben den beträchtlichen Kosteneinsparungen schon eine Runderneuerung auch die Umwelt. Neben einem deutlich geringeren Verbrauch wertvoller Ressourcen wie Naturkautschuk lässt sich auch eine Menge CO₂ einsparen, da die Runderneuerung bis zu 70 Prozent weniger Energie gegenüber der Herstellung eines Neureifens benötigt. Grundlage hierfür ist ein Recyclingverfahren, bei dem das beim Runderneuerungsprozess anfallende Raumehl zu

Reclaim-Material aufgearbeitet wird. Dabei werden im Produktionsprozess 7.800 Tonnen CO₂ eingespart. Zudem haben diese Reifen eine zehn Prozent höhere Lebensdauer gegenüber einer herkömmlichen Runderneuerung. Das sind bei einer Laufleistung von 200.000 Kilometern immerhin 20.000 Kilometer.

Wie lässt sich der Kraftstoffverbrauch verbessern?

Durch die schonende Aufbereitung des Reclaim-Materials wird der Rollwiderstand des runderneueren Reifens signifikant verbessert und damit der Kraftstoffverbrauch eines Sattelzugs um bis zu einem Liter Diesel pro 100 Kilometer gesenkt. Dies ergibt eine jährliche CO₂-Einsparung von rund 79.000 Tonnen pro Jahr. Das Conti Life Cycle Werk hilft so, rund 80.000 Tonnen CO₂-Emissionen einzusparen. Im Vergleich zur Neureifenproduktion werden bei der Runderneuerung zudem der Wasserbedarf wie auch das Abfallaufkommen um rund 80 Prozent gemindert.

Ressourcen schonen – das hört sich mit Blick auf die Diskussion um Klimaziele und Schadstoffbelastung gut an. Doch wie steht es um den Arbeitsaufwand für den Kunden?

Continental und seine Dienstleister und Service-Partner kümmern sich, wenn von den Kunden gewünscht, um das gesamte Reifenmanagement.

Text: Knut Zimmer | Fotos: Continental

MEHR IM NETZ



DAS KOMPLETTE INTERVIEW AUF etm.de/conti

KRITERIEN FÜR DIE RUNDERNEUERUNG

Zur Runderneuerung werden ausschließlich Karkassen verwendet, die nicht älter als sechs Jahre sind. In Summe sind folgende Ausschlusskriterien relevant:

- Mehrfache Verletzungen der Lauffläche
- Beschädigungen des Gürtels (Ausnahmen: Nageldurchstich oder Pflaster und Schnitte bis auf Gürtel ohne Rosterscheinungen)
- Beschädigungen des Wulstes
- Beschädigungen der Seitenwand
- Mehr als ein Nagelloch
- Verunreinigung durch Lacke, Farben und Öle
- Beulen in Lauffläche, Schulter, Seitenwand, Wulst oder Innenschicht
- Reifennummer und DOT nicht vorhanden oder lesbar

Die Marken der BPW Gruppe: BPW | ERMAX | HBN-Technik | HESTAL | idem telematics

BEST BRAND
LESERWAHL
2018

Stimmen Sie für Ihre Lieblingsmarken BPW, Ermax und BPW Aftermarket Group auf www.eurotransport.de ab.

Wir unterstützen Fahrzeughersteller, damit alles passt. Und helfen Fahrzeugbetreibern, damit es läuft.

Ganz gleich, ob Sie Fahrzeughersteller- oder betreiber sind, die Orientierung an Ihren Bedürfnissen steht bei uns an erster Stelle. Deshalb bieten wir Ihnen alles, was den Trailer bewegt, sichert, digital vernetzt und beleuchtet. Auf diese Weise halten wir Sie mobil und helfen Ihnen, Ihre Prozesse reibungsloser und wirtschaftlicher zu gestalten – heute und morgen. www.bpw.de

we think transport

Transporter ohne Chichi

Deutschlands günstigstes Nutzfahrzeug Dacia Dokker Express im Test



Dacia ist seit seinem Markteintritt im westlichen Europa vor allem für günstige Preise bekannt – und das über alle Segmente. So erstaunt es wenig, dass auch der günstigste Kompaktlieferwagen Deutschlands das Dacia Logo trägt – Grundpreis mit Ambiente-Aus-

stattung: 8.400 Euro netto. Der 102 PS starke Benziner in dem Dacia Dokker Express schöpft seine Leistung und 156 Newtonmeter Drehmoment aus knapp 1,6 Liter Hubraum. Einen Turbo gibt es nicht. In der Praxis macht sich das auf zweierlei Art bemerkbar. So fehlt es dem Motor

an Drehmoment im unteren und mittleren Drehzahlbereich. Einmal auf Touren, beschleunigt er den leer nur 1,2 Tonnen schweren Dokker aber dennoch halbwegs spritzig. Ein positiver Aspekt des Saugmotors fällt im Verbrauchskapitel auf. Mit 6,2 Litern auf 100 Kilometer ist der Dacia zwar

nicht übermäßig sparsam, immerhin reißt er die Werksangabe auf der Verbrauchsrunde aber nur um zehn Prozent, hält also im Praxisbetrieb keine un schönen Überraschungen bereit. Ohne Turbo kann das Triebwerk außerdem frei ausatmen. Rein akustisch kommt so ein Hauch von Sportlichkeit auf.

Das Fahrverhalten wirkt etwas synthetisch, beinahe entkoppelt, was zu einem Teil am weich abgestimmten Fahrwerk und der etwas gefühllosen Lenkung liegt. Gleichzeitig fehlt es dem Dokker trotz des geringen Drehmoments hin und wieder an Traktion, obwohl die Reifen mit 185 Millimetern gar nicht so schmal ausfallen. Das deaktivierbare ESP zeigt, dass die Entwicklungsabteilung bei der Abstimmung etwas sparsam war. Es regelt ruppig und wirft eher den Anker, als den Fahrer sanft zu unterstützen.

Hinter dem Fahrer erstreckt sich der Laderaum. Mit maximal 3,9 Kubikmetern – 3,3 ohne Easy Seat-System – fällt das tatsächlich üppig aus. Allerdings geizt Dacia etwas mit den Verzurrpunkten. Die acht Punkte beschränken sich auf den Boden – an den Seiten Fehlanzeige. Zudem gibt es keinen schnell sichtbaren Hinweis auf die maximal mögliche Zurrkraft.

Den Laderaum trennt im Testwagen eine sogenannte Vario-Trennwand. Dabei handelt es sich um ein Drahtgitter hinter den Sitzen. Die Netzwand ermöglicht es, den Laderaum signifikant zu vergrößern. Denn erst wenn der Beifahrersitz ausgebaut ist und das Gitter nach vorne schwenkt, sind die vollen 3,9 Kubikmeter verfügbar. Easy Seat-Sitz raus und Gitterschwenken gehen relativ einfach von der Hand. Die an den Sitz angenähte Anleitung ist dabei aber zunächst wenig hilfreich. Beim zweiten Mal klappt's aber besser, zumal der Sitz nicht allzu schwer ausfällt. Das Gitter rastet per Zughebel aus und ein. Die maximale Ladelänge wächst dann auf nicht zu verachtende 3,11 Meter.

Solider Innenraum

Wenige Überraschungen warten auch im Innenraum. Angesichts des geringen Einstiegspreises vollbringen die Materialien natürlich keine Wunder. Das Interieur ist dennoch ordentlich verarbeitet und steht der meisten Konkurrenz nicht wirklich nach. Das leider recht tief eingebaute Touchnavi kommt ohne Bedien-Allüren aus und führt problemlos zum Ziel. Angenehm sind die reichlich vorhandenen Ablagen. Allerdings sind die Klimaregler noch weiter aus dem Sichtfeld des Fahrers entrückt als das Display. Das Kapitel Ergonomie fällt damit eher bescheiden aus. Denn auch die Sitzposition ist nicht ganz gelungen. Dafür reicht der Komfort der Sitze für kurze und mittlere Strecken völlig aus, auch für Fahrer jenseits der 1,80 Meter.

Er fährt, er bietet Platz, er hat einen gewissen Komfort, aber ist der Dokker Express auch sicher? Zwar ist der Dacia kein Rennwagen, doch die passive Sicherheit könnte etwas besser ausfallen. Der Drei-Sterne-Crashtest des Cousins Lodgy bei NCAP zeigt, dass Luft nach oben ist. Maximal vier Airbags, drei davon aufpreispflichtig, sind an Bord. Fahrerassistenzsysteme fehlen größtenteils. Allerdings erwartet die in dieser Preisklasse auch niemand. Bei der Sicherheit sollte Dacia dennoch nachbessern. Den Rest haben die französischen Rumänen, besonders zu diesem Preis, ziemlich passabel hingekriegt.

Text: Markus Bauer |
Foto: Thomas Küppers



FIA European Truck Racing Championship
nuerburgring.fiaetr.com

33. INTERNATIONALER ADAC TRUCK-GRAND-PRIX

8 TRUCKRENNEN


- 4 x FIA European Truck Racing Championship
- 4 x ADAC Mittelrhein Cup

29. JUNI – 01. JULI 2018









Jessica Lynn

NÜRBURGRING

29. JUNI – 01. JULI 2018

TRUCK-ROCK

OPEN-AIR-FESTIVAL



Facebook, Twitter, YouTube icons | truckgrandprix

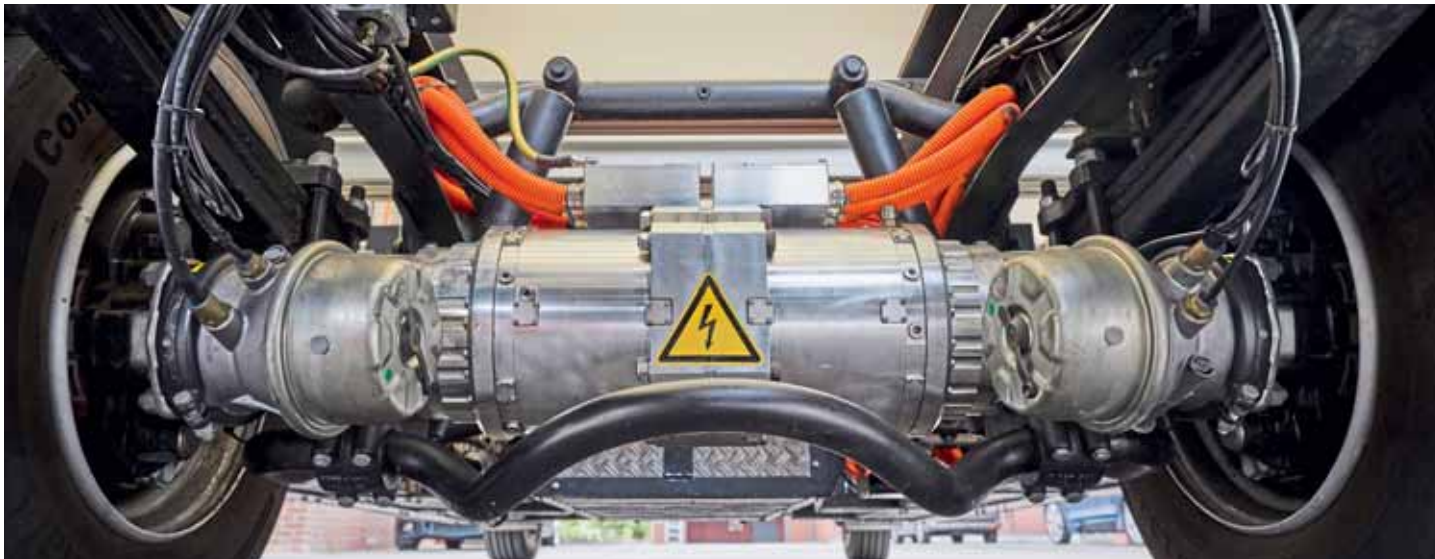
WWW.TRUCK-GRAND-PRIX.DE

TECHNISCHE DATEN

Motor	Benziner, Vierzylinder-Reihenmotor mit Multi-point-Einspritzung, Saugmotor ohne Aufladung
Zylinder/Hubraum	4/1.598 cm ³
Max. Leistung	75 kW/102 PS bei 5.500/min
Max. Drehmoment	156 Nm bei 4.000/min
Kraftübertragung	Frontantrieb, manuelles 5-Gang-Schaltgetriebe
Volumen Laderaum	3,9 m ³
Leergewicht	1.211 kg
Zul. Gesamtgewicht	1.886 kg
Testverbrauch	6,8 l/100 km

Zweiter Frühling für den Vario

Fahrwerkspezialist BPW beliefert Nachrüster Paul mit eAchse – emissionsfrei unterwegs



300 Kilo

IST DER VARIO
MIT DER E-ACHSE
LEICHTER ALS
MIT DIESEL-
AGGREGAT

Das Vario-Testfahrzeug ist trotz des archaischen Äußeren ein Kaliber für sich. Hat man erst mal den anfänglichen Schrecken verdaut, ausgelöst vom Blick auf die analogen Rundinstrumente im schmucklosen Hartplastik-Armaturenbrett, der widerspenstigen Verstellmimik der Sitze, den knöchigen Türöffnern, den Bezügen und Verkleidungen im 90er-Chic, dann gewinnt die Neugier Oberhand. Interesse wecken vor allem der große Kasten mit diversen Computeranschlüssen zwischen den vorderen Stühlen und das digitale Display auf dem Armaturenbrett.

Flugs am Schlüssel gedreht – kein Mucks ist zu hören, die Nadel des Drehzahlmessers verharrt auf 0, wie es eben für Elektrofahrzeuge typisch ist. Joshua Kneiper vom Business Development Innercity/Elektromobilität bei BPW mahnt dazu, den Fuß auf der Bremse zu lassen und erst dann auf Tastendruck die Fahrstufe D anzuwählen. „Sonst setzt sich das Fahrzeug unvermittelt in Bewegung“, erklärt er. Dass das Vorhaben, die Fahrstufe zu aktivieren, von Erfolg gekrönt ist, bestätigt das digitale Display nach einigen Gedenkskunden. Nun noch langsam den Fuß von der Bremse heben und schon schnürt der Vario los. Ein Surren begleitet das Anfahren, einzig die Abrollgeräusche der Bereifung gesellen sich hinzu, während der Lkw vehement

Fahrt aufnimmt. Dabei ist das Drehmoment von insgesamt 6.500 Newtonmetern an den beiden Antriebsrädern beim Anfahren sogar elektronisch begrenzt. „Sonst würden die Räder durchdrehen und das Reifenprofil würde sich viel zu schnell abnutzen“, erläutert Kneiper. Der Antrieb sei so ausgelegt, dass der voll ausgeladene Vario noch 20 Prozent Steigung bewältigen kann.

Räder einzeln ansteuern

Ein weiterer Kniff von eTransport, der elektrischen Achse von BPW, die nun das Herzstück des Vario-Antriebs bildet, ist, dass sich die Räder einzeln ansteuern lassen. Die Kraft liefern zwei achsintegrierte E-Motoren zu gleichen Teilen. Diese Anordnung ermöglicht noch einen weiteren Vorteil. Durch die „Active Steering Control“ der Hinterachse verringert sich der Wendekreis. Während der Kurvenfahrt üben die beiden Motoren ein unterschiedliches Drehmoment auf die einzelnen Räder aus. Durch diese Steuerung des Torque Vectoring (Beeinflussung des Gierwinkels eines Fahrzeugs) lässt sich etwa bei besonders engen Kurven das kurveninnere Rad rückwärtsdrehen, während das andere Rad vorwärts fährt. Laut Kneiper verringert sich so der Wendekreis um etwa zehn Prozent.

Die Steuerung des Antriebs in Kombination mit dem Ein-Gang-Getriebe samt starrer Übersetzung erscheint während der ersten kurzen Ausfahrt gelungen. Welche Übersetzung am Vario zum Einsatz kommt, darüber hüllt sich BPW in Schweigen. Die Kraft entfaltet sich kultiviert, der Fahrkomfort ist hoch. Die Rekuperation setzt kaum spürbar ein. Ein Blick aufs Display gewährt Aufschluss darüber, ob gerade Strom verbraucht oder rekuperiert wird. Allein das schwergängige Original-Lenkrad des Vario will nicht so recht zum nun agilen Charakter des Klein-Lkw passen. „Wir suchen nach einer besseren serien-

reifen Lösung für die Lenkung“, kommentiert der BPW-Mann.

Hirnschmalz stecken die Ingenieure auch in die Gestaltung eines angepassten Armaturenrägers mit womöglich digitalen Anzeigen. Viel Zeit bleibt für die Verbesserungsmaßnahmen nicht. Die Partner wollen das Serienfahrzeug bis zur IAA auf die Achsen stellen.

Laut Paul-Geschäftsführer Bernhard Wasner, geistiger Vater des Umbaus, soll diese Arbeit etwa sechs Stunden dauern. Der eigentliche Umbau des Vario zum Elektrofahrzeug soll in zwei Wochen machbar sein. Je nach Gebrauchszustand und Kundenwunsch wird das Fahrzeug vor der Umrüstung noch aufbereitet. Selbst eine Aufwertung der Innenausstattung der Kabine soll möglich sein.

Beim Umbau entfernen die Spezialisten von Paul Motor, Getriebe, Antriebsachse, Tank und Abgasanlage. Dann können eTransport-Achse und Batteriepack einziehen. Unterm Strich fällt die Gewichtsbilanz zugunsten des E-Vario aus. Er ist am Ende mehr als 300 Kilo leichter.

Das Konzept mit zweimal 75 kW Motorleistung ist für 7,5-Tonner ausgelegt. Möglich wäre laut BPW, die Achse auch in leichte Nutzfahrzeuge anderer Marken einzubauen. Dank der kompakten Bauweise sei es möglich, Transporter wie Opel Movano, Mercedes Sprinter, Ford Transit oder Iveco Daily auszurüsten. Die Möglichkeiten der Skalierung von eTransport für höhere Tonnagen würden in Abhängigkeit des jeweils modellspezifischen Bauwerks gerade geprüft.

Servicenetzen ausbauen

Das ist indes Schritt zwei. Davor steht der Ausbau des Servicenetzes im Fokus. Aktuell treibt Paul den Aufbau geeigneter Strukturen in Deutschland und Österreich voran. Derzeit behilft sich Paul mit der Möglichkeit einer Ferndiagnose. Und es sind noch weitere Fragen offen, die Welt der teils hochspezialisierten Kommunalfahrzeuge ist komplex. Beispiel Kanalinspektionsfahrzeuge: „Wir benötigen noch Informationen dazu, wie der Arbeitsplatz im Fahrzeug beheizt und klimatisiert werden soll und mit welcher Energie das Bordwerkzeug betrieben wird“, sagt Gerrit Knifka vom Vertrieb von IBAK, einem Anbieter solcher Systeme.

Für den E-Vario sprechen jedoch auch die günstigeren Betriebskosten. Und Strom zu tanken koste weniger als Diesel fassen. Weil das Basisfahrzeug schon vorhanden ist, fällt allein

der Preis für die Elektrifizierung an. Dem Vernehmen nach sollen um die 100.000 Euro fällig sein. Hinzu kommen die Kosten für die Aufbereitung des Fahrzeugs, die sich je nach Umfang der Arbeiten zwischen 5.000 und 10.000 Euro bewegen. Wenn man dann noch mit einem ähnlich langen

Zweitleben für den E-Vario kalkuliert, dann kommt er die Kommune tatsächlich günstiger als das Dieselpendant zu stehen – was den altgedienten Vario sogleich zeitgemäß auftreten lässt.

Text: Thomas Rosenberger |
Fotos: BPW, Rosenberger



Mit der elektrischen Antriebsachse eTransport von BPW geht's emissionsfrei in die Stadt.

TECHNISCHE DATEN

Antrieb	Twin-Power-Motorgetriebeeinheit mit zwei achsintegrierten Asynchronmotoren
Motorleistung	2 x 75 kW
Einspritzung	Common-Rail-Direkteinspritzung, 2.000 bar Einspritzdruck
max. Drehmoment	2 x 3.250 Nm am Rad
Batterie	Lithium-Ionen
Batteriekapazität	40–80 kWh
Ladedauer	2–6 h
Reichweite	ca. 100 km, in Abhängigkeit von Streckenprofil und weiteren Parametern
Höchstgeschwindigkeit	90 km/h, elektronisch begrenzt



Fahrerlebnis



Seating - on a higher level. www.isri.de



Auf leisen Sohlen unterwegs

Als erster Großserien-Hersteller bringt Fuso den eCanter auf den Markt – erste Fahreindrücke



Es war ein flüsterleiser Auftritt, den der erste Serien-Lkw mit Elektroantrieb da auf dem Kopfsteinpflaster der Berliner City hinlegte. Ein Druck auf den Starterknopf und der 7,5-Tonner gibt nicht mehr als ein leises Zischen und die Abrollgeräusche der Reifen

zum Besten, wenn er sich in den Hauptstadtverkehr wirft.

Damit sich der eCanter am Ende so einfach wie ein Golf-Caddy fahren lässt, haben die Fuso-Entwickler sieben Jahre lang an der optimalen Auslegung des elektrischen Antriebsstranges gearbeitet. Unter der inzwischen

etwas angejhrten Blechhülle des leichten Canter wurden dabei zuletzt die Batteriezellen – jetzt je nach Kundenanforderung zwei bis sechs Lithium-Ionen-Pakete mit maximal 83 kWh Gesamtkapazität – und der E-Motor getauscht, der in seiner Serienversion nun kräftige 129 kW Höchstleistung

über ein Eingangsgewinde an die Hinterachse weitergibt.

Ein ASR-System übernimmt die Verantwortung für die vormals zu ungestüme Krafteinleitung an die Hinterräder, die auf feuchter Fahrbahn schon mal zum Quertreiben neigten. So kann der eCanter-Fahrer ohne jeden Eingriff an Schaltung oder Motorregelung bis zu vier Tonnen Zuladung auf 100 Kilometer langen City-Touren verteilen, bevor ein Zwischenstopp an der Schnellladestation ansteht.

Dort werden die aus der Mercedes S-Klasse Hybrid entlehnten Batterien innerhalb von 90 Minuten wieder auf 80 Prozent Kapazität aufgeladen. Wer sich auf den passenden Fahrstil eingestellt hat und die elektrische Motorbremse am Lenkstockhebel ausgiebig zur Rekuperation nutzt, muss kaum noch die Radbremsen aktivieren – und kann so die Reichweite strecken. Die Höchstgeschwindigkeit ist allerdings auf energieschonende 80 Kilometer pro Stunde limitiert, für die Stadt allemal genug.

Um die Fähigkeiten des abgasfreien Transporters aus portugiesischer Fertigung ausgiebig zu erproben, haben die vier Premierenkunden des neuen eCanter – Dachser, Rhenus, DHL und DB Schenker – jeweils bis zu sechs Fahrzeuge in ihre Logistik-Fuhrparks aufgenommen. Kaufen kann man den eCanter heute noch nicht. Mit einer herstellereigenen Monatsleasingrate von 990 Euro gehen die knapp sechs Meter langen Distributions-Fahrzeuge zwei Jahre zu den aus-

gewählten Daimler-Großkunden und sollen bei den üblichen Jahresfahrleistungen pro Fahrzeug bis zu 16 Tonnen CO₂ und rund 1.000 Euro auf 10.000 Kilometer Wegstrecke einsparen. Ab 2019 werden die flinken E-Trucks mit dem rustikalen Schmalspurfahrzeug dann auch für andere Kunden käuflich erhältlich sein.

In der Zwischenzeit arbeiten die Ingenieure an der Weiterentwicklung des kompakten E-Lasters. Künftig werden die Batteriepakete innerhalb der Rahmenträger liegen, um Platz für kommunale Anbaugeräte zu bieten. Außerdem werden die Batteriezellen stetig weiterentwickelt. Heute stammen 80 Prozent aller Zellen aus China, die Batterie will man bei Fuso jedoch weiter in Eigenregie fertigen. In den nächsten Jahren will der Hersteller in jeder Gewichtsklasse bis 20 Tonnen unter der neuen Marke eFuso eine elektrifizierte Version der Fuso-Diesellkw auf die Räder stellen. Keine leichte Übung, denn „einfach eine Batterie reindonnern, wird nicht reichen“, erklären die Entwickler.

Und – ganz genauso wie beim Pkw – limitiert hierzulande außerdem die Lade-Infrastruktur eine flächendeckende Verbreitung wie in China. In Deutschland kostet eine E-Ladestation bis zu 50.000 Euro – im Fernen Osten sind es gerade einmal 3.000 Euro, die für eine Stromquelle für E-Lkw investiert werden müssen.

Text: Oliver Wilms |
Fotos: Wilms, Daimler

KEP
TAGE
2018

Kurier-, Express-, Postdienste

KEP aktuell

trans aktuell

25. – 27. Juni 2018

Seehotel Niedernberg
bei Aschaffenburg



KEP
TAGE
2018

TRANSPORTER
DES JAHRES

KEP-Transporter des Jahres 25. und 26. Juni 2018

Der Branchentreff für Kurier-, Express- und Postdienste mit Wahl des „KEP – Transporter des Jahres“: Testen und bewerten Sie als Entscheider und Fuhrparkprofi die Fahrzeuge nach verschiedenen Kriterien in vier Transporter-Kategorien. In einer anschließenden Prämierungsfeier am Abend des 26. Juni werden dann feierlich die Sieger ausgezeichnet.

KEP-Kongress „Digitale Transformation und innovative Technik auf der letzten Meile“ 27. Juni 2018

Zum 2. KEP-Kongress erwartet die Entscheider der KEP-Branche ein hochkarätiges Programm mit namhaften Referenten aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft. Die Experten gewähren Einblicke in Branchentrends und diskutieren mit den Teilnehmern über Vor- und Nachteile neuer Lösungen. Profitieren Sie von Informationen aus erster Hand und erweitern Sie Ihr Netzwerk.



Alle für einen: Der Fuso eCanter ist bei DB Schenker, Dachser, DHL und Rhenus im Einsatz.



WEITERE INFORMATIONEN
UND ANMELDUNG
www.etm.de/kep

Kontakt: Isabel Klotz
Telefonnummer: +49 711 784 98 – 30
E-Mail: isabel.klotz@etm.de

Mit freundlicher Unterstützung von:



„15.000-Stück-Marke geknackt“

Kögel-Geschäftsführer Thomas Eschey über die weitere Entwicklung – Millioneninvestitionen geplant



Seit Anfang 2018 sorgt eine Roboterschweißanlage im Werk Burtenbach für eine hohe und gleichbleibende Schweißqualität bei der neuen Fahrzeuggeneration Novum.

trans aktuell: Herr Eschey, wie zufrieden sind Sie mit der Absatz- und Umsatzentwicklung bei Kögel?

Eschey: Das Jahr 2017 ist für uns sehr gut gelaufen. Kögel verzeichnete das beste Jahr seit der Übernahme durch Ulrich Humbaur im Jahr 2009. In der Produktion haben wir die 15.000-Stück-Marke geknackt, der Auftragseingang war sogar noch deutlich höher.

Kögel bietet Trailer-Achsen aus eigener Fertigung an. Wie entwickelt sich diese Sparte?

Seit 2017 ist die Kögel Trailer-Achse KTA serienmäßig bei vielen Varianten der Produktfamilien Kögel Cargo, Kögel Lightplus, Kögel Cool – PurFerro quality, Kögel Box, Kögel Port und diversen Fahrgestellen verbaut. Das Geschäft mit der KTA läuft nach unseren Erwartungen sehr gut an. In diesem Jahr wollen wir mindestens zehn Prozent aller verkauften Trailer mit unserer eigenen Achse ausrüsten.

Die Schwestermarke Humbaur bietet auch KEP-Fahrzeuge an. Wie entwickelt sich dieser Bereich?

Sehr zufriedenstellend. Seit Kurzem ist Humbaur mit der FlexBox von Nissan als bevorzugter Auf- und Umbaupartner zertifiziert. Somit arbeitet der drittgrößte Automobilhersteller Japans mit einem der größten europäischen Anhängerhersteller eng zusammen. Die Zertifizierungen bei anderen führenden Nutzfahrzeugherstellern laufen oder stehen kurz vor dem Abschluss.

Sie bieten für Ihre Fahrzeuge ein eigenes Telematik-System an. In diesem Bereich engagieren sich auch Drittanbieter sehr stark. Wie beurteilen Sie diese Konkurrenz?

Wir als Hersteller kennen unsere Fahrzeuge am besten und Kögel Telematics ist perfekt auf diese abgestimmt. Eine ab Werk verbaute Telematik liefert oft den Mehrwert, den eine Nachrüstung nicht bieten kann. Beispielsweise ist eine Nachrüstung bei einem Kühlfahrzeug sehr aufwendig. Daher sollte die Telematik hier immer gleich ab Werk bestellt werden. In der Hardware unterscheiden sich die Produkte der verschiedenen Hersteller nur marginal. Bei Kögel steht das Webportal im Vordergrund: einfach zu bedienen und umfangreiche Features, welche die Arbeit des Disponenten oder Fuhrparkleiters erleichtern. Wir arbeiten stetig an der Weiterentwicklung von Auswertungen und der Daten-

aufbereitung, um Arbeitsabläufe zu vereinfachen und die erfassten Daten sinnvoll zu verwerten.

Auf welche neuen Produkte und Innovationen, die Kögel im Jahr 2017 eingeführt hat, sind Sie besonders stolz?

Besonders stolz sind wir auf die neuen Fahrzeuge Kögel Lightplus und Kögel Euro Trailer Mega Rail sowie das neue Kögel Telematics Modul mit automatischer Reifenerkennung. Mit dem Kögel Lightplus haben wir einen leichten und langlebigen Auflieger unter fünf Tonnen im Portfolio. So konnten wir 2017 doppelt so viele Light-Auflieger verkaufen wie im Vorjahr. Mit dem Euro Trailer Mega Rail hat Kögel als einziger Aufliegerhersteller gezeigt, dass ein verlängerter Mega-Auflieger eben doch auf einen gängigen T3000-Bahn-Taschenwagen passt. Möglich ist das durch den Flexi-Use-Aufbau und ausgeklügelte automatische Achsanschläge. Auf der Solutrans 2017 in Lyon präsentierte Kögel ein neues Trailer-Telematikmodul mit automatischer Reifenerkennung. Dieses weltweit einzigartige System lokalisiert automatisch die Reifendrucküberwachungssensoren in jedem Reifen. Ein Reifentausch ist damit schnell und einfach in jeder Werkstatt möglich. Denn damit entfällt der von bisherigen Systemen bekannte manuelle Einlernprozess der Sensoren über eine Software oder spezielle Scanner.

Wie schätzen Sie den Trailer-Markt 2018 in Deutschland und Europa ein?

Analysten prophezeien einen leicht rückläufigen Markt für 2018. Meiner Meinung nach kann und wird Kögel trotzdem weiterhin gegen den Trend wachsen. Dass das möglich ist, haben wir im vergangenen Jahr in Spanien bewiesen. Auch wenn einige Märkte künftig schwächer performen, können wir das mit unserer bestens aufgestellten Vertriebsmannschaft kompensieren. Für 2018 haben wir uns ein sportliches, aber dennoch mögliches Auftragseingangsziel von 18.000 Fahrzeugen gesetzt.

Zum 1. Januar 2017 ist der streckenbezogene Regelbetrieb für Lang-Lkw gestartet. Wie schätzen Sie den Markt für diese Fahrzeuge ein?

Der Lang-Lkw mit 25,25 Meter Gesamtlänge darf in den teilnehmenden Bundesländern nicht das gesamte Straßennetz befahren, sondern nur ein Positivnetz. Das schränkt das Einsatzgebiet sehr ein. Da der Lang-Lkw zudem auf maximal 44 Tonnen beschränkt ist, ist er hauptsächlich

für Volumentransporte sinnvoll. Kögel präferiert daher den verlängerten Sattelaufleger. Dieser hat gegenüber einem herkömmlichen Lang-Lkw mit 25,25 Meter Länge Vorteile: In den teilnehmenden Bundesländern ist das gesamte Straßennetz befahrbar, die mögliche Nutzlast ist höher, zudem ist der Trailer kürzer, was die Akzeptanz in der Öffentlichkeit erhöht.

Wie schätzen Sie die Zukunft des 14,9 Meter langen Aufliegers ein?

Die Bundesanstalt für Straßenwesen (BASt) attestiert in ihrem Abschlussbericht zum Feldversuch für innovative Nutzfahrzeuge dem Lang-Lkw Typ 1, also dem verlängerten Sattelaufleger, ein Marktpotenzial von circa 50 Prozent aller Fahrten deutscher Sattelanhänger im innerdeutschen Verkehr. Als Erfinder des Euro Trailers würde uns das natürlich sehr freuen. In den vergangenen Jahren war die Nachfrage noch sehr verhalten, seit Ende 2017 zieht sie jedoch deutlich an. Viele Spediteure haben auf die 8. Änderungsverordnung, die am 29. Dezember 2017 in Kraft trat, gewartet. Vor allem die Spediteure in Rheinland-Pfalz, im Saarland sowie in Sachsen-Anhalt. Dort ist der verlängerte Sattelaufleger jetzt flächendeckend einsetzbar. Das nächste Ziel muss Europa heißen, denn aktuell ist ein grenzüberschreitender Verkehr noch nicht möglich.

In den vergangenen Jahren gab es Hersteller, die durch Übernahmen gewachsen sind und so ihre Marktanteile in Europa erhöhen konnten. Wie sehen Sie diese Entwicklung?

Ein gesunder Wettbewerb hat noch nie geschadet – das spornt uns eher an. Kögel ist europaweit breit aufgestellt und damit dieser Herausforderung gewachsen. Insgesamt sehen wir den europäischen wie auch den deutschen Trailermarkt aufgrund der überproportionalen Wachstumsraten sehr positiv. Unabhängig davon wird sich künftig jeder Hersteller anstrengen müssen, um seine Absatzzahlen zu halten beziehungsweise weiter ausbauen zu können. Kögel behauptet weiterhin den Platz der Nummer 3 sowohl in Deutschland als auch in Europa. Weltweit sind wir unter den Top Ten der Trailerhersteller. Natürlich sind wir auch künftig bestrebt, den Abstand zu den beiden großen Wettbewerbern zu verkürzen. Kögel wird im Sinne von „profitable growth“ weiter wachsen. Von einer Wachstumsstrategie durch Übernahmen nehmen wir derzeit jedoch Abstand.

Welche Investitionen planen Sie im Jahr 2018?

2018 investieren wir einen mittleren zweistelligen Millionenbetrag in neue Anlagen, und auch für die kommenden Jahre sind weitere Investitionen in Planung. Anfang des Jahres nahm eine neue Roboterschweißanlage für die neue Fahrzeuggeneration „Novum“ im Werk Burtenbach ihren Betrieb auf. Damit wird für die Trailer-Rahmen eine konstant hohe und gleichbleibende Schweißqualität gewährleistet. Im zweiten Quartal 2018 automatisieren wir zudem die Bodenverschraubung mit einer Roboteranlage.

Im September findet die IAA Nutzfahrzeuge statt. Worauf können sich die Besucher des Kögel-Messestandes freuen?

Unsere Kunden dürfen sich im IAA-Jahr wieder auf neue Auflieger, Komponenten und Services mit Mehrwert freuen. Natürlich können wir jetzt noch nicht alle Neuheiten verraten, aber ein Highlight wird sicher unsere neue Fahrzeuggeneration „Novum“ sein, die sich durch ein zukunftsweisendes Außenrahmen- und Aufbaukonzept auszeichnet. Der Kögel Lightplus war das erste Fahrzeug der „Novum“-Fahrzeuggeneration, jetzt werden wir das Konzept nach und nach auf alle Planenfahrzeuge adaptieren.

Text: Michael Schwarz |
Fotos: Kögel



ZUR PERSON

- Thomas Eschey ist seit 1995 bei Humbaur tätig, zunächst als Konstrukteur, danach als Technischer Leiter
- Im Jahr 2007 wird er Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung bei Humbaur
- 2009 wird Eschey zum Technischen Geschäftsführer bei Kögel Trailer berufen. Dort verantwortet er die Bereiche Technik, Produktion, Industrialisierung, Vertriebsinnendienst und Qualitätsmanagement

Volle Leistung für Nutzfahrzeuge



Premio bietet Ihnen LKW Reifenservice – kompetent und nah

- Europaweites Servicenetzwerk
- Individuelle Fuhrpark-Betreuung
- Wartung und Service bei Ihnen vor Ort
- Komplette Produktpalette
- Umfassendes Dienstleistungsangebot

Pannens-Notruf
deutschlandweit: 0171-411 01 06
europaweit: 00 32 11-30 76 07

Ihr nächster Partner:
www.premio.de/lkw



Mitmachen!

Wählen Sie bis zum 23. April 2018 die besten Nutzfahrzeuge! Erster Preis: der brandneue Pick-up Renault Alaskan – ein Fahrzeug für Beruf und Freizeit!



DER HAUPTGEWINN

Der Gewinner des ersten Preises darf sich über einen neuen Renault Alaskan Intens dCi 190 Automatik im Wert von mehr als 40.000 Euro freuen. Der robuste Pick-up ist mit einer Nutzlast von rund einer Tonne, der groß dimensionierten Ladefläche und den ausgeprägten Offroad-Fähigkeiten inklusive zuschaltbarem Allradantrieb (50:50) sowie Untersetzungsgetriebe (1:2,7) sowohl ein zuverlässiger Begleiter für Handwerker und Gewerbetreibende wie auch für Outdoor-orientierte Privatkunden. In Deutschland geht der Alaskan (Bild beispielhaft) mit komfortabler Doppelkabine an den Start. Das Ausstattungsniveau Intens genügt selbst hohen Ansprüchen. Dazu zählen Voll-LED-Scheinwerfer, Lederpolster, Around-View-Monitor mit 360-Grad-Kamera und Sitzheizung vorne sowie 18-Zoll-Leichtmetallräder, Zwei-Zonen-Klimaautomatik, Einparkhilfe hinten und On-Board-Infotainment-System mit integrierter Navigation. Für Durchzug auf und abseits befestigter Wege sorgt der kräftige, mit Twin-Turbo-Technik aufgeladene Euro-6b-Vierzylinder mit 190 PS und einem maximalen Drehmoment von 450 Nm bei 1.500/min. Für hohen Fahrkomfort steht die Siebenstufen-Automatik. Mit 5,4 Meter Länge, 1,81 Meter Höhe und 1,85 Meter Breite entspricht der Alaskan dem Maßkonzept der Midsize-Pick-up-Klasse. Auch das emotionale Design folgt mit der Betonung von Kraft und Robustheit den Regeln des Pick-up-Segments. Die Redaktion wünscht allen Teilnehmern viel Glück!



Jetzt winkt Ihre Chance auf ein unvergessliches Abenteuer im Gelände! Der Truckstyling-Experte HS-Schoch lädt Sie zusammen mit einer Begleitperson zu einem Truck-Trial-Wochenende noch in diesem Jahr ein. Die Übernachtung in einem Hotel vor Ort ist dabei inklusive. Lediglich die Anreise muss von dem glücklichen Gewinner selbst übernommen werden. Das Highlight dieses actiongeladenen Wochenendes ist

eine Mitfahrt mit den achtfachen Truck-Trial-Europameistern Marcel Schoch und Johnny Stumpp in ihrem legendären MAN-Vierachser. Der Gesamtwert des Truck-Trial-Wochenendes beträgt 5.000 Euro.



EXKLUSIVE REISE NACH SCHWEDEN ZU VOLVO



Volvo Trucks lädt zu einer Werksbesichtigung und einem Besuch im Werkmuseum in Göteborg, Schweden, ein. Zur Flugreise hinzu kommen eine Hotelübernachtung für zwei Personen inklusive Frühstück in einem Hotel der gehobenen Kategorie sowie ein schönes skandinavisches Abendessen in einem beliebten Restaurant in der schwedischen Großstadt. Das absolute Highlight der exklusiven Zwei-Tage-Erlebnisreise im Wert von mehr als 3.000 Euro ist eine Abenteuer-Testfahrt mit dem Volvo FH auf dem großräumigen Volvo-Trucks-Gelände.



DIE BESTEN NUTZFAHRZEUGE 2018

Dritter Wahlaufwurf:

Gemeinsam mit den Lesern unserer Schwesterzeitschriften lastauto omnibus und FERNFAHRER wählen die Leser von trans aktuell die besten Nutzfahrzeuge 2018. Von A bis N sind alle Teilnehmerfahrzeuge, insgesamt 195 Baureihen, noch einmal aufgeführt. Der ausführliche Wahlkatalog erschien in trans aktuell 5/2018.

A Pick-ups

A 001	Fiat Fullback
A 002	Ford Ranger
A 003	Isuzu D-Max
A 004	Mercedes X-Klasse
A 005	Mitsubishi L200
A 006	Nissan Navara
A 007	Renault Alaskan
A 008	Toyota Hilux
A 009	VW Amarok

E Transporter und Lkw ab 3,5 t

E 050	Citroën Jumper
E 051	Fiat Ducato
E 052	Ford Transit
E 053	Fuso Canter
E 054	Isuzu N 55
E 055	Iveco Daily
E 056	MAN TGE
E 057	Mercedes Sprinter
E 058	Nissan NT 400 Cabstar
E 059	Opel Movano
E 060	Peugeot Boxer
E 061	Renault Master
E 062	Renault Trucks Maxity
E 063	VW Crafter

K Midibusse

K 107	Barbi Galileo HD
K 108	BYD 8,7M MIDI
K 109	Caleche Panoramic Cabrio
K 110	Hess SwissAlpin
K 111	Heuliez GX 137/L
K 112	Indcar Mobi/City/LE
K 113	Indcar Next L7-L10
K 114	Integralia ONE
K 115	Integralia InTourism
K 116	Isuzu Novo Ultra
K 117	Iveco Daily Tours/Line/Start
K 118	Kutsenits E-Solar
K 119	Kutsenits Tourist 716
K 120	MAN Lion's City M
K 121	Mercedes Sprinter Minibusse
K 122	Probus M/L
K 123	Probus R/L R/LE
K 124	Setra S 511 HD
K 125	Sileo Elektrobuss S10
K 126	Sitcar Voyager
K 127	Solaris Urbino 10,5
K 128	SOR BN 8.5
K 129	Temsa MD 7
K 130	Temsa MD 9
K 131	Van Hool A308/309 Hybrid
K 132	VDL Mid-City
K 133	VDL Mid-Euro

B Lieferwagen

B 010	Citroën Berlingo
B 011	Dacia Dokker
B 012	Fiat Doblò Cargo
B 013	Fiat Fiorino
B 014	Ford Transit Connect
B 015	Ford Transit Courier
B 016	Mercedes Citan
B 017	Nissan NV 200
B 018	Opel Combo
B 019	Peugeot Partner
B 020	Piaggio APE
B 021	Piaggio Porter/Quargo
B 022	Renault Kangoo Rapid
B 023	VW Caddy

F Leichte Verteiler-Lkw bis 18 Tonnen

F 064	DAF LF
F 065	Fuso Canter
F 066	Isuzu N 75
F 067	Iveco Eurocargo
F 068	MAN TGL
F 069	MAN TGM
F 070	Mercedes Atego
F 071	Renault Trucks D Cab 2,1 m
F 072	Volvo FL

L Stadtlinienbusse

L 134	Alstom Aptis
L 135	BYD Elektrobus K9/K11
L 136	Ebusco 2.2
L 137	Hess SwissTrolley Gelenkbus
L 138	Hess Swiss lighTram TOSA
L 139	Heuliez GX 337/437 Linium
L 140	Irizar ie bus 12/18
L 141	Irizar ie tram
L 142	Iveco Urbanway/CNG/Hybrid
L 143	Linkker LinkLight 12plus
L 144	MAN Lion's City/CNG
L 145	MAN Lion's City Hybrid
L 146	Mercedes Citaro K-G/NGT/hybrid
L 147	Scania Citywide LF
L 148	Sileo Elektrobuss S12/S18/S25
L 149	Solaris Urbino 12-18/Electric
L 150	SOR NS12 Elektro
L 151	SOR NS12
L 152	Van Hool A 330/AGG 300
L 153	Van Hool Exquicity
L 154	VDL Citea LLE-99/electric
L 155	VDL Citea SLF/A/electric
L 156	Volvo 7900 H/LAH Hybrid/EH/E

C Transporter bis 2,8 t

C 024	Citroën Jumpy
C 025	Fiat Talento
C 026	Ford Transit Custom
C 027	Mercedes Vito
C 028	Nissan NV 300
C 029	Opel Vivaro
C 030	Peugeot Expert
C 031	Renault Trafic
C 032	Toyota Proace
C 033	VW Transporter

G Schwere Verteiler-Lkw ab 18 Tonnen

G 073	DAF CF
G 074	DAF LF
G 075	Iveco Stralis AD
G 076	MAN TGM
G 077	MAN TGS
G 078	Mercedes Antos
G 079	Renault Trucks D WIDE
G 080	Scania P/G/L
G 081	Volvo FE
G 082	Volvo FM

H Fernverkehrs-Lkw

H 083	DAF CF
H 084	DAF XF
H 085	Iveco Stralis NP/XP
H 086	MAN TGS
H 087	MAN TGX
H 088	Mercedes Actros
H 089	Renault Trucks T
H 090	Scania G/R/S
H 091	Volvo FH
H 092	Volvo FM

M Überlandbusse

M 157	Ayats Eclipse
M 158	Irizar i3 LE/Hybrid
M 159	Irizar i4/Hybrid
M 160	Iveco Crossway/Line/LE
M 161	MAN Lion's Intercity
M 162	Mercedes-Benz Citaro LE/Ü/hybrid
M 163	Mercedes Intouro
M 164	Scania CityWide LE/Hybrid
M 165	Scania Interlink LD/MD/Hybrid
M 166	Setra Multi-Class 400 ULH/LE business
M 167	Solaris InterUrbino 12
M 168	Solaris Urbino LE
M 169	SOR C12
M 170	Van Hool EX 15/16M
M 171	Van Hool TX16 Astron
M 172	VDL Citea SLE/XLE
M 173	VDL FMD2
M 174	Volvo 8900
M 174	Van Hool TX16 Astron
M 175	VDL Citea SLE/XLE
M 176	VDL FMD2
M 177	Volvo 8900

D Transporter und Lkw bis 3,5 t

D 034	Citroën Jumper
D 035	Fiat Ducato
D 036	Ford Transit
D 037	Fuso Canter
D 038	Hyundai H1 Cargo
D 039	Hyundai H350
D 040	Isuzu N 35
D 041	Iveco Daily
D 042	MAN TGE
D 043	Mercedes Sprinter
D 044	Nissan NT 400 Cabstar
D 045	Nissan NV 400
D 046	Opel Movano
D 047	Peugeot Boxer
D 048	Renault Master
D 049	VW Crafter

I Kipper bis 32 t

I 093	DAF CF Construction
I 094	DAF LF Construction
I 095	Iveco Eurocargo
I 096	Iveco Stralis X-Way
I 097	MAN TGM
I 098	MAN TGS
I 099	Mercedes Arocs
I 100	Mercedes Atego
I 101	Renault Trucks C Cab 2,5 m
I 102	Renault Trucks K
I 103	Scania P/G/R/S
I 104	Tatra Phoenix
I 105	Volvo FH
I 106	Volvo FMX

N Reisehochdecker

N 175	Barbi Galileo HDH 13,80
N 176	BYD Elektro-Reisebus
N 177	Irizar i6/S
N 178	Irizar i8
N 179	Iveco Evadys
N 180	MAN Lion's Coach/C/L
N 181	Mercedes-Benz Tourismo/M2/ML
N 182	Neoplan Skyliner
N 183	Neoplan Tourliner
N 184	Scania InterLink HD
N 185	Scania Touring
N 186	Setra Comfort-Class 500
N 187	Setra Top-Class HDH/DT
N 188	Temsa HD 12/13
N 189	Temsa Maraton 12/13
N 190	Van Hool EX 16/17H
N 191	Van Hool TDx25/27 Astromega
N 192	VDL Futura FDD2
N 193	VDL Futura FHD2
N 194	Volvo 9700
N 195	Volvo 9900

REISE NACH LYON ZU RENAULT



Gewinnen Sie eine Werksbesichtigung bei Renault Trucks im französischen Lyon. Der Gewinn umfasst nicht nur die Flüge für zwei Personen nach Lyon, sondern auch die Hotelübernachtung für beide Teilnehmer inklusive französisches Frühstück mit frischen Croissants und Café au Lait in einem Hotel der gehobenen Kategorie. Ein besonderes Abendessen in der romantischen Altstadt von Lyon gibt es obendrauf. Natürlich bleibt auch ein wenig Zeit für die Besichtigung der französischen Stadt mit ihrer 2.000 Jahre alten Geschichte. Der Wert der Wochenendreise beträgt rund 2.500 Euro. Diese Erlebnisreise gilt für eine Person mit Begleitung.



VIP-REISE ZU MAN



Fußballfans aufgepasst: MAN spendiert einen Kurztrip nach München für zwei Personen mit... Bei dieser VIP-Reise... besichtigung bei M... auch ein Bundesliga... Der Gewinner kann... schaft frei wählen.

Einsendeschluss:
23. April 2018



Es gilt das Datum des Poststempels. Der Rechtsweg ist ebenso ausgeschlossen wie eine Barauszahlung der Preise. Nicht zur Teilnahme berechtigt sind Mitarbeiter von ETM Verlag und Motor Presse Stuttgart.

So wird... Jedes Fab... Stimmen... und gena... bereits in... bitte auf

Einsende... Stuttgar

FAHRERSCHULUNG

Von Pema gibt es fünfmal die vollen fünf Modulschulungen der Berufskraftfahrerweiterbildung an der PEMA-Akademie. Inhalte der Schulungen sind wirtschaftliche Fahrweise, Vorschriften für den Güterkraftverkehr sowie Fahrsicherheit, Gefahrenlehre und Sicherheitstechnik. Modul vier befasst sich mit dem korrekten Auftritt des Berufskraftfahrers. Im fünften Modul lernen Fahrer alles über Ladungssicherung. Der Gesamtwert der Schulungen beträgt 1.800 Euro.



PEMA
AKADEMIE

BUNDESLIGA PUR

Kögel Trailer verlost unter den Teilnehmern der Leserwahl ein exklusives Bundesliga-Erlebnispaket für zwei Personen. Inbegriffen im Preis sind zwei VIP-Tickets für die Kögel-Loge während eines Fußballspiels des FC Augsburg in der WWK-Arena. Freuen Sie sich auf Topplätze direkt an der Loge mit bestem Blick aufs Spielgeschehen. Natürlich darf beim perfekten Bundesliga-Abend ein leckeres Catering nicht fehlen. Deshalb sorgt Kögel auch fürs leibliche Wohl seiner Gäste vor, während und nach dem Spiel. Für welche Partie das Erlebnispaket gilt, entscheiden die Gewinner und Kögel Trailer in gemeinsamer Absprache.



KÖGEL

SCANIA MODELLE

Mit drei exklusiven Sondermodellen ist Scania in diesem Jahr bei der Leserwahl dabei. Für die glücklichen Gewinner gibt es je eine Scania S 730 V8 4x2 Sattelzugmaschine im Schaukasten. Die Zinkdruckgussmodelle stammen vom Modellbauspezialisten



Tekno und überzeugen durch Detailtreue und Qualität. Bei diesen Produkten handelt es sich um Sammlermodelle im Maßstab 1:50. Der Wert pro Modell beträgt rund 62 Euro. Weitere Informationen zu diesen Schmuckstücken finden Sie im Scania Shop.

SCANIA

STERN-MODELLE

Von NZG-Modelle gibt's zwei Koffer- und ein Gliederzugmodell – jeweils mit maßstabsgerechter Mercedes-Benz-Zugmaschine. Die Modelle sind in den Firmenfarben von Logwin und Hermes gehalten. Material: Zinkdruckguss im Maßstab 1:50. Preis für den Antos 4x2: 120 Euro; Actros 6x2: 100 Euro; Hängerzug mit Stahlcontainer: 140 Euro.



TECHNIK FÜR LKW

Dometic, der Spezialist für mobile Technik, verlost je eine Dachklimaanlage und eine Mikrowelle für den Lkw. Mit der Standklimaanlage Dometic CoolAir RTX 2000, dem Spitzenmodell, samt fahrzeugspezifischem Einbausatz im Gesamtwert von 2.500 Euro will Dometic den glücklichen Gewinner verwöhnen. Ein weiterer Gewinner darf sich über eine mobile Mikrowelle, das hochwertige Modell MWO 24, im Wert von 620 Euro freuen.



DOMETIC
Mobile living made easy.

ALLTAGSHelfER

Knorr-Bremse stellt zwei praktische und moderne Alltagshelfer für unsere Leser zur Verfügung: Für guten Sound unterwegs gibt es je fünf vielseitige Bluetooth-Lautsprecher mit SD-Kartenslot und Radio, einem Mikrofon für die Freisprechfunktion und AUX-Schnittstellenkabel. Weitere fünf Gewinner können sich über jeweils ein Schlüsselset mit Ausleseschutz freuen. Die integrierte RFID-Schutzfolie verhindert, dass Ihr Autoschlüssel ausgelesen wird. Insgesamt dürfen sich also zehn Gewinner auf die originellen Preise aus dem Knorr-Bremse-Online-Shop freuen.



KNORR-BREMSE

TASCHEN-WERKZEUG



Der niederländische Lkw-Hersteller DAF stellt acht praktische Multifunktions-Werkzeuge aus schwarz oxidiertem Metall zur Verfügung. Das Tool besteht aus Zange, Messer, Säge, kleinem, mittlerem und einem großen Schraubenzieher, Dosenöffner und einem Flaschenöffner. Geschlossen ist der handliche Werkzeugkoffer 10,8 Zentimeter lang. Insgesamt acht Teilnehmer unserer Leserwahl haben die Chance, das Multitalent inklusive einer passenden schwarzen Tasche mit Gürtelschlaufe zu gewinnen. Perfekt für den Einsatz im Lkw!

DAF
A PACCAR COMPANY

Gewinnen Sie den Traum-Lkw!

SONDERVERLOSUNG

Zum ersten Mal geben wir Ihnen im Rahmen der Leserwahl die Chance auf einen Gewinn, den es so in trans aktuell noch nicht gegeben hat:

Auf jeder Teilnahmekarte ist ein Glücks-Code vorhanden, mit dem Sie automatisch an der Verlosung eines Lkw Ihrer Wahl* im Wert von bis zu 150.000 Euro teilnehmen. Sie müssen dafür einfach nur eine der Karten aus dem Heft einschicken oder den kompletten Glücks-Code (wenn Sie online teilnehmen) in das entsprechende Feld eintragen.

Anders als beim Hauptgewinn und den weiteren Gewinnen wird der Sonderpreis nur ausgeschüttet, wenn der Glücks-Code eingesendet wurde, der nach Ablauf des Teilnahmezeitraums gezogen wird. Wir drücken Ihnen die Daumen!

Telefon _____
Sind Sie im Transportbereich tätig? ja nein
*Den Gutscheine mit Ihrem Aktionscode senden wir Ihnen
Glücks-Code: X XXXXXXXXX
- Welche Stellung nehmen Sie in Ihrem Betrieb?
 Inhaber, Mitinhaber, Geschäftsführer leitender Angestellter/Beamter sonstiger
- Wie viele Fahrzeuge umfasst Ihr Fuhrpark?



*Der Lkw muss im Konfigurator eines der folgenden Hersteller in Deutschland erhältlich sein: DAF, Iveco, MAN, Mercedes-Benz, Renault Trucks, Scania, Volvo Trucks. Sonderzubehör und Anbauteile, die nicht von den Herstellern angeboten werden, können nicht konfiguriert werden. Der Wert versteht sich zzgl. 19 % MwSt.

CB-FUNKGERÄT

Zwei Albrecht-Funkgeräte im Wert von je 150 Euro winken den glücklichen Gewinnern. Das Albrecht AE 6491 CT überzeugt mit einem großen Display, Frontlautsprecher und DIN-Einbaurahmen. Das Modell ist mit CTCSS-Funktion für ungestörte Funkkontakte ausgestattet. Auch die Größe der Geräte ist in der Tiefe um drei Zentimeter verkürzt, was die Installation im Lkw vereinfacht. Ein weiteres Highlight ist der Drei-Watt-Frontlautsprecher, der auch bei großer Lautstärke klar und verzerrungsfrei klingt. Größe: 188 x 57 x 131 Millimeter. Gewicht: etwa 900 Gramm.



ALBRECHT

FAHRERPAKET

Schmitz Cargobull hat insgesamt vier Driver Packages geschnürt. Jedes dieser praktischen Pakete besteht aus nützlichem Zubehör, das der Berufskraftfahrer für die Arbeit und den Alltag unterwegs gebrauchen kann: ein Rucksack in der Trendfarbe Marineblau, ein Multifunktionsstich für alle Fälle sowie ein praktisches Besteckset im passenden Etui, damit auch nichts im Lkw herumfliegt. Für die kälteren Tage und Nächte im Jahr gibt es eine warme Fahrermütze mit Schmitz-Cargo-bull-Logo.



SCHMITZ CARGOBULL
The Trailer Company

KÖGEL

Der Beginn der nächsten Generation ...

NOVUM KÖGEL NEW
THE NEXT GENERATION OF TRAILERS

Ihr Plus – Handhabung ✓
Dank gleich großer Bordwandfelder gehören unterschiedlich lange Einstecklatten der Vergangenheit an

Ihr Plus – Ladungssicherung ✓
Einfache Verzurrung im Vario-Fix-Stahl-Lochaußenrahmen auch bei geschlossener Plane und in Verbindung mit den optional verfügbaren Bordwänden möglich

Ihr Plus – Individualisierung ✓
Maximum an Nutzlast durch Komponenten in gewichtsoptimierter Version erhältlich

Die NOVUM-Generation

* Aufruf zur Leserwahl 2018

Geben Sie Kögel Ihre Stimme*

gewählt:
Werkzeug vertritt seine ganze Modellreihe. In jeder der Kategorien sind vier zu vergeben: je eine Erst- und eine Zweitstimme in der Gesamtwertung sowie in der Importwertung. Die Stimmen zur Importwertung entfallen, wenn in der Gesamtwertung ein Importfahrzeug ausgewählt wurde. Zur Teilnahme der Wahlkarte die Kennziffern der persönlichen Favoriten eintragen!
Schluss ist der 23. April 2018. Mitarbeiter des ETM Verlags und der Motor Presse sowie deren Angehörige sind nicht teilnahmeberechtigt.

MAN

Neue Qualität der Kriminalität

Viren-Experte Kaspersky warnt vor Risiken für Verkehr und Logistik – Mittelstand hat Nachholbedarf



Für den russischen Computerviren-Experten Jewgenij Kaspersky, zugleich Gründer des IT-Sicherheitsunternehmens Kaspersky Lab, liegt es auf der Hand: Nicht nur die Zahl der Cyber-Angriffe wächst. Darüber hinaus hat sich auch die Qualität der Attacken gewandelt. Waren

Entwickler sind die besten“, sagt Kaspersky – wohl auch mit Blick auf sein eigenes Antiviren-Imperium. Mit einem Augenzwinkern fügt er jedoch zugleich hinzu: „Die russischen Cyber-Kriminellen sind dafür die bösesten.“ Das wiederum sei kein Wunder – „sie kommen alle von derselben Universität“. Natürlich sei das Ganze mittlerweile ein internationales Geschäft, in dem alle Nationalitäten zu finden sind.

Die Schäden, die dieser Geschäftszweig verursacht, sind mehr als beachtlich. 150 Milliarden US-Dollar habe der Bau der Internationalen Raumstation gekostet, erläutert Kaspersky. „Und dreimal so viel Schaden verursachen Cyber-Kriminelle Jahr für Jahr.“ Das komme auch daher, dass es noch nie so einfach war, selbst zum Cyber-Kriminellen zu werden. Im Internet gebe es Videoanleitungen, wie man einen Geldautomaten knackt, um widerrechtlich Geld abzuheben. Dazu kann man einen Einmal-Code von den Profis kaufen. „Wie gesagt: Geschäft ist Geschäft.“

Wer sich nun im Transportwesen entspannt zurücklehnen möchte, der irrt. Denn das Transportwesen und die Logistik sind laut Kaspersky lohnende Ziele für Cyber-Kriminelle. Schließlich

sie die sogenannte Malware (Schadsoftware) eben auch im Internet der Dinge (IoT = Internet of Things) eine erschreckend große Rolle. Physisch betroffen seien dabei unter anderem Lkw und Trailer sowie auch Umschlaganlagen. Gleiches gelte für Züge und Flugzeuge, berichtet Kaspersky. Dabei sind die Cyber-Kriminellen nicht immer nur auf Geld aus. Auch Sabotage und Terrorismus spielen hier eine nicht unerhebliche Rolle. Letztlich gehe es bei den Abwehrmaßnahmen immer darum, die Kosten eines Hacks so hoch zu treiben, dass sie höher als der zu erwartende Ertrag sind.

Dabei weist Kaspersky zumindest implizit auf ein noch viel schwerwiegenderes Problem hin: Einen 100-prozentigen Schutz gegen Cybercrime gibt es nicht. Mit Blick auf die sogenannten kritischen Infrastrukturen, zu denen auch ein Teil der Logistik zählt, sollte das zu denken geben. Denn Terroristen rechnen wohl eher selten Kosten und Ertrag gegeneinander auf.

Eine Einschätzung, die auch das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) teilt. Laut einer aktuellen Studie des BSI wurden knapp 70 Prozent der Unternehmen und Institutionen in Deutschland in den Jahren

2016 und 2017 Opfer von Cyber-Angriffen. In knapp der Hälfte der Fälle waren die Angreifer demnach erfolgreich und konnten sich beispielsweise Zugang zu IT-Systemen verschaffen, die Funktionsweise von IT-Systemen beeinflussen oder Internet-Auftritte manipulieren. Jeder zweite erfolgreiche Angriff führte dabei zu Produktions- oder Betriebsausfällen. Hinzu kamen häufig noch Kosten für die Aufklärung der Vorfälle, die Wiederherstellung der IT-Systeme sowie das Aufarbeiten der Reputationsschäden.

„Die Ergebnisse der Umfrage machen deutlich, dass Cyber-Angriffe als eine der größten Bedrohungen für den Erfolg der Digitalisierung wahrgenommen werden“, erklärt BSI-Präsident Arne Schönbohm. Dabei falle allerdings auf, dass kleine und mittlere Unternehmen (KMU) die Lage weniger kritisch beurteilen als Großkonzerne. Während fast 74 Prozent der Großkonzerne damit rechnen, dass die Gefahren aus dem Cyber-Raum zunehmen, trifft dies nur auf gut 62 Prozent der KMU zu. Der überwiegend mittelständisch geprägten Transport- und Logistikwirtschaft könnte das zum Verhängnis werden.

Lediglich zwölf Prozent der Mitarbeiter sind sich über Regeln

und Richtlinien zur IT-Sicherheit in ihrem Unternehmen vollkommen bewusst, 88 Prozent kennen sie nicht oder wissen nicht einmal, dass es sie überhaupt gibt. Das geht aus einer aktuellen Studie von Kaspersky Lab hervor. Und auch dort heißt es, dass das Bewusstsein für Cyber-Sicherheit insbesondere im Mittelstand gestärkt werden müsse.

Text: Carsten Nallinger |
Foto: Kaspersky Lab

ZAHLE DER ANGRIFFE STEIGT EXPONENTIELL

es früher eher jugendliche Hacker, die sich und der Welt etwas beweisen wollten, hat sich diese Art der Kriminalität mittlerweile professionalisiert. Und nicht nur das: „Die herkömmlichen Kriminellen und die Cyber-Kriminellen arbeiten mittlerweile zusammen“, berichtet Kaspersky.

Waren es vor 20 Jahren noch etwa eine Million Angriffe am Tag, ist deren Zahl im Jahr 2017 auf rund 117 Millionen gestiegen. „Die russischen Software-

450
Milliarden

US-DOLLAR AN
SCHÄDEN GEHEN
AUFS KONTO
VON CYBER-
KRIMINELLEN

Güterbahn als Platoon

Belgische Güterbahn Linesas nimmt sich Alibaba zum Vorbild – Waggons werden zu AGVs



„Stellen wir uns Europa als Lagerhaus vor“

LINEAS-CHEF GEERT PAUWELS ÜBER DEN URSPRUNG SEINER IDEE, WAGGONS ZU AUTOMATISIEREN

Linesas-Chef Geert Pauwels hat für sein Unternehmen, das 2017 aus der belgischen Staatsbahn B Logistic hervorgegangen ist, gleich mehrere Visionen. Da ist zum einen das sogenannte Green Xpress-Netzwerk (GXN), das er beständig erweitert. „Wir sind eines der wenigen Bahnunternehmen, die wachsen“, berichtet er. Um weiter wachsen zu können, komme nun auch das Internet der Dinge (Internet of Things = IoT) ins Spiel.

„Stellen wir uns Europa als Lagerhaus vor, mit Wirtschaftszentren, die durch Eisenbahn-Infrastruktur und Güterwagen verbunden sind, als Alibaba-Roboter, die autonom auf der wenig genutzten Eisenbahn-Infrastruktur fahren“, umreißt Pauwels seine Vision. Die Waggons wären dann vergleichbar mit den sogenannten AGVs (Automated Guided Vehicle) im Lager des chinesischen Online-Handelsriesen Alibaba.

Der Hauptlauf ist dabei ein Platoon aus Bahnwaggons. Was aber nicht heißen soll, dass es keine Triebfahrzeuge mehr geben wird. Für den Hauptlauf sind die Wag-



Alibaba (links) macht's im Lager vor. Nun will Linesas das Ganze im Großen auf die Schiene übertragen.

gons dann weiterhin in einem herkömmlichen Zugverbund unterwegs. „Das ist dann vergleichbar mit einem Lkw-Platoon“, sagt der Linesas-Chef. Erst wenn es in den Nachlauf geht, nimmt der einzelne Waggon seine Fahrt autonom in Angriff.

Die dafür benötigte Technik von der Batterie über die Vernetzung bis hin zu den benötigten Algorithmen kommt dann von Bosch. „Wir werden immer Fahr-

er brauchen, aber wir glauben auch an die autonome Schiene, nicht nur für unser Unternehmen, sondern für ein lebensfähiges Europa“, erläuterte Pauwels seine Vision. Die autonom fahrenden und elektrisch angetriebenen Waggons sind letztlich Träger von Logistikmodulen, die für verschiedene Einsatzzwecke konzipiert sind.

Für Dr. Frank Schmidt, Geschäftsführer Entwicklung von

Bosch Engineering, ging es bei der Realisierung des Linesas-Projekts zunächst um den Technologie-Transfer vom Auto zur Bahn – von den Sensoren über die Algorithmen bis hin zu Vernetzung.

Mit der Lokalisation im Netzwerk seien Event-Alarme jedenfalls kein Problem mehr. Womit sich dann auch die Transportgüter überwachen lassen, ob hinsichtlich der Temperatur oder auch beispielsweise zu starken

Bremsungen. „Am Ende steht ein vernetzter und automatisierter Modal-Shift-Transport“, resümiert Pauwels. Einem weiteren Wachstum würde dann – wenn die Vision zur Realität wird – jedenfalls nichts mehr entgegenstehen.

Text: Carsten Nallinger |
Fotos: Alibaba, Linesas

Online ist Trumpf

Bleiben Sie mit eurotransport.de immer auf dem Laufenden – individuelle Newsletter abonnieren



VERNETZEN SIE SICH MIT UNS:

- [etm.de/facebook](https://www.etm.de/facebook)
- [etm.de/google+](https://www.etm.de/googleplus)
- [etm.de/twitter](https://www.etm.de/twitter)
- [etm.de/xing](https://www.etm.de/xing)
- [etm.de/youtube](https://www.etm.de/youtube)

Ob mit Xing, Facebook, Twitter, Google+ oder YouTube – mit dem EuroTransportMedia Verlag (ETM) und seinen Publikationen trans aktuell, lastauto omnibus und FERNFAHRER sowie dem Onlineportal eurotransport.de und den dazugehörigen – individuell auf Ihre Interessen zugeschnittenen – Newslettern bleiben Sie immer und überall „up to date“.

Einzigartig in der Branche ist der im Oktober ins Leben gerufene WhatsApp-Newsletter. Dieser bringt die wichtigsten Meldungen tagesaktuell aufs Smartphone. Wer es zusätzlich noch ein wenig individueller mag, der greift zum E-Mail-Newsletter. An dieser Stelle bedient der ETM Verlag die Interessengebiete nun zielgruppenspezifisch: Wer an Verkehrspolitik, Speditions-, Logistik- und Managementthemen interessiert ist, kann dreimal die Woche einen auf ihn zugeschnittenen Newsletter beziehen – nämlich montags, mittwochs und freitags. Koordiniert und erstellt werden die Inhalte von der trans aktuell-Redaktion unter Leitung von Matthias Rathmann.

Individuell zugeschnitten

Wer sich für Fahrzeug- und Technikthemen interessiert, der bekommt von der lastauto omnibus-Redaktion unter Leitung von Thomas Rosenberger die passenden Impulse. Hier findet sogar noch eine weitere Unterscheidung nach Fahrzeugkategorien statt: Dienstags gibt es einen Newsletter, der Transporterthemen aufgreift. Mittwochs dreht sich alles um Omnibusse, während sich der Donnerstags-Newsletter ausschließlich mit Themen aus der Lkw-Welt beschäftigt. Hierbei berücksichtigt die Redaktion natürlich auch Trailer und Komponenten.

Immer gegen 14 Uhr trifft der Newsletter ein. Eine Stunde später, gegen 15 Uhr, folgt bei Interesse besagter WhatsApp-Newsletter auf dem Handy. Darüber hinaus sind der ETM Verlag und seine Publikationen auch in Sachen Social Media bestens aufgestellt. So etwa beim größten deutschen Karrierenetzwerk Xing. Suchen Sie

doch mal nach den News-Seiten eurotransport.de beziehungsweise trans aktuell. Unter dem Namen Tele Traffic finden Sie darüber hinaus eine Xing-Gruppe, in der sich alles um die IT rund um das Nutzfahrzeug dreht. Einfach eine Anfrage für die Aufnahme in die Gruppe stellen und schon kann's losgehen. Abgerundet wird das Ganze durch eine Unternehmensseite. In das Suchfeld EuroTransportMedia Verlags- und Veranstaltungs-GmbH eingeben und es liegen sämtliche Informationen zum ETM Verlag nur einen Klick entfernt.

Tagesaktuell informiert

Auf der Social-Media-Plattform Facebook finden Sie gleichfalls Unternehmensseiten zu eurotransport.de – mit den entsprechenden News, die die Branche tagesaktuell bewegen. Darüber hinaus finden Sie dort unter ETM-events alles Wissenswerte über anstehende Veranstaltungen des ETM Verlags.

Ähnliches gilt selbstverständlich auch für diejenigen, die auf Google+ unterwegs sind. Auch dort finden Sie trans aktuell und eurotransport.de mit den Themen, die gerade über den digitalen Äther gehen. Nicht nur der, der bei Google aktiv ist, kennt das Videoportal Youtube. All das, was der ETM Verlag an Videos produziert, finden Sie auf unserem Youtube-Kanal eurotransport.de.

Selbstverständlich zwitschern wir Nachrichten auf dem Kurznachrichtendienst Twitter. Mit @transaktuell und @eurotransport.de gibt es gleich zwei Möglichkeiten, sich in Sachen Spedition und Logistik auf dem Laufenden zu halten. Darüber hinaus bietet der Verlag Ihnen Top-News im täglichen Dekra-Newsletter.

Die Welt der IT ist Thema bei @TeleTrafficMag. Und bei @FernfahrerMag stehen die Mitarbeiter hinter dem Lkw-Steuer im Fokus. Die 280-Zeichengrenze ist dabei keine Hürde. Kurz und knackig wird die Kernaussage auf Twitter serviert. Die integrierten Kurzlinks führen den Nutzer schließlich zu dem vollständigen Artikel. Nicht zu vergessen ist das ETM-Experten-

portal. Rund 20 Branchenkenner beantworten Ihre Fachfragen. Und das wird bereits rege genutzt: Ob Spediteure, Disponenten oder Mitarbeiter aus der Personalabteilung – jede Woche laufen entsprechende Anfragen ein.

Die Experten wiederum blicken sämtlich auf langjährige

Erfahrungen beispielsweise als Berater, Referenten oder Ausbilder zurück und können entsprechend kompetent zur Seite stehen für eine erste Frage. Die kann aus ganz unterschiedlichen Bereichen kommen: Ob Sicherheit, Recht, Betriebswirtschaft, Navigation oder Software – um

nur einige zu nennen –, das Spektrum der abgedeckten Themen ist weit. Damit ist das Onlineportal eurotransport.de auf jeden Fall der schnellste Draht zu den von Ihnen gesuchten Antworten.

Text: Carsten Nallinger |
Foto: Fotolia/Perig Morisse

FRAGEN SIE UNSERE EXPERTEN

- [etm.de/experten](https://www.etm.de/experten)



Wahre Helden setzen auf LKW-Zubehör von HS-Schoch!

Bullfänger, Scheinwerferbügel, Front- und Sidebars, Auftritte, Radzierblenden uvm. aus von Hand auf Hochglanz poliertem Edelstahl.

Für DAF, Iveco, MAN, Mercedes-Benz, Renault, Scania und Volvo.

HS-Schoch wählen bei ETM-Leserwahl Best Brand 2018



ABONNIEREN SIE UNSERE NEWSLETTER:

- eurotransport.de-Newsletter unter: [etm.de/euronl](https://www.etm.de/euronl)
- Dekra-Newsletter unter: [etm.de/dekranl](https://www.etm.de/dekranl)

HS Schoch®

HS-Schoch GmbH, LKW-Zubehör/Truckstyling, Am Mühlweg 2, 73466 Lauchheim

Tel. 07363 9609-0
www.hs-schoch.de

Vorsicht, Wild!

Wildwarner-App des Start-ups Wuidi soll Wildunfälle reduzieren – Plattform für Verkehrsteilnehmer und Jäger



WAS IM ERNSTFALL ZU TUN IST

- Bei der Begegnung mit einem Wildtier: Bremsbereit sein, Fernlicht ausschalten, Hupe betätigen
- Wenn der Zusammenprall unvermeidlich ist: fester Lenkradgriff, stark bremsen, kein Ausweichmanöver

Glück im Unglück hatten die beiden Studenten Alfons Weinzierl und Alexander Böckl im Dezember 2014: Auf der Rückfahrt von der Uni lief ihnen ein Reh vor die Motorhaube. Die jungen Männer blieben unversehrt, das Auto hatte einen Blechschaden. Und das Reh? „Das lief sofort weg. Doch mittlerweile wissen wir, dass die Tiere nach solchen Unfällen meistens verwenden“, erklärt Weinzierl im Gespräch mit trans aktuell. Noch am selben Abend kam den Studenten aus Niederbayern eine Geschäftsidee: „Wir wussten nach dem Unfall nicht genau, was zu tun war, und mussten über eine Stunde auf den zuständigen Jäger warten.“ Das sollte anderen Autofahrern künftig nicht mehr so gehen.

In ihrem Studiengang Digital Business Management tüftelten Weinzierl und Böckl ohnehin an digitalen Geschäftsmodellen. Daher kam ihnen die Idee zu einer App, die Wildunfällen vorbeugt oder erste Hilfe bietet, falls ein solcher Unfall passiert. Während des Masterstudiums entwickelten sie erste Konzepte, holten das bayerische Innenministerium, die bayerische Polizei sowie die Jagdverbände ins Boot und bekamen schließlich den Zuschlag für ein Gründerstipendium des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. Das Gründerteam, inzwischen mit Informatiker Jozo Lagetar zu dritt, erhielt daraufhin ein Jahr lang pro Kopf 2.500 Euro brutto im Monat sowie 30.000 Euro für Sachmittel.

Seit Juni 2017 ist die App bundesweit kostenlos für die Betriebssysteme iOS und Android verfügbar. „Sie wird auch in Zukunft kostenlos bleiben“, verspricht Weinzierl. Im ersten Jahr habe das Stipendium bei der Finanzierung geholfen, mittlerweile schreibe das Unternehmen, dem nach wie vor nur die drei Gründer angehören, schwarze Zahlen. „Wir finanzieren uns durch Dienstleistungsverträge, weitere Start-up-Förderungen, und da alles digital läuft, haben wir keine hohen Nebenkosten.“ Dass Start-ups ein Jahr nach dem Marktstart schon schwarze Zahlen schreiben, ist ungewöhnlich. Doch Weinzierl (30), Böckl (30) und Lagetar (31) sind scheinbar auf eine Marktlücke gestoßen. Ihre Firma Wuidi,

Wuid ist das bayerische Wort für Wild, sahnte im vergangenen Jahr den Deutschen Mobilitätspreis ab und war unter anderem für den Dekra Award in der Kategorie Verkehrssicherheit nominiert. Denn die Erfahrung zeigt laut Weinzierl: Verkehrszeichen, die vor Wildwechsel warnen, reichen längst nicht mehr aus. Wuidi vernetzt daher Jäger und Autofahrer digital. Der Jäger pflegt den Wildwechsel für sein Revier auf www.wuidi.com ein und hinterlässt, wenn er möchte, seine Kontaktdaten, damit er bei einem Wildunfall in seinem Revier schnell zur Stelle ist. Die Jäger greifen nach Angaben von Weinzierl auch zur Waffe, um das Tier nach dem Unfall von seinem Leiden zu erlösen. „Momentan sind 800 Reviere

registriert“, erklärt Weinzierl. Der Fokus lag anfangs noch in Bayern, doch das habe sich mittlerweile geändert. „Das Angebot ist in ganz Deutschland verfügbar.“

Die Zielgruppe der Verkehrsteilnehmer sei größer: Rund 30.000 haben sich bereits registriert. Die App müsse während der Fahrt nicht geöffnet sein, sondern könne auch nur im Hintergrund laufen. „Das war uns wichtig, damit es zu keiner Ablenkung kommt.“ Gerät der Fahrer in ein Gebiet mit erhöhtem Wildwechsel, ertönt ein akustisches Signal, das zum aufmerksamen und langsamen Fahren mahnt, auch abhängig von der Jahres- und Tageszeit. Per Bluetooth lässt sich die Wildwarner-App auch mit dem Fahrzeug verbinden.

Grundsätzlich gelte das Angebot für alle Straßen. „Da Autobahnen oft eingezäunt sind, konzentrieren wir uns auf viel befahrene Bundes- und Landstraßen in der Nähe eines Waldes.“ Die App dient in erster Linie zur Vermeidung von Wildunfällen. Kommt es trotzdem zu einem Unfall, hilft die Wildwarner-App ebenfalls weiter. Eine To-do-Liste zeigt dann, was zu tun ist. Durch die GPS-Ortung wird der Standort ermittelt sowie die zuständige Polizeidienststelle und der Jäger zur Kontaktaufnahme angezeigt. Das passiere etwa 20-mal im Monat. „Wie viele Unfälle wir verhindern, können wir leider schlecht messen.“

Das Lob von Tierschützern gebe ihnen trotzdem eine gewisse Bestätigung. Immerhin durchkreuze der Mensch den Lebens-

raum der Tiere. „In Deutschland passiert alle zweieinhalb Minuten ein Wildunfall. Auf der Straße sterben mehr Tiere als bei der Jagd.“ Meistens seien bei solchen Unfällen die Tiere die Leidtragenden, während die Menschen glimpflich davonkommen. „In den skandinavischen Ländern sieht das anders aus: Rennt ein Elch vor die Windschutzscheibe, passieren oft schlimme Unfälle.“ Darum sieht Weinzierl Potenzial, die App auf weitere Länder auszuweiten. Konkrete Anfragen gebe es bereits aus der Schweiz, Luxemburg, Österreich und Tschechien.

Eine Geschäftsidee hat der Gründer ebenfalls in Bezug auf Expeditionen. „Von Lkw-Fahrern bekommen wir auf Messen positives Feedback.“ Diese können ab sofort eine ähnliche Funktion wie Jäger nutzen und Orte mit Wildwechsel unter www.wuidi.com in das Portal eintragen.

Zudem schwebt ihm eine Integration der App ins Telematiksystem von Lkw vor. Gerät ein Lkw-Fahrer in einen Wildunfall, meldet die App dem Disponenten den Standort. Um die Idee voranzutreiben, suchen die drei jungen Männer derzeit nach Unternehmen mit eigenem Fuhrpark. „Wir wollen das nicht theoretisch planen, sondern von Anfang an in der Praxis testen.“ Mit ihrem soliden Ansatz waren sie bisher erfolgreich: „Wir wachsen lieber ein bisschen langsamer, aber dafür nachhaltig.“

Text: Franziska Nieß |
Fotos: Wuidi, Fotolia/OFC Pictures



Wollen die Straßen mithilfe ihrer App sicherer machen: Jozo Lagetar, Alfons Weinzierl, Alexander Böckl (von links).

neu!

HEFTE, ABOS, BÜCHER,
LKW-MODELLE
UND MEHR

trans aktuell shop

SHOP.EUROTRANSPORT.DE

GROSSE BÜCHER-AUSWAHL FÜR PROFIS UND TRUCK-FANS!



Iveco Magirus
Alle Lastwagen aus dem Werk Ulm
350 Seiten, 750 Abbildungen.
Format: 24 x 30,5 cm.
Preis: 39,90 €



Typenkompass MAN

Alle Trucks von 1915 bis heute. Von Wolfgang Westerwelle.
128 Seiten, 140 Abbildungen. Format: 14 x 20,5 cm. Preis nur 12,00 €

Roman:
Spur der Laster
Von Jan Bergrath.
Wenn Literatur auf Wirklichkeit trifft...
Preis: 9,90 €



jetzt bestellen: shop.eurotransport.de

TELEFON: +49 (0) 711 72 52 284 · E-MAIL: TRANSAKTUELL@ZENIT-PRESSE.DE

DAS UNTERNEHMEN

- Die App Wildwarner ist seit Juni 2017 bundesweit kostenlos für die Betriebssysteme iOS und Android verfügbar
- Warnt während der Fahrt vor möglichem Wildwechsel, hilft bei einem Unfall durch GPS-Lokalisierung
- Gründer: Alfons Weinzierl, Alexander Böckl, Jozo Lagetar
- Sitz in Geiselhöring (Bayern)
- Gewinner des Deutschen Mobilitätspreises 2017

VERKAUFEN, KAUFEN, SUCHEN RUND UMS NUTZFAHRZEUG

trans aktuell **MARKT**

DIE ZEITUNG FÜR TRANSPORT, LOGISTIK UND MANAGEMENT

ANNAHME FÜR GEWERBLICHE ANZEIGEN: TELEFON 07 11/7 84 98-94, FAX -29

LEASING/LKW-VERMIETUNG



WEKA
TRUCK & TRAILER VERMIETUNG

Kofferauflieger –
1-, 2- oder 3-Achser

Fon 05242 5909 0
Rheda-Wiedenbrück
mieten-beim-profi.de



BFS
Die Truckvermieter

0180 411 8 411 ★ bfs.tv

Rent a MAN

Schönheit vergeht, Laster besteht.
Rent a MAN

www.bfs.tv

KOMBIMARKT

Diese Anzeige kostet im KOMBIMARKT für 4 Ausgaben verkaufte Auflage inkl. ePaper: 132.919 (IWW 03/2017)

€ 430,-

und hat das Format 2-spaltig · 50 mm

Nähere Informationen erhalten Sie von Norbert Blucke unter Telefon 07 11/7 84 98-94
E-Mail: norbert.blucke@etm.de

ERSATZTEILE/ZUBEHÖR

www.lkw-aluraeder.de



Ihr Großhandels-Partner für
ALCOA Räder und Zubehör

autorisierter
Großhandel

H. Lauterbach GmbH
Belecker Landstr. 37
59581 Warstein

Tel. +49 (0) 2902 656
Fax +49 (0) 2902 57514
info@lkw-aluraeder.de

MOTOREN

Die Motorenklinik

- Spezialist für alle Mercedes- und MAN-Motoren
- Ständig 150 Motoren ab Lager
- Zylinderköpfe und Einspritzpumpen im Tausch
- Reparatur und Instandsetzung von Zylinderköpfen und Einspritzpumpen
- Turbolader im Tausch
- Flächendeckendes Servicenetz

Notruf 02206-95860

Gesicherte Qualität nach RAL GZ 797
Wir sind zertifiziert nach DIN EN ISO 9001:2008
Alle PKW, LKW+Bus Motoren geschlechtswechelt im Tausch ab Lager bis

2 Jahre Garantie

MOTOREN AG FEUER
Am Weidenbach • 51491 Overath • www.motorenag.de



DER WILLE VERSETZT BERGE. BESONDERS DER LETZTE.

Ein Vermächtnis zugunsten von **ÄRZTE OHNE GRENZEN** kann für viele Menschen einen ersten Schritt in ein neues Leben bedeuten.

Sie möchten sich über das eigene Leben hinaus engagieren wie Alice und Ellen Kessler? Gerne schicken wir Ihnen unsere Broschüre „Ein Vermächtnis für das Leben“.

Wir beraten Sie gerne. Ihre persönliche Ansprechpartnerin Verena Schäfer erreichen Sie unter **030 - 700 130 148**.

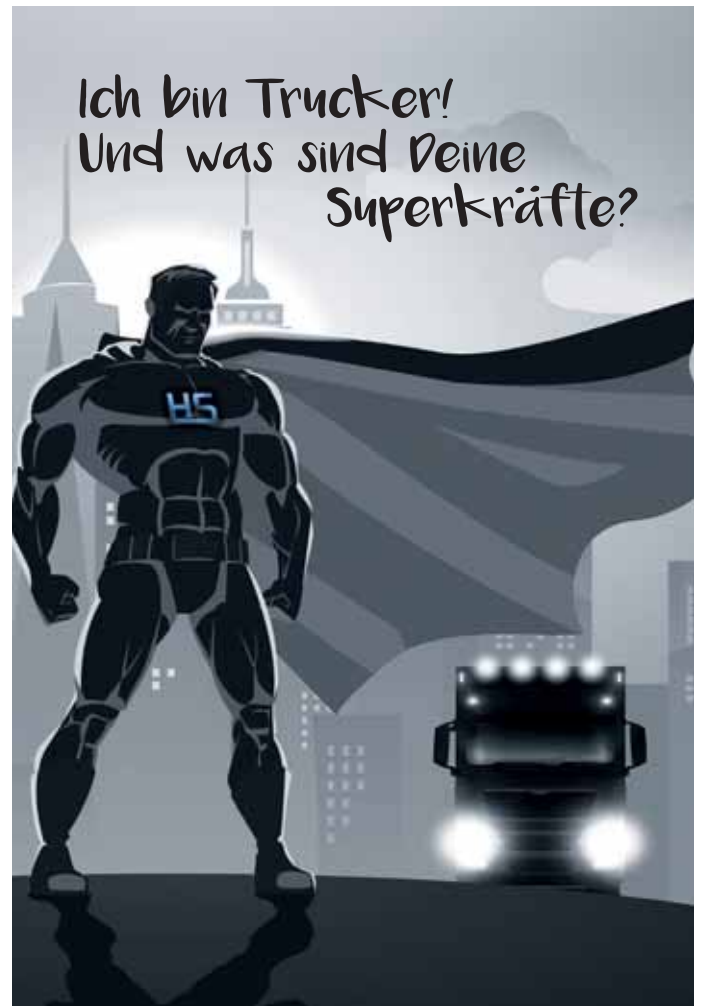
ÄRZTE OHNE GRENZEN e.V.
Am Köllnischen Park 1
10179 Berlin

www.aerzte-ohne-grenzen.de



MEDECINS SANS FRONTIERES
ÄRZTE OHNE GRENZEN e.V.
Träger des Friedensnobelpreises

Ich bin Truckler!
Und was sind Deine Superkräfte?



Wahre Helden setzen auf LKW-Zubehör von HS-Schoch!

Bullfänger, Scheinwerferbügel, Front- und Sidebars, Auftritte, Radzierblenden uvm. aus von Hand auf Hochglanz poliertem Edelstahl.

Für DAF, Iveco, MAN, Mercedes-Benz, Renault, Scania und Volvo.

BEST BRAND

1. PLATZ
Tuning und Styling
2005-2017

HS Schoch
Tel. 07363 96090
www.hs-schoch.de

HS-Schoch GmbH, LKW-Zubehör/Truckstyling,
Am Mühlweg 2, 73466 Lauchheim

gleich klicken
www.lastauto-omnibus.de

www.LKW-Chiptuning.de

20 % mehr Leistung + Drehmoment für fast alle Nutzfahrzeuge, auch Vorortservice
KTH Adam Dieselelektronik
Tel. 01 78/4 53 71 36 und
03 51/4 53 71 36

...über 5.000 Teile!!!

Cool forever

Kompressor-Kühlfass Engel MK-43
Kühlfass für 4, 6, 8, 10, 12, 15, 18, 20, 22, 24, 26, 28, 30, 32, 34, 36, 38, 40, 42, 44, 46, 48, 50, 52, 54, 56, 58, 60, 62, 64, 66, 68, 70, 72, 74, 76, 78, 80, 82, 84, 86, 88, 90, 92, 94, 96, 98, 100, 102, 104, 106, 108, 110, 112, 114, 116, 118, 120, 122, 124, 126, 128, 130, 132, 134, 136, 138, 140, 142, 144, 146, 148, 150, 152, 154, 156, 158, 160, 162, 164, 166, 168, 170, 172, 174, 176, 178, 180, 182, 184, 186, 188, 190, 192, 194, 196, 198, 200, 202, 204, 206, 208, 210, 212, 214, 216, 218, 220, 222, 224, 226, 228, 230, 232, 234, 236, 238, 240, 242, 244, 246, 248, 250, 252, 254, 256, 258, 260, 262, 264, 266, 268, 270, 272, 274, 276, 278, 280, 282, 284, 286, 288, 290, 292, 294, 296, 298, 300, 302, 304, 306, 308, 310, 312, 314, 316, 318, 320, 322, 324, 326, 328, 330, 332, 334, 336, 338, 340, 342, 344, 346, 348, 350, 352, 354, 356, 358, 360, 362, 364, 366, 368, 370, 372, 374, 376, 378, 380, 382, 384, 386, 388, 390, 392, 394, 396, 398, 400, 402, 404, 406, 408, 410, 412, 414, 416, 418, 420, 422, 424, 426, 428, 430, 432, 434, 436, 438, 440, 442, 444, 446, 448, 450, 452, 454, 456, 458, 460, 462, 464, 466, 468, 470, 472, 474, 476, 478, 480, 482, 484, 486, 488, 490, 492, 494, 496, 498, 500, 502, 504, 506, 508, 510, 512, 514, 516, 518, 520, 522, 524, 526, 528, 530, 532, 534, 536, 538, 540, 542, 544, 546, 548, 550, 552, 554, 556, 558, 560, 562, 564, 566, 568, 570, 572, 574, 576, 578, 580, 582, 584, 586, 588, 590, 592, 594, 596, 598, 600, 602, 604, 606, 608, 610, 612, 614, 616, 618, 620, 622, 624, 626, 628, 630, 632, 634, 636, 638, 640, 642, 644, 646, 648, 650, 652, 654, 656, 658, 660, 662, 664, 666, 668, 670, 672, 674, 676, 678, 680, 682, 684, 686, 688, 690, 692, 694, 696, 698, 700, 702, 704, 706, 708, 710, 712, 714, 716, 718, 720, 722, 724, 726, 728, 730, 732, 734, 736, 738, 740, 742, 744, 746, 748, 750, 752, 754, 756, 758, 760, 762, 764, 766, 768, 770, 772, 774, 776, 778, 780, 782, 784, 786, 788, 790, 792, 794, 796, 798, 800, 802, 804, 806, 808, 810, 812, 814, 816, 818, 820, 822, 824, 826, 828, 830, 832, 834, 836, 838, 840, 842, 844, 846, 848, 850, 852, 854, 856, 858, 860, 862, 864, 866, 868, 870, 872, 874, 876, 878, 880, 882, 884, 886, 888, 890, 892, 894, 896, 898, 900, 902, 904, 906, 908, 910, 912, 914, 916, 918, 920, 922, 924, 926, 928, 930, 932, 934, 936, 938, 940, 942, 944, 946, 948, 950, 952, 954, 956, 958, 960, 962, 964, 966, 968, 970, 972, 974, 976, 978, 980, 982, 984, 986, 988, 990, 992, 994, 996, 998, 1000

Kompressor-Kühlfass Engel MK-40
Kühlfass für 4, 6, 8, 10, 12, 15, 18, 20, 22, 24, 26, 28, 30, 32, 34, 36, 38, 40, 42, 44, 46, 48, 50, 52, 54, 56, 58, 60, 62, 64, 66, 68, 70, 72, 74, 76, 78, 80, 82, 84, 86, 88, 90, 92, 94, 96, 98, 100, 102, 104, 106, 108, 110, 112, 114, 116, 118, 120, 122, 124, 126, 128, 130, 132, 134, 136, 138, 140, 142, 144, 146, 148, 150, 152, 154, 156, 158, 160, 162, 164, 166, 168, 170, 172, 174, 176, 178, 180, 182, 184, 186, 188, 190, 192, 194, 196, 198, 200, 202, 204, 206, 208, 210, 212, 214, 216, 218, 220, 222, 224, 226, 228, 230, 232, 234, 236, 238, 240, 242, 244, 246, 248, 250, 252, 254, 256, 258, 260, 262, 264, 266, 268, 270, 272, 274, 276, 278, 280, 282, 284, 286, 288, 290, 292, 294, 296, 298, 300, 302, 304, 306, 308, 310, 312, 314, 316, 318, 320, 322, 324, 326, 328, 330, 332, 334, 336, 338, 340, 342, 344, 346, 348, 350, 352, 354, 356, 358, 360, 362, 364, 366, 368, 370, 372, 374, 376, 378, 380, 382, 384, 386, 388, 390, 392, 394, 396, 398, 400, 402, 404, 406, 408, 410, 412, 414, 416, 418, 420, 422, 424, 426, 428, 430, 432, 434, 436, 438, 440, 442, 444, 446, 448, 450, 452, 454, 456, 458, 460, 462, 464, 466, 468, 470, 472, 474, 476, 478, 480, 482, 484, 486, 488, 490, 492, 494, 496, 498, 500, 502, 504, 506, 508, 510, 512, 514, 516, 518, 520, 522, 524, 526, 528, 530, 532, 534, 536, 538, 540, 542, 544, 546, 548, 550, 552, 554, 556, 558, 560, 562, 564, 566, 568, 570, 572, 574, 576, 578, 580, 582, 584, 586, 588, 590, 592, 594, 596, 598, 600, 602, 604, 606, 608, 610, 612, 614, 616, 618, 620, 622, 624, 626, 628, 630, 632, 634, 636, 638, 640, 642, 644, 646, 648, 650, 652, 654, 656, 658, 660, 662, 664, 666, 668, 670, 672, 674, 676, 678, 680, 682, 684, 686, 688, 690, 692, 694, 696, 698, 700, 702, 704, 706, 708, 710, 712, 714, 716, 718, 720, 722, 724, 726, 728, 730, 732, 734, 736, 738, 740, 742, 744, 746, 748, 750, 752, 754, 756, 758, 760, 762, 764, 766, 768, 770, 772, 774, 776, 778, 780, 782, 784, 786, 788, 790, 792, 794, 796, 798, 800, 802, 804, 806, 808, 810, 812, 814, 816, 818, 820, 822, 824, 826, 828, 830, 832, 834, 836, 838, 840, 842, 844, 846, 848, 850, 852, 854, 856, 858, 860, 862, 864, 866, 868, 870, 872, 874, 876, 878, 880, 882, 884, 886, 888, 890, 892, 894, 896, 898, 900, 902, 904, 906, 908, 910, 912, 914, 916, 918, 920, 922, 924, 926, 928, 930, 932, 934, 936, 938, 940, 942, 944, 946, 948, 950, 952, 954, 956, 958, 960, 962, 964, 966, 968, 970, 972, 974, 976, 978, 980, 982, 984, 986, 988, 990, 992, 994, 996, 998, 1000

PIEPER-www.truckerdepot.de
Sandstr. 14-18, D-50964 Gladbeck
Tel. 02043 / 6 99-27 • Fax: 02043 / 6 99 81

www.lastauto-omnibus.de

Sicher im Umgang mit Hochvoltssystemen in E-Nfz

Wer mit elektrotechnischen Arbeiten an E-Nfz beauftragt wird, braucht spezielles Fachwissen. Mit dem Seminar „Prüfen und Messen an Hochvoltssystemen – Seminar zur Fachkunde 3.2b“ der DEKRA Akademie, erhalten Sie das richtige Know-how, um fachkundig an "nicht eigensicheren" Hochvoltssystemen arbeiten zu können.

Weitere Informationen erhalten Sie unter 0711.7861-3939 oder www.dekra-akademie.de und www.dekra-berufskraftfahrer.eu

 **DEKRA**
Alles im grünen Bereich.



AUS- UND WEITERBILDUNG

Fahrschule B. Mülln www.fahrschule-muelln.de

AB 18 JAHRE CI/CIE

MEHR ALS NUR EINE FAHRSCHULE!

BERUFSKRAFTFAHRERAUSBILDUNG CE STAPLER
WEITERBILDUNG LKW LADEKRAN
LADUNGSSICHERUNG HUBARBEITSBÜHNEN
MOTORRAD BAUMASCHINENFÜHRER
AUTO INDIVIDUELLE BERATUNG
LKW JOBVERMITTLUNG

Holzstr. 6, 72622 Nürtingen, Tel. 0 70 22/3 83 00 • Zweigstellen: Köngen, Leinfelden-Echterdingen

STELLENANGEBOTE

RTS *Es lohnt sich!*
Transport Service GmbH

Wir brauchen Verstärkung!
Kraftfahrer/innen Kl. CE Nah- o. Fernverkehr f. Sattel & WAB LKW
KFZ Mechaniker/Schlosser für LKW
Speditionskaufleute für die LKW-Disposition
E-Mail: bewerbung@rts-hamburg.de • Telefon 04104 / 6 95 00 41

Was tun bei ARTHROSE?
Was kann man selbst bei Arthrose tun? Wo findet man verlässliche Information? Die Deutsche Arthrose-Hilfe gibt in ihren Ratgeberheften „Arthrose-Info“ praktische Ratschläge zu allen Fragen der Arthrose. Eine kostenlose Sonderausgabe kann angefordert werden bei: Deutsche Arthrose-Hilfe e.V., Postfach 110551, 60040 Frankfurt/M. (bitte gern eine 0,70-€-Briefmarke für Rückporto beifügen) oder über service@arthrose.de (bitte mit vollständiger Adresse).

KAUFGESUCHE

wirkaufenlkw.de

Suche oberirdische, doppelwandige Stahl tanks ab 2000 l, Erd-tanks ab 20000 l, Brückenkran ab 3 t, Spur ab 12 m. 0171/6725689, fritz_seitz@gmx.de

2000+ LKW FAHRER JOBS auf

LKW-FAHRER-GESUCHT.com
Der Kraftfahrer-Stellenmarkt.

Ihr Medienberater für Rubrikanzeigen in

FERNFAHRER trans aktuell lastauto omnibus

Norbert Blucke
+49(0) 711 7 84 98 94 • norbert.blucke@etm.de

KOMBIMARKT

Diese Anzeige kostet im KOMBIMARKT für 4 Ausgaben verkaufte Auflage inkl. ePaper: 132.919 (IVW 03/2017)

€ 344,-
und hat das Format 2-spaltig · 40 mm

Nähere Informationen erhalten Sie von Norbert Blucke unter Telefon 07 11/7 84 98-94
E-Mail: norbert.blucke@etm.de

Transportwelt
News aus Wirtschaft und Politik
www.eurotransport.de

World Vision
Zukunft für Kinder!

FÜR DIE, DIE NICHTS HABEN, GEBEN WIR ALLES.

Das ist die KRAFT der Gemeinschaft.

Erfahren Sie mehr worldvision.de

DIE BESTEN TRUCKER-GESCHICHTEN STEHEN IM FERNFAHRER

FERNFAHRER
ERSTE FAHRT
GROSSES WEIHNACHTS-GEWINNSPIEL Über 100 Preise
GUTSCHEN

Jeden MONAT NEU!

VERANSTALTUNGEN

AMERICAN TRUCK PROMOTION

IHR US-TRUCKPARTNER IN EUROPA

Vermietung von Showtrucks für Messen & Events weltweit
Import & Verkauf von US-Trucks, Trailern und Zubehör
Ersatzteilservice (24h - Service möglich)
Spezialfahrzeug- und Trailerbau
Chrome-Shop & Truck-Tuning
Sonderlackierung & Airbrush
We speak english!

WWW.US-TRUCK.COM

Gewerbering 28 03099 Krieschow/Cottbus Tel.: +49 35604 649964 Fax.: +49 35604 649965

AUTOHÖFE

Autohof Freienbrink

Tanken - Essen - Trinken - Parken
A 10 Berliner Ring - Ausfahrt 07 Freienbrink
Partner des **amv** und **7 tankpool 24**

Tagesessen nur 5,95 €
LKW Parken nur 3,50 €
Große Truckerdusche
VEDA Mitglied **VEDA**
Im Aufbau 100 LKW Parkplätze!
Im Aufbau Sicherheitsparkplatz!

LKW Parkplätze preiswert & gutes Essen **Berliner Ring**

VERSCHIEDENES

STARK Mobile Waschanlage
NEU: Selbstfahrend mit Wassertank

Batterie · Benzin · Diesel · Strom
Altgeräterücknahme
Neue Modelle **STARK**
Tel.: 07967 328 • www.st-stark.de

2000+ LKW FAHRER JOBS auf

LKW-FAHRER-GESUCHT.com
Der Kraftfahrer-Stellenmarkt.

0 18 05/11 20 24*

DOC STOP
Auf Tour erkrankte Fahrer erhalten bei der DocStop-Hotline die Kontaktdaten der nächstgelegenen Arztpraxis.
*) 0,14 Euro pro Minute, Mobilfunknetze abweichend

www.lastauto-omnibus.de

LKW-Matratzen nach Maß
Schaumstoffverarbeitung Oborowski
www.wunschmatratzen.de
Tel. 0160-669 3965 • Fax: 0 56 81-84 85 24

SOS KINDERDORF

Helpen ab **1€** pro Tag

Schenken Sie Kindern eine liebevolle Familie.

SOS-Kinderdorf gibt in Deutschland und weltweit Kindern in Not ein liebevolles Zuhause und fördert ihre Entwicklung nachhaltig. Wenden auch Sie die Geschichte eines Kindes zum Guten. Helfen Sie mit! Als SOS-Pate!

Jetzt Pate werden: sos-kinderdorf.de



Luftreinhaltung im Fokus

Fahrverbote führen zu Verlagerungen oder mehr Verkehr – nachhaltige Stadtlogistik ist gefragt



„Die Politik muss die Weichen stellen“

FLORIAN GERSTER, VORSTANDSVORSITZENDER DES BRANCHENVERBANDES BIEK

Fahrverbote für Dieselfahrzeuge sind grundsätzlich erlaubt. Das entschied das Bundesverwaltungsgericht (BVerwG) in Leipzig Ende Februar. Demnach dürfen Städte und Kommunen Dieselfahrverbote ohne Regelung des Bundes erteilen. Hamburg will schon im April die im Luftreinhalteplan beschlossenen Durchfahrtsbeschränkungen für ältere Dieselfahrzeuge an zwei Abschnitten umsetzen. Anlieger sind von der Beschränkung ausgenommen. Dazu gehören neben Anwohnern und deren Besucher auch Krankenwagen, Müllautos und Lieferverkehre.

Autoindustrie soll es lösen

Auch das durch Feinstaub geplagte Stuttgart hat angekündigt, für den Fall von Verkehrsbeschränkungen Ausnahmen zu erteilen. So dürfen bis Ende 2021 unter anderem auch weiterhin Fahrzeuge des Lieferverkehrs in der Landeshauptstadt fahren. Die Branchenverbände befürworten das. „Dieselfahrverbote für Kurier-, Express- und Paketfahrzeuge (KEP) würden die Grundversorgung des Handels und der Haushalte durch KEP-Dienste in den Innenstädten lahmlegen“,

sagt Florian Gerster, Vorsitzender des Bundesverbandes Paket und Expresslogistik (BIEK). Zumal Ausweichverkehre letztendlich nur zu Verlagerungen und im schlechtesten Fall zu mehr Verkehr führen.

Doch das Problem liegt woanders. „Hier hat die Politik komplett versagt, die Autoindustrie als Verursacher dingfest und somit verantwortlich zu machen“, sagt Guido Müller, Geschäftsführer des Kurierunternehmens RTM Regio-Trans Müller Jumper Kassel. Durch die starke Lobby der Automobilbranche sei der Bundesbürger ein weiteres Mal um sein Recht gebracht und sogar betrogen worden. „Scheinbar haben die Richter des Bundesverwaltungsgerichts in Leipzig hier auch nicht den Mut gehabt, sich gegen die Lobby zu behaupten“, fügt er hinzu.

„Die Entscheidung des Bundesverwaltungsgerichts, Dieselfahrverbote in Städten rechtlich zuzulassen, gefährdet die Existenz vieler kleiner und mittlerer Unternehmen“, sagt Mario Ohoven, Präsident des Bundesverbandes Mittelständische Wirtschaft (BVMW). Der Mittelstand dürfe weder die Versäumnisse der Politik noch die Manipulationen von Autoherstellern ausbaden. „Fahrverbote kommen einer Enteignung von Betriebsvermögen gleich“, fügt

Ohoven hinzu. Die Politik müsse endlich aktiv werden. Es sei an den Autokonzernen, bei den betroffenen Fahrzeugen ohne Wenn und Aber auf eigene Kosten die Hardware nachzurüsten.

KEP-Dienste leisten Beitrag

Dennoch ist die Luftreinhaltung in Städten für die KEP-Dienstleister ein wichtiges Anliegen. Mit Lösungen in den Bereichen alternativer Antriebstechnologien und innovativer Zustellkonzepte – darunter die Zustellung mit Elektro- und Erdgasfahrzeugen sowie E-Lastenfahrrädern – fördern sie kontinuierlich eine nachhaltige Stadtlogistik.

„Die Umrüstung der Fahrzeugflotten funktioniert aber nicht von heute auf morgen“, sagt der BIEK-Vorsitzende Gerster. Zwar leisten die KEP-Dienste seit Jahren einen großen Beitrag zur öffentlichen Wahrnehmung der Elektromobilität. Allerdings ist die Wirtschaftlichkeit bei Elektrofahrzeugen infolge der noch hohen Anschaffungskosten jedoch nur sehr bedingt gegeben. Das derzeit am Markt verfügbare Angebot an KEP-relevanten Fahrzeugen sei noch unzureichend.

„Die Politik muss nun die Weichen stellen, um eine sinnvolle Verkehrswende einzuleiten“, sagt Florian Gerster. Die gezielte Förderung gewerblicher Fahrzeugflotten mit alternativen Antrieben und der dafür benötigten Infrastrukturen sowie die Förderung innovativer Zustellkonzepte würden dabei einen wertvollen Beitrag zur Schadstoffreduktion leisten. In vielen Fällen können zudem Maßnahmen zur Verbesserung des Verkehrsflusses viel dazu beitragen, den Schadstoffausstoß von Fahrzeugen in der Stadt zu reduzieren.

„Ich sehe Dieselfahrverbote als Chance für Unternehmer, sich in einer neuen Nische zu platzieren“, sagt Michael Mlynarczyk, Geschäftsführer der MMK-Frachtdienste aus Dortmund. Unternehmer, die viel in Innenstädten unterwegs sind, könnten sich mit neuen Fahrzeugkonzepten etablieren. So habe MMK-Frachtdienste bereits zwei Elektrofahrzeuge im Einsatz, die unterm Strich günstiger sind als herkömmlich angetriebene Transporter. „Nicht nur die Kosten für Sprit entfallen, E-Fahrzeuge können statt fünf bis zu acht Jahre in der Flotte laufen, weil sie verschleiß- und wartungsarm sind“, sagt er.

Text: Nicole de Jong | Foto: Fotolia

Express: GO!-Geschäftsführer Ulrich Nolte sieht im Gesundheitsmarkt Wachstumspotenzial.



Seite 2

Datenschutz: Was KEP-Dienste beachten müssen.

Seite 4

E-Mobilität: Renault bringt den Master mit Elektroantrieb.



Seite 5

Lebensmittel: Hellofresh liefert frische Zutaten.

Seite 6

KONGRESS ZU INNOVATIONEN UND WAHL DER KEP-TRANSPORTER DES JAHRES – JETZT ANMELDEN!

Vom 25. bis 27. Juni 2018 veranstalten die Fachzeitschriften *KEP aktuell* und *trans aktuell* aus dem ETM-Verlag Stuttgart die **KEP-Tage 2018**. Dabei können Fahrprofis aus der Kurier-, Express- und Paketbranche (KEP) am 25. und 26. Juni die für ihr Tagesgeschäft relevanten Transporter auf Herz und Nieren prüfen. Aus ihrer Beurteilung werden schließlich die KEP-Transporter des Jahres 2018 gekürt. Im Fokus der Bewertung durch die Flottenprofis stehen Preis-Leistungs-Verhältnis und CO₂-Emissionen. Auf dem KEP-Kongress 2018, zu dem *KEP aktuell*



und *trans aktuell* am 27. Juni 2018 zum zweiten Mal einladen, referieren und diskutieren Experten mit den Teilnehmern über die technischen Trends auf der letzten Meile und die digitale Transformation der Branche.

Zu Wort kommen werden Vertreter von KEP-Diensten und Branchenverbänden ebenso wie Fachleute aus Wissenschaft, Autoindustrie und Start-ups. Sie präsentieren mögliche alternative Fahrzeuglösungen und diskutieren darüber, wie die nachhaltige Innenstadtbefahrung der Zukunft massentauglich aussehen könnte. In der begleitenden Ausstellung können sich Besucher über Neuheiten aus der KEP-Branche informieren. Die **KEP-Tage 2018** finden im Seehotel Niedernberg bei Aschaffenburg statt. Anmelden und Infos unter etmevents.de/KEPTage njo

Nahe am Kunden

GO! Express & Logistics sieht vor allem im Gesundheitsmarkt Wachstumspotenzial



ZUR PERSON

- Ulrich Nolte ist seit Februar 2010 Geschäftsführer von GO! Express & Logistics
- Nolte verfügt über knapp 25 Jahre Erfahrung im KEP-Segment
- Berufsstationen des Diplom-Kaufmanns waren unter anderem DPD und DHL
- Bevor er zu GO! wechselte, verantwortete Nolte als Director Express bei GLS auch die Geschäfte der Tochtergesellschaft „Der Kurier“
- Der 53-jährige Nolte ist verheiratet

KEP aktuell: Herr Nolte, GO! Express & Logistics liefert zuverlässig. Das zumindest belegen die Zahlen. Sie haben 2017 zum vierten Mal in Folge die Zahl der beförderten Sendungen um mehr als zehn Prozent gesteigert. Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?

Ulrich Nolte: Das verraten wir nur ungern. Nein, im Ernst: Das liegt zu einem an unserer Größe. Wir sind im Vergleich zum Wettbewerb deutlich kleiner, aber dadurch viel näher am Kunden. Wir können flexibel agieren und sind in der Lage, Spezial- und Individualgeschäfte zu erledigen, die unsere Wettbewerber in ihren Standardsystemen vielleicht nicht unbedingt abbilden können. Das betrifft vor allem die Branchen im Gesundheitswesen wie Kliniken, Orthopädietechnik oder Pharmazie. Unsere Kunden können sich absolut auf uns verlassen, weil wir eng in deren Prozessverlauf eingebunden sind.

Was spielt außerdem eine Rolle für Ihren Erfolg?

Wir setzen in Sachen Marketing und Vertrieb seit einiger Zeit stark auf den Bereich Aftersales für die Investitionsgüterindustrie. Wir sorgen beispielsweise dafür, dass Ersatzteile stets schnell vor Ort sind. Im Bereich Gesundheitswesen haben wir die geänderte Richtlinie der Guten Vertriebspraxis (GVP) umgesetzt, für die wir zusammen mit einem Partner im vergangenen Jahr eine Komplettlösung für temperatursensible Produkte entwickelt haben. Und wir haben sehr konsequent unsere Unternehmensorganisation auf die Themen Qualitäts- und Prozessmanagement eingestellt. Unsere Partner, die Kurierunternehmen, profitieren von der dezentralen Struktur. Sie nutzen ihre unternehmerische Verantwortung vor Ort – ohne die Spielregeln von GO! zu verletzen.

Sie investieren elf Millionen Euro in die Erweiterung Ihres Zentral-Hubs in Niederaula, der vor zehn Jahren eröffnet wurde. Welche Sendungsmengen erwarten Sie denn für die nahe Zukunft?

Wir wollen unsere Wachstumsgeschwindigkeit nach wie vor über Marktwachstum halten,

das derzeit bei rund fünf bis sieben Prozent liegt. Wir gehen sogar davon aus, dass wir die Sendungsmengen auch künftig um die zehn Prozent steigern können, weil wir das Potenzial sehen.

In welchen Segmenten?

Für uns ist das vor allem der Gesundheitsmarkt, weil er relativ konjunkturunabhängig funktioniert und seine Strukturen weiter verändert. Beispielsweise durch Pflege zu Hause. Wir liefern Pflegeprodukte direkt zum Patienten oder natürlich weiterhin in die Kliniken. Hier erwarten wir weitere Zuwächse. Wie auch im Aftersales- und Servicemarkt, wo wir in dem Lauf der Jahre stark geworden sind.

Der Paketmarkt insgesamt wächst seit Jahren. Treiber ist vor allem der Onlinehandel und damit das Privatkundengeschäft. Hier ist GO! scheinbar nicht so gut vertreten. Warum nicht?

Wir haben durchaus Anteile im B2C-Geschäft, weil es auch da Bereiche gibt, wo es auf kurze Lieferzeiten und hohe Liefertreue ankommt. Etwa bei hochwertigen Lebensmitteln, die in speziellen Transportverpackungen und innerhalb von 24 Stunden oder kürzer versendet werden müssen. Hier spielt auch unsere geringe Verlustquote eine große Rolle. Ansonsten können die Paketdienste im Privatkundengeschäft natürlich deutlich preiswerter agieren.

Die Logistik gilt nicht als Innovationsindustrie. Dennoch geht es ohne moderne Technologien nicht. Wie weit ist GO! beim Thema Digitalisierung?

Die Digitalisierung ist natürlich ein extrem breites Spielfeld. Wir bieten unseren Kunden zahlreiche Möglichkeiten, sich mit uns zu vernetzen – über Standardtools oder über individuelle Schnittstellen. Wir erhalten heute bereits rund 70 Prozent unserer Aufträge elektronisch. Eine hohe Kompetenz erfordern die Themen Sicherheit und Datenschutz. Selbstverständlich nutzen wir moderne Technologien intern, um unsere Prozesskette zu optimieren und um sie transparenter zu machen. Wir wollen

beispielsweise in Kürze unsere Zustelldokumentation hardwareunabhängig auf eine appbasierte Lösung umstellen, sodass jeder alle Daten über ein Tablet oder Smartphone abrufen kann. Wir denken über weitere Projekte nach, mehr möchte ich dazu aber noch nicht sagen.

Die Dienstleistungen, die Sie erbringen, sind relativ personalintensiv. Bei GO! sorgen 1.400 Mitarbeiter und dazu 3.000 Kurier für den Transport der jährlich mehr als sechs Millionen Sendungen. Was tun Sie also, um gutes Fahrpersonal zu finden?

Wir stellen immer wieder fest, dass unsere Kurier die besten Multiplikatoren sind, um weiteres Personal zu finden. Über die sozialen Medien oder über Stellenanzeigen erreichen wir längst nicht so viele, wie es häufig vermutet wird. Wir sprechen bewusst bestimmte Zielgruppen an, um sie für eine Tätigkeit bei uns zu begeistern.

Heißt das, Sie werben Personal vom Wettbewerb ab?

Nein, nein, das ist absolut nicht unser Stil. Wir müssen unser Personal halten, aus diesem Grund stehen fairer und transparenter Umgang ganz weit oben. So wollen wir die Kurier an uns binden, und so können wir sie als Multiplikatoren einsetzen.

Was heißt transparent und fair?

Transparent heißt, die Kurier müssen wissen, worauf sie sich bei uns einlassen. Das müssen wir klar kommunizieren. Denn machen wir uns nichts vor: Kurierfahrer zu sein, ist kein Zuckerschlecken. Fair heißt daher also, möglichst gute Arbeitsbedingungen zu schaffen und ein gutes Arbeitsumfeld zu realisieren. Es geht außerdem um die Themen Wertschätzung, Schulungen, Arbeitszeiten und um Bezahlung, Komponenten, die sämtlich stimmen müssen, damit sich der Kurierfahrer wohlfühlt.

Sie sehen sich also in Sachen Personal gut aufgestellt?

Im Prinzip ja. Allerdings haben wir vordringlich in dem Bereich Nahverkehr Schwierigkeiten, Personal nachzuziehen. Ich müsste

lügen, wenn ich sagen würde, dass wir an sämtlichen Standorten gut ausgestattet wären.

GO! setzt eigenen Angaben zufolge verstärkt auf E-Mobility für innerstädtische Zustellungen. Wie erfolgreich sind ihre Pilotversuche mit Elektroautos, E-Bikes und Lastenfahrrädern verlaufen?

Wir nehmen an einigen Projekten teil und testen seriennahe Fahrzeuge wie etwa derzeit den E-Crafter von Volkswagen. Allerdings sind unsere Fahrzeuge rund um die Uhr im Einsatz. Je nach Tour oder in Stadtgebieten eignen sich für die Belieferung oder Abholung auch E-Fahrzeuge. Jedoch können wir sie nicht auf Direktfahrten oder nachts im Linienverkehr einsetzen. Und damit stoßen wir bei dem Thema E-Mobilität schnell an unsere Grenzen. In Städten wie München, Berlin oder Hamburg sind wir natürlich auch mit Lastenfahrrädern oder E-Bikes unterwegs – das ist nicht neu, denn viele unserer Unternehmer waren ja ursprünglich mal Stadtkurier.

Das Bundesverwaltungsgericht hat nun Dieselfahrverboten zugestimmt. Wie stellen Sie sich drauf ein?

Zunächst wird damit der Ball an die Städte zurückgespielt, die dann möglicherweise die Fahrverbote aussprechen. So weit ist es noch nicht.

Sie sehen das Thema also relativ gelassen?

Wir verfallen nicht in Panik. Sind aber schon dabei, Alternativen zu erproben. Wir haben eine Aufstellung gemacht, welche Fahrzeuge auch kurzfristig verfügbar sind. Und das sind nicht bloß Elektroautos, sondern gleichfalls gasangetriebene Fahrzeuge – wobei die Hersteller hier leider auch noch nicht so viel in ihrem Portfolio haben.

Zeit ist alles, lautet Ihr Slogan. Wie schaffen Sie es, Ihre 1.200 Touren weiter zu optimieren?

Wir hinterfragen regelmäßig unsere Zustellgebiete, um zu sehen, welchen Bedarf Kunden haben oder wo es eine Verdichtung in der zeitgebundenen Zustellung gibt. Natürlich helfen hier auch unsere IT-Systeme.

Das EU-Parlament hat kürzlich das sogenannte Geoblocking abgeschafft. Onlineshopper können nun auch grenzüberschreitend einkaufen. Was bedeutet das für GO!?

Weil das ja noch ganz frisch ist, kann ich das jetzt noch gar nicht beantworten. Da das allerdings viel mit dem B2C-Geschäft zu tun hat, sehe ich hier für uns keine große Veränderung.

Text: Nicole de Jong |
Fotos: GO! Express & Logistics

UNTERNEHMEN

- GO! Express & Logistics ist ein Anbieter von Express- und Kurierdienstleistungen mit Sitz in Bonn
- Das Partnernetzwerk wurde 1984 gegründet und umfasst über 100 GO!-Stationen in Deutschland und Europa
- Das Unternehmen befördert jährlich mehr als sechs Millionen Sendungen
- GO! unterhält einen zentralen Hub in Niederaula und 7 Regio-Hubs in Hannover, Bonn, Frankfurt (Start in 2018), Gera, Leipzig, Heilbronn und Salzburg
- Der Dienstleister hat 1.400 Beschäftigte und mehr als 3.000 Kurier

IMPRESSUM

KEP aktuell, 1/2018

Die Zeitung für Kurier-, Express- und Postdienste
Chefredakteur: Matthias Rathmann (rat)
Geschäftsführende Redakteurin: Nicole de Jong (njo)
Grafik/Produktion: Frank Haug (ltg.),
 Monika Haug
Korrektur: Schlussredaktion.de
Redaktionsassistent/Sekretariat: Uta Sicking

Verlag: ETM EuroTransportMedia
 Verlags- und Veranstaltungs-GmbH.
 Das Gemeinschaftsunternehmen von Dekra, Motor Presse
 Stuttgart und VF Verlagsgesellschaft
Geschäftsführer: Oliver Trost
Redaktioneller Gesamtleiter:
 Paul Göttl
Anschrift Verlag und Redaktion:
 Postfach 91 02 07, 70519 Stuttgart,
 Handwerkstraße 15, 70565 Stuttgart

Tel.: 07 11/7 84 98-31, Fax: 07 11/7 84 98-59
 E-Mail: kepaaktuell@etm.de
 Internet: www.eurotransport.de, www.transaktuell.de
Anzeigenleitung: Werner Faas,
 Tel.: 07 11/7 84 98-96, Fax: 07 11/7 84 98-29
Anzeigenverwaltung: Motor Presse Stuttgart GmbH & Co.
 KG, Postfach, 70162 Stuttgart,
 Leuschnerstraße 1, 70174 Stuttgart
 Gabi Volkert, Nicole Polta
 Tel.: 07 11/1 82-14 03, Fax: 07 11/1 82-15 48

Herstellung: Thomas Eisele
Vertrieb: Bernd Steinfeldt (ltg.),
 Gerlinde Braun, Sylvia Fischer,
 Tel.: 07 11/7 84 98-14/-18, Fax: 0711/ 7 84 98-46,
 E-Mail: vertrieb@etm.de
Druck: Dierichs Druck +
 Media GmbH & Co.KG,
 Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel
KEP aktuell erscheint vier Mal im Jahr. Höhere Gewalt
 entbindet den Verlag von der Lieferpflicht.

Ersatzansprüche können nicht geltend gemacht werden. Alle
 Rechte vorbehalten, © by ETM Verlags- und Veranstaltungs-
 GmbH. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos oder
 Zeichnungen übernimmt der Verlag keine Haftung.
Anzeigenpreisliste: Nr. 20, 2018,
 Gerichtsstand Stuttgart

Stark bei Paket und E-Commerce

2017 hat die Deutsche Post DHL ihren Wachstumskurs fortgesetzt – Vorstandschef Appel zeigt sich zufrieden



DPDHL setzt in Deutschland bereits 5.500 Streetscooter ein.

ZAHLEN DEUTSCHE POST DHL

Unternehmensbereich	Umsatz in Mio. Euro	Veränderungen zu 2016	EBIT in Mio. Euro	Veränderung zu 2016
Post, E-Commerce, Paket (PEP)	18.168	+6,4 Prozent	1.502	+3,9 Prozent
Express	15.049	+9,5 Prozent	1.736	+12,4 Prozent
Forwarding, Freight	14.482	+5,4 Prozent	297	+3,5 Prozent
Supply Chain	14.152	+1,4 Prozent	555	-3,0 Prozent
Corporate Center/Konsolidierung	-1.407	-18,6 Prozent	-349	+2,5 Prozent
Konzern	60.444	+5,4 Prozent	3.741	+7,2 Prozent

Quelle: Deutsche Post DHL Group

Das Jahr 2017 war erneut ein sehr gutes Jahr für Deutsche Post DHL Group. Das sagte Frank Appel, Vorstandsvorsitzender Deutsche Post DHL Group, bei der Bilanzpressekonferenz vergangene Woche in Bonn. Das Unternehmen habe seinen profitablen Wachstumskurs mit einer positiven Entwicklung in allen Divisionen fortgesetzt. „Unser Umsatz ist deutlich gestiegen“, fügte er hinzu. Wobei das internationale Express- und das stark expandierende E-Commerce-Geschäft einmal mehr die wichtigsten Wachstumstreiber gewesen seien. Zudem sei es gelungen, das operative Ergebnis um mehr als 7 Prozent auf 3,74 Milliarden Euro zu verbessern. Damit habe der Konzern das EBIT-Ziel für 2017 erreicht. Besonders stark sei das Schlussquartal verlaufen.

1,3 Milliarden Pakete

„Der Bereich Post-E-Commerce-Parcel (PEP) konnte nahtlos an die gute Entwicklung der Vorjahre anknüpfen und trug 1,5 Milliarden Euro zum operativen Ergebnis bei“, sagte Appel. Der Umsatz im Bereich PEP ist 2017 um 6,4 Prozent auf 18,2 Milliarden Euro gestiegen. Insbesondere das deutsche und europäische Paketgeschäft und der Bereich E-Commerce seien weiter deutlich gewachsen. Allein in Deutschland habe das Unternehmen im vergangenen Jahr 1,3 Milliarden Pakete ausgeliefert – ein neuer Rekord. Der Bereich Parcel Germany konnte seinen Umsatz dabei um 4,3 Prozent steigern. Den deutlichsten Umsatzanstieg aber verzeichnete Parcel Europe mit einem Plus von 65,4 Prozent. Ein wesentlicher Treiber dafür ist die erstmalige Konsolidierung der Geschäfte von UK Mail (Umsatz 2017: 536 Millionen Euro).

Im Geschäftsfeld Post blieb der Umsatz mit 9,7 Milliarden Euro stabil (-0,1 Prozent). Der strukturell bedingte Volumenrückgang im Bereich Post konnte 2017 laut dem Konzernchef mit einer guten Entwicklung beim Dialog Marketing und zusätzlichen Sendungsmengen durch die Wahlen in Deutschland weitgehend kompensiert werden. „Der Bereich Post ist und bleibt eine wichtige Säule von PEP, der Umsatzmix in der Division verschiebt sich aber ganz klar immer weiter in Richtung Paket und E-Commerce“, sagte er. Inzwischen macht das

Unternehmen fast 50 Prozent seines Umsatzes in diesem Bereich, 2010 waren es nur 20 Prozent. Appel: „Insgesamt müssen wir bei PEP – vor allem in Deutschland – weiter kontinuierlich darauf achten, die Kosten im Blick zu behalten.“ Nur so könne man mit diesem Geschäft in Zukunft erfolgreich sein.

Der Unternehmensbereich Express hat auch 2017 seine positive Umsatz- und Ergebnisentwicklung fortgesetzt. Die Erlöse lagen mit 15 Milliarden Euro um 9,5 Prozent über dem Vorjahreswert. Express sei dabei über alle Regionen hinweg gewachsen. Der Haupttreiber für diese dynamische Entwicklung war das Geschäft mit zeitgenauen internationalen Sendungen (TDI): Hier stieg das Volumen pro Tag im Vergleich zum Vorjahr um 9,9 Prozent.

Durch kontinuierliche Verbesserungen des Netzwerks konnte der Unternehmensbereich das operative Ergebnis um 12,4 Prozent auf 1,7 Milliarden Euro verbessern. Die operative Marge kletterte auf 11,5 Prozent nach 11,2 Prozent im Jahr zuvor. „Die Zahlen belegen, dass wir mit der Ausrichtung von Express auf das margenstarke Geschäft mit zeitkritischen internationalen Sendungen genau den richtigen Schwerpunkt gesetzt haben“, sagte der Konzernchef. Auch dank des E-Commerce-Booms rechnet er mit einem weiteren Wachstum der Volumina.

Infrastruktur ausgebaut

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat Deutsche Post DHL Group in alle vier Unternehmensbereiche investiert. So wurde unter anderem die nationale und internationale Paketinfrastruktur ausgebaut. Ebenso hat der Konzern die Drehkreuze und die Flugzeugflotte bei DHL Express erweitert und modernisiert. Insgesamt hat das Unternehmen im Geschäftsjahr 2017 rund 2,3 Milliarden Euro für Investitionen aufgewendet (+9,8 Prozent), wobei allein im Schlussquartal deutlich mehr als eine Milliarde Euro investiert worden sind. Für das Jahr 2018 hat sich der Konzern Investitionen in Höhe von rund 2,5 Milliarden Euro vorgenommen. Insgesamt erwirtschaftete DPDHL ein EBIT in Höhe von 2,6 Milliarden Euro. Der Umsatz des Konzerns stieg um 5,4 Prozent auf 60,4 Milliarden Euro.

Text: Nicole de Jong | Fotos: DPDHL

Mercedes-Benz Van Rental ist da.

Jeder Job ist anders. Und so braucht man für neue Herausforderungen oft individuelle Lösungen. Deshalb gibt es jetzt Mercedes-Benz Van Rental: die erste Fahrzeugvermietung, die sich ganz auf Transporter spezialisiert hat. Mit unseren Mietoptionen können Sie jederzeit flexibel auf jede Situation reagieren und sich voll und ganz auf den Job konzentrieren.

Egal ob Kastenwagen, Kühlfahrzeug, Pritsche oder Kombi, wir finden die passende Fahrzeuglösung für Sie. Schließlich vermieten wir die Transporter nicht nur, sondern bauen sie auch. Ein individuelles Angebot erhalten Sie bei ausgewählten Vermietstützpunkten in Ihrer Nähe. Erfahren Sie mehr unter www.vanrental.de

Verhaltensregeln für Branche

Zum 25. Mai tritt die neue EU-Datenschutz-Grundverordnung in Kraft – das müssen KEP-Dienste beachten

Das Datenschutzrecht soll innerhalb der EU weitestgehend einheitlich werden. Es soll vor allem die Rechte und Kontrollmöglichkeiten derjenigen stärken, deren personenbezogene Daten verarbeitet werden – also die Kunden der Unternehmen oder die Empfänger von Sendungen. Die EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO) gilt verbindlich ab 25. Mai 2018. Höchste Zeit also, sich damit zu beschäftigen. Denn sie betrifft auch KEP-Unternehmen, die bei Verstößen mit Strafen von bis zu 20 Millionen Euro oder vier Prozent des weltweit erzielten Jahresumsatzes rechnen müssen.

Ein Grund zur Panik ist das allerdings nicht. Auf die leichte Schulter sollte man das Thema dennoch nicht nehmen. Was also ist zu tun? Die Rechte der Menschen schützen, die Unternehmen ihre Daten preisgeben, heißt es in der Zusammenfassung, die die EU-Kommission im Internet veröffentlicht hat. „Die wichtigsten Änderungen für Unternehmen ergeben sich aus den gestärkten Betroffenenrechten und erweiterten Informationspflichten“, sagt Meike Riley, Datenschutzexpertin der Dr. Merath Beratung mit Sitz in Stuttgart.

Dabei dürfe nicht vergessen werden, dass nicht nur Kunden zu den betroffenen Personen zählen, sondern auch jeder einzelne Mitarbeiter des Unternehmens, ebenso Praktikanten und Bewerber. Ob eine Person Interessent, Kunde, Lieferant oder Mitarbeiter ist, macht einen Unterschied. Denn je nach Situation werden ganz andere Daten verarbeitet. „So kommen zum Beispiel in der Personalverwaltung regelmäßig Gesundheitsdaten vor, während solche Informationen bei Kunden oder Lieferanten keine Rollen spielen“, erläutert sie.

Ein Verzeichnis aller Tätigkeiten im Unternehmen, bei denen personenbezogene Daten verar-



beitet werden, das sogenannte Verarbeitungsverzeichnis, sei der Dreh- und Angelpunkt für alle weiteren Datenschutz-Maßnahmen. Für die Erstellung sei etwas Mühe nötig. Diese Zeit könne später gespart werden, weil für die anderen Maßnahmen auf gut strukturierte, leicht verfügbare Informationen zurückgegriffen werden kann. Sind Unternehmen in Sachen Datenschutz bereits gut aufgestellt, hält sich der Aufwand in Grenzen.

Wissen in KEP-Datenbank

Hier unterstützt der Bundesverband der Kurier-Express-Post-Dienste (BdKEP), der im BdKEP-Forum auf seiner Homepage auch Informationen zum Datenschutz hinterlegt hat. Hier können sich KEP-Unternehmen beispielsweise damit vertraut machen, welche Arten von personenbezogenen Daten in der Branche verarbeitet werden und

welche Rechtsgrundlagen für die Verarbeitung solcher Daten greifen. In dieser Wissensdatenbank ist auch hinterlegt, was in einem Verarbeitungsverzeichnis, unterteilt in Teilprozesse wie Abholung, Transport und Zustellung, stehen muss.

Derzeit bereitet die KEP-Branche die Erstellung eines sogenannten Code of Conduct (Verhaltensregeln) vor, an denen sich Unternehmer bei der Umsetzung der DSGVO orientieren können. Er soll ihnen helfen, rechtssicher zu handeln.

Die neue Datenschutz-Grundverordnung bringt auch ein bekanntes Thema wieder auf den Tisch. Das Postgesetz definiert Postsendungen nur bis zu einem Gewicht von 20 Kilogramm. Viele Sendungen sind jedoch auch schwerer als 20 Kilo, werden aber im gleichen Fahrzeug befördert. Für sie gelten abweichende Regelungen. Obwohl die Prozessabläufe gleich sind, ändert sich zum Beispiel die zuständige Aufsichtsbehörde. „Wir wollen uns

dafür einsetzen, dass die Grenze auf die in Europa geltenden 31,5 Kilo angehoben wird. Und damit sind dann nicht mehr zwei unterschiedliche Behörden, also Land und Bund, zuständig“, erläutert der BdKEP-Vorsitzende Andreas Schumann.

Unternehmen, in denen sich mindestens zehn Personen ständig mit der automatisierten Verarbeitung personenbezogener Daten beschäftigen, müssen einen Datenschutzbeauftragten haben. Das ist nicht neu. Neu ist, dass dieser Mitarbeiter bei den Behörden gemeldet werden muss. „Der sollte regelmäßig geschult werden, denn nach neuem Recht kommt er mehr in Haftung“, sagt Datenschutzbeauftragter Norbert Bornemann von der Contor Management Beratungsgesellschaft aus Söhlde/Nettlingen, der eng mit dem BdKEP zusammenarbeitet. Da kleinere Unternehmen vermutlich keinen eigenen Datenschutzbeauftragten haben, will der Verband seinen Mitglieder in den

Regionen Nord-Süd-Ost-West jeweils einen Ansprechpartner für Datenschutz installieren, der diese in allen Fragen unterstützt.

Vorgänge sind komplex

Datenschutz ist kein Thema, das sich von heute auf morgen erledigen lässt. Je größer das Unternehmen, desto komplexer die Vorgänge. „Die GLS bereitet sich bereits seit über einem Jahr darauf vor. Auf Gruppenebene wurde eine zentrale, übergeordnete Datenschutzfunktion geschaffen“, sagt GLS-Sprecherin Anne Putz. So habe der Paketdienst in jeder Landesgesellschaft einen lokalen Datenschutzbeauftragten oder Datenschutzmanager benannt, der Ansprechpartner für das jeweilige Land und zuständig für die lokale Umsetzung der gruppenweiten Datenschutz-Prozesse ist.

„In Deutschland gibt es bereits seit Längerem einen Datenschutzbeauftragten, da der

deutsche Datenschutz im internationalen Vergleich insofern immer schon besonders streng war“, fügt sie hinzu. Und auch bei Hermes ist Datenschutz nichts Neues. „Uns trifft die neue Verordnung zwar durchaus, allerdings eher in puncto Auskunftspflicht, die mit Inkrafttreten des Gesetzes stärker eingefordert werden wird“, erläutert Hermes-Sprecher Ingo Bertram. Mit der neuen Gesetzesgrundlage rücke das Recht der Kunden, Auskunft über die gespeicherten Daten zu erhalten, stärker in den Vordergrund.

Text: Nicole de Jong | Foto: Fotolia

MEHR IM NETZ



ZUSAMMENFASSUNG DER DSGVO DER EU-KOMMISSION UNTER etm.de/ec

Die EU will die Rechte der Menschen schützen, die Unternehmen ihre Daten preisgeben.

Datenschutz ist Chefsache

Vier Fragen an Meike Riley – Datenschutzexpertin der Dr. Merath Beratung in Stuttgart

MEHR IM NETZ



WEITERE INFOS ZUM DATENSCHUTZ UNTER www.etm.de/dsgvo

Frau Riley, die neue EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) tritt am 25. Mai 2018 in Kraft. Was ist außer den gestärkten Betroffenenrechten noch neu?

Meike Riley: Die EU-DSGVO hat bei ihren Grundsätzen für die Datenverarbeitung in Artikel 5 Absatz 2 die Rechenschaftspflicht eingeführt. Das heißt, ein Unternehmen muss jederzeit nachweisen können, dass es die Vorschriften zum Datenschutz einhält. Ohne saubere, vollständige und aktuelle Dokumentation ist das nicht möglich. Wenn nach der bisherigen Rechtslage eine Person der Meinung war, dass ein Unternehmen einen Datenschutzverstoß begangen hatte, musste diese Person den Verstoß beweisen. Nur dann konnte sich eine Aufsichtsbehörde oder ein Gericht damit befassen. Ab dem 25. Mai gilt die Beweislastumkehr: Jetzt müssen Unternehmen beweisen, dass kein Verstoß vorliegt und sie alles richtig gemacht haben.

Was müssen Unternehmen tun, wenn beispielsweise eine Sendung verloren geht?

In jedem Fall gelangen bei einem Fehlversand personenbezogene Daten in die falschen Hände,

also mindestens die Anschrift, je nach Inhalt der Sendung möglicherweise auch andere Informationen. Egal ist, ob der falsche Empfänger dann mit den Daten etwas anfängt oder nicht. Gemäß Artikel 4 Nr. 12 EU-DSGVO liegt eine Verletzung des Schutzes personenbezogener Daten vor, und diese Datenpanne muss das Unternehmen dokumentieren. Unter bestimmten Umständen müssen sogar die Datenschutz-Aufsichtsbehörde und die betroffenen Personen informiert werden (siehe Artikel 32 und 33 EU-DSGVO).

Kritiker sagen, es gebe zu viele Öffnungsklauseln. Was heißt das?

Die Öffnungsklauseln sind keine Schlupflöcher, sondern Spielräume für die einzelnen EU-Mitgliedsstaaten. Für einige Bereiche können die EU-Länder eigene Regelungen schaffen. Diese dürfen jedoch nicht weniger streng sein als die EU-DSGVO. Sie dürfen nur konkretisieren – strenger geht immer – wie etwa in Deutschland das Postgesetz (PostG) und die Postdienste-Datenschutzverordnung (PDSV). Die EU-DSGVO

sollte eigentlich ein einheitliches Datenschutzrecht für die ganze EU schaffen. Durch die zahlreichen nationalen Regelungen, die teilweise deutlich voneinander abweichen, ist dieses Ziel leider nicht ganz erreicht worden. Auch haben einzelne Länder teilweise den Spielraum weiter ausgedehnt als vorgesehen. Die Rechtsprechung der kommenden Jahre wird zeigen, wo nachgebessert werden muss.

Was empfehlen Sie nun Unternehmen?

Für den Datenschutz verantwortlich sind in jedem Unternehmen die Menschen in leitenden Funktionen, unabhängig von der Bezeichnung – Geschäftsführer, Vorstand oder Inhaber. Datenschutz ist Chefsache! Ihnen allen empfehle ich, sich mit dem Thema zu beschäftigen. Panik ist dabei wenig hilfreich, und pauschale Handlungspläne nützen nicht viel. Jedes Unternehmen ist einzigartig und hat spezielle Anforderungen. Unternehmer sollten mit ihrem Datenschutzbeauftragten sprechen. Auch die Datenschutz-Aufsichtsbehörden unterstützen durch Beratung und Information – und das tun

sie viel lieber, als Prüf- oder sogar Bußgeldverfahren einzuleiten. Zuständig ist in der Regel jeweils die Behörde des Bundeslands, in dem ein Unternehmen seinen Hauptsitz hat.

Text: Nicole de Jong | Foto: Dr. Merath Beratung

MEHR IM NETZ



WAS KEP-DIENSTE BEIM DATENSCHUTZ BEACHTEN MÜSSEN, UNTER www.etm.de/bdkep



Gut gegen Fahrverbote

Der Renault Master Z.E. schafft bis zu 200 Kilometer und kann knapp 1.400 Kilogramm zuladen



Der Stromanschluss ist dort, wo der herkömmlich angetriebene Master seinen Tankneinfillstutzen hat.

Mit dem neuen Master Z.E. erweitert Renault sein Elektrofahrzeugangebot um einen großen Transporter. Mit 3,1 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht, einer Zuladung von bis zu 1.377 Kilogramm je nach Aufbau und mit einer Reichweite von bis zu 200 Kilometern zielt diese batterieelektrische Ausführung des Transporters vor allem auf den innerstädtischen Lieferverkehr direkt zum Kunden.

Dank des emissionsfreien Antriebs ist der Master Z.E. hier von drohenden Fahrverboten oder Zufahrtsbeschränkungen befreit. Der Elektrotransporter wird in Deutschland zum Einstiegspreis ab 59.900 Euro inklusive Batterie für den Kastenwagen in der Variante L1H1 starten. Renault testet den Master Z.E. zuvor im Feldversuch mit Großkunden.

Die technische Basis bildet der Master mit Verbrennungsmotor und Vorderradantrieb in der Klasse von 2,8 bis 4,5 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht. Der Master Z.E. verfügt über die neue Z.E.-33-Lithium-Ionen-Batterie mit einer Kapazität von 33 kWh. Der flache Stromspeicher befindet sich unter dem Kabinenboden, sodass der Laderaum uneingeschränkt zur Verfügung steht. Das E-Aggregat ermöglicht im Master Z.E. eine Höchstgeschwindigkeit von 100 km/h.

In sechs Stunden voll

Die Reichweite des Master Z.E. liegt mit voll aufgeladener Batterie im Neuen Europäischen Fahrzyklus (NEFZ) bei 200 Kilometern. Renault stattet den Master Z.E. mit einem neuen Ladesystem aus, das es erlaubt, den Lieferwagen in rund sechs Stunden auf die vollständige Kapazität aufzuladen. Bei moderaten Temperaturen kann der Master Z.E. zum Beispiel während der Mittagspause in einer Stunde Strom für 25 Kilometer mehr Reichweite speichern.

Der Zugang zum Stromanschluss befindet sich dort, wo beim Master mit Verbrennungsmotor der Tankneinfillstutzen liegt. Zusätzlich wird bei Bremsvorgängen und im Schiebetrieb Bewegungsenergie durch Rekuperation zurückgewonnen und in die Batterie eingespeist.

Um Energie zu sparen, wird beim Laden für das Kühlen oder Heizen des Innenraums ausschließlich Strom aus dem Netz genutzt. Angenehmer Nebeneffekt: Bereits beim Einsteigen herrschen angenehme Temperaturen. Für den Master Z.E. wird außerdem die Klimaanlage mit

einer Wärmepumpe erhältlich sein, wodurch die Reichweite zusätzlich steigt. Das System zieht dabei einen Großteil der Energie zum Heizen oder Kühlen aus der Umgebungsluft und nicht von der Batterie.

Außerdem bietet Renault für den Master Z.E. die Geschwindigkeitslimitierung für Flottenbetreiber auf 90 km/h an. Das elektronische Tempolimit ermöglicht es Fuhrparkmanagern, den Energieverbrauch zu senken und die Reichweite zu steigern.

Drei Längen, zwei Höhen

Zur Unterstützung der alltags-tauglichen Elektromobilität steht für den Master Z.E. das optionale Touchscreen-Infotainmentsystem Renault R-Link Evolution mit Online-Anbindung, 7-Zoll (18-cm)-Touchscreen-Monitor und Smartphone-Integration via Android Auto zur Verfügung. Über die Basisfunktionen Radio, Telefonie, Navigation, Multimedia und Fahrzeuginformationen hinaus ist die Nutzung von Applikationen möglich, die sich aus dem Renault R-Link Internet Store herunterladen lassen.

Bereits vorinstalliert ist eine App mit Tipps für eine besonders sparsame Fahrweise. Die Tom Tom-Navigation ermittelt bei der Routenwahl die Restreichweite, schlägt die energieeffizienteste Strecke vor und informiert über die nächstgelegenen Ladestationen. Der Dienst „Z.E. Trip“ ist mit dem Navigationssystem des On-Board-Infotainmentsystems Renault R-Link Evolution gekoppelt und erlaubt es, öffentliche Ladepunkte zu lokalisieren und anzusteuern. Z.E. Trip zeigt dem Fahrer in Echtzeit die Verfügbarkeit und gibt Auskunft darüber, ob das Fahrzeug mit der Lademöglichkeit kompatibel ist.

Renault bietet den Master Z.E. als Kastenwagen in drei Längen und zwei Höhen an. Die Basis bilden das Modell L1H1 mit 5,05 Meter Länge und 1,7 Meter Laderaumhöhe und die Ausführung L1H2 mit 5,05 Meter Länge und 1,89 Meter Laderaumhöhe. Hinzu kommen die Variante L2H2 mit 5,55 Meter Länge und 1,89 Meter Laderaumhöhe sowie der Typ L3 H2 mit 6,2 Meter Länge und 1,89 Meter Laderaumhöhe.

Als weitere Version ist das Plattformfahrzeug in den Varianten L2H1 und L3H1 verfügbar. Es ermöglicht Aufbauten bis 3,31 beziehungsweise 4,58 Meter Länge bei einer maximalen Gesamtlänge von 5,75 beziehungsweise 7,02 Metern. Je nach Länge und Laderaumhöhe bietet der Master Z.E. Kastenwagen zwischen

8 und 13 Kubikmeter Ladevolumen. Das entspricht den Maßen der Modelle mit Diesellaggregat.

Mit der App „Z.E. Pass“ für das Smartphone erleichtert Renault Nutzern des Master Z.E. den

Zugang zu öffentlichen Ladestationen. Die App ermöglicht bargeldloses Stromtanken an über 80 Prozent der öffentlichen Ladepunkte in Europa. Eine vorherige Registrierung ist hierfür

nicht nötig. Der Dienst „My Z.E. Connect“ erlaubt es unter anderem, den aktuellen Ladezustand der Batterie jederzeit vom PC, Smartphone oder Mobiltelefon abzufragen. Das Leistungspaket

beinhaltet auch die Möglichkeit, sich bei schwachem Ladestand per E-Mail oder SMS benachrichtigen zu lassen.

Text: Nicole de Jong | Foto: Renault

www.volkswagen-nutzfahrzeuge.de

So groß wie Ihre Ansprüche.

Der Crafter. Mit bis zu 22,5 m³ Laderaum dank hochwertiger und individueller Kofferaufbauten.

Die geprüften Kofferaufbauten von unseren PremiumPartnern Junge, Schmitz Cargobull oder Spier machen Ihren Crafter noch vielseitiger. Dabei haben Sie ab Werk die Wahl zwischen dem nutzlaptopoptimierten Leichtbau- oder der robusten Plywood-Bauweise, Motorvarianten mit 103 kW oder 130 kW, Front-, Heck- oder Allradantrieb 4MOTION. Informieren Sie sich jetzt auf Umbauportal.de oder bei Ihrem Volkswagen Nutzfahrzeuge Partner und profitieren Sie von der schnellen Kaufabwicklung ohne zusätzliche Verträge oder Rechnungen.

**DER CRAFTER KOFFER
273,- €
MTL. LEASINGRATE
OHNE SONDERZAHLUNG**

Nutzfahrzeuge

* Ein CarePort Angebot der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Str. 57, 38112 Braunschweig, für gewerbliche Einzelabnehmer (ohne Sonderabnehmer). Gilt für den Crafter als Kipper, 2,0-l-TDI-Motor mit 103 kW. Gültig bis zum 30.06.2018 und für eine Laufzeit von 48 Monaten und 10.000 km Laufleistung pro Jahr, zzgl. Überführungskosten und MwSt. Entsprechende Bonität vorausgesetzt. Die Aktion ist nur beim teilnehmenden Volkswagen Nutzfahrzeuge Partner erhältlich. Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis.

Abendessen kommt im Paket

Das Berliner Start-up Hellofresh versendet die Kochbox in recycelbaren Verpackungen



**39,5
Millionen**

MAHLZEITEN HAT
HELLOFRESH IM
4. QUARTAL 2017 AN
1,45 MILLIONEN AKTIVE
KUNDEN AUSGELIEFERT

Das funktioniert schon mal gut. Einfach auf der Webseite von Hellofresh registrieren, Kochbox bestellen sowie den Liefertermin und die Zahlungsmodalitäten festlegen. Bei der ersten Bestellung muss noch im Voraus bezahlt werden – es gibt jedoch einen Neukundenrabatt. Dann abwarten, bis die Lieferung kommt.

Hellofresh liefert seine Kochboxen einmal pro Woche in gekühlten Kisten zum selbst gewählten Zeitfenster von Dienstag bis Samstag – egal wohin in Deutschland. Lieferpartner ist der KEP-Dienstleister DPD Deutschland, der die Food-Pakete über seinen Predict-Service einen Tag vorher ankündigt und an dem Morgen der Zustellung auf eine Stunde genau avisiert.

Die Lebensmittel sind gut verpackt in recycelbaren Materialien. Die Zutatentüten sind kompostierbar, Kühlprodukte verstaut Hellofresh in Kühltaschen aus nachwachsenden Rohstoffen, die wiederum recycelbar sind. Der Lebensmittelieferant versucht darü-

ber hinaus so wenig wie möglich Plastik zu verwenden, das sich aber über das duale System der Gelben Tonne wiederverwerten lässt. Die Folie der Kühlakkus, deren Füllung laut Hellofresh für Mensch und Umwelt unbedenklich ist und sich im Küchenabfluss entsorgen lässt, ist ebenfalls vollständig recycelbar.

Dennoch erschreckt sich der Verbraucher möglicherweise beim Öffnen der ersten Kochbox. Denn trotz der umweltfreundlichen Materialien ist der Haufen Verpackungsmüll nicht gerade klein. Wer ansonsten im örtlichen Supermarkt Obst und Gemüse kauft, trägt vermutlich weniger Abfall mit nach Hause, vorausgesetzt, er greift zu Obst und Gemüse, das nicht verpackt ist.

Die Lebensmittel sind laut dem Onlinehändler aus der Region und wann immer es geht, bio. Ansonsten verspricht Hellofresh, alle Zutaten so oft wie möglich direkt vom Erzeuger zu beziehen. Das heißt, die Lieferwege sind mitunter kürzer, weil weder Großhändler, Lagerhaus oder

Supermarkt angefahren werden müssen. Fraglich ist freilich, ob die Lieferung per KEP-Dienst oder die Fahrt mit dem eigenen Fahrzeug zum örtlichen Supermarkt umweltfreundlicher ist. Sicherlich gewinnt der, der zum Beispiel auf dem Heimweg von der Arbeit einkauft und damit keine Extrafahrt verursacht oder derjenige, der seine Einkäufe ansonsten mit dem Fahrrad erledigt.

Gut für Berufstätige

Bestellt werden können Boxen für zwei, drei oder vier Personen mit drei bis fünf Gerichten. Gut geeignet ist das Konzept damit für Berufstätige, die nach Feierabend keine Zeit oder Lust mehr haben, Lebensmittel einzukaufen und schon gar nicht, sich täglich zu überlegen, was sie später kochen wollen. Die mitgelieferten Rezeptkarten zeigen mit Bild und Text, wie die Gerichte schnell zubereiten sind. Die Produkte sind gut, das Essen schmeckt.

Und die Zahlen sprechen für sich: Hellofresh lieferte im 3-Monatszeitraum vom 1. Oktober 2017 bis 31. Dezember 2017 39,5 Millionen Mahlzeiten an 1,45 Millionen aktive Kunden aus. Das ist gegenüber dem Vorjahresquartal eine Steigerung von mehr als 60 Prozent.

Dennoch nimmt der Online-Lebensmittelhandel in Deutschland nach wie vor keine Fahrt auf. Selbst der ansonsten sehr erfolgreiche Internetsuper Amazon hat mit seinem Online-Supermarkt „Fresh“ hierzulande den Durchbruch noch nicht geschafft. Zwar ist Fresh nach Berlin und Hamburg nun auch in München an den Start gegangen, doch wann die flächendeckende Belieferung möglich sein wird, ist unklar.

Rewe und Lidl scheinen sogar zurückzurudern: So testet der Internet-Vorreiter Rewe derzeit Servicestationen, bei denen der Kunde per Internet bestellte Waren selbst abholt, und Lidl bietet die mit vorportionierten Zutaten versehenen Kochtüten seines Start-ups Kochzauber nun

in allen Berliner Filialen an. Die stationäre Präsenz soll der Kundengewinnung helfen.

Einzig Edeka scheint das Online-Geschäft weiter vorantreiben zu wollen: Der Lebensmittelhändler und seine Online-Supermarkttöchter Bringmeister wollen Lebensmittel künftig nicht nur an die Wohnungstüre, sondern bis in die Kühlschränke ihrer Kunden liefern.

Mit Cary Services, einem Projekt der VC/O Viessmann Group, können Kunden über elektronisch erstellte Schlüsseln, sogenannte Smart Locks, Dienstleistern künftig ganz einfach zeitbegrenzten Zugang zu ihrer Wohnung ermöglichen. Während sie selbst bei der Arbeit oder unterwegs sind, wird der Lebensmitteleinkauf nach Hause geliefert. Bestellt wird ganz einfach online bei bringmeister.de. Auch die Rücknahme von Pfand und Getränkeboxen ist über Cary problemlos möglich.

Text: Nicole de Jong |
Foto: Hellofresh

Endstation Retourenlager

Rücksendungen zu bearbeiten, ist teuer – das belegt eine EHI-Studie zum E-Commerce

Retouren belasten den Onlinehandel je nach Branche unterschiedlich schwer. Obwohl die Händler mitunter großen Aufwand betreiben, schafft es ein nicht unerheblicher Teil der zurückgesandten Artikel gar nicht wieder in den Verkauf. Allein die Kosten für die Bearbeitung einer Retoure sind mit durchschnittlich zehn Euro hoch. Das ist das Ergebnis der EHI-Studie „Versand- und Retourenmanagement im E-Commerce 2018“.

Im Durchschnitt können demnach rund 70 Prozent der retournierten Artikel als A-Ware für den Kundenversand weiterverwendet werden. Dabei reicht die Spanne der wieder verkaufbaren Produkte von alle bis gar keine, was mit den großen Unterschieden in einzelnen Branchen zu erklären ist. Knapp über die Hälfte der Befragten (51 Prozent) kann 80 oder mehr Prozent der retournierten

Artikel als A-Ware wiederverkaufen. Nur wenige Händler (neun Prozent) können gar keine oder nur vereinzelte Artikel wiederverkaufen.

Qualitätskontrolle kostet

Als Grund geben fast zwei Drittel (64 Prozent) an, die jeweiligen Artikel seien qualitativ so sehr beeinträchtigt, dass die Aufbereitung nicht möglich oder zu aufwendig wäre. Da manche Händler bei bestimmten Artikeln ganz auf die Neuvermarktung verzichten, bittet konsequenterweise fast ein Drittel (32 Prozent) der Händler seine Kunden teilweise sogar, einzelne Artikel gar nicht zurückzusenden. Schließlich würde das unnötige Kosten verursachen.

Kostentreiber Nummer eins bei Retouren sind die aufwendige

Prüfung, Sichtung und Qualitätskontrolle der Artikel. Kleidung beispielsweise muss auf Gebrauchsspuren untersucht werden, Elektrogeräte auf Funktionalität. An zweiter Stelle rangiert die Identifikation der Ware, wenn der Händler feststellen muss, ob die Artikel mit der Retourenanmeldung übereinstimmen. Außerdem entstehen nicht unerhebliche Porto- und Versandkosten, die 72 Prozent der Händler für ihre Kunden übernehmen.

Insgesamt ist die durchschnittliche Retourenquote zwar eher moderat, in einzelnen Branchen aber gravierend. Bei mehr als der Hälfte (57 Prozent) der befragten Händler liegt die Retourenquote bei zehn Prozent oder niedriger, bei zwölf Prozent sogar bei null oder fast null. Die niedrigen Retourenquoten gibt es vorwiegend im Bereich Lebensmittel. 42 Prozent der befragten Onlinehändler

weisen hingegen eine Retourenquote auf, die über 10 Prozent liegt. Eine Retourenquote von über 40 Prozent ist bei 19 Prozent der Befragten zu finden. Eine Retourenquote von über 50 Prozent müssen sechs Prozent der befragten Onlinehändler bewältigen. Händler mit höheren Retourenquoten von über 60 Prozent, über 50 Prozent und auch ein großer Anteil derjenigen mit Retourenquoten von über 40 Prozent kommen hauptsächlich aus dem Bereich Fashion und Accessoires.

Liefertempo steigt

Ein weiteres wichtiges Thema der EHI-Studie Versand- und Retourenmanagement im E-Commerce 2018 ist das immer schnellere Liefertempo. 61 Prozent der befragten Onlinehändler

können ihre Kunden innerhalb von 24 Stunden oder schneller beliefern. Sieben Prozent bieten als schnellstmögliche Variante eine Belieferung noch am Tag der Bestellung und vier Prozent innerhalb von ein bis zwei Stunden. Die Hälfte der Befragten kann innerhalb von 24 Stunden liefern. Der Anteil dieser hat sich im Vergleich zu den Vorjahren leicht erhöht. Ein Vergleich der aktuell schnellstmöglichen Lieferzeiten mit den für die nächsten drei Jahre geplanten zeigt deutlich die Zuwächse. 40 Prozent der Befragten planen, in naher Zukunft noch am Tag der Bestellung zu liefern, und neun Prozent innerhalb von ein bis zwei Stunden.

Die Gründe, warum mehr als die Hälfte der befragten Händler auf Liefergeschwindigkeiten innerhalb von 24 Stunden oder schneller setzen, liegen vor allem darin, die Erwartungen und Wün-

sche der Kunden zu erfüllen und ihnen einen besonders guten Service zu bieten, damit sie zufrieden sind und wieder im Onlineshop kaufen. Um im Wettbewerb zu bestehen, streben manche der Onlinehändler gezielt eine Innovationsführerschaft an. Zusätzlich ist es für einige Befragte ein erklärtes Ziel, durch schnelle Lieferzeiten Retouren zu vermeiden.

Text: Nicole de Jong

Neues Gesetz für weniger Müll

Der Onlinehandel trägt seinen Teil zum hohen Abfallaufkommen in Deutschland bei



Deutschland ist europäischer Spitzenreiter bei der Herstellung und beim Verbrauch von Verpackungen. Jeder Bundesbürger produziert Medienberichten zufolge durchschnittlich über 200 Kilogramm Verpackungsmüll pro Jahr. Und es wird immer mehr. Gründe dafür gibt es einige, etwa gesellschaftlicher Natur. Die Menschen leben zunehmend alleine und kaufen entsprechend mehr Einzelpackungen. Zudem soll alles einfach sein: Die Suppe wird nicht mehr selbst gekocht, sondern die Tüte aufgerissen oder eine Pizza bestellt.

Und auch der stetig steigende Onlinehandel trägt seinen Teil zum immensen Abfallaufkommen bei. Denn alles, was übers Internet bestellt wird, muss natürlich eine Verpackung haben und wenn die Umverpackung zu groß ist, wird Füllmaterial zugegeben. Übrig bleibt jede Menge Müll. „Wir recyceln ungefähr die Hälfte des Mülls – hier machen die Deutschen schon einen ganz guten Job“, sagt Prof. Bernd Sadlowsky, Geschäftsführer des BFSV Verpackungsinstituts Hamburg. Der Rest wird verbrannt, weil er sich fürs Recycling nicht eignet.

Mehrweg mit Pfand

„Ich frage mich dennoch oft, warum es hier kein Pfandsystem gibt“, fügt er hinzu. Vorstellbar sei, einen Verpackungspool aus Kunststoffboxen, die sich gut reinigen lassen, einzurichten, wie es beispielsweise mit der Europalette seit Jahren praktiziert wird. „Hier fehlt es noch an Bewusstsein“, sagt der Verpackungsexperte. Wer seine Produkte online bestellt, sollte diese in einer Box bekommen, die er beim nächsten Mal gegen die neue tauscht, lautet seine Idee. Das würde auch den KEP-Diensten zugutekommen, die die modularen Kisten besser stapeln und damit sicherer in ihren Fahrzeugen verstauen

könnten. Zudem würde weit weniger Luft transportiert und möglicherweise würden sogar weniger Lieferfahrzeuge gebraucht werden.

Am 1.1.2019 tritt ein neues Verpackungsgesetz in Kraft. Ziel ist es, das Aufkommen von Verpackungsmüll zu reduzieren. Dem neuen Gesetz zufolge sind Händler und Hersteller beim Inverkehrbringen von Verpackungen verpflichtet, sich einem dualen System anzuschließen. Da sie auch für die Entstehung des Verpackungsmülls verantwortlich sind, sollen sie sich an den Kosten für die Verwertung beteiligen. So steht's geschrieben.

Zu viele Regeln

„Aus meiner Sicht besteht das neue Gesetz aber aus zu vielen Regeln und wird nicht dazu führen, dass wir weniger verpacken“, ist Sadlowsky überzeugt. Im neuen Gesetz steht nicht, dass die Verpackung angemessen sein muss – also in dem Sinn, dass eine Zahnbürste nicht in einer Schuhkarton geliefert wird, in der sich dann naturgemäß auch reichlich Luft oder Füllmaterial befindet. „Man kann natürlich versuchen, das alles zu regeln. Aber eigentlich ist es doch logisch, dass eine Zahnbürste nicht in einer Schuhkarton verschickt werden sollte“, sagt der Experte.

Das Problem dabei sei, dass viele Versender Standardverpackungen verwenden, die sie in größerer Stückzahl und damit preiswerter einkaufen. Einige große Händler haben bereits auf automatisiertes Verpacken umgestellt. Dabei errechnet das System anhand der gescannten Artikel automatisch die optimale Verpackungsgröße.

Dennoch ist Sadlowsky überzeugt, dass mehr Pakete in ein KEP-Fahrzeug passen würden, wären sie optimal gepackt. „Allerdings dient Verpackung auch zum Schutz“, sagt er. Die teure Kaffeemaschine benötigt daher eine grö-

ßere Verpackung, damit sie ohne Kratzer beim Kunden ankommt – und selbst die Umverpackung darf nicht beschädigt sein.

Sadlowskys Blick in die Zukunft zeigt folgendes Szenario: „Wer künftig bestellt, wird mit einem Elektroauto beliefert, das meinetwegen auch autonom vorfährt.“ Wie eine

rollende Packstation verfügt dieses Fahrzeug über viele Schließfächer. Dem Verbraucher wird die Ankunft des Fahrzeugs über eine Nachricht aufs Smartphone avisiert. Mit dem mitgelieferten Code kann er dann das für ihn bestimmte Fach öffnen und seine Produkte entnehmen. Das hat zwei Vorteile: „Wir müssen

nicht mehr selbst zum Supermarkt fahren, und auf die Transportverpackung kann verzichtet werden“, erläutert er.

Bis das tatsächlich so ist, hält der Experte es für sinnvoller, die Preise für den Grünen Punkt massiv zu erhöhen. „Steigen die Kosten für Verpackungsmüll aus Plastik,

ist das ein klares Zeichen an die Industrie“, sagt Sadlowsky. Wer bezahlen muss, denkt automatisch über Alternativen nach, etwa wo Verpackungen eingespart werden können oder ob sich mehr recycelte Materialien verwenden lassen.

Text: Nicole de Jong | Foto: Fotolia



INKLUSIVE LADUNGS-
SICHERUNGSPAKET
IM WERT VON € 1.400,-
NETTO¹

MIT SICHERHEIT GUT TRANSPORTIEREN.

DER NISSAN NV400: JETZT INKLUSIVE
LADUNGSSICHERUNGSPAKET DER FIRMA WÜRTH.

NISSAN
FIRMENKUNDEN



Abb. zeigt Sonderausstattung. ¹Gültig für alle bis zum 31.03.2018 abgeschlossenen Kaufverträge, inklusive Montage. Nur solange der Vorrat reicht für ausgewählte Aktionsfahrzeuge. Preisvorteil bezieht sich auf die unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers. Weitere Details zu der Aktion erhalten Sie bei allen teilnehmenden NISSAN Partnern. ²5 Jahre Garantie bis 160.000 km für alle NISSAN Nutzfahrzeug-Modelle sowie für den NISSAN EVALIA. Ausgenommen ist der NISSAN e-NV200, für den 5 Jahre/100.000 km gelten, wobei sich die 5 Jahre Garantie aus 3 Jahren/100.000 km Herstellergarantie und kostenfreien 2 Jahren NISSAN 5★ Anschlussgarantie zusammensetzen. Der komplette Umfang und Inhalt der Anschlussgarantie kann den NISSAN 5★ Anschlussgarantiebedingungen entnommen werden, die der teilnehmende NISSAN Partner für Sie bereithält. NISSAN CENTER EUROPE GMBH, 50321 Brühl.

Erfahren Sie mehr unter nissan-fleet.de

DAS NEUE VERPACKUNGSGESETZ

- Das neue Verpackungsgesetz (VerpackG) tritt ab dem 1.1.2019 in Kraft.
- Die Regeln beziehen sich auf das Inverkehrbringen, die Rücknahme, die Sortierung und Verwertung von Verkaufsverpackungen und Umverpackungen.
- Ziel des Verpackungsgesetzes ist, mehr und besseres Recycling von Verpackungsabfällen zu erreichen.
- Das neue Gesetz gilt auch für alle Arten gewerblicher Onlineshops.
- Bei Nichteinhaltung drohen Geldbußen von bis zu 200.000 Euro.
- Es entsteht eine Registrierungs- und Datenmeldepflicht. Dritte dürfen zwar damit beauftragt werden, der Inverkehrbringer bleibt aber für die Erfüllung verantwortlich.
- Die veränderte Prüfungslage gilt bereits ab diesem Jahr.

Das Hamburger Modell

Mit dem Projekt Smile will die Hansestadt als Modellregion durchstarten – für bessere Luft und mehr Verkehrsfluss



Der stetig steigende Online-handel beziehungsweise die Versorgung des Handels, der Gastronomie und der Einwohner mit Waren und Dienstleistungen sorgt für stark wachsende Lieferverkehre vor allem in den Metropolregionen. Dass hier Handlungsbedarf besteht, haben die Städte längst erkannt. So will beispielsweise Hamburg mit dem Projekt Smart last Mile Logistics (Smile) dafür sorgen, dass die Lebensqualität in der Elbmetropole erhalten bleibt. Die Stadt will für bessere Luft, weniger Lärm und mehr Verkehrsfluss sorgen. Ziel ist es, zu einer europäischen Modellregion für nachhaltige und belastungssenkende Transporte zu werden.

Doch wie soll das vonstattengehen? Es bedarf neuer und effizienter Konzepte. „Wir wollen Smile in die urbane Mobilität und Logistik einbauen – also mit dem Projekt intelligente Verkehrssys-

teme vernetzen. Bislang wurde das immer getrennt gedacht“, erläutert Hans Stapelfeldt, Manager der Logistik-Initiative Hamburg (LIHH) für Intelligent Transport Systems (ITS). Die Erkenntnis: Mit einem Gesamtkonzept für die Stadt ist es nicht getan. Das heißt, Privatwirtschaft und öffentliche Hand wollen unter Federführung der LIHH gemeinsam entwickelte Leuchtturm-Projekte implementieren, über einen Zeitraum von zwei bis drei Jahren erproben und abschließend bewerten.

Parkhaus als Mikro-Hub

Dazu gehört etwa das Mikro-Hub-Konzept, das der Paketdienst UPS 2015 in der Innenstadt von Hamburg gestartet hat. Es ist in Deutschland der erste große und erfolgreiche Test eines Logistikkonzepts mit Lastenfahrrädern in der Paketzustellung. Es gilt heute schon als wegweisend für andere deutsche Städte, aber auch international. In den USA ist es beispielsweise als „Hamburger Modell“ bekannt. In Hamburg diskutieren die beteiligten Partner derzeit, wie sich das Mikro-Hub-Konzept ausweiten lässt. Angedacht ist, Parkhäuser oder sonstige Immobilien zu nutzen, weil ausgeschlossen ist, dass jeder Paketdienst seinen eigenen Container irgendwo in der Stadt abstellt.

2017 haben die Verantwortlichen der LIHH die Ideen für Smile erarbeitet, die 2018 konzeptionell festgeschrieben werden sollen. „2019 werden wir sie umsetzen, erst dann wird so richtig etwas zu sehen sein“, erläutert Werner Gliem, LIHH-Clustermanager und Sprecher der Geschäftsführung. Ansatz dabei ist, eine Vielfalt von Lösungen auf die Struktur der Stadt und ihre Stadtteile anzupassen. Denn Neubaugebiete weisen andere Spezifika auf als ältere, gewachsene Stadtteile.

Wo neu gebaut wird, können von vornherein Mikro-Hubs oder Paketkästen eingeplant werden. „In Hamburg ist das das Quartier Neue Mitte Altona – hier wollen wir natürlich unsere Ideen einbringen“, ergänzt Stapelfeldt. Bei Bestand ließen sich leerstehende Gebäude oder Räume umwidmen. Hier gilt es, die verantwortlichen Bezirke davon zu überzeugen, neue Mikro-Hubs einzurichten.

Im Rahmen von Smile ist zudem vorgesehen, alternative Zustellpunkte einzurichten, um

wiederholte Zustellungen zu vermeiden. Paketdienste sollen möglichst alle Sendungen beim ersten Zustellversuch liefern können. So kann beispielsweise ein flächendeckendes Netz von Paketboxen, das die KEP-Dienste kooperativ nutzen – auch in Wohngebieten oder beim Einzelhandel –, eingesetzt oder Annahmestellen in Unternehmen eingerichtet werden. Es gilt, gemeinsam mit den Hamburger Bürgern herauszufinden, wo sich weitere Abholpunkte praktischerweise befinden sollen – also in U- und S-Bahnhöfen, zentralen Bushaltestellen oder in Universitäten. Möglich ist auch die Zustellung in den Kofferraum von Privatfahrzeugen – hier sind VW, BMW oder Volvo Vorreiter.

Smile will sich dafür einsetzen, dass noch mehr Liefersdienste auf alternative Antriebe umstellen. Paketdienste sind hier bereits weit: Sie setzen zunehmend Elektrofahrzeuge und Lastenfahrräder ein – bis Ende 2019 wollen sie in der Hansestadt vollständig emissionsfrei zustellen. In dem Bereich der größeren Fahrzeuge sind alternative Antriebe bislang rar oder noch nicht verfügbar.

Vorstellbar ist aber, künftig den großen stationären Handel und Restaurants mit LNG/CNG-angetriebenen Lkw zu beliefern – auch nachts, da sie keinen Lärm erzeugen. „Die bestehende Infrastruktur kann auch intelligenter genutzt werden“, sagt Stapelfeldt. So ließen sich etwa Transportboxen oder Rollcontainer zu Paketshops in S-Bahn-Stationen befördern oder Busse als Sammeltransporter für Retouren einsetzen. Mit Fleet-Schiffen könnten aus City-Hubs in Hafengebieten Restaurants beliefert oder Müll entsorgt werden.

Beteiligte vernetzen

Die KEP-Dienste selbst testen bereits Paketroboter oder Drohnen. Vorstellbar ist außerdem, Rohrpostsysteme zu bauen – insbesondere in den neuen Quartieren der Stadt. Bei allen Aktionen geht es darum, die Beteiligten noch besser miteinander zu vernetzen, die Bezirke für Pilotprojekte zu gewinnen und weitere dienstleisterübergreifende Mikro-Hubs zu designen. „Smile ist ein agiles Projekt, das wir stetig weiterentwickeln“, betont Gliem. Zwar hat es längst eine breite Basis und Akzeptanz bei allen Partnern sowie das Go vom Bürgermeister und Senat be-

LAST-MILE-LOGISTICS HAMBURG

- Eine von der Hamburg School of Business Administration (HSBA) durchgeführte Studie untersucht das Modellvorhaben des UPS-Mikro-Hub-Konzepts.
- Die Idee, innerstädtische Zwischenlager zu erproben, geht auf ein Pilotprojekt des Paketdienstes UPS im Jahr 2012 zurück.
- Dabei werden Depot-Container morgens per Lkw an ihren Abstellort gebracht, die Boten verteilen von dort aus die Pakete zu Fuß und mit Lastenfahrrädern.
- Das Hamburger UPS-Projekt ist in Deutschland der erste große und erfolgreiche Test eines Logistikkonzepts mit Lastenfahrrädern in der Paketzustellung.
- Das Modell war als temporäre Lösung konzipiert, daher wird empfohlen, zügig in den Prozess der Suche neuer Standorte für potenzielle Mikrodepots einzutreten.
- Mögliche Optionen bilden hier unter anderem Flächen in Parkhäusern, Haltestellen des Nahverkehrs oder im Bereich der Wasserstraßen.
- Zudem sollen neutrale Zustell- oder Abholösungen gefördert, innovative Verwahrlösungen integriert sowie der bestehende Ordnungsrahmen gestrafft werden.
- Erfolgversprechende Maßnahmen gilt es in Modell-Quartieren wie der „Neuen Mitte Altona“ oder dem Entwicklungsgebiet Schleusengraben in Bergedorf zu erproben.

kommen. „Uns fehlen jetzt noch die gemeinsamen Projekte mutiger Unternehmen, Bürger und Quartiere, die das Ganze mit Leben füllen“, ergänzt Stapelfeldt.

Deshalb haben sich die Akteure der LIHH im ersten Quartal dieses Jahres mit einer Art Roadshow auf den Weg in die Bezirke und Quartiere gemacht, um zu erörtern, welche Konzepte sich in den verschiedenen Stadtteilen am besten realisieren lassen. Der Informationsbedarf ist laut den Experten groß. „Viele haben sich darüber noch gar keine Gedanken gemacht, weil sie den Bedarf nicht sehen“, sagt Gliem.

„Es ist jetzt unsere Aufgabe, alle wachzurütteln und mit unseren Lösungen aufzuwarten“, fügt LIHH-Manager Stapelfeldt hinzu. Ziel ist es, in den kommenden ein, zwei Jahren weitere sogenannte Reallabors aufzubauen und verschiedene Systeme auszuprobieren. Die könnten dann langfristig – wo sinnvoll – in der ganzen Stadt zu ihrem Einsatz kommen.

Text: Nicole de Jong |
Fotos: Hermes, UPS

HANSE GLOBE GEHT AN HERMES

- Hermes Germany erhält für sein Projekt „Urban Blue“ den Hanse Globe 2018.
- Das Ziel ist, bis 2025 in allen 80 deutschen Großstädten Pakete und Sendungen emissionsfrei zuzustellen.
- Im Fokus steht, die Verkehrsdichte sowie die Emission von Schadstoffen und Lärm nachhaltig zu reduzieren und so die Lebensqualität in urbanen Räumen zu erhalten.
- Dazu setzt der Logistikdienstleister vor allem auf elektrisch angetriebene Transporter und Cargobikes.
- Bis 2020 will Hermes bis zu 1.500 Elektrofahrzeuge bundesweit einsetzen.
- Bereits im November hat die Pilotphase begonnen, in der ab sofort rund 50 E-Fahrzeuge getestet werden.
- Im Zuge dessen ist auch ein Ausbau des Hermes Paketshop-Netzwerks und die Schaffung neuer Mikrodepot-Lösungen geplant.
- Bereits 2016 wurde zudem die Zustellung mithilfe von teilautonomen Lieferrobotern getestet.



Reifen

- Entwicklung
- Management
- Test

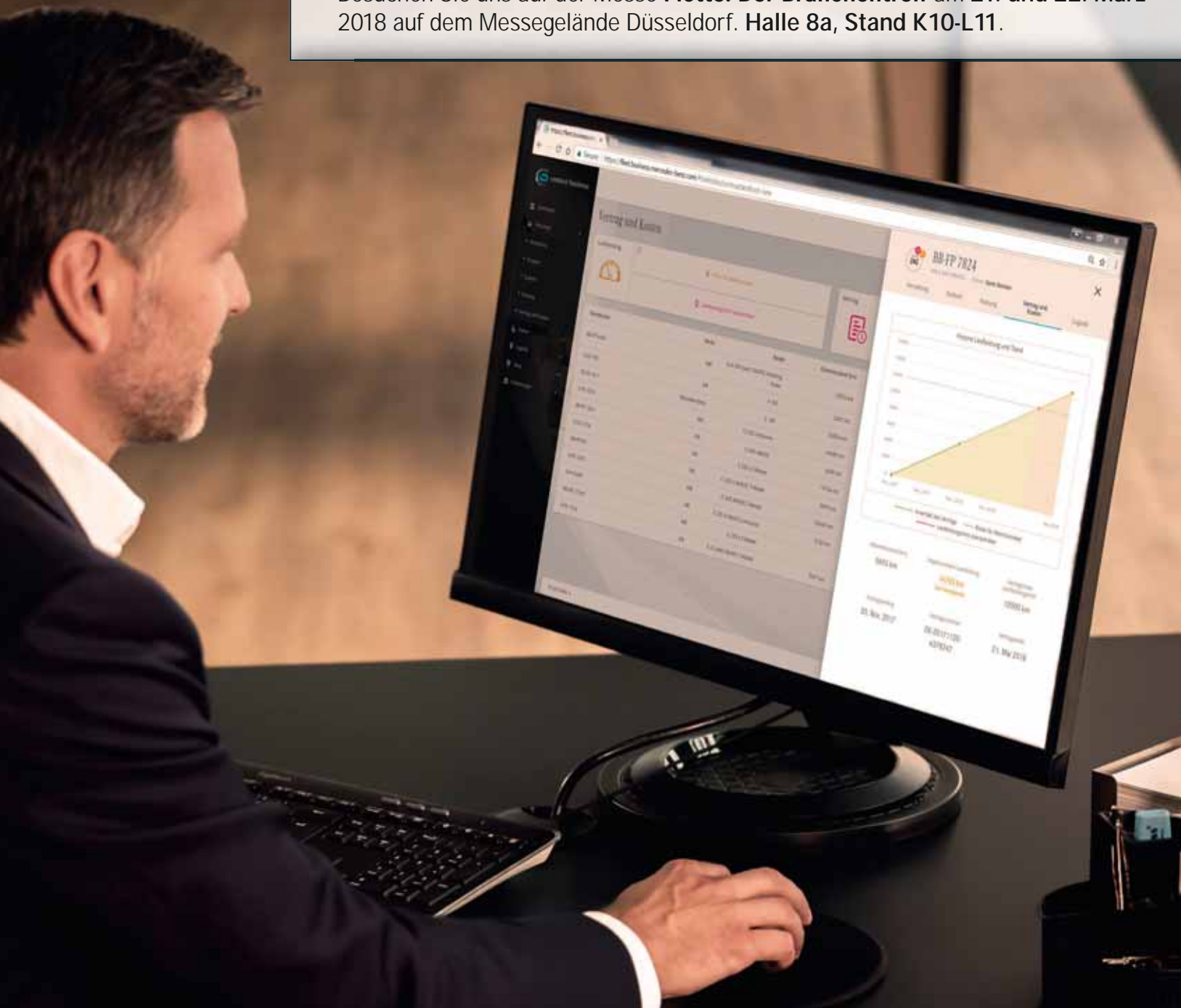
Euro-5-Diesel
Sauber durch
Nachrüstung

Kaufberatung Opel Insignia
Was taugt der Kombi als
Firmenwagen?

Rabatte für Kleinflotten
Wie Sie auch mit wenigen Autos
Top-Konditionen bekommen

Tesla Model S im Test
Mythos oder Wahrheit: Wie
gut ist das E-Auto wirklich?

Besuchen Sie uns auf der Messe **Flotte! Der Branchentreff** am 21. und 22. März 2018 auf dem Messegelände Düsseldorf. **Halle 8a, Stand K10-L11.**



MACHEN SIE UNERWARTETE EREIGNISSE IM FUHRPARK PLANBAR.
MIT DEN DIGITALEN DIENSTEN VON CONNECT BUSINESS.

BEHALTEN SIE DIE LAUFLEISTUNG IHRER FAHRZEUGE IM BLICK.
VERMEIDEN SIE NACHZAHLUNGEN UND UNGEPLANTE KOSTEN.

ERFAHREN SIE MEHR UNTER WWW.CONNECTIVITY.MERCEDES-BENZ.COM



connect business

CONNECTIVITY - ANALYTICS - INNOVATION

Und wer soll's bezahlen?

Mit dem Diesellurteil hat das Bundesverwaltungsgericht niemandem einen Gefallen getan. Den Kommunen nicht, die zwar handeln sollen, aber es nicht wirklich können. Den Autofahrern nicht, die immer noch nicht wissen, was auf sie zukommt. Und den Flottenbetreibern nicht, die nicht wissen, wie es mit dem Diesel weitergeht. Ich bin jedenfalls sehr gespannt, wie die Kommunen Fahrverbote durchsetzen wollen. Saubere Autos sind nicht mit einer Plakette gekennzeichnet. Wie also soll der Verkehr kontrolliert werden?

Andererseits sind die Fuhrparkbetreiber wohl am wenigsten betroffen. Da sie ihre Firmenwagen regelmäßig austauschen, ist die Anzahl an Euro-5-Fahrzeugen überschaubar. Und bis in größerem Maß Fahrverbote eingerichtet werden, dürften die meisten Unternehmen ihre alten Diesel ausgemustert haben. Wer allerdings noch viele ältere Geschäftswagen fährt und sie womöglich gekauft anstatt geleast hat, könnte doch etwas unruhig werden. Euro-5-Diesel zu verkaufen wird immer schwieriger, sagen die Marktexperten von DAT (Seite 16). Der ADAC behauptet, dass man relativ einfach Kats nachrüsten und die Stickoxide kräftig senken kann (Seite 14). Fragt sich nur, wer die voraussichtlich 2.500 Euro dafür bezahlen soll. Die Fuhrparkbetreiber jedenfalls nicht.



Hanno Boblenz
Chefredakteur
bob@firmenauto.de

Fotos: Hanno Boblenz (2)

Aus der Redaktion

Ein Tesla als Testwagen, hurra! Ärgerlich, wenn man aber auf öffentliche Ladesäulen angewiesen ist. In Stuttgart blockieren meist E-Smarts die Ladeplätze – teils mit vollen Akkus. Gut, dass **Martin Schou** selbst Car2go-Nutzer ist, die Autos also kurzerhand umparken kann. Das Model S brauchte schließlich sechs Stunden Ladezeit.

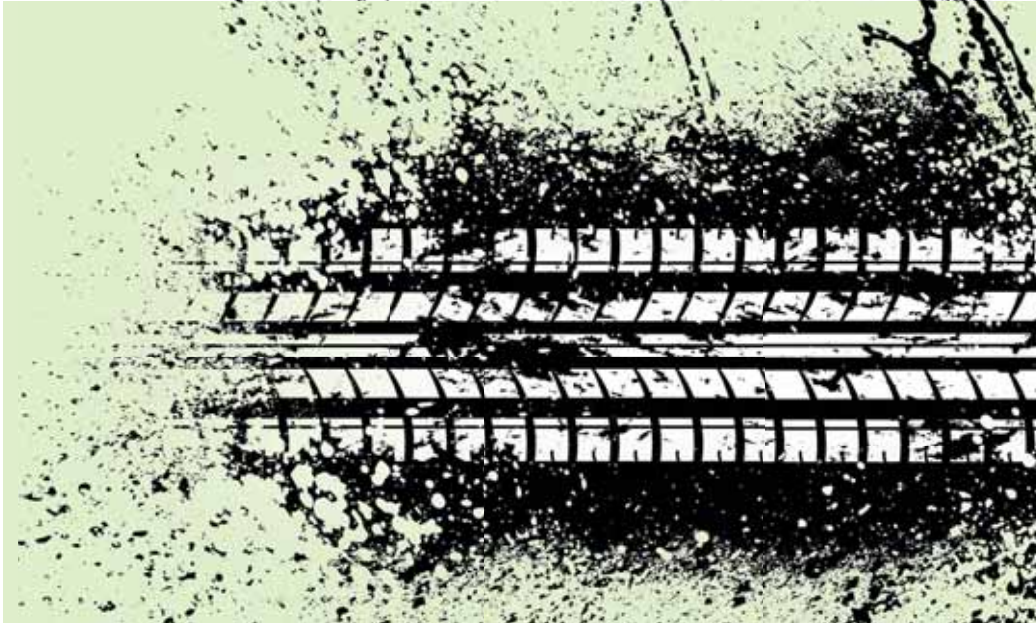


Daimler-Motorenentwickler **Reiner Pätzold** glaubt an den Selbstzünder. Just am Tage des Diesellurteils stellte er den neuen Sechszylinder für den Mercedes CLS vor.

Wie schwer es ist, das richtige Profil in Reifen zu schnitzen, erlebte **Immanuel Schneeberger** bei Continental in Hannover. Schon nach dem ersten Schnitt war das Gummi ruiniert. Die Profis schaffen es auf 0,2 mm genau.



40 bis 53 Titelthema Reifen



22 Herstellerangebote für kleine Flotten



14 Diesel-Nachrüstung: Vier SCR-Kat-Systeme im Vergleich

TITELTHEMA Reifen

- 40 **Reifenentwicklung**
Vom Gummiklotz zum Hightechreifen – firmenauto warf einen Blick hinter die Kulissen bei Continental
- 44 **Reifenmanagement**
Was Reifendienstleister Flottenkunden bieten
- 46 **Interview**
Euromaster-Geschäftsführer Andreas Berents über Reifenmanagement und die weiteren Services von Euromaster
- 48 **Reifentest**
Die besten Sommerreifen für Kompaktwagen: Elf PneuS der Dimension 225/45 R 17 im direkten Vergleich

MANAGEMENT

- 03 **Editorial**
- 08 **Branchen News**
- 12 **Kolumne**
Marc-Oliver Prinzing vom Fuhrparkverband über die Bemühungen der Politik, die E-Mobilität voranzutreiben

- 14 **Diesel-Nachrüstung**
Ein Praxistest beweist: Vier nachträglich eingebaute SCR-Kats senken den Stickoxid-Ausstoß deutlich
- 16 **Fahrzeugmarkt**
Immer mehr Autokäufer entscheiden sich gegen den Diesel. Der DAT Report prognostiziert sinkende Restwerte
- 18 **Arval**
Fünf neue digitale Services für Flotten
- 20 **Lease Plan**
E-Mobilität im Fokus: Klimaneutrale Flotten für Mitarbeiter und Kunden
- 22 **Kleine Flotten**
Kleinunternehmer kommen nur schwer an Großkundenkonditionen. Attraktive Angebote gibt es dennoch
- 28 **Steuer**
Steuervorteil auch für Brennstoffzellen-Fahrzeuge: So funktioniert die Ein-Prozent-Regel bei E-Autos
- 30 **Bußgelder**
Hinter angeblichen Bußgeldbescheiden aus dem Ausland stecken oft private Inkassofirmen
- 34 **Ausbildung**
Dekra Akademie baut Ausbildung zum Fuhrparkprofi aus. In acht Schritten zum zertifizierten Flottenmanager



68 Kaufberatung
Opel Insignia
Sports Tourer



74
Tesla Model S
im ausführlichen Test

AUTO

Neuheiten

- 54 **DS7 Crossback**
Wie gut fährt der SUV der neuen PSA-Nobelmarke?
- 56 **Volvo XC40**
Kompakt-SUV im Look des großen XC60
- 58 **Mercedes CLS**
Reduziertes Design, dafür mehr Technik
- 60 **Hyundai i30 Fastback**
Sportliches Fließheck als Kombi-Alternative
- 61 **Jeep Renegade**
Technik-Update für den kleinen SUV
- 62 **Citroën C4 Cactus**
Mit dem Kompaktwagen zurück zu den Wurzeln
- 64 **Renault Master Z.E.**
Elektro-Transporter mit Preisaufschlag

Fahrberichte

- 66 **Cadillac XT 5**
SUV-Exot zeigt Stärken und Schwächen
- 68 **Kaufberatung Opel Insignia**
Opels neuer Mittelklasse-Kombi im ausführlichen Test
- 74 **Tesla Model S 100D**
Was ist dran am Tesla-Hype? Das Model S im Praxistest
- 79 **Toyota RAV4 2.5 Hybrid**
Ist der Hybride eine Alternative zum ausgemusterten Diesel?

Service

- 80 **Kostenvergleich Kompaktwagen**
Die meistverkauften Firmenwagen und ihre Kosten sowie die sparsamsten Modelle
- 82 **Rückblick / Impressum**
Worüber firmenauto vor 20 Jahren berichtete

AUTOS IM HEFT

Audi A3 Sportback 80	Opel Insignia Sports Tourer 68 Astra 1.7 CDTi 15 Astra Sports Tourer 1.6 CDTi 80
BMW 118i 80	Peugeot 308 Blue HDi 120 81
Cadillac XT 5 66	Renault Master Z.E. 64 Mégane Grandtour 1.2 80 Mégane dCi 110 81
Citroën C4 Cactus 62 C4 Blue HDi 100 81	DS DS7 Crossback 54
Fiat Ducato 2.3 D 15	Seat Leon ST 1.6 TDI 80
Ford Mondeo Turnier 2.0 TDCi 73 Focus Turnier 1.5 TDCi 80 Focus 1.5 TDCi 81	Skoda Octavia Combi 2.0 TDI 80
Hyundai i30 Fastback 60 Ioniq Plug-in Hybrid 81	Tesla Model S 100D 74 Model 3 78 Model X 78 Roadster 78 Semi 78
Jeep Renegade 61	Toyota RAV4 2.5 Hybrid 79 Prius 81
Mazda 6 Kombi Skyactiv-D 175 73	Volvo XC40 56
Mercedes B 180 CDI 15 CLS 58 CLA Shooting Brake 220 d 80 A-Klasse 80	VW T5 Multivan 2.0 TDI 15 Passat Variant 2.0 TDI 73 Golf Variant 1.6 TDI 80 Golf GTE 81

BUSINESS-UPG

JETZT FÜR GROSSKUNDEN: DAS ATTRAKTIVE BUSINESS PACKAGE FÜR ALLE BMW 3er MODELLE OHNE ZUZAHLUNG.



Zusätzlich ist das Business Package in Verbindung mit dem Navigationspaket ConnectedDrive nun zu einem vergünstigten Preis verfügbar. Weitere Informationen unter www.bmw.de/flottenkunden. Abbildung zeigt Sonderausstattungen.

RADE.



Freude am Fahren





Firmenauto des Jahres – das Programm

Bei **Firmenauto des Jahres** können Flottenmanager alle neuen Automodelle testen. Außerdem vermitteln Experten der Branche in Workshops und Fachvorträgen aktuelles Fuhrparkwissen.

Die Fuhrparkbranche trifft sich vom 16. bis 18. April 2018 im Europa-Park Rust. Hier entscheiden rund 250 Flottenmanager im Rahmen von Europas größtem Praxistest, welche Modelle den begehrten Award »Firmenauto des Jahres 2018« in ihrer Kategorie erhalten. Zwei Monate vor Start der Veranstaltung wurden bereits über 80 Testwagen angemeldet, vom Kleinstwagen bis zum großen SUV, vom Kombi bis zur Luxuslimousine.

Doch damit nicht genug: Die Teilnehmer erwarten interessante Fachvorträge zu den Themen Elektromobilität und Ladeinfrastruktur im Unternehmen, Sicherheit bei Dienstreisen sowie zur derzeit heiß diskutierten Datenschutzrichtlinie. Unser Rechtsanwalt Urs Heck beantwortet während der ganzen Veranstaltung Fragen rund um rechtliche Aspekte der Flotte. Abgerundet wird die Vortragsreihe durch eine Podiumsdiskussion

mit Experten aus der Praxis zur aktuellen Entwicklung des Diesel.

Es gibt zwei Gruppen: Mo./Di. (16./17. April) sowie Di./Mi. (17./18. April), jeweils mit einem Branchentreff am Ankunftsabend, an dem Fuhrparkmanager sich austauschen und netzwerken können. firmenauto übernimmt alle Kosten für die Testfahrer (außer An- und Abreise), auch die Übernachtung sowie Verpflegung. www.anmeldung.firmenauto.de

Porsche testet Blockchain

Sichere Daten-Transaktion

Als erster Autohersteller testet das Unternehmen Porsche zusammen mit dem Berliner Start-up Xain Blockchain-Anwendungen im Fahrzeug. So sollen Daten-Transaktionen sicherer und schneller laufen. Erste Anwendungsfälle reichen von der Ver- und Entriegelung per App bis hin zu neuen Geschäftsmodellen durch verschlüsseltes Datenlogging. Dadurch könnten beispielsweise autonome Fahrfunktionen verbessert und gleichzeitig die persönlichen Nutzerdaten geschützt werden.



Alphabet

E-Auto und Ladesäule aus einer Hand

Alphabet erweitert sein Angebot im Bereich Elektromobilität um einen weiteren Baustein: Künftig verleast der Business Mobility-Anbieter neben Fahrzeugen auch Ladesäulen. Flottenbetreiber erhalten so E-Fahrzeuge, Plug-in-Hybride und die passende Ladelösung aus einer Hand und begleichen die Kosten dafür über monatliche Raten.



Auch die Installationskosten können in die Leasingrate integriert werden. Nach Laufzeitende des Leasingvertrags kann die Ladesäule für einen geringen Restwert vom Kunden übernommen werden. Alphabet kooperiert beim Ladesäulen-Leasing mit Digital Energy Solutions, einem Joint Venture von BMW und Viessmann. Je nach Anforderungsprofil können die Kunden aus mehreren Lösungen und unterschiedlichen Herstellern auswählen.

Toyota

E-Motor spart seltene Erden

Toyota will beim Elektromotor künftig möglichst auf seltene Erden verzichten. Die Japaner haben den ersten hitzebeständigen Magneten entwickelt, der mit deutlich geringeren Mengen der Metalle auskommt. Auf einige Elemente kann Toyota ganz verzichten, andere werden durch gängigere Stoffe ersetzt. So sollen Lieferrisiken und Preisschwankungen der E-Motoren-Produktion reduziert werden.

« Überall tanken? Da bin ich ganz entspannt! »

Sabine K., Fuhrparkmanagerin

Besuchen Sie uns:
„Flotte!“ in Düsseldorf

21.-22.
MÄRZ 2018

Halle 8A, Stand G30

Mit der DKV CARD für Pkw-Flotten. An 90 % aller Tankstellen in Deutschland willkommen.

dkv-euroservice.com



You drive, we care.





Dubai und Here kooperieren

Autonom durch die Wüstenmetropole

Um während der Expo 2020 und darüber hinaus fahrerlosen Verkehr zu ermöglichen, entwickelt der Kartenspezialist Here zusammen mit dem Verkehrsministerium Dubai neue Technologien für die Dateninfrastruktur. Bis 2030 will Dubai ein Viertel des Verkehrs autonom fahren lassen. Dafür will die Verkehrsbehörde vor allem öffentliche Fahrzeugflotten mit der HD Live Map von Here ausstatten.



Tom Tom Audio Traffic

Personalisierter Verkehrsfunk

Tom Tom übermittelt künftig Verkehrsmeldungen auf der anstehenden Route per Sprachnachricht. Die personalisierten Verkehrsnachrichten gibt es nicht nur für Nutzer von Tom Tom-Navis, auch anderen Software-Entwicklern steht das Programm zur Verfügung. So kann die Lösung in Streaming-Dienste, Internetradios oder Sprachassistenten integriert werden. Der Dienst ist in mehreren Sprachen verfügbar.



Sixt Group Sales

Firmen im Fokus

Sixt richtet seine Vertriebsstruktur auf die veränderten Mobilitätsanforderungen von Unternehmen aus: Zukünftig werden alle Produkte des Konzerns unter einheitlicher Führung an Firmenkunden vertrieben. Dazu gehören die Autovermietung, Ride Hailing, Leasing, das Fuhrparkmanagement sowie innovative Mobilitätsprodukte.

Die meistverkauften Firmenwagen 2017



- 1** VW Golf
- 2** VW Passat
- 3** Audi A4

- 4 Skoda Octavia
- 5 Mercedes C-Klasse
- 6 BMW 5er
- 7 Audi A6
- 8 VW Tiguan
- 9 Mercedes E-Klasse
- 10 Opel Astra

Quelle: Dataforce

ZOOM-ZOOM

FÜR ALLE, DIE SICH GANZ AUF IHRE ARBEIT
KONZENTRIEREN WOLLEN.

Wir halten Ihnen den Rücken frei: Fahren Sie den neuen Mazda CX-5 mit
Konnektivitätssystem MZD Connect, preisgekröntem KODO Design¹⁾ und
inklusive Wartung & Verschleiß-Paket²⁾. So bleibt mehr Zeit für das, was wirklich
zählt: Ihr Geschäft. Übrigens auch für den Mazda3 und Mazda6 verfügbar.

Gleich online anmelden und Probe fahren!

DRIVE TOGETHER



M{ ZD{ cx-5

Mazda Business Leasing ab 209 €³⁾

In den Mazda Business Wochen inklusive Wartung & Verschleiß für 0 €²⁾



[mazda.de/businesswochen](https://www.mazda.de/businesswochen)



mazda

Kraftstoffverbrauch innerorts, außerorts und im kombinierten Testzyklus und CO₂-Emissionen im kombinierten Testzyklus für den Mazda CX-5 Prime-Line SKYACTIV-D 150 FWD: 5,9/4,6/5,0 l/100 km; 132 g/km.

1) AUTO ZEITUNG, Ausgabe 11/2017: Leserwahl zur „DESIGN TROPHY 2017“. Der Mazda CX-5 gewinnt in der Kategorie „SUV“ und ist „Champion aller Klassen“. 2) Monatliche Service-Rate für Wartungs- und Verschleißreparaturen in Verbindung mit einem Leasingvertrag über 36 Monate/20.000 km p. a. der Mazda Finance – einem Service-Center der Santander Consumer Leasing GmbH, Santander-Platz 1, 41061 Mönchengladbach –, gültig für Neuwagenbestellungen für Mazda Gewerbekunden bis 31.03.2018. Umfang des Service „Wartung und Verschleißreparaturen“ gemäß den Regelungen zu Leistungen im Rahmen des Full-Service-Leasing. 3) Monatliche Rate für ein gewerbliches Leasingangebot der Mazda Finance – einem Service-Center der Santander Consumer Leasing GmbH, Santander-Platz 1, 41061 Mönchengladbach – bei 0 € Sonderzahlung, 36 Monaten Laufzeit und 60.000 km Gesamtfahrleistung für einen Mazda CX-5 Prime-Line SKYACTIV-D 150. Inklusive einer GAP-Versicherung zum Preis von 5,95 € inklusive Versicherungssteuer gemäß den Allgemeinen Versicherungsbedingungen. Alle Preise exklusive MwSt., zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten. Abbildung zeigt Sonderausstattung.



Kein Zwang zu E-Autos

Die Politik will mit aller Macht die E-Mobilität durchsetzen. Dabei darf sie aber nicht die Bedürfnisse der Flottenbetreiber übergehen, meint **Marc-Oliver Prinzing vom Fuhrparkverband**.



Marc-Oliver Prinzing
mop@firmenauto.de

Es wird viel diskutiert über Antriebe. Welche Technologie ist für die Umwelt am verträglichsten? Und müssten dann aus ethischen Gründen nicht alle Fuhrparks sofort auf diese Antriebsart umsteigen? Gerne wird der moralische Zeigefinger erhoben, ohne genau die konkreten Rahmenbedingungen und Grundlagen für die Entscheidungen zu kennen. Dabei sollte doch klar sein, dass nicht unreflektiert der Gedanke herrscht: »Besser schlecht im Auto gefahren als gut zu Fuß gegangen.«

Wenn sich die von Politik und Herstellern favorisierten Elektroantriebe nicht schnell durchsetzen, hat das nichts mit dem fehlenden Umweltbewusstsein der ewig Gestrigen zu tun, sondern mit Mobilitätsanforderungen, deren Erfüllung für die Unternehmen überlebenswichtig sein können. Es geht um betriebswirtschaftliche Kennzahlen, um Kosten-Nutzen-Überlegungen für notwendige Mobilität.

Die Wirtschaftlichkeit der Fahrzeuge in Korrelation mit dem Einsatzzweck ist das Maß der Dinge. Dazu spielen Servicenetz, Fahrzeugqualität, Finanzierungsangebote, Rücknahmerisiken und natürlich die TCO-Betrachtung eine wesentliche Rolle.

Es fehlt nicht an Angeboten. Die Schwierigkeit besteht darin, dass die alternativen Antriebe in den meisten Fällen nicht den Anforderungen an gewerbliche Einsätze entsprechen. Nur deshalb spielen alternative Antriebe in gewerblichen Fuhrparks noch eine vergleichbar geringe Rolle.

Probleme wie mangelnde Reichweite und schlechte Infrastruktur sind bekannt. Daran wird intensiv gearbeitet. Wichtig wäre aber, dass sich die Politik dem wichtigen Umweltziel Emissionsreduktion verschreibt, statt sich nur auf eine

Technologie zu fixieren. Doch es scheint von politischer Seite aus weder Unterstützung noch Interesse an der Suche nach der umwelttauglichsten Technologie zu geben.

Dabei gibt es Alternativen mit weit besserer Umweltbilanz, als sie Elektrofahrzeuge derzeit haben. Mit Erdgas könnte man sehr schnell Emissionen reduzieren



Die Politik darf sich nicht auf eine einzelne Technologie versteifen

und die Abhängigkeit von erdölbasierten Kraftstoffen verringern. Erdgas kann heute schon regenerativ durch die elektrische Spaltung von Wasser durch Windkraft oder aus Bioabfällen erzeugt werden. Es verbrennt fast feinstaub- und NO_x-frei und sorgt so für eine nahezu CO₂-neutrale Bilanz bei den Fahrzeugen. So oder so ist aber das oberste Gebot für Fuhrparks, dass sie auf den individuellen Bedarf abgestimmte Fahrzeuge einsetzen. Vorgaben und Wünsche von Politik oder Herstellern werden in den Unternehmen so lange ungehört bleiben, wie sie Bedürfnisse der Fuhrparkbetreiber und Faktoren wie Wirtschaftlichkeit ignorieren. ■



Der Autor ist Vorsitzender des Bundesverbands Fuhrparkmanagement (BFV). Der BFV unterstützt seine Mitglieder bei Fragen rund ums Fuhrparkmanagement und fördert als neutrale Plattform den Erfahrungsaustausch unter Flottenmanagern.

DER NEUE RANGE ROVER VELAR SPRICHT FÜR SICH.



ABOVE & BEYOND



Mit dem ersten Blick ist beim neuen Velar alles gesagt. Seine futuristischen Designdetails verleihen dem Neuzugang der Range Rover Familie eine einzigartige Straßenpräsenz. Im Innenraum ist alles darauf ausgelegt, dass Sie Ihr Ziel immer entspannt erreichen – von seiner konfigurierbaren Ambiente-Innenraumbeleuchtung bis hin zu unserem fortschrittlichsten Infotainment-System Touch Pro Duo. Doch auch die schönsten Worte werden diesem beeindruckenden Fahrzeug in keinsten Weise gerecht. Vielleicht ist es besser, Sie gönnen sich einen zweiten Blick. Und zwar einen extralangen.

landrover.de/fleet-and-business

3-JÄHRIGE LAND ROVER GARANTIE Bis 100.000 km	✓
GERINGE CO₂-EMISSIONEN Ab 142 g/km	✓
KRAFTSTOFFVERBRAUCH Ab 5,4 l/100 km (komb.)	✓

Kraftstoffverbrauch Range Rover Velar in l/100 km: 9,4–5,4 (komb); CO₂-Emissionen in g/km: 287–142. Effizienzklasse: E–A; RL 80/1268/EWG.



Nachrüsten funktioniert

Der ADAC zeigt an Euro-5-Dieselfahrzeugen, dass sich mit **nachträglich eingebauten SCR-Kats** der Stickoxid-Ausstoß kräftig senken lässt.



Annett Boblenz
abo@firmenauto.de

Der ADAC hätte sich keinen prominenteren Ort für die Präsentation seines Projekts »NO_x-Reduzierung an Euro-5-Dieselfahrzeugen durch Hardwarenachrüstung« aussuchen können: das Stuttgarter Neckartor. Den Hauptsitz des ADAC Württemberg, der ausgerechnet an Deutschlands dreckigster Verkehrskreuzung steht. Seit Jahren werden dort die Stickoxid-Immissionsgrenzwerte überschritten. Als Hauptursache werden nicht nur ältere Dieselfahrzeuge angeprangert, sondern auch Euro-5-Modelle. Denn dass deren Abgaswerte meist nur in der Theorie stimmen, beschäftigt Politik, Fahrzeugindustrie, Autofahrer und Bewohner der abgasbelasteten Regionen gleichermaßen. Bekanntlich versuchen die Hersteller mit Software-Updates den Schaden zu beheben, doch laut dem ADAC lassen sich Stickstoffemissionen so nur um rund 30 Prozent reduzieren. Das genügt noch nicht einmal, um die Vorgaben der EU einzuhalten.

Deshalb untersuchte der ADAC, ob das bei älteren Fahrzeugen mit nachgerüsteten SCR-Kats besser klappt. Der grüne Verkehrsminister Winfried Hermann unterstützte das Projekt finanziell. Und das Ergebnis, das kurz vor dem Urteil des Bundesverwaltungsgerichts in Leipzig zum Thema Fahrverbote präsentiert wurde, bereitete ihm sichtlich Freude. Denn

der ADAC kommt zum Ergebnis, dass sich durch die Nachrüstung der Ausstoß von Stickoxiden von Euro-5-Fahrzeugen um rund 50 Prozent senken ließe. Bei Betriebstemperatur sank der Stickoxid-Ausstoß im Stadtverkehr sogar um 70 Prozent.

Für den Test wurden im September 2017 vier zwischen einem und fünf Jahre alte Euro-5-Fahrzeuge



Durch die Hardware-Nachrüstung würden viele Städte unter den Immissionsgrenzwerten bleiben.

Winfried Hermann,
Verkehrsminister Baden-Württemberg

gekauft. Die Wahl fiel auf Mercedes B 180 CDI, Opel Astra Sports Tourer 1.7 CDTI, VW T5 Multivan 2.0 TDI und einen Fiat Ducato 2.3 Multijet, je mit 20.000 bis 95.000 Kilometern auf dem Tacho. »Alle Modelle, die in hohen Stückzahlen unterwegs sind«, betont Dr. Reinhard Kolke, Leiter Test und Technik des ADAC.

In einem ersten Schritt wurden im Technik-Zentrum Landsberg die Emissionen im Serienzustand gemäß dem neuen WLTP-Zyklus gemessen. In dem zweiten Schritt schraubten die Ingenieure den vier Testwagen aufwendige Messarmaturen auf das Heck und schickten sie auf die Straßen. Kolke: »Die realen Stickoxidemissionen lagen zum Teil dramatisch über den gesetzlichen Grenzwerten.«

Anschließend kamen die vier Abgaspezialisten Dr. Pley, HJS, Oberland-Mangold und TwinTec zum Zug. Die Unternehmen entwickeln seit Jahren Abgasanlagen. Sie verbauten in den Testwagen Prototypen von SCR-Anlagen samt Harnstoffeinspritzung. Der Einbau war zwar etwas schwierig, da die Ingenieure Platz für den Adblue-Tank finden mussten und alle Fahrzeuge vom Hersteller gewichts- und platzoptimiert entwickelt wurden. Geklappt hat es trotzdem.

Bis zu 88 Prozent weniger NO_x

Anschließend wurden erneut die Emissionen ermittelt. Nach WLTP gemessen, betrug die Minderung bei einem Kaltstart im Stadtverkehr zwischen 44 und 61 Prozent. Außerorts ergaben sich Einsparungen zwischen 78 und 88 Prozent. »Auch im RDE-Standard wurden Reduzierungen festgestellt, allerdings zeigte sich, dass die SCR-Nachrüstungen bei niedrigen Temperaturen noch Optimierungspotenzial haben«, erläutert Kolke.

Erkauft werden die niedrigeren Stickoxid-Werte mit etwas höheren CO₂-Emissionen, da die Fahrzeuge durch die erfolgte SCR-Nachrüstung ein bis sechs Prozent mehr Sprit verbrauchen. Die Nachrüstung kostet je nach Anbieter zwischen 1.200 Euro und 2.750 Euro netto inklusive Ein-

MINUS: 61 % NO_x
PLUS: 0,18 l/100 km



**Opel Astra
1.7 CDTI**
Umrüster: TwinTec

MINUS: 44 % NO_x
PLUS: 0,26 l/100 km



Mercedes B 180 CDI
Umrüster: Dr. Pley

MINUS: 53 % NO_x
PLUS: 0,07 l/100 km



Fiat Ducato 2.3 D
Umrüster: HJS

MINUS: 44 % NO_x
PLUS: 0,25 l/100 km



VW T5 Multivan 2.0 TDI
Umrüster:
Oberland-Mangold

*NO_x-Wert: im Stadtverkehr,
Motor betriebswarm

bau. Dr. Reinhard Kolke geht davon aus, dass sich die Kosten für Nachrüstungen eher in dem oberen Drittel bewegen werden. Zusätzlich müssen Autofahrer Ausgaben für den Harnstoff Adblue einkalkulieren, ohne den die SCR-Katalysatoren nicht arbeiten könnten. Pkw verbrauchen je nach Modell zwischen 1,5 und 3 Liter pro 1.000 Kilometer, wobei die Preise extrem schwanken. An der Zapfsäule ist ein Liter bereits für knapp 60 Cent zu bekommen, im Kanister kostet er bis zu sechs Euro.

ADAC: Autohersteller sollen die Nachrüstung bezahlen

Wer aber soll die Kosten für die Nachrüstungen übernehmen? Die Projektpartner jedenfalls sind sich einig und sehen die Fahrzeughersteller in der Pflicht. »Sie haben schlechte Qualität geliefert und die Grenzwerte nicht eingehalten«, erklärt Hermann. Leben könnte er auch mit einem Fonds, aus dem die Umrüstungen finanziert werden. Hermann kritisiert Hersteller, die behaupteten, dass ältere Diesel-Modelle nicht umgerüstet werden könnten. Sie argumentieren, dass es beispielsweise keinen Platz gäbe für den Harnstofftank. Dass es mit etwas gutem Willen und technischem Sachverstand doch klappt, zeige der Test, sagt Dieter Roßkopf, Vorstandsvorsitzender des ADAC Württemberg.

Wie Winfried Hermann sieht auch er jetzt den Gesetzgeber in der Pflicht: »Es müssen schnell gesetzliche Rahmenbedingungen für die Zertifizierung und die Überprüfung von SCR-Nachrüstlösungen festgelegt werden.« Beide appellieren an die Kooperationsbereitschaft der Autohersteller. Konkret geht es um Fahrzeugdaten, die für die einwandfreie Funktion des Nachrüstsystems unabdingbar seien. Roßkopf mahnt: »Der Verbraucher kann erwarten, dass die Industrie die Verantwortung für die Produkte übernimmt, die sie bis vor Kurzem unter dem Siegel der Umweltverträglichkeit verkauft haben.« Schließlich ende die Kundenbeziehung nicht mit dem Verkauf des Fahrzeugs. ■



Autobranche im Diesel-Dunst

Laut DAT entscheiden sich immer mehr Autokäufer gegen den Diesel. Flottenbetreiber müssen deshalb künftig mit geringeren **Restwerten für ihre Gebrauchtwagen** rechnen.



Frank Hausmann
fha@firmenauto.de

Der Diesel bleibt unter Beschuss. Als Dreckschleuder in einer emotional aufgeladenen Debatte verurteilt. Viele Autokäufer sind verunsichert. Wie geht's rechtlich weiter? Was passiert mit den Restwerten? Als Folge wurden laut dem DAT-Report 2017 13,2 Prozent weniger Diesel-Neuwagen verkauft.

Weniger anfällig scheint der Gebrauchtwagenmarkt zu sein. Statt der im Jahr 2016 gut 2,7 Millionen gebrauchten Diesel wurden im vergangenen Jahr zwar nur 2,39 Millionen verkauft, doch das Minus fiel mit 2,7 Prozent deutlich geringer aus.

Dabei mussten die Händler spürbar höhere Rabatte geben. Wenigstens konnten sie einen Teil der Verluste ausgleichen, indem sie 13,8 Prozent mehr Benzinerverkaufte. Allerdings sank auch das Geschäft mit gebrauchten Benzinern um ein Prozent.

»Das hohe Volumen an Rückläufern und eine verunsicherte Käuferschicht führen bei Diesel-Autos zu steigenden Standzeiten und sinkenden Gebraucht-

fahrzeugwerten. Um gebrauchte Diesel-Pkw verkaufen zu können, müssen die Händler zusätzliche Anreize schaffen. Das geht meistens nur über den Preis oder erweiterte Garantien«, sagt Martin Weiss, Leiter Restwertmanagement und Marktbeobachtung bei der DAT. Beliebte Fahrzeuge mit klassischem Karosseriekonzept wie beispielsweise VW Passat Variant, BMW 3er Touring oder Skoda Octavia Combi blieben aber weiterhin sehr gefragt.


Insgesamt stieg also die Skepsis der Kunden gegenüber dem Diesel. Und 38 Prozent der befragten Fahrer rechnen in Zukunft mit weniger Dieselauf den Straßen. Doch fast die Hälfte aller Autokäufer glaubt noch an bezahlbare Nachrüstlösungen, um Fahrverbote in Innenstädten abzuwenden.

Weniger Nachfrage bedeutet auch längere Standzeiten von Gebrauchtwagen. Durchschnittlich 102 Tage dauerte es Ende 2017, bis ein Diesel-Pkw wieder verkauft war, 14 Tage länger als Anfang 2016. Der

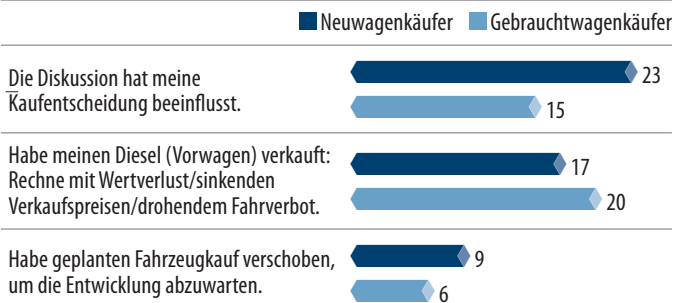
Wertverlust eines drei Jahre alten Diesel stieg von 52,6 auf 56 Prozent. Gebrauchte Benziner gingen dagegen schneller (85 statt 94 Tage) und teurer weg. Der Restwert dreijähriger Benziner etwa stieg von 56,4 auf 57,2 Prozent.

Trotzdem sollten Flottenbetreiber nicht in eine Anti-Diesel-Hysterie verfallen. Denn große Gebrauchtwagenhändler wie die Auto1 Group mit ihrer Vermarktungsplattform »wirkaufendeinauto.de« beispielsweise sehen die Diesel-Problematik weniger kritisch. »Die Diesel-Diskussion ist vor allem ein deutsches Phänomen. Wir sind international aufgestellt und vermarkten unsere Fahrzeuge in ganz Europa. Dadurch können wir die Autos immer noch problemlos verkaufen und auch auf Wunsch jeden Händler dabei unterstützen«, sagt Hakan Koç, Mitgründer und Geschäftsführer des Start-ups.

Alternative Antriebe: Viel Interesse bei den Kunden, aber gekauft werden Benziner und Diesel

Natürlich beleuchtet der DAT-Report auch den Markt von Autos mit alternativen Antrieben. Fazit: Das Interesse ist da, aber letztlich entscheiden sich die meisten Käufer dann doch für einen konventionellen Antrieb. Gerade mal drei Prozent der Neu- und zwei Prozent der Gebrauchtwagen hatten 2018 einen alternativen unter der Haube. Und das, obwohl fast ein Viertel der Neuwagenkäufer einen Elektro-, Hybrid- oder Gasmotor vor dem Kauf in Betracht gezogen haben. Die meisten Interessierten würden maximal auf einen Hybridmotor umsteigen. Das reine Elektroauto habe deutlich an Zustimmung verloren. 

Auswirkungen der Dieseldiskussion 2017



Alle Angaben in Prozent

Quelle: DAT

Drei Fragen an ...

Jens Nietzschmann, Geschäftsführer Inland der DAT

Können Sie Flottenbetreibern heute noch Dieselfahrzeuge empfehlen?

Auf jeden Fall. Für Vielfahrer mit 30.000 oder mehr Kilometer im Jahr gibt es keine wirtschaftliche Alternative. Die Effizienz von Benzinern liegt deutlich darunter. Das bedeutet höheren Verbrauch, höhere Kosten und mehr CO₂-Ausstoß. Die E-Mobilität ist noch nicht so weit, und Hybride spielen ihre Vorzüge meist nur in der Stadt aus. Man sollte wegen des Diesels nicht in Panik verfallen. Der Rückgang bei Gebrauchtwagen mit Dieselmotor liegt lediglich im einstelligen Bereich.

Welche Gründe sehen Sie für diesen Rückgang des Dieselanteils?

Die Dieseldiskussion beeinflusst den Autokauf. Rechtsunsicherheit, steigender Wertverlust und die Angst vor Fahrverboten drücken die Verkaufszahlen. Nach der anstehenden Entscheidung des Verwaltungsgerichts zum Fahrverbot dürfte mehr Klarheit herrschen.



Jens Nietzschmann, DAT-Geschäftsführer Inland

Wie wird sich der Markt für gebrauchte Dieselpkw künftig entwickeln?

Wenn es keine Fahrverbote gibt, kann er sich wieder erholen und sich die Marktlage normalisieren. Problematisch bleibt die Diskrepanz zwischen einem hohen Dieselanteil in den Flotten und der Verunsicherung auf dem Gebrauchtwagenmarkt. Somit müssen vertrauensbildende Maßnahmen in die Technologie geschaffen werden. Ohne den Selbstzünder sind die vereinbarten Klimaziele in Europa sehr schwer zu erreichen. Zudem brauchen wir ihn, wenn wir die individuelle Mobilität nicht infrage stellen wollen.



Martin Schou
msc@firmenauto.de



Die Flotte von Arval hat im letzten Jahr ein organisches Wachstum von weltweit 7,4 Prozent erzielt und mit 1,1 Millionen Fahrzeugen im Bestand eine weitere Rekordzahl erreicht. In Deutschland steigerte Arval das Geschäft um fünf Prozent. Zum Erfolg trugen die Full-Service-Leasingangebote bei. Insbesondere digitale Lösungen für Flottenmanager und Fahrer sowie ein verbessertes integriertes Telematiksystem mit Arval Active Link seien dafür

Neues Elektro-Konzept mit Aufbau einer Ladeinfrastruktur und Zahlungsabwicklung

maßgeblich gewesen. Active Link und weitere neue Services für Flottenmanager soll es demnächst auch in Deutschland geben.

Eines der neuen Angebote ist Carsharing. Mitarbeiter von Kunden können sich ein Fahrzeug für einen bestimmten Zeitraum reservieren. Die Carsharing-Lösung wird über eine digitale Plattform organisiert, über die man das Fahrzeug in drei Schritten suchen, buchen, öffnen und schließen kann. Das integrierte Angebot basiert auf dem Telematiksystem Active Link.

Arval For Employee wurde ebenfalls für Mitarbeiter von Unternehmens-Kunden entwickelt. Es umfasst verschiedene Möglichkeiten wie das Bruttogehalts-

Rekordzahlen und neue Services

Arval wächst weiter. Außerdem erweitert die Leasinggesellschaft das Angebot an Dienstleistungen für Flottenmanager.

umwandlungsmodell, Privatleasing für Mitarbeiter, Kauf des privat oder gewerblich geleasteten Dienstwagens sowie Carsharing.

My Arval ist ein neuer digitaler Service für Kunden und Fahrer. Das Internetportal My Arval for Customers ist ein Berichtstool für das Flottenmanagement. Über eine spezielle Plattform tauschen sich Flottenmanager untereinander aus. Eine mobile Anwendung unterstützt die Fahrer im Alltag.

Arval möchte Kunden auch beim Energieumstieg unterstützen. Deshalb wird das unter der Bezeichnung Electric Vehicle konzipierte Angebot intensiviert. Neben den Elektrofahrzeugen stellt die Leasinggesellschaft Firmenflotten künftig die gesamte Infrastruktur, wie Ladestationen am Arbeitsort und zu Hause, oder integrierte Lösungen für die Zahlungsabwicklung bereit. Zum Service gehören ebenfalls Ersatzfahrzeuge mit Diesel- und Benzinmotoren für kurze Zeiträume, beispielsweise für Urlaubsreisen.

»In einem sich schnell verändernden Marktumfeld sind unsere Kunden darauf angewiesen, sich ständig weiterzuentwickeln. Ich bin der festen Überzeugung, dass wir unsere Kunden mit diesen neuen zukunftsweisenden Angeboten auf der Grundlage unseres Know-hows dabei unterstützen können, ihre Herausforderungen zu meistern, und einen nachhaltigen und konsequenten Beitrag zu der digitalen und grünen Transformation unseres Sektors leisten«, erklärt CEO Philippe Bismut. ■



RENAULT
Passion for life

ALL INCLUSIVE bei Renault

Die Renault Gewerbewochen

Das All Inclusive Leasing²: Full Service Paket³, Leichtmetall-Winterkomplettreder⁴ und Reifen-Service⁵ inklusive



Renault **MEGANE Grandtour**
BUSINESS Edition

ab **169,- €¹** netto mtl.

5 Jahre
Garantie⁶

¹ Renault Mégane Grandtour BUSINESS Edition ENERGY dCi 110: 169,- € netto monatlich, Leasingsonderzahlung 0,- €, Laufzeit 48 Monate, Gesamtleistung 40.000 km. Ein Angebot (zzgl. Überführung) für Gewerbetreibende der Renault Leasing, Geschäftsbereich der RCI Banque S. A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss. Gültig bei einem Kaufantrag zwischen 01.02.2018 und 31.03.2018 und einer Zulassung bis 30.06.2018. Erhältlich bei allen teilnehmenden Renault Partnern.

Renault Mégane Grandtour ENERGY dCi 110: Gesamtverbrauch (l/100 km): innerorts: 4,2; außerorts: 3,4; kombiniert: 3,7; CO₂-Emissionen kombiniert: 95 g/km. Energieeffizienzklasse: A+. Renault Mégane Grandtour: Gesamtverbrauch kombiniert (l/100 km): 6,0–3,5; CO₂-Emissionen kombiniert: 134–90 g/km (Werte nach Messverfahren VO [EG] 715/2007).

² Ein Angebot für Gewerbetreibende. Gültig bis 31.03.2018 bei allen teilnehmenden Renault Partnern. ³ Angebot enthält einen Renault Full Service-Vertrag, bestehend aus der Abdeckung aller Kosten der vorgeschriebenen Wartungs- und Verschleißarbeiten sowie Hauptuntersuchung (HU) inkl. Mobilitäts-garantie für die Vertragsdauer von 48 Monaten bzw. 40.000 km ab Erstzulassung gemäß Vertragsbedingungen. ⁴ Gültig für vier Leichtmetall-Winterkomplettreder bei Kaufantrag bis 31.03.2018 und Zulassung bis 30.06.2018. Reifenformat und Felgendesign nach Verfügbarkeit. ⁵ Reifen-Service, bestehend aus Radwechsel inkl. Kalibrierung und Einlagerung; zweimal jährlich für die Dauer des Leasingvertrags, max. fünf Jahre. ⁶ 2 Jahre Renault Neuwagengarantie und 3 Jahre Renault Plus Garantie (Anschlussgarantie nach der Neuwagengarantie) für 60 Monate bzw. 100.000 km ab Erstzulassung gem. Vertragsbedingungen. Abb. zeigt Renault Mégane Grandtour BUSINESS Edition mit Sonderausstattung. Renault Deutschland AG, Postfach, 50319 Brühl.

Sauber in drei Jahren

Bis 2030 soll die gesamte Leasingflotte von **Lease Plan** klimaneutral unterwegs sein. Damit die Kunden mitziehen, gibt's Ladeinfrastruktur und Auto aus einer Hand.

Immanuel Schneeberger
ims@firmenauto.de



Um die eigenen Kunden von der klimaneutralen Mobilität zu überzeugen, will Lease Plan mit gutem Beispiel vorangehen. Bis 2021 soll der Fuhrpark der eigenen Mitarbeiter ohne lokalen CO₂-Ausstoß fahren. Ein ambitioniertes Ziel angesichts der 99,5 Prozent Diesel-Pkw im derzeitigen Bestand.

Um den Umschwung auf klimaneutrale Mobilität zu beschleunigen, müssen die Mitarbeiter derzeit auf neue Firmenwagen etwas warten. Denn im Laufe des Jahres kommen etliche neue E-Autos mit höherer Reichweite auf den Markt, die als Geschäftswagen passen könnten.

Zusätzlich will das Unternehmen seinen Mitarbeitern mit Subventionen und Speziallösungen die neue Technik schmackhaft machen. »Für weite Urlaubsfahrten wird es die Möglichkeit geben, ein Holidaycar zu nutzen«, so Roland Meyer, der die kaufmännische Leitung für Deutschland innehat.

Mit der Umstellung bis 2021 will Lease Plan Kunden Möglichkeiten aufzeigen, den Fuhrpark klimaneutral zu gestalten. Das ist nach Ansicht von Lease Plan nötig: Um das Pariser Klimaabkommen zu erfüllen, muss der Ausstoß von Treibhausgas bis 2050 um über 80 Prozent sinken. Hierzulande ist die Mobilität für ein Fünftel des CO₂-Ausstoßes verantwortlich. Zudem soll ein neues Kundenprogramm beworben werden:



An spezialisierten Standorten können sie sich rund um das Thema Elektromobilität beraten lassen. Die angebotenen Lösungen reichen von der Ladeinfrastruktur über das Abrechnungssystem für den Strom bis zum Angebot von Elektroautos.

Online bestellbares Rundum-sorglos-Paket

Ein Rundum-sorglos-Paket soll es bald online geben. Darin enthalten seien Mobilitätskarte, Ladeboxen für die Heimgarage der Mitarbeiter sowie Ladepunkte für das Firmengelände des Arbeitgebers. Auch Tools für das Kostenreporting stehen online bereit. Noch im ersten Quartal können Kunden das Paket in Deutschland, Großbritannien, Frankreich, den Niederlanden, Norwegen, Schweden und den Benelux-Staaten nutzen.

Für die Ladeinfrastruktur ist dabei Allego als Partner an Bord. Deren Geschäftsführer Ulf Schulte ist von der erfolgreichen Zukunft der E-Mobilität überzeugt. Die Autoindustrie rüste gerade auf, an vielen Standorten seien Ladesäulen im Aufbau. Als eine besondere Herausforderung für sein Unternehmen sieht Schulte in Deutschland die Vielfalt an Netzbetreibern: Mehr als 800 Unternehmen teilen sich den deutschen Strommarkt auf. In den Niederlanden sind es hingegen nur sieben. Nächstes Projekt von Allego und Lease Plan ist die neue Deutschland-




Zentrale des Leasingunternehmens: Die Parkplätze des Hauptsitzes in Düsseldorf werden mit 50 Ladepunkten ausgerüstet.

Es fehlen politische Anreize für mehr E-Autos

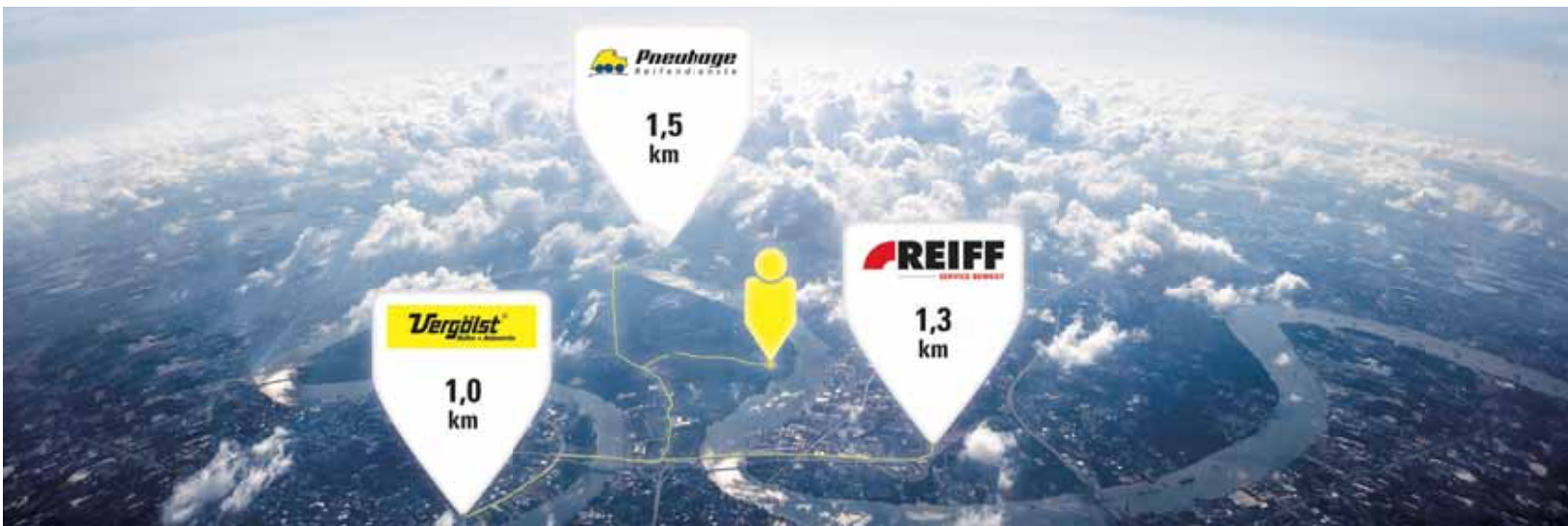
Das Unternehmen ist überzeugt, dass eine Neuaufstellung in Anbetracht des Klimawandels unabdingbar ist. Zudem würde »mehr Flexibilität in Unternehmen zu höheren Mobilitätsanforderungen in Unternehmen führen«, so Deutschland-Geschäftsführer Patrick Vierveijzer. Besonders in Firmen mit vielen Fahrzeugen im Fuhrpark sei die Umstellung auf saubere Antriebe wichtig. Lease Plan-Kunden fahren im Schnitt rund 36.000 Kilometer pro Jahr, dreimal so viel wie Besitzer von Privat-Pkw. Hier ist also besonderes Einsparpo-

tenzial vorhanden. In Sachen CO₂-Ausstoß rangiert Deutschland zudem im europäischen Vergleich mit 126 Gramm je Kilometer und Fahrzeug auf Platz 21 von 23. Zum Vergleich: Norwegen führt mit 94 Gramm CO₂/km je Auto.

Der gute Wert kommt dort durch den hohen Anteil von E-Autos zustande. Günstiger Strom und staatliche Subventionen machen die Stromer attraktiv, was zeigt, dass politische Anreize funktionieren können.

Hierzulande sind die teuren E-Autos dagegen durch die pauschale Ein-Prozent-Besteuerung noch stark benachteiligt. Neue Pläne im Koalitionsvertrag könnten allerdings Motivation für alternative Antriebe schaffen: Geplant ist, den Bemessungswert von einem Prozent des Listenpreises auf 0,5 Prozent zu senken. Damit wären Elektroautos und Plug-in-Hybride mit Sicherheit attraktiver für Firmenwagennutzer. 

Anzeige



Vergölst[®]
Reifen + Autoservice

WIR HELFEN WO WIR KÖNNEN. ALSO ÜBERALL.

FleetPartner – ein TÜV zertifiziertes, bundesweites Service-Netzwerk von Vergölst, Reiff, PneuHage und weiteren Netzwerkpartnern mit über 1.000 Stationen für Reifen- und Autoservice. Profitieren Sie von der elektronischen Vernetzung unserer Partner durch eine leistungsfähige Online-Plattform.

Vergölst GmbH · Telefon (05 11) 93 82 05 55 · grossverbraucher@vergoelst.de

FleetPartner[™]

Das Flottenetzwerk von:



... und weiteren Handelspartnern.



Jeder hat mal klein angefangen

Die besten Autopreise bekommen Großeinkäufer. Für **Kleinunternehmer und Start-ups** gelten andere Bedingungen. Doch das Angebot steigt auch für sie – Bonität vorausgesetzt.

Alex Mannschatz
ama@firmenauto.de



Wenn Autobauer nach eigenem Bekunden kleinen Fuhrparks mehr Bedeutung beimessen, so lässt das Rückschlüsse zu. Entweder sterben große Flotten aus. Oder aber Kleinunternehmer und Selbstständige setzen verstärkt auf Firmenwagen. Vermutlich letzteres. Leasing und Finanzierung sind natürlich auch für sie wichtige Themen. Aber: Die Bonität kleinerer Betriebe ist in der Regel eine andere, die Eigenkapitalquote viel geringer als die von großen Unternehmen. An die Konditionen der Großflotteneinkäufer kommen Kleinunternehmer nicht ran.

Für die meisten neu gegründeten Firmen ist es unmöglich, über übliche Finanzierungskanäle ein Fahrzeug zu leasen

Oftmals ist es schwierig, überhaupt Finanzierungs- oder Leasingzusagen zu ergattern. Das betrifft vor allem Jungunternehmer und Firmengründer. »Für neu gegründete Firmen ist es faktisch unmöglich, über übliche Finanzierungskanäle ein Fahrzeug zu leasen, da die Anbieter das Risiko eines Zahlungsausfalls nur schwer einschätzen können«, bestätigt Ralph Eric Kunz. Er ist Mitgründer sowie Chef der Plattform »Firmen-kfz.de« und damit selbst so etwas wie ein Start-up-Unternehmer.

Die Plattform gibt es seit 2015. Sie hat sich auf die Beschaffung und Verwaltung von Dienstwagen spezialisiert. 12.000 Kunden sind mittlerweile akquiriert, viele davon aus dem Bereich kleinerer und mittlerer Unterneh-

men. »Deshalb haben wir mit unseren Finanzierungspartnern und den Marken BMW und Mini ein Angebot ausgearbeitet, das Gründern den Zugang zu Firmenfahrzeugen schon in der frühen Unternehmensphase ermöglicht.« Exakt definiert sich diese Phase über einen Zeit- >

So ticken kleine Fuhrparks

In kleinen Fuhrparks (1–9 Autos) läuft ein Fahrzeug im Durchschnitt **5,4 Jahre**.

14 Prozent der Betreiber kleiner Fuhrparks geben an, dass der Dieselskandal bereits Folgen für die eigene Dienstwagenstrategie gehabt hat.

Für **40 Prozent** ist der Kauf die Hauptbeschaffungsmethode für einen Firmenwagen, für acht Prozent der Autokredit, 14 Prozent wählen Restwertleasing und 38 Prozent Leasing mit Kilometervertrag.

9 Prozent nutzen fahrzeugseitig Telematiksysteme (außerhalb von Smartphone-Lösungen) zur Verbrauchskontrolle, Ortung oder der Überwachung von Fahrverhaltensweisen.

10 Prozent ziehen in Erwägung, künftig ein Elektroauto zu nutzen. Zwei Prozent tun es bereits.

Quelle: CVO Fuhrparkbarometer 2017

raum von sechs Monaten. So lange muss ein Unternehmen mindestens am Start sein. Beratung für Jungunternehmer, so Kunz, sei durchaus angebracht: »Laufzeiten und effektive Kosten sind beim Leasing schließlich zentrale Bestandteile.«

Doch gerade in dieser Startphase können Firmengründer häufig die zu erwartende Laufleistung eines Geschäftswagens schlecht einschätzen. Aus diesem Grund vermittelt das Unternehmen auch Leasingangebote ohne Kilometerbegrenzung für Fahrzeuge der genannten Marken. Zu interessanten Konditionen. So lag kürzlich bei einem Angebot die Monatsrate für einen Mini unter 350 Euro.

Leasinggesellschaften entdecken Kleinfuhrparks als lukrative Kunden

Auch etablierte Leasinggesellschaften entdecken den Markt der Kleinen für sich. Lease Plan etwa ist mit 1,7 Millionen Fahr-

In kleineren Fuhrparks dieseln noch zahlreiche Autos unterhalb der Euro-5-Norm

zeugen weltweit einer der größten Leasinganbieter. Der holländische Konzern ist seit 1973 auch in Deutschland aktiv – bislang als Partner eher großer Flottenbetreiber. Durch ein Angebot namens »Click & Drive« haben Gewerbetreibende jetzt die Möglichkeit, ein vorkonfiguriertes Auto online auszuwählen und hierfür ein Angebot einzuholen. Zeitfenster: Bereits eine Woche nach Vertragsschluss sollen die Kunden im neuen Auto sitzen. Ausgestattet mit einem Paket, das unter anderem auch eine Minderwertversicherung beinhaltet. »Das Angebot richtet sich insbesondere an Kleinunternehmen, Selbstständige und Freiberufler«, erklärt der Vorsitzende der Geschäftsleitung in Deutschland, Patrick Vierveijzer. Die imaginäre Grenzgröße eines Fuhrparks für Online-Angebote liege bei neun Fahrzeugen. Für etwas größere Mittelständler mit zehn bis 25 Autos habe man zudem den Direktvertrieb neu organisiert und biete unterschiedliche Vertragsarten je nach Anspruch an.

Sixt Leasing verrechnet Umweltprämie

Ähnlich verläuft der neue Klassenkampf bei Sixt Leasing. Auch dort können Kunden mit kleineren Fuhrparkgrößen Autos und Konditionen über eine spezielle Online-Plattform zusammenstellen. Falls angeboten, können die Kunden sogar die Umweltprämien verrechnen lassen. Gerade in kleineren Fuhrparks, so das Kalkül, dieseln noch zahlreiche Autos unterhalb der Euro-5- und Euro-4-Normen vor sich hin. »Mit der Umweltprämie können unsere Kunden nicht nur Geld sparen, sondern auch einen Beitrag zur Reduzierung des Schadstoffausstoßes leisten«, sagt Vorstandsvorsitzender Rudolf Rizzoli.

Ein Argument, das manchen Gewerbetreibenden derzeit bewegen dürfte. Wenn nicht aus ökologischer Überzeugung, dann aus Angst vor drohenden Fahrverboten. Und so funktioniert's: Kunden wählen auf der Plattform zunächst ein Wunschmodell, das sie anschließend nach ihren Wünschen

Konditionen vergleichen

Hier erhalten Sie Informationen zum Finanzierungsweg des neuen Geschäftswagens

Hersteller und Vertragshändler: Der Gang zur Niederlassung sollte schon sein. Durch die Zusammenarbeit mit mehreren Partnern ergeben sich für das gleiche Automodell oft unterschiedliche Konditionen.

Online-Konfigurationen von Anbietern wie Lease Plan oder Sixt-Leasing geben im Vorfeld eine gute Orientierungsbasis, ehe es zum Vertragsabschluss kommt.

Kreditvergleichsportale liefern viele, unverbindliche Grundkonditionen zahlreicher Anbieter. Entscheidend ist das Kleingedruckte: Wie lange existiert der Betrieb? Bonitätsnachweis? Kredit- oder Ratenabsicherung?

Hausbanken: Bei langjährigen Geschäftsbeziehungen bieten Banken durchaus sinnvolle Konditionen, wenn es um einen Autokredit geht.



Innovation
that excites



BEREIT FÜR MEHR DYNAMIK AM ARBEITSPLATZ?

NISSAN
FIRMENKUNDEN

DER NEUE NISSAN QASHQAI ALS GESCHÄFTSWAGEN.

N-CONNECTA 1.6 DIG-T, 120 kW (163 PS)

Monatl. Leasingrate: netto € 243,-¹

Leasingsonderzahlung: € 0,-

Laufzeit: 36 Monate

Gesamtkilometerleistung: 60.000 km



Intelligenter
Autonomer
Notbrems-
Assistent



Intelligenter AROUND
VIEW MONITOR für
360° Rundumsicht

SICHER ANS ZIEL.
MIT DEN INNOVATIVEN INTELLIGENT MOBILITY TECHNOLOGIEN.

NISSAN QASHQAI N-CONNECTA 1.6 DIG-T, 120 kW (163 PS): Kraftstoffverbrauch (l/100 km): innerorts 7,4, außerorts 4,8, kombiniert 5,8; CO₂-Emissionen kombiniert (g/km): 134,0 (Messverfahren gem. EU-Norm); Effizienzklasse: C. NISSAN QASHQAI: Kraftstoffverbrauch kombiniert (l/100 km): 5,8-3,8; CO₂-Emissionen kombiniert (g/km): 134,0-99,0 (Messverfahren gem. EU-Norm); Effizienzklasse: C-A+.

Abb. zeigt Sonderausstattung. ¹Berechnungsbeispiel für das gewerbliche Leasing bei einer Laufzeit von 36 Monaten bis 60.000 km exkl. gesetzl. MwSt., zzgl. Überführung und Zulassung. Gültig für alle bis zum 31.03.2018 abgeschlossenen Leasingverträge für den NISSAN QASHQAI N-CONNECTA. Leasingbeispiel Gewerbeleasing Plus: ein Kilometerleasingangebot der NISSAN LEASING, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss, für Geschäftskunden, die Mitglied in einem Verband mit Rahmenabkommen mit der NISSAN CENTER EUROPE GMBH sind. Nur bei teilnehmenden NISSAN Händlern. NISSAN CENTER EUROPE GMBH, Postfach, 50319 Brühl.

Erfahren Sie mehr unter nissan-fleet.de

Kein Autokredit ohne Bonität

Zur Überprüfung der Bonität greifen Kreditgeber auf Auskunfteien zurück. Die Bekanntesten in Deutschland: Schufa, Boniversum, Bürgel, CRIF oder Infoscore Consumer. Neben personenbezogenen Daten werden Angaben über laufende Kredit- und Leasingverträge gesammelt, Daten zu Girokonteneröffnungen, Kreditkartenanträgen sowie Handyverträgen, ebenso zu Bürgschaften. Die Auskunfteien registrieren, ob sich jemand nicht vertragsmäßig verhalten hat. Zudem erhalten Kreditgeber Infos über eidesstattliche Versicherungen (»Offenbarungseide«) oder Insolvenzverfahren.

konfigurieren, von der Ausstattung über die Laufzeit bis hin zur Laufleistung. Ein Leasingrechner zeigt an, welche Monatsrate unter Berücksichtigung der Umweltprämie anfällt. Im Anschluss erhalten Kunden per E-Mail ein unverbindliches Angebot.

Importeure bedienen kleine Flotten mit speziellen Finanzierungsangeboten

Dass die Autohersteller den Dienstleistern das Feld nicht gänzlich überlassen wollen, liegt auf der Hand. Kleine und mittlere Unternehmen waren bislang ohnehin die Domäne der Importeure. Die Vertriebswege dabei sind vielschichtig. Viele Autobauer blicken mittlerweile über den eigenen Konzernrand und lassen Leasingangebote über ihr Händlernetz nicht nur durch die eigenen Unternehmensbanken, sondern auch durch Partnerunternehmen erstellen. So bieten beispielsweise Hyundai-Händler unter anderem Angebote von ALD an, Mazda von Santander Leasing, Suzuki von Comco Leasing und der Credit Plus Bank.

Um herauszufinden, welcher Dienstleister letztlich hinter einer Offerte steht, genügt ein Blick aufs Kleingedruckte. Dort findet sich in solchen Fällen ein Hinweis, dass das Angebot gemäß den allgemeinen Geschäftsbedingungen eines namentlich genannten Fremdanbieters gilt. Wettbewerb senkt die Preise – für Firmenwagenkäufer ist diese Partnervielfalt grundsätzlich eine gute Sache. Ob sie allerdings davon profitieren können, hängt von den Sicherheiten ab, die ein Anbieter verlangt. Erklären lassen die sich auch in Zeiten des Onlinehandels mit dem Urprinzip der Marktwirtschaft: Ohne Moos nix los. ■

Drei Fragen an ...

Walter Stengel, Leiter Businesskunden bei Peugeot

Herr Stengel, wie wichtig ist Finanzierungs- oder Leasingberatung für kleine und mittlere Unternehmen?

Wir wollen unseren Kunden stets die für sie beste Finanzierungsart anbieten. Attraktive Leasingangebote, insbesondere die Full Service-Offerte, werden sehr gut angenommen und sorgen damit für ein starkes Wachstum im Leasing. Außerdem bieten wir mit Free2Move Lease neue Möglichkeiten und verlässliche, klar kalkulierbare Rahmenbedingungen.

Wie tickt eigentlich der Kleinunternehmer oder Mittelständler, wenn es um Firmenwagen geht?

Gerade bei diesen kleineren Flotten gibt es durchaus die Bereitschaft, nicht dem Mainstream zu folgen, sondern eigene Entscheidungen zu treffen. Wenn dann noch die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und die Ausstattung des Fahrzeugs stimmen, wird der Kunde mit seinem Dienstwagen erst recht glücklich.



Walter Stengel, Leiter Businesskunden Peugeot

Dieselskandal, Diskussionen ums Elektroauto oder autonomes Fahren: Welche Entwicklung wird das Kaufverhalten von Gewerbekunden wohl am nachhaltigsten verändern?

Unabhängig von der aktuellen Diesel-Diskussion, der eine Versachlichung guttun würde, gehen wir davon aus, dass gerade im Flottengeschäft der Diesel weiterhin eine dominante Rolle spielen wird. Aber je nach Einsatzgebiet werden analog zum Gesamtmarkt auch andere Antriebskonzepte wie Hybrid- und Elektroantrieb ihre Anteile gewinnen. Wir sind jedenfalls auf diese Herausforderung gut vorbereitet.

In 8 Schritten zum zertifizierten Fuhrparkmanager. Das Weiterbildungsangebot der DEKRA Akademie.



In Zusammenarbeit mit:

FIRMENAUTO
GESCHAFTSWAGEN | FLOTTEN-MANAGEMENT | FINANZEN



Fuhrparkmanagement – Weiterbildung für Fach- und Führungskräfte

Unsere Fuhrparkmanagement-Seminare vermitteln Ihnen das betriebswirtschaftliche, technische und rechtliche Wissen zur Schaffung effizienter, rechtssicherer und kostengünstiger Fuhrparkprozesse. Die Module können in beliebiger Reihenfolge an unterschiedlichen Orten absolviert werden und sind auch einzeln buchbar.

Infotelefon 0711.7861-3939
Internet www.dekra-akademie.de
E-Mail vertrieb.akademie@dekra.com

	Thema	Berlin	Frankfurt/M.	Neu! Dortmund	Hamburg	München
Termin 1	Operative Aufgaben und Prozesse	19.-21.04.2018	03.-05.05.2018	05.-07.07.2018	24.-26.10.2018	21.-23.11.2018
Termin 2	Kommunikation und Präsentation	16.-17.05.2018	08.-09.06.2018	07.-08.09.2018	30.11 - 01.12.18	14.-15.12.2018
Termin 3	Kostenrechnung, Controlling und IT-Tools	13.-15.06.2018	20.-22.09.2018	26.-28.09.2018	10.-11.01.2019	24.-25.01.2019
Termin 4	Finanzierung, Beschaffung und Verwertung	06.-07.09.2018	31.08.-01.09.18	09.-10.11.2018	07.-09.02.2019	21.-23.02.2019
Termin 5	Rechtlicher Rahmen und Versicherungen	20.-22.09.2018	18.-20.10.2018	06.-08.12.2018	29.-30.03.2019	15.-16.03.2019
Termin 6	Steuerrecht und Schadenmanagement	11.-13.10.2018	08.-10.11.2018	17.-19.01.2019	25.-27.04.2019	10.-12.04.2019
Termin 7	Dienstwagenmanagement und Nachhaltigkeit	08.-10.11.2018	29.11-01.12.18	06.-08.02.2019	21.-24.05.2019	07.-10.05.2019
Abschluss	Zertifizierung	07.-08.12.2018	14.-15.12.2018	22.-23.02.2019	20.-21.06.2019	05.-06.06.2019

Geänderte Seminarblöcke ab Herbst 2018: Termin 3 = Nachhaltigkeit und IT-Tools (2 Tage); Termin 7 = Kostenrechnung, Controlling und Dienstwagenmanagement (4 Tage)

Seminar	Fuhrparkmanagement - kompakt und aktuell	17.01.-18.01.19	14.-15.03.2019	27.04.-28.04.18	31.08.-01.09.18	14.-15.09.2018
---------	--	-----------------	----------------	-----------------	-----------------	----------------



Steuermodell E-Auto

Der Gesetzgeber erweitert den Steuervorteil von Elektrofahrzeugen auf den Brennstoffzellenantrieb. Wir erklären, wie die **Ein-Prozent-Methode** bei allen E-Autos funktioniert.



Jan Brumbauer
jbr@firmenauto.de

Elektroautos sind teuer. Damit die Fahrer von Firmenwagen nicht auch noch bei der Versteuerung der Privatfahrten tiefer in die Tasche greifen müssen, gibt es eine Sonderregelung. Der Bruttolistenpreis als Basis für die Berechnung des geldwerten Vorteils verringert sich um einen Wert, der vom Zeitpunkt der Anschaffung sowie der Größe der Batterie abhängt.

Konkret bedeutet dies: Der vom Bruttolistenpreis abzuziehende Betrag errechnet sich aus dem Faktor 250 multipliziert mit den kWh der Batterie. Die exakte Batteriekapazität des E-Autos steht in Ziffer 22 der Zulassungsbescheinigung Teil 1. Wer sich erst 2019 ein Elektrofahrzeug kaufen will, sollte allerdings beachten, dass die Minderung pro Kilowattstunde der Batteriekapazität mit den Jahren geringer ausfällt. Für 2018 gilt der Minderungsbetrag von 250 Euro. Für 2019 sind es nur noch 200 Euro und ab 2020 nur noch 150 Euro.

Außerdem ist der Abzugsbetrag gedeckelt. Im Jahr 2018 liegt die Obergrenze bei 7.500 Euro, egal ob die Batterie 40 oder wie bei Tesla bis zu 100 kWh groß ist. Dieser Wert sinkt jährlich um 500

Beispiel für Ein-Prozent-Regel

Bruttolistenpreis	36.000 Euro
Batteriekapazität	16,3 kWh
Minderung 250 x 25,3	6.325 Euro
Neue Berechnungsbasis	
36.000-6.325 Euro	29.675 Euro
Abgerundet	29.600 Euro
Monatlich zu versteuern	296 Euro ¹⁾

¹⁾ plus 0,03 Prozent pro Entfernungskilometer zwischen Wohnung und Arbeit

Euro bis auf 5.500 Euro im Jahr 2022, wenn die Förderung vorerst ausläuft.

Bislang galten die Minderungsbeträge für Elektrofahrzeuge sowie für aufladbare Hybridfahrzeuge, die sogenannten Plug-in Hybride. Jetzt hat das Bundesfinanzministerium klargestellt, dass das Schreiben vom 05.06.2014 zur Nutzung eines betrieblichen Kraftfahrzeugs für private Fahrten, Fahrten zwischen Wohnung und Betriebsstätte oder erster Tätigkeitsstätte und Familienheimfahrten gleichfalls

für Brennstoffzellenautos gilt. Wobei der steuerliche Vorteil wegen der relativ kleinen Speicherbatterie eher gering ausfällt. Ein Brennstoffzellenauto als Dienstwagen zu fahren und es auch privat zu nutzen, bleibt also weiterhin ein teures Vergnügen. ☒



Jan Brumbauer ist Steuerberater bei Ecovis in Falkenstein. Ecovis-Kanzleien gibt es in ganz Deutschland an über 100 Standorten und in über 60 Ländern weltweit. Ecovis berät vorwiegend Unternehmen aus dem Mittelstand. www.ecovis.com



Firmenwagen kaufen oder leasen, welche Steuern muss man für Geschäftswagen bezahlen, wann lohnt sich das Fahrtenbuch, wann die Ein-Prozent-Regel? Die Broschüre der Steuerprofis von Ecovis hilft mit Infos und Beispielrechnungen. Preis: fünf Euro mit Versand bei presse@ecovis.com.



THE TIRE
C O L O G N E

EMPOWERING THE
ENTIRE BUSINESS

www.thetire-cologne.de

DIE LEITMESSE DER REIFENINDUSTRIE

MEHR PROFIL FÜR FUHRPARKPROFIS

Köln, 29.05.-01.06.2018

mit exklusiver
TIRE
FLEET
LOUNGE

THE TIRE
C O L O G N E



Ihr direkter Kontakt: Koelnmesse GmbH | Telefon +49 1806 121 000* | tirecologne@visitor.koelnmesse.de

*0,20 EUR/Anruf aus dem dt. Festnetz; max. 0,60 EUR/Anruf aus dem Mobilfunknetz



Dienstreise mit Nachspiel

Vorsicht vor angeblichem **Bußgeldbescheid aus dem Ausland**. Private Inkassofirmen versuchen vermehrt, deutsche Autofahrer abzuzocken.

Uwe Schmidt-Kasperek
usk@firmenauto.de



Die Dienstreise nach Kroatien liegt schon fast zwei Jahre zurück. Plötzlich flattert die Mahnung eines privaten Inkassobüros ins Haus. »Vorgeworfen wird dem Autofahrer ein Parkverstoß in Höhe von 20 Euro. Nun sollen einschließlich der Gebühren 300 Euro bezahlt werden«, schildert Kay Nehm, Präsident des Verkehrsgerichtstags in Goslar einen typischen Fall. Allein 2017 wären rund 450.000 solcher Mahnschreiben an deutsche Autofahrer verschickt worden. Viele dieser Forderungen seien falsch, überhöht oder unzulässig.

Neben Inkassobüros treten auch Anwälte oder sogar Notare als Eintreiber auf. »Die Entwicklung ist besorgniserre-

gend«, urteilt der ehemalige Generalbundesanwalt Nehm. Viel Ärger gibt es beispielsweise, weil angeblich die Pkw-Maut nicht bezahlt wurde oder den Autofahrern vorgeworfen wird, in verbotene Zonen eingefahren zu sein. Die meisten Forderungen kommen aus Kroatien, Italien, Ungarn oder Großbritannien. »Die rechtlichen Möglichkeiten der Betroffenen, sich gegen solche im Ausland zivilrechtlich geltend gemachten Forderungen zu wehren, sind in vielen Fällen sehr kompliziert«, warnt Rechtsanwältin Verena Bouwmann von der Arbeitsgemeinschaft Verkehrsrecht im Deutschen Anwaltverein.

Temporäre Fahrverbotszonen sind beliebte Fallen

Hauptärgernis aus Italien ist der Vorwurf, eine verkehrsberuhigte Zone, eine sogenannte Zona Traffico Limitato, befahren zu haben. Darauf weist das Europäische Verbraucherzentrum Deutschland hin. Diese Zonen wurden fast in allen historischen

Innenstädten Italiens eingeführt. Sie sind Anwohnern vorbehalten und zu bestimmten Uhrzeiten für fremde Fahrzeuge ohne gebührenpflichtige Sondergenehmigung verboten. In der Regel werden die Zonen videoüberwacht. Die Verkehrsschilder, die auf diese Zonen hinweisen, sollen oft nur schwierig zu erkennen sein. Laut einem Urteil des Friedensgerichts Florenz müssen öffentlich-rechtliche Strafen aber förmlich zugestellt werden (Az. 3624/2016). Die einfache postalische Zustellung eines Inkassobüros ist daher laut dem österreichischen Verkehrsclub ÖAMTC nicht wirksam. Ähnliche Schwierigkeiten haben Autofahrer in London mit einer Umweltzone (Low Emission Zone) und einer gebührenpflichtigen Überquerung der Themse (Dartford Crossing). Während früher beim Versäumen der Mautzahlung eine Nachentrichtung möglich war, werden nun Verwarnungsgelder gefordert.

Auf keinen Fall vorschnell zahlen

Eigentlich sollte die Praxis ganz anders aussehen. So haben sich die Staaten der EU darauf geeinigt, dass Autofahrer, die sich im Ausland nicht an die Regeln halten, zwar grenzüberschreitend mit einer Strafe rechnen müssen. Der sogenannte Rahmenbeschluss sieht aber vor, dass das eingetriebene Bußgeld in die Kasse des Staates wandert, der die Vollstreckung

Inkassofirmen dürfen keine Bußgelder für Rotlicht- und Tempoverstöße eintreiben

durchführt. Gleichzeitig sollen geringe Geldbußen unter 70 Euro gar nicht eingezogen werden. Das wollen ausländische Gemeinden nun nicht mehr hinnehmen. Sie versuchen daher systematisch, Knöllchen und Mautzahlungen auf dem zivilrechtlichen Inkassoweg selbst durchzusetzen. Betroffene Autofahrer sind oft in einer schwierigen Beweislage, wenn der Fall schon lange zurückliegt. Vielfach wurden die Belege längst weggeworfen. Daher rät Hannes Krämer, Leiter Recht beim ACE Autoclub Europa, auf keinen Fall vorschnell zu zahlen. »Eigentlich sind Polizeistrafen nur rechtmäßig, wenn sie über das Bundesamt der Justiz aus Bonn kommen«, erläutert Krämer. Das gilt etwa für Rotlicht- oder Tempoverstöße. Private Inkassounternehmen haben hier nicht das Recht, solche Forderungen einzutreiben.

Anders ist dies, wenn es sich um zivilrechtliche, also privatrechtliche Forderungen handelt. Das können Verstöße gegen die private Maut- oder Parkpflicht sein. Doch oft ist es schwer, zwischen öffentlich-rechtlichen Forderungen und zivilrechtlichen Ansprüchen

zu unterscheiden. Zudem würde versucht über Amtsanmaßung Druck aufzubauen. Dabei erwecken die Unternehmen den Eindruck, dass das Schreiben von einer Behörde kommt. Daher empfiehlt ACE-Mann Krämer, immer wenn man sich keiner Schuld bewusst ist oder der Fall sehr lange zurückliegt, grundsätzlich auf einigen Zeilen einen formlosen Widerspruch an Inkassobüros, Notare oder Anwälte zu senden. Nicht legale Eintreiber würden dann meist aufgeben. Krämer: »In der Regel riskieren die keinen Prozess.«

Reagieren sollten betroffene Dienstwagenfahrer auf jeden Fall, wenn das Schreiben von einer deutschen Behörde kommt. Ist die Forderung plausibel, kann es sogar günstiger sein, schnell zu zahlen. Dann gibt es oft hohe Rabatte. Um auf Nummer sicher zu gehen, sollten Betroffene in jedem Fall einen Rechtsrat einholen. Noch besser ist es, wenn eine Verkehrsrechtsschutzversicherung besteht. Sie übernimmt in der Regel alle Kosten – egal wie sich das Verfahren entwickelt. Doch Vorsicht: Es gibt auch Verstöße, die in der Verkehrsrechtsschutzpolice nicht abgedeckt sind, wie etwa verbotenes Parken. ■

Anzeige



ENTDECKEN SIE
FLOTTENMANAGEMENT NEU.
INSPIRIERT VON UNSEREN
KUNDEN. VERWIRKLICHT
DURCH TOMTOM.



telematics.tomtom.com



ReifenClever-Paket.

Mehr Profil für Ihren Fuhrpark.

Mit den vielseitigen Reifen-Dienstleistungen der Volkswagen Leasing GmbH setzen Sie auf maximale Mobilität zu jeder Jahreszeit. Profitieren Sie von individuellen Angeboten zu Top-Konditionen für Fahrzeuge der Marken Volkswagen Pkw, Volkswagen Nutzfahrzeuge, Audi, SEAT und ŠKODA.

Mehr Informationen erhalten Sie unter www.reifen-produkte.de

¹Die Dienstleistung „ReifenClever-Paket“ umfasst, bei sachgerechter Nutzung des Fahrzeugs, den saison- und verschleißbedingten Ersatz von Sommer- und Winterreifen der Marken Semperit, Kleber, Firestone oder Fulda (sofern die vertraglich vereinbarte Restprofiltiefe von 2,00 mm, 3,00 mm oder 4,00 mm erreicht ist), einschließlich der Kosten für Montage und Wuchten (bei Erstmontage, sofern notwendig) sowie die saisonale Umrüstung. Der erste Satz für den Winter beinhaltet einen Satz Volkswagen Original Winterkomplettäder mit i. d. R. Premiumbereifung, je nach Auswahl mit Stahl- oder Alufelgen. Berechnung Ratenbeispiel: Sommerreifen (195/65R15) und Winterreifen (195/65R15) auf Stahlfelgen, Laufleistung 30.000 km p. a., Laufzeit 36 Monate, bei 2 mm Restprofiltiefe. Andere Laufleistung/Laufzeit-Kombinationen nach Absprache möglich. Sonderkunden wie z.B. Fahrschulen, Taxiunternehmen, Vermietgesellschaften etc. werden generell mit Produkten nach Stückzahl bedient (4, 8, 12, ...). Die Reifen-Dienstleistungen sind Angebote der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Nur in Verbindung mit einem GeschäftsfahrzeugLeasing, PrivatLeasing oder Service-Management-Vertrag der Volkswagen Leasing GmbH erhältlich. Stand: 02/2018, Änderungen vorbehalten.

²Verschleißbedingter Sommer- und Winterreifenersatz bei Erreichen der vertraglich vereinbarten Restprofiltiefe.

*Die Tochtergesellschaften der Volkswagen Financial Services AG sowie deren Schwestergesellschaft, die Volkswagen Bank GmbH, erbringen unter dem gemeinsamen Kennzeichen „Volkswagen Financial Services“ verschiedene Leistungen. Es handelt sich hierbei um Bankleistungen (durch Volkswagen Bank GmbH), Leasingleistungen (durch Volkswagen Leasing GmbH), Versicherungsleistungen (durch Volkswagen Versicherung AG, Volkswagen Autoversicherung AG) sowie Mobilitätsleistungen (u. a. durch Volkswagen Leasing GmbH). Zusätzlich werden Versicherungsprodukte anderer Anbieter vermittelt.

Caddy Trendline 1,2-I-TSI BMT

62 kW (84 PS), 5-Gang-Schaltgetriebe, Verbrauch in l/100 km:
innerorts 7,6; außerorts 5,2; kombiniert 6,1; CO₂-Emissionen in g/km:
kombiniert 140–139, Effizienzklasse: C

ReifenClever-Paket¹

19,90 €

zzgl. MwSt., mtl.

Leistungen, die überzeugen:

- Verschleißbedingter Sommer- und Winterreifenersatz² ✓
- Der erste Satz Winterreifen beinhaltet einen Satz Volkswagen Original Winterkomplettäder in 195/65R15 mit Stahlfelgen ✓
- Inkl. saisonaler Umrüstung ✓
- Inkl. Montage und Auswuchten (bei Erstmontage) ✓
- Optional Radzierblenden
- Optional Rädereinlagerung des nicht benötigten Radsatzes

VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES

BANK. LEASING. VERSICHERUNG. MOBILITÄT.*

Mehr Wissen

In acht Stufen zum zertifizierten Flottenmanager: Dekra Akademie baut die **Ausbildung zum Fuhrparkprofi** aus.



Annett Boblenz
abo@firmenauto.de

Fuhrparkmanager brauchen fundierte Sachkenntnisse. Es reicht längst nicht mehr, Autos nur zu verwalten. Die Flottenprofis benötigen betriebswirtschaftliches Know-how, juristisches Wissen und müssen verhandlungssicher sein. Wer Nachholbedarf hat, kann aus einem breiten Angebot an Schulungsseminaren wählen. Nur wenige halten aber, was sie versprechen. »Es gibt viele schwarze Schafe unter den Schulungsanbietern«, sagt Marc-Oliver Prinzing, Vorsitzender des Bundesverbands Fuhrparkmanagement (BVF). Deshalb entwickelte der Verband schon 2013 eine Prüfungsordnung für den deutschen Weiterbildungs- und Qualifizierungsmarkt.

Mit an Bord war von Anfang an die Dekra Akademie, die sich streng an diese Prüfungsordnung hält. »Wir wünschen uns, dass sich auch andere Schulungsanbieter an den Vorgaben orientieren«, sagt Prinzing. Umso mehr freut er sich, dass die Kurse und Seminare der Dekra Akademie in der Branche akzeptiert und sehr gut gebucht sind.

Elf Themen in 200 Unterrichtseinheiten

Die Akademie behandelt elf große Themenblöcke in acht Semiarblöcken. »Jeder Block wird von einem Fuhrparkmanagementexperten geleitet«, erklärt Martin Hildebrandt, der bei der Akademie die Ausbildung koordiniert. Und jeder Block kann auch einzeln gebucht werden. Im April 2018 startet die Grundausbildung in Berlin, im Mai in Frankfurt, im Oktober in Norderstedt und im November in München. Jüngst richtete die Akademie einen zusätzlichen Standort für die vielen Flottenmanager im Ruhrgebiet ein. In Dortmund beginnt die Ausbildung im Juli 2018.

Hildebrandt kennt die Branche und die Nöte der Teilnehmer, die für die Kurse teilweise sogar extra freinehmen. Deshalb ist die Ausbildung ausgesprochen flexibel angelegt. »Weil wir alle Module an allen Standorten anbieten, ist nicht jeder Teilnehmer dazu verpflichtet, seine Kurse nur an seinem Standort wahrzunehmen«, beruhigt Hildebrandt. Und auch wenn es zeitlich mal gar nicht passen sollte, wird das nicht zum Problem. »Manch einer zieht die Ausbildung auch über zwei Jahre hin«, sagt er. Zusätzlich sponsert Dekra während der Ausbildung die Mitgliedschaft in dem Bundesverband. Dadurch haben die Teilnehmer auch Zugriff auf das Fuhrparkcockpit des Verbandes, einer digitalen Publikation mit umfangreichem Fachwissen.



Foto: Fotolia

Module der Ausbildung

- 1 Operative Aufgaben/Prozesse**
 - Aufgaben des Fuhrparkmanagers
 - Prozesse und Aufgaben
 - Fahrerbetreuung
 - Schwerpunkt Outsourcing
- 2 Kommunikation**
 - Grundlagen/Konfliktmanagement
 - Präsentationen (Videotraining)
- 3 Kostenrechnung/Controlling**
 - BWL-Grundbegriffe/Kostenrechnung
 - EDV-Systeme und -Lösungen
- 4 Finanzierung/Beschaffung/Verwertung**
 - Finanzierungsformen
 - Bilanzielle Auswirkungen
 - Besonderheiten des Leasings
 - Beschaffung/Remarketing
- 5 Recht/Versicherung**
 - Halterhaftung
 - Ladungssicherung, UVV
 - Arbeitszeitgesetz
 - Berufskraftfahrer-Qualifikation
 - Versicherungsrecht
- 6 Steuer/Schadenmanagement**
 - Steuern im Fuhrpark
 - Risk Management
 - Schadenkosten/-abwicklung
- 7 Management/Nachhaltigkeit**
 - Dienstwagenmanagement
 - Alternative Antriebe
 - Mobilitätsmanagement
- 8 Fuhrparkmanager-Zertifizierung**
 - Multiple-Choice-Test
 - Bearbeiten eines Fallbeispiels
 - Präsentation der Arbeitsergebnisse

Das kommt gut an, denn Fuhrparkmanager müssen sich mit immer mehr Themen befassen, die auf den ersten Blick nichts mit ihrer eigentlichen Aufgabe zu tun haben. Mobilitätsmanagement, Ladeinfrastruktur oder Datensicherheit etwa. Doch auch darauf gehen die Dozenten in den Kursen ein. Beispiel Datenschutz. »Durch das neue Bundes-Datenschutzgesetz bekommt das Thema plötzlich eine große Bedeutung für Flottenmanager«, sagt Prinzing.

Ausbildungsthema alternative Antriebe

Und da Unternehmen sich mehr und mehr für alternative Antriebe interessieren, steht auch dieses Thema im Ausbildungsplan. Speziell natürlich unter dem Aspekt der Plausibilität und der Wirtschaftlichkeit. TCO, also die Total Costs of Ownership, sind ein zentraler Punkt der Kurse. »Das Thema Finanzierung ist ja ohnehin fester Bestandteil unserer Ausbildung«, betont Hildebrandt. Fakt ist aber, dass die betriebswirtschaftliche Betrachtung des Fuhrparks immer stärker eingefordert wird. »Diese Themen bewegen zunehmend auch mittlere und kleine Unternehmen«, ergänzt Prinzing.

Wer alle Seminare besucht hat und die zweitägige Prüfung besteht, darf sich am Ende zertifizierter Flottenmanager (Dekra) nennen. »Die Prüfung ist anspruchsvoll, aber fair«, weiß Prinzing. Ein Teil des Wissens wird im Multiple-Choice-Verfahren abgefragt. Außerdem müssen die Prüflinge anhand einer Fallstudie einen Lösungsweg aufzeigen und diesen dann auch vor Publikum präsentieren können. Schließlich müssten Flottenmanager genauso in ihren Unternehmen ihre Wünsche gegenüber der Geschäftsleitung klar formulieren und durchsetzen können. Und weil der für die Firmenwagen Verantwortliche sich im Prinzip in alle Fachbereiche einmischt, muss er auch gegenüber seinen Kollegen bestens argumentieren können.

Prinzing freut es sehr, dass kaum jemand bei der Prüfung patzt. »Sicherlich gibt es mal den einen oder anderen Teilnehmer, der vorzeitig aufhört«, bedauert er. Die meisten halten aber durch und arbeiten intensiv mit. Im vergangenen Jahr erhielten 40 Teilnehmer ihre Urkunde, darunter auch etliche Damen. »Die Frauenquote liegt zwischen 30 und 40 Prozent«, sagt Hildebrandt. Prinzing erstaunt das nicht weiter, bringen doch Frauen ohnehin genau die Eigenschaften mit, die für den Beruf des Flottenmanagers gebraucht werden. Das wären Organisations- und Kommunikationstalent sowie pädagogische Fähigkeiten verbunden mit der nötigen Konsequenz. ■

Anzeige



Die ehrliche Wartungspauschale nach Herstellervorgaben

	Inspektion und Wartung nach Herstellervorgaben	Prüfung nach den Unfallverhütungsvorschriften (UVV)	Verschleißbedingte Reparaturen	WARTUNGSPAUSCHALE pro Monat ¹
z.B. Audi A4 2.0 TDI	✓	✓	✓	€ 16.⁵⁰

A.T.U bietet den Flottenkunden Transparenz, Effizienz und Preiswürdigkeit durch die Wartungspauschale. Durch definierte Laufzeiten und Laufleistungen verbessert sich die Kalkulierbarkeit der Fuhrparkkosten. Neben diesen transparenten monatlichen Fixkosten profitieren Fuhrparkleiter auch durch ein sofort realisierbares, erhebliches Einsparpotential.

Jetzt informieren unter 0180-6 27 27 28 981²

www.atu.de/flotte

(1) Vertragslaufzeit: 36 Monate/Gesamtleistung 60.000 km. Gilt für Fahrzeuge nicht älter als 6 Monate. Preis zzgl. MwSt. Mtl. Rate enthält folgende Leistungen: Inspektion nach Herstellervorgaben, alle verschleißbedingten Wartungsarbeiten inkl. Material/Öl, welches A.T.U im Sortiment führt, HU/AU (Gilt nur für PKW bis 3,5 t, gilt nicht für vertiefte Prüfung gem. § 29 Abs. 1 StVZO i.V.m. Anlage Villa Nr. 2.2. Durchführung der Hauptuntersuchung durch eine amtlich anerkannte Prüf-Organisation. Durchführung der Abgasuntersuchung durch A.T.U., DGUV Vorschrift 70 Prüfung und europaweite Mobilitätsgarantie. Nähere Informationen erhalten sie von Ihrem Ansprechpartner bei A.T.U. Alle Angebote erfolgen für die A.T.U. Auto-Teile-Unger GmbH & Co. KG, Dr.-Kilian-Str. 11, 92637 Weiden und gelten für alle deutschen A.T.U.-Filialen, ausgenommen sind die Filialen in 52070 Aachen, Hubert-Wiener-Str. 30, und 52078 Aachen, Debyestr. 35. Angebot gilt für Gewerbekunden von A.T.U. Flottenmanagement. (2) 0,20 € / Anruf aus dem dt. Festnetz, max. 0,60 € / Anruf aus den dt. Mobilfunknetzen.

firmenauto
des jahres 2018

Mit Unterstützung von:  **DEKRA**



DER FUHRPARK-BRANCHENTREFF **2018**

Firmenauto des Jahres | 16.–18. April 2018 | Europa-Park Rust

Innovationen von morgen heute erleben und bewerten!



Mehr Informationen & Anmeldung unter
www.firmenauto.de/fadj

**Besuchen Sie unsere
Businesspartner in Rust,
die sich auf den nächsten
Seiten präsentieren.**

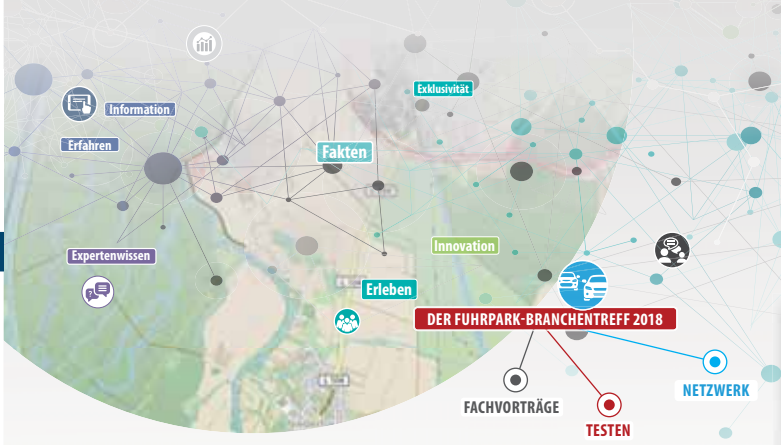
Wählen Sie zwischen zwei Veranstaltungstagen:

Testfahrergruppe 1: 16.–17. April 2018 | Testfahrergruppe 2: 17.–18. April 2018

Medienpartner:

Flotte!
Der Branchentreff





carmobility

carmobility GmbH
Gifhorner Straße 57
D-38112 Braunschweig
Telefon: (+49) 531 212-864 22
Telefax: (+49) 531 212-776 33
info@car-mobility.com
www.car-mobility.com

Firmenporträt

So unterschiedlich wie die Fuhrparkstrukturen sind auch die Anforderungen und Herausforderungen an ein professionelles Flottenmanagement. Gegründet in 2006, steht CarMobility für herstellerübergreifendes Fuhrparkmanagement und für alle Mobilitätsbedarfe (Pkw, leichte Nutzfahrzeuge). Unabhängig von der Beschaffungsform begleitet CarMobility Unternehmen ab einer Fuhrparkgröße von 50 Fahrzeugen entlang des gesamten ersten Fahrzeuglebenszyklus – von der Beschaffung und Übergabe der Fahrzeuge über die täglichen Mobilitätsansprüche, die übergreifende Rechnungskontrolle/-verarbeitung/-zahlung bis hin zur Fahrzeugrückgabe und Vermarktung. Darüber hinaus bietet CarMobility Beratungsleistungen mit höchster Kompetenz zur strategischen Ausrichtung und Weiterentwicklung der gesamten Flotte. Mit einem Kundenportfolio aus allen Branchen vertritt CarMobility die Interessen des Flottenmanagements – unabhängig von der Art der Finanzierung, den Marken des Fuhrparks sowie der Anzahl aller eingebundenen Lieferanten. CarMobility begleitet Unternehmen durch die administrativen und strategischen Prozesse im täglichen Flottenmanagement. Außerdem übernimmt CarMobility die Koordination und Kommunikation mit den Fahrzeugnutzern und sichert damit die Mobilität der Fahrzeugflotte.

DIE VORTEILE AUF EINEN BLICK

- Professionelles, markenübergreifendes Fuhrparkmanagement – unabhängig von der Finanzierungsart
- Sichere und schnelle Fuhrparkmanagementprozesse zur Reduzierung zeitaufwendiger Routineaufgaben und der gesamten Fuhrparkkosten
- Höchste Expertise im Fuhrparkmanagement zur Beratung, Betreuung und Weiterentwicklung der Flotte
- Großes Leistungsportfolio und viele digitale Produkte

Sprechen Sie uns zu unserem umfangreichen Serviceangebot an und erfahren Sie mehr!

Ansprechpartner



Matteo Carlesso
CEO Fleet Management
Tel. 0531 / 212-841 82
matteo.carlesso@car-mobility.com



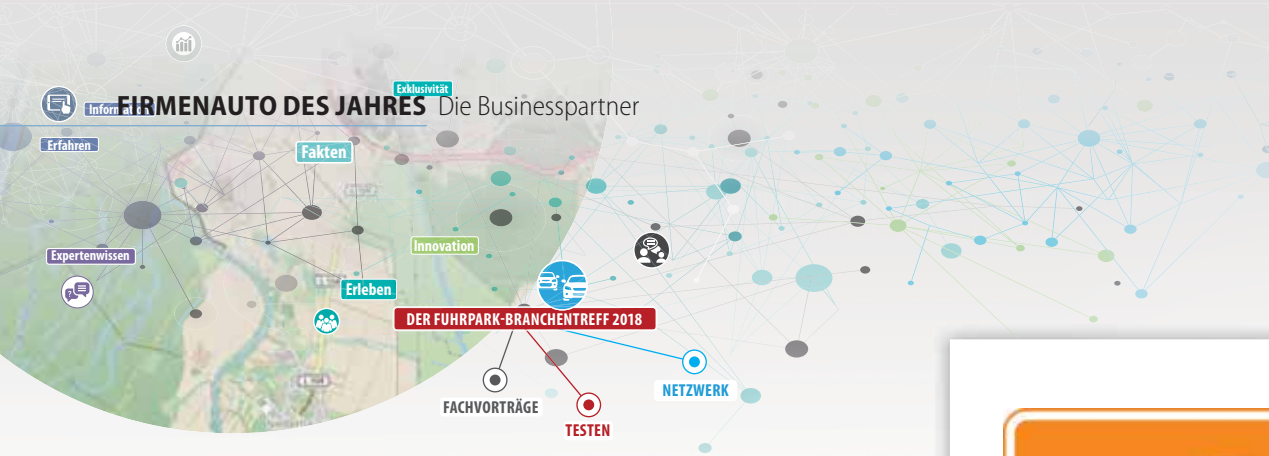
Steffen Wiechers
Leiter Vertrieb Region Nord/West
Tel. 0531 / 212-6598
Tel. 0173 / 168 34 51
steffen.wiechers@car-mobility.com



Peter Seidelt
Leiter Vertrieb Region Nord/Ost
Tel. 0531 / 212-4114
Tel. 0160 / 93 98 55 18
peter.seidelt@car-mobility.com



Oliver Schmelzer
Leiter Vertrieb Region Süd/Ost
Tel. 07335 / 184 98 70
Tel. 0172 / 496 13 33
oliver.schmelzer@car-mobility.com



DKV EURO SERVICE

DKV EURO SERVICE GmbH + Co. KG
Balcke-Dürr-Allee 3
D-40882 Ratingen
Telefon: +49 2102 / 5518-0
Telefax: +49 2102 / 5518-192
info@dkv-euroservice.com
www.dkv-euroservice.com



Firmenporträt

Unterwegs optimal versorgt

Mit rund 13.000 Akzeptanzstellen für die DKV CARD deckt der DKV Euro Service 90 Prozent des gesamten deutschen Tankstellennetzes sowie aller Autobahntankstellen und Autohöfen im Bundesgebiet ab. Auch das Tanken im Ausland an 33.000 Tankstellen außerhalb Deutschlands in 41 weiteren europäischen Ländern ist mit der DKV CARD sehr einfach möglich. Das reduziert die durch eine Betankung bedingten Umwege und die damit verbundenen Kosten deutlich. Darüber hinaus bietet der DKV Euro Service zusätzliche flottenbezogene Services an wie etwa Parken, Reifenservices, Autowäschen sowie die elektronische Führerscheinkontrolle.

Umfassende Versorgungslösungen für Ihre E-Flotte

Auch im Bereich Elektromobilität bietet der DKV umfassende Versorgungskonzepte. Dazu zählt das Aufladen zu Hause, am Arbeitsort und an öffentlichen Ladepunkten («@home«, «@work« und «@public«). Aber auch Ladekonzepte, bei denen z. B. in einem Parkhaus oder auf dem Parkplatz vor dem Supermarkt nebenher geladen werden kann, stehen im Fokus. Dabei werden alle Ladevorgänge – analog zu herkömmlichen Tankvorgängen – erfasst und korrekt verrechnet.

Unser Angebot:

- Langjährige Erfahrung in der Erstellung von Versorgungskonzepten
- Modulare Versorgungslösungen rund um Ihre E-Flotte
- Ganzheitlicher Ansatz im Fokus: @public, @home und @work
- Anbieter einer eigenen Tank- und Ladekarte DKV CARD +CHARGE mit Zugang zu rund 7.000 öffentlich zugänglichen Ladepunkten
- Zugang zu 2.500 Ladepunkten des Ladeinfrastrukturbetreibers Freshmile in Frankreich
- Starke strategische Partnerschaften

Sie benötigen individuelle Beratung oder beschäftigen sich mit der Anschaffung eines E-Fahrzeuges für Ihr Unternehmen? Wir beraten Sie gerne!

Ansprechpartner



Volkmar Link

Vertriebsleiter D-A-CH
Balcke-Dürr-Allee 3
D-40882 Ratingen
Telefon: +49 2102 / 5518-520
Telefax: +49 2102 / 5518-335 20
Volkmar.Link@dkv-euroservice.com



Norman Meyer

Head of International Key Account Management
Balcke-Dürr-Allee 3
D-40882 Ratingen
Telefon: +49 2102 / 5518-235
Telefax: +49 2102 / 5518-192
Norman.Meyer@dkv-euroservice.com

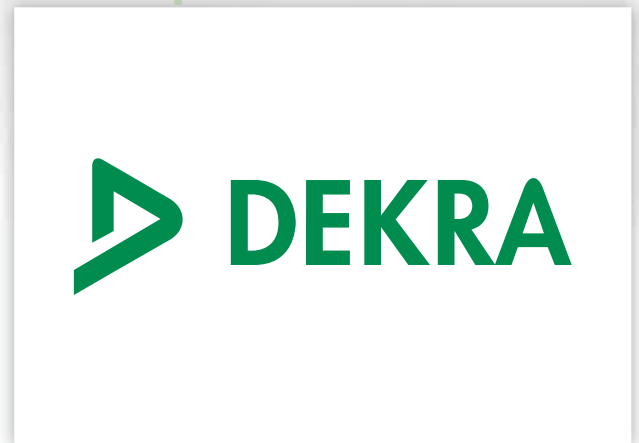




DEKRA

DEKRA Automobil GmbH
Handwerkstraße 15
D-70565 Stuttgart
Telefon: +49.711.7861-0
Telefax: +49.711.7861-2240
automobil@dekra.com
Internet: www.dekra.de

Geschäftsführung:
Dr. Gerd Neumann (Vorsitzender)
Wolfgang Linsenmaier
Guido Kutschera
Johannes Vossebrecher



Firmenporträt

Seit der Gründung im Jahr 1925 lautet das DEKRA Versprechen: Wir sorgen für die Sicherheit der Menschen im Umgang mit Technik und Umwelt. Inzwischen ist aus dem Deutschen Kraftfahrzeug-Überwachungs-Verein e.V. eine der weltweit führenden Expertenorganisationen geworden. Die DEKRA SE ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft des DEKRA e.V. und steuert das operative Geschäft des Konzerns. Im Jahr 2016 hat DEKRA einen Umsatz von rund 2,9 Milliarden Euro erzielt. Rund 39.000 Mitarbeiter sind in mehr als 50 Ländern auf allen fünf Kontinenten im Einsatz.

Im Verkehr, bei der Arbeit und zu Hause – in allen wesentlichen Lebensbereichen schaffen die erfahrenen Experten von DEKRA mehr Sicherheit. Das Unternehmen hat ein klares und anspruchsvolles Bild von der Zukunft. Die Vision bis zu dem 100. Geburtstag im Jahr 2025 lautet: DEKRA wird der globale Partner für eine sichere Welt.

Unser breites Dienstleistungsportfolio deckt die drei Businessunits DEKRA Automotive, DEKRA Industrial und DEKRA Personnel ab.

Fahrzeugbezogene Leistungen:

HU, Gutachten, Bewertungen, DEKRA Siegel für Gebrauchtfahrzeuge, UVV-Prüfung nach DGUV-Vorschrift 70, Feinstaubplaketten

Fuhrparkmanagement:

DEKRA Fair Return/Gebrauchtwagenmanagement, Schaden- und Riskmanagement, Führerscheinkontrolle, Aus- und Weiterbildung, Fahrertrainings, Beratungsdienstleistungen, Web based Trainings

Weitere Dienstleistungen:

Zertifizierungsdienstleistungen, Zeitarbeitspersonal, Umweltmanagement, Mobilitätsberatung

Ansprechpartner



Rainer Schwer
Key Account Manager
Leasinggesellschaften & Flotten
DEKRA Automobil GmbH
Handwerkstraße 15
70565 Stuttgart
Telefon: 0175.585 55 21
rainer.schwer@dekra.com
Internet: www.dekra.de





Fotos: Volker Warning

Vom Gummiklotz zum Hightech-Reifen

Vier postkartengroße Gummiflächen sind maßgeblich für die Fahrsicherheit eines Firmenwagens verantwortlich. Ein Blick hinter die Kulissen der **Reifenentwicklung bei Continental**.

Immanuel Schneeberger
ims@firmenauto.de



Vielen Autofahrern wird die Existenz von Reifen maßgeblich dann bewusst, wenn ein Termin für den jahreszeitlichen Wechsel auf Sommer- oder Winterbereifung ansteht. Dabei kann das Auto noch so teuer und sicher sein, wenn die Reifen im Notfall zu wenig Grip haben, knallt es. Spätestens dann stellt sich die Frage, ob die Schuhe des Autos gut in Schuss waren und ob ein teureres Gummi nicht doch die bessere Investition gewesen wäre. Um Ihnen Einblick in die Reifenentwicklung zu geben, waren wir bei Continental in Hannover. Dort arbeiten 1.500 Mitarbeiter aus 60 Nationen in der Forschung und Entwicklung.

Sie kämpfen mit Zielkonflikten: Das Gummi soll möglichst gut haften, was mit einer weichen Gummimischung leichter klappt. Es soll aber auch für sparsamen Verbrauch leicht rollen. Dabei wiederum hilft eine harte Mischung. Der Reifen soll in Kurven Grip bieten, dabei aber möglichst lange halten. Um all diese Eigenschaften zu vereinen, braucht es das richtige Rohmaterial. »Die Hälfte der Innovationen im Reifen kommt aus dem Material«, unterstreicht Dr. Holger Lange von Continental die Wichtigkeit der richtigen Gummimischung. Lange verantwortet die Anpassung von neuen Reifentypen an die besonderen Bedürfnisse einzelner Hersteller. Wenn sein Team in die Entwicklung einsteigt, ist bereits viel Arbeit getan.

Am Anfang steht ein Pflichtenheft: Wie soll der Reifen am Ende positioniert werden? Soll der Unterbau eher fest sein für direkte Reaktionen auf die Lenkung. Oder weicher für hohen Komfort? Ist die Mischung eher auf Langlebigkeit ausgelegt? Oder auf höchste Kurvengeschwindigkeit? Und welche Eigenschaften soll das Profil aufweisen?

Die Mischung macht's ...

Um die Mischung perfekt auf die künftigen Einsatzbedingungen abzustimmen, setzt Continental einen sogenannten Highspeed Linear Friction Tester ein. Dabei zieht eine Maschine einen Profilblock mit neuem Gummi in einem geschlossenen Raum mit Tempo 20 über eine Fahrbahnoberfläche. Eine Hochgeschwindigkeitskamera filmt das Ganze, während die Maschine die erforderliche Kraft misst. So können die Entwickler das Bremsverhalten einer Gummimischung auf Asphalt oder Eis simulieren: Im Testraum können Temperaturen zwischen -15 und +30 Grad eingestellt werden. Im Labor genügen so ein bis drei Kilogramm einer neuen Mischung. Auf diese Weise können die Entwickler eine Vorauswahl treffen.

Danach werden Versuchsreifen mit neuer Mischung und bekanntem Profil gebaut, um auch die Auswirkungen kleiner Mischungsänderungen nachvollziehen zu können. Dafür sind dann schon zwei bis drei Kilogramm Gummimischung je Reifen nötig. Auch die Reifenlabel der EU haben einen wichtigen >

Reifenschnitzerei

In der Reifenschnitzerei bei Continental in Hannover arbeiten 16 Mitarbeiter. Sie fertigen mit viel Handarbeit die Prototypen neuer Reifengenerationen. Dabei ist höchste Konzentration erforderlich: Das Profil wird erst mit einer silberner Farbe auf dem rohen Reifen aufgezeichnet und im Anschluss mit feinem Werkzeug ausgeschnitten. Zwischen acht und zehn Stunden braucht ein geübter Schnitzer für einen kompletten Reifen. Schon der kleinste Fehler macht einen angefangenen Reifen unbrauchbar. Dabei geht es höchst präzise zu: Auf 0,2 mm genau muss das Profil geschnitten werden. Deswegen arbeiten die Schnitzer immer nur in der Frühschicht und mit Tageslicht. Sollen mehr als vier Reifenprototypen mit demselben Profil hergestellt werden, übernimmt ein eigens entwickelter Schnitzroboter die Arbeit. Er ist zwar nicht schneller als seine menschlichen Kollegen, schnitzt aber auch mitten in der Nacht fehlerfrei.



Wir fertigen maßgeschneiderte Schuhe mit genau den von den Autoherstellern gewünschten Eigenschaften.

Dr. Holger Lange, Leiter OE-Reifenentwicklung



Akustik-Labor für leisere Reifen

Auf dem Prüfstand wird der Reifen auf Geräusch, Vibration und Rauigkeit optimiert. Das dient vor allem höherem Komfort. Bis Tempo 120 hört man den Reifen, darüber dominieren Windgeräusche. In der Conti-Versuchshalle sind Rollen mit verschiedenen Oberflächen angebracht, die sämtliche Asphaltbedingungen abbilden. Im Tonstudio optimieren die Ingenieure rund um Versuchsleiter Dr. Oliver Schürmann die Reifengeräusche. Schon kleine, kaum sichtbare Asymmetrien im Profil können zu einem für das menschliche Ohr angenehmeren Reifengeräusch führen.



Reifen bestehen nicht nur aus Gummi. Im Wulst verlaufen zwei Stahlstränge, die den Reifen auf der Felge halten.

Auch unter der Lauffläche verbirgt sich ein mehrlagiger Stahlgürtel.

Einfluss auf die Reifenentwicklung: Viele Autohersteller geben den Entwicklern vor, welche Labelwerte ein Auto in der Erstausrüstung schaffen soll. »Die Gummimischung hat über 80 Prozent Anteil am Ergebnis im Nassbremsen«, sagt Dr. Lange dazu.

... aber nicht ohne das richtige Profil

Für viele andere Fahrbereiche ist hingegen das Profil ausschlaggebend. Vor allem bei stehendem Wasser auf der Fahrbahn muss es das Aufschwimmen des Autos verhindern, soll dabei aber genauso in anderen Situationen Fahrstabilität bieten. Auch bei Winterreifen ist das Profil sehr wichtig. Feine Lamellen sorgen für Grip auf Schnee, dürfen den Reifen aber nicht zu weich machen. »Bis zu 200 verschiedene Lamellentypen gibt es in einem Reifen«, verdeutlicht Marco Gellings, Leiter der Winterreifenentwicklung bei Continental, die Komplexität heutiger Profile. Neue Techniken wie 3D-Druck helfen bei der Entwicklung der feinen Einschnitte. In der Reifenschnitzerei entstehen dann mit viel Handarbeit erste Reifenprototypen (Seite 41: Reifenschnitzerei).

Um die Anforderungen des Pflichtenhefts zu erfüllen, ist der Test auf dem Feld unersetzlich. Continental kann dazu seit 50 Jahren das eigene Contidrom nutzen. Für Wintertests müssen die Ingenieure dann aber doch die dicken Jacken aus dem Schrank holen: Dann geht's ab nach Nordeuropa. In Lappland ist es einfach länger kalt als in Deutschland. Nach zwei bis drei Entwicklungsschleifen können üblicherweise die Erwartungen des Pflichtenhefts erfüllt werden. Erst dann wird eine neue Reifenlinie gefertigt, da die Formen recht teuer sind.

Tests auf der Rolle

Auch Prüfstandtests sind fester Bestandteil der Reifenentwicklung. Dort wird der Rollwiderstand ebenso geprüft wie die Langlebigkeit und die Stabilität bei hohen Geschwindigkeiten. Einen besonderen Stellenwert haben Abrollgeräusche: Autos werden immer leiser, E-Autos fahren gar ohne hörbaren Motor. Da fallen Reifengeräusche umso mehr auf.

Auf den Teststrecken und den Prüfständen werden die Reifen dabei viel höher belastet als im Alltagsbetrieb. Dabei bleiben Beschädigungen nicht aus, sie sind sogar ausdrücklich erwünscht. Continental überprüft die Erprobungsreifen nach den Tests in eigenen Labors mit Röntgengeräten und Computertomografien. Die zerstörungsfreien Schnittbilder gewähren Einblick in die Reifenstruktur. So können die Entwickler den Aufbau des Pneus überprüfen. Sie erkennen,

wie sich die einzelnen Gummimischungen auf die Reifenstruktur auswirkt und welche Folgen es hatte, dass die Tester die Reifen hart hernahmen.

Autohersteller haben Extrawünsche

Insgesamt dauert der gesamte Entwicklungsprozess eines neuen Reifens drei bis vier Jahre. In den letzten zwei Jahren der Entwicklung kommt bei Continental das Fachgebiet von Dr. Lange dazu: die Spezialisierung des Reifentyps auf die Vorgaben der einzelnen Autohersteller. Entwickelt VW beispielsweise einen neuen Golf, soll der Reifen genau so funktionieren, dass die Golf-typischen Fahreigenschaften erreicht werden. »Wir fertigen maßgeschneiderte Schuhe für genau das gewünschte Fahrzeug«, fasst Lange den finalen Entwicklungsprozess zusammen.

Porsche will eher sportliche, Audi dagegen legt selbst bei hochmotorisierten Fahrzeugen Wert auf möglichst leise Reifen. Während das von außen sichtbare Profil oft unverändert bleibt, ändert ein festerer oder weicherer Unterbau den Fahreindruck des Reifens. Fahrzeugentwicklern fallen diese feinen Änderungen direkt auf. Der normale Dienstwagenfahrer dagegen wird es eher nicht spüren, ob er einen Mercedes-spezifischen Conti-Reifen fährt oder einen ohne Autoherstellereckzeichnung. Eher fällt ihm auf, wenn er mit den supergünstigen Chinareifen eine Vollbremsung machen muss – um dann ohne Grip in den Vordermann zu rutschen. ■



Auf Prüfständen müssen neue Reifen ihre Haltbarkeit unter höchster Belastung beweisen. Danach überprüft Knut Budde (rechts im Bild im Gespräch mit dem Redakteur) mit seinem Team die Reifen per Computertomografie und mit Röntgengeräten auf Beschädigungen.

Reifenhistorie: So kam die Luft ins Rad

Erste Voraussetzung für Gummireifen an Fahrzeugen schaffte der Amerikaner Charles Goodyear 1844 mit seinem Patent für die Gummivulkanisierung. Nur ein Jahr später kam das erste Patent für einen Luftschlauch im Reifen. Doch erst als Dunlop 1888 einen Fahrradluftreifen patentieren ließ, kam die Sache ins Rollen. Erster Testfahrer war Dunlop Junior auf seinem Dreirad. Zu wirtschaftlichem Erfolg verhalf der Luftreifen dann 1895 dem Franzosen Michelin. Continental bot bereits 1892 luftgefüllte Fahrradreifen unter dem Namen Pneumatic an. 1904 entwickelten die Hannoveraner als welterste Firma einen Profilreifen für Automobile. Der erste Winterreifen kam 1934 aus Finnland von Nokian. Ruß und Silica verhelfen den heutigen Reifen zu ihrer Abriebfestigkeit und zu mehr Grip bei Nässe.



Reifen-Rat

Reifenmanagement bedeutet mehr, als nur Reifen zu wechseln oder einzulagern. Die Dienstleister beraten und unterstützen Flottenkunden auf vielfältige Weise. Wir zeigen, was die bundesweit agierenden Reifenketten bieten.

Hanno Boblenz
bob@firmenauto.de



Wechseln, ersetzen, einlagern: Ohne vernünftiges Reifenmanagement kommt kein Unternehmen aus, das mehr als ein, zwei Firmenwagen im Fuhrpark hat. Und da beim Reifenwechsel niemand selbst Hand anlegt geschweige denn wertvollen Stauraum zum Lagern der Reifen freiräumt, kommt dem Reifenservice eine immer wichtigere Rolle zu. Schließlich kann kaum ein Flottenmanager im Blick behalten, wann bei welchem Auto die Reifen abgefahren sind und ersetzt werden müssen.

Reifentests können Beratung nicht ersetzen
Überwachung ist das eine, eine frühzeitige Beratung das andere. Nur wer sich täglich mit Reifen beschäftigt, kann den Gesamtmarkt im Blick behalten. Ein vernünftiger Reifenhändler wird sich also genau anschauen, wie der Fuhrpark des Kunden zusammengesetzt ist, bevor er Reifen empfiehlt. Handelt es sich um User-Chooser- oder Funktions-Fahrzeuge? Fahrleistung, Einsatzdauer und Fahrstrecke sind ebenfalls wichtige Kriterien. Brauchen die Autos vollwertige Sommer- und Winterreifen oder genügen Ganzjahresreifen? Alle Daten sollten in einer Datenbank zusammenfließen, auf die der Flottenmanager zeitnah zugreifen kann, am besten online.

Nachdem gerade die bundesweit vertretenen Ketten Flottenbetreiber als lukrative Kunden für sich entdeckten, haben sie ihr Angebot speziell für diese Zielgruppe ausgebaut. Führerscheinkontrolle, UVV-Prüfung, selbst kleinere oder größere Reparaturen zählen bei den meisten Unternehmen zum Standardangebot. Wer was bietet, lesen Sie in der Tabelle rechts.

Was bundesweit tätige Reifenketten

	4Fleet Group	A.T.U. Auto-Teile-Unger
Stationen Deutschland/Europa	1.200/4.000	577/608
Großkunde ab (Fahrzeuge)	100	2
Service für Großkunden		
Fuhrparkanalyse	●	●
Einheitliche Stundensätze	●	●
Flatrate-Angebote	●	●
Terminerinnerung Fahrer/Fuhrparkleiter	●/-	●/●
Terminvereinbarung Telefon/Mail/Online/Messenger	●/●/●/-	●/●/●/-
Zusammenarbeit mit Leasinggesellschaften	●	●
Dienstleistungen		
Reifenreparatur	●	●
Werkstatt-/Pannenservice	●	●
Mobiler Reifenservice	●	-
Hol- und Bringdienst	●	●
Ersatzwagen	●	●
Reifeneinlagerung	●	●
HU-/AU-Prüfung	●	●
UVV-Prüfung	●	●
Führerscheinkontrolle	●	●
Autoglasservice	●	●
Wartung/Inspektion	●	●
Abrechnung		
Bargeldloses Bezahlen	●	●/-
Zentrale Sammelabrechnung	●	●/-
Elektronische Rechnung	●	●/-
Mobilitätsgarantie für Reifen	● ²⁾	● ²⁾

● ja; - nein, k. A. = keine Angaben; ¹⁾ je nach Kooperationspartner, ²⁾ gegen Aufpreis



Flottenkunden bieten

Delticom/ Flotten24.de	Driver Fleet Solution	EFR	Euromaster	First Stop Reifen Auto Service	Fleet Partner	Michelin Solutions	Pitstop.de	Reifencom	Servicequadrat
9.500/44.000	500/k. A.	300/320	350/2.300	209/1.500	1.000/3.000	1/k. A.	300/k. A.	37/k. A.	1.100/5.300
1	k. A.	20	10	10 Reifen	k. A.	500	10	10	100
–	●	●	●	●	●	●	●	●	●
–	●	●	●	●	●	●	●	●	●
–	–	–	–	–	–	●	–	–	–
●/–	●/● ¹⁾	●/●	●/●	●/●	●/●	●/●	k. A.	●/●	●/●
●/●/●/–	●/●/●/● ¹⁾	●/●/–/–	●/●/●/–	●/●/●/●	●/●/●/–	●/●/●/–	●/●/●/–	●/●/●/–	●/●/●/–
–	●	●	●	●	●	●	●	●	●
●	●	● ¹⁾	●	●	●	●	●	●	●
●	● ¹⁾	● ¹⁾	●	●	●	●	●	●	●
●	● ¹⁾	● ¹⁾	●	●	●	●	–	–	●
●	● ¹⁾	● ¹⁾	●	●	●	–	–	●	●
–	● ¹⁾	● ¹⁾	●	●	●	–	●	–	●
●	●	● ¹⁾	●	●	●	●	●	●	●
●	● ¹⁾	● ¹⁾	●	●	●	●	●	–	●
●	● ¹⁾	● ¹⁾	●	●	●	●	●	–	●
–	●	–	●	●	–	●	●	–	●
●	● ¹⁾	● ¹⁾	●	●	●	●	●	–	●
●	● ¹⁾	● ¹⁾	●	●	●	●	●	–	●
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
● ²⁾	●	● ²⁾	● ²⁾	● ²⁾	●	●	k. A.	● ²⁾	● ²⁾

Quelle: Angaben der Unternehmen (Stand: 01/2018)



»Der Fokus

Andreas Berents, Geschäftsführer Euromaster in Deutschland und Österreich, im Gespräch über Reifenmanagement und die Serviceangebote von Euromaster.

von Immanuel Schneeberger

Herr Berents, warum sollten Fuhrparkleiter das Reifenmanagement überhaupt auslagern?

Zuallererst spart es Kosten. Zudem informieren wir ihn frühzeitig, wann Reifen ausgetauscht werden müssen. Vor allem unser proaktives Management spart Geld. Die Fuhrparkleiter können Reifenersatz im Vorfeld planen und vermeiden so Ausfallzeiten der Fahrzeuge. Wir sehen außerdem einen deutlichen Trend dahingehend, dass die Fuhrparkmanager alles aus einer Hand haben wollen, da ist unsere bundesweite Netzabdeckung wichtig.

Welche Rolle spielt der Reifenpartner angesichts komplexer werdender Produkte? Oder zählt nur der Preis?

Den Preis können wir nicht ausklammern. Aber wir sind bei den Marken nicht nur auf Michelin fixiert. Bei neuen Technologien wie beispielsweise RDKS, also dem Reifendruckkontrollsystem, sind wir natürlich willkommener Ansprechpartner. Aber selbstverständlich ist bei unserer Beratung auch das Fahrverhalten der jeweiligen Fuhrparknutzer wichtig.

Worauf legen Fuhrparkleiter bei der Reifenwahl Wert?

Bei der Reifenwahl liegt der Hauptfokus auf Sicherheit. Vor ein paar Jahren gab es einen Trend, bei dem viel zu Discount-Produkten

Zur Person

Andreas Berents (55) ist seit Juni 2015 Euromaster Geschäftsführer in Deutschland und Österreich. Zuvor war er drei Jahre als Direktor für Vertrieb bei Euromaster tätig. Berents studierte Deutsche Philologie, Wirtschaftsgeschichte und Publizistik an der Universität Münster.

liegt auf Sicherheit«

ten gegriffen wurde. Aber die Fuhrparkmanager haben erkannt, dass es sich lohnt, in Qualität zu investieren. Die Reifen halten länger, sie haben einen kürzeren Bremsweg, es gibt weniger Abrieb.

Natürlich ist bei unserer Beratung auch das Fahrverhalten der Fuhrparknutzer wichtig. Im Mietwagenbereich beraten wir beispielsweise ganz anders als bei Dienstwagenfahrern, etwa bei Siemens. Insgesamt sind Laufleistung und Sicherheit ganz wichtige Punkte.

Welche Rolle spielen Ihrer Erfahrung nach die EU-Reifenlabels beim Reifenkauf?

Keine bedeutende Rolle. Unsere Kunden sind über Reifentests schon sehr gut informiert. Ich kann nicht sagen, dass unsere Center-Teams das Feedback geben, dass die Kunden überwiegend nach Reifen-Labels fragen. Die Wahl hängt vielmehr von der Qualität der persönlichen Beratung ab.

Die RDKS sind beim Reifentausch teuer. Verzichten die Kunden jetzt auf andere Dienstleistungen?

Es gibt in der Tat das Phänomen, dass Fuhrparks auf bestimmte Dienstleistungen verzichten, um die Mehrkosten im RDKS-Bereich zu kompensieren. Wir wirken dem mit unserer One-Stop-Shopping-Philosophie entgegen. Große Kunden wie Hertz schätzen es sehr, bei uns den gesamten Service aus einer Hand zu bekommen.

Wir bieten neben dem Service nach Herstellervorschrift auch Reparaturen für Glas

und Karosserie. Auch Hauptuntersuchungen sind stark nachgefragt.

Bieten Sie neben dem klassischen Auto-service auch Fuhrparkdienstleistung an?

Wir machen die UVV und den Führerscheincheck und vieles andere. Gerade sind wir mit einer Agentur daran, dass wir uns in Zukunft auch um das Thema Kennzeichen kümmern.

Stichwort Zukunft: Wie wird sich Euromaster in den kommenden Jahren aufstellen?

Wir hegen und pflegen unsere bestehenden Kunden, denn da ist eine Menge Potenzial. Ein Fuhrparkmanager gibt einem ja nicht immer den gesamten Fuhrpark. In der Netzabdeckung wollen wir demnächst auch mit Partnern zusammenarbeiten, um eine noch bessere Netzabdeckung sicherstellen zu können.

Verraten Sie uns abschließend Ihre wichtigsten Tipps für die richtige Reifenwahl?

Zuallererst sollte sich der Kunde Gedanken über sein Fahrverhalten machen. Wie viele Kilometer fährt er? In welcher Region wird gefahren? Wird er mit Schnee konfrontiert? Und dann der Sicherheitsaspekt: Bei manchen Autos ergibt ein Budgetreifen einfach keinen Sinn. Sowohl aus sicherheitstechnischer Sicht als auch von den Kosten her: Wenn der teurere Reifen länger hält, lohnt sich der höhere Preis. ■

 Fuhrparks schätzen, dass sie bei uns alles aus einer Hand bekommen.

Die besten Reifen für Kompaktwagen

16 Zoll sind out in der Golf-Klasse. Die neue **Standarddimension 225/45 R 17** verspricht hohe Fahrdynamik. Wie aber steht's um den Fahrkomfort und die Sicherheit speziell auf regennasser Straße?

von Thiemo Fleck



Downsizing im Motorenbau heißt: Kleine, aufgeladene Motoren ersetzen großvolumige Aggregate, was Sprit sparen soll. Downsizing gibt's auch bei Reifen: Schmale Reifen mit höherem Luftdruck rollen leichter und sorgen für niedrigen Kraftstoffverbrauch.

Der Markt aber will von all dem nichts wissen. Schwere SUV liegen im Trend, und die lassen sich mit Mini-Motoren nicht wirklich wirtschaftlich bewegen. Und wenn sie dann mit schmalen Basisreifen vorfahren, ist zwar der budgetbewusste Fuhrparkleiter zufrieden, der User-Chooser aber eher weniger.

Mit dem Größenwachstum der Autos sind auch die Reifen gewachsen. Rollte ein Auto der Golfklasse in den 1980er-Jahren

noch auf Reifen der Größe 175/70 R13, so wird das aktuelle Bestsellerformat 205/55 R16 gerade von 225/45er-Schlappen und 17-Zoll-Felgen abgelöst.

Im Test unserer Kollegen von »auto motor und sport« wollen zehn Modelle den überragenden Vorjahrestestsieger Michelin Pilot Sport 4 schlagen. Auf trockener Straße wird das nicht einfach: Schon beim Bremsstest mit zehn ABS-Vollbremsungen aus Tempo 100 setzt sich der Franzose mit gemittelt nur 34,6 Meter Bremsweg klar an die Spitze. Rund einen Meter später stehen Pirelli, Nokian, Falken, Conti, Goodyear und Vredestein. Cooper, Giti, Toyo und Nankang brauchen über zwei Meter mehr bis zum Stillstand.

In der für Firmenwagen ebenfalls wichtigen Disziplin des Rollwiderstands wird es mit nur durchschnittlichen Leistungen eng für den Michelin. Goodyear, Giti und Nokian rollen leichter, Conti gleichauf, dicht gefolgt von den fast genauso energieeffizienten Falken, Cooper und Pirelli. Vergleichsweise schwer rollt der Nankang ab.



Im Test: 225/45 R 17

Continental PremiumContact 6
Cooper Zeon CS8
Falken Azenis FK 510
Giti Sport S1
Goodyear Eagle F1 Asymmetric 3
Michelin Pilot Sport 4
Nankang Sportnex AS-2
Nokian Line
Pirelli P Zero
Toyo Proxes Sport
Vredestein Ultrac

Fotos: Dino Eisele

Auch bei der Geräuschmessung des an zwei Messmikrofone mit abgeschaltetem Motor vorbeifahrenen Fahrzeugs konnte sich der Michelin nicht ganz an die Spitze setzen. Giti, Nankang, Toyo und Falken sind leiser, als recht laut wurden Pirelli und Conti gemessen. Ist das auch im Innenraum hörbar? Nein, erst recht nicht, wenn das Triebwerk läuft.

Wichtiger, weil sicherheitsrelevant, ist das Fahrverhalten. Hier brennt ebenfalls nicht der Michelin die schnellsten Rundenzeiten in den Asphalt. Das schafft der Conti. Aber in Sachen Fahrstabilität und Beherrschbarkeit zeigt der Michelin eindrücklich, wozu ein Topreifen heute in der Lage ist. Mit starkem Kurvengrip und guter Lenkpräzision fährt außerdem

der Continental weit nach vorn, Giti und Vredestein halten im Trockenen Anschluss.

Im Mittelfeld folgten Goodyear, Falken und Pirelli. Cooper und der etwas profilweiche Nokian lassen mit deutlicher Untersteuerneigung bei nur geringen Sicherheitsdefiziten keine rechte Fahrfreude aufkommen.

Die Bremsleistung wird sehr stark gewichtet

In Summe liegt der Michelin auf trockenem Asphalt klar in Führung. Und das, obwohl er nicht in allen Disziplinen Topleistungen erreicht. Warum? Weil er mit Abstand am besten bremst. Das ist die Disziplin, auf die Flottenmanager bei ihren Autos besonders viel Wert legen sollten. Deshalb geht sie zu 40 Prozent in die Trockenwertung ein.

Mit gleichem Prozentsatz wird auch das Bremsen auf nasser Fahrbahn gewichtet. Nicht nur, weil die Fahrer gefährliche Verkehrssituationen am effizientesten über eine blitzschnelle Vollbremsung entschärfen, sondern weil auch wichtige >

Sicherheitssysteme wie ABS und ESP über das Abbremsen von Rädern sichere Fahrdynamik garantieren. Das Nassbremsen ist daher die Königsdisziplin bei Reifentests. Wer patzt, hat auf vordere Plätze keine Chance.

Wer liegt vorn? Wieder Michelin! Mit den französischen Reifen steht der A3 bei einer Vollbremsung aus Tempo 80 schon nach 30,2 Metern. Michelin markiert so den aktuellen Stand der Technik. Mit Falken, Nokian und Pirelli steht der Audi einen Meter später. Conti, Toyo und Cooper brauchen zwei Meter mehr; drei Meter fordern Goodyear, Giti und Vredestein. Nur der Nankang bremst zu lang. Der Chinese würde am bereits stehenden Michelin-bestückten Audi noch um fast fünf Meter vorbeirutschen.

Überraschend stark auf Nässe: Falkens Azenis FK 510. Ihm gelingt es, auf Platz zwei in der Nässewertung vorzufahren. Das könnte angesichts nur kleiner Macken bei der Trockenperformance für eine Platzierung unter den ersten drei reichen. Auch der Pirelli P Zero zeigt mit Ausnahme des etwas längeren Nassbremswegs und einer recht schwachen Vorsorge gegen Aquaplaning sonst recht überzeugende Nässeleistungen.

Der Billigreifen aus China überrascht auf nasser Straße

Ist damit alles klar? Keinesfalls, es gibt noch eine Überraschung: Trotz schwacher Bremswerte auf Nässe und dürrtiger Seitenführung fährt der günstige Nankang in den Nasshandlungsrundenzeiten weit nach vorn. Wie geht das? Trotz seines wenig ausgewogenen Fahrverhaltens lässt er sich sehr zügig über die kräftig beregnete Teststrecke bewegen. Im Vergleich zu den Wettbewerbern lassen ihn Pfützen und Spurrinnen nahezu kalt. Dort, wo der mit den Pneus der Konkurrenz ausgerüstete Audi

Fahreigenschaften auf trockener Straße

Bremsen Bremsweg in Metern aus 100 km/h			Handling Durchschnittsgeschwindigkeit in km/h; Strecke 2.770 Meter			Rollwiderstand Rollwiderstandsbeiwert CR (in kg/t)			Abrollgeräusch Außengeräusch in dB(A) nach Label-Bedingungen		
1	Michelin	34,6	1	Continental	125,5	1	Giti	8,9	1	Giti	69,3
2	Pirelli	35,4	2	Giti	124,9	1	Goodyear	8,9	1	Nankang	69,3
3	Nokian	35,8	3	Vredestein	124,5	3	Nokian	9,0	3	Toyo	69,7
3	Falken	35,8	4	Michelin	124,3	4	Continental	9,1	4	Falken	69,9
5	Continental	35,9	4	Goodyear	124,3	4	Michelin	9,1	5	Michelin	70,1
6	Goodyear	36,1	6	Falken	123,9	6	Falken	9,2	6	Cooper	70,4
7	Vredestein	36,2	6	Pirelli	123,9	7	Cooper	9,5	7	Nokian	70,5
8	Cooper	37,0	8	Nankang	123,2	8	Pirelli	9,7	7	Vredestein	70,5
8	Giti	37,0	8	Toyo	123,2	9	Vredestein	10,2	9	Goodyear	70,7
10	Toyo	37,3	10	Cooper	122,8	10	Toyo	10,3	10	Pirelli	71,0
11	Nankang	37,7	11	Nokian	122,1	11	Nankang	11,2	11	Continental	71,2



Zur Sicherung der Testergebnisse werden sämtliche Versuche mehrfach gefahren. Beim Handling auf nasser oder trockener Straße gibt es die beste Note führt ein ausgewogenes und sicheres Fahrverhalten. Die Aquaplaningtests, jeweils getrennt in Längs- und Querrichtung, geben Auskunft, wie sich Reifen beim Durchfahren von tiefen Spurrinnen verhalten. Die kritische Aufschwimmgeschwindigkeit bei Geradeausfahrt oder die erreichbare Querbeschleunigung bei Wasserdurchfahrt nach VDA-Kriterien sollen jeweils die Sicherheitsreserven der Reifen aufzeigen. Der Rollwiderstand der Reifen wird grundsätzlich in jeweils zwei unterschiedlichen Testlaboratorien auf Rollenprüfständen ermittelt. Die Ergebnisse fließen in Form eines Mittelwerts in die Bewertung ein. Grundlage der Beurteilung ist die auch für das Reifenlabel relevante europäische Gesetzgebung zur Reifenkennzeichnung.

Fahreigenschaften auf nasser Straße

Bremsen Bremsweg in Metern aus 80 km/h			Handling Durchschnittsgeschwindigkeit in km/h, Strecke 2.300 Meter			Seitenführung Max. Querbeschleunigung im 42-Meter-Kreis (m/s ²)			Aquaplaning längs Aufschwimmgeschw. in km/h, 15 % Schlupf, 7 mm Wasser			Aquaplaning quer Max. Seitenführung im 200-Meter-Kreis (m/s ²), 7 mm Wasser		
1	Michelin	30,2	1	Michelin	79,6	1	Pirelli	7,13	1	Toyo	72,1	1	Nankang	3,19
2	Falken	30,7	2	Pirelli	79,5	2	Michelin	7,10	2	Nankang	71,8	2	Falken	3,09
3	Nokian	31,4	3	Nankang	79,4	3	Falken	7,08	3	Michelin	71,3	3	Goodyear	3,05
4	Pirelli	31,5	4	Continental	79,3	4	Continental	7,02	4	Continental	71,1	4	Michelin	3,01
5	Continental	32,3	4	Nokian	79,3	5	Goodyear	6,90	5	Falken	71,0	4	Continental	3,01
5	Toyo	32,3	6	Falken	79,1	5	Nokian	6,90	6	Nokian	70,3	6	Cooper	2,95
7	Cooper	32,5	7	Goodyear	78,8	7	Nankang	6,87	7	Goodyear	70,1	7	Vredestein	2,90
8	Goodyear	33,6	8	Vredestein	78,0	8	Vredestein	6,86	8	Vredestein	69,9	8	Toyo	2,89
9	Giti	33,9	9	Cooper	77,1	9	Cooper	6,81	9	Cooper	69,6	9	Giti	2,82
10	Vredestein	33,9	10	Toyo	76,3	10	Toyo	6,75	10	Giti	68,7	10	Nokian	2,68
11	Nankang	34,9	11	Giti	75,5	11	Giti	6,64	11	Pirelli	68,2	11	Pirelli	2,49





Vor der Testfahrt wird das Profil gemessen. Hat der Reifen seine Runden gedreht, wird er akribisch auf Schäden untersucht.

längst aufschwimmt und wegrutscht, behält er mit dem China-Reifen die Contenance.

Auch die nachgelagerten Tests zum Aquaplaning – sie werden getrennt in Längs- und Querrichtung ermittelt – bestätigen diesen Effekt, der sich weniger mit einer besonderen Gummimischung, sondern vielmehr mit einer gelungenen Profildesign, einer großen Profiltiefe sowie der überdurchschnittlichen Wasserhöhe auf den zur Verfügung stehenden Teststrecken erklären lässt. >

Die Testräder

Alle Testreifen wurden auf Borbet-Y-Räder der Größe 7,5 J x 17 aufgezogen. Die Felgen haben eine allgemeine Betriebserlaubnis und passen so problemlos auf viele Kompaktmodelle. Preis: rund 85 Euro.



Anzeige

LEXUS RX UND LEXUS NX

HYBRID FÄHRT WEITER.

BIS ZU 50 % DER ZEIT ELEKTRISCH, 100 % SELBSTLADEND

> Mehr entdecken auf lexus.de/suv

499 €^{mtl.*}
Leasingrate zzgl. MwSt.

RX 450h



429 €^{mtl.*}
Leasingrate zzgl. MwSt.

**NX 300h E-FOUR
Launch Edition**



LEXUS
EXPERIENCE AMAZING

Unser Lexus Business Leasing Angebot* für den RX 450h und den NX 300h E-FOUR Launch Edition **nur für Gewerbekunden**

Leasingsonderzahlung: 0 €
Vertragslaufzeit: 36 Monate
Gesamtleistung: 30.000 km

LEXUS BUSINESS PLUS

RX 450h: Systemleistung 230 kW (313 PS). Kraftstoffverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert 5,2/5,2/5,2 l/100 km, CO₂-Emissionen kombiniert 120 g/km. CO₂-Effizienzklasse A+. NX 300h E-FOUR Launch Edition: Systemleistung 145 kW (197 PS). Kraftstoffverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert 5,3/5,1/5,2 l/100 km, CO₂-Emissionen kombiniert 121 g/km. CO₂-Effizienzklasse A+. Abb. zeigt Sonderausstattungen.






* Ein **unverbindliches** Angebot von **Lexus Financial Services (eine Geschäftsbezeichnung der Toyota Leasing GmbH), Toyota-Allee 5, 50858 Köln**. Alle Angebotspreise verstehen sich auf Basis der **unverbindlichen Preisempfehlung** der Toyota Deutschland GmbH (Lexus Division), Toyota-Allee 2, 50858 Köln, per Dezember 2017, **zzgl. MwSt., zzgl. Überführung. Dieses Angebot ist nur für Gewerbekunden gültig. Gilt bei Anfrage und Genehmigung bis zum 31.03.2018. Individuelle Preise und Finanzangebote bei den teilnehmenden Lexus Vertragshändlern.**

Wenn also nur nach Aquaplaning gewertet würde, hätte tatsächlich der günstige Nankang die Nase vorn. Aber er hat andere Schwächen: Er bremst nicht wirklich gut, lässt etwas Präzision und Direktheit vermissen und hat einen unzeitgemäß hohen Rollwiderstand.

Damit besetzt er zusammen mit Cooper, Toyo und Vredestein das hintere Ende der Tabelle.

Giti kann sich zwar in der Gesamtpunktzahl nicht wirklich absetzen, bietet aber bei überragend niedrigem Rollwiderstand ein akzeptables Gesamtpaket. Angesichts des bestehenden Zielkonflikts zwischen

Im Test: Elf Sommerreifen im Format 225/45 R 17

						
Hersteller/Modell		Continental Premium Contact 6	Cooper Zeon CS8	Falken Azenis FK 510	Giti Sport S1	Goodyear Eagle F1 Asymmetric 3
Preis in Euro ¹⁾		100	81	80	65	95
EU-Labeleinstufung Rollwiderstand/Nasshaftung		C/A	C/A	C/A	C/A	C/A
Nasse Fahrbahn (45 %)						
Vollbremsung aus 80 km/h	40 %	8	7	10	6	7
Seitenführung	15 %	9	7	10	6	8
Handling nach Zeit	15 %	9	7	8	6	8
Handling subjektiv	15 %	9	7	8	7	8
Aquaplaning längs	5 %	8	7	8	7	8
Aquaplaning quer	10 %	8	8	9	7	8
Zwischennote Nässe		8,5	7,1	9,2	6,3	7,6
Trockene Straße (35 %)						
Vollbremsung aus 100 km/h	40 %	8	7	8	7	8
Spurwechselsicherheit	10 %	9	7	7	6	8
Lenkreaktion	10 %	9	6	6	7	9
Handling nach Zeit	15 %	10	7	8	9	8
Handling subjektiv	15 %	10	8	8	9	9
Abrollkomfort/Innengeräusch	10 %	7	8	6	8	8
Zwischennote Trockenheit		8,7	7,2	7,5	7,6	8,3
Umweltwertung (15 %)						
Rollwiderstand	70 %	8	6	8	10	10
Reifen-/Fahrbahngeräusch	30 %	8	9	10	10	8
Zwischennote Umwelt		8,0	6,9	8,6	10,0	9,4
Reifenkosten (5 %)		6	8	8	10	7
Gesamtwertung		8,3 Gut	7,1 Befriedigend	8,5 Gut	7,5 Befriedigend	8,1 Gut
		+ Festes Lenkungsfeedback auf Nässe, gute Präzision und starker Kurvengrip auf trockener Straße	+ Etwas wenig Grip in Kurven bei Nässe, aber noch recht ausgewogen und fahrstabil. Auto bleibt leicht beherrschbar, komfortables Abrollen	+ Gutes Lenkungsfeedback auf Nässe, kurze Bremswege (nass und trocken), fahrsicher und leicht beherrschbar	+ Sehr guter Kurvengrip auf trockenem Asphalt, geringer Rollwiderstand, komfortabler und leiser Reifen	+ Sehr ausgewogener Reifen auf allen Fahrbahnen, sicheres Fahrverhalten mit leichter Tendenz zum Untersteuern. Nur schwache Lastwechselreaktionen
		- Wirkt am Audi A3 beim Abrollen etwas prellig, wenig Eigendämpfung	- Große Lenkwinkel auf nasser und trockener Straße, neigt deutlich zum Untersteuern	- Lenkung spricht etwas zögerlich an, prellig, faucht leicht bei Kurvenfahrt	- Wenig Grip in nassen Kurven, geringe Traktion auf nasser Straße. Auto neigt zum Über- und Untersteuern, träges Lenkansprechen	- Etwas längere Bremswege bei Nässe

Jeweils höchste erreichbare Punktzahl: 10; Einzelwertung: 9–10 = sehr gut, 8–8,9 = gut, 7–7,9 = befriedigend, 6–6,9 = ausreichend. ¹⁾ Laut Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk.

Nassgrip und Rollwiderstand eine beachtliche Leistung. 7. Platz. Chapeau!

Unspektakulär und nässestark, aber trockenträge, fährt Nokian auf Rang sechs; sehr ausgewogen, allerdings mit kleinem Makel beim Nassbremsen kommt Goodyear auf Platz vier; Pirelli, in dynami-

schen Aspekten sehr überzeugend, verliert in Aquaplaning und Rollwiderstand und erreicht Platz fünf. Und jetzt? Durch ein starkes Statement auf Nässe hat sich der Falken trotz leichter Dynamikdefizite im Trockenen an den sehr ausgewogenen Conti (Platz drei) herangearbeitet und ist sogar an ihm vorbeigezogen: Platz zwei. Unangefochten an der Spitze: der Michelin. **■**



						Hersteller/Modell
Michelin Pilot Sport 4	Nankang Sportnex AS-2	Nokian Line	Pirelli P Zero	Toyo Proxes Sport	Vredestein Ultrac	
110	62	85	103	80	87	Preis in Euro ¹⁾
C/A	C/A	F/A	C/A	E/B	E/B	EU-Labeleinstufung Rollwiderstand/Nasshaftung
						(45 %) Nasse Fahrbahn
10	6	8	8	8	6	40 % Vollbremsung aus 80 km/h
10	7	8	10	7	7	15 % Seitenführung
10	10	9	10	6	7	15 % Handling nach Zeit
10	7	8	10	8	7	15 % Handling subjektiv
9	10	8	6	10	7	5 % Aquaplaning längs
8	10	6	5	7	7	10 % Aquaplaning quer
9,8	7,5	8,0	8,5	7,6	6,6	Zwischennote Nässe
						(35 %) Trockene Straße
10	6	8	8	6	7	40 % Vollbremsung aus 100 km/h
9	8	8	9	7	9	10 % Spurwechselsicherheit
9	7	6	10	8	9	10 % Lenkreaktion
8	7	7	8	7	8	15 % Handling nach Zeit
9	8	7	10	8	8	15 % Handling subjektiv
9	10	6	8	8	7	10 % Abrollkomfort/Innengeräusch
9,3	7,2	7,3	8,6	7,0	7,7	Zwischennote Trockenheit
						(15 %) Umweltwertung
8	2	9	5	4	4	70 % Rollwiderstand
9	10	9	8	10	9	30 % Reifen-/Fahrbahngeräusch
8,3	4,4	9,0	5,9	5,8	5,5	Zwischennote Umwelt
						(5 %) Reifenkosten
9,2	7,0	7,9	8,0	7,1	6,8	Gesamtwertung
Sehr gut	Befriedigend	Befriedigend	Gut	Befriedigend	Ausreichend	
+ Sehr ausgewogener Reifen mit sehr kurzen Bremswegen auf trockener und nasser Piste	+ Beste Vorsorge gegen Aquaplaning, sehr guter Abrollkomfort bei noch akzeptabler Beherrschbarkeit und guter Balance. Ordentliche Leistungen auf trockenem Asphalt	+ Ordentliche Nässeeigenschaften ohne gravierende Schwächen	+ Hoher Kurvengrip in nassen und trockenen Kurven, Auto bleibt spontan und lenkpräzise, neutrale bis leicht untersteuernde Balance	+ Leicht kontrollierbarer Reifen auf nassem und trockenem Untergrund	+ Auf nasser und trockener Straße fast neutral und wenig lastwechselempfindlich. Angenehm progressives Anlenkverhalten.	So wird bewertet: In jeder Kategorie können zehn Punkte erreicht werden. Um die Ergebnisse entsprechend ihrer Alltagsrelevanz einordnen zu können, werden die einzelnen Disziplinen in den Kategorien unterschiedlich gewichtet. Je nach Reifenspezifikation (Sommer- oder Winterreifen) werden in einem zweiten Schritt auch die Fahreigenschaften bei Nässe und trockener Straße sowie die Umwelteigenschaften und der Preis zueinander gewichtet. In diesem Test gilt der Schlüssel für Standard-Sommerreifen: Nässe 45 %; trockene Straße 35 %, Umweltwertung 15 % und Preis des Reifens 5 %.
- Minimale Schwächen im Aquaplaningtest	- Bei Nässe langer Bremsweg und Defizite im Handling. Sehr hoher Rollwiderstand	- Träges Lenkansprechen, Auto untersteuert stark auf trockenem Asphalt. Wenig Dämpfungskomfort; Abrollgeräusch. Profil reißt bei sehr scharfer Fahrweise aus	- Etwas nervös im Spurwechsel, Reifen neigt zum Aufschwimmen, hoher Rollwiderstand	- Sehr hoher Rollwiderstand, deutliches Untersteuern auf Nässe, geringe Lenkspontaneität	- Schwächen beim Bremsen auf nasser Straße und beim Aquaplaning. Erhöhter Rollwiderstand, etwas prellig	

Die Reifen wurden von »auto motor und sport« getestet.



Wolke 7

Mit dem **DS7 Crossback** präsentiert die Citroën-Tochter ihr erstes eigenes Modell. Der Edel-SUV glänzt mit allem erdenklichen Luxus.

von Guido Borck

Richtig stolz sind sie bei der Marke DS: Mit dem DS7 Crossback haben die französischen Ingenieure jetzt das erste komplett in Eigenregie entwickelte Modell auf die Räder gestellt. Bisher waren die DS-Modelle zwar sehr gediegen, aber schlichtweg bloß Ableger aus der bestehenden Citroën-Produktpalette. Der Crossover-SUV ist aber nur der Anfang einer Modell-Offensive. In den nächsten sechs Jahren sollen sechs weitere Modelle unter dem DS-Label erscheinen.

Der DS7 Crossback will vor allem mit luxuriösen Accessoires auf sich aufmerksam machen. Dementsprechend sieht DS die Konkurrenz bei den deutschen Premiumherstellern. Allerdings lässt sich der 4,57 Meter lange Nobel-SUV nur schwer einsortieren. Audi Q3, BMW X1 oder Mercedes GLA sind deutlich kleiner. Die Positionierung liegt eher eine halbe Klasse höher. Damit trifft der DS auch auf Mitbewerber wie etwa den Ford Kuga Vignale.

Optisch jedenfalls bietet der Franzose großes Kino. Im Cockpit türmen sich zwei riesige Displays im Zwölf-Zoll-Format vor dem Fahrer auf. Einer zeigt die Fahrzeugdaten an, während sich der mittig platzierte Monitor dem Fahrer als internetfähiger Multimedia-Kommandostand mit flotter Prozessorleistung präsentiert.

Exklusives und viel Bling-Bling

Überhaupt lassen sich die Franzosen in Sachen Ausstattung und Materialien nicht lumpen. Für die edle Lederbespannung etwa ließen sie sich vom Waffelmuster einer Chanel-Handtasche inspirieren. Die mittig und weit oben angebrachte Uhr des französischen Herstellers B.R.M zeigt nicht nur einfach die Zeit an, sondern dreht sich nach dem Motorstart leise aus ihrem Gehäuse. Die Drehregler an Lenkrad und Multimedia wurden mit ihrer rautenförmigen Oberfläche Diaman-



Der schicke DS7 Crossback ist das erste selbst entwickelte Fahrzeug der Marke DS. Ein virtuelles Cockpit samt großem Multimedia-Touchscreen dominiert den Innenraum. Das Interieur lässt sich mit edlem Leder und Hölzern individuell verfeinern.


ten nachempfunden. Und wenn der Fahrer den Wagen entriegelt, begrüßen ihn kreisende und leuchtende LED-Elemente in den adaptiven Frontscheinwerfern.

Fünf Ausstattungsniveaus hat DS für den DS7 Crossback aufgelegt. Zusätzlich kann der Käufer das Interieur in jeder Richtung individualisieren. DS spricht hier von Inspirationen. Je nach Gusto präsentiert sich der DS7 Crossback dann in feinstem Nappaleder mit handgestickten Nähten oder mit offenporigen Hölzern am Cockpit.

User-Chooser sollten bei ihrer Bestellung in jedem Fall bei den belüfteten Massagesitzen ein Häkchen machen. Völlig zu Recht tragen sie das Gütesiegel der Aktion

Gesunder Rücken. Das Mobiliar unterstützt den Körper gut und gewährt dem Fahrer und Beifahrer einen ausgezeichneten Halt.

Jede Menge Assistenten aus der Oberklasse

Auf Nummer sicher gehen die Franzosen bei den vielen Fahrerassistenten. Einige stammen sogar aus dem gehobenen Luxussegment. Die Kamera beispielsweise. Sie scannt die Straße ab und passt die aktiven Dämpfer vorausschauend an die Fahrbahnverhältnisse an. In der Praxis funktioniert das prima. Der DS federt sehr komfortabel, da er Schlaglöcher bereits erkennt, bevor das Rad die Holperstelle erreicht. Überhaupt entpuppt sich der Wagen als sehr behaglicher Cruiser, in dem man wie auf Wolke sieben schwebt. Dazu passt auch die sanft agierende Achtstufen-Automatik beim 180 PS starken Diesel. 

DS7 Crossback

	Hubraum	Zyl.	Getriebe	Leistung	Drehmoment	0-100	Vmax	Verbrauch	CO ₂	Kofferraum	Zuladung	Preis	Betriebskosten ¹⁾	Effizienz
Blue HDi 130	1.499 cm ³	4	S/6	96 kW (130 PS)	300 Nm/1.750 min	10,8 s	194 km/h	4,0 l/D	104 g	555 - 1.752 l	535 kg	26.462 Euro	61,2/39,9 ct/km	A+
Blue HDi 180	1.997 cm ³	4	A/8	130 kW (177 PS)	400 Nm/2.000 min	9,4 s	218 km/h	4,9 l/D	128 g	555 - 1.752 l	505 kg	33.437 Euro	70,4/46,2 ct/km	A
Puretech 225	1.598 cm ³	4	A/8	165 kW (225 PS)	300 Nm/1.900 min	8,3 s	236 km/h	5,8 l/S	134 g	555 - 1.752 l	550 kg	32.765 Euro	75,5/52,1 ct/km	A

Herstellerangaben

¹⁾ Bei 20.000/40.000 km pro Jahr, 60/36 Monate Laufzeit. Berechnet von 



Thors Hämmerchen

Etwas spät stößt der **Volvo XC40** zu den begehrten kompakten SUV hinzu. Doch was lange währt, wird im Normalfall auch gut. Oder nicht? Ein erster Fahrbericht.

von Martin Schou

Volvos Bestseller ist der Midsize-SUV XC60. Den richtigen Reibach allerdings machen die kompakten SUV eine Klasse darunter. So war es nur eine Frage der Zeit, bis die Schweden den kleineren XC40 auf die Straße schicken. Der, so die Hoffnung, soll im mittlerweile ziemlich dicht besetzten Segment noch mehr Umsatz einfahren als der große Bruder. Immerhin 20.000 Vorbestellungen seien für den Neuen schon eingegangen. Und das, obwohl der XC40 in einer Liga mit starken Konkurrenten wie Audi Q3, Mercedes GLA oder dem neuen Jaguar E-Pace spielt.

Erster Dreizylinder von Volvo

Warum der XC40 so spät kommt? Volvo wollte seinen kompakten SUV unbedingt auf die neue CMA-Plattform stellen. Aus gutem Grund. Denn damit treiben ihn nicht nur klassische Verbrenner an. Noch dieses Jahr legt Volvo vom Kompakt-SUV einen Plug-in Hybriden auf und in gut

zwei Jahren soll er sogar rein elektrisch fahren. Nur mit der neuen Architektur ist es den Ingenieuren möglich, die Antriebstechnologie samt Akkus zu verstauen.

E-Mobilität ist aber auch bei Volvo noch Zukunftsmusik. Aktuell stehen kompakten Modellen kleine Verbrennungsmotoren ganz gut. Volvo rüstet seinen neuesten SUV daher als erstes Modell mit einem Dreizylinder aus. Im T3 feiert der 156 PS starke Turbobenziner noch im Frühjahr seine Premiere. Mit Sechsgang-Schaltung, Frontantrieb und Basisausstattung ist der XC40 schon ab 26.344 Euro zu haben. Wenn Sie nicht bis dahin warten möchten, müssen Sie deutlich tiefer in die Tasche greifen. Aktuell können Sie lediglich zwischen dem D4 mit 190 PS starkem Diesel und dem T5 mit einem 247-PS-Benziner wählen. Beide kommen serienmäßig mit einem Allradantrieb und einer Achtgang-Automatik.



Das 12,3 Zoll große Infotainment bedienen wir durch Wischen und Ziehen so leicht wie ein Touchpad. Der doppelte Ladeboden lässt sich falten und hilft so beim Fixieren des Gepäcks.



Volvo XC40

	Hubraum	Zyl.	Getriebe	Leistung	Drehmoment	0–100	Vmax	Verbrauch	CO ₂	Kofferraum	Zuladung	Preis	Betriebskosten ¹⁾	Effizienz
D3	1.969 cm ³	4	S/6	110 kW (150 PS)	320 Nm/1.750 min	9,9 s	200 km/h	5,0 l/D	125 g	460–1.336 l	420 kg	28.697 Euro	63,6/42,1 ct/km	A
D4 AWD	1.969 cm ³	4	A/8	140 kW (190 PS)	400 Nm/1.750 min	7,9 s	210 km/h	5,1 l/D	133 g	460–1.336 l	426 kg	37.647 Euro	73,3/48,9 ct/km	A
T3	1.477 cm ³	3	S/6	115 kW (156 PS)	265 Nm/1.850 min	9,4 s	200 km/h	6,2 l/S	144 g	460–1.336 l	420 kg	26.345 Euro	65,2/44,6 ct/km	B
T4	1.969 cm ³	4	A/8	140 kW (190 PS)	300 Nm/1.400 min	8,4 s	210 km/h	6,6 l/S	154 g	460–1.336 l	420 kg	30.378 Euro	72,0/49,5 ct/km	B
T5 AWD	1.969 cm ³	4	A/8	182 kW (247 PS)	350 Nm/1.800 min	6,5 s	230 km/h	7,3 l/S	166 g	460–1.336 l	445 kg	38.740 Euro	80,0/55,4 ct/km	C

Herstellerrangaben

¹⁾ Bei 20.000/40.000 km pro Jahr, 60/36 Monate Laufzeit. Berechnet von DEKRA

Ein vergleichbarer XC60 kostet Sie übrigens 3.000 Euro mehr. Doch braucht es den großen SUV überhaupt? Dass der XC40 (4,43 Meter) gut 25 Zentimeter kürzer ist, fällt angesichts der kantigen Statur gar nicht auf. Mit ein paar Tricks schafft Volvo zudem Platz im Innern. So wandern die Lautsprecher, die üblicherweise die Seitentaschen verkleinern, auf Höhe des Türgriffs – unauffällig integriert in das Alu-Dekor. Jetzt passt sogar unser 17-Zoll-Notebook in die Türinnenseite und zusätzlich eine 1,5-Liter-Wasserflasche davor.

Den doppelten Ladeboden im Kofferraum (460 bis 1.336 Liter Volumen) können wir gefaltet aufstellen und somit Gepäck wie Trolleys oder Einkaufstüten fixieren und einhängen. Und keine

Sorge, falls Sie den Wagen mal spontan unterwegs bis oben hin beladen, die Kofferraumabdeckung findet solange im Unterfach einen Platz. Was sich Volvo sonst noch hat einfallen lassen? Das in Schwarz oder Weiß farblich abgesetzte Dach zum Beispiel. Eine kleine Designspielerei, die bei kleinen SUV nicht fehlen darf.

Assistenten gibt's für kleines Geld

Vielfahrer können beruhigt zum D4 greifen. Sportlich geht's im 190 PS starken Selbstzünder zwar nicht zu, doch nur beim Überholen auf der Landstraße kommt uns der Wunsch nach mehr Power in den Sinn. Denn dann färbt sich das wohlige Diesel-Grummeln kurzzeitig in ein angestregtes Dröhnen. Flotter geht's im 247 PS star-

ken Benziner vorwärts. Beim Herausbeschleunigen des 1,8-Tonnners packt der Vierzylinder-Turbomotor beherzter zu und klingt dabei kerniger. Im Laufe des Jahres folgen der D3 und T4.

Bekannt ist Volvo für seine Sicherheit. So ist in dem XC40 serienmäßig ein Kollisionswarner an Bord. Er hält aktiv die Spur und erkennt zudem Verkehrszeichen. Am besten fahren Sie aber mit dem Sicherheitspaket Intellisafe Pro. Der Volvo warnt dann überdies vor Autos im toten Winkel, beim Rückwärtsausparken zusätzlich vor Fußgängern und Radfahrern oder er cruist teilautonom durch den Stau. Ganz ehrlich: 1.344 Euro sind dafür mehr als akzeptabel. Volvo liegt die Sicherheit eben am Herzen, damit macht man keinen Reibach. ■

Knick die Sicke

Weniger Ecken, weniger Kanten: Die dritte Generation des **Mercedes CLS** fährt optisch deutlich reduziert vor. Unters glatt gezogene Blech packen die Schwaben aber jede Menge neue Technik.

von Hanno Boblenz

Für viele Mercedes-Fans ist der CLS die schönste Art, ein Auto der Marke mit Stern zu fahren. Der perfekte Firmenwagen für Führungskräfte oder Geschäftsführer, elegant und nicht so protzig wie die S-Klasse, aber eben doch ein Statement.

Dem Stil bleibt auch die dritte Generation des viertürigen Coupés treu. Dessen typische Grundlinie veränderte das Team um Kreativchef Gorden Wagener kaum. Dem neuen Modell zogen die Designer allerdings alle Falten glatt. Während vor allem die asiatischen Hersteller auf ihren Karossen mit Knicken und Kanten häufig ein wahres Licht- und Schattenspektakel veranstalten, setzt Mercedes auf puristisches, fast nordisch kühl zurückhaltendes Design. Das sieht

auf den ersten Blick ganz ungewohnt aus, wirkt aber besonders in Kombination mit den flachen und breiten Scheinwerfern und Rückleuchten. Der neue CLS steht wuchtiger, aber gleichzeitig eleganter auf seinen 18-Zoll-Rädern.

Fahrer und Beifahrer sitzen weiterhin sportlich tief, und wer hinten einsteigt, duckt sich unwillkürlich unter der flachen Dachlinie hindurch. Trotzdem kommt innen ein Gefühl von Enge höchstens dann auf, wenn sich drei Passagiere auf die Rückbank zwängen. Denn der CLS ist nun als Fünfsitzer ausgelegt, mit einer zweifach geteilten Rücklehne, die den ansonsten 520 Liter großen Kofferraum in den Innenraum erweitert.




Das vor Fahrer und Beifahrer im Cockpit aufgebaute Widescreen-Bildschirm-spektakel mit zwei unter einem Deckglas zusammengefassten Displays kennt man bereits aus der E-Klasse. Ebenso die unzähligen Möglichkeiten, den Innenraum zu beduften oder farbig zu illuminieren. Hätten Sie's lieber grelllila, blassblau oder leuchtend gelb? Wenn Sie die Temperatur ändern, wechseln die im Flugzeugturbinenlook gestylten Belüftungsdüsen kurz ihre Lichtfarbe. Bei Rot wird's wärmer im Auto, bei Blau kälter.

Schon serienmäßig gibt Mercedes dem Wagen eine stattliche Zahl elektronischer Helfer mit auf den Weg. So spannen Radar, 3D-Kamera und jede Menge Sensoren einen regelrechten Sicherheits-Kokon um den Wagen, und Infos über Gefahrenstellen meldet der Bordrechner anderen Verkehrsteilnehmern automatisch übers Navi. Die Hightech-LED-Scheinwerfer werden auf Wunsch mit einem ultraweit leuchtenden Fernlicht geliefert. Dessen Steuergeräte berechnen 100-mal pro Sekunde das optimale Lichtbild und können jede der 84 LED individuell an- und ausknipsen. Wer bei der Bestellung fleißig alle Häkchen setzt, konfiguriert seinen Geschäftswagen auf S-Klasse-Niveau, sowohl was Technik als auch Sicherheitsausstattung angeht.

Das gilt selbstverständlich auch für den Preis. Denn zum Verkaufsstart packt Mercedes erst mal potentere Sechszylinder unter die Motorhaube, was den Einstiegspreis (CLS 350 d 4matic, 286 PS) auf 57.250 Euro treibt. Da muss selbst der Gutverdiener ein wenig schlucken und sich in Geduld üben, bis auch die kleineren Motoren angeboten werden.

Alle Motoren wurden komplett neu entwickelt, sind als erste Mercedes-Aggregate nach dem neuen WLTP-Verbrauchszyklus zertifiziert und erfüllen den höchsten aktuellen Abgasstandard Euro 6d-Temp. Beson-

ders stolz ist man auf den Dreiliter-Diesel, der trotz WLTP zehn Prozent weniger als der Vorgänger verbraucht. Er ist der stärkste jemals von Mercedes gebaute Diesel und wird zusätzlich als 400 d 4matic angeboten. Die 3.700 Euro Aufpreis sind aber gut angelegt, denn der 340 PS starke 400er hat nochmals spürbar mehr Punch.

Wer sich dem Diesel verweigert, findet im neuen 450 4matic eine passende Alternative. Der 367 PS starke Sechszylinder mit 48-Volt-Technik ist mit einem integrierten Starter-Generator sowie einer potenten Speicherbatterie ausgerüstet. Die versorgt die Klimaanlage mit Strom, wenn der Wagen mit ausgeschaltetem Motor an der Ampel steht oder im Eco-Modus segelt. Und wenn es der Fahrer mal wissen will, schickt er über die Boostfunktion 22 Zusatz-PS an die Hinterachse. Die Elektrifizierung wirkt sich auch auf den Verbrauch aus. Der liegt mit 7,8 l/100 km zumindest auf dem Papier gute 20 Prozent unter dem Achtzylinder im 500. So darf man den CLS guten Gewissens einen großen Wurf nennen. Optisch ist er nicht überzogen und seine technische Nähe zur S-Klasse macht ihn für status- und auch budgetbewusste User Chooser interessant. Manch einer wird höchstens den Shooting Brake vermissen. 



Der Innenraum des CLS ähnelt dem der E-Klasse. Die beleuchteten Farbstreifen, die Parfümierung oder auch die beiden großen Bildschirme kann der Fahrer individuell einstellen. Von außen bleibt der CLS seiner Coupé-Grundform treu.

Mercedes CLS

	Hubraum	Zyl.	Getriebe	Leistung	Drehmoment	0-100	Vmax	Verbrauch	CO ₂	Kofferraum	Zuladung	Preis	Betriebskosten ⁴⁾	Effizienz
350 d 4matic	2.925 cm ³	6	A/9	210 kW (286 PS)	600 Nm/1.200 min	5,7 s	250 km/h	5,6 l D	148 g	520 l	610 kg	57.250 Euro	99,9/66,9 ct/km	A
400 d 4matic	2.925 cm ³	6	A/9	250 kW (340 PS)	700 Nm/1.200 min	5,0 s	250 km/h	5,6 l D	148 g	520 l	610 kg	60.930 Euro	105,9/71,1 ct/km	A
450 4matic	2.999 cm ³	6	A/9	270 kW (367 PS) ¹⁾	500 Nm/1.600 min	4,8 s	250 km/h	7,5 l S	178 g	520 l	645 kg	59.585 Euro	108,6/74,7 ct/km	C
AMG 53 4matic	2.999 cm ³	6	A/9	320 kW (435 PS) ¹⁾	520 Nm/1.800 min	4,5 s	250 km/h ²⁾	8,7 l S	200 g	500 l	570 kg	k. A.	-/- ³⁾	k. A.

Herstellangaben. ¹⁾ Plus 22 PS im Boost-Modus, ²⁾ 270 km/h mit Driver's Package, ³⁾ Keine Berechnung möglich, ⁴⁾ Bei 20.000/40.000 km pro Jahr, 60/36 Monate Laufzeit

Berechnet von 



Flotter Abgang

Anstelle eines Dreitürers gibt es den **Hyundai i30** jetzt als **Fastback**. Das Fließheck will Designchef Thomas Bürkle als Coupé verstanden wissen. Eine erste Testfahrt.

Mit einer Länge von 4,46 Metern liegt der neue Fastback genau zwischen der Steilheckversion und dem Kombi des i30. Künftig sollen sich zehn Prozent der Käufer für die neue Karosserieversion entscheiden. Dafür wird sicher nicht der Innenraum den Ausschlag geben, denn dort gleicht der Fastback seinen Geschwistern wie ein Ei dem andern.

Von außen wirkt die nach hinten oben strebende Fensterlinie dynamisch. Innen aber nimmt sie den hinten sitzenden Passagieren die Aussicht. Ähnlich wirkt sich die hohe Abrisskante auf der Heckklappe aus: Sie gibt der Karosserie die Form eines eleganten Coupés, versperrt aber den Blick nach hinten und macht eine Rückfahrkamera unverzichtbar.

Unter der Motorhaube gibt es bislang nur eine Überraschung. Denn vorerst existieren keine Alternativen zum Benziner. Erst ab Herbst 2018 ergänzt ein neuer Dieselmotor mit 136 PS das Angebot. Bis dahin stellt ein Dreizylinder-Turbobenziner für 18.655 Euro die Motorenbasis. Seine 120 PS klingen aber munterer, als sie sind. Der 1.4 hat 140 PS und stemmt 71 Newtonmeter mehr, was man sofort spürt. Da er nur 757 Euro mehr kostet, bekommt er klar unsere Kaufempfehlung. Am besten gleich mit dem flott schaltenden Dop-

von Immanuel Schneberger

pelkupplungsgetriebe (plus 1.600 Euro). Ein richtig sportliches Fahrverhalten darf man trotzdem nicht erwarten. Dazu gibt die sehr leichtgängige Lenkung zu wenig Rückmeldung. Der i30 bleibt auch als Fastback eher ein Komfort-Cruiser, trotz fünf Millimeter Tieferlegung und 15 Prozent strafferer Federn.

Zur Serienausstattung gehören immer die Assistenten für Fernlicht, Spurhaltung und Notbremsungen. Der Abstand zum Vordermann und der tote Winkel werden auf Wunsch ebenfalls überwacht, und fürs gute Gefühl gibt es fünf Jahre Garantie. Der i30 Fastback empfiehlt sich für Kunden, denen ein herkömmliches Steilheck zu wenig Kofferraum hat, die einen Kombi aber zu bieder finden.

Unter der großen Heckklappe finden 450 Liter Gepäck Raum. Das sind 55 Liter mehr als beim Steilheckmodell.



Hyundai i30 Fastback

	Hubraum	Zyl.	Getriebe	Leistung	Drehmoment	0–100	Vmax	Verbrauch	CO ₂	Kofferraum	Zuladung	Preis	Betriebskosten ¹⁾	Effizienz
1.0T-GDI	998 cm ³	3	S/6	88 kW (120 PS)	171 Nm/1.500 min	11,5 s	188 km/h	5,2 l/5	120 g	450–1.351 l	503 kg	18.655 Euro	52,9/36,0 ct/km	B
1.4T-GDI	1.353 cm ³	4	S/6	103 kW (140 PS)	242 Nm/1.500 min	9,2 s	208 km/h	5,5 l/5	129 g	450–1.351 l	510 kg	19.412 Euro	44,0/37,1 ct/km	C

Herstellerrangaben

¹⁾ Bei 20.000/40.000 km pro Jahr, 60/36 Monate Laufzeit. Berechnet von DEKRA

Kurz frisch gemacht

Mehr Konnektivität und Funktionalität lautet die Devise für den überarbeiteten **Jeep Renegade**.


von Guido Borck



Vor gut vier Jahren erblickte der kleine Jeep Renegade das Licht der Welt und entpuppte sich als ein Glücksgriff. Inzwischen hat er sich zum erfolgreichsten Modell der Marke in Europa gemausert. In Deutschland gehen gut die Hälfte aller Jeep-Verkäufe auf das Konto des kleinen Offroaders. Jetzt aber war es an der Zeit für ein Facelift. An seiner charismatischen Optik hat Jeep nichts verändert. Warum auch, seinen unverwechselbaren Auftritt fanden Privatkunden wie User Chooser gleichermaßen prima. Weniger gefiel ihnen allerdings der viel zu tief positionierte Kofferraumöffner unterhalb der Heckklappe. Jeep hat ihn kurzerhand durch einen konventionellen Griff ersetzt.

Ebenso neu ist das Multimediasystem Uconnect. In seiner vierten Generation lassen sich endlich Smartphones via Apple Carplay und Android Auto mit dem Infotainment vernetzen. Der Touchscreen misst in seiner besten Ausführung jetzt stolze 8,4 Zoll. Damit zählt er zu den größten in seinem Segment und ist zudem einfach bedienbar. Die weiteren Modifikationen

fallen moderat aus, dafür sind sie umso praxistauglicher. Mal eben das Smartphone vernünftig verstauen ging im Renegade bisher nicht, es fehlte schlichtweg an brauchbaren Ablagen. Dieses Manko schafft die umgestaltete Mittelkonsole ab.

Bei den Motoren bleibt es bei drei Benzinern und vier Dieseln. Allrad ist bei den stärksten Antrieben Serie. Es ändern sich jedoch die Preise. Während die Benzinern um bis zu 850 Euro billiger wurden, kosten die Diesel ein paar Hunderter mehr. Allerdings erfüllen die Selbstzünder derzeit nur die Euro-6b-Norm. Deshalb sollten eingefleischte Diesel-Fans mit der Bestellung ihres Renegade noch bis zum Jahresende warten. Dann erhält der kleine Jeep eine weitere Überarbeitung mit sauberen Motoren sowie einem optischen Update an der Front- und Heckpartie obendrauf. 



Ein neues Multimediasystem mit Smartphone-Integration und mehr Ablagen rund um die Mittelkonsole kennzeichnen den überarbeiteten Jeep Renegade.

Jeep Renegade

	Hubraum	Zyl.	Getriebe	Leistung	Drehmoment	0-100	Vmax	Verbrauch	CO ₂	Kofferraum	Zuladung	Preis	Betriebskosten ¹⁾	Effizienz
1.6 Multijet	1.598 cm ³	4	S/6	70 kW (95 PS)	320 Nm/1.750 min	13,0 s	167 km/h	4,4 l/D	115 g	351-1.297 l	440 kg	18.067 Euro	50,1/32,8 ct/km	A
1.6 Multijet	1.598 cm ³	4	S/6	88 kW (120 PS)	320 Nm/1.750 min	10,2 s	178 km/h	4,4 l/D	115 g	351-1.297 l	440 kg	20.588 Euro	53,0/34,8 ct/km	A
2.0 Multijet	1.956 cm ³	4	S/6	103 kW (140 PS)	350 Nm/1.750 min	9,5 s	182 km/h	5,1 l/D	134 g	351-1.297 l	505 kg	23.109 Euro	56,4/37,1 ct/km	B
2.0 Multijet	1.956 cm ³	4	A/9	125 kW (170 PS)	350 Nm/1.750 min	8,9 s	190 km/h	5,9 l/D	155 g	351-1.297 l	470 kg	29.412 Euro	64,9/42,9 ct/km	C
1.6 E-Torq	1.598 cm ³	4	S/5	81 kW (110 PS)	152 Nm/4.500 min	11,8 s	177 km/h	6,0 l/S	141 g	351-1.297 l	470 kg	16.807 Euro	52,9/36,3 ct/km	C
1.4 Multiair	1.368 cm ³	4	S/6	103 kW (140 PS)	230 Nm/1.750 min	10,9 s	181 km/h	6,0 l/S	140 g	351-1.297 l	470 kg	19.328 Euro	55,6/38,3 ct/km	C
1.4 Multiair	1.368 cm ³	4	A/9	125 kW (170 PS)	250 Nm/2.500 min	8,8 s	196 km/h	6,9 l/S	160 g	351-1.297 l	505 kg	25.630 Euro	64,7/44,9 ct/km	D

Herstellangaben

¹⁾ Bei 20.000/40.000 km pro Jahr, 60/36 Monate Laufzeit. Berechnet von 

Auf die sanfte Tour

Bunt, schräg, anders: Der **Citroën C4 Cactus** fuhr gegen den Strom. Jetzt kommt die Neuauflage – und die setzt andere Schwerpunkte.

von Guido Borck

Der erste Citroën C4 Cactus war ein außergewöhnliches Auto: pfiffig gemacht, mit viel Platz und vor allem günstig. Jetzt startet die zweite Generation und die hat eine völlig andere Marschrichtung. Die Franzosen wollen wieder zurück zu ihren Wurzeln. Der kompakte Crossover soll nicht nur pfiffig aussehen, sondern vor allem ein hohes Maß an Fahrkomfort bieten. Schließlich gehörte das entspannte Reisen einmal zu den Kernkompetenzen in der Geschichte der Marke.

Auch sonst wird sich Citroën stärker von seinen Mitbewerbern unterscheiden. Das reguläre Kompaktmodell C4 wird ersatzlos gestrichen. Seine Rolle über-

nimmt nun ganz alleine der C4 Cactus, der gegen Ford Focus, Renault Mégane oder Opel Astra antreten muss. Die höhere Positionierung hat ihren Preis. Mit einem Einstieg von 17.471 Euro wurde der neue C4 Cactus knapp 800 Euro teurer. Ob sich die Franzosen da nicht zu weit aus dem Fenster lehnen?

Butterweiche Komfortsitze

Optisch macht der C4 Cactus schon mal was her: Sein Markenzeichen, die seitlich angebrachten Kunststoffpolster, die das Fahrzeug gegen Parkrempler schützen, fällt jetzt kleiner aus. Außerdem wirkt der Fran-



zose gefälliger als bisher. Innen gibt es einen Mix aus Bewährtem und Neuem. Wie gewohnt befindet sich vor dem Fahrer das rechteckige Display für die Fahrzeuginfos, auf einen Drehzahlmesser wurde jedoch weiterhin verzichtet. Gut gefällt uns der freistehende Touchscreen auf der Mittelkonsole. Das Navi rechnet flott und Smartphones können anstandslos ins Infotainment integriert werden. Mit vielen Farben und bunten Stoffen lässt sich der Innenraum nach Lust und Laune einrichten. Die Materialien oberhalb des Cockpits wirken stimmig, weiter unten blickt der Fahrer jedoch nur auf ziemlich einfache Plastikflächen.

Stolz sind die Franzosen auf ihre neuen Komfortsitze. Ausladend breite, hochverdichtete Polster sollen den Fahrer und Beifahrer gut abstützen. Leider klappt das nicht. Man sitzt zwar butterweich und bequem wie auf dem heimischen Sofa – bis zur nächsten Kurve. Dann klammert sich der Fahrer ans Lenkrad und der Beifahrer, der vergebens nach einem Haltegriff am Dach sucht, an den Türgriff. Zwar ist der C4 Cactus kein kurvenfressender Sportwagen, aber hier treiben die Franzosen ihren Komfortanspruch doch etwas zu weit.

Zum Verkaufsstart gibt es zwei Dreizylinderbenziner mit 110 und 131 PS sowie einen 99 PS starken Diesel. Vorsicht bei der Bestellung: Die ersten Motoren sind nur nach Euro 6b zertifiziert. Erst ab Mai sollen sie die strenge und ab September verbindliche Euro-6d-Temp-Hürde meistern. Auch die Sechsstufenautomatik hat nur ein begrenztes Haltbarkeitsdatum und wird zum Jahresende durch einen moderneren Achtgangautomaten ersetzt.

Unebenheiten meistert er sehr lässig

Wir sind die ersten Runden mit den beiden Dreizylinderbenzinern gefahren. Das 131 PS starke Triebwerk gefällt uns gut und dreht kraftvoll hoch. Doch auch der kleine Motor kommt mit dem nur 1,1 Tonnen leich-

ten Franzosen gut zurecht und reicht vollkommen aus. Das Sahnestück aber ist die einzigartige Federung. Die aufwendigen Stoßdämpfer samt hydraulischem Anschlag erinnern stark an den Fahrkomfort der legendären Citroën-Hydropneumatik. Das Fahrwerk spricht auf Unebenheiten sanftmütig an und lässt den C4 Cactus förmlich über derbe Schlaglöcher schweben. Die sehr sensible Abstimmung sorgt jedoch dafür, dass die Karosserie nach dem Abfedern noch länger nachschwingt. Außerdem legt sich der C4 Cactus kräftig in die Kurve, was schnell auf den Magen schlagen könnte. Das passt zum Anspruch von Citroën: Kurven kann jeder, Komfort jedoch nicht. 🚫



Der C4 Cactus ist jetzt in der Kompaktklasse angesiedelt und ersetzt den regulären C4. Das Multimediasystem ist zeitgemäß, die neuen Komfortsitze hinterlassen dagegen einen zwiespältigen Eindruck. Sie bieten zu wenig Oberschenkelauflage und Seitenhalt. Der Handschuhfachdeckel beweist zwar Liebe zum Detail, doch wirkt die Materialqualität stellenweise sehr einfach.

Citroën C4 Cactus

	Hubraum	Zyl.	Getriebe	Leistung	Drehmoment	0–100	Vmax	Verbrauch	CO ₂	Kofferraum	Zuladung	Preis	Betriebskosten ¹⁾	Effizienz
Blue HDi 100	1.560 cm ³	4	S/5	73 kW (99 PS)	254 Nm/1.750 min	11,8 s	184 km/h	3,6 l/D	94 g	348–1.170 l	465 kg	17.471 Euro	47,7/31,5 ct/km	A+
Puretech 110	1.199 cm ³	3	S/5	81 kW (110 PS)	205 Nm/1.500 min	10,3 s	188 km/h	4,5 l/S	104 g	348–1.170 l	460 kg	14.697 Euro	47,1/32,5 ct/km	A
Puretech 130	1.199 cm ³	3	S/6	96 kW (131 PS)	230 Nm/1.750 min	9,1 s	193 km/h	4,8 l/S	110 g	348–1.170 l	460 kg	16.966 Euro	50,1/34,5 ct/km	B

Herstellerangaben

¹⁾ Bei 20.000/40.000 km pro Jahr, 60/36 Monate Laufzeit. Berechnet von DEKRA



Fahrverbote lassen ihn kalt

Die elektrische Version des **Renault Master** kann als 3,1 Tonner bis zu 13 Kubikmeter Fracht laden, ist aber nicht gerade ein Schnäppchen.

von Hanno Boblenz

Deutschen Städten droht das Dieselfahrverbot, in Großbritannien geht die Angst vor Sperrungen in 45 Innenstädten um und Frankreich richtet großflächige Fahrverbotszonen ein. Ohne E-Antrieb wird wohl künftig auf der letzten Meile nichts mehr laufen. Das neueste Angebot passender Transporter stammt von Renault, eine Elektroversion des frontgetriebenen Master.

Dass die Franzosen ihren Transporter gleich in drei Längen, zwei Höhen sowie als Plattform für individuelle Kofferaufbauten anbieten, ist konsequent. Bereits jetzt ist jedes vierte in Europa verkaufte Elektrofahrzeug ein Renault. Mit dem Master Z.E. und den Transporterablegern von Twizy, Zoe und Kangoo bieten die Franzosen europaweit jetzt vier elektrifizierte Nutzfahrzeugbaureihen an. Breiter ist kein Hersteller aufgestellt.

Abstriche an Nutzlast oder Frachtvolumen müssen die Käufer des Master Z.E. nicht machen. Da die gesamte Elektroein-

heit inklusive der 33-kWh-Batterie in der Kabine unterkommt, konnten die Ingenieure das Heck nahezu unverändert übernehmen. Je nach Ausführung ist der E-Transporter zwischen 5,05 und 6,20 Meter lang und packt 8 bis 13 Kubikmeter Ladegut, bei 900 bis 1.053 Kilogramm Zuladung.

Angeblich haben die Ingenieure den Antrieb konsequent den Anforderungen der Flottenbetreiber angepasst, die ausschließlich in den Innenstädten unterwegs sind. 120 Kilometer Praxisreichweite, 100 km/h Höchstgeschwindigkeit und 76 PS Leistung – die technischen Eckdaten klingen tatsächlich nicht wirklich sexy. Doch Lieferdienste juckt das wenig. Ihnen bedeuten TCO alles und Fahrspaß gar nichts.

Eile mit Weile, unter der Haube werden nur 76 PS bemüht

Wie aber fühlen sich 76 PS in einem 3,1-Tonner an? Etwas behäbig beim Start. Doch einmal in Fahrt, schwimmt der Renault Master Z.E. erstaunlich lässig im Stadtverkehr mit und klettert sogar munter steile Straßen hoch. Auch sonst fährt sich dieser Wagen völlig problemlos. Es gibt nicht viel zu verstehen: Zündung einschalten, Automatik auf vorwärts oder rückwärts, das war's. Gut für Unternehmen mit wechselnden Fahrern, die man nicht lange einweisen muss. Gewöhnungsbedürftig ist allenfalls der bis 30 km/h aktive Summtön, mit dem der Transporter unaufmerksame Fußgänger warnt.

Auf unserer ersten Proberunde im langen Master mit mittlerem Dach und gut 450 Kilo Fracht im Laderaum zog der E-Motor 26 kWh/100 Kilo-


meter aus der Lithium-Ionen-Batterie. Die 120 Kilometer Reichweite klingen also plausibel. Wer sich kasteit und den Eco-Schalter drückt, kann möglicherweise noch ein paar Kilometer mehr herauskitzeln. Denn im Stromsparmodus ist bei 80 km/h Schluss. Auf Wunsch bietet Renault Flottenbetreibern auch gleich ab Werk eine Version mit 90 km/h Höchstgeschwindigkeit an. In jedem Fall lässt sich der Wagen am Ende der Tour an der Wallbox in rund sechs Stunden auf 80 Prozent und in neun Stunden komplett nachladen.

Über 30.000 Euro Elektro-Zuschlag

Relativ happige 59.900 Euro verlangt Renault fürs Einstiegsmodell L1H1, voraussichtlich abzüglich 4.000 Euro Umweltbonus. Der lange Transporter L3H2 kostet 65.150 Euro, das Fahrgestell ab 60.850 Euro. Damit ist der Stromer über 30.000 Euro teurer als ein vergleichbarer Diesel. Selbst wenn man die Batterie mit rund 10.000 Euro veranschlagt, kostet der Master Z.E. immer noch 20.000 Euro mehr. Die Franzosen begründen den Aufschlag mit der Tatsache, dass die komplette elektrische Antriebseinheit extern bei PVI (Power Vehicle Innovation) eingebaut wird, einem 2017 von Renault übernommenen Elektrospezialisten. Die Rohkarossen werden also vom Werk in Batilly in Lothringen 300 Kilometer bis fast nach Paris transportiert, wo jährlich bis zu 10.000

Master montiert werden können. Erstaunlicherweise zeigt sich Renault im Vertrieb weniger flexibel. Fahrzeugleasing oder eine Batteriemiete gibt es nicht, Kunden können den Elektro-Transporter nur komplett mit Batterie kaufen.

Dass der Master kein Schnäppchen ist, zeigt auch der Vergleich mit dem Streetscooter Work L Box. Der kostet nur 42.500 Euro und kann ebenfalls bis zu acht Kubikmeter Fracht (960 Kilo Zuladung) laden. Allerdings hinkt der Vergleich. Auf der einen Seite das komfortmäßig völlig abgespeckte Postauto, auf der anderen Seite ein Transporter mit vollwertiger Kabine, samt Klimaanlage, elektrischen Fensterhebern, Radio, Dachgalerie und jeder Menge praktischer Fächer und Ablagen.


Und wenn der Kunde das ab Mitte 2018 erhältliche Renault Easy Connect for Fleet ordert, dürften ihn Umweltzonen endgültig kaltlassen. Denn die soll das neue Telematiksystem bei der Tourenplanung gleich berücksichtigen. 

Renault Master

Z.E. L1H1

Leistung 57 kW (76 PS)
Drehmoment 225 Nm
Batterietyp Lithium-Ionen
Batteriekapazität 33 kWh
NEFZ-Verbrauch 16 kWh/100 km
Reichweite 200 km
Ladezeit 9 Stunden (mit 4,6 kW/230V/20 A)
Höchstgeschwindigkeit 100 km/h
Laderaum L/B/H 2.683/k. A./1.700 mm
Ladevolumen/Zuladung 8,0 m³/1.053 kg
Preis 55.900 Euro¹⁾
Betriebskosten²⁾ 168,3/110,0 ct/km
Effizienzklasse A+

¹⁾ 4.000 Euro Umweltbonus bereits abgezogen

²⁾ 10.000/20.000 km p. a., 60/36 Monate 

An Kabine und Laderaum ändert der Elektroantrieb nichts. Der Elektro-Master ist also ein vollwertiger Transporter, mit allen Komfortausstattungen der herkömmlichen Antriebe.





Ein seltenes Vergnügen

Der **Cadillac XT 5** nimmt die Käufer von Mercedes GLE und BMW X5 ins Visier. Im Test überzeugte der Fahrkomfort, die Verarbeitung hingegen weniger.

von Immanuel Schneeberger

Cadillac findet auf dem deutschen Markt unter dem Radar der meisten Flottenkunden statt. Dabei bieten die Amerikaner auch im gefragten SUV-Segment ein Modell an: Den XT 5. Mit 137 Neuzulassungen im vergangenen Jahr ist der große Wagen ein wahrer Exot. Doch ist so viel Kaufzurückhaltung angebracht? Von außen wirkt der XT 5 mit seinen vielen Kanten modern, die hohe Karosserie mit der kurzen Motorhaube lässt auf viel Platz im Innern hoffen.

Cadillac-Wappen begrüßen die Mitfahrer

Allerorten findet sich das Cadillac-Wappen, wer genau hinschaut, findet sogar ein eingepprägtes Logo in den Rückleuchten. Es schmückt beleuchtet auch die Einstiegsleisten, die den Weg zum tatsächlich geräumigen Innenraum weisen. Hinten stört kein Mitteltunnel die üppige Beinfreiheit der Passagiere, für Kleinkram finden sich genügend Ablagemöglichkeiten. Der Gepäckraum wirkt etwas flach, bei dachhoher Beladung fasst er zwischen 850 und 1.784 Liter. Dabei ist er nicht nur über umklappbare Rücksitzlehnen erweiterbar, die gesamte Rück-

bank lässt sich zudem um 14 Zentimeter längs verschieben. In der getesteten höchsten Ausstattung Platinum verwöhnt der Cadillac mit weichem Leder der höchsten Qualität allerorten: Auf den Sitzen, den Armablagen, und sogar über die Armaturentafel spannt sich die Kuhhaut.

Kaum in Fahrt, trüben bei der ersten Unebenheit Quietschgeräusche von der Windschutzscheibe her kommend die ruhige Fahrt. Das fällt umso mehr auf, als die einzig verfügbare Motorisierung ein leise laufender V6-Benziner ist. Der kommt entgegen der aktuellen Mode ganz ohne Turbo-Zwangsbeatmung aus und vertraut alleine auf die Kraft seines Hubraums.

So richtig üppig ist der mit 3,6 Litern nicht bemessen, wodurch das Drehmoment von 368 Newtonmetern erst bei 5.000



Der Innenraum ist geräumig und nobel ausgestattet. Zwischen den analogen Rundinstrumenten zeigt ein großer Bildschirm wichtige Infos, Navihinweise erscheinen auch im Head-up-Display.



Touren anliegt. Die schnell schaltende Achtstufen-Automatik hat immer den passenden Gang parat. Wenn es wirklich flott gehen muss, schaltet das Getriebe auch mal zwei Gänge auf einmal zurück. Dann bringen maximal 314 PS die knapp zwei Tonnen ordentlich in Schwung. Deutlich lieber ist dem XT 5 jedoch eine gemütliche Gangart.

Zylinderabschaltung spart Sprit

Wer zu harsch beschleunigt, bringt die standardmäßig angetriebenen Vorderräder zum Durchdrehen. Per Knopfdruck schalten gleichfalls die Hinterräder dazu. Sensible Gasfüße bekommen den Sechszylinder dazu, zwei seiner Kolben bloß in Teilzeit arbeiten zu lassen, was ein paar Zehnteliter Sprit spart.

Passend dazu ist das Fahrwerk komfortabel abgestimmt, die Lenkung ist leichtgängig, und nur kurze Unebenheiten wie Schachtdeckel lassen den Vorderwagen zittern. Das liegt aber

Cadillac XT 5

3.6 V6 Platinum

Hubraum/Zylinder 3.649 cm³/6
Getriebe/Gänge A/8
Leistung 231 kW (314 PS)
Drehmoment 368 Nm bei 5.000/min
Beschleunigung 0–100 km/h 7,5 s
Höchstgeschwindigkeit 210 km/h
Testverbrauch 10,8–15,2; Ø 12,8 l/s
firmenauto-Normrunde¹⁾ 10,9 l/s
NEFZ-Verbrauch/CO₂ 10,0 l/s/229 g
Kofferraum 850–1.784 l (dachhoch)
Zuladung 596 kg
Preis 57.395 Euro
Betriebskosten²⁾ 112,6/76,7 ct/km
Effizienzklasse E

¹⁾ 200 km lang

²⁾ 20.000/40.000 km p. a., 60/36 Monate ▶ DEKRA

eher an den montierten 20-Zoll-Rädern als am Fahrwerk.

Bei den heutzutage so wichtigen Assistenzsystemen hat der Cadillac die wichtigsten an Bord. Spur- und Abstandhalter zählen ebenso dazu wie ein Notbremsassistent, der sogar beim Rückwärtsfahren bis Tempo 35 funktioniert. Vorwärts agiert er manchmal etwas zu sensibel, was vor allem in Kreisverkehren zu einem aufgeregten Piep-Konzert führt. Die US-Amerikaner scheinen damit keine Probleme zu haben.

Vielleicht auch deshalb greifen sie eifrig zum XT 5: Mit 68.312 Zulassungen im Jahr 2017 überflügelte er in den USA den GLE von Mercedes und den BMW X5 um jeweils über 15.000 Exemplare. So weit wird es in Deutschland eher nicht kommen, aber zumindest einen zweiten Blick ist der Exote auch wegen seines attraktiven Preises wert: Der startet bei 41.400 Euro und endet bei 57.400 Euro für den reichhaltig ausgestatteten Platinum. ■



Preisfrage

Wem eine Premium-Mittelklasse zu teuer ist, der findet im **Opel Insignia Sports Tourer** eine solide, preiswerte Alternative. Welche Ausstattung und Motorisierung sich für Flotten eignen, klärt die Kaufberatung.

von Martin Schou



Beim neuen Cockpit ließ Opel endlich die unzähligen Direkttasten fürs Infotainment weg. Das Ergebnis: ein sachlich aufgebauter Arbeitsplatz mit leicht zum Fahrer geneigtem Touchscreen. Außendienstler können nun auch mehr Gepäck mitnehmen. Bis zu 1.665 Liter Stauvolumen bringt der Opel mit.



Auf Automessen steht Opel meist in zweiter Reihe. Das Image eher bieder, die Modelle weniger sexy als bei mancher Sportwagen-Schmiede, das zieht die Massen nicht an. Außer auf der IAA 2013, da platzte der Opel-Stand aus allen Nähten. Im Blitzlichtgewitter schoben die Designer ihre frisch modellierte Studie mit dem bekannten Namen Monza auf das Podest. Die einhellige Meinung der anwesenden Journalisten: Bitte bringt ihn, bitte!

Warum wir Ihnen alte Kamellen von vor fünf Jahren erzählen? Opel hat ihn gebracht. Nicht genau diese Monza-Neuaufgabe in Gestalt eines sportlichen Gran Turismo, wie er uns auf der Bühne versprochen wurde. Nein, aber der neue Insignia grinst uns mit genau dem gleichen breiten Kühlerlächeln an wie dieses Concept Car, das wir unbe-

dingt wiedersehen wollten. Eine dicke Chromstrebe schmückt den schmalen Insignia-Mund. Mit seinen LED-Augenbrauen klimpert er uns verführerisch an. Es fällt schwer, dem sportlich auftretenden, nur 1,50 Meter flachen Kombi zu widerstehen.

In der neuen Plattform stecken mehr Leichtbaumaterialien, die das Gewicht des Sports Tourer gegenüber dem Vorgänger um gut 200 Kilo senken. Verglichen mit seinen drei schärfsten >

Die Konkurrenten

Opel Insignia Sports Tourer, Verkaufsstart Juni 2017, Preis ab 22.672 Euro



Ford Mondeo Turnier
Verkaufsstart Februar 2015
Preis ab 22.680 Euro



Mazda 6 Kombi
Verkaufsstart März 2015
Preis ab 22.008 Euro



VW Passat Variant
Verkaufsstart November 2014
Preis ab 23.424 Euro

Konkurrenten ist der Opel mit 1,5 bis 1,8 Tonnen aber immer noch gut 100 Kilo schwerer.

Er ist aber auch der Längste in der Kombi-Runde. Die zweite Insignia-Generation wuchs um acht Zentimeter auf fast fünf Meter. Beim Radstand legte er sogar um neun Zentimeter zu, was selbst Großgewachsenen auf der Rückbank ausreichend Beinfreiheit beschert. Und weil wir etwas tiefer sitzen, drücken wir uns trotz der flachen Karosse nicht die Frisuren platt.

Die abfallende Dachlinie nimmt dem Kofferraum zwar ein paar Liter Stauvolumen. Mit 560 Litern bei aufrechter Rückbank und 1.665 Litern bei maximaler Beladung muss er trotzdem dem Passat Variant (650–1.780 Liter) den Vortritt lassen. Zum Öffnen des Kofferraums genügt nun ein Fußschwenk unter der Stoßstange, die Heckklappe surrt sodann elektrisch auf und auch wieder zu. Damit wir nicht ahnungslos mit schwerer Getränkekiste in den Händen mit dem



Ein auf den Boden projiziertes Hologramm zeigt die Lage des Sensors für die elektrische Heckklappe an.

Bein umherfuchteln, markiert ein Hologramm auf dem Boden die Zielstelle.

Seinem schiffsbugähnlichen Armaturen-Bogen entlang der Windschutzscheibe bis hin in die Seitentüren bleibt Opel treu. Wir sitzen allerdings etwas

Technische Daten und Preise

Mit der neuen Modellgeneration ändert Opel auch die Bezeichnungen für den Diesel. CDTi war wohl nicht für jedermann verständlich, weshalb die Selbstzünder nun unmissverständlich Diesel heißen. Den Einstieg beim Sports Tourer bildet der 1.6 Diesel mit 110 PS und Sechsgang-Handschaltung. Für 840 Euro mehr bekommen Sie den gleichen Motor mit 136 PS und zudem die Option auf eine Sechsgang-Automatik (1.680 Euro). Dank Frontantrieb und kleinem Motor wiegt der Fünf-Meter-Kombi in der Grundausstattung nur 1,5 Tonnen. Mit 136 Diesel-PS, 320 Nm Drehmoment und einer komfortablen Automatik wird sich kaum ein Dienstwagenfahrer beschweren.

Doch wer ohnehin mit der höheren Ausstattungslinie Business Innovation liebäugelt, ist bestens beraten, einen weiteren Tausender für ein Upgrade auf den 2.0 Diesel locker zu machen. Dann werkelt unter der langen Haube der wesentlich kräftigere Zweiliter-Diesel mit 170 PS und 400 Nm, die Automatik schaltet mit acht statt sechs Stufen noch sanfter. Für fast den gleichen Preis gibt es auch die Allradversion mit Schaltgetriebe. Der Topdiesel mit 210 PS starkem Zweiliter-Biturbo dürfte wohl das Budget vieler Flotten sprengen. Für Pendler mit kurzen Wegen ist der kleine 140 PS starke Benziner 1.5 Ecotec eine Alternative. Er kostet nur unwesentlich mehr im Unterhalt als der 1.6 Diesel mit 136 PS.

Opel Insignia Sports Tourer 2.0 Diesel Aut.

Hubraum/Zylinder 1.956 cm ³ /4	Getriebe/Gänge A/8
Motorleistung 125 kW (170 PS)	Drehmoment 400 Nm bei 1.750/min
0–80/–100/–140 km/h 6,3/8,9/16,9 s ¹⁾	Höchstgeschwindigkeit 223 km/h
60–100 km/h 4,9 s ¹⁾	80–120 km/h 6,2 s ¹⁾
Bremsweg kalt aus 100/130 km/h 34,8/58,7 m ¹⁾	Wendekreis rechts/links 12,3/12,2 m ¹⁾
Verbrauch (NEFZ)/CO₂ 5,7 l D/150 g	Leergewicht 1.666 kg
firmenauto-Normrunde²⁾ 6,4 l D	Effizienzklasse B
	Testverbrauch 4,5–12,8; Ø 7,7 l D

¹⁾ Messwerte von »auto motor und sport« mit Sechsgang-Schaltgetriebe; ²⁾ 200 km lang



	Hubraum	Zyl.	Getriebe	Leistung	Drehmoment	0–100	Vmax	Verbrauch	CO ₂	Kofferraum	Zuladung	Preis	Betriebskosten ²⁾	Effizienz
1.6 Ecotec Diesel	1.598 cm ³	4	S/6	81 kW (110 PS)	300 Nm bei 2.000/min	11,8 s	201 km/h	4,3 l D	112 g	560–1.665 l	603 kg	23.878 Euro	57,4/37,6 ct/km	A
1.6 Ecotec Diesel	1.598 cm ³	4	S/6	100 kW (136 PS)	320 Nm bei 2.000/min	10,7 s	212 km/h	4,5 l D	119 g	560–1.665 l	598 kg	24.718 Euro	59,1/38,9 ct/km	A
2.0 Diesel	1.956 cm ³	4	S/6	125 kW (170 PS)	400 Nm bei 1.750/min	8,9 s	223 km/h	5,3 l D	139 g	560–1.665 l	607 kg	25.761 Euro	61,0/39,9 ct/km	B
2.0 Biturbo Diesel	1.956 cm ³	4	A/8	154 kW (210 PS)	480 Nm bei 1.500/min	8,0 s	231 km/h	7,0 l D	186 g	560–1.665 l	618 kg	33.979 Euro	73,0/48,2 ct/km	D
1.5 Ecotec	1.490 cm ³	4	S/6	103 kW (140 PS)	250 Nm bei 2.000/min	10,2 s	210 km/h	5,8 l S	132 g	560–1.665 l	593 kg	22.672 Euro	60,0/41,3 ct/km	B
1.5 Ecotec	1.490 cm ³	4	S/6	121 kW (165 PS)	250 Nm bei 2.000/min	9,2 s	221 km/h	5,8 l S	133 g	560–1.665 l	598 kg	24.487 Euro	62,7/43,2 ct/km	B
2.0 DI Turbo	1.998 cm ³	4	A/8	191 kW (260 PS)	400 Nm bei 2.500/min	7,5 s	245 km/h	8,7 l S	199 g	560–1.665 l	612 kg	35.832 Euro	79,8/55,2 ct/km	E

Herstellerangaben

Bei 20.000/40.000 km/Jahr und 60/36 Monaten Nutzung. ► DEKRA

tiefer in der Mittelklasse als noch beim Vorgänger. Und die höher bauende Mittelkonsole, die nun fast gänzlich ohne Tasten auskommt, integriert uns stärker ins Cockpit. Der leicht zum Fahrer geneigte, acht Zoll große Touchscreen des Navi 900 Intellilink lässt sich so leicht wie ein Tablet bedienen. Bis auf Echtzeitverkehrsinfos und Google-Navi-Suche genügt das System unseren Wünschen völlig. Ohne, dass wir uns aus dem Sitz vorbeugen müssen, können wir auf dem Display herumtippen.

Apropos Sitze: Die entwickelte Opel gemeinsam mit den Rückenspezialisten vom Verein Aktion Gesunder Rücken (AGR). Die Mechanik unter der Lederhülle drückt das Kreuz in eine rückschonende Sitzposition. Egal bei welcher Statur. Selbst nach stundenlanger Fahrt hocken wir noch aufrecht, ohne uns darauf konzentrieren zu müssen. Ausgeprägte Seiten- und Sitzwangen halten uns in flotten Kurven auf-

recht. Das Beste: Die AGR-Sitze sind in der Business Edition Serie. Nur die Lederausstattung mit Sitzheizung und -ventilation oder etwa die Massage-Funktion kosten zusammen rund 1.700 Euro extra.

Die bezahlt man aber gerne, schließlich kostet der Insignia Sports Tourer 2.0 Diesel mit 170 PS und Achtgang-Automatik in der Grundausstattung Business Edition (27.525 Euro) bis zu fünftausend Euro weniger als seine vergleichbar motorisierten Kombi-Konkurrenten Ford Mondeo (31.849 Euro), Mazda 6 (33.353 Euro) und VW Passat (33.655 Euro). Der Name Business Edition ist übrigens Programm. Alles was der Dienstwagenfahrer braucht, ist im Opel serienmäßig verbaut: die AGR-Gesundheitssitze, das große Navi 900 Intellilink, Sitzheizung, Parkpiepser und sogar eine kabellose Ladeschale für unser Smartphone.

Mit seinem extrem günstigen Einstiegspreis und der guten Basisausstattung hat der wertstabile Insignia >

Ausstattung

Bei Opels Preisliste lohnt es sich, genau hinzusehen. Speziell auf Dienstwagenfahrer hat der Autobauer die beiden Ausstattungslinien Business Edition und Business Innovation zugeschnitten. Heißt: Im Vergleich zur normalen Linie Edition legt Opel unter anderem bequeme Gesundheitssitze mit AGR-Siegel, das große Navi 900 Intellilink samt 8-Zoll-Touchscreen und Parkpiepser vorne und hinten oben drauf. Und jetzt kommt die Verwir-

rung: In Business Edition ist der Insignia trotz der umfangreicheren Ausstattung 1.634 Euro günstiger als der normale Insignia Edition. Gleiches Spiel bei Business Innovation. Auch hier kostet der Mittelklassewagen 621 Euro weniger als der normale Insignia Innovation. Opel schenkt dem Käufer noch obendrein Matrix-LED-Scheinwerfer, Head-up-Display, Ledersitze, digitale Instrumententafel und die sensorgesteuerte Heckklappe und, und,

und – das alles ist bei Business Innovation nämlich Serie. Unübersichtlich wird es vor allem dadurch, dass Opel die sechs Standard-Ausstattungslinien Selection, Edition, Dynamic, Innovation, Exclusive und Ultimate Exclusive nebeneinander auflistet, die beiden Preishammer Business Edition und Business Innovation aber weiter hinten im Prospekt aufführt. Im Online-Konfigurator ist der Unterschied für den User noch schwerer auszumachen. Unser

Tipp: Entscheiden Sie sich für den Insignia Business Innovation. Den einzigen Haken müssen Sie dann nur noch beim Paket Park & Go Premium (1.000 Euro) mit automatischem Parkassistenten, Totwinkelwarner, Spurwechsel-Assistenten und Rundum-Kameras setzen. Neu im Programm ist die Sportausstattung GSi. Mit 260 PS starkem Benziner sowie sportlichen Details an der Karosserie und im Interieur gehört die linke Spur Ihnen.



- 1 Achtfach elektrisch verstellbare Gesundheitssitze sind in der Business Edition Serie.
- 2 Die Lenkradtasten sehen schick aus, fühlen sich hochwertig an und sind intuitiv bedienbar.
- 3 Unter der Mittelarmlehne befindet sich die induktive Ladestation fürs Smartphone.



- 4 Ein Sechs- oder Achtgang-Automatikgetriebe kostet 1.680 Euro Aufpreis.
- 5 Bei den digitalen Instrumenten ist der analoge Tacho Teil der wechselbaren Ansicht des Bordcomputers.



Die coupéhafte Seitenpartie sieht zwar gut aus, erschwert aber die Übersicht.

bei den TCO in unserem Kombi-Quartett die Nase weit vorne. Vor allem Langstreckenfahrer dürfen sich über geringe Wartungskosten freuen.

Daher stört es auch nicht, dass sich der Zweiliter-Diesel mit 5,7 Litern im Schnitt gut einen Liter mehr gönnt als die Selbstzünder der Konkurrenz. Zumal er auf unserer Normrunde (6,4 Liter) die Herstellerangabe nur geringfügig übertrifft. Auf den Startknopf

gedrückt, erwacht der Vierzylinder zunächst mit kratziger und schwacher Stimme. Wenn er sich warmgelaufen hat, tönt er aber angenehm sonor, brummt unter Last sogar tiefer kraftstrotzend.

Power hat der Opel überdies. 400 Nm Drehmoment bei frühen 1.750 Touren bringen den Kombi schnell in Fahrt. Richtig Freude macht er auf der Landstraße, wenn er mit seinem satten Durchzug den Vordermann vernascht und die adaptiven Dämpfer den Wagen selbst in schnellen Kurven kaum zur Seite neigen lassen. Mehr Sport als Komfort war das Motto bei der Fahrwerksabstimmung. Kurze Quertugen spüren wir durch die straffe Federung teils deutlich, lange Bodenwellen bei höherem Tempo nimmt er umso gelassener. Passt doch: Die Monza-Studie wurde uns ja als sportliche Reiselimousine vorgestellt.

Navi 900 Intellilink

Vorbei ist die Zeit, in der sich Opel-Fahrer fluchend durch die irrsinnig vielen Infotainment-Tasten wühlen müssen. Außer einem Home-Button, einer Zurück-Taste und zwei Knöpfen zum Vor- und Zurückspulen läuft beim serienmäßigen großen Navi 900 Intellilink alles über einen gut erreichbaren, acht Zoll großen Touchscreen. Das Menü ist klar strukturiert und schnell verstanden, weil es wenig Unterpunkte gibt. Die Navikarte könnte eine höhere Auflösung vertragen. Stau meldet der Opel leider nur per TMC pro, eine Google-Suche fürs Navi fehlt ebenfalls. Sehr zu empfehlen ist das kabellose Ladesystem für Smartphones. Der Fahrer steckt sein Handy dafür in eine Schale unter der Mittelarmlehne. Damit ist es aufgeräumt und Siri versteht uns dennoch. Das Highlight ist Opels Concierge-Service Onstar. Per Knopfdruck hilft uns ein 24-Stunden-Callcenter etwa bei der Hotelbuchung, oder bei Reservierungen in Restaurants und überträgt gleich die Route ins Navi.



Fazit

Der Insignia ist ein echter Preishammer. Für deutlich weniger Geld als bei der Konkurrenz bekommen Fuhrparkleiter eine komfortable Langstreckenmittelklasse mit kultiviertem Dieselmotor, ausreichend Platz, modernem Cockpit sowie bequemen Sitzen. Zudem ist der Opel das neueste Modell in dieser Klasse. 🚗

➕ Niedriger Grundpreis, günstig im Unterhalt, umfangreiche Basisausstattung, AGR-Sitze, Onstar Concierge-Service

➖ Schlechte Rundumsicht, nur zwei Jahre Garantie

Betriebskosten

Opel Insignia Sports Tourer

2.0 D Business Edition Aut.



Antrieb 1.956 cm³; 4 Zylinder; Achtgang-Automatik, Frontantrieb
Leistung 170 PS; 400 Nm; 0–100 km/h: 9,2 s; Vmax: 223 km/h
Verbrauch 5,7 l D (NEFZ); 150 g CO₂
Karosserie L/B/H: 4.986/1.863/1.500 mm
 Kofferraum: 560–1.665 l; Zuladung: 604 kg

Grundpreis 27.525 Euro
Teuerung 4.384/2.552
Gebundenes Kapital 20.514/20.952

Festkosten in Euro/Jahr	
Kapitalverzinsung	1.723/1.760
Abschreibung	3.817/5.626
Steuer	278
Haftpflicht (HP 19, R7) ¹⁾	1.047
Vollkasko (VK 27/TK 28, R4) ¹⁾	1.124
Unterstellung/Garage	564
Festkosten pro Jahr	8.553/10.399
Festkosten in ct/km	42,8/26,0

Variable Kosten in ct/km	
Kraftstoff	6,9
Reifen	2,1
Wartung und Reparatur	11,7/6,6
Summe variable Kosten	20,7/15,4
Gesamtkosten²⁾	63,4/41,4 ct/km

Ford Mondeo Turnier

2.0 TDCi Business Edition Aut.



Antrieb 1.997 cm³; 4 Zylinder; Sechsgang-DSG, Frontantrieb
Leistung 180 PS; 400 Nm; 0–100 km/h: 8,7 s; Vmax: 218 km/h
Verbrauch 4,8 l D (NEFZ); 123 g CO₂
Karosserie L/B/H: 4.867/1.852/1.501 mm
 Kofferraum: 525–1.630 l; Zuladung: 721 kg

Grundpreis 31.849 Euro
Teuerung 5.072/2.953
Gebundenes Kapital 22.860/23.432

Festkosten in Euro/Jahr	
Kapitalverzinsung	1.920/1.968
Abschreibung	4.757/7.024
Steuer	246
Haftpflicht (HP 19, R7) ¹⁾	949
Vollkasko (VK 27/TK 28, R4) ¹⁾	1.124
Unterstellung/Garage	564
Festkosten pro Jahr	9.560/11.875
Festkosten in ct/km	47,8/29,7

Variable Kosten in ct/km	
Kraftstoff	6,8
Reifen	2,1
Wartung und Reparatur	12,0/6,8
Summe variable Kosten	20,9/15,7
Gesamtkosten²⁾	68,7/45,4 ct/km

Mazda 6 Kombi

Skyactiv-D 175 Sports Line



Antrieb 2.191 cm³; 4 Zylinder; Sechsgang-Automatik, Frontantrieb
Leistung 175 PS; 420 Nm; 0–100 km/h: 8,6 s; Vmax: 215 km/h
Verbrauch 4,9 l D (NEFZ); 129 g CO₂
Karosserie L/B/H: 4.805/1.840/1.480 mm
 Kofferraum: 522–1.664 l; Zuladung: 610 kg

Grundpreis 33.353 Euro
Teuerung 5.312/3.093
Gebundenes Kapital 25.073/25.333

Festkosten in Euro/Jahr	
Kapitalverzinsung	2.106/2.128
Abschreibung	4.441/6.677
Steuer	277
Haftpflicht (HP 19, R7) ¹⁾	994
Vollkasko (VK 27/TK 28, R4) ¹⁾	1.360
Unterstellung/Garage	564
Festkosten pro Jahr	9.742/12.000
Festkosten in ct/km	48,7/30,0

Variable Kosten in ct/km	
Kraftstoff	6,7
Reifen	3,0
Wartung und Reparatur	10,2/5,7
Summe variable Kosten	19,9/15,5
Gesamtkosten²⁾	68,7/45,5 ct/km

VW Passat Variant

2.0 TDI SCR Comfortline



Antrieb 1.968 cm³; 4 Zylinder; Siebengang-DSG, Frontantrieb
Leistung 190 PS; 400 Nm; 0–100 km/h: 7,9 s; Vmax: 227 km/h
Verbrauch 4,6 l D (NEFZ); 120 g CO₂
Karosserie L/B/H: 4.767/1.832/1.516 mm
 Kofferraum: 650–1.780 l; Zuladung: 599 kg

Grundpreis 33.655 Euro
Teuerung 5.360/3.121
Gebundenes Kapital 23.945/24.131

Festkosten in Euro/Jahr	
Kapitalverzinsung	2.011/2.027
Abschreibung	5.095/7.814
Steuer	240
Haftpflicht (HP 19, R7) ¹⁾	858
Vollkasko (VK 27/TK 28, R4) ¹⁾	854
Unterstellung/Garage	564
Festkosten pro Jahr	9.622/12.357
Festkosten in ct/km	48,1/30,9

Variable Kosten in ct/km	
Kraftstoff	6,6
Reifen	2,1
Wartung und Reparatur	12,2/6,9
Summe variable Kosten	20,9/15,6
Gesamtkosten²⁾	69,0/46,5 ct/km

¹⁾Versicherung (70 Prozent) mit 500 Euro SB einschließlich Teilkasko mit 150 Euro SB.

²⁾Bei 20.000/40.000 km/Jahr und 60/36 Monaten Nutzung. ► DEKRA

Restwertprognosen

Der Opel ist zwar im Einkauf das günstigste Modell aus dem Quartett, dafür verliert er prozentual mit am meisten an Wert. In Summe fahren Flottenmanager mit dem Insignia dennoch am preiswertesten.

Modell	Preis inkl. Ausstattung	Wertverlust bei 20.000 km/Jahr und 60 Monaten Nutzung		Wertverlust bei 40.000 km/Jahr und 36 Monaten Nutzung	
		Wertverlust %	Restwert	Wertverlust %	Restwert
Opel Insignia Sports Tourer 2.0 Diesel	34.890	71,6 %	24.950	68,9 %	24.050
Ford Mondeo Turnier 2.0 TDCi	39.932	72,8 %	29.050	68,9 %	27.500
Mazda 6 Kombi Skyactiv-D 175	40.023	70,5 %	28.200	67,0 %	26.850
VW Passat Variant 2.0 TDI	40.386	70,4 %	28.400	66,7 %	26.950

Händlereinkaufswerte in Euro

SCHWACKE

Wartungs- und Verschleißkosten

Bei geringer Laufleistung ist der Insignia deutlich teurer in der Wartung als die Konkurrenz. Bei hoher Laufleistung wiederum am günstigsten. Allgemein am preiswertesten schneidet der Mazda ab, der VW hingegen kommt Unternehmen teurer zu stehen.

Modell	Bei 20.000 km/Jahr und 60 Monaten Nutzung			Bei 40.000 km/Jahr und 36 Monaten Nutzung		
	Wartung	Verschleiß	Summe	Wartung	Verschleiß	Summe
Opel Insignia Sports Tourer 2.0 Diesel	1.424	1.828	3.252	1.062	1.482	2.544
Ford Mondeo Turnier 2.0 TDCi	1.163	1.522	2.685	1.691	1.230	2.921
Mazda 6 Kombi Skyactiv-D 175	1.006	1.668	2.674	1.320	1.072	2.392
VW Passat Variant 2.0 TDI	1.175	1.856	3.031	1.412	1.575	2.987

Angaben in Euro

TecAlliance

Das Super-Model

Vom belächelten Start-up zum gefürchteten Elektro-Autobauer: Was ist dran am Tesla-Hype? Und wie gut sind die E-Autos der US-Amerikaner wirklich? Das **Tesla Model S** im Praxistest.



Einfach putzig, dieser Tesla-Werbespot: wie der kleine Junge im tiefschwarzen Darth-Vader-Kostüm mit magischen Händen die Scheinwerfer des Passat ... Ach ne, das ist ja eine VW-Werbung. Aber der Slogan »Vorsprung durch Technik« passt auch wie die Faust aufs Auge zu dem Elektroautobauer aus den USA. Stimmt, diesen Claim verwendet schon Audi. Macht Tesla überhaupt Werbung? Null. Kein Werbefilm, keine Imagekampagne, keine Anzeigen – nicht einmal in Autozeitschriften. Und dennoch spricht die ganze Welt über die Autos aus dem Start-up-Mekka Silicon Valley. Warum? Weil sie so herrlich anders sind und aus dem

Einerlei der immerzu gleich gepolten Fahrzeugmassen herausstechen.

Beispiel gefällig? Als wir das erste Mal auf das Model S zulaufen und einsteigen wollen, grübeln wir noch kurz, wo wir die schmale, in die Tür eingelassene Chromsperre überhaupt greifen sollen. »Müssen wir jetzt irgendwo dagegen drücken?« Ha, hat sich erledigt, im gleichen Moment, wie wir den Arm ausstrecken, surren die Türgriffe eine Handbreit aus dem Blech heraus. Ein Vorgeschmack auf das kommende Tesla-Erlebnis.

Sie fragen sich, ob Tesla-Fahren wirklich so faszinierend ist? Definitiv – zu Beginn. >



An den meisten öffentlichen Ladesäulen zieht der Tesla 22 Kilowatt, was ihm nach gut sechs Stunden wieder volle Akkus beschert.

Fotos: Karl-Heinz Augustin (6)



Alleine bei dem Anblick des Touchscreens sind wir baff. 17 Zoll! Das war früher noch eine gängige Laptop-Größe. Heute sind uns diese schweren Trümmer zu groß, wir würden sie auf keinen Termin mehr mitschleppen. Hochkant eingesetzt, mit Chromrand, ist es das größte Display, das es derzeit in der Automobilwelt gibt. Die Ingenieure machten sich erst gar nicht die Mühe, dieses System intuitiv aufzubauen. Auf den riesigen Bildschirm passen Infos ohne Ende. Die Touchflächen sind so ausführlich beschrieben, dass sie jeder auf Anhieb versteht.

Diese Elektro-Limousine springt nicht an, sie erwacht. Dafür reicht ein sanfter Tritt auf das Bremspedal – schon signalisiert Instrumentenlicht die Fahrbereitschaft. Die Beschleunigung ist einfach brutal: 660 Nm Drehmoment greifen vom Stand weg mit voller Wucht an. Drehen die beiden 197-kW-Elektromotoren an Vorder- und an Hinterachse ganz auf, sprintet der S 100D in 4,3 Sekunden auf die 100 zu. Zum Bremsen lupfen wir dann einfach den Fuß vom Gaspedal. Das Auto reku-periert so stark, dass wir die eigentliche Bremse bloß selten nutzen. Manchem Beifahrer schlägt diese ungewohnte Gangart auf den Magen.

Wohl auch deswegen hat Tesla mit einem Update den »Kriechmodus« eingeführt. Er soll die Schaukelfahrt – stark bremsen, noch stärker beschleunigen – mildern und

Im volldigitalen Instrumenten-display erkennt der Fahrer, wie sein Tesla Spur und Vordermann anvisiert. Das 17-Zoll-Infotainment-Display lässt sich in zwei Bereiche splitten.

Mit Beschleunigungs-Upgrade sprintet der P100D in 2,7 Sekunden auf 100 km/h – schneller als der stärkste Lamborghini

es dem Fahrer erleichtern, den Wagen in enge Parklücken zu steuern.

Updates? Sie haben richtig gehört. Jeder Tesla bekommt laufend neue Funktionen zugespielt, wie beim Smartphone. Denn jeder Tesla auf der Straße sammelt Daten, die analysiert und zur Verbesserung laufend an die Autos zurückgeschickt werden. Alleine per Softwareupdate macht die Marke das Model S fit fürs autonome Fahren. Die dafür notwendige Hardware sei schon längst in allen Modellen verbaut.

In unserem Model S überwacht ein Radar den Bereich vor dem Auto, zwölf Ultraschallsensoren und acht Kameras scannen das gesamte Umfeld in bis zu 250 Meter Entfernung. Manche Kameras, wie die in der B-Säule, schlummern allerdings noch und warten auf ihren Einsatz im autonomen Zeitalter.

Ein bisschen Schmunzeln müssen wir daher schon. Denn beim Einparken können wir nur die klassische Heckkamera zur Unterstützung auf dem Riesen-Display anfordern. Selbst so etwas Banales wie einen Regensensor für die Scheibenwischer bietet Tesla trotz des umfangreichen Hightech-Equipments nicht an.

Alle Kameras und Sensoren scheinen dem Autopiloten vorbehalten zu sein. Autopilot? Den kennen wir nur vom Flugzeug. Die Maschinen fliegen dann ganz alleine und der Kapitän schaut zu. Darauf wollen wir lieber nicht blind vertrauen. Dieser



Tesla Model S

100D

Leistung 315 kW (428 PS)
Drehmoment 660 Nm
Batterietyp Lithium-Ionen
Batteriekapazität 100 kWh
NEFZ-Verbrauch 18,9 kWh/100 km
firmenauto-Normrunde¹⁾ 22,8 kWh/100 km
Reichweite 632 km (NEFZ)
Ladezeit ca. 1 h (120 kW bei Supercharger)
Beschleunigung 0–100 km/h 4,3 s
Höchstgeschwindigkeit 250 km/h
Kofferraum vorne/hinten 60/750 l
Zuladung 417 kg
Preis 90.149 Euro
Betriebskosten²⁾ 252,0/150,9 ct/km
Effizienzklasse A+

¹⁾ 200 km

²⁾ 10.000/20.000 km p.a., 60/36 Monate DEKRA

Wagen fährt zwar so präzise von alleine wie kaum ein anderes Auto. 100 Prozent fehlerfrei ist er jedoch noch lange nicht. Eine scharfe Kurve auf der Landstraße packt er genauso wenig, wie an einer Kreuzung abzubiegen. Aber wie gesagt, sobald es die Gesetzeslage zulässt, braucht es laut Tesla dafür nur ein Update.

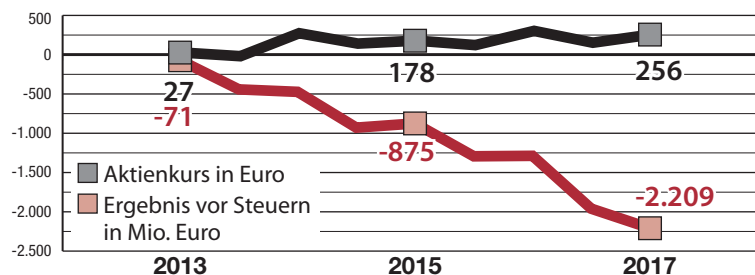
Auch beim Elektroantrieb sind die US-Amerikaner noch einen Schritt voraus. Schließlich konzipierten sie mit dem Roadster schon 2008 ein reines Elektroauto. Über den kompletten Unterboden sind Lithium-Ionen-Akkus verteilt. Die Zellen kommen von Panasonic und stecken in ähnlicher Form auch in Laptops. Je nach Modell beträgt die Batteriekapazität 75, 90 oder 100 kWh.

Mit 100er-Batterie schafft es das Model S nach NEFZ-Zyklus 632 km weit. Auf unserer Normrunde saugten die E-Motoren 22,8 kWh/100 km. Umgerechnet kommt er dann immer noch stolze 440 km weit. Und wir halten fest, dass wir bei winterlichen Temperaturen unterwegs waren. Solch eine Reichweite bietet momentan kein anderes Elektroauto. Schon gar nicht eines der Oberklasse und mit diesen Beschleunigungswerten.

Klassische Tugenden, wie wir sie von deutschen Autobauern kennen, vermissen wir wiederum. Ein kunstvolles Lichtdesign à la Audi oder Laser-Licht wie im BMW 7er, davon ist das Model S weit entfernt. >

Aktienkurs vs. Verluste

Tesla rutscht immer tiefer in die roten Zahlen. 2017 schrieb der Autobauer einen Verlust von 2,2 Milliarden Euro. Die Aktien (aktuell 256 Euro) hingegen steigen kontinuierlich. Mit einem Börsenwert von 45 Milliarden Euro ist Tesla mehr wert als Ford mit 33 Milliarden.



Quelle:

Was Sie über Elon Musk wissen sollten



Elon Musk (46) kommt ursprünglich aus Südafrika, wanderte aber mit 16 Jahren nach Kanada aus. Mit seinem Bruder Kimbal gründete er mit 24 Jahren das IT-Unternehmen Zip2, das vom Computerhersteller Compaq für über 300 Millionen US-Dollar aufgekauft wurde. Als Investor brachte Musk später unter anderem den Internet-Bezahlservice Paypal groß raus, der für 1,5 Milliarden US-Dollar an E-Bay verkauft wurde. 2004 stieg Musk beim Elektrofahrzeughersteller Tesla ein.

Die Modelle von Tesla



Das **Model X** ist seit 2016 auf dem Markt. Den Elektro-SUV mit Flügeltüren gibt es ab 76.000 Euro. Als P100D beschleunigt er in 3,1 Sekunden auf 100 km/h.



Die ganze Autowelt wartet auf das **Model 3**. 500.000 Vorbestellungen soll es geben. Auslieferungen für Deutschland sind für Anfang 2019 geplant. Preis: rund 32.000 Euro.



Mit einem zweisitzigen Sportwagen fing für Tesla vor rund zehn Jahren alles an. 2020 kehrt ein 400 km/h schneller und 200.000 US-Dollar teurer **Roadster** zurück.



Für 2019 kündigte Tesla den Elektro-Lkw **Semi** an. Er soll 800 km weit kommen. Der 40-Tonner fährt mit Autopilot und soll bei den TCO günstiger als ein Diesel-Lkw sein.



2020 soll Teslas Batterie-fabrik in Nevada fertig werden. Heute sind mit 179.000 m² ungefähr 30 Prozent fertiggestellt. Die Akku-Produktion reicht schon für 500.000 E-Autos. Die jährlich hergestellte Batteriekapazität soll künftig 35 Gigawattstunden betragen, fast so viel wie die aktuelle Batterieproduktion der ganzen Welt zusammen.

Seit dem Facelift 2016 linst es mit LED-Scheinwerfern in die Kurve – fertig. Zwar dämpfen Luftfedern unseren Testwagen, aber so richtig komfortabel fährt der Tesla dennoch nicht. Die Hinterachse verschafft sich durch polternde Stöße immer wieder Luft.

Ein weiterer Kritikpunkt ist das eingestaubte Interieur. Das Hartplastik mit Carbon-Folierung passt ebenso wenig ins Bild eines Premium-Modells wie das Knarzen, das wir im Wagen oft hören, selten aber lokalisieren können. Am weichen Leder gibt es nichts auszusetzen, ebenso an den Tasten und Lenkradhebeln, die übrigens von Daimler stammen. Sie wussten es nicht? Daimler hielt bis 2014 Anteile an Tesla, gab sie aber alle auf. Unterm Stern in Untertürkheim raufen sie sich deshalb heute noch die Haare. Was die Schwaben ebenfalls ärgern dürfte: Obwohl das technisch teils stark veraltete Model S über 90.000 Euro kostet, verkaufte Tesla im vergangenen Jahr in Europa mehr Modelle als Daimler von der Mercedes S-Klasse. ■

Kommentar

Tesla-Fahrer sehen sich als Elite mit grünem Blut und in Elon Musk den lang ersehnten Propheten der Elektromobilität. Nicht ganz zu Unrecht! Keiner der deutschen Hersteller glaubte an die E-Mobilität, die auch hierzulande nur durch die Diesel-Affäre deutlich an Fahrt gewann. Musk nutzte den Vorsprung, investierte jahrelang geliebene Milliarden in ein weltweites Schnellladenetz und ein eigenes Batteriewerk in Nevada. Das sorgt für ein dickes Minus in der Bilanz, erweist sich in den nächsten Jahren aber vielleicht als Vorteil, denn die Nachfrage nach Akkus wird bei der immer größeren Zahl an E-Autos stark steigen. Analysten und Investoren glauben an Tesla, an der Börse ist das US-Unternehmen mit 45 Milliarden Euro mehr wert als Ford (33 Milliarden). Analysten ist ohnehin die Bruttomarge wichtiger, der Gewinn, den ein Auto abzüglich der Produktionskosten abwirft. Die lag bei Tesla im dritten Quartal 2017 bei 29,4 Prozent, die von Daimler im vergangenen Jahr bei rund 20 Prozent. Wenn Musk seine Investitionen zurückschraubt, kommen die fetten Gewinnjahre. Voraussetzung: Das Model 3 muss jetzt in breiter Stückzahl auf die Straße und die Qualität muss stimmen.



Martin Schou
msc@firmenauto.de

Was kann der Hybride?

Mit Hybridantrieb fährt der **Toyota RAV4** komfortabel und leise, aber auch sparsam?

von Hanno Boblenz



Bei Toyota fährt der Diesel ins Aus. Auch den RAV4 gibt's nur noch mit Hybridantrieb. Das Gesamtsystem bringt es auf beachtliche 197 PS und einen Normverbrauch von nur 4,9 Liter Benzin. Für die Standardversion des RAV4 mit Automatik und Frontantrieb verlangt Toyota nicht ganz 28.500 Euro, also nur 600 Euro mehr als der Diesel mit manueller Schaltung kostete.

Vermissen wird man den Diesel nicht. Der Hybridantrieb schaltet in der Stadt häufig in den E-Modus. Zumindest, wenn der Fahrer seinen Gasfuß zügelt. Diverse Anzeigen im übersichtlichen Cockpit helfen ihm dabei. Sie informieren über den Ladestand des Akkus und zeigen, ab welcher Gaspedalstellung der Verbrenner anspringt. In der Praxis rollt der SUV dann komfortabel und geräuschlos bis 50, 60 km/h elektrisch in der Kolonne mit, bevor er beim Bremsen oder Bergabfahren die Batterie automatisch wieder lädt.

Toyota RAV4

2.5 Hybrid Executive

Hubraum/Zylinder 2.494 cm³/4
Getriebe/Gänge A/1
Systemleistung 145 kW (197 PS)
Drehmoment 210 Nm bei 4.100/min
Beschleunigung 0–100 km/h 8,3 s
Höchstgeschwindigkeit 180 km/h
Testverbrauch 7,4–12,8; Ø 9,7 l/S
firmenauto-Normrunde¹⁾ 7,4 l/S
NEFZ-Verbrauch/CO₂ 4,9 l/S/115 g
Kofferraum 501–1.733 l
Zuladung 410 kg
Preis 33.059 Euro
Betriebskosten²⁾ 70,1/46,9 ct/km
Effizienzklasse A+

¹⁾ 200 km lang

²⁾ 20.000/40.000 km p.a., 60/36 Monate DEKRA

Trotz des Gewichts von immerhin 1,8 Tonnen kann man den Verbrauch in der Stadt auf fünf Liter drücken. Und auch über Land bleibt der RAV4 mit sieben bis acht Litern durchaus im Rahmen.

Die Hybridtechnik ist jedoch nichts für den hektisch von Termin zu Termin rasenden Außendienstler. Bei Vollgas säuft der Wagen bis zu 13 Liter. Der SUV will souverän mit Tempo 130 über die Autobahn cruisen und dabei seinen Fahrer zum Sparfuchs erziehen. Wobei Toyota es manchmal etwas übertreibt. Der Radartempomat etwa ist extrem defensiv ausgelegt. Bis er in die Pötte kommt, sind alle anderen längst am Horizont verschwunden.

Deshalb darf man einen solchen Hybriden wie den Toyota RAV4 auch keinem Mitarbeiter als Firmenwagen aufzwingen. Nur wer von der Technik überzeugt ist und wer sich darauf einstellt, wird mit diesem Auto glücklich.



Obwohl der RAV4 ein wuchtiges Auto ist, kann man ihn mit gut sieben Litern fahren. Der Innenraum der Executive-Version ist mit viel Leder ausgeschlagen. Trotzdem wirken die Materialien teils recht billig.

Kostenvergleich Kompaktwagen

Betriebskosten, Restwert, Wartungsaufwand: Der **Kostenvergleich** nimmt in jedem Heft ein anderes Segment unter die Lupe und nennt die Kosten für die meistverkauften Firmenwagen.



1

Im vergangenen Jahr startete der VW Golf überarbeitet ins neue Modelljahr. Er ist und bleibt der Spitzenreiter im Segment der Kompaktwagen.



2

Der Anfang 2017 modellgepflegte Skoda Octavia Combi lässt sich nicht vom zweiten Rang verdrängen.

Im Sommer legt Ford den Focus neu auf. Das jetzige Auslaufmodell schiebt sich dennoch auf den dritten Platz.

Die meistverkauften Firmenwagen

1	⇒	VW Golf Variant	1.6 TDI
2	⇒	Skoda Octavia Combi	2.0 TDI
3	⇧	Ford Focus Turnier	1.5 TDCi
4	⇩	Opel Astra ST	1.6 CDTi
5	⇒	Audi A3 Sportback	2.0 TDI
6	⇒	BMW 1er	118i
7	⇒	Seat Leon ST	1.6 TDI
8	⇧	Renault Mégane GT	TCe 130
9	⇩	Mercedes CLA SB	220 d
10	⇩	Mercedes A-Klasse	200 d


Zeitraum: August 2017 bis Januar 2018
 ⇧ verbessert ⇩ verschlechtert ⇒ gleich

DATAFORCE



3

Die Plätze eins und zwei der meistverkauften Kompaktwagen scheinen wie in Stein gemeißelt: Der Skoda Octavia Combi belegt seit Jahren den zweiten Rang und der VW Golf Variant hockt unantastbar auf seinem Thron. Da die beiden erst im vergangenen Jahr ein Facelift bekamen, dürfte ihnen die Spitze auch keiner so schnell streitig machen. Denn außer der Mercedes A-Klasse ist in nächster Zeit auch keine Modellneuheit zu erwarten. Das dürfte der noch dynamischer ausschau-

enden dritten Generation der A-Klasse neuen Schwung bei den Verkaufszahlen verleihen. Weil sie aber kaum günstiger werden wird, bleiben kostenbewusste Fuhrparkleiter weiterhin dem Topseller aus Wolfsburg treu. Außer dem Opel Astra ist keiner günstiger im Unterhalt als der Golf. Dass der Opel ein richtiges Schnäppchen ist, hat sich aber kaum herumgesprochen. 2017 musste er dem Auslaufmodell Ford Focus das Treppchen überlassen. Im Sommer steht auch beim Focus ein Modellwechsel an. 

Wartungs- und Verschleißkosten

Bei 20.000 km/Jahr und 60 Monaten Nutzung				Bei 40.000 km/Jahr und 36 Monaten Nutzung			
	Wartung	Verschleiß	Summe		Wartung	Verschleiß	Summe
1 Seat Leon ST 1.6 TDI	995	1.462	2.457	1 Skoda Octavia Combi	1.021	1.050	2.071
2 Skoda Octavia Combi 2.0 TDI	931	1.677	2.608	2 Seat Leon ST 1.6 TDI	1.049	1.201	2.250
3 Ford Focus Turnier 1.5 TDCi	1.026	1.728	2.754	3 Ford Focus Turnier 1.5 TDCi	1.266	1.072	2.338
4 Opel Astra Sports Tourer 1.6	1.313	1.647	2.960	4 Opel Astra Sports Tourer 1.6	1.068	1.374	2.442
5 Renault Mégane GT Tce 130	1.123	1.932	3.055	5 Mercedes A 200 d	1.184	1.437	2.621
6 Audi A3 Sportback 2.0 TDI	1.127	2.081	3.208	6 Audi A3 Sportback 2.0 TDI	1.336	1.306	2.642
7 BMW 118i	975	2.315	3.290	7 Renault Mégane GT Tce 130	1.233	1.567	2.800
8 Mercedes A 200 d	1.440	2.110	3.550	8 Mercedes CLA Shooting	1.445	1.396	2.841
9 Mercedes CLA Shooting	1.674	1.983	3.657	9 BMW 118i	1.373	1.871	3.244
10 VW Golf Variant 1.6 TDI	k. A. ¹⁾	k. A. ¹⁾	k. A. ¹⁾	10 VW Golf Variant 1.6 TDI	k. A. ¹⁾	k. A. ¹⁾	k. A. ¹⁾

Angaben in Euro. ¹⁾ Keine Daten verfügbar

 TecAlliance

Wertverlust

	Preis inkl. Ausstattung	Bei 20.000 km/Jahr und 60 Monaten Nutzung	Bei 40.000 km/Jahr und 36 Monaten Nutzung
1 Skoda Octavia Combi 2.0 TDI	26.109	66 %	17.300
2 Mercedes CLA SB 220 d	36.702	69 %	25.200
3 VW Golf Variant 1.6 TDI	24.218	70 %	16.850
4 Audi A3 Sportback 2.0 TDI	29.950	70 %	20.900
5 BMW 118i	26.748	72 %	19.150
6 Seat Leon ST 1.6 TDI	23.471	73 %	17.050
7 Opel Astra Sports Tourer 1.6	23.445	73 %	17.100
8 Ford Focus Turnier 1.5 TDCi	24.966	74 %	18.450
9 Renault Mégane GT Tce 130	21.445	78 %	16.650
10 Mercedes A 200 d	k. A. ¹⁾	k. A. ¹⁾	k. A. ¹⁾

Angaben in Euro. ¹⁾ Keine Daten verfügbar

 SCHWACKE

Betriebskosten

	Hubraum	Zylinder	Leistung	Verbrauch	CO ₂	Preis	Betriebskosten
1 Opel Astra ST 1.6 Diesel	1.598 cm ³	4	81 kW/110 PS	3,6 l D/100 km	96 g	18.907 Euro	48,8/32,6 ct/km
2 VW Golf Variant 1.6 TDI	1.598 cm ³	4	85 kW/115 PS	4,1 l D/100 km	106 g	20.798 Euro	50,2/33,3 ct/km
3 Seat Leon ST 1.6 TDI	1.598 cm ³	4	85 kW/115 PS	4,1 l D/100 km	108 g	20.176 Euro	50,6/33,7 ct/km
4 Ford Focus Turnier 1.5 TDCi	1.499 cm ³	4	88 kW/120 PS	3,8 l D/100 km	98 g	20.798 Euro	51,6/34,5 ct/km
5 Renault Mégane GT Tce 130	1.197 cm ³	4	97 kW/132 PS	5,4 l S/100 km	120 g	17.975 Euro	53,6/36,6 ct/km
6 Skoda Octavia Combi 2.0 TDI	1.968 cm ³	4	110 kW/150 PS	4,3 l D/100 km	112 g	23.151 Euro	53,6/35,5 ct/km
7 BMW 118i	1.499 cm ³	3	100 kW/136 PS	5,0 l S/100 km	116 g	22.100 Euro	56,1/38,3 ct/km
8 Audi A3 Sportback 2.0 TDI	1.968 cm ³	4	110 kW/150 PS	4,2 l D/100 km	109 g	25.000 Euro	57,0/37,3 ct/km
9 Mercedes A 200 d	2.143 cm ³	4	100 kW/136 PS	4,1 l D/100 km	106 g	24.940 Euro	57,9/38,3 ct/km
10 Mercedes CLA SB 220 d	2.143 cm ³	4	130 kW/177 PS	4,0 l D/100 km	105 g	33.215 Euro	71,3/47,1 ct/km

Bei 20.000/40.000 km/Jahr und 60/36 Monaten Nutzung.  DEKRA

Die sparsamsten Diesel

1  **82 g CO₂**
3,1 l D/100 km
Peugeot 308 Blue HDi 120; 120 PS; 20.378 Euro

2  **86 g CO₂**
3,3 l D/100 km
Citroën C4 Blue HDi 100; 99 PS; 19.487 Euro

3  **87 g CO₂**
3,3 l D/100 km
Renault Mégane dCi 110 Eco2; 110 PS; 18.395 Euro

4  **88 g CO₂**
3,4 l D/100 km
Ford Focus 1.5 TDCi Econetic; 105 PS; 19.664 Euro

5  **89 g CO₂**
3,5 l D/100 km
Mercedes A 180 d Blue Eff. Ed.; 109 PS; 24.240 Euro

Die sparsamsten Benziner

1  **22 g CO₂**
1,0 l S/100 km
Toyota Prius Plug-in Hybrid; 122 PS; 31.555 Euro

2  **26 g CO₂**
1,1 l S/100 km
Hyundai Ioniq Plug-in Hybrid; 141 PS; 25.126 Euro

3  **36 g CO₂**
1,6 l S/100 km
Audi A3 Sportback E-Tron; 204 PS; 31.849 Euro

3  **36 g CO₂**
1,6 l S/100 km
VW Golf GTE; 204 PS; 31.008 Euro

5  **70 g CO₂**
3,0 l S/100 km
Toyota Prius Hybrid; 122 PS; 23.655 Euro

Idiotentest

Was firmenauto vor 20 Jahren über die MPU schrieb.

Alkohol am Steuer und Tempoverstöße waren ein großes Thema vor 20 Jahren. 150.000 Autofahrer, darunter 100.000 Alkoholsünder, mussten 1998 in einer medizinisch-psychologischen Untersuchung beweisen, dass sie noch geeignet sind, am Straßenverkehr teilzunehmen.

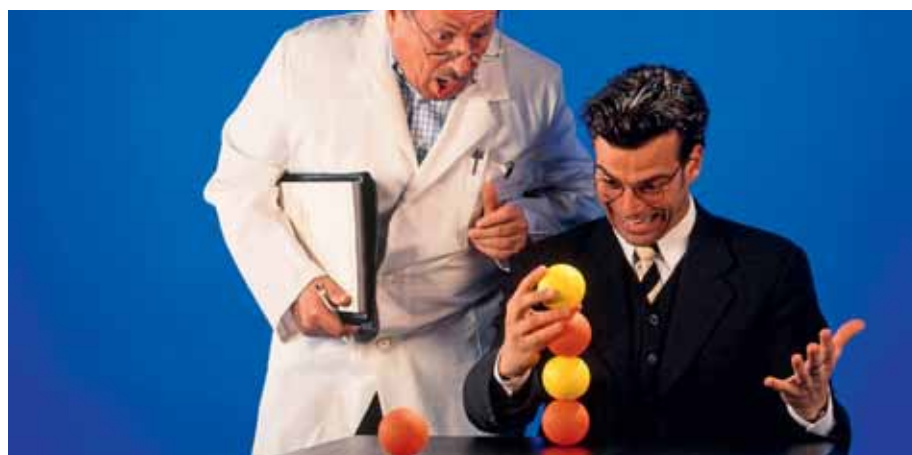
Doch was genau geschieht bei der MPU? Gerüchte kursierten über unsinnige Multiple-Choice-Fragen. Manche vermuteten, man müsse auf einem Bein hüpfen und zeigen, dass man seine Bewegungen noch koordinieren kann.

Kein Wunder, dass der Volksmund die MPU bald als Idiotentest bezeichnete.

Und auch die Fuhrparkmanager waren unsicher. Wie können sie ihren erwichenen Kollegen helfen, die Fahrerlaubnis auch zuverlässig wieder zurückzubekommen? Grund genug also für firmenauto, in der April-Ausgabe der MPU einen großen Artikel zu widmen und Hilfestellung zu leisten. Besonders viel Spaß hatten unsere Models fürs Aufmacherfoto: Kugeln zu stapeln als Sinnbild für den Idiotentest – das passt doch, oder? 🚗



FIRMAUTO
Ausgabe 04/1998



Mit auswendig
gelernten Antworten
und antrainierten
Verhaltensmustern
kommen Sie nicht weit.
firmenauto-Autor Peter Wiehl

Impressum

firmenauto –
Mobilität & Management
ISSN 1618-4998

Leiter Publishing: Paul Göttl

Redaktion firmenauto/
www.firmenauto.de
Hanno Boblenz (Chefredakteur),
Martin Schou, Immanuel Schneeberger
(Trainee), Juliane Dünger/
Sumita Brumbach (Assistentinnen)

Mitarbeiter dieser Ausgabe:
Annett Boblenz, Guido Borck, Jan
Brumbach (Ecovis), Thiemo Fleck, Frank
Hausmann, Thilo Jörke (Dekra), Alex
Mannschatz, Marc-Oliver Prinzing (BVF),
Uwe Schmidt-Kasperek

Grafik/Produktion:
Frank Haug (Ltg.);

Florence Frieser, Monika Haug,
Oswin Zebrowski, Marcus Zimmer
Internet: Thorsten Gutmann (Leitung);
Jan Grobosch (Grafik/Produktion)

Sekretariat, Leserservice:
Uta Sichel Tel.: 07 11/7 84 98-31

Verlag: EuroTransportMedia
Verlags- und Veranstaltungs-GmbH
Das Gemeinschaftsunternehmen von
Dekra, Motor Presse Stuttgart und VF
Verlagsgesellschaft

Geschäftsführer: Oliver Trost
Anschrift von Verlag und Redaktion:
Postfach 81 02 07, 70519 Stuttgart
Handwerkstraße 15, 70565 Stuttgart
Tel.: 07 11/7 84 98-31
Fax: 07 11/7 84 98-88
Internet: www.firmenauto.de
E-Mail: firmenauto@etm.de

Anzeigen: Thomas Beck
Tel.: 07 11/7 84 98-98
Fax: 07 11/7 84 98-29
Anzeigenverwaltung:
Motor Presse Stuttgart GmbH & Co. KG
Anzeigenabteilung firmenauto
Gabi Volkert und Nicole Polta
Postfach, 70162 Stuttgart
Leuschnerstraße 1, 70174 Stuttgart
Tel.: 07 11/1 82-14 03
Vertrieb: Bernd Steinfeldt (Ltg.)
Gerlinde Braun, Tel.: 07 11/7 84 98-18
Sylvia Fischer, Tel.: 07 11/7 84 98-18
E-Mail: vertrieb@etm.de
Herstellung: Thomas Eisele
Druck: Dierichs Druck + Media
GmbH & Co. KG
Frankfurter Straße 168
34121 Kassel
Printed in Germany

Erscheinungsweise: jährlich 11 Hefte,
Einzelheft 4,00 Euro, Bezugspreis für
Deutschland jährlich 44,00 Euro. Studenten
bezahlen gegen Vorlage einer Immatrikula-
tionsbescheinigung 26,40 Euro im Inland.
Bezugspreis für die Schweiz jährlich 85,80
sfr, Bezugspreis für Österreich jährlich
49,50 Euro, übrige Auslandspreise auf
Anfrage.
Die Mitglieder von Dekra erhalten
firmenauto im Rahmen ihrer Mitglied-
schaft als Beilage in trans aktuell. Höhere
Gewalt entbindet den Verlag von der
Lieferungspflicht, Ersatzansprüche können
nicht geltend gemacht werden. Alle Rechte
vorbehalten, © by ETM Verlags- und
Veranstaltungs-GmbH.

Für unverlangt eingesandte Manuskripte,
Fotos oder Zeichnungen übernimmt der
Verlag keine Haftung. Alle Preise im Heft
ohne Mehrwertsteuer außer bei Büchern,
Software und Gebühren.

Abonnenten-/Leserservice:
firmenauto, Vertrieb
Postfach 81 02 07, 70519 Stuttgart
Tel.: 07 11/7 84 98-14/-18
Fax: 07 11/7 84 98-46
E-Mail: vertrieb@etm.de
Web: www.firmenauto.de/shop

Anzeigenpreisliste Nr. 24,
2018
Gerichtsstand Stuttgart



Foto: Fact

firmenauto
des jahres 2018

Mit Unterstützung von: **DEKRA**



Innovationen von morgen heute erleben und bewerten!

Firmenauto des Jahres

16.–18. April 2018

Europa-Park Rust

**Jetzt anmelden und
Plätze sichern!**



**Über 80
Fahrzeuge
im Test**



**Mehr Informationen &
Anmeldung unter
www.firmenauto.de/fadj**

Tanken Sie Rückenwind

Der Audi A4 Avant g-tron* mit bis zu 950 km Gesamtreichweite**.

Informieren Sie sich jetzt über Dienstleistungen und Mobilitätsangebote für Großkunden unter [audi.de/grosskunden](https://www.audi.de/grosskunden)



* Kraftstoffverbrauch kombiniert: Benzin 6,5–5,5 l/100 km; CNG 4,3–3,8 kg/100 km; CO₂-Emissionen kombiniert: Benzin 147–126 g/km; CNG 117–102 g/km. Angaben zu Kraftstoffverbrauch und CO₂-Emissionen bei Spannbreiten in Abhängigkeit vom verwendeten Reifen-/Rädersatz.

** Die angegebene Reichweite kann variieren durch Einsatz von Zusatzverbrauchern, Klimaanlage, Außentemperatur, Fahrgeschwindigkeit, Zuladung/Mehrausstattung, Räder-/Reifengröße, Topografie, Fahrstil, Verkehrssituation.

Audi Vorsprung durch Technik