

## Höhere Spesen für Lkw-Fahrer

Das Bundeskabinett hat höhere Spesen für Lkw-Fahrer beschlossen. Als Verpflegungspauschale sind bei mehrtägigen Dienstreisen künftig 28 Euro statt wie bisher 24 Euro pro Tag möglich, bei Abwesenheiten zwischen 8 und 24 Stunden 14 Euro statt wie bisher 12 Euro. Ebenso sind steuerliche Vergünstigungen bei Betriebswohnungen geplant. Die Regelungen werden voraussichtlich am 1. Januar 2020 in Kraft treten.

**DIREKT UND ALLES AUS EINER HAND**

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



# Big Bang Brexit

## Ende Oktober droht der ungeordnete Brexit – die Folgen für die Logistik

Es klingt bereits wie ein Mantra: „Ohne Wenn und Aber“ will Großbritanniens Premierminister Boris Johnson sein Land zum 31. Oktober aus der EU führen. Doch selbst im Falle eines harten Brexits kommt der Warenfluss natürlich nicht zum Erliegen. „Eine hohe Zollexpertise ist in den Speditionshäusern grundsätzlich vorhanden, denn Drittlandverkehre gehören zum alltäglichen Geschäft des Speditors“, erklärt Axel Pfaff, Präsident des Bundesverbands Spedition und Logistik (DSLIV). Nun komme es darauf an, dass die britischen Verkehrs- und Zollbehörden trotz des zu erwartenden No-Deals mit den Behörden und der Wirtschaft in den übrigen EU-Mitgliedstaaten zügig, unbürokratisch und verbindlich kommunizieren und Verfahren zum störungsfreien Ablauf internationaler Verkehre gegenseitig akzeptiert würden. „Ein Abfertigungschaos muss im Interesse aller Beteiligten verhindert werden“, sagt Pfaff.

Immerhin bläst den Konservativen innerhalb des Vereinigten Königreichs ein herber Wind entgegen. So diskutieren die Schotten bereits über ein zweites Referendum zur Unabhängigkeit. Selbst in Wales, wo die Menschen mit

rund 52,5 Prozent knapp für den Brexit gestimmt hatten, kippt die Stimmung. Rückhalt für seinen kompromisslosen No-Deal-Brexit bekommt Johnson lediglich in England, dem größten und bevölkerungsreichsten Teil Großbritanniens.

### Backstop als Spielball

Denn in Irland ist die Wiedervereinigung mit Nordirland im Gespräch. Und genau hier liegt sprichwörtlich der Hase im Pfeffer. Nach wie vor dreht sich die Diskussion vor allem um den sogenannten Backstop. Hintergrund: Nach dem Brexit gehört Irland weiterhin zur EU – Nordirland aber nicht mehr. Der Backstop soll eine harte Grenze zwischen Nordirland und der Republik Irland verhindern. Ein Konstrukt, das Johnsons Amtsvorgängerin Theresa May ausgehandelt hat, das der jetzige Premier allerdings ablehnt.

Ansonsten verlief auf der irischen Insel eine Außengrenze der Europäischen Union. Theoretisch müssten dann also Grenzbeamte den Warenfluss kontrollieren. In Anbetracht der Historie Irlands ein heikles Unterfangen. Zudem wäre dank des Backstops für die

EU hier der freie Warenverkehr gesichert. Gerade für die Logistik ist das ein wichtiger Punkt.

Entscheidend für die Branche ist aber natürlich, was passiert, wenn am Ende der Übergangsphase keine Einigung inklusive Handelsabkommen steht. Ist dies der Fall, bleibt Großbritannien in der Zollunion der Europäischen Union – und Nordirland ist, wie beschrieben, ein Teil des europäischen Binnenmarkts.

Ein harter Brexit, sollte er eintreten, wäre für die Logistik also nicht ohne Folgen. In der EU ansässige Versender müssen dann für ihre Transporte zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich über eine sogenannte EORI-Nummer verfügen. Sie dient der Identifizierung von Wirtschaftsbeteiligten und soll eine automatisierte Zollabfertigung erleichtern. Die dann fälligen Kontrollen lassen sich damit aber nicht abwenden.

Bereits vor dem ursprünglichen Brexit am 29. März hatte sich die britische Freight Transport Association (FTA) für vorübergehende Erleichterungen und Notfallmaßnahmen eingesetzt, die der Branche dabei helfen sollten, „unsere Handelsbeziehungen offen zu halten. Viele von ihnen laufen jedoch aus oder werden kurz

nach Ablauf der neuen Brexit-Frist für den 31. Oktober auslaufen“, warnt der Logistikverband deshalb aktuell. Der Exit vom Brexit wäre daher wohl auch hier willkommen. Doch den gibt es nur, wenn Johnson den EU-Austritt nach Artikel 50 zurückziehen sollte – oder aber, wenn das britische Parlament den Premierminister nicht nur abwählt, sondern auch gleich einen neuen Interimsregierungschef bestimmt.

### Vorbereitungen laufen

Ebendiese von DSLIV-Chef Pfaff angeführte Zollexpertise braucht es im Falle eines No-Deal-Brexits verstärkt. Das ist der Grund, warum der Logistikkonzern DSV derzeit massiv Zollexperten einstellt. Bis zu 100 zusätzliche Spezialisten sollen es werden, um den drohenden Engpass abzuwenden. Im Falle einer harten Zollgrenze befürchtet DSV-Geschäftsführer Jens-Björn Andersen dennoch Abstriche bei „Geschwindigkeit und Zuverlässigkeit“.

Text: Carsten Nallinger | Fotos: robsonphoto, ktsdesign – stock.adobe.com | Montage: Marcus Zimmer

IT: Wie Uber & Co. die digitale Revolution in der Logistik vorantreiben.

## TeleTraffic



Siehe Beilage

Lkw-Elektrifizierung: Schwachsinn oder Ergänzung – Expertenrunde diskutiert.



Seite 6

Familienunternehmen: Peter Müller-Kronberg von Zufall Logistics zu Job oder Berufung.



Seite 8

Trixi-Spiegel: An Kreuzungen unterstützt er Lkw-Fahrer beim Rechtsabbiegen.

Seite 11

Interview: Christopher Kunstmann und Christoph Huber von MAN über den neuen TGX und die Elektrifizierung.

Seite 13

## GALERIA KARSTADT KAUFHOF SCHLIESST ZWEI LOGISTIK-STANDORTE

Seit dem Zusammenschluss von Karstadt und Kaufhof zum Warenhauskonzern Galeria Karstadt Kaufhof ist das Unternehmen dabei, sich neu zu ordnen. Bereits 2018 hatte der Konzern angekündigt, die Logistik zusammen mit dem Dienstleister Fiege neu aufzustellen.

Nun kommt der bereits von der Gewerkschaft Verdi befürchtete Kahlschlag: Galeria Karstadt Kaufhof schließt die beiden Logistikstandorte Frechen und Erfurt. Des Weiteren machen die regionalen Verteilzentren in Stuttgart, Würzburg, Hannover und Berlin dicht. Betroffen seien rund

## Bis zu 1.000 Stellen sind betroffen

HEISST ES AUS GEWERKSCHAFTSKREISEN

600 Arbeitsplätze, so heißt es zumindest seitens des Unternehmens. Und weiter: Ein entsprechender Interessenausgleich und ein Sozialplan seien bereits unterzeichnet worden. Aus Gewerkschaftskreisen ist hingegen zu erfahren, dass

die Zahl der Entlassungen wohl eher im Bereich zwischen 900 und 1.000 liegt. Die ebenfalls bestehenden Logistikstandorte in Unna, Essen-Vogelheim und Köln-Porz bleiben erhalten. Außerdem sollen viele der Warenhäuser künftig als City-Hubs für die Belieferung auf der letzten Meile dienen. Eine Dienstleistung, die Galeria Karstadt Kaufhof sogar für Dritte anbieten möchte. Wie der Konzern erklärt, sind nämlich rund 80 Prozent der städtischen Bevölkerung in Deutschland innerhalb von 15 Fahrminuten von den Filialen aus erreichbar.



Foto: Decathlon/JMA

## Logistik im Dauerlauf

DHL Global Forwarding steuert die internationale Supply-Chain des Sportartikel-Herstellers Decathlon. Dabei hat der Logistiker rund 22.400 Artikel aus mehr als 85 verschiedenen Sportarten im Blick.

# Ablenkungen im Visier

## Polizeidirektion Oldenburg mit Kamera auf Streife – Kontrolle von Lkw-Fahrern

### Individuelle News

bleiben Sie immer topaktuell informiert mit den E-Mail-Newslettern von [eurotransport.de](http://eurotransport.de). Wählen Sie punktgenau aus fünf Kategorien: [eurotransport.de/newsletter](http://eurotransport.de/newsletter)



**ADAC**

Pannennotrufnummer:  
**0 800 524 80 00**

Kaum passiert,  
schon repariert.

**ADAC TruckService**

Die Unfallzahlen sind alarmierend: 2018 war das Fehlverhalten von Lkw-Fahrern bei 529 Unfällen mit Getöteten und bei 22.317 Unfällen mit Personenschaden der Grund. Wie viele Unfälle abgelenkte Fahrer verursachen, ist leider nicht bekannt. Denn die Polizeibeamten erfassen bei Unfällen solches Fehlverhalten, das beispielsweise durch Alkohol- und Drogeneinfluss entsteht, ebenso durch Übermüdung oder wegen falscher Straßennutzung, überhöhter Geschwindigkeit, zu geringem Abstand, beim Überholen, beim Missachten der Vorfahrt sowie beim Abbiegen, Wenden oder Rückwärtsfahren.

Dass Ablenkung im Straßenverkehr eine der Hauptunfallursachen ist – nicht selten mit schwerstem, gar tödlichem Ausgang –, hat die Polizeidirektion Oldenburg veranlasst, ganz besondere Kontrollen auf den Autobahnen A 1, A 27, A 28 und A 29 durchzuführen, die in ihrem Zuständigkeitsbereich liegen. Dort sind jeweils zwei Kollegen aller vier Autobahndienststellen in einem zivilen Kleintransporter unterwegs, auf dessen Dach eine Action-Kamera installiert ist. Nur durch diese Art der Kontrolle lässt sich sicher überwachen, ob ein Lkw-Fahrer in seiner erhöhten Sitzposition während der Fahrt durch die Nutzung seines Smartphones oder andere Tätigkeiten abgelenkt ist.

Sobald die Polizisten Anhaltspunkte für eine Ablenkung des Lkw-Fahrers erkennen, starten sie eine Aufzeichnung durch die Kamera, um dem Fahrzeugführer bei der anschließenden Kontrolle sein Fehlverhalten auf einem Tablet zu zeigen. „Mithilfe der Kameraaufnahmen ist es möglich, Verstöße beweissicher zu dokumentieren“, sagt Uta-Masami Bley von der Polizeidirektion Oldenburg. Das sei wichtig gewesen, da bei einigen Unfällen, an denen Lkw beteiligt

waren, der Verdacht nahelag, dass die Unfallursache in der Ablenkung des Lkw-Fahrers begründet sein könnte.

### Bereits 1.300 Verstöße

Insgesamt 1.300 Verstöße hat die Polizeidirektion Oldenburg auf diese Weise bisher ermittelt. Als Verstoß wurde in der Mehrzahl der Fälle festgestellt, dass die Fahrer das Smartphone nutzten. Dass bei solchen Verstößen Kontakt mit den Arbeitgebern oder den Auftraggebern der Brummifahrer aufgenommen wird, dazu sieht die Behörde grundsätzlich keine Veranlassung. Mittlerweile hat sich die Polizei in Oldenburg dazu entschlossen, das Projekt

bis zum Ende des Jahres zu verlängern.

Dass sich auch andere Polizeidirektionen für diese Art der Lkw-Kontrolle interessieren, liegt auf der Hand. Anfragen anderer Dienststellen gebe es bereits, wie die Sprecherin der Polizeidirektion Oldenburg berichtet. Also müssen sich Lkw-Fahrer möglicherweise künftig deutschlandweit auf einen erhöhten Kontrolldruck gefasst machen.

Doch ob die daraufhin folgenden Strafen ausreichen, die verbotene Smartphone-Nutzung während der Fahrt zu unterbinden und das durch Ablenkung gefährliche Verhalten am Steuer zu ändern, bleibt abzuwarten.

Text: Andrea Ertl |  
Foto: Polizeidirektion Oldenburg



Durch das Aufzeichnen ist das Fehlverhalten der Lkw-Fahrer beweissicher dokumentiert.

## KOMMENTAR

von Carsten Nallinger



### Brexit mit der Brechstange

Seit Boris Johnson Premierminister von Großbritannien ist, hat er das Kabinett komplett umgekrempelt. Auf alle wichtigen Posten hat er Brexit-Hardliner gesetzt. Zudem geht Johnson beständig auf Konfrontation – sowohl mit dem britischen Unterhaus als auch mit der Europäischen Union. Eine politische Linie ist dabei nur schwer auszumachen. Vielmehr konfrontiert er die EU mit absurden Forderungen, von denen er weiß, dass Brüssel nie darauf eingehen wird. Bestes Beispiel: seine Forderung, den Backstop aus dem Austrittsvertrag zu streichen. Sein einziges Ziel scheint zu sein, alle Brexit-Gegner als unvernünftig abzustempeln. Derweil läuft die Zeit ab und alles auf einen No-Deal-Brexit hinaus. Die einzige Hoffnung, das bevorstehende Chaos abzuwenden, besteht wohl darin, dass das britische Unterhaus vergezogene Neuwahlen erzwingt.

Mehr zum Brexit  
Seite 1

## IMPRESSUM

**trans aktuell**  
Die Zeitung für Transport, Logistik und Management  
**Chefredaktion trans aktuell/eurotransport.de:**  
Matthias Rathmann (rat)  
**Geschäftsführender Redakteur:**  
Carsten Nallinger (cn)  
**Redaktion:** Andrea Ertl (ane), Ilona Jüngst (ilo),  
Ralf Lanzinger (rla)  
**Weitere Mitarbeiter:** Julian Hoffmann (jho), Thomas  
Rosenberger (tr), Andreas Techel (at)

**Grafik/Produktion:** Frank Haug (Ltg.), Florence Frieser,  
Monika Haug, Oswin Zebrowski, Marcus Zimmer  
**Sekretariat:** Uta Sichel, Sumita Brumbach  
**Korrespondenten Berlin/Brüssel:** Matthias Roeser (roe),  
Regina Weinrich (rw)  
**Verlag:** EuroTransportMedia Verlags- und  
Veranstaltungs-GmbH, Das Gemeinschaftsunternehmen von  
Dekra, Motor Presse Stuttgart und VF Verlagsgesellschaft  
**Geschäftsführer:** Oliver Trost  
**Anschrift von Verlag und Redaktion:**  
Handwerkstraße 15, 70565 Stuttgart  
Tel.: 07 11/7 84 98-31, Fax: 07 11/7 84 98-59

**E-Mail:** [transaktuell@etm.de](mailto:transaktuell@etm.de)  
**Internet:** [www.transaktuell.de](http://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](mailto:vertrieb@etm.de)  
**Anzeigenverwaltung:** Motor Presse Stuttgart GmbH & Co. KG,  
Susanne Baranjoch, Leuschnerstraße 1,  
70174 Stuttgart, Tel.: 07 11/1 82-21 44

**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 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. 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](mailto:vertrieb@etm.de),  
Web: [www.transaktuell.de/shop](http://www.transaktuell.de/shop)  
**Anzeigenpreisliste:** Nr. 28, 2019,  
Gerichtsstand Stuttgart

Unterstützer von



# Täglich schnell entscheiden

Warum Amazon und Aldi Süd in der Logistik auf ehemalige Zeitsoldaten der Bundeswehr setzen



„Meine Erfahrungen als Soldat helfen bei Amazon“

THOMAS STAUS, STANDORTLEITER DES AMAZON-VERTEILZENTRUMS IN KÖLN

Nach der Bundeswehr ist vor der Logistik: Unternehmen wie Amazon oder Aldi Süd stellen in ihren Logistikabteilungen gerne frühere Zeitsoldaten ein. Dies zeigt eine Untersuchung von trans aktuell.

Bereits seit einigen Jahren richtet sich Amazon speziell an ehemalige Fach- und Führungskräfte des Militärs in Deutschland, Großbritannien, Frankreich und Spanien. „Wir haben damit über die vergangenen Jahre gute Erfahrungen gemacht und viel positives Feedback von Mitarbeitern aus unseren Logistikzentren erhalten“, erklärt Amazon auf Anfrage von trans aktuell.

In Deutschland beschäftigt Amazon momentan 13.000 fest angestellte Mitarbeiter in den Logistikzentren. Für ehemalige Zeitsoldaten gibt es dort Verwendungsmöglichkeiten für alle Dienstgrade. Mannschaftssoldaten mit Führungserfahrung von kleinen Teams kommen als Teamleiter infrage, Feldweibel mit Studium oder Meister als Abteilungsleiter Logistik oder Schichtleiter. Unteroffiziere mit Ausbildung können Teamleiter Logistik werden. Offiziere mit Studium kommen als Abteilungsleiter in Betracht.

Warum nimmt Amazon als Führungskräfte gerne ehemalige Angehörige der Bundeswehr? „Entscheidend für eine Führungsposition in unseren Logistikzentren ist die Fähigkeit, ein Team zu führen, Mitarbeiter zu motivieren und zu inspirieren“, erklärt Michael Schneider vom Amazon-Presseteam. „Ebenso wichtig ist es, sich und dem Team ambitionierte und erreichbare Ziele zu setzen und diese dann mit dem Team umzusetzen. Viele Soldaten der Bundeswehr haben jahrelang solche wertvollen Erfahrungen gesammelt und sind hervorragend ausgebildet.“ Und: „Fach- und Führungskräfte sind es gewohnt, täglich schnelle und richtige Entscheidungen in kritischen Situationen zu treffen, die viele Tausende von Menschen beeinflussen können.“

Als ehemaliger Zeitsoldat kann Thomas Staus, Standortleiter des Amazon-Verteilzentrums in Köln, dem zustimmen: „Ich war elf Jahre bei der Bundeswehr,

unter anderem als Pionieroffizier. An der Hamburger Bundeswehr- Uni habe ich Berufs- und Betriebspädagogik studiert. Meine Erfahrungen aus der Bundeswehr helfen mir bei Amazon. Dort leite ich ein Verteilzentrum. Als Team arbeiten wir gemeinsam am besten Kundenerlebnis für die Zustimmung. Mich beeindruckt die Geschwindigkeit, mit der wir hier Neues ausprobieren können.“

## 20 Offiziere eingestellt

Amazon hat im Jahr 2018 etwa 1.000 neue feste Arbeitsplätze in den Logistikzentren geschaffen, berichtet der Online-Versandhändler auf Anfrage von trans aktuell. Davon wurden im Jahr 2018 etwa 20 Offiziere als neue Mitarbeiter eingestellt – andere militärische Ränge nicht eingerechnet.

Amazon bedient sich beim Personal-Recruiting etwa bei der Plattform Dienstzeitende.de. Deren Geschäftsführer Felix Klein freut sich über eine steigende Nachfrage. „Als Plattform bringen wir Unternehmen und Ex-Soldaten zusammen. Es ist eine Win-win-Situation für alle Beteiligten.“

Auch in der Logistik von Aldi Süd genießen ehemalige Zeitsoldaten eine hohe Wertschätzung. „Der Umgang bei Aldi Süd untereinander ist geprägt von Fairness und Offenheit. Von daher sind Teamplayer wie ehemalige Soldaten bei Aldi Süd herzlich willkommen“, sagt ein Sprecher des Unternehmens.

Welche Eigenschaften bringen ehemalige Zeitsoldaten mit, die für Aldi Süd wichtig sind? „Aldi Süd steht für Einfachheit – das gilt auch für die Struktur der Unternehmensgruppe. Flache Hierarchien, kurze Wege und direkter Austausch helfen, schnell und effizient zu kommunizieren sowie produktiv zusammenzuarbeiten“, teilt der Discounter mit. Und: „Dieses effiziente und zielgerichtete Arbeiten kennen Soldaten bereits aus der Bundeswehr. Sie bringen stark ausgeprägte persönliche und soziale Kompetenzen mit, sind leistungsorientiert und in der Lage, Verantwortung zu

übernehmen. Daher passt diese Zielgruppe gut zu unseren Unternehmenswerten.“

Ehemalige Zeitsoldaten mit Führungserfahrung können als Teamleiter Logistik in einer der insgesamt 30 Regionalgesellschaften anfangen, so der Discounter gegenüber trans aktuell.

Die Personalressource aus der Bundeswehr wird jedoch geringer. 2016 verließen noch jährlich etwa 10.000 Zeitsoldaten nach dem Ende der Dienstzeit die Bundeswehr. Wegen des personellen Aufbaus bei der Bundeswehr und der damit verbundenen Personaloffensive haben sich diese Zahlen

jedoch nach unten entwickelt. So haben 2017 noch etwa 9.000 Zeitsoldaten die Bundeswehr verlassen, 2018 nur etwa 8.200, teilt die Bundeswehr auf Anfrage von trans aktuell mit.

Text: Ralf Lanzinger | Fotos: Amazon, Bundeswehr/Marc Tessensohn



## Grenzenlos durch Europa.

Sparen Sie Zeit und Geld mit der Aral Mautbox für EETS.

Mit der Einführung des European Electronic Toll Service (EETS) im Jahr 2018 wurde die europaweite Mautbegleichung mit nur einer On-Board-Unit (OBU) zum ersten Mal möglich. Seit April 2019 ist die Mautabrechnung mit der Aral Mautbox für EETS auch in Deutschland möglich!

Ersetzen Sie Ihre vorhandene deutsche Mautbox durch unsere innovative OBU, informieren Sie sich, welche Länder, die Sie befahren, ebenfalls mit über Aral Mautbox für EETS verfügbar sind und profitieren Sie von unserem umfassenden Angebot, indem Sie die BP + Aral Tankkarte mit der Aral Mautbox für EETS kombinieren.

Interesse geweckt? Dann wenden Sie sich direkt kostenlos an unser Aral Service-Team unter +49 800 7237115 (Mo - Fr in der Zeit von 7:00 - 19:00 Uhr).

Weitere Informationen finden Sie unter: [www.aral.de/EETS](http://www.aral.de/EETS)



## SCHRUMPFENDE PERSONALRESSOURCE

2016 verließen noch jährlich etwa 10.000 Zeitsoldaten die Bundeswehr nach dem Ende ihrer Dienstzeit. 2017 waren es noch etwa 9.000 Soldaten, 2018 lediglich etwa 8.200.



Quelle: Bundeswehr

# Mit Chemie nach China

Chemielogistiker Bertschi auf dem Weg in die digitale Welt – Hans-Jörg Bertschi stellt Weichen für die Zukunft



**trans aktuell: Herr Bertschi, seit genau einem Jahr sind Sie nicht mehr der CEO des Unternehmens – was sind Sie jetzt?**

**Bertschi:** Offiziell bin ich Executive Chairman, vollamtlicher Verwaltungsratspräsident, wobei in der Schweiz der Verwaltungsrat, anders als der deutsche Aufsichtsrat, die volle Verantwortung für die Strategie des Unternehmens hat.

**Den CEO sind Sie also los, aber die Arbeit ist nicht weniger geworden ...**

Nein, sie ist nicht weniger geworden, aber sie macht mehr Spaß.

Das stimmt, darum muss man kämpfen. Wir haben dem dortigen Economic Development Board vorgerechnet, dass unsere Infrastruktur-Investition für Singapur mehr Flächen spart, als sie braucht, und waren so erfolgreich, dass wir unsere Angebotskapazität im vergangenen Jahr verdoppelt haben. Jetzt muss nicht mehr jede Spezialchemie-Produktion über eigene Abfüllanlagen und Lager verfügen – der Bereich wird gern uns überlassen, sodass für die Produktionsanlagen nur noch etwa die halbe Fläche gebraucht wird.

len Großkunden und klären Umwelt- und Sicherheitsfragen ab.

**Ist so ein Investment nicht sehr riskant?**

China ist nicht so schwierig, wie man sagt. Man muss sich auf jeden Fall selbst ein Bild machen, mit den Menschen sprechen, potenzielle Kunden kontaktieren und schauen, wo die Unterschiede liegen. Wenn man die richtigen Personen gefunden hat, kann man eine Gesellschaft gründen und starten, wie wir das in Europa oder auch in Russland schon immer gemacht haben.

**Wollen Sie mit lokalen Partnern zusammenarbeiten?**

Nein, denn die können schon mal ihre Vorstellungen ändern. Ich glaube, die Eigenständigkeit ist die bessere Lösung, und derzeit öffnen sich in China ja mehr und mehr Sektoren, wo ausländische Investoren zu 100 Prozent das Sagen haben.

**Wie steht es um das Russland-Geschäft von Bertschi?**

Das ist seit Jahren stabil und erfolgreich, aber es gibt aktuell wenig positive Entwicklung. Die Rahmenbedingungen verleiten nicht zu neuen Investitionen.

**Ein weiteres wichtiges Zukunftsprojekt ist die Digitalisierung. Was ist da geplant?**

Wir wollen die End-to-End-Visibilität für unsere Kunden herstellen, und dieser Prozess wird zum Jahresende weitgehend abgeschlossen sein. Wir haben dafür Truck-Tracer-Apps entwickelt. Jeder Fahrer, der irgendwo eine Ladung aufnimmt, kann sie herunterladen und bekommt dann alle Auftragsdaten zugespielt. Er hält dort bis zu 40 verschiedene Einzelschritte fest und macht immer wieder ein Update zur voraussichtlichen Ankunftszeit beim Kunden. In zwei bis drei Jahren sollen zudem die europäischen Tankcontainer mit smarten

Sensoren ausgestattet sein. Dabei geht es um Standort- und Temperatursensoren für die Produkte, aber auch um Erschütterungssensoren, mit denen eventuelle Schäden am Container erkannt werden können.

**Was kostet Sie das?**

Bertschi investiert in die Digitalisierung bis 2024 einen niedrigen zweistelligen Millionenbetrag. Wir haben zudem unsere Software-Entwicklungsabteilung erheblich erweitert und vor zwei Jahren im Technopark an der Universität Brugg die Firma Bertschi Digital Logistics gegründet. Zusätzlich zu unseren 35 Entwicklern am Hauptsitz haben wir dort 15 Jungentwickler, die alle neues Denken mitbringen.

**Was treibt Sie an, sind Sie eine Spielernatur?**

Nein, überhaupt nicht. Ich habe eine relativ konservative Denkweise. Es geht darum, Arbeitsplätze zu sichern und spannende neue Jobs zu schaffen. Wir haben das wichtige Ziel, ein Familienunternehmen zu bleiben, und grundsätzlich habe ich einfach Freude am Wirken. Durch meinen weitgehenden Rückzug aus dem operativen Geschäft kann ich mich wesentlich mehr um neue Geschäftsfelder, wichtige Projekte und Innovationen kümmern. Das ist viel spannender als das Tagesgeschäft.

Text: Regina Weinrich |  
Fotos: Bertschi/Olivier Pirard,  
Frank Reinhold



## ZUR PERSON

- Hans-Jörg Bertschi (61) stand 24 Jahre als CEO an der Spitze des schweizerischen Chemielogistikers Bertschi.
- Er hat das Familienunternehmen aus Dürrenäsch zum europäischen Marktführer für intermodale Transporte und globalen Dienstleister in der Branche entwickelt.

## DER CHINESISCHE MARKT IST NICHT SO SCHWIERIG

Es ist jetzt wesentlich einfacher für mich zu reisen, ich bin regelmäßig in Asien, in China oder Singapur, denn dort ist derzeit unser stärkster Wachstumsmarkt.

**Was macht Bertschi in der Region konkret?**

Wir haben vor drei Jahren begonnen, eine große Logistikinfrastruktur in Singapur aufzubauen, denn das ist der ideale Standort für Südostasien, wo der Markt um fünf bis sieben Prozent pro Jahr wächst. Es gibt dort sehr viel Nachholbedarf. Zum Cluster von Chemieproduzenten gehören Exxon und Shell als die größten Investoren, aber auch mehr als zwei Dutzend andere Konzerne, die dort in Produktionsanlagen investiert haben und für die wir als Dienstleister tätig sein können.

**Aber in Singapur gibt es doch gar keinen Platz ...**

**Und jetzt zieht es Sie weiter, Sie wollen in China investieren?**

Der chinesische Markt bildet etwa 40 Prozent der weltweiten Chemienachfrage ab, während er in Europa bei etwa 17 Prozent liegt. China ist für uns im Tankcontainergeschäft bereits ein sehr wichtiger Markt. Wir haben vor sechs Jahren die zentralen Funktionen in Shanghai angesiedelt, wo wir heute etwa 30 Mitarbeiter beschäftigen. Wir wollen aber nicht nur den Import und Export von Tankcontainern abwickeln, sondern auch infrastrukturell im Land Fuß fassen. Es wird von den chinesischen Partnern ganz anders angesehen, wenn man vor Ort investiert.

**Was genau ist geplant?**

Es ist unser Ziel, dort 30 bis 40 Millionen Euro in eine Anlage zu investieren, allerdings frühestens 2020/2021. Wir führen Gespräche mit Chemieparcs und potenziel-

## DAS UNTERNEHMEN

- Die Bertschi Gruppe wurde 1956 gegründet und ist global als Chemielogistiker tätig.
- Der Umsatz 2018 lag bei 882 Millionen Euro.
- Davon wurde etwa ein Drittel außerhalb Europas erwirtschaftet.
- Bertschi verfügt über rund 35.000 Container und 30 Terminals sowie 1.100 eigene Lkw und beschäftigt 3.000 Mitarbeiter.
- Seit August 2018 leitet CEO Jan Arnet (45) das Unternehmen.

# Technik für saubere Luft

**Kraftfahrt-Bundesamt genehmigt Hardware-Nachrüstätze für Lieferwagen – für Sprinter sowie T5 und T6**

Die ersten Hardware-Nachrüstätze für Lieferwagen und Kleintransporter stehen kurz vor der Genehmigung durch das Kraftfahrt-Bundesamt (KBA). Das sagte Axel Friedrich, Abgasexperte der Deutschen Umwelthilfe, Ende Juli gegenüber trans aktuell am Rande eines Pressetermins in Berlin. Es handele sich um Nachrüstätze für den Mercedes Sprinter sowie die Volkswagen-Transporter T5 und T6, erläuterte er unter Berufung auf Informationen aus Herstellerkreisen.

Die Bundesregierung hat im „Sofortprogramm Saubere Luft“ insgesamt 432 Millionen Euro bereitgestellt, um die Nachrüstung von Handwerker- und Lieferfahrzeugen von 2,8 bis 7,5 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht (zGG) in den von Stickoxid-Grenzwertüberschreitungen betroffenen Städten zu fördern.

Im ersten Förderaufruf für leichte Fahrzeuge (2,8 bis 3,5 Tonnen) werden 125 Millionen Euro verteilt. Im Förderaufruf für schwere Fahrzeuge (3,5 bis 7,5 Tonnen) sind es 40 Millionen Euro. Anträge sind bis zum 30. September zu stellen. Bevorzugt berücksichtigt werden Anträge aus Städten, in denen es bereits Diesel-Fahrverbote gibt. Verwaltet wird das Förderprogramm von der Bundesanstalt für Verwaltungsdienstleistungen (BAV) in Aurich. Nach Auskunft der Behörde liegen bereits bearbeitungsfähige Anträge vor.

## Großzügigere Förderung

Antragsteller sollten beachten, dass es inzwischen novelierte und in Teilen großzügigere Förderrichtlinien gibt. Unterschieden wird dabei jeweils zwischen Fahrzeugen von 2,8 bis 3,5 Tonnen zGG und solchen mit 3,5 bis 7,5 Tonnen zGG. Die neuen Fassungen vom 10. Juli sehen einen Fördersatz von 80 Prozent vor, während die alten Fassungen von Ende 2018 je nach Unternehmensgröße nur Förderhöchstsätze von 40, 50 oder 60 Prozent erlaubten.

Die maximalen Förderbeträge sind jetzt je nach Gewichtsklasse auf 3.000 beziehungsweise 4.000 Euro gedeckelt, vorher waren es bis zu 3.800 beziehungsweise 5.000 Euro. Außerdem ist es jetzt zulässig, die Förderung des Bundes mit der Dritter zu kombinie-

ren. Zum Beispiel haben einige der betroffenen Kommunen eigene Förderprogramme aufgelegt. Damit darf die Förderung bis zu einer maximalen Höhe von 95 Prozent der förderfähigen Umrüst- und Einbaukosten betragen – einen absoluten Maximalbetrag gibt es in diesem Fall nicht.

Aus der BAV wird aber davon gewarnt, wegen der höheren prozentualen Förderung einen Antrag nach alter Richtlinie zurückzuziehen und identisch nach neuer Richtlinie neu zu stellen. Das sei nur dann erlaubt, wenn sich zum Beispiel die Zahl der Fahrzeuge verändere. Im Übrigen gebe es auch noch keine verlässlichen Informationen zu den Kosten einer Nachrüstung. Daher könne es unter Umständen sogar sinnvoll sein, einen „alten“ Antrag mit der absoluten Höchstgrenze von 3.800 beziehungsweise 5.000 Euro weiterzuführen.

Kommunale Nutzfahrzeuge dürfen jetzt ebenfalls aus diesem Topf gefördert werden, zuvor waren es nur gewerblich genutzte Fahrzeuge. Es bleibt allerdings bei der Anforderung, dass pro Jahr mindestens die Hälfte der Kilometer in einer Stadt mit Stickoxid-Grenzwertüberschreitungen zurückgelegt werden muss. Ein Nachweis im engeren Sinne muss nicht geführt werden, es ist aber eine Eigenerklärung erforderlich. Maßgeblich ist die Liste der 67 Städte, in denen 2018 die Grenzwerte überschritten wurden – damit ist zum Beispiel Koblenz wieder dabei, wo 2017 der Grenzwert eingehalten worden war.

Abgasexperte Axel Friedrich machte im Gespräch mit trans aktuell das Bundesverkehrsministerium (BMVI) und das KBA mitverantwortlich dafür, dass es so lange dauert, bis Nachrüstsysteme auf den Markt kommen. Das Verfahren für die Erteilung einer Allgemeinen Betriebserlaubnis (ABE) ist nach seiner Auffassung unnötig kompliziert und aufwendig.

Einen anderen Bremsfaktor verortet er in der Automotive-Branche selbst. Immer noch seien Prüfstände Mangelware, weil die Abgas- und Verbrauchsmessungen nach WLTP-Messverfahren wesentlich mehr Zeit in Anspruch nähmen als die früheren NEFZ-Messungen. Der Aufwuchs von Prüfständen und betreuenden Ingenieuren halte mit dem gestiegenen Bedarf bisher nicht Schritt.

Text: Matthias Roeser | Foto: Daimler



Der neue Ford Ranger

## Herausforderung angenommen.

Im Alltag warten jeden Tag neue Herausforderungen. Schön, wenn es einen gibt, der sie alle meistert – der neue Ford Ranger. Ein leistungsstarkes Arbeitstier mit den Vorzügen eines Pkw: bis zu 3.500 kg Anhängelast, moderne Fahrer-Assistenzsysteme, 10-Gang-Automatikgetriebe und durchzugsstarke Motoren.

**Ford**  
Eine Idee weiter

## DIE FÖRDERRICHTLINIE

- Förderhöchstsatz grundsätzlich 80 Prozent der System- und Einbaukosten statt gestaffelt 40/50/60 Prozent nach Unternehmensgröße
- Maximalbetrag 3.000 Euro für Nutzfahrzeuge mit 2,8 bis 3,5 Tonnen zGG statt bis zu 3.800 Euro
- Maximalbetrag 4.000 Euro für Nutzfahrzeuge mit 3,5 bis 7,5 Tonnen zGG statt bis zu 5.000 Euro
- Kumulieren mit Fördermitteln Dritter ist jetzt bis zu einer Gesamthöhe von 95 Prozent der System- und Einbaukosten erlaubt
- Auch kommunale Fahrzeuge dürfen gefördert werden – zum Beispiel Pritschwagen der Müllbetriebe oder der Grünflächenämter
- Anträge aus Städten mit Diesel-Fahrverboten werden bevorzugt berücksichtigt, alle übrigen Anträge absteigend je nach Stickoxidbelastung der jeweiligen Stadt
- Anträge für den ersten Förderaufruf sind bis 30. September zu stellen, abgerechnet werden muss bis Ende 2020

# Ergänzung vs. Schwachsinn

Elektrifizierung kommt auch bei Lkw – Oberleitungen für höhere Reichweiten in der Diskussion



Eines wurde bei der Podiumsdiskussion der trans aktuell auf der Messe Transport Logistic schnell offenkundig: Der Diesel-Lkw wird in den nächsten Jahren seine Alleinstellung verlieren. Nicht zuletzt deshalb, weil „bis zum Jahr 2030 der CO<sub>2</sub>-Ausstoß im Gütertransport auf Grundlage des Jahres 2019 um 30 Prozent sinken soll“, erklärte Redakteurin Ilona Jüngst, die den Gedankenaustausch moderierte.

Wie der Titel „Unter Strom – erste Erfahrungen mit Oberleitungs-Lkw“ bereits nahelegt, kommt dem E-Lkw dabei eine wichtige Rolle zu. „Das Problem ist hier unter anderem die Reichweite“, konstatierte Jüngst. Ein möglicher Ausweg könne der O-Lkw sein. Das ist auch der Grund, warum sich Prof. Tobias Bernecker und sein Team von der Hochschule Heilbronn „seit einigen Jahren mit der Forschung rund um den Oberleitungs-Lkw“ beschäftigen. Denn es werde auf jeden Fall ein weiteres Wachstum der Transportleistung geben – „auch wenn sich dieses Wachstum etwas abschwächt“. Laut Bernecker sei es daher wichtig, sich sowohl mit dem Lkw im Regionalverkehr als auch dem Lkw im Fernverkehr zu beschäftigen. „Denn die CO<sub>2</sub>-Ziele aus dem Pariser Abkommen sind bei den bisherigen Rahmenbedingungen nicht zu erreichen“, konstatierte der Wissenschaftler.

Beim Betrachten unterschiedlicher Antriebstechnologien wie Gas, Wasserstoff oder auch synthetischer Kraftstoffe sei es zunächst einmal entscheidend, „wo die Energie herkommt“, erklärte Bernecker. In der Praxis stelle sich darüber hinaus auch die Frage nach der möglichen Reichweite. Hier habe der E-Lkw bislang noch das Nachsehen. Durch Ladelösun-

gen während des Fahrens könnte sich das ändern.

Dabei stehen verschiedene Technologien miteinander im Wettbewerb: Bei den sogenannten Electric Road Systems, die entweder konduktiv oder induktiv funktionieren, ist die Technik in den Fahrbahnbelag eingelassen und noch recht neu. „Die Oberleitungstechnologie wiederum gibt es schon seit rund 100 Jahren“, sagte Bernecker. Seiner Ansicht nach würde es reichen, etwa 4.300 Kilometer der Autobahnen entsprechend auszurüsten. „Mit diesem rund einen Drittel an elektrifizierten Autobahnkilometern kommen wir schon sehr weit“, lautet das Fazit des Wissenschaftlers.

## Dauerhaft unter Strom

Hasso Grünjes, Head of eHighway bei Siemens Mobility, der früher im Bereich der Bahn-Elektrifizierung tätig war, hielt die Idee einer Oberleitung für Lkw „anfangs für schwach-sinnig“, wie er unumwunden erklärte. Mittlerweile sei er aufgrund der Praxiserfahrungen in den USA, Schweden und auf der Teststrecke Groß Dölln eines Besseren belehrt worden. „Da steckt mehr Technik drin, als man auf den ersten Blick vermutet“, sagte Grünjes. Schließlich gelte es, die Ladezyklen auf den tatsächlichen Bedarf abzustimmen. „Die Lkw können dann 24 Stunden im Dauereinsatz sein und sogar elektrisch in die Innenstadt liefern“, erklärte er.

Zwischen 2 und 2,3 Millionen Euro koste die Oberleitung pro Streckenkilometer. „Letztendlich ist das die günstigste Lösung, um die Klimaziele zu erreichen“, erläuterte Grünjes. Gäbe es irgendwo

eine Unterbrechung, sei das kein Problem, weil die Fahrzeuge hybridisiert seien.

Auch für Stefan Ziegert, Produktmanager Nachhaltige Transportlösungen bei Scania Deutschland, ist der O-Lkw eine feste Größe unter den alternativen Antrieben. Scania setze dabei auf eine Hybridisierung. „Wir kombinieren das Beste aus zwei Welten, einen Euro-6-Motor mit Elektrifizierung“, berichtete Ziegert. Ein Plug-in-Hybride soll folgen. „Um nichts anderes handelt es sich übrigens auch beim Oberleitungs-Lkw“, erläuterte er. Charmant sei aber, dass während des Fahrens auch noch ein Aufladen der Batterie möglich sei. Scania beschäftigt sich darüber hinaus mit dem Thema Brennstoffzelle. Denn wenn der Wasserstoff aus erneuerbaren Energien erzeugt werde, sei das ein sehr umweltfreundlicher Treibstoff, weil aus der Verbrennung nur Wasser entsteht.

Theoretisch wäre zudem ein Ethanol-Antrieb in Verbindung mit der Elektrifizierung möglich. Anders sieht das bei LNG aus, „da hier der Platzbedarf für die Tanks größer ist“. Letztlich müssten die Lösungen immer noch wirtschaftlich betrieben werden können. Momentan kosten die Lkw mit alternativen Antrieben um den Faktor 3,5 bis 7 mehr als das Diesel-Pendant.

Für Dr. Achim Reußwig, Projektleiter der eHighway-Teststrecke in Hessen, geht es wiederum weniger um die Technik als darum, „alle wirtschaftlichen und ökologischen Fragen zu beleuchten“. Der Test sei auf vier Jahre angelegt und dauere bis 2022. Bereits Mitte nächsten Jahres seien alle Testfahrzeuge auf der Straße.

Ein O-Lkw, der bereits auf der Straße unterwegs ist, gehört in den Fuhrpark von Christine

Hemmel, Geschäftsführerin der Spedition Adam Schanz. Die Diplom-Betriebswirtin leitet zusammen mit ihrer Schwester das Familienunternehmen. Das wiederum ist die erste Spedition, die an dem Feldversuch mit dem O-Lkw teilnimmt. Von dem Test habe sie über den Bundesverband Güterkraftverkehr Logistik und Entsorgung (BGL) erfahren. „Wir sind ganz allgemein alternativen Antrieben gegenüber offen“, erklärte sie.

## In der Praxis

Mit dem O-Lkw sind die Fahrer der Spedition Adam Schanz nun auf dem in beide Richtungen elektrifizierten Abschnitt auf der A5 zwischen Langen/Mörfelden und Darmstadt/Weiterstadt bis zu sechsmal täglich im Auftrag des Farbenherstellers DAW unterwegs. Der wiederum lege großen Wert auf Nachhaltigkeit und unterstütze das Projekt. „Laut der Fahrer ist das ein ganz neues Fahrgefühl“, erzählte Hemmel. Sie selbst sei erst kürzlich mitgefahren und habe dabei festgestellt, dass das Fahrzeug buchstäblich alles von selbst regelt.

Der O-Lkw erfreue sich zudem in der Belegschaft großer Beliebtheit. „Ein Fahrer hat sich sogar extra deshalb bei uns beworben, was in Zeiten des Fahrermangels natürlich ein positiver Nebeneffekt ist“, berichtete Hemmel. Die drei Fahrer, die mit dem O-Lkw unterwegs sind, wurden dazu eigens von Scania jeweils einen Tag lang geschult. „Das Fahrzeug steht nur selten still und wird nur an der Oberleitung nachgeladen.“ Auf der Strecke durch Darmstadt sei das Dieselfahrverbot nun kein Problem mehr. „Da fahren

wir einfach elektrisch“, erklärte Hemmel.

Mit in den Reigen der Speditionen, die den O-Lkw testen dürfen, gehört auch der Lebensmittellogistiker Ludwig Meyer. „Bis auf die Brennstoffzelle haben wir in unserem Fuhrpark alles ausprobiert“, berichtete Geschäftsführer Matthias Strehl. Ab August 2019 komme nun auch ein O-Lkw dazu. „Wir müssen etwas tun und dürfen nicht nur darüber reden“, lautet sein Credo in Sachen mehr Nachhaltigkeit beim Transport. Dabei sieht er die Unternehmen, die auf die zudem geräuscharmen Fahrzeuge setzen, auch noch an anderer Stelle im Vorteil: „Denn die nächste Sau, die durchs Dorf getrieben wird, ist das Thema Lärm.“

Wirtschaftlich sei das Ganze derzeit allerdings unter normalen Umständen noch nicht darstellbar. Das gehe nur wie hier im Rahmen eines Forschungsprojekts, bei dem die Kosten auf mehreren Schultern verteilt sind. „Auch wir werden auf der A5 fahren, fünf Kilometer hin und fünf Kilometer zurück“, sagte Strehl. Allein mit den LNG-Lkw spare Ludwig Meyer im Schnitt rund 23 Prozent CO<sub>2</sub> im Vergleich zu Diesel ein. „Mit dem O-Lkw haben wir ein noch breiteres Spektrum an alternativen Antrieben“, um CO<sub>2</sub>-freies Fahren zu ermöglichen.

Noch sei dies aufgrund des Strommixes in Deutschland nicht möglich, sagte Prof. Bernecker. In Schweden seien die positiven Auswirkungen der elektrifizierten Lkw bereits entsprechend vergleichsweise hoch. Da laufen O-Lkw der Dieselsvariante in ausgewählten Bereichen bereits heute den Rang ab.

Text: Carsten Nallinger |  
Fotos: Thomas Küppers

## DIE TESTSTRECKE

- Das Projekt „Elektrifizierter, Innovativer Schwerverkehr auf Autobahnen“ (ELISA) läuft auf der A5 zwischen Langen/Mörfelden und Darmstadt/Weiterstadt beidseitig.
- Der Bund hat die Planung und den Bau der Infrastruktur in Hessen mit 14,6 Millionen Euro gefördert.
- Die O-Lkw werden während der kommenden vier Jahre nach verkehrs- und energietechnischen, ökologischen und ökonomischen Aspekten bewertet.
- Die fünf im Test befindlichen O-Lkw laufen bei Speditionen im realen Praxisbetrieb und werden dabei wissenschaftlich begleitet.
- Weitere Teststrecken für O-Lkw entstehen auf der A1 sowie in Baden-Württemberg auf der B462.

Im Gespräch (v.l.): trans aktuell-Redakteurin Ilona Jüngst diskutiert mit Matthias Strehl (Ludwig Meyer Logistik), Christine Hemmel (Spedition Adam Schanz), Achim Reußwig (Projektleiter eHighway), Stefan Ziegert (Scania), Hasso Grünjes (Siemens Mobility) und Prof. Tobias Bernecker (Hochschule Heilbronn).



# Log-in für mehr Flexibilität

Spedition Hellmold & Plank aus Gießen setzt auf Automatisierung – Mitarbeiter spezialisieren sich



## DAS UNTERNEHMEN

- Geschäftsführer: Peter Plank (ist zudem Gesellschafter) und Jan-André Pieper
- Gründung: 1904
- Standort: Gießen
- Anzahl Mitarbeiter: 90
- Fuhrpark: 40 Fahrzeuge (vom Transporter bis zum Sattelzug)
- Schwerpunkte: logistische Dienstleistungen und Transporte

Vom Start-up bis zum amerikanischen Konzern: So weit reicht das Kundenspektrum der Spedition Hellmold & Plank. In einem Gießener Industriegebiet in der Nähe der Autobahn A5 hat die Spedition seit dem Jahr 2000 ihren Sitz. Dort arbeiten aktuell rund 90 Mitarbeiter, davon etwa 40 Fahrer. In den vergangenen Jahren ist das Unternehmen stetig gewachsen, vor allem mit Dienstleistungen rund um die Kontraktlogistik. Dies erforderte mehrere Erweiterungen.

So baute Hellmold & Plank vor zwei Jahren ein neues Multi-User-Lager. „An unseren Neubauten kann man das Wachstum des Unternehmens sehr schön erkennen“, erklärt Geschäftsführer Jan-André Pieper gegenüber trans aktuell. Ein weiterer Wachstumsmarkt in den vergangenen Jahren waren individualisierte Transportlösungen.

Pieper ist 31 Jahre alt. Bereits mit 25 Jahren wurde er im Oktober 2013 Geschäftsführer. Diesen Karriereschritt machte er ohne familiäre Bindung zu Peter Plank, dem geschäftsführenden Gesellschafter in der vierten Generation. „Ich bin Peter Plank sehr dankbar, dass er mir damals das Vertrauen geschenkt hat“, erklärt Pieper. Ein Semester, nachdem er Geschäftsführer geworden war, schloss er seinen Bachelor in Wirtschaftswissenschaften an der Goethe-Universität in Frankfurt am Main ab. Inzwischen hat er noch ein Masterprogramm an der WHU – Otto Beisheim School of Management erfolgreich drangehängt.

### Mangel an Fachkräften

Wie entwickelt sich die Branche? Nach Piepers Beobachtungen steigt das Transportvolumen zwar generell. Doch: „Wir verlieren Fachkräfte und Fahrer, die aus dem Beruf ausscheiden oder von der Industrie abgeworben werden.“ Eine Kompensationsmöglichkeit könnte nach Ansicht Piepers in der Automatisierung der Prozesse liegen. Oder im Einsatz von Lang-Lkw. „Doch die sind aktuell noch in der Erprobungsphase und nur begrenzt praktikabel.“

Außerdem glaubt Pieper an die voll automatisierte Lagerhalle. Überhaupt ist die Automatisierung von Lagerflächen für ihn ein großes Thema. Mitarbeiter braucht es seiner Ansicht nach aber weiterhin. „Wenn die Lager-

halle an sich voll automatisiert ist, brauchen wir spezialisierte Fachkräfte, die bei Besonderheiten reagieren können.“

Und es sind seiner Ansicht nach auch Mitarbeiter für Abläufe notwendig, die prozesstechnisch nicht komplett automatisiert abgebildet werden können. Allerdings bewegen sich standardisierte Güter, die sich in Maß und Inhalt wenig ändern, künftig in der Lagerhalle zu 100 Prozent automatisiert, prognostiziert Pieper.

Bei Hellmold & Plank ist die Automatisierung in der Lagerhalle inzwischen weit vorangeschritten. „Wir brauchen keinen Beleg mehr. Vom Wareneingang bis zum Warenausgang funktioniert alles papierlos, dafür mit Scanner.“ Optional ist es aber noch möglich, einen Kommissionierschein oder Einlagerungsschein zu drucken.

### Grüne Logistik

Wie steht es um die sogenannte grüne Logistik? „Damit beschäftigen wir uns durchaus“, berichtet Pieper. „Wir haben zum Beispiel einen Hybrid-Lkw gekauft für den Shuttle-Einsatz.“ Darüber hinaus produziert die Spedition Strom mittels einer Fotovoltaikanlage.

Geschäftsführer Peter Plank hat sich vor Jahren einen Slogan ausgedacht, mit dem sämtliche Fahrzeuge der Spedition unterwegs sind: „Hellmold & Plank – Individuelle Logistik sympathisch anders.“ Was hat es damit auf sich? Dies erklärt

Pieper wie folgt: „Individuell gehen wir auf Kundenwünsche ein und suchen gemeinsam nach der bestmöglichen Lösung. Logistik ist unsere Leidenschaft. Sympathisch agieren wir im Namen unserer Kunden. ‚Anders‘ ist bei uns kein Problem. Unser Service und unsere Leistungen sind speziell unseren Kunden angepasst.“

Oft beschäftigt er sich mit der Frage, was eine Spedition tun kann, um nicht austauschbar zu sein. Dies kann etwa die Schaffung von Zusatznutzen für die Kunden sein, zum Beispiel mit dem Warehouse-Management-System (WMS) von Hellmold & Plank. „Hier können sich unsere Kunden einloggen und sehen, wie hoch der Warenbestand noch ist. Das ist ein Vorteil bei Flexibilität und Geschwindigkeit.“ So scannen etwa die Mitarbeiter die

Sendungen im Außenlager, wobei die erfassten Daten sofort per LTE-Mobilfunk ans WMS gesendet werden, auf das wiederum die Kunden zugreifen.

Der Geschäftsführer hat in den vergangenen Jahren beobachtet, dass die Erwartungshaltung gestiegen ist. „Die Kunden bestellen heute und wollen die Ware am besten sofort haben. So kennen sie es von Amazon. Diese Vorstellung überträgt sich auch auf den B2B-Bereich.“ Der Geschäftsführer ist zuversichtlich, diese Erwartung erfüllen zu können. Unterstützen soll Hellmold & Plank dabei ein Netzwerk von Mitarbeitern aus anderen kleinen und mittelständischen Speditionen.

Text: Ralf Lanzinger |  
Fotos: Hellmold & Plank



„Wir brauchen Fachkräfte, die bei Besonderheiten reagieren können“

JAN-ANDRÉ PIEPER,  
GESCHÄFTSFÜHRER  
HELLMOLD & PLANK



Niemand zu sehen: Im Multi-User-Lager ist die Automatisierung weit vorangeschritten.



[www.fraikin.de.com](http://www.fraikin.de.com)

**FRAIKIN**  
YOU DRIVE. WE CARE

### FRAIKIN KEY FACTS

- Europäischer Marktführer im Truck-Rental-Business
- Seit mehr als 70 Jahren erfolgreich im Geschäft
- Mitarbeiter-Teams mit langjährigem Know-how
- Herstellerunabhängig bei Trucks und Trailern
- Individuelle Spezifikationen für alle Bedürfnisse
- Flexible Service-Module für moderne Lösungen

### Ihr Partner für innovatives Fahrzeug-Management

Die FRAIKIN Gruppe hilft Unternehmen seit Jahrzehnten, immer auf dem neuesten Stand der Technik mobil zu sein.

Fraikin Deutschland GmbH | Valerystraße 11 85716 Unterschleißheim  
Ein Unternehmen der FRAIKIN Gruppe

# Langfristigkeit als Ziel

Job oder Berufung? Peter Müller-Kronberg von der Zufall Logistics Group über Familienunternehmen heute

## ZUR PERSON

- Peter Müller-Kronberg ist seit 2013 geschäftsführender Gesellschafter der Zufall Logistics Group.
- Zuvor Trainee bei Streck Transport in Freiburg und Hellmann Worldwide Logistics in Leipzig.
- Bachelorstudium International Event-Management an der Internationalen Hochschule in Bad Honnef.

**trans aktuell:** Herr Müller-Kronberg, seit sechs Jahren haben Sie bei der Zufall Logistics Group die Funktion des geschäftsführenden Gesellschafters inne. Wie gefällt Ihnen der Job?

**Peter Müller-Kronberg:** Nennen wir es lieber Aufgabe als Job. Ja, diese Aufgabe gefällt mir ausgesprochen gut, denn die Position bietet mannigfaltige Möglichkeiten zu aktiver Zukunftsgestaltung. Es gefällt mir, wenn wir als Team bei Zufall etwas erreichen, einem Ziel näher kommen. Wenn ich abends den Tag rekapituliere, muss ich immer wieder feststellen, wie toll die Zusammenarbeit ist.

**Dass Sie einmal ein Familienunternehmen leiten würden – wann hat sich das entschieden?**

Mein Vater und ich hatten eine Abmachung, dass ich mich bis zu meinem 30. Geburtstag entscheiden sollte. Bis dahin hatte ich Zeit und Möglichkeiten, Erfahrungen in Bereichen zu sammeln, die mich neben dem Familienunternehmen noch interessierten.

**Wie präsent war das Unternehmen denn im Familienalltag?**

Zu Hause wurde schon viel vom Betrieb gesprochen. Besonders in Zeiten von großen Bau- und Infrastrukturprojekten. Dafür achteten meine Eltern ganz bewusst darauf, in den Ferien nur in Ausnahmefällen über das Geschäft zu sprechen. Aber klar, die Verantwortung dem Unternehmen und seinen Mitarbeitern gegenüber habe ich schon als Kind deutlich gespürt.

**Sie haben zwei Geschwister, die sich gegen die Unternehmerkarriere entschieden haben.**

Unsere Eltern haben uns die Möglichkeit gegeben, eigene Interessen zu entwickeln und uns frei zu entscheiden. Meine Geschwister haben andere Wege gewählt. Ich selbst habe mit 23 Jahren begonnen, als Gast die Beiratssitzungen bei Zufall zu begleiten. Das war eine gute Schule; ich lernte, wie das Unternehmen geführt wird.

**Wie haben Sie weitere Erfahrungen gesammelt?**

Im Rahmen meines Eventmanagementstudiums habe ich im Sportmarketing gearbeitet. Etwa für Kunden wie BMW Sauber. Eine völlig andere Welt, in die ich hier Einblicke gewinnen konnte. Auch in sekundengenau getaktete logis-



tische Abläufe der Rennsportevents. Meine Zivildienstzeit in der Schutzstation Wattenmeer war ebenfalls wertvoll. Daneben haben mich noch meine Reisen nach Mittelamerika geprägt.

**Inwiefern?**

Ich hatte die mehrmonatigen Rucksacktrips selber finanziert und lebte streng nach Budget. Zwar war ich auf Länder wie Guatemala, Mexiko und Honduras mit ihren Menschen vorbereitet und wusste über mögliche Gefahren Bescheid. Trotzdem gab es mehr oder minder brenzlige Situationen. Offenheit, Zuversicht und Wertschätzung den Menschen gegenüber und ein Einlassen auf ihre Sprache erwiesen sich als besondere Werte auf diesen Reisen, und ich kam mit einem reich gefüllten Erfahrungsschatz und einem gewachsenen Verständnis von Verantwortung wieder nach Hause.

**Bei Ihrem Eintritt in das Unternehmen hatte Ihr Vater Gerhard Müller sich schon aus dem operativen Geschäft verabschiedet.**

Ja, rund zehn Jahre war die Familie nicht in der Geschäftsführung vertreten. In dieser Zeit gründete mein Vater auch einen Beirat und fungierte als dessen Vorsitzender. Die angestellten Geschäftsführer waren so engagiert, als führten sie ihr eigenes Unternehmen. Wirklich eindrucksvoll. In dieser Zeit stellte Jürgen Wolpert auch die entscheidenden Weichen für die Einführung der

Kontraktlogistik, die heute eine unserer vielversprechendsten Wachstumssparten ist.

**Wie leicht fiel Ihnen damals der Einstieg?**

2013 war ich 30 Jahre alt, und ich war neugierig auf alles, was da kam. Schauen, wahrnehmen, fragen, zusammen sprechen, zuhören, lernen und vor allem: bescheiden sein und bescheiden bleiben. Auch die Erinnerungen meines Vaters an seinen Einstieg bei Zufall waren wertvoll für mich. Ich hatte Vertrauen in die Organisation Zufall, in das damalige Management.

**Heute agieren Sie und Geschäftsführer Jürgen Wolpert an der Spitze des Unternehmens.**

Ja, Jürgen Wolpert als kompetenter Spediteur mit enormer Erfahrung in den Landverkehr Deutschland und Europa ist natürlich ein Glücksfall. Er hat bei uns erfolgreich die Kontraktlogistik aufgebaut. Die Geschichte könnte heißen: Ein Schwabe schwärmt für Niedersachsen...

**Wie unterscheiden sich nach Ihrem Verständnis Ihre Aufgaben als Gesellschafter und Geschäftsführer?**

Als Geschäftsführer verantwortete ich bestimmte Produkte, etwa das Netzwerk Nightstar-Express, bei dem Zufall Gesellschafter ist. Auch die Verantwortlichkeit für die Luft- und Seefracht liegt bei mir. Als Gesellschafter und Familienunternehmer bestimmt

Langfristigkeit mein Handeln. Die Perspektive ist eine andere: 2028 wird Zufall 100 Jahre alt. Das ist anders, als wenn nur bis zum nächsten Quartal gedacht wird.

**Hat es denn die heutige Generation der Familienunternehmer schwerer als die in der Vergangenheit?**

Familienunternehmer und Selbstständige hatten schon immer Herausforderungen zu bestehen. In der Gegenwart werden wir mit Fragen konfrontiert, die es nie zuvor gegeben hat. Digitale Transformation und künstliche Intelligenz sind nur zwei von vielen.

**Dennoch scheint das Tempo in der Geschäftswelt doch schneller und die Herausforderungen globaler geworden zu sein.**

All diese Herausforderungen sind natürlich auch eine riesige Chance. Als lebendiger Organismus müssen wir unsere Transformationsfähigkeit unter Beweis stellen. Flexibilität ist das Gebot der Stunde. Ein perfektes Miteinander kann uns weiterbringen; dafür erforderlich ist in höchstem Maße eine gute Kommunikation. Wir müssen auf das Wissen und die – manchmal versteckten – Talente unserer wertvollen Mitarbeiter zugreifen.

**Bezwecken Sie das auch mit Ihrem Z-Lab, Ihrem „Wissenslabor“?**

Genau. Wir haben im Umschlaglager in Göttingen etwa einen Werkstattleiter, der sich

unglaublich mit Flurförderfahrzeugen auskennt. Auf dieses Wissen setzen wir bei der Frage, ob wir künftig mit automatisierten Fahrzeugen in unseren Standorten unterwegs sein werden. Mit unserem Labor können wir für unsere Kunden in einer Testumgebung Lösungen ausprobieren und dabei generationenübergreifend arbeiten: Die alten Hasen kommen mit ihren Erfahrungen ebenso zum Zug wie die jungen Wilden mit ihrem Verständnis von Technologie und der Lust am Ausprobieren.

**Für das Labor hat Zufall mit 1,5 Millionen Euro eine Menge Geld investiert. Hätte man das früher für eine solche „Spielwiese“ auch gemacht?**

Das entspringt auch dem Zeitgeist. Unser Risiko ist größer, das Brot-und-Butter-Geschäft wird von ganz neuen Systemanbietern wie Google & Co. attackiert, die mit viel Kapital auf den Markt drängen. Das erzeugt einen ganz anderen Druck. Wichtig ist aber auch: Wir machen mit dem Z-Lab im Rahmen der GUT-Strategie, der ganzheitlichen Unternehmensentwicklung im Team, für unsere Mitarbeiter erlebbar, wie eine zukünftige Form der Arbeit aussehen kann. Wir werden noch mehr in standortübergreifenden Teams arbeiten müssen, die sich aufgabenbezogen zusammenschließen, um ein Projekt zu bearbeiten, eine neue Anwendung, eine App oder eine Technik zu entwickeln, und danach wieder auseinandergehen – eine Art Prototypenentwicklung im Unternehmen.

**Was sind Ihrer Meinung nach die Grundpfeiler für künftiges Wachstum?**

Der größte Hebel für Stabilität und Wachstum ist eine gelingende Zusammenarbeit der Menschen. Natürlich müssen wir auch mit der tollsten Technologie ein Umfeld schaffen, in dem sich die Mitarbeiter vertrauen, wo es nicht um Seilschaften oder Hierarchien geht. Es braucht zwar immer einen Rahmen, aber die junge Generation hat schlicht keinen Bock, unter einer Führung zu arbeiten, die keine Spielräume lässt. Ebenso wichtig ist die Partnerschaft mit dem Kunden und mit anderen Unternehmen. Zufall arbeitet etwa erfolgreich mit dem Start-up Pamyra und dem Drohnenanbieter Docs Innovation aus Kassel zusammen.

**Die Märkte verändern sich durch Plattformen, Automatisierung und Algorithmen. Wie sieht die Zukunft mittelständischer Logistikdienstleister aus?**

Plattformen sind durchaus ein Thema, vor allem im Spotmarkt. Das Thema Lösungskompetenz wird bei den Kunden aber weiter Bestand haben – in Verbindung mit kompetentem und kreativem Personal und der Technik. Und da hat Zufall ganz bestimmt eine Berechtigung, weil wir genau das sehr gut können.

Text: Ilona Jüngst |  
Fotos: Zufall Logistics Group

## DAS UNTERNEHMEN

- Die Zufall Logistics Group hat ihren Hauptsitz in Göttingen.
- An zehn Standorten beschäftigt das Familienunternehmen rund 2.200 Mitarbeiter.
- Zum Portfolio gehören neben dem Lkw-Transport die Kontraktlogistik, Luft- und Seefracht sowie Nachtexpress-Dienstleistungen.
- Der Umsatz beträgt nach eigenen Angaben rund 300 Millionen Euro jährlich.



# Umständlicher Transport

Bundestagsabgeordneter Luksic und Hersteller kämpfen gegen die Streichung des sogenannten Garagenerlasses



Betonfertiggaragen sind beliebt, denn sie sind kompakt und günstig. Private Bauherren und Hersteller müssen jedoch im Vergleich zu früher mehr zahlen, weil der Transport durch die Abschaffung einer Sondergenehmigung teurer und umständlicher wurde. Das war auch Gegenstand einer Kleinen Anfrage von Oliver Luksic (FDP), Mitglied des Bundestags und verkehrspolitischer Sprecher seiner Fraktion.

Der sogenannte Garagenerlass wurde zum 1. Januar 2017 gestrichen. Die Ausnahmegenehmigung nach § 70 StVZO und § 29 Abs. 3 StVO war für die Bauindustrie geschaffen worden, um den Transport von Fertiggaragen ein-

Ausnahme vom Bund-Länder-Fachausschuss der Verkehrsministerkonferenz abgeschafft – „mit der Begründung, dass zwei Fertiggaragen eine teilbare Ladung darstellen, die auch auf zwei Fahrzeugen transportiert werden kann“.

Dies hat entsprechende Konsequenzen. Laut Moser, der auch der Fachvereinigung Betonfertiggaragen vorsteht, haben sich somit die Transportkosten pro Garage verdoppelt. Und auch die Vorbereitung des Transports sei schwieriger geworden, weil jetzt zwei Fahrzeuge gebraucht würden und auch zweimal disponiert werden müsse.

Für den Hersteller Laumer besonders ärgerlich ist die um-

wort auf die Kleine Anfrage. Gegen eine Rückkehr zum Transport im Zugverfahren spricht demnach neben rechtlichen Gründen die erhöhte Beanspruchung – obwohl laut Luksic „die meisten Brücken keiner deutlich größeren Ermüdungserscheinung durch Transporte im Zugverfahren im Vergleich ausgesetzt“ seien.

„Die Antwort der Bundesregierung ist äußerst enttäuschend. Während das Zugverfahren in unseren Nachbarländern Österreich und Niederlande erlaubt ist, entstehen durch die Haltung der Bundesregierung zusätzliche Kosten und höherer Treibstoffverbrauch“, sagt der FDP-Bundestagsabgeordnete. „Das schadet der Umwelt und verteuert das Bauen.“

Die Auswirkungen für die Unternehmen sind ebenfalls erheblich. „Unsere Firma musste umfangreiche Investitionen in den Fuhrpark vornehmen, um eine Auslieferung der Garagen überhaupt noch realisieren zu können“, erzählt Geschäftsführer Manfred Kruse vom Betonbauteil-Hersteller Juwel aus Kamp-Lintford. Er kritisiert die Argumentation der zusätzlichen Straßenbelastung. Die Variante mit zwei Fahrzeugen verursache eine Belastung von zusammen je 70 Tonnen statt bisher 53 Tonnen im Zugverfahren. „Oder – noch schlimmer – die Garagen werden mit Autokran und Ballast montiert und bringen bis zu 110 Tonnen Gewicht auf die Straße.“

Gibt es ein Zurück? Laut Kruse wäre die bayerische Regierung bereit gewesen, „die Sache wieder umzukehren“. Allerdings sollte ein anderes Bundesland im Bund-Länder-Verkehrsausschuss die Vorreiterrolle übernehmen. Dafür fand sich jedoch kein Freiwilliger.

Die Bundesregierung hat daher auch eine Rückkehr zum Zugverfahren in der Antwort zu der Kleinen Anfrage des Abgeordneten Luksic verneint. Sieht er dennoch Chancen, daran etwas zu ändern? „Sondergenehmigungen für feste Routen wären eine mögliche Kompromisslösung, um besonders belastete Brücken zu schonen und dennoch die Vorteile des Zugverfahrens zu nutzen“, meint er. Die Hersteller sehen sich jedenfalls mit ihrem Transportproblem so ziemlich alleingelassen. „Anscheinend fehlt uns die Lobby der Automobilindustrie, um Gehör zu erlangen“, meint Matthäus Moser.

Text: Ilona Jüngst |  
Foto: eyecat – stock.adobe.com

## FAHRZEUGKOMBINATION ERST NACH GRENZÜBERTRITT MÖGLICH

facher zu gestalten. „Meist werden Fertiggaragen als Doppelgaragen bestellt“, sagt Matthäus Moser, Abteilungsleiter Garagen- und Modulbau bei Laumer Bautechnik im bayerischen Massing. „Deswegen erlaubte es der Erlass, mit einem Fahrzeug im sogenannten Zugverfahren zwei Garagen zu transportieren“ (siehe Kasten). Dabei konnte jeweils eine Garage vorn auf dem Zugfahrzeug und eine hinten auf einem zwei- oder dreiachsigen Hänger transportiert werden. So wurden die Fertiggaragen jahrzehntelang zu den Baustellen gebracht.

Im Zuge einer Generalüberarbeitung aller Ausnahmegenehmigungen wurde laut Moser diese

ständige Handhabung bei grenzüberschreitenden Transporten. Die deutschen Nachbarländer – darunter auch Österreich – erlauben das Zugverfahren beim Garagentransport weiterhin. „Das bedeutet, dass wir den Hänger mit einem weiteren Sattelzug die 70 Kilometer bis zur Grenze ziehen und das Transportfahrzeug dabei mit acht Tonnen Ballastgewicht belasten müssen, um das nötige Gewicht zu erreichen.“ Erst nach dem Grenzübertritt wird dann die Fahrzeugkombination für das Zugverfahren hergestellt, der Sattelzug mit dem Ballastgewicht fährt wieder zurück.

Eine Änderung der Situation ist nicht in Sicht. Ein Gutachten, das von der obersten bayerischen Baubehörde in Auftrag gegeben wurde, bestätigt zwar, dass für die Mehrzahl der bayerischen Brücken im Besitz des Bundes die alte Regelung mit Zugverfahren keine Gefahr bedeutet. Für insgesamt elf Prozent der 16.000 untersuchten Brücken sind dem Gutachten zufolge Auswirkungen durch Transportauflagen zu befürchten, bei sechs Prozent konnten keine Angaben zur Statistik gemacht werden.

Mit Verweis auf dieses Gutachten argumentiert dann auch die Bundesregierung in ihrer Ant-

### DER TRANSPORT

- Für das Zugverfahren konnte bislang ein sogenanntes Garagenversetzfahrzeug mit einem zwei- oder einem dreiachsigen Anhänger unter Wahrung der genehmigten Achslast eingesetzt werden. Gesamtgewicht: 53 Tonnen
- Jetzt sind folgende Kombinationen möglich: zwei Garagenversetzfahrzeuge (70 Tonnen), Garagenversetzfahrzeug und Zubringerfahrzeug (66 Tonnen), zwei Zubringerfahrzeuge und Autokran (110 Tonnen), zwei Tieflader und Autokran (128 Tonnen)

# PEMA

Besuchen Sie uns  
auf der NUFAM vom  
26.–29. September 2019  
in Karlsruhe  
Halle 1, Stand C 101



## Flexible Vielfalt

Mieten beim  
Nutzfahrzeug Experten

**PEMA Rent: Jetzt können Sie sich noch breiter aufstellen, flexibler reagieren und neue Einsatzgebiete erschließen.**

PEMA bietet Ihnen neben dem breiten Sortiment an Standard-Fahrzeugen auch eine zunehmende Zahl an Wechselbrücken und Branchenfahrzeugen für die unterschiedlichsten Einsatzgebiete. Ob im Tank-, Silo- oder Bau-Bereich – bei PEMA mieten Sie aus mehr als 18.000 Einheiten das passende Fahrzeug für Ihre Anforderungen.

GEFA BANK  
SOCIETE GENERALE GROUP

www.pema.eu

# Spezialtrailer vermehrt gefragt

TIP möchte Pema übernehmen – beide Unternehmen kommen zusammen auf 89.000 Einheiten



Der Nutzfahrzeugvermieter TIP Trailer Services plant die Übernahme des Konkurrenten Pema. Mit rund 70.000 Einheiten verfügt TIP nach eigenen Angaben über eine der größten Vermietungs- und Leasingflotten für Nutzfahrzeuge in Europa und Kanada.

Pema ist eine Leasing- und Vermietungsgesellschaft, die ebenfalls auf Zugmaschinen und Anhängerfahrzeuge spezialisiert ist. Das Unternehmen beschäftigt rund 440 Mitarbeiter und verfügt über eine Flotte von rund 19.000 Einheiten, also Zugmaschinen und Trailer.

Adil Rahmathulla, Vorsitzender des Verwaltungsrats von TIP Trailer Services, erklärt dazu: „Der Erwerb von Pema ist ein wichtiger Schritt für uns, um das Angebot von TIP weiter auszubauen.“

Zurzeit bietet TIP in Deutschland seinen Kunden von 15 Standorten aus Miet- und Leasinglösungen sowie Angebote für Wartung und Reparatur. Weitere Geschäftsfelder sind der Pannenservice sowie der Verkauf gewarteter und instand gesetzter gebrauchter Fahrzeuge.

Mit der Übernahme von Pema möchte TIP seine Marktstellung in Deutschland deutlich stärken. Da trifft es sich gut, dass sich hierzulande die Mehrheit der 18 Niederlassungen von Pema und der Großteil der Flotte befinden.

Die geplante Übernahme von Pema umfasst jedoch nicht nur alle Geschäftsbereiche in Deutschland, sondern auch die in der Schweiz, Belgien, Dänemark, Schweden, Polen und Tschechien. Darüber hinaus möchte TIP Skaleneffekte im osteuropäischen Markt erzielen und seine Position in den nordischen Ländern stärken.

dem amerikanischen Zulieferer Wabco zusammen und rüstet seine Trailer mit Telematik- und Flottenmanagementsystemen aus.

Mithilfe der Vernetzung der Flotte kann TIP nach eigenen Angaben eine flottenweite Plattform implementieren, die für alle Nutzfahrzeugtypen und Marken geeignet ist. Dies soll neue Daten- und Analysedienste ermöglichen, die den Kunden Zeit und Geld sparen.

## Mehr als 100 Werkstätten

Auch in der Werkstattsparte stehen Veränderungen an. Bob Fast, Präsident und CEO von TIP, erklärt: „Die zusammengeführten Unternehmen werden mit über 100 Werkstätten das größte Reparaturnetzwerk in Europa und Kanada bieten und Kunden eine Vielzahl von Nutzfahrzeugservices aus einer Hand bereitstellen.“ Und: „Unsere Kunden erhalten ein nahtloses Serviceangebot in ganz Europa und Kanada.“

Langfristig möchte TIP das Angebot der Werkstätten zudem durch den Gewinn neuer Kunden für vertragsunabhängige Wartungs- und Reparaturservices erweitern. Ebenso möchte das Unternehmen es Flotten ermöglichen, ihre Instandhaltung auszulagern. Darüber hinaus plant TIP neue Werkstattangebote wie Reifenmontage oder Kühlerwartung sowie die Digitalisierung der Prozesse in den Werkstätten.

Die Transaktion wird nach den ausstehenden regulatorischen Genehmigungen voraussichtlich in den kommenden Monaten abgeschlossen. Da der Zusammenschluss noch nicht vollzogen ist, sondern lediglich avisiert, stehen die Unternehmen bis zum Abschluss der Transaktion weiterhin im Wettbewerb zueinander. Bis dahin werden sie unabhängig voneinander operieren, sich weiterhin auf die Betreuung ihrer jeweiligen Kunden und auf ihr jeweiliges Geschäft konzentrieren.

Text: Ralf Lanzinger |  
Fotos: TIP Trailer Services, Pema



„Eine Vielzahl von Nfz-Services aus einer Hand“

BOB FAST, PRÄSIDENT UND CEO VON TIP TRAILER SERVICES

Auch Regale müssen sicher sein und kontrolliert werden



Nicht jedem ist bewusst: Feste Regalssysteme aus Stahl und verstellbare Palettenregale müssen laut DIN-Norm EN 15635 einer wöchentlichen Sichtkontrolle und einmal im Jahr einer umfangreichen Sicherheitsprüfung unterzogen werden. Diese Überprüfung führt eine sogenannte „Befähigte Person“ durch, die eine Ausbildung zum Regalinspekteur (m/w/d) abgeschlossen hat.

Eine Beschädigung des Regals kann die maximale Tragfähigkeit eines Lagersystems reduzieren und zu schweren Unfällen führen. Um die Unfallgefahr zu minimieren und die Arbeitssicherheit zu gewährleisten, ist eine systematische und regelmäßige Überprüfung der Lagereinrichtung notwendig, die nur eine sogenannte „Befähigte Person“ (auch Sachkundige genannt) vornehmen kann. Dieser Regalinspekteur gewährleistet sowohl die Sicherheitsprüfung in jährlichen Abständen als auch die wöchentliche Sichtprüfung.

**Ausgebildeter Regalinspekteur gewährleistet Sicherheit.**

Die absolvierte Ausbildung zum Regalinspekteur befähigt dazu, die Regalssysteme auf Beschädigungen, Deformationen und fehlende Teile zu untersuchen. Dies schließt ebenfalls die Dokumentation der Kontrolleergebnisse für den Sicherheitsbeauftragten des Unternehmens mit ein. Die entsprechenden Seminare der DEKRA Akademie vermitteln das notwendige Wissen für ein rechtskonformes Vorgehen bei der Kontrolle von Regalssystemen und der Dokumentation der Ergebnisse. Und das – wie bei allen Seminaren – praxisnah und aktuell.

**Weitere Informationen:**  
DEKRA Akademie GmbH  
CompetenceCenter Lager Logistik  
Lars Drees  
Tel.: 0441.779343  
E-Mail: lars.krischan.drees@dekra.com  
oder: cc.lager.akademie@dekra.com  
www.dekra-akademie.de

## Know-how austauschen

Und auch den Schweizer Markt möchte TIP mit der Übernahme erschließen. Pema unterhält bereits eine Niederlassung im Kanton Solothurn. So kann TIP sein Serviceangebot auf die Schweizer Kunden von Pema erweitern. Diese sollen von den Serviceleistungen, dem Fahrzeugbestand und dem Know-how von TIP profitieren.

Um weiter zu wachsen, möchte TIP im Zuge der avisierten Übernahme das Leasing und die Vermietung von Zugmaschinen ausbauen. Ebenso soll der Bestand an Trailern diversifiziert werden. „Spezialfahrzeuge, die genau auf die Kundenanforderungen angepasst sind, werden vermehrt angefragt“, erklärt TIP gegenüber trans aktuell.

Auch die Digitalisierung möchte TIP weiter vorantreiben. Hierfür arbeitet das Unternehmen mit

## DIE UNTERNEHMEN

### TIP Trailer Services

- Gründung: 1968
- Mitarbeiter: mehr als 2.000, darunter etwa 1.100 Mechaniker
- Geschäftsfeld: Vermietung von Nutzfahrzeugen, Wartung und Reparatur sowie Kauf und Verkauf von gebrauchten Lkw, Services wie beispielsweise Finanzierung
- Fuhrpark: rund 70.000 Einheiten
- Leitung: Bob Fast, Präsident und CEO

### Pema

- Gründung: 1976
- Mitarbeiter: rund 450
- Geschäftsfeld: unter anderem Leasing und Vermietung von Zugmaschinen und Anhängerfahrzeugen, Weiterbildung von Berufskraftfahrern, Finanzierungen, Werkstattdienste
- Fuhrpark: mehr als 19.000 Einheiten
- Leitung: Peter Ström (CEO), Andreas Thomas (CFO)

# Wenn etwas passiert ist

Trixi-Spiegel können für Lkw-Fahrer den toten Winkel eliminieren – Experten sehen ihn als Ergänzung

Erst vor wenigen Wochen kam in München ein elfjähriger Junge ums Leben, weil ihn ein rechts abbiegender Lkw übersehen hatte. Nun engagiert sich eine private Initiative dafür, an gefährlichen Kreuzungen bis zu 100 sogenannte Trixi-Spiegel anzubringen. Das berichtet der Erfinder dieser besonderen Spiegel, Ulrich Willburger. „Immer erst wenn ein schlimmer Unfall passiert ist, werden ein paar Spiegel bei uns geordert“, sagt er. Und das ist seiner Meinung nach nicht ausreichend. Er nennt die Schweiz als gutes Beispiel, wo insgesamt 3.000 Spiegel installiert sind. „In Basel finden Sie Trixi-Spiegel überall“ – in Deutschland seien es gerade mal 1.000 Stück.

Hierzulande sind vor allem Abbiegeassistenzsysteme en vogue. Seit Bundesminister Andreas Scheuer (CSU) die Aktion Abbiegeassistent ins Leben gerufen und allein für dieses Jahr zehn Millionen Euro an Fördermitteln für die Nachrüstung mit diesen Systemen bereitgestellt hat, sind sie ein Muss für Unternehmen aus der Transport- und Logistikbranche, die vorweisen wollen, dass ihnen das Thema Sicherheit wichtig ist. Mittlerweile verzeichnet die Aktion 114 Sicherheitspartner, die sich damit verpflichten, ihren Fuhrpark mit Abbiegeassistenten auszustatten, noch bevor dies auf EU-Ebene für Neufahrzeuge Pflicht wird.

Ulrich Willburger, dessen Tochter 1994 bei einem Unfall mit einem rechts abbiegenden Lkw schwer verletzt worden war, erfand den runden, konvex gewölbten Spiegel und benannte ihn nach seiner Tochter. „Ob solche Spiegel an Ampelanlagen angebracht werden oder nicht, hängt ausschließlich vom Willen der Politiker und der Verantwortlichen in einer Kommune ab“, berichtet er. Über bloße Absichtserklärungen von Politikern bei Veranstaltungen oder nach Unfällen, die dann aber doch zu keinerlei Veränderung der Verkehrssituation führen, ärgert er sich oft. Und er berichtet von regionalen und privaten Initiativen, die oft bei den Kommunen erreichen, dass Trixi-Spiegel angebracht werden. Die Wirksamkeit dieser Spiegel ist für ihn unbestritten. „Der Schlüssel für Lkw-Fahrer ist es, zu wissen,

warum sie in den Spiegel schauen.“ Denn es sei bei Trixi-Spiegeln nicht wie bei den üblichen Verkehrsspiegeln, die dazu dienen, um die Ecke zu schauen. „Der Fahrer sieht im Spiegel sich selbst und den Bereich rechts von seinem Fahrzeug.“ Das bedeute, dass auch eine entsprechende Aufklärung vor Ort nötig sei.

Die Stadt Freiburg hatte 2007 begonnen, Trixi-Spiegel zu installieren, und verzeichnet aktuell 160 Stück, was nach ihren Angaben flächendeckend ist. Auf die Anfrage unserer Redaktion antwortete eine Sprecherin: „In der Zeit seit Inbetriebnahme ist unseres Wissens kein tödlicher Unfall an Kreuzungen mit Trixi-Spiegeln vorgefallen.“ Ausgewählt für die Ausstattung mit Spiegeln hat die Kommune Kreuzungen mit großer Verkehrsbelastung. Bis 2010 hat das Institut für Mobilität und Verkehr an der Technischen Universität in Kaiserslautern eine Untersuchung zum Pilotprojekt „Wirksamkeit von Trixi-Spiegeln zur Reduzierung des Toten Winkels“ erstellt.

## Wartung notwendig

Auch Markus Egelhaaf von der Expertenorganisation Dekra kennt die Trixi-Spiegel und sagt: „Vom Prinzip her haben diese ihre Berechtigung.“ Dort, wo die Spiegel angebracht seien, sei es allerdings für Ortsfremde oft schwierig, sie zu nutzen, denn sie wüssten oft nicht, welche Kreuzung mit einem solchen Spiegel ausgestattet ist, und lassen ihn daher ungenutzt. Vorteile biete deswegen nur ein flächendeckender Einsatz, bei dem aber an jeder Kreuzung mindestens vier Spiegel angebracht seien. Darüber hinaus sei bei Trixi-Spiegeln eine regelmäßige Wartung nötig, denn die Spiegel könnten verschmutzen oder kaputtgehen.

Nicht uneingeschränkt positiv bewertet diese auch der Deutsche Verkehrssicherheitsrat (DVR), der auf Anfrage mitteilte, dass Lkw-Fahrer schon etliche Spiegel hätten, auf die sie blicken müssten. Ein zusätzlicher Blick in den Trixi-Spiegel könne vermutlich nicht helfen, Unfälle gänzlich zu vermeiden. Dafür bedürfe es weit mehr als dieser einen Maßnahme, so die Ansicht des DVR. „Untersuchungen dazu gibt es keine. Es ist lediglich die Einschätzung von etlichen Verkehrsexperten.“ Kommunen, die sich für das Anbringen solcher Spiegel entscheiden, lenkten jedoch die Aufmerksamkeit auf die Verkehrssicherheit, „das ist ein sehr positiver Effekt“.

Probleme für die zusätzlichen Spiegelsysteme sieht der Bundesverband Güterkraftverkehr Logistik und Entsorgung (BGL) in der Dämmerung oder in der Nacht, bei starkem Regen oder auch nur bei entsprechendem Schattenschwurf. Und der Verband sieht, dass Lkw-Fahrer beim Abbiegen zusätzlich zu einem Trixi-Spiegel noch ein halbes Dutzend Außenspiegel, den Gegenverkehr, den Querverkehr, Ampeln, Beschilderungen und schließlich auch den Bereich vor dem Lkw im Blick haben müssen. Doch: „Eine Kreuzung mit Trixi-Spiegel ist grundsätzlich besser als eine ohne, aber er kann einen Abbiegeassistenten mit aktiver akustischer Warnung nicht ersetzen.“

Das Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI) antwortete auf Nachfrage von trans aktuell, dass in Studien



Bei einem Trixi-Spiegel schaut der Lkw-Fahrer nicht wie bei herkömmlichen Verkehrsspiegeln um die Ecke, sondern auf den Bereich rechts neben dem Fahrzeug.

der Bundesanstalt für Straßenwesen (BASt) mögliche Verbesserungen von Radverkehrsführungen zur Vermeidung von Abbiegeunfällen untersucht wurden. Dabei seien auch ortsfeste Spiegelsysteme wie der Trixi-Spiegel einbezogen gewesen. Ergebnis: „Es konnten allerdings keine belastbaren positiven Effekte dieser Spiegel nachgewiesen werden.“ Eine Analyse von Unfällen zwischen abbiegenden Kraftfahrzeugen und geradeaus fahrenden Radfahrern habe gezeigt, dass sich die Beteiligten vorher in Bewegung befanden und somit entsprechende Spiegel solche Unfälle nicht effektiv verhindern könnten. Auf die möglichst lückenlose Ausrüstung von Lkw mit Abbiegeassistenten lege Verkehrsminister Scheuer jedoch großen Wert, was man an seinem Engagement für diese Systeme sehen könne. „Insgesamt wird der Trixi-Spiegel aber als eine mögliche ergänzende Maßnahme gesehen.“

Fakt ist also: Damit es bei der derzeitigen Rechtslage bundesweit zu einer flächendeckenden ergänzenden Ausstattung von Kreuzungen mit Trixi-Spiegeln kommt, müsste jede einzelne Kommune tätig werden und über die Anbringung von Trixi-Spiegeln entscheiden.

Text: Andrea Ertl |  
Foto: Imove – TU Kaiserslautern

# 160

## Trixi-Spiegel

HAT FREIBURG ANGEBRACHT UND SEITDEM AN DIESEN KREUZUNGEN KEINEN TÖDLICHEN UNFALL MEHR VERZEICHNET

## DIE LÖSUNG

- Trixi-Spiegel werden an Ampeln angebracht und erleichtern Lkw- und Busfahrern, den toten Winkel vor und neben ihrem Fahrzeug einzusehen – mit einem Sichtfeld von etwa 90 Grad.
- Der runde, konvex gewölbte Parabolspiegel aus Kunststoff misst etwa 45 Zentimeter und kostet rund 75 Euro.
- Mit einer Metallschelle lässt sich der Spiegel am Ampel- oder Verkehrsschildposten anklammern. Um Verschmutzung und Beschlagen vorzubeugen, empfiehlt der Hersteller eine möglichst hohe Montage mit leichter Neigung nach unten.
- Ein Forschungsprojekt des Instituts für Verkehr und Mobilität der Technischen Universität Kaiserslautern im Auftrag der ADAC-Stiftung Gelber Engel ergab 2010, dass rund 90 Prozent der befragten Lkw- und Busfahrer den Trixi-Spiegel registrierten und als hilfreich einschätzten.
- Professor Martin Haag, Leiter des Forschungsprojekts, sagte: „Es muss allerdings beachtet werden, dass der Trixi-Spiegel nur für einen speziellen Unfalltyp relevant ist.“ Der Spiegel könne zwar vor dem Abbiegevorgang helfen. „Aus der Fahrt heraus und beim Abbiegevorgang selbst verschafft er dem Fahrzeugführer keine zusätzliche Sicht.“



## NFZ-VERMIETUNG & WERKSTATTSERVICE

Egal was oder wo Sie uns brauchen - wir sind für Sie da.

Was Sie auch vorhaben, wir sind Ihr Partner für flexible Mietlösungen von Transportmitteln aller Art und bieten Ihnen einen erstklassigen Service in unseren eigenen Werkstätten europaweit.



0800 888 50 51 · tip-services-de@tipeurope.com  
www.tipeurope.de

# Fitnessstudio auf Rädern

Iveco stellt zwei Sondermodelle des S-Way vor – an der Leserumfrage teilnehmen und gewinnen

## MEHR IM NETZ



HIER GEHT'S ZUR UMFRAGE  
MIT GEWINNCHANCE:

[eurotransport.de/deiniveco](http://eurotransport.de/deiniveco)

Mit dem neuen S-Way stellt Iveco gleich zwei Sondermodelle in Aussicht. Bei genügend Interesse sollen sie in Serie gehen. Entscheiden Sie mit! Sagen Sie uns, welches Modell auf den Markt kommen soll und was es draufhaben muss. Wir haben dafür einen Fragebogen ins Web gestellt (siehe Kasten: Mehr im Netz).

Unter allen Teilnehmern verlosen wir drei VIP-Reisen für je zwei Personen nach Madrid. Zum Programm zählen der Endlauf der Truck-Race-Europameisterschaft im spanischen Jarama sowie eine Werksbesichtigung bei Iveco.

Sondermodell Nummer eins ist der Iveco S-Way Fit Cab. Mit ihm stellt der italienische Hersteller den Komfort und die Leistungsfähigkeit des Fahrers in den Mittelpunkt. Während der Pausen mutiert der S-Way zum Fitnessstudio auf Rädern. Eigens dafür angebrachte Haken und Veranke-

rungspunkte nehmen außen am Lkw speziell entworfenes Zubehör auf. Auch die vordere Trittstufe dient dabei als Trainingsgerät. Im Innenraum können die Lkw-Fahrer wiederum an einer in die Wand integrierten Multidirektionalrolle, an einer Klimmzugstange an der Decke oder an einem Paket aus Widerstandsbändern und Gewichten trainieren. Fürs passende Ambiente sorgt eine Lackierung mit sportlichen roten Akzenten.

Mit optischen Feinheiten lockt auch Sondermodell Nummer zwei: der S-Way Magirus.

## Edle Chromoptik

So erinnert etwa das Ulmer Münster im Magirus-Logo an den deutschen Teil der Iveco-Geschichte. Die Zugmaschine kommt als echtes Luxusmodell daher. Der Prototyp trägt eine zweifarbige Lackierung mit Chromdetails – eben so, wie viele historische Magirus sie hatten. Den Innenraum hat Iveco entsprechend mit Leder samt Ziernähten sowie Schaltern und Hebeln aus Metall aufgewertet. Dazu kommen Hightech- und Komfortoptionen, um den S-Way noch weiter individualisieren zu können.

In der Umfrage können die Teilnehmer angeben, welche Ausstattungen sie für welches der beiden Sondermodelle empfehlen. Umsonst ist die Mühe nicht: Mit etwas Glück winkt als Lohn die genannte Spanienreise. Auf jeden

Der S-Way Magirus erinnert an den deutschen Teil der Iveco-Geschichte.



Der Iveco S-Way Fit Cab wendet sich innen wie außen an sportlich ambitionierte Lkw-Fahrer.

Fall haben Sie als Teilnehmer aber an der Modellpolitik eines Lkw-Herstellers mitgewirkt.

Text: Andreas Techel |  
Fotos: Iveco



# Fahrende Solarparks kommen

Fraunhofer forscht an Solarplanen für Lkw – Marktreife in fünf Jahren erwartet

Das Fraunhofer-Institut forscht an Solarplanen für Lkw. Neuartige Textilien sollen die Fahrzeuge zu fahrenden Stromerzeugern machen und so beispielsweise den Energiebedarf von Kühlaggregaten decken.

Dafür hat das Fraunhofer-Institut für Keramische Technologien und Systeme (IKTS) textile und biegsame Solarzellen entwickelt. Gemeinsam mit dem Fraunhofer-Institut für Elektronische Nanosysteme (ENAS), dem Sächsischen Textilforschungsinstitut sowie den Firmen Erfal, Pongs Technical Textiles, Paul Rauschert und Gilles Planen wollen die Forscher so Planen von Lkw und Trailern zu fahrenden Solarparks machen. Die aus der Sonnenstrahlung gewonnene Energie könnte die Trucks dann mit dem Strom versorgen,

der während der Pausen auf dem Rastplatz, während der Fahrt und während des Be- und Entladens auf Betriebshöfen benötigt wird.

„Über verschiedene Beschichtungsverfahren können wir Solarzellen direkt auf technischen Textilien herstellen“, erklärt Lars Rebenklau, Gruppenleiter für Systemintegration und AVT am Fraunhofer IKTS. Die Forscher verwenden also kein Glas oder Silizium wie bei herkömmlichen Solarmodulen, sondern Textilien als Substrat.

## Große Herausforderung

Dies sei jedoch aufgrund der schieren Größe der Anlagen in den textilverarbeitenden Unternehmen hochkompliziert. Außerdem müssten die Textilien während der Beschichtung Temperaturen von etwa 200 Grad überstehen, erläutert Jonas Sundqvist, Gruppenleiter für Dünnschichttechnologien am Fraunhofer IKTS. Da auch Brandschutzvorschriften, große Stabilität und ein günstiger Preis elementar seien, hat sich das Konsortium laut Rebenklau für ein Glasfasergewebe entschieden, das all diese Anforderungen erfüllt.

Herausfordernd war auch das Aufbringen der verschiedenen Schichten einer Solarzelle auf das Gewebe – im Besonderen die Grundelektrode, die fotovol-

taisch wirksame Schicht und die Deckelektrode. Verglichen mit diesen nur ein bis zehn Mikrometer dünnen Schichten gleicht die Oberfläche eines Textils laut den Forschern einem riesigen Gebirge. Um dieses Problems Herr zu werden, wird zuerst im Transferdruckverfahren eine Einlebensschicht auf das Textil aufgebracht. Die Elektroden aus elektrisch leitfähigem Polymer und die fotovol-taisch wirksame Schicht werden dann über das Rolle-zu-Rolle-Verfahren aufgetragen. Danach wird eine Schutzschicht auf das Gewebe laminiert.

Ein Prototyp der Solarplane steht bereits, ihre Effizienz liegt laut Rebenklau momentan bei 0,1 bis 0,3 Prozent – verglichen mit 10 bis 20 Prozent bei Siliziumzellen. Nun will das Fraunhofer-Institut die Effizienz auf über fünf Prozent steigern und die Lebensdauer der Solarzellen untersuchen und optimieren. Am Ende soll die Plane, die in etwa fünf Jahren auf den Markt kommen könnte, damit wirtschaftlich eingesetzt werden können.

Text: Julian Hoffmann |  
Foto: Fraunhofer-Institut

Jonas Sundqvist, Gruppenleiter Dünnschichttechnologien, zeigt Prototypen textiler Solarzellen.



## DAS FORSCHUNGSPROJEKT

- Das Projekt „Phototex“ beschäftigt sich mit der Entwicklung fotovol-taisch wirksamer Schichten auf technischen Textilien
- Bei Phototex handelt es sich um eines von 26 Umsetzungsvorhaben des Projekts „Future Tex“ im Rahmen des Programms „Zwanzig20 – Partnerschaft für Innovation“ des Bundesministeriums für Bildung und Forschung
- Ziel ist eine konfektionierbare Solarzelle von der Rolle für energieautarke Anwendungen

# Weiter wachsen

Christopher Kunstmann und Christoph Huber sehen MAN Truck & Bus gut aufgestellt – Elektrifizierung im Blick



Keine Krise: Christopher Kunstmann (l.) und Christoph Huber erwarten zwar eine Abkühlung, aber auf hohem Niveau.

## ZUR PERSON

### Christoph Huber

- Leiter Verkauf Truck bei MAN Truck & Bus Deutschland.
- Huber ist seit Mitte 2016 im Unternehmen, zunächst als Vertriebsleiter Truck & Van.
- Zuvor war er Geschäftsführer der Volvo Group Truck Center Nord-West.

**trans aktuell: Ein toller Erfolg für MAN im ersten Quartal des Jahres: Laut Zulassungsstatistik des Kraftfahrt-Bundesamts (KBA) hat MAN in diesem Zeitraum die meisten Neufahrzeuge zugelassen. Was sind die Gründe für diesen Erfolg?**

**Kunstmann:** Das gilt nicht nur für das erste Quartal. Auch im April haben wir laut KBA wieder die meisten Neuzulassungen verbucht. Dieser Erfolg hat sich aber nicht von heute auf morgen eingestellt, sondern basiert auf einem langfristigen Strategiewechsel, den wir schon vor einigen Jahren eingeleitet haben.

**Huber:** Wir sind durch den Strategiewechsel wesentlich schneller geworden. Das gilt für den Vertrieb, aber auch für alle anderen Bereiche. Wir haben allen Mitarbeitern klargemacht, dass der Kunde unser wichtigstes Gut ist. Und wir haben sehr viel für eine hoch motivierte Vertriebsmannschaft getan.

**Oft wurde MAN dafür gescholten, dass der TGX in die Jahre gekommen ist. Nun scheint er einen Teil zum Erfolg bei den Neuzulassungen beizutragen.**

bieten. Ein Kunde fasste es einmal schön zusammen: Bei anderen Marken komme ich zum Service, bei MAN komme ich nach Hause. Damit zielte er auf die kühle technische Atmosphäre in vielen Servicebetrieben des Wettbewerbs ab. Wir wollen unseren Kunden ein Partner sein und nicht nur der Lieferant eines Fahrzeugs. Bei MAN Truck & Bus Deutschland gibt es keine ausufernden Hierarchien mehr, sondern schnelle Entscheidungswege und eine direkte Kundenansprache. Alle von uns arbeiten daran, eventuelle Probleme der Kunden zu lösen.

**Welche Rolle spielt es, dass manche Lkw-Hersteller aufgrund eines Modellwechsels zeitweise nicht lieferfähig waren?**

**Huber:** Ich kann die Lage von Wettbewerbern nicht beurteilen. Es geht viel mehr um unsere Stärke als um die Schwäche der Wettbewerber.

**Kunstmann:** Den Grundstein für den Verkaufserfolg haben wir auch schon viel früher gelegt, nämlich auf der IAA des vergangenen Jahres. Wir sind mit vollen

aufrägen unter Druck stehen. Aber ein Auftrag muss sich immer für alle Parteien rechnen.

**Neben Lkw verkauft MAN ja auch noch Busse. Wie haben sich dort die Geschäfte entwickelt?**

**Huber:** Auch dieses Geschäft läuft aktuell hervorragend. Wir lagen im ersten Quartal beim Marktanteil über 4,9 Prozentpunkte besser als im Vergleichszeitraum des Vorjahres.

**Kunstmann:** Wir hatten in den ersten drei Monaten speziell im Segment Reisebusse 44 Prozent Marktanteil und waren damit mit beiden Marken, MAN und Neoplan, Marktführer mit großem Abstand.

**Worin sehen Sie den Grund für diese für Sie positive Entwicklung?**

**Huber:** Wir verfügen über eine sehr gute Basis. Einen 100-prozentigen Direktvertrieb bietet kein anderer Hersteller. Wir sind beim Lkw wie auch beim Bus und beim TGE mit eigenen Verkäufern am Markt, denn wir haben keine klassische Händlerstruktur.

den bestehenden Kunden, die beispielsweise schon einen Lkw von MAN haben, auch viele neue Kunden aus allen Anwendungsbereichen für Vans gewinnen.

**Spielen Preiszugeständnisse eine Rolle für den Gewinn an Neuzulassungen?**

**Huber:** Ein klares Nein! Wir wollen den Markt nicht kaufen. Das geht niemals gut aus. Das gilt übrigens auch für den Used-Bereich. Auch bei den Rücknahmen von gebrauchten Lkw machen wir keine Zugeständnisse. Wir wollen profitabel wachsen.

**Welche wirtschaftliche Entwicklung erwarten Sie denn für die kommenden Monate?**

**Huber:** Wir erwarten eine Abkühlung, aber keine Krise vergleichbar mit dem Jahr 2008. Es gibt eine gewisse Sättigung am Markt, aber bestimmte Segmente wie die Bauwirtschaft laufen weiterhin sehr gut.

**Kunstmann:** Wir Deutschen sind gut darin, uns in Krisen zu reden. Richtig ist: Es gibt die erwähnte Abkühlung auf einem hohen Absatzniveau.

**Welche Absatzziele haben Sie sich vorgenommen?**

**Kunstmann:** Ich möchte keine Planzahlen für 2019 nennen. Nur so viel: Wir haben uns einiges vorgenommen und wollen weiter wachsen.

**Huber:** Und wir liegen mit unseren ehrgeizigen Zielen voll im Plan!

**Inwiefern beeinflussen Traton und der geplante Börsengang Ihr Geschäft?**

**Kunstmann:** Das operative Geschäft ist davon nicht betroffen.

**Sie sprachen schon von der gut laufenden Baukonjunktur. Inwiefern konnte die Bauma Ihr Geschäft beflügeln?**

**Huber:** Für uns war es die beste Bauma aller Zeiten. Vor allem klassische Baufahrzeuge vom Vierachser bis zum zweiachsigen Kranfahrzeug und zum Betonmischer waren dort gefragt, weniger Sattelzugmaschinen. Auch der neue, leichte D15-Motor hat eine große Rolle gespielt. Gerade der Gewichtsvorteil bei gleicher Leistung kam gut an. Wir haben mit diesem Erfolg so nicht gerechnet, entsprechend freuen wir uns darüber.

**Inwiefern beeinflusst die E-Mobilität Ihr Geschäft?**

**Huber:** Wir haben uns entschieden, elektrisch angetriebene MAN TGM auf den Markt zu bringen. Hierfür haben wir sehr viel Zuspruch von den Kunden erhalten. Außerdem haben wir viele positive Erfahrungen aus dem öster-

reichischen CNL-Projekt mit dem eTGM gezogen. Wir benötigen bei den Lkw vor allem ein Angebot für die letzte Meile.

**Kunstmann:** Wir verfügen über ein breites Angebot: vom MAN eTGE über den eTGM bis hin zum elektrischen Bus, dem MAN Lion's City E.

**Sind denn die Kunden bereit, den Mehrpreis dafür zu bezahlen?**

**Kunstmann:** Unsere ersten Erfahrungen mit Kunden sind positiv.

**Huber:** Das sind vor allem Unternehmen, für die städtische Distribution ein Thema ist.

**So viel zu den Nutzfahrzeugen. Wie positionieren sich hier die Busunternehmen?**

**Huber:** Wir befinden uns hier in sehr vielen Ausschreibungen und sind schon einen Schritt weiter als beim Lkw. 2021 beginnen wir mit der Auslieferung des Serienfahrzeugs.

**Kunstmann:** Beim Bus ist die Elektrifizierung schon früher ein Thema gewesen.

**Huber:** Nicht zu vergessen: der eTGE. Hier verfügen wir über ein Serienprodukt, das wir heute schon verkaufen. Wir haben hier ein Verkaufsprogramm, das starke Wachstumsraten vorsieht.

**Bewerten Ihre Kunden das Angebot von MAN als just in time oder dauert es ihnen zu lange?**

**Huber:** Auch unsere Kunden müssen sich auf die E-Mobilität vorbereiten. Hierfür bedarf es nicht nur eines Fahrzeugs, sondern beispielsweise auch einer Ladeinfrastruktur. Dafür haben die Kunden klare Pläne. Diese setzen sie um, und auch das dauert eine Zeit.

**Kunstmann:** Natürlich gibt es schon Projekte mit schweren E-Fahrzeugen. Diese stammen oft von Herstellern außerhalb Europas, entsprechen aber nicht anspruchsvollen europäischen Anforderungen. Es ist wichtiger, eine alltagstaugliche Lösung zu bieten, als möglichst schnell irgendein E-Fahrzeug hinzustellen. Es ergibt doch keinen Sinn, ein Fahrzeug zu liefern, das nicht die Reichweite erreicht, die der Kunde benötigt. Und wir werden wie unsere europäischen Wettbewerber im gleichen Zeitraum lieferfähig sein.

**Und werden Sie auch das Thema Erdgas als Brückentechnologie forcieren?**

**Kunstmann:** Bei CNG-Bussen sind wir seit Jahren führend. Beim Lkw konzentrieren wir uns auf die E-Mobilität.

Text: Thomas Rosenberger |  
Foto: MAN Truck & Bus

## DER NEUE TGX BRINGT NOCH MEHR WIRTSCHAFTLICHKEIT BEIM TRANSPORT

## ZUR PERSON

### Christopher Kunstmann

- Kunstmann ist seit Juli 2017 kaufmännischer Geschäftsführer bei MAN Truck & Bus Deutschland.
- Er kam 2007 ins Unternehmen als Senior Manager Shared Services.
- Kunstmann studierte Wirtschaftsinformatik und moderne Sprachen an der University of the West of England in Bristol.

**Huber:** Der TGX ist ein ausgeprägtes Produkt. Das trifft den Kern der Sache. Wir besitzen das zuverlässigste Fahrzeug am Markt. Das bedeutet für den Kunden Uptime. Der Lkw verdient also Geld und laboriert nicht an Defekten.

**Kunstmann:** Und es geht noch um mehr als nur den Verkauf des Neufahrzeugs. Auch unser Servicenetz ist sehr gut aufgestellt. Das und die engagierte Mannschaft erzeugen eine hohe Kundenzufriedenheit.

**Bei all den Lobliedern auf den guten alten TGX: Dann freuen Sie sich ja womöglich gar nicht auf das neue Modell, das bald vorgestellt werden soll?**

**Huber:** Natürlich wird all das auch für die kommende Fahrzeuggeneration gelten. Wir freuen uns auf das neue Produkt, wobei der Zeitpunkt der Vorstellung aktuell noch in Vorbereitung ist.

**Kunstmann:** Wir werden zahlreiche Innovationen bieten, die den Kunden vor allem noch mehr Effizienz und damit Wirtschaftlichkeit beim Transport

Auftragsbüchern von der Messe zurückgekommen und haben diese Aufträge abgearbeitet.

**In welchen Losgrößen verkaufen Sie Lkw? Zuletzt wiesen viele Hersteller auf riesige Verkäufe an Großspeditionen in Europa hin, wobei die Margen gerade hier unter Druck stehen. Zuletzt kommunizierten auch Sie über einen Großauftrag des THW.**

**Huber:** Unsere Kundschaft ist sehr heterogen. Wir berücksichtigen aber vor allem den klassischen Mittelstand. Von dort kommen die meisten Aufträge, und darauf sind wir sehr stolz. Natürlich ist der Auftrag des THW groß, aber er läuft auch über zwei Jahre, und gemessen an einem Gesamtmarkt von 84.000 Fahrzeugen relativiert sich die Losgröße auch.

**Kunstmann:** Wir verfügen über einen gesunden Mix. Darunter befinden sich Großkunden ebenso wie Mittelständler und Behörden. Und ja, die Margen können insbesondere bei Groß-

# 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

**BFS**  
Die Truckvermieter

0180 411 8 411 ★ bfs.tv

Rent a MAN

Es gibt nichts Gutes, außer man tut es.  
**Rent a MAN**

www.bfs.tv

GESCHÄFTSVERBINDUNGEN

Seit 1990 agiert die Vogt Container Logistik GmbH erfolgreich vom Hamburger Hafen aus.

**WIR SUCHEN *per sofort* TRANSPORTUNTERNEHMER**

- Festeinsatz im Bereich Container Fernverkehr
- Abholung/Anlieferung an allen deutschen Seehäfen
- Lieferungen überwiegend im süddeutschen Raum (PLZ: 6..., 7..., 8..., 9... und angrenzend)

**WIR BIETEN:**

- wirtschaftliche Vollausslastung Ihrer Sattelzüge und Motorwagen (Hängerzüge)
- dauerhafte und faire Partnerschaft
- marktgerechte Preise sowie transparente und zeitnahe Abrechnung
- Chassis (u.a. Kühlchassis) können wir Ihnen zur Verfügung stellen

**... auf eine gute Zusammenarbeit!**

Email: info@vogt-container.de  
Telefon: +49(0)40-780 783 40

**WIR GRÜNDEN IHRE NIEDERLÄNDISCHE GMBH (B.V.)** und beantragen auf Wunsch eine Transportgenehmigung! Unser Büro in Kerkrade in den Niederlanden wird Ihr Firmensitz und wir erledigen Ihre Buchhaltung, Steuererklärungen und Bilanzen!

**BLACK PEARL OFFSHORE LTD. - ENGLAND - NIEDERLANDE - IRLAND**  
Telefon: 0031 45 546 8 200 - Mail: info@black-pearl-offshore.nl

**Rufen Sie uns an - wir sprechen selbstverständlich deutsch!**

**Hose**  
20.10.2008 - 13.01.2018

Als Kurierunternehmer nach Umsatz gesucht und doch wieder nur tote Hose? Dann testen Sie jetzt courier.net – die Frachtenbörse für Kurierprofis. Am besten testen – 3 Monate kostenfrei.

**www.courier.net**

Ihr Medienberater für Rubrikanzeigen in **FERNFAHRER** **trans aktuell** **lastgute omnibus**

Norbert Blucke  
+49(0)7117 849894 • norbert.blucke@etm.de

**www.transaktuell.de**

GESCHÄFTLICHE EMPFEHLUNGEN

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

**Auf Achse**  
Hier steht der Fahrer im Mittelpunkt

www.eurotransport.de

AUS- UND WEITERBILDUNG

**Ausbildungszentrum für Verkehr und Sicherheit**

**Fahrschule B. Mülln**

1. EU – Berufskraftfahrerweiterbildung
2. beschleunigte Grundqualifikation
3. TQ 1 und 3
4. Firmenpakete – Top Angebote
5. Fahrervermittlung

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

**LKW / Bus Weiterbildung Fs**  
Kompaktkurs / 5 Module **nur 299,00 €** einfach gut...  
günstige Unterkunft - inhouse bundesweit  
www.Fahrschulung-Schneider.de Tel.: 02761 / 83 45 97

**DAS LEBEN IST BEGRENZT. IHRE HILFE NICHT.**

Ein Vermächtnis zugunsten von **ÄRZTE OHNE GRENZEN** schenkt Menschen weltweit neue Hoffnung. Wir informieren Sie gerne. Schicken Sie einfach diese Anzeige an:

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

**MEDECINS SANS FRONTIERES**  
ÄRZTE OHNE GRENZEN e.V.

**„Mädchen brauchen Ihre Hilfe“**

„Werden Sie Pate!“

**Plan**  
gibt Kindern eine Chance

Nähere Infos:  
**www.plan-deutschland.de**

KAUFGESUCHE

**wirkaufenlkw.de**

Suche oberirdische, doppelwandige Stahl tanks ab 2000 l, Erd tanks ab 20.000 l, Brückenkran ab 3 t, Spur ab 12 m. 0171/6725689, fritz\_seitz@gmx.de

**World Vision**  
Zukunft für Kinder!

**worldvision.de**

**WERDEN SIE TEAMPLAYER.**

Bitte schicken Sie mir unverbindlich

- Informationen zur Mitarbeit im Projekt
- Allgemeine Informationen über ÄRZTE OHNE GRENZEN
- Informationen zu Spendenmöglichkeiten

Name \_\_\_\_\_  
Anschrift \_\_\_\_\_  
E-Mail \_\_\_\_\_

ÄRZTE OHNE GRENZEN e.V.  
Am Köllnischen Park 1, 10179 Berlin  
Spendenkonto 970 97  
Bank für Sozialwirtschaft  
BLZ 370 205 00

**MEDECINS SANS FRONTIERES**  
ÄRZTE OHNE GRENZEN e.V.

ERSATZTEILE/ZUBEHÖR

**VIESA Kompressor III** **Neu!**  
Die neueste Standardklimaanlage für Ihre Kabine

Jetzt auch mit Einbausatz VOLVO FH 4 dies ist gesetzlich erlaubt

**Preis €1832,14** exkl. MwSt.

Inklusive Einbausatz

0485 - 372 091 | www.rkg-haps.nl | info@rkg-haps.nl  
Kalkhofseweg 2 | 5443NA | Haps  
15 km über die Grenze A57 Goch

ERSATZTEILE/ZUBEHÖR

**Jumbo-Tech**  
**TachWare V3**  
Driver Card Software

- intuitive Bedienung
- professionelle Datenverwaltung
- bewährte Funktionen

- Keine Begrenzung der Anzahl von Fahrern und Fahrzeugen
- Keine Begrenzung der Laufzeit (keine versteckten Kosten: Lizenzen laufen nicht ab)
- Erstklassiger Support durch langjährig erfahrene Mitarbeiter (kein Callcenter)
- Regelmäßige Weiterentwicklung (Investitionssicherheit)
- Bereits über 9.000 verkaufte Lizenzen
- Made in Germany

**Einlesen**  
**Archivieren**  
**Sichern**  
**Auswerten**

Software und Auslesegeräte für die Daten der Fahrerkarte und des Tachographen

**JUMBO TECH**  
Tel: (040) - 700 170 - 50  
Fax: (040) - 700 170 - 10  
verkauf@jumbo-tech.de  
www.jumbo-tech.de



**Deine Augen machen BlingBling**

... beim Anblick unseres handpolierten Edelstahlzubehörs.

Bullfänger, Sidebars, BumpBars, Radzubehör und Scheinwerferbügel überzeugen mit einem auffallenden und langanhaltenden Glanz.



**HS Schoch®**

Tel. 07363 96090  
www.hs-schoch.de

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

[www.lkw-aluraeder.de](http://www.lkw-aluraeder.de)



autorisierter  
Großhandel

Ihr Großhandels-  
Partner für  
ALCOA Räder  
und Zubehör

H. Lauterbach GmbH  
Belecker Landstr. 37  
59581 Warstein

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



**Was tun bei ARTHROSE?**

Was kann man selbst bei Arthrose tun? Wie kann man seine Gelenke wirksam schützen? Auf diese wichtigen Fragen gibt die Deutsche Arthrose-Hilfe in ihrem Ratgeber „Arthrose-Info“ fundierte Antworten. Eine Sonderausgabe kann kostenlos angefordert werden bei: Deutsche Arthrose-Hilfe e.V., Postfach 11 05 51, 60040 Frankfurt/Main (gerne eine 0,70-€-Briefmarke für Rückporto beifügen) oder per E-Mail an service@arthrose.de (bitte auch dann mit vollständiger postalischer Adresse).

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

...über 5.000 Teile!!!  
**Cool forever ...**  
Kompressor-Kühlbox Engel MK-43  
Abmessungen: 44 x 44 x 44 cm  
Kapazität: 12 bis 18 Liter  
Wichtigste Eigenschaften:  
- Hochleistungs-Kompressor  
- Energieeffizient  
- Leicht zu reinigen  
- Rostfrei  
- 10 Jahre Garantie  
Aktion...€649,-  
Kompressor-Kühlbox Engel MK-49  
Abmessungen: 44 x 44 x 44 cm  
Kapazität: 12 bis 18 Liter  
Wichtigste Eigenschaften:  
- Hochleistungs-Kompressor  
- Energieeffizient  
- Leicht zu reinigen  
- Rostfrei  
- 10 Jahre Garantie  
Aktion...€498,-  
**PIEPER-www.truckerdepot.de**  
Tel.: 02043 / 8 99-27 • Fax: 02043 / 8 99 81

VERANSTALTUNGEN

**EUROPA TRUCK-TRIAL**  
19  
europatrucktrial.org

**Großtagebau Kamsdorf**  
**7.-8. Sept.**

07333 Unterwellenborn - OT Kamsdorf bei Saalfeld

Sa/So jeweils 9.00 - 18.00 Uhr  
europatrucktrial/ticketverkauf

powered by:

**Großtagebau Kamsdorf**  
Ein Unternehmen der Wayss & Freytag Ingenieurbau AG

HS Schoch NANO GAMES EURO PART  
Unterwegs vta (Vierachser) ALFA ROMEO TRUCK TV  
KFZ FERNFAHRER bau

**www.lastauto-omnibus.de**





## Schaden- management

- Smart Repair ■ Riskmanagement
- Schadenverhütung

**Kaufberatung**  
Alles über den  
Hyundai Kona

**AMO-Fuhrpark-Barometer**  
Diese Themen bewegen  
die Branche 2019 besonders

**Firmenauto des Jahres 2019**  
Alles zur Preisverleihung und  
die Gewinner im Überblick

**BMW 3er Touring**  
Erste Fahrt im neuen Kombi,  
der erstaunlich geräumig ist

# AUSGEZEICHNETE MOBILITÄT.



**up!, Passat<sup>1)</sup>, Touran, Polo und T-Roc  
sind die Firmenautos des Jahres 2019.<sup>2)</sup>**

Wir sagen Dankeschön. Denn das Fachmagazin firmenauto hat Volkswagen in den Kategorien „Minicars“, „Mittelklasse“, „Kleine Vans“, „Kleinwagen“ und „Kleine SUV“ jeweils den ersten Preis verliehen. Viel wichtiger ist uns aber, dass Sie als Großkunde rundum mobil bleiben: Deshalb bieten wir Ihnen ein breites Modellportfolio für die unterschiedlichsten Flotten- und Fuhrparkszenarien an. Überzeugen Sie sich am besten selbst. Ihr Volkswagen Partner ist gern für Sie da.

<sup>1)</sup>Kraftstoffverbrauch Passat in l/100 km: kombiniert 7,1 – 4,1; CO<sub>2</sub>-Emission in g/km, kombiniert: 163 – 107. Stand: 07/2019. <sup>2)</sup>firmenauto karätig besetzten Expertenjury gewählt, bestehend aus 137 Fuhrparkleitern, 15 Fuhrparkverantwortlichen unabhängiger Flotten- und Fina verkauften Firmenwagen zur Wahl; ermittelt wurden diese mit Unterstützung des Marktforschungsinstituts Dataforce. Quelle: www.firmen



**firmenauto**  
des jahres 2019



**Volkswagen**

# In 8 Schritten zum zertifizierten Fuhrparkmanager. Das Weiterbildungsangebot der DEKRA Akademie.



In Zusammenarbeit mit:  
**firmenauto**  
Mobilität & Management



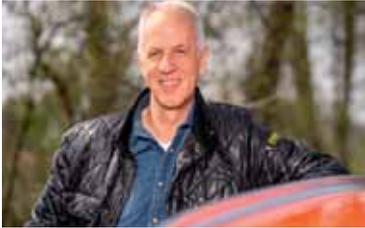
## Fuhrparkmanagement – Weiterbildung für Fach- und Führungskräfte

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](http://www.dekra-akademie.de)  
E-Mail [vertrieb.akademie@dekra.com](mailto:vertrieb.akademie@dekra.com)

	Thema	Hamburg	München	Berlin	Frankfurt a. M.	Dortmund
Termin 1	Operative Aufgaben und Prozesse	28.-30.10.2019	27.-29.11.2019	25.-27.03.2020	06.-08.05.2020	23.-25.06.2020
Termin 2	Kommunikation und Präsentation	22.-23.11.2019	13.-14.12.2019	24.-25.04.2020	28.-29.05.2020	21.-22.08.2020
Termin 3	Nachhaltigkeit und IT-Tools	09.-11.01.2020	23.-24.01.2020	28.-29.05.2020	25.-26.06.2020	10.-11.09.2020
Termin 4	Finanzierung, Beschaffung und Verwertung	06.-08.02.2020	13.-15.02.2020	18.-20.06.2020	20.-22.08.2020	07.-09.10.2020
Termin 5	Rechtlicher Rahmen und Versicherungen	28.-29.02.2020	13.-14.03.2020	03.-04.09.2020	18.-19.09.2020	06.-07.11.2020
Termin 6	Steuerrecht und Schadenmanagement	19.-21.03.2020	23.-25.04.2020	17.-19.09.2020	29.-31.10.2020	10.-12.12.2020
Termin 7	Kostenrechnung, Controlling und Dienstwagenmanagement	21.-24.04.2020	12.-15.05.2020	10.-13.11.2020	17.-20.11.2020	12.-15.01.2021
Abschluss	Zertifizierung	19.-20.05.2020	18.-19.06.2020	03.-04.12.2020	11.-12.12.2020	05.-06.02.2021
Seminar	Fuhrparkmanagement - kompakt und aktuell	05.-06.09.2019	10.-11.10.2019	13.-14.02.2020	05.-06.03.2020	01.-02.04.2020
		Zusatztermin in Stuttgart: 02.-03.07.2020				

# Idee gut, Ausführung mäßig



Hanno Boblenz  
Chefredakteur  
bob@firmenauto.de

Seit September 2018 gibt es den strengen WLTP-Verbrauchszyklus. Er soll dem Käufer realistischere Werte an die Hand geben. Nach fast einem Jahr Umgang mit WLTP-zertifizierten Testwagen können wir sagen: Autokäufer können den Herstellerangaben weitgehend vertrauen. Oder besser: könnten. Denn noch immer muss die Autoindustrie die WLTP-Werte auf die alte NEFZ-Norm umrechnen. WLTP-Werte dürfen sie nur zusätzlich veröffentlichen. Wenn sie dies tun, verstecken sie die Daten gern irgendwo auf der untersten Ebene ihrer Fahrzeugkonfiguratoren. Alles nur, weil die Politik die neue »Pkw-Energieverbrauchs-kennzeichnungsverordnung« noch nicht umgesetzt hat. Die Folge: Der Verbraucher wird weiter getäuscht, verlässt sich auf geschönte Verbrauchswerte. Im Extremfall erfährt er erst bei der Zulassung, wie viel CO<sub>2</sub> sein Neuwagen ausstößt. Deshalb veröffentlichen wir als einziges Flottenmagazin seit Jahresbeginn konsequent nur noch echte WLTP-Werte. Wer sie uns verweigert, taucht auch nicht in unseren Übersichten der sparsamsten Modelle auf.

Lesen Sie firmenauto bereits einen Tag vor der Printausgabe als E-Paper und legen Sie sich gleich Ihr persönliches Archiv an.

[www.firmenauto.de/epaper](http://www.firmenauto.de/epaper)

## Aus der Redaktion



Elektronische Fahrtenbücher können die Arbeit erleichtern, bergen aber auch manche Tücken. Steuerberaterin **Maren Hammelbeck** bringt Ordnung in den Regel-Wirrwarr.

21

Bei einem Steinschlag muss nicht immer die Windschutzscheibe getauscht werden. Und auch sonst gibt es günstige Smart-Repair-Methoden. Was die Leasinggesellschaften dazu sagen, hat **Dagmar Ziegner** für Sie recherchiert.



30

Der neue BMW 3er Touring will Kurventalent mit Langstreckenkomfort und praktischen Qualitäten verbinden. **Immanuel Schneeberger** fühlte dem neuen Kombi auf den Zahn.



54

Fotos: Thomas Küppers, Carsten Moog, Alexander Rudolph

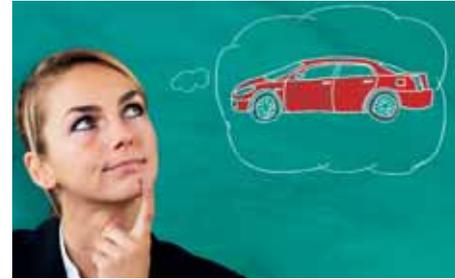


ab **26** Titelthema  
Risk- und Schadenmanagement



rot = Themen auf dem Titel

**10** Was die Branche  
besonders bewegt



**42** Die Sieger aller  
Klassen im Überblick

**firmenauto**  
des jahres 2019

## UNTERNEHMEN

ALD 30  
Allianz 26  
Arval 10  
Athlon 26  
Auto Fleet Control 26  
Bernhard Assekuranz 26  
Dataforce 9  
Dekra Akademie 20  
Deutsche Leasing 30  
Ecovis 21  
Fuhrpark Plus 26  
GE Capital 30  
Generali 34  
Gothaer 26  
HDI Global 26  
Hochschule Rhein Main 23  
Innovation Group 34  
JBL 50  
Kravag Logistic 26  
Leaseplan 8, 26, 30  
MCE-Bank 46  
Mobility Concept 30  
MRH Trowe 26  
New Projects 26  
Oskar Schunck 26  
R+V 26, 34  
RM Secur Consulting 26  
TCS 26  
VHV 26  
Voigt 18  
VW Financial Services 30  
Zurich 26

## TITELTHEMA Risk- und Schadenmanagement

- 26** **Marktübersicht Riskmanagement**  
Mit Riskmanagement lassen sich Kosten senken.  
Die Anbieter und ihre Leistungen im Überblick
- 34** **Digitale Schadenakte**  
Transparente Schadenabwicklung dank  
digitalem Prozess
- 38** **Rückrufe**  
Immer mehr Autos werden wegen Sicher-  
heitsmängeln zurückgerufen. Was tun?

## MANAGEMENT

- 05** **Editorial**
- 08** **Branchen-News**
- 10** **AMO-Fuhrpark-Barometer**  
Deutsche Fuhrparks werden grüner. Welche  
Themen die Branche sonst noch bewegen

- 18** **Arbeitszeit**  
Wie lange dürfen Mitarbeiter am Steuer  
sitzen? Was tun nach einem langen Meeting?
- 20** **Zertifizierter Flottenmanager**  
Teil 6: Operative Aufgaben und Prozesse
- 21** **Elektronische Fahrtenbücher**  
Worauf Sie achten müssen, damit das  
Finanzamt sie anerkennt
- 46** **Interview**  
e.Go-Chef Prof. Günther Schuh  
und Vertriebsleiter Dr. Martin Sommer  
erklären ihre Strategie

## MOBILITÄT

- 22** **Arbeitsweg**  
Wer das Mobilitätsverhalten der Mitarbeiter  
ändern will, muss auch An- und Abreise zur  
Arbeit berücksichtigen

54

Was kann der neue Kombi aus Bayern?  
Außerdem: erste Fahrt im Plug-in Hybriden



58

Welcher Kona  
passt am  
besten als  
Dienstwagen?

## AUTO

### Firmenauto des Jahres

- 42** **Alles zur jährlichen Wahl**  
Die Sieger aller Klassen im Überblick und  
Impressionen von der Preisverleihung

### Neuheiten

- 50** **e.Go Life**  
Das günstigste Elektroauto Deutschlands  
im ersten Fahrbericht
- 52** **Audi A4**  
Die Mittelklassemodelle aus Bayern  
erfahren eine umfangreiche  
Überarbeitung
- 54** **BMW 3er Touring und  
Plug-in Hybride**  
Der neue Kombi überzeugt mit aus-  
gewogenem Fahrverhalten. Außerdem  
gibt's jetzt einen Teilzeitstromer

### Fahrberichte

- 57** **BMW X2 sDrive 20d**  
Der kleine SUV überrascht im Test  
mit praktischen Talenten
- 58** **Kaufberatung Hyundai Kona**  
Alle Preise, alle Daten: Tipps zu  
Ausstattung und Motorisierung

### Service

- 64** **Kostencheck Midsize-SUV**  
Die meistverkauften Midsize-SUV, ihre  
Kosten sowie die sparsamsten Modelle
- 66** **Impressum**

## AUTOS IM HEFT

### Audi

A1, A3, A6, A8 43  
A4 43, 52  
Q2, Q3, Q7 44  
Q5 44, 64  
Q8 45  
e-Tron 45

### BMW

2er Active Tourer 43  
5er, 7er 43  
i3 43, 45  
3er 43, 54  
X5 44  
X3 44, 64  
X2 57  
X4 64

### Citroën

Berlingo 43  
Spacetourer 43

### DS

7 Crossback Blue HDi 65  
7 Crossback E-Tense 65

### e.Go

Life 50

### Fiat

500 43  
500 X 2.0 MJ 4x4 63

### Ford

Focus, S-Max 43  
Ranger 45  
Kuga 64

### Hyundai

i40 Kombi 43  
Kona 58

### Jaguar

XF, XJ 43  
F-Pace 44

### Maserati

Ghibli 43  
Quattroporte 43

### Mazda

CX-3 44  
CX-5 64

### Mercedes

E-Klasse, S-Klasse,  
V-Klasse 43  
X-Klasse 45  
GLC, G-Klasse 64  
GLC Coupé 200 d 65

### Mitsubishi

L200 45

### Nissan

Navara 45

### Opel

Crossland X 44, 63

### Peugeot

5008 Blue HDi 130 65  
5008 Puretech 130 65

### Porsche

Macan 64

### Range Rover

Range Rover 44

### Renault

Zoe, Scénic, Kangoo,  
Espace 43  
Captur 44

### Seat

Ibiza, Leon, Alhambra 43  
Arona, Ateca 44

### Skoda

Citigo, Fabia, Octavia,  
Superb 43  
Karoq 44  
Kodiaq 44, 64

### Tesla

Model X 44  
Model 3 45  
Model S 45

### Toyota

Hilux 45  
RAV4 2.5 Hybrid 65

### Volvo

V40 43  
S/V90 43  
S/V60 43, 45  
XC90 44  
XC60 44, 64  
XC40 45

### VW

Up, Polo, Golf, Passat,  
Touran, Caddy, T6 43  
Tiguan, Touareg 44  
T-Roc 44, 63  
T-Cross, e-Golf 45  
Tiguan Allspace 65



Fotos: Alphabet, Jobrad

# Dienstwagensteuer weiterhin vergünstigt

Die Bundesregierung hat einen Gesetzesentwurf zur weiteren Förderung von nachhaltiger Mobilität auf den Weg gebracht. E-Autos, Diensträder und Jobtickets werden steuerlich gefördert.

Die Bundesregierung weitet die steuerlichen Maßnahmen zur Förderung der Elektromobilität aus.

Für rein elektrische Lieferfahrzeuge wird ab 2020 eine Sonderabschreibung von 50 Prozent im Jahr der Anschaffung eingeführt, und zwar zusätzlich zur regulären Abschreibung. Bei Geschäftswagen bleibt alles beim Bekannten.

Die Dienstwagensteuer ergibt sich bei Elektroautos und Plug-in Hybriden

aus der halbierten Bemessungsgrundlage, was einer monatlichen 0,5-Prozent-Versteuerung des Bruttolistenpreises entspricht. Diese Maßnahme war bisher bis Ende 2021 befristet, nun wird sie bis Ende 2030 verlängert.

Gleiches gilt für das Nachladen eines E-Autos beim Arbeitgeber. Aktuell ist das bis Ende 2020 steuerfrei, nun wird der Steuervorteil bis Ende 2030 verlängert. Auch die Überlassung einer Ladevorrichtung an den Arbeitnehmer zur

privaten Nutzung ist steuerfrei. Außerdem kann die Ausgabe eines Jobtickets pauschal mit 25 Prozent versteuert werden. Dafür entfällt die Anrechnung auf die Entfernungspauschale. Die Steuerbefreiung bei Überlassung eines Dienstrads wird ebenso wie alle anderen Maßnahmen bis Ende 2030 verlängert. Sie gilt sowohl für herkömmliche wie auch für Elektrofahräder. Die Änderungen gelten schon, entsprechende Gesetze folgen noch.

## Lease Plan

### Haftungstransfer bei Rückgabe

Seit gut 20 Jahren bietet Lease Plan den Haftungstransfer an. Er soll eine kostengünstige Alternative zur Kaskoversicherung darstellen. Mit dem neuesten Produkt sind Rückgabeschäden am Leasingende bis zu einem Minderwert von 2.000 Euro abgedeckt. Dadurch soll auch die Abrechnung der Bewertung einfacher werden, da es bei Minderwerten bis zu dieser Grenze keine Einzelberechnungen mehr gibt. Außerdem kann nun auch das GAP-Risiko durch den Haftungstransfer Plus abgedeckt werden.



## App und Autohaus zusammen

Mercedes will im Vertrieb App und Autohaus enger vernetzen. Britta Seeger, Vertriebschefin im Vorstand bei Mercedes, geht davon aus, dass bis 2025 ein Viertel der Fahrzeugverkäufe online abgeschlossen wird. Dennoch suchten aber über 80 Prozent der Kunden weiterhin den persönlichen Kontakt zum Händler, so Seeger. Den Übergang soll die App Mercedes me möglichst geschmeidig machen. Dabei soll die App auch markenfremden Kunden nutzen. Eine Bezahlung an der Tankstelle, Carsharing-Fahrzeuge oder Taxis sollen über die App ebenso erreichbar sein wie Ausflugstipps oder eben direkt Informationen über Modelle bis hin zum Autokauf.



## So least Deutschland

Seit 2013 veröffentlicht Dataforce seine jährliche Leasingstudie. In der aktuellen Ausgabe widmen sich die Analysten nun auch den Leasingquoten für Marken und Modelle. Während 67,4 Prozent aller BMW-Modelle in Unternehmensfuhrparks geleast sind, griffen nur 39,4 Prozent der Toyota-Flottenkunden auf diese Finanzierungsform zurück. Außerdem ist die alternative Mobilität in Flotten ein Thema. Vor allem Poolfahrzeuge, Bahn und Diensträder werden in den befragten Unternehmen gern genutzt.

# 100

Maut-Kontrolltransporter hat das BAG schon bestellt. Ihr spezieller Innenausbau macht sie beinahe unverkäuflich. Sie wurden bereits ab Mai 2019 produziert.

## Opel-Chef im Vorstand

Opel-Chef Michael Lohscheller wird zum 1. September in den PSA-Konzernvorstand berufen. Sein Mandat gilt für die aktuelle Amtszeit des Vorstands bis April 2021. Der Aufsichtsrat will damit die Bedeutung der Integration von Opel in den PSA-Konzern betonen. Zudem könne Lohscheller mit seiner internationalen Automobilerfahrung seine Kompetenzen in Finanzen, Handel und Logistik einbringen. Lohscheller kann auf 20 Jahre Erfahrung bei verschiedenen Autoherstellern zurückblicken.





# So ticken Europas Flottenmanager

Das **Fuhrpark-Barometer** von Arval gibt einen Eindruck davon, welche Themen die Branche derzeit bewegen. Für Deutschland zeigt es vor allem eines: Die Flotten werden grüner.

von Annett Boblenz

**G**elingt den alternativen Antrieben jetzt doch der Durchbruch? Diesen Eindruck hinterlässt jedenfalls das Arval Mobility Observatory (AMO) Fuhrpark-Barometer. Es ersetzt das bisherige Corporate Vehicle Observatory (CVO). Laut AMO erschließen sich deutsche Unternehmen derzeit großflächig neue Antriebe wie Elektro, Hybrid oder Plug-in Hybrid. So planen 35 Prozent der befragten deutschen Fuhrparkleiter, Hybrid-Fahrzeuge in die Flotte zu integrieren, oder haben sie bereits integriert. Damit rückt Deutschland im europäischen Vergleich vor auf Platz fünf – von zuvor Platz zehn unter 13 an der Studie teilnehmenden Ländern. Insgesamt 3.600 Unternehmen befragte Arval, wobei die skandinavischen Länder und damit die Trendsetter der E-Mobilität außen vor blieben.

Was sind die Gründe für den Mentalitätswandel in Deutschland? Noch bei der letzten Befragung glaubten nur 16 Prozent der deutschen Unternehmen, dass der neue Verbrauchszyklus WLTP innerhalb der



nächsten drei Jahre Einfluss auf ihren Fuhrpark nehmen würde. Diese Einstellung hat sich rasant gewandelt. Mittlerweile sagen 47 Prozent, dass WLTP ihre Dienstwagenregelung beeinflusst. 29 Prozent gehen sogar von konkreten Veränderungen in ihrer Flottenstruktur aus.

Und natürlich spüren deutsche Unternehmen immer noch die Folgen der Diesel-Debatte. Mehr als jeder zweite deutsche Fuhrparkmanager betont, dass die Diskussion ihre Flottenpolitik bereits beeinflusst hat oder innerhalb der nächsten drei Jahre beeinflussen wird. Zuletzt zeigte sich nur jeder dritte Flottenmanager davon beeindruckt.

56 Prozent der Befragten gaben an, innerhalb ihrer Beschaffungsstrategie oder Car-Policy den CO<sub>2</sub>-Ausstoß ihrer Flotte zu reduzieren. Und zwar durch die Bank aller Fuhrparkgrößen. Für Katharina Schmidt, Sprecherin des AMO Fuhrpark-Barometers, steht damit fest: »Die diesjährigen Ergebnisse zeigen, dass die Unternehmen begonnen haben umzudenken.« Lag Deutschland in den Jahren zuvor abgeschlagen im hinteren Mittelfeld Europas, zeigen die diesjährigen Studienergebnisse ein anderes Bild: Deutschland holt in Sachen grüner Flottenstrategie deutlich auf.

»Beim grünen Fuhrpark sind wir zwar längst noch nicht angekommen«, sagt die Fuhrparkexpertin. »Die Transformation dorthin wird für die Unternehmen aber mehr zur Kür als zur Pflicht.« Natürlich forcieren die Diskussionen um die Diesel-Fahrverbote den Wandel, aber auch die neuen steuerlichen Anreize. Neben dem Umweltbonus für Elektrofahrzeuge bringt speziell der seit Jahresbeginn geltende halbe Steuersatz bei der Dienstwa- >

## So wurde die Car-Policy geändert

Da viele Firmen nicht wussten, wie sich WLTP auf den CO<sub>2</sub>-Ausstoß auswirkt, ersetzten sie die CO<sub>2</sub>-Grenzen durch eine Leistungsgrenze.

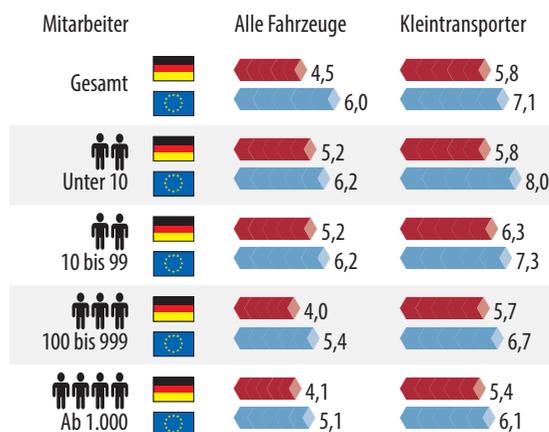


Alle Angaben in Prozent.

Quelle: Arval

## Wie lange Unternehmen Fahrzeuge halten

Deutsche Firmen fahren leichte Nutzfahrzeuge nicht so lange wie der EU-Schnitt.

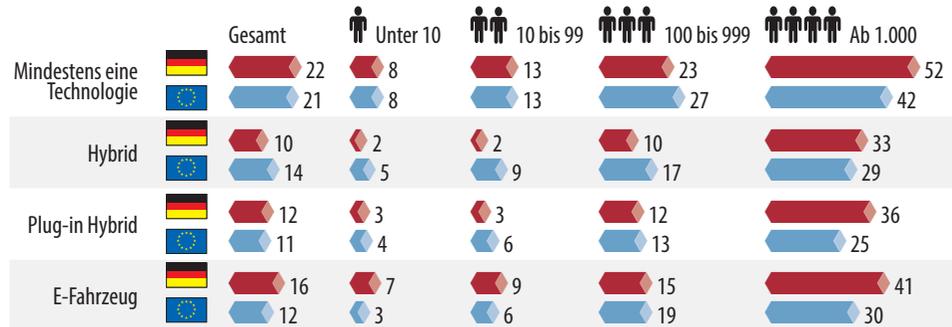


Alle Angaben in Jahren.

Quelle: Arval

## Nutzung von E-Autos und Hybriden

Je größer die Unternehmen, desto offener sind sie für elektrifizierte Fahrzeuge.



Alle Angaben in Prozent.

Quelle: Arval

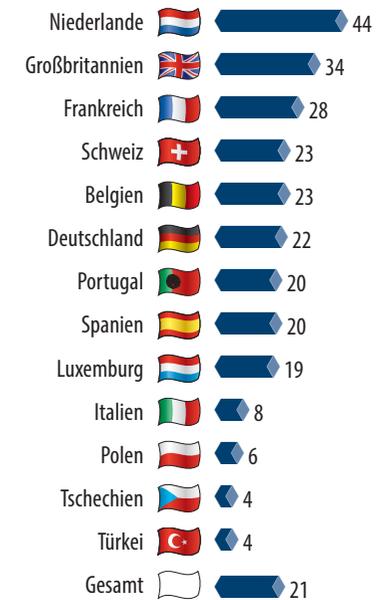


„Es ist günstiger, einen Dienstwagen zu finanzieren, als wertvolle Mitarbeiter zu verlieren.“

Katharina Schmidt,  
Leiterin Arval Mobility Observatory

## E-Autos und Hybride in Fuhrparks

Die Unternehmen in den Niederlanden sind Spitzenreiter, was die Elektrifizierung angeht. Allerdings wurden keine Firmen in Norwegen befragt. Dort wäre die Quote noch um einiges höher.

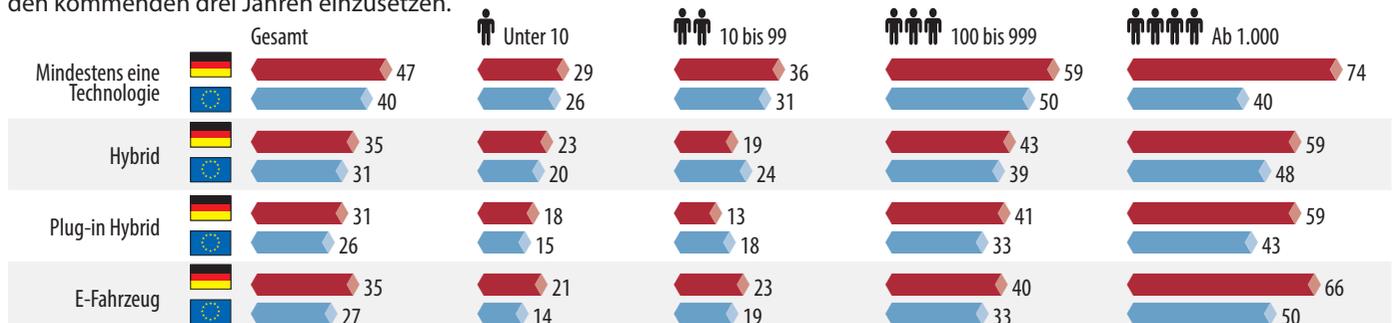


Alle Angaben in Prozent.

Quelle: Arval

## Ausblick: alternative Antriebe im Fuhrpark/geplanter Einsatz von E-Autos

Europäisch betrachtet, fahren Firmen in Deutschland bereits überdurchschnittlich viele E-Autos oder planen, sie in den kommenden drei Jahren einzusetzen.



Alle Angaben in Prozent.

Quelle: Arval



## 4 Ringe, 5 Baureihen, 6 Sieger.

Wir haben bei der Wahl zum „Firmenauto des Jahres 2019“ der Fachzeitschrift firmenauto gleich sechsmal gewonnen (Ausgabe 9/2019). Unser Dank gilt der aus Fuhrparkleitern und -experten sowie Chefredakteuren bestehenden Jury für die Siege der Baureihe Audi A3 in der Kategorie „Kompaktklasse“, der Baureihe Audi A4 in der Kategorie „Mittelklasse“ (zusammen mit dem VW Passat), der Baureihe Audi A6 in der Kategorie „Obere Mittelklasse“, der Baureihe Audi Q3 in der Kategorie „Kompakte SUV“ und der Baureihe Audi e-tron in den Kategorien „Newcomer“ und „Elektroautos“. Mehr über den Gewinner der Kategorien „Newcomer“ und „Elektroautos“ auf [audi.de/e-tron](http://audi.de/e-tron)

**Audi** Vorsprung durch Technik

**firmenauto**  
des jahres 2019

genbesteuerung für E-Autos und Plug-in Hybriden der Elektrifizierung im Fuhrpark neuen Schwung. Denn die 0,5-Prozent-Regelung macht plötzlich so manches scheinbar unbezahlbare Modell für Arbeitnehmer attraktiv.

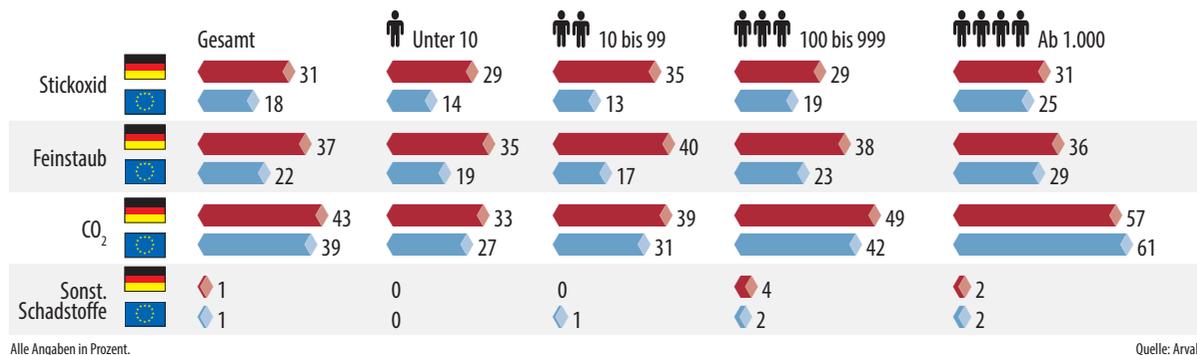
Der Gesinnungswandel zeigt sich auch an einer anderen Form von Mobilität: Carsharing scheint sich langsam in deutschen Unternehmen als Mobilitätsalternative durchzusetzen. Gaben im vergangenen Jahr nur vier Prozent der deutschen Unternehmen an, Carsharing zu nutzen, waren es in diesem Jahr 24 Prozent. Außerdem sagten 27 Prozent der Unternehmen, dass sie Fahrgemeinschaften eingeführt haben oder zumindest darüber nachdenken – nach 13 Prozent im Vorjahr. Dieses Umdenken erfolgte wohl nicht ganz freiwillig. »Die Entwicklung ist sicher auch durch verzögerte Fahrzeugauslieferungen und das War-

ten auf passende Modellalternativen wie Plug-in Hybriden und E-Fahrzeuge vorangetrieben.«

Ein Ergebnis kommt den Kfz-Herstellern gerade recht: Die Flottenbetreiber planen massive Investitionen. So ist beispielsweise der Indikator für das Flottenwachstumspotenzial in Deutschland signifikant gestiegen von vier Prozent im Jahr 2018 auf jetzt 13 Prozent. Dieser Indikator zeigt die Differenz zwischen dem Anteil der Unternehmen, die eine Zunahme der Flottengröße erwarten, und dem Anteil der Betriebe, die einen Rückgang erwarten. Der Grund? »Unternehmen, insbesondere in Deutschland, haben alle eine gemeinsame Herausforderung: die Suche nach Talenten«, ist Schmidt überzeugt. Der anhaltende >

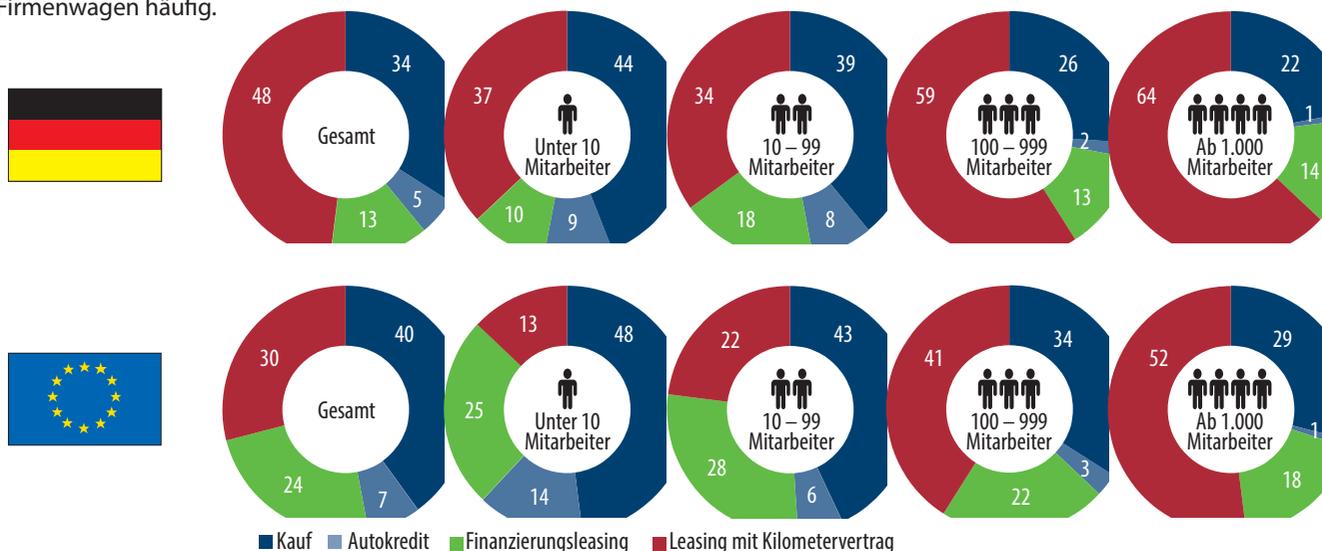
## Welche Emissionen berücksichtigt die Car-Policy?

Die meisten Firmen deckeln den erlaubten CO<sub>2</sub>-Ausstoß der Firmenwagen.



## Leasing, Kredit, Kauf

Wie Firmen ihre Flotten finanzieren. Leasing ist zwar weit verbreitet, doch speziell kleinere Flottenbetreiber kaufen ihre Firmenwagen häufig.





# ARBEITET AUCH AUF HOCHTOUREN EFFIZIENT.

DER VOLVO S90 T8 TWIN ENGINE AWD  
MIT INNOVATIVER PLUG-IN HYBRID TECHNOLOGIE.

BUSINESS AUF SCHWEDISCH.

[VOLVOCARS.DE/BUSINESS](http://VOLVOCARS.DE/BUSINESS)

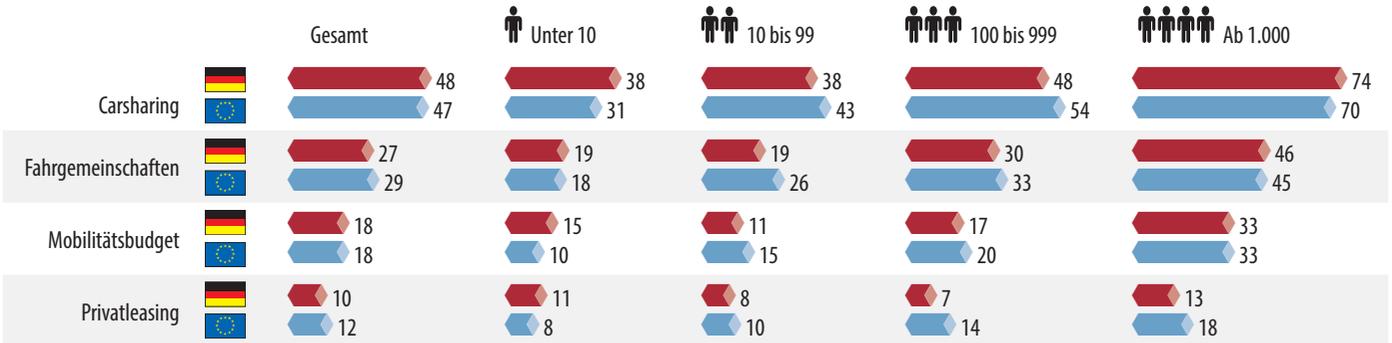


INNOVATION MADE BY SWEDEN.

Volvo S90 T8 TWIN ENGINE AWD: Kraftstoffverbrauch in l/100 km: 1,8l | CO<sub>2</sub>-Emission in g/km: 40 (jeweils kombiniert) | Stromverbrauch in kWh/100km: 15,2 (jeweils kombiniert) | Effizienzklasse: A+

## Mobilitätsalternativen

Alternativen zum Dienstwagen, die bereits angeboten werden oder in den nächsten drei Jahren geplant sind.



Alle Angaben in Prozent.

Quelle: Arval

Fachkräftemangel ermutigt deshalb die Firmen, mehr Zusatzleistungen für neue oder langjährige Mitarbeiter anzubieten. Nur so lassen sich gute Kräfte halten und neue gewinnen. »Es ist viel günstiger, einen Dienstwagen zu finanzieren, als einen talentierten und langjährigen Mitarbeiter mit exzellenten Kenntnissen zu verlieren«, sagt die Fuhrparkexpertin.

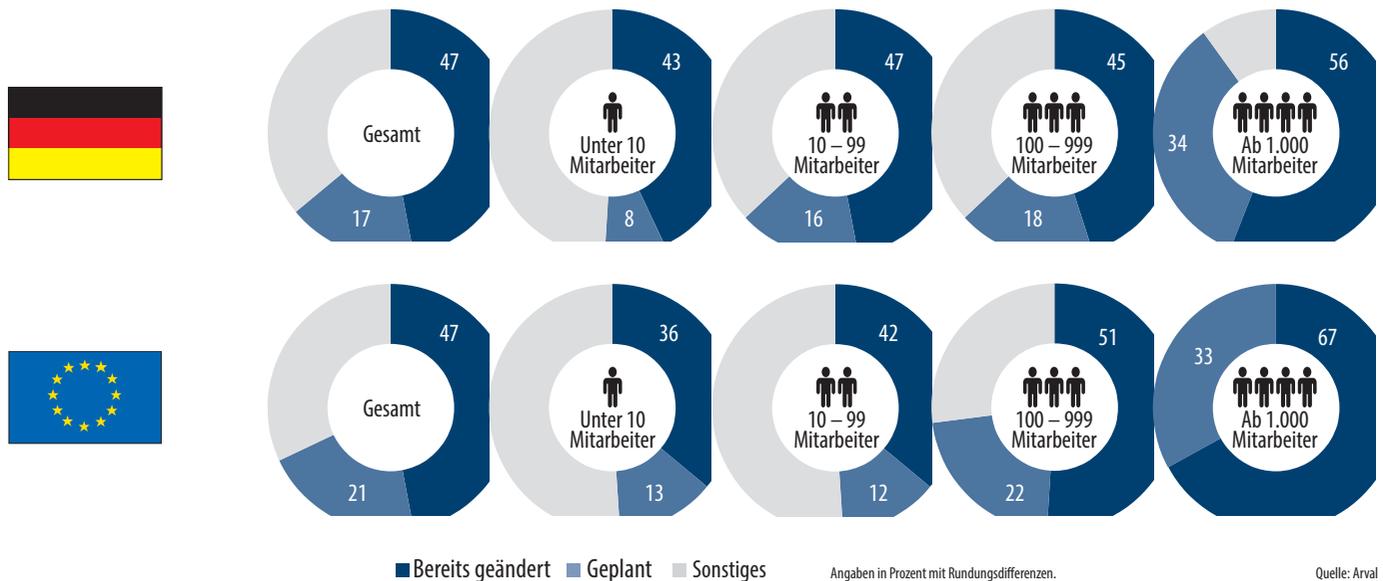
Unverändert groß ist das Interesse deutscher Unternehmen, Autos mit Kilometervertrag zu leasen. Über alle Unternehmensgrößen hinweg ist der Anteil der Unternehmen, die diese Art der Finanzierung nutzen, in Deutschland (48 Prozent) höher als im restlichen Europa (30 Prozent). »Unternehmen in Deutschland schätzen die Vorteile des Kilometerleasings vor allem sehr, da hier Risiko und Aufwand an den Leasinggeber ausgelagert werden«, sagt Schmidt.

Natürlich werden Firmenwagen auch gekauft. Doch dann trägt das Unternehmen das volle Risiko, bei-

spielsweise das der Vermarktung. Auch der prozesuale Aufwand sei bei einem Kauffuhrpark deutlich größer. »Deutsche Unternehmen sind dagegen sehr auf Optimierung bedacht und lagern den Fuhrpark gerne an Leasinggesellschaften aus, um Kosten, Aufwand und Risiken einzusparen«, betont Schmidt. Das gebe ihnen den Freiraum für die strategischen Fuhrparkthemen. Diese Freiräume scheinen die deutschen Flottenmanager ausgiebig in den letzten Monaten genutzt zu haben, um sich über alternative Antriebe Gedanken zu machen. ■

## Einfluss von WLTP auf Car-Policy

Flotten, die aufgrund des WLTP-Tests ihre Car-Policy ändern Große Flotten haben wegen der WLTP-Umstellung und der damit verbundenen höheren CO<sub>2</sub>-Emissionen eher ihre Dienstwagenregelungen geändert.



Quelle: Arval

# DER NEUE PEUGEOT 508 SW

## WHAT DRIVES YOUR BUSINESS?



INTUITIVES i-Cockpit®

ADAPTIVE CRUISE CONTROL

AGR-SITZE MIT VOLLEDER-PAKET

**MOTION & e-MOTION**



**PEUGEOT**

Beispielfoto eines Fahrzeuges der Baureihe, die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeuges sind nicht Bestandteil des Angebotes.



Foto: Adobe Stock/Minerva Studio

# Ist das noch okay?

Dürfen Außendienstler nach einem langen Meeting noch nach Hause fahren oder müssen sie übernachten? **Wie lange** dürfen Fahrer überhaupt **am Lenkrad sitzen**?

von Dr. Wolf-Henning Hammer

Für Fahrer von Lkw, deren zulässige Höchstmasse einschließlich Anhänger oder Sattelanhänger mehr als 2,8 Tonnen und nicht mehr als 3,5 Tonnen beträgt, ist die Sache klar. Für sie gilt nicht nur das Arbeitszeitgesetz, sondern auch die Fahrpersonalverordnung (FPersV). Und die bestimmt, dass Fahrtunterbrechungen und Ruhezeiten nach Maßgabe der Artikel 4, 6 bis 9 und 12 der Verordnung (EG) Nr. 561/2006 einzuhalten sind. Fahrzeuge ab 3,5 Tonnen sind in der Verordnung EG 561/2006 geregelt. Damit ein Fahrer nicht ununterbrochen lenkt, ist die Fahrt spätestens nach viereinhalb Stunden für wenigstens 45 Minuten zu unterbrechen.

Und damit der Fahrer sich auch wirklich erholt, darf er während dieser Zeit auch keine anderen Arbeiten ausführen. Die wöchentliche Lenkzeit darf 56 Stunden nicht überschreiten. Nach neun Stunden Lenkzeit ist das Fahrzeug endgültig abzustellen. In Ausnahmefällen kann eine Verlängerung auf zehn Stunden möglich sein.

Ob ein Fahrer die Vorgaben beachtet hat, kann durch das Auslesen des Kontrollgeräts oder die Einsicht in die Tageskontrollblätter (Fahrzeuge zwischen 2,8 und 3,5 Tonnen) überprüft werden.

Ergänzend gilt, dass ein Lenken schwerer Nutzfahrzeuge zum Privatvergnügen zumindest im öffent-

---

## Die Fahrtzeit ist dann keine Arbeitszeit, wenn das Meeting in den Räumen des Arbeitgebers stattfindet

lichen Straßenraum nicht möglich ist. Wer den Lkw seines Arbeitgebers (über 7,5 Tonnen) für den Umzug am Wochenende oder die Teilnahme an Truckertreffen inklusive An- und Abreise nutzt, muss die Fahrerkarte stecken. Wer hier als Unternehmer nicht aufpasst, kann leicht Probleme bekommen. Nämlich dann, wenn sich herausstellt, dass die verbleibende Lenkzeit nicht mehr ausreicht, um in dieser Woche anstehende Aufträge zu erledigen.

Wenn das Fahrzeug lediglich dazu dient, Material, Ausrüstung oder Maschinen für die berufliche Tätigkeit des Fahrers zu transportieren, gelten die oben genannten Regeln nicht. Also immer dann, wenn das Lenken nicht die Haupttätigkeit des Fahrers ist. In diesem Fall greift die Handwerkerregelung, die nicht nur von der Einhaltung der Lenk- und Ruhezeiten, sondern auch von dem Stecken der Fahrerkarte und der Pflicht zum Einbau eines Tachografen befreit. Dies gilt jedoch nur, wenn das Fahrzeug oder die Kombination nicht schwerer als 3,5 Tonnen ist.

Bis hierhin haben wir also die Lenk- und Ruhezeiten im Griff; für die Arbeitszeit ist indes das Arbeitszeitgesetz maßgeblich.

Da die meisten Außendienstler einen Pkw, also ein Fahrzeug unterhalb von 3,5 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht fahren, zählt hier nach einem langen Meeting nur das Arbeitszeitgesetz. Sollte das lange Meeting in den Räumen des Arbeitgebers stattgefunden haben, ist die Heimfahrt als Wegezeit einzustufen. Sie zählt nur dann als Arbeitszeit, wenn das Meeting in einer anderen Niederlassung oder beim Kunden stattgefunden hat. Ob ein Außendienstler dann noch fahren darf oder sollte, hängt

von mehreren Faktoren ab. Zum einen, wie er zurückfährt, und zum anderen, ob er gesundheitlich in der Lage dazu ist.

Arbeitszeitrechtlich ist entscheidend, ob ein Arbeitnehmer eine Arbeitsleistung erbringt oder nicht. Wenn etwa zwei Außendienstler nach einem Kundentermin gemeinsam nach Hause fahren, zählt die Fahrtzeit nur für den Lenker als Arbeitszeit. Beim Beifahrer ist dies nicht der Fall, da er sich ja zumindest theoretisch ausruhen kann. Hatte der Arbeitgeber allerdings die Benutzung öffentlicher Verkehrsmittel vorgegeben und haben sich die Außendienstler für die Fahrt mit dem Pkw freiwillig entschieden, gilt die Fahrtzeit auch für den Lenker nicht als Arbeitszeit. Zu der Frage, ob und in welchem Umfang dies aber dennoch eine vergütungspflichtige Zeit sein kann, ist auf den Artikel aus Ausgabe 8 zu verweisen.

Ungeachtet der arbeitsrechtlichen Vorschriften sollten aber auch das Straßenverkehrsrecht und insbesondere § 315 StGB nicht unbeachtet bleiben. Schließlich macht sich, »wer im Straßenverkehr ein Fahrzeug führt, obwohl er [...] infolge geistiger oder körperlicher Mängel nicht in der Lage ist, das Fahrzeug sicher zu führen«, wegen der Gefährdung des Straßenverkehrs strafbar und muss mit einer Freiheitsstrafe von bis zu zwei Jahren oder mit einer Geldstrafe rechnen. Es drohen zudem Probleme mit der Berufsgenossenschaft. Das gilt sowohl für Übermüdung als auch für alkoholisierte Fahrten. Eine Nullpromillegrenze im Dienstwagennutzungsvertrag hilft zumindest in letzterem Fall in Haftungsfragen.

Bei der Beurteilung, ob Reisezeiten als Arbeitszeit gelten, ist die tatsächliche Belastung des Arbeitnehmers maßgeblich. Diese Aussage lässt ein Beschluss des Länderausschusses für Arbeitsschutz (LASI-UA3) vom 25.1.1996 zu. Wörtlich heißt es in dem Beschluss: »Bei Entscheidungen sind die Umstände des jeweiligen Einzelfalls zu berücksichtigen, insbesondere unter Beachtung des Schutzzweckes des Arbeitszeitgesetzes (Schutz vor physischer und psychischer Überlastung).« ■

---

**ETL** | Kanzlei Voigt  
Rechtsanwalts GmbH

Der Autor ist einer von 70 Anwälten der Kanzlei Voigt, die alle Bereiche rund um das Verkehrsrecht abdeckt. Mit über 27 Niederlassungen ist Voigt Ansprechpartner für die Autoindustrie und Geschäftskunden wie Autohäuser, Werkstätten, Speditionen und Fuhrparkleiter.



- Erfolgreich kommunizieren und präsentieren
- Rechtsgrundlagen und Versicherungsmanagement
- Steuern und Schadenmanagement
- Kostenrechnung und Controlling
- IT-Tools und Nachhaltigkeit
- ☑ Operative Aufgaben und Prozesse
- Finanzierung, Beschaffung und Verwertung

Foto: Adobe Stock/llkerceik

Dekra bildet in sieben Seminaren zum Flottenmanager aus. firmenauto besucht alle Kurse.  
Teil 6: Operative Aufgaben und Prozesse.

Bei uns ist es aus Termingründen Teil 6 der monatlichen Serie, aber eigentlich geht es mit den operativen Aufgaben und Prozessen erst so richtig los. Hier lernen die Kursteilnehmer, wie die Stellenbeschreibung eines Fuhrparkleiters überhaupt genau aussehen kann. Da gibt es nämlich erstaunlich große Unterschiede. Das zeigt sich auch am durchmischten Teilnehmerfeld: Vom Kleinunternehmen mit zehn Fahrzeugen bis zum Mischfuhrpark mit mehreren

nehmen? Ergibt Outsourcing von Fuhrparkaufgaben überhaupt Sinn?

Um das für die eigene Aufgabe entscheiden zu können, lernen die Kursteilnehmer erst einmal die Grundlagen für alle Fachbereiche ihres Aufgabengebiets. So erlangen sie die Kompetenz, später auch die Qualität einer extern erbrachten Dienstleistung beurteilen zu können. Und wenn sich dann nach erfolgreich

absolvierter Ausbildung manch ein Teilnehmer doch dafür entscheidet, gewisse Themen lieber selbst in die Hand zu nehmen, gibt Prinzing direkt

in der Auftaktveranstaltung einen der wichtigsten Tipps mit: Die eigenen Erfolge sollte man auch im Fuhrparkmanagement immer dokumentieren.

Außerdem weitet bereits die Einführungsveranstaltung den Blick weit über den reinen Fuhrpark hin zur betrieblichen Mobilität. 

## Ein Fuhrparkmanager muss mehr können als nur Autos verwalten. Aber wie genau sieht seine Stellenbeschreibung aus?

Tausend Pkw und Transportern reicht die Palette. Und für jeden gibt es passende Inhalte, denn die Ausbildung lebt auch vom lebendigen Dialog zwischen Teilnehmern und Kursleiter.

Die grundsätzliche Entwicklung und das Umfeld des deutschen Pkw-Markts sind genauso Bestandteil dieser Einführungsveranstaltung wie Einblicke in die Prozesse einer professionellen Fuhrparkverwaltung. Marc-Oliver Prinzing, Geschäftsführer der Fuhrparkberatung Carmacon und Vorsitzender des Bundesverbands Fuhrparkmanagement, weiß das Wissen mit kurzweiligen Anekdoten unterhaltsam und informativ zugleich zu vermitteln.

Auch Begriffsklärungen gehören zum Programm. Wo liegt der Unterschied zwischen Fuhrparkverwaltung und Fuhrparkmanagement? Welche Themen könnten unter Umständen auch Dienstleister über-



### Zertifizierter Fuhrparkmanager

Der Bundesverband Fuhrparkmanagement und firmenauto sind Kooperationspartner der Ausbildung. Seminarstandorte: München, Frankfurt/Main, Berlin, Dortmund und Hamburg.  
[www.dekra-akademie.de/de/fuhrparkmanagement](http://www.dekra-akademie.de/de/fuhrparkmanagement)



# Einfach mal richtig machen

Anwender müssen sorgfältig mit **elektronischen Fahrtenbüchern** arbeiten, damit die Steuerverwaltung die Aufzeichnungen anerkennt. Worauf Sie unbedingt achten sollten.

von Mareen Hammelbeck

Die Digitalisierung hat schon längst das Fahrtenbuch erreicht. Derzeit tummeln sich verschiedenste Anbieter am Markt, doch bei der Anwendung gibt es noch Luft nach oben. So hat das Niedersächsische Finanzgericht sich kürzlich mit der Ordnungsmäßigkeit elektronischer Fahrtenbücher beschäftigt. Im strittigen Fall hatte es das Fahrtenbuch nicht anerkannt (Urteil vom 23.1.2019, Az. 3 K 107/18). Müssen Steuerpflichtige, die elektronische Fahrtenbücher nutzen, jetzt Angst haben, dass das Finanzamt ihre Aufzeichnungen nicht anerkennt?

Nein, denn das Urteil steht im Einklang mit den bisherigen Grundsätzen. Als Faustregel für das digitale Fahrtenbuch gilt: Es muss dieselben Erkenntnisse wie ein Papierfahrtenbuch liefern. Welche Anforderungen zu erfüllen sind, hat die Rechtsprechung festgelegt. Danach ist ein Fahrtenbuch zwingend zeitnah, in einer gebundenen oder jedenfalls in sich geschlossenen Form, mit Angabe zu jeder Fahrt und lesbar zu führen.

Diesen Anforderungen hat das Fahrtenbuch in dem vom Niedersächsischen Finanzgericht entschiedenen Fall gleich in mehrfacher Hinsicht nicht entsprochen. So wurden die Fahrbewegungen zwar zeitnah dokumentiert, die darüber hinaus notwendigen Eintragungen zum Anlass der Fahrt wurden aber erst nach Jahren nachgetragen. Dabei ist streng genommen eine zeitnahe Erfassung nur dann gegeben, wenn die Eintragungen spätestens am Ende eines Tages vorgenommen werden. Werden bei Einsatz eines elektronischen Fahrtenbuchs automatisch am Ende jeder Fahrt Datum, Kilometerstand und Fahrtziel erfasst, darf der Fahrer lediglich den Fahrtzweck innerhalb von sieben Tagen nachträglich ergänzen.

Wichtig ist, dass ebenfalls elektronisch dokumentiert ist, wer die nachträgliche Eintragung vorgenommen hat und wann. Denn nachträgliche Veränderungen müssen ausgeschlossen oder zumindest deutlich als solche erkennbar sein. In dem Fall wur-

den erst nach Jahren Nachtragungen vorgenommen und damit nicht mehr zeitnah.

Des Weiteren wurden die tatsächlichen Kilometerstände laut tatsächlichem Tachostand niemals mit den rechnerisch ermittelten Tachoständen des elektronischen Fahrtenbuchs abgeglichen. Der tatsächliche Tachostand des Fahrzeugs bleibt damit für jeden einzelnen Tag unbekannt. Ein Fahrtenbuch, das lediglich rechnerische Angaben wie bei einer Excel-Tabelle enthält, erfüllt nicht die Voraussetzungen eines ordnungsgemäßen Fahrtenbuchs.

Außerdem hatte der Kläger auch die Anlässe der Fahrten und die privaten Fahrtunterbrechungen nicht zutreffend dokumentiert. Unterbricht der Steuerpflichtige seine Fahrt zum Kunden oder andere betriebliche Fahrten für private Zwecke, zum Beispiel für private Einkäufe, muss er dies im Fahrtenbuch kenntlich machen.

Das Urteil zeigt: Nicht nur die Technik muss funktionieren, auch der Mensch dahinter muss sich an die Regeln halten. Grundsätzlich führen kleinere Mängel zwar nicht gleich dazu, dass das Finanzamt das Fahrtenbuch aberkennt. Im vorliegenden Fall ist allerdings einiges schiefgelaufen. ■



Mareen Hammelbeck ist Steuerberaterin bei Ecovis in Rostock. Ecovis-Kanzleien gibt es in ganz Deutschland an über 100 Standorten und in über 75 Ländern weltweit. Ecovis berät vorwiegend Unternehmen aus dem Mittelstand. [www.ecovis.com](http://www.ecovis.com)

# Auch Pendeln ist Reisen

Wer das **Mobilitätsverhalten der Mitarbeiter** ändern will, braucht Zeit und langfristige Konzepte. Und er muss die An- und Abreisewege zur Arbeit berücksichtigen.

---

von Anja Schreiber



Foto: Adobe Stock/Photobank

Bei beruflicher Mobilität denken die meisten Menschen an Geschäftsreisen, an Flüge, Fahrten mit Bahn oder Mietwagen. Doch berufliche Mobilität umfasst alle Wege von Beschäftigten. Also auch die Fahrt zum Arbeitsplatz und wieder nach Hause. Dem sollten Unternehmen Rechnung tragen, empfiehlt Verkehrsplaner Professor André Bruns von der Hochschule Rhein Main. Ein betriebliches Mobilitätsmanagement analysiere den gesamten vom Arbeitgeber verursachten Verkehr, steuere ihn sinnvoll und verringere ihn im Optimalfall. »Bisher betrachten Unternehmen Arbeitswege und geschäftliche Wege meist getrennt«, sagt Bruns. Reise- und Flottenmanagement seien nur für die Dienstfahrten zuständig, nicht aber für die Arbeitswege.

Die 2017 vom Verkehrsministerium in Auftrag gegebene Studie »Mobilität in Deutschland« zeige jedoch, wie sehr berufliche Mobilität das gesamte Verkehrsgeschehen präge. »An einem Werktag legen Berufstätige zwei Drittel ihrer Wege aus beruflichen Gründen zurück«, sagt Bruns. Vor allem beim Pendeln kommen viele Kilometer zusammen. »Das Problem dabei ist, dass die meisten Arbeitnehmer zur gleichen Zeit zur Arbeit und wieder zurück fahren. So kommt es in den Städten zu einem hohen Verkehrsaufkommen, aus dem letztendlich Staus entstehen.«

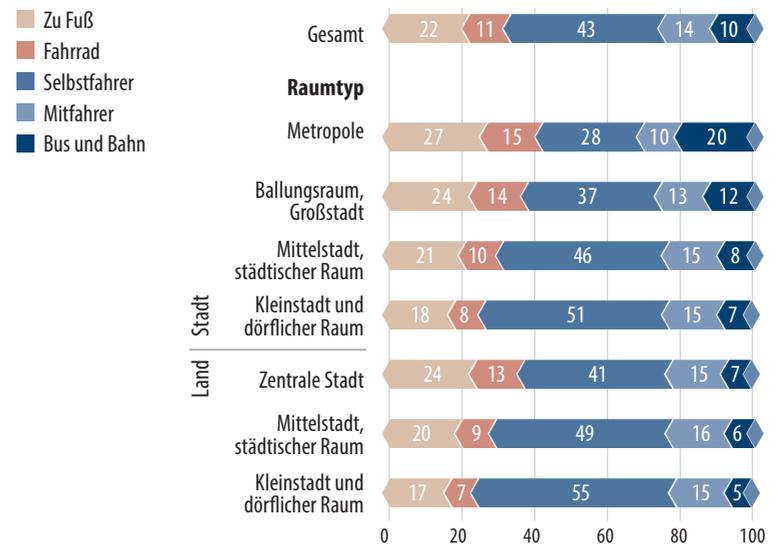
Das Thema werde in den Unternehmen völlig unterschätzt. »Für die Arbeitgeber ist berufliche Mobilität letztendlich ein Kostentreiber und für die Gesellschaft insgesamt ein Problem.« Betriebliches Mobilitätsmanagement dagegen bringe für die Unternehmen handfeste Vorteile. Kämen mehr Mitarbeiter mit Bus und Bahn oder schlössen sich zu Fahrgemeinschaften zusammen, so könne man Parkplätze einsparen. Außerdem können Unternehmen ihren CO<sub>2</sub>-Ausstoß reduzieren. Ein ökologisch korrekter Fußabdruck hat wiederum positive Auswirkungen aufs Firmenimage. Und passgenaue Mobilitätsangebote helfen, Fachpersonal oder Führungskräfte zu finden.

Tatsächlich treibt das Thema Verkehr unsere gesamte Gesellschaft um. Angesichts von Fahrverboten sorgen sich Pendler und Beschäftigte, ob sie mit ihren Autos künftig noch zur Arbeit kommen. Zusätzlich verliert der Dienstwagen als Statussymbol an Bedeutung. Firmen setzen E-Autos, Diensträder oder Pedelecs ein. Umwälzungen bringen auch die vielen innovativen, neuen Sharingkonzepte. >

## Mobilität in Deutschland

Laut der Studie »Mobilität in Deutschland 2017« des Verkehrsministeriums sind die Deutschen täglich insgesamt im Schnitt 42 km beruflich und nur 34 km privat unterwegs. Die prozentuale Verkehrsleistung von Berufstätigen an Werktagen ist sogar wesentlich höher mit einem beruflichen Anteil von 41 km (21 km Pendeln, 7 km Dienstfahrten, 13 km regelmäßige berufliche Wege). Privat legen Berufstätige an Werktagen nur 18 km zurück.

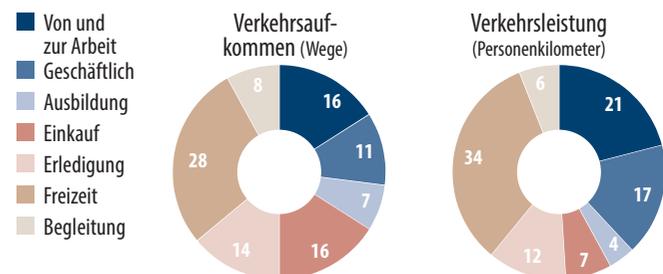
### Verkehrsaufkommen nach Raumtyp



Angaben in Prozent mit Rundungsdifferenzen zu 100 Prozent.

Quelle: Bundesverkehrsministerium

### Welche Wege zurückgelegt werden



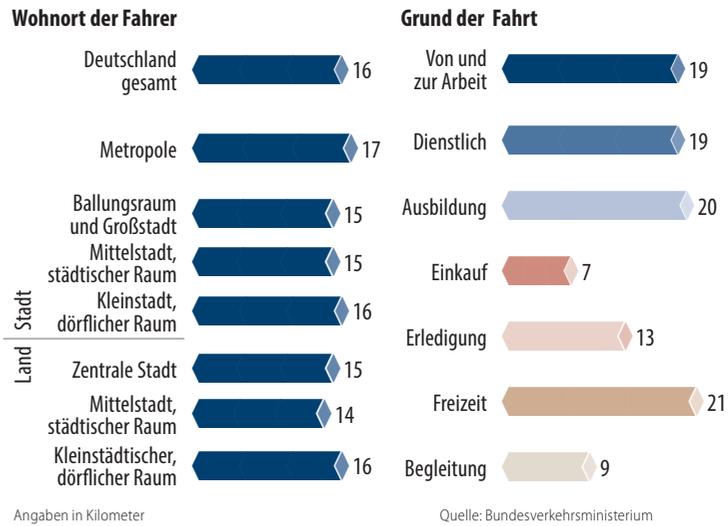
Angaben in Prozent mit Rundungsdifferenzen zu 100 Prozent.

Quelle: Bundesverkehrsministerium

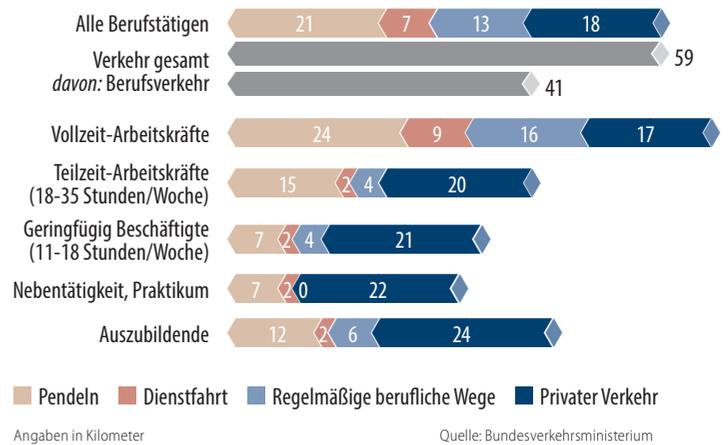
Angesichts der neuen Herausforderungen und Möglichkeiten rät Bruns Arbeitgebern, Mobilität in ihrer Gesamtheit zu betrachten und passgenaue Konzepte zu erarbeiten. »Unternehmen sind ein geschützter Raum, in dem die Mitarbeiter Neues ausprobieren können.« Beispiel E-Mobilität: Entscheidet sich ein Unternehmen, Elektroautos oder Plug-in Hybriden als Firmenwagen einzusetzen, kann das dazu führen, dass Beschäftigte ihre Vorurteile gegenüber dieser Antriebstechnik verlieren.

Wie erfolgreich und nachhaltig betriebliches Mobilitätsmanagement sein kann, zeigt das Beispiel »Maastricht Bereikbaar« (Maastricht erreichbar). Wegen des Baus eines Tunnels drohte der Verkehr zu kollabieren. »Darauf schlossen sich 50 Unternehmen mit 55.000 Mitarbeitern zusammen, damit Stadt und Arbeitsplätze weiterhin erreichbar bleiben.« Es wurden Fahrgemeinschaften organisiert, Park-and-ride-Plätze gebaut. Fahrten mit öffentlichen Verkehrsmitteln wurden gefördert, aber auch E-Bikes und Heimarbeit. »Das Ganze hat sich über Jahre hinweg positiv entwickelt. Im Jahre 2017 verzichteten 3.000 Personen einmal in der Woche auf ihr Auto.«

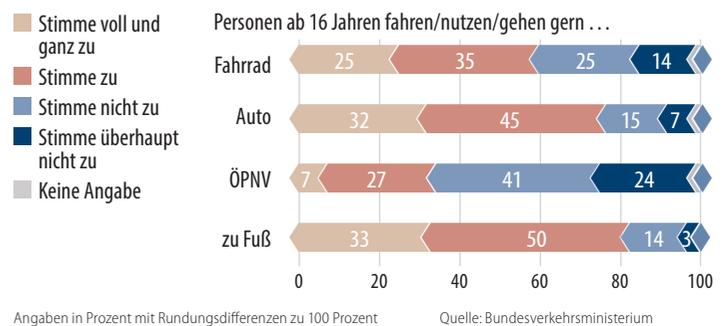
**Mittlere Entfernungen von Pkw-Fahrten**



**Verkehrsleistung Berufstätiger an Werktagen**



**Beliebteste Mobilitätsformen**



**Je mehr Angestellte mit Bus und Bahn kommen, desto weniger Parkplätze braucht das Unternehmen**

Doch solche Angebote ändern nicht automatisch das Verhalten der Beschäftigten. Der Fahrradstellplatz in der Tiefgarage oder das Firmenticket für den öffentlichen Nahverkehr bringen wenig, wenn der Arbeitgeber nicht darüber informiert. Radelt auch der Chef ab und zu ins Büro, fällt es leichter, ebenfalls das Auto stehen zu lassen. Außerdem sollten Firmen Anreize schaffen, empfiehlt der Verkehrsplaner. Sie könnten zum Beispiel Diensträder einführen oder zumindest Gutscheine für Fahrradreparaturen ausgeben.

»Im Mittelpunkt aller Maßnahmen sollte aber immer der Mensch stehen«, betont Bruns. Deshalb sei es sinnvoll, erst einmal nachzufragen, was die Mitarbeiter brauchten und wollten, und dann Konzepte zu erarbeiten, denn die Vielfalt möglicher Maßnahmen ist groß. Firmen können helfen, Fahrgemeinschaften zu bilden, indem sie interessierte Mitarbeiter zusammenbringen. Sie können die E-Mobilität fördern bis hin zum Einsetzen eines Mobilitätsbeauftragten und dem Nutzen von Sharingangeboten. Diensträder ohne Stellplätze, Umkleieräume oder Duschen einzuführen, heißt, die Sache nicht bis zu Ende zu denken. Bruns ist überzeugt: Sollen Managementprozesse erfolgreich sein, müssen Unternehmen sie auf Dauer anlegen. »Schnelle Erfolge sind zwar möglich, grundsätzliche Veränderungen im Mobilitätsverhalten brauchen jedoch einige Zeit.«

*Ford Kuga ST-Line*

# *Mehr Power für Ihr Business.*



Wie das Fahrzeug, so der Fahrer. Beim Ford Kuga ST-Line heißt das: sportlich, anspruchsvoll und innovativ. Dafür sorgen das Body-Styling-Kit, höchste Verarbeitungsqualität und der Park-Assistent mit Ein- und Ausparkfunktion. Damit starten Sie im Business durch.

Mehr Informationen unter [ford.de/geschaeftskunden](http://ford.de/geschaeftskunden)



Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach § 2 Nrn. 5, 6, 6a Pkw-EnVKV in der jeweils geltenden Fassung): Ford Kuga ST-Line, 1,5-l-EcoBoost-Motor mit 110 kW (150 PS), 6-Gang-Schaltgetriebe, 4x2-Frontantrieb: 9,1 (innerorts), 6,2 (außerorts), 7,2 (kombiniert); CO<sub>2</sub>-Emissionen: 164 g/km (kombiniert).



**Eine Idee weiter**



# Stopp dem Unfallrisiko

Werden Flotten- und Riskmanagement verzahnt, lassen sich hohe Kosten einsparen. Die Marktanalyse gibt einen Überblick, welche Chancen sich mit **aktiver Schadenverhütung** für Flotten eröffnen.

von Uwe Schmidt-Kasperek

**S**chaden um Schaden: Fast täglich flatterten dem Fuhrparkleiter einer Großbäckerei Unfallmeldungen seiner Fahrer auf den Tisch. Am Ende hatte das Unternehmen mit 120 Transportern eine vollkommen verhagelte Schadenquote. Doch statt voll auf die Prämienpauke zu hauen, traf sich Thomas O. Winkler, Flottenexperte der Gothaer Versicherung, persönlich mit dem Fuhrparkchef. »Wir haben die Schäden gemeinsam analysiert und festgestellt, dass 60 Prozent beim Rückwärtsfahren passieren«,

sagt Winkler. Die Schäden waren teuer. Oft wurde nicht nur der Lieferwagen, sondern auch die Rampe beschädigt. Geliefert wurde nämlich vorwiegend ab vier Uhr morgens, wenn's noch dunkel ist.

Die erste Maßnahme, in ausgesuchten Fahrzeugen eine kräftige Rückleuchte zu installieren, brachte nichts. Auch im Licht konnten die Fahrer die Entfernung zur Rampe nur schätzen. Erst eine Rückfahrkamera brachte den gewünschten Erfolg. »Wir konnten die Be- und Entladeschäden fast auf null reduzieren.« Die Investition von 400 Euro pro Fahrzeug lohnte sich, weil die Schäden nachhaltig bekämpft wurden.

»Je nach Einsatzzweck können ganz unterschiedliche Assistance-Systeme sinnvoll sein«, sagt Versicherungsexperte Winkler. »Die technische Aufrüstung von Flotten ist eine der vielversprechendsten Optionen fürs Riskmanagement.« Daneben ist Mitarbeiterschulung der Königsweg. Die umfassende Klammer für den Erfolg bleibt aber: Alle müssen an einem Strang ziehen. Schadenprävention bei Flotten ist nach Meinung der Experten nur erfolgreich, wenn auf allen Ebenen des Unternehmens ein Gesamtver-



Foto: Adobe Stock/Gajus

ständnis erzielt wird. In unserer Umfrage verspricht dies, die Zahl der Unfälle und die Schadenhöhe um bis zu ein Drittel zu verringern.

Riskmanagement gibt es aber nicht von der Stange, es muss auf jedes Unternehmen individuell zugeschnitten werden. »Um einen realen Erfolgsmaßstab zu haben, muss immer das Fuhrparkgeschehen berücksichtigt werden, also beispielsweise Einsatzart, Kilo-

meterleistung oder Branche«, sagt Ralph Feldbauer, oberster Riskmanager der Allianz. Zwar macht der größte Kfz-Industrie-Versicherer selbst keine konkreten Angaben zur Senkung der Schäden und des Aufwandes. Feldbauer betont aber, Flottenmanager hätten ein enormes Einsparungspotenzial, weil bei einer aktiven Schadenverhütung auch die Prozesse insgesamt optimiert würden. »Zudem erhöht es die Sicherheit der Mitarbeiter im Unternehmen.« Anders gesagt: Wer heute als Flottenchef oder Geschäftsführer kein Riskmanagement nachweisen kann, hat ein Compliance- und Haftungsproblem.

Die Zeit dafür ist jedenfalls reif. Auf der Bank gibt es für Kapital kaum noch Zinsen. »Mit Riskmanagement erzielt der Unternehmer hingegen durch weniger Schäden eine sehr hohe Rendite. Er senkt die unversicherten Schadennebenkosten und spätestens im nächsten Jahr die Versicherungsprämie«, erläutert Klaus Berger, Geschäftsführer der RM Secur Consulting, die als Risikoberater des Versicherungsmaklers Oskar Schunck fungiert.

Erfolgreiches Risikomanagement ist kein Hexenwerk. Man braucht geschulte Fachexperten, Kundenbetreuung auf Niederlassungsebene sowie ein indi- >

---

## Schadenmeldung per Smartphone



Für Kunden mit internationalem Fuhrpark entwickelte Bernhard Assekuranzmakler eine Schaden-App. Darüber können Fahrer Schäden in ihrer Muttersprache eingeben, Bilder hochladen und an den Fuhrparkleiter weitergeben. Der Fuhrparkleiter erhält die deutsche Version des Vorgangs und verarbeitet die Daten weiter. Gleichzeitig werden die Schadenbearbeitung und die Reserveauswertung mit technischen Tools und Elementen der künstlichen Intelligenz unterstützt. Das Tool soll die Daten für die Versicherung besser aufbereiten und so die Prämien um bis 25 Prozent senken, verspricht das Unternehmen.



Riskmanagement erhöht die Sicherheit der Mitarbeiter.

Ralph Feldbauer,  
Leiter Riskmanagement Allianz



## Marktübersicht Riskmanagement 2019

	Allianz	Athlon	Auto Fleet Control	Bernhard Assekuranzmakler	Fuhrpark Plus	Gothaer
Internet www.	allianz.de	athlon.com	autofleetcontrol.de	bernhard-assekuranz.com	fuhrparkplus.com	gothaer.de
Art des Anbieters	Versicherung	Leasing-Gesellschaft	Makler, Riskmanager	Versicherungsmakler	Riskmanager	Versicherung, Riskmanager
Riskmanagement ab (Anzahl der Fahrzeuge)	50	100	100	25	3 bis 5	100
Netto-Versicherungsprämie in Euro	unabhängig vom Beitrag	k. A.	70.000	20.000	k. A.	keine Einschränkung
Software für Schadenanalyse	Eigenentwicklung	k. A.	Eigenentwicklung (MASY)	Eigenentwicklung (CCC)	Eigenentwicklung	Eigenentwicklung
Software	webbasiert	k. A.	•	•	k. A.	k. A.
	online nutzbar	k. A.	–	•	k. A.	k. A.
Schadenanalyse	•	•	•	•	•	•
Riskmanagement	intern	•	–	•	•	•
	extern	•	•	–	•	•
Kostenfreie	Beratung	•	•	•	–	•
	Analyse	•	•	•	–	•
	Fahrschulung	–	–	–	–	•
Rabatte auf Versicherungsprämie	–	k. A.	•	•	–	•
Erfolgskontrolle	regelm. Reporting	•	•	•	•	•
	regelm. Dialog mit dem Kunden	•	•	•	•	•
	regelm. Vergleich Soll-/Ist-Situation	•	–	•	•	•
	regelm. Benchmark mit vergl. Flotten	•	–	•	•	•
Riskmanagements pro Jahr	k. A.	k. A.	k. A.	30	k. A.	80
Bisherige Erfolgsquote	k. A.	k. A.	k. A.	75 %	k. A.	96 %
Durchschnittliche Senkung der Schadenfrequenz	k. A.	k. A.	15 %	30 %	k. A.	10 %
Durchschnittliche Senkung des Schadenaufwandes	k. A.	k. A.	20 %	25 %	k. A.	9 %

• Ja / – Nein; k. A. = keine Angabe

viduelles Vertragswerk. Allianz-Experte Feldbauer hat die Erfahrung gemacht, dass man nur noch wenig Überzeugungsarbeit leisten muss, um mit einer ganzheitlichen Schadenverhütungsarbeit zu starten. Die wenigsten Riskmanager wollen konkrete Erfolgsquoten wegen der sehr unterschiedlichen Flotten nennen. Allein Bernhard Assekuranzmakler, die Gothaer Versicherung, MRH Trowe und RM Secur sowie TCS machen Angaben, die zwischen 75 Prozent und 96 Pro-

zent schwanken. Das sollte Flottenchefs warnen: Riskmanagement kann also, wenn auch selten, schiefgehen. Fatal ist, erst zu handeln, wenn schon die Kündigung oder die neue, teurere Prämienforderung des Versicherers auf dem Tisch liegt. Systematische Schadenverhütung benötigt Zeit. Hektischer Aktionismus wirkt eher kontraproduktiv. Daher gilt: Selbst wenn die Flotte gut läuft, ist es die richtige Zeit für eine Risikobeurteilung. ■

HDI Global	Lease Plan	MRH Trowe	New Projects	R+V /Kravag- Logistic	RM Secur / Oskar Schunck	TCS Technology Content Services	VHV	Zurich
hdi.global	leaseplan.de	mrh-trowe.com	newprojects.online	ruv.de/ kravag.de	rmsecur.de/ schunck.de	tcs- dienstleistung.de	vhv.de	zurich.de
Versicherung	Leasing- Gesellschaft	Makler, Riskmanager	Makler	Versicherung	Riskmanager	Riskmanager	Versicherung	Versicherung
2	30	10	30	50	25	5	k. A.	50
k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	–	ab 70.000	ab 3	100.000	40.000
Eigenentwicklung (KControl)	Eigenentwicklung	ClaimX	Eigenentwicklung (Flexkat)	Eigenentwicklung	Eigenentwicklung	Eigenentwicklung (e-flotte WRM)	Eigenentwicklung	k. A.
●	●	●	●	k. A.	●	●	k. A.	k. A.
●	●	●	●	k. A.	●	●	k. A.	k. A.
●	●	●	●	●	●	●	●	●
●	●	●	●	k. A.	●	●	–	–
●	●	–	●	k. A.	–	–	●	●
●	●	●	●	●	●	k. A.	–	●
●	–	●	●	●	●	●	–	–
–	–	–	–	●	●	–	–	–
–	–	●	●	●	●	–	–	●
●	●	●	●	●	●	●	●	●
●	●	●	●	●	●	●	–	●
●	●	●	●	–	●	●	–	●
–	●	●	●	●	●	●	–	–
k. A.	k. A.	30	k. A.	k. A.	k. A.	1.000	k. A.	k. A.
k. A.	k. A.	85 %	k. A.	k. A.	85 %	k. A.	k. A.	k. A.
k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	32 %	15 %	k. A.	k. A.
k. A.	k. A.	25 %	k. A.	k. A.	15 %	30 %	k. A.	k. A.

Quelle: Angaben der Unternehmen (Stand: 06/2019)



# Keine große Sache

Als preiswerte Alternative zum Komplettaustausch bieten Werkstätten bei kleinen Schäden Smart Repair an. Doch was sagen Leasinggesellschaften bei der Rückgabe zu solchen Reparaturen?

---

von Dagmar Ziegner

Ein kleiner Kratzer in der Stoßstange, das Loch im Sitzpolster oder die Dellen nach einem Hagelschlag: Die Beseitigung solcher Schäden durch den Komplettaustausch des beschädigten Fahrzeugteils ist meist unverhältnismäßig teuer. Als preiswerte Alternative bieten viele Werkstätten Smart Repair an, ein Reparaturverfahren, das speziell für die Beseitigung kleiner Schäden geeignet ist. Dabei wird lediglich die betroffene Stelle behandelt, ein Ausbau oder

Austausch des defekten Teils wird so vermieden. Die eingesetzten Smart-Repair-Verfahren hängen dabei vom jeweiligen Schaden ab. Dellen und Beulen werden mittels bestimmter Hebelwerkzeuge entfernt, kleine Lackschäden lassen sich per Spot-on-Lackierung ausbessern, beim Steinschlag in der Windschutzscheibe wird flüssiges Kunstharz eingesetzt, und auch Stoffsitze und kleine Schäden im Armaturenbrett lassen sich mit Smart Repair fast unsichtbar flicken.



---

## Smart Repair bei Versicherungsschäden?

Smart Repair ist inzwischen eine anerkannte Reparaturmethode für kleinere Schäden. Daher sind grundsätzlich immer mehr Versicherungen bereit, sich an der Reparatur eines Kleinschadens mittels Smart Repair zu beteiligen. Fast jede Versicherung übernimmt beispielsweise inzwischen die Kosten einer solchen Reparatur der Windschutzscheibe. Doch vor allem bei Haftpflichtschäden kommt es immer wieder zu Streitigkeiten. Denn ein Geschädigter ist zwar einerseits verpflichtet, von mehreren gleich guten Reparaturmethoden die günstigere zu wählen, hat aber andererseits Anspruch auf eine sach- und fachgerechte Reparatur. Und ob Smart-Repair-Verfahren dafür

ausreichen, ist im Einzelfall durchaus umstritten. Beispielsweise kann ein Kratzer im Lack auch das Blech des Kotflügels beschädigt haben und zum Durchrosten des Materials führen, selbst wenn die Stelle nach einer Smart-Reparatur oberflächlich intakt aussieht. Und war der Kotflügel vor dem Unfall unbeschädigt, hat der Geschädigte Anspruch auf einen neuen Kotflügel ohne Kratzer und nicht auf einen solchen mit einem ausgebesserten Kratzer. Kfz-Gutachter und Verkehrsanwälte empfehlen daher meist die fachgerechte, werterhaltende Instandsetzung, und auch die Gerichte entscheiden häufig zugunsten der klassischen Reparaturmethode.

»Smart« bezieht sich übrigens nicht auf die Art und Weise der Ausführung, sondern setzt sich aus den Anfangsbuchstaben des englischen Begriffs »Small Middle Area Repair Technologies« zusammen. Dies lässt sich mit »Reparaturtechnologien für kleine bis mittelgroße Bereiche« übersetzen.

Smart-Repair-Verfahren gibt es seit fast 30 Jahren, doch erst in den letzten 10 Jahren haben sie sich als Alternative zu herkömmlichen Verfahren etabliert. »Ich habe Smart Repair bereits in den 90er-Jahren angeboten, doch damals hatten die Kunden wenig Interesse. Durchgesetzt hat sich das Verfahren erst, als freie Werkstätten es flächendeckend anboten und damit die markengebundenen Werkstätten unter Druck setzten«, berichtet Markus Herrmann, Vorsitzender des Bundesverbands Fahrzeugaufbereitung, der in München eine Autowerkstatt betreibt. Gegenüber dem Austausch eines kompletten Teils hat Smart Repair zwei wesentliche Vorteile. Zum einen ist die

Methode wesentlich preisgünstiger. »Grundsätzlich kann man sagen, dass die Kosten für Smart Repair bei etwa einem Drittel liegen«, sagt Herrmann. Zum anderen lässt sich eine Smart-Repair-Reparatur meist schneller durchführen, und statt nach zwei bis drei Tagen kann der Kunde das Fahrzeug nach wenigen Stunden wieder abholen.

Auch Leasinggesellschaften haben grundsätzlich keine Vorbehalte gegen die preisgünstigste Reparaturmethode – solange das Ergebnis stimmt. Und dies wird in der Regel anhand standardisierter Bewertungsverfahren und unter Hinzuziehung neutraler Gutachter geprüft. »Grundsätzlich können Kunden bei uns Smart Repair nutzen. Wichtig ist nur, dass der Schaden korrekt beseitigt wurde. Im Rahmen unserer Dekra-zertifizierten Leasingrücknahme ist lediglich entscheidend, dass das Fahrzeug den im Schadenkatalog definierten Vorgaben entspricht«, erläutert Malte Krause, Pressesprecher bei Volkswagen Financial Services. Auch bei freien Leasinggesellschaften stößt die Reparaturmethode nicht auf Ablehnung. »Die Reparatur eines Unfallschadens hat bei einer autorisierten Werkstatt unter >

## „ Eine Smart-Repair-Reparaturmethode kann einen gleichwertigen Weg der Schadenbehebung darstellen.

Dieter Jacobs,  
Geschäftsleitung Fuhrparkmanagement, Lease Plan



Berücksichtigung der Herstellervorgaben mit Originalersatzteilen zu erfolgen. Eine sach- und fachgerechte Smart-Repair-Reparaturmethode kann je nach Beschädigung einen gleichwertigen Weg der Schadenbehebung darstellen«, so Dieter Jacobs, Geschäftsleitung Fuhrparkmanagement von Lease Plan Deutschland. Und Hubertus Mersmann, Geschäftsführer Fleet der Deutschen Leasing AG, erklärt: »Bei der Rückgabe von Fahrzeugen lassen wir grundsätzlich ein Gutachten über den Zustand des Fahrzeugs erstellen. Sind Schäden vorhanden und diese nicht nutzungskonform, entscheidet der Gutachter über die jeweilige Reparaturmethode. Immer dann, wenn möglich, weist der TÜV Süd auch die kostengünstige Lösung Smart Repair aus.« Mersmann weist darauf hin, dass es bei Kunden mit reinem Finanzierungsleasing unter Umständen durch nicht fach- und sachgerecht behobene Schäden zu Minderwerten kommt. »Hier empfehlen wir eine kurze Rücksprache mit uns, damit wir einen unserer Partner für Smart-Repair-Lösungen vorschla-

gen können«, so der Geschäftsführer. Auch ALD Automotive rät den Kunden, nicht eigenmächtig eine Smart-Repair-Reparatur durchführen zu lassen. »Denn grundsätzlich rechnen wir nach der fairen Fahrzeugbewertung VMF ab, die von vornherein transparent regelt, welche Schäden am Fahrzeug akzeptiert werden und welche nicht. Eine Abrechnung erfolgt dabei nicht zu den Reparaturkosten, sondern nur mit dem deutlich niedrigeren Minderwert – also mit dem Wert, um den sich der Verkaufswert des Fahrzeugs aufgrund eines Schadens verringert. Wir empfehlen daher nicht, Fahrzeuge per Smart Repair instand zu setzen, nur um Rückgabekosten zu vermeiden«, erläutert Geschäftsführer Karsten Rösel. Denn wenn bei der Rückgabe Schäden entdeckt werden, die vom Kunden in Eigenregie per Smart Repair nicht fachgerecht repariert wurden, kann dies erneute Reparaturkosten zur Folge haben. Entscheidet der Gutachter allerdings, dass die Methode des Smart Repair zur Schadenbehebung geeignet ist, wird sie auch angewendet. »Hier haben nicht nur wir, sondern auch Versicherer und unsere Kunden ein Interesse an einer nachhaltigen, kostenoptimierten Schadeninstandsetzung«, so Rösel. Wer also bei der Rückgabe eines Leasingfahrzeugs keine unangenehmen Überraschungen erleben will, sollte vor der Beauftragung einer Smart-Repair-Reparatur mit seiner Leasinggesellschaft Kontakt aufnehmen. ■

---

### VMF: faire Rückgabe

Der Verband markenunabhängiger Fuhrparkmanagementgesellschaften hat einen Schadenkatalog zur fairen Rückgabe erarbeitet. Er lässt Rückschlüsse zu, was von den Leasinggesellschaften nicht akzeptiert wird:

- Farbunterschiede nach Beilackierung
- Orangenhaut, Lackeinschlüsse und Sprühnebel durch eine Beilackierung
- Mehr als zwei Beulen mit über zwei Zentimeter Durchmesser
- Nicht behobene oder nicht fachgerecht instand gesetzte Schäden
- Bohrlöcher im Innenraum, wenn sie im Sichtfeld sind

Den Schadenkatalog setzen Arval, Athlon, ALD, die Deutsche Leasing, GE Capital, Lease Plan und Mobility Concept ein.

**firmenauto**<sup>1</sup>  
des jahres 2019

D DA RE 238

[seat.de/business](http://seat.de/business)

# Triple. Firmenauto des Jahres 2019.

**SEAT Ibiza**  
**SEAT Arona**  
**SEAT Alhambra**

SEAT **FOR BUSINESS**

  
SEAT

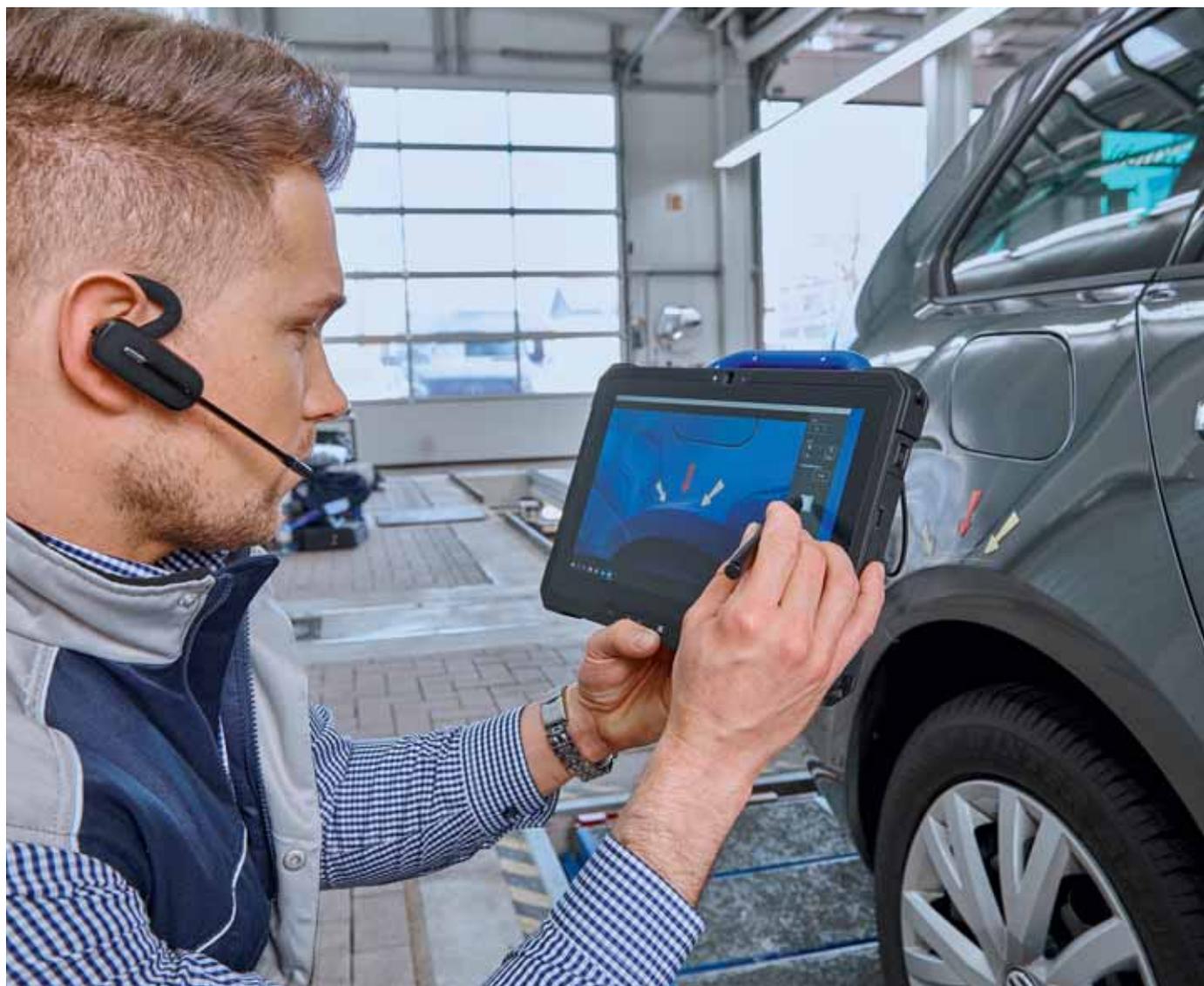
<sup>1</sup> **SEAT Arona:** Firmenauto des Jahres 2019 in der Kategorie „Kleine SUV“. **SEAT Ibiza:** Firmenauto des Jahres 2019 in der Kategorie „Importsieger Kleinwagen“.  
**SEAT Alhambra:** Firmenauto des Jahres 2019 in der Gesamtwertung. Weitere Informationen finden Sie unter [www.firmenauto.de/fadj](http://www.firmenauto.de/fadj).

# Digitale Schadenabwicklung

Vom Kostenvoranschlag über das Gutachten bis hin zu Reparaturarbeiten am Auto: Die Innovation Group macht die **Schadenabwicklung transparent**.

---

von Uwe Schmidt-Kasperek



Bei der Abwicklung eines Unfallschadens fehlt Flottenmanagern oftmals der Durchblick. Wer seine Fahrer mit dem Dienstwagen in die Partnerwerkstätten der Versicherer schickt, hört nach der Auftragsannahme meist erst wieder etwas, wenn das Fahrzeug endlich repariert ist. Weder Fotos noch Schadendaten oder Gutachten bekommt der Flottenmanager zu Gesicht. Die Versicherungsbranche arbeitet nun daran, dass sich dies ändert.

Die Innovation Group, ein Dienstleister im Kfz-Schadenservice, startete hierfür im März ein Pilotprojekt. Für einen Großkonzern mit über 8.000 Fahrzeugen überwacht der IT-Spezialist für Flotten-

## Alle Daten generiert die Innovation Group vollautomatisch aus den Werkstattssystemen

lösungen alle Schäden voll digital. Mit dem Ziel, dass der Kunde bei Fehlentwicklungen schneller reagieren kann. Ein neues Schadentracking-System ermöglicht die transparente Schadenabwicklung.

Die Pilotphase ist zunächst regional begrenzt und umfasst nur wenige Werkstätten. »So können wir mit dem Fuhrparkbetreiber Erfahrungen sammeln und auswerten«, sagt Markus Stumpp, Geschäftsführer von Innovation Group Fleet & Mobility. Bis Ende des Jahres sei aber geplant, die neue Systemwelt für den kompletten Fuhrpark auszurollen. Der Prozess bilde die gesamte Wertschöpfungskette ab. Am Ende müsse der Auftraggeber nur noch die Zahlung von Umsatzsteuer und Selbstbehalt anweisen.

Noch werden die Termine zentral organisiert. Im nächsten Schritt soll auch die Terminvergabe auto-

matisiert ablaufen. »Wir sind mit allen kooperierenden Werkstätten digital vernetzt«, erläutert Stumpp. Der Dienstwagenfahrer erhält seinen Reparaturtermin künftig als E-Mail im Branding des Auftraggebers, also des Versicherers oder des Fuhrparkbetreibers. Andere Features sind im Pilotprojekt hingegen bereits aktiviert. »Schon heute erfolgt die Werkstattsuche per eingebundenem Google-Maps-Zugriff«, so der Schadenmanager. »Der Fahrer weiß somit genau, wo er hinmuss.«

Mittels Fotodokumentation will Innovation die Schadenabwicklung beschleunigen. Der Kunde bekommt diese an seine Online-Schadenakte gesendet. »Hier kann er jederzeit den Status der Schadenbearbeitung einsehen«, so Stumpp. Das gilt für den Kostenvoranschlag oder das Sachverständigengutachten genauso wie für den Fortschritt der Arbeiten am Auto. Alle Daten generiert die Innovation Group vollautomatisch >

---

## Innovation Group

Statt des Rundum-sorglos-Pakets können Firmen auch nur Teildienstleistungen der Innovation Group buchen, etwa den Reparatur-Service. Die Schadenabwicklung bleibt dann in der Regie des Flottenmanagers. Als langjähriger Partner vieler Versicherer könne die Innovation Group aber auch »Drittschäden schnell durchsetzen«. Nur in einem Prozent der Fälle müsse man gegen die Versicherer zu Rechtsmitteln greifen. Insgesamt führe der Dienstleister in Deutschland pro Jahr über 300.000 Reparaturen durch. Im Flottenschadenmanagement sei man für rund 160 Fuhrparkbetreiber aktiv.



aus den Werkstattssystemen. Über die Plattform des Dienstleisters kann der Fuhrparkleiter auf die Daten zugreifen und sich die Reports zu den einzelnen Schäden ansehen – natürlich unter Berücksichtigung des notwendigen Datenschutzes. Der Zugriff muss daher mit dem Betriebsrat und den Mitarbeitern abgeklärt sein.

Diese Transparenz gebe es derzeit nicht. »Heute bekommt der Fuhrparkchef meist nur dann von seinen Fahrern ein Feedback, wenn etwas schlecht gelaufen ist«, sagt Stumpp. Nun könnten auch die gut abgewickelten Schäden dokumentiert werden. Ein weiterer Vorteil: Das digitale System ermögliche es, Kleinschäden, die nicht sofort repariert werden müssen, von sicherheitsrelevanten Schäden zu differenzieren. Für Kleinschäden kann dann ein Reparaturtermin mit einer Frist von zwei bis drei Wochen vergeben werden. Das Schadentracking soll Kunden zudem das Gefühl geben, immer dabei zu sein. Und so lasse sich auch die Kundenzufriedenheit ermitteln.

Einzelne Versicherer wie Generali, R+V Versicherung oder Gothaer sind mittlerweile ins Schadentracking eingestiegen. Das gilt auch für die Versicherungsgruppe Die Bayerische, die seit Februar ihren Kunden eine digitale Schadenabwicklung mit »Easy Claim« anbietet. Trotzdem bedeutet eine transparente Schadenregulierung noch lange nicht automatisch, dass die Schäden rechtlich und technisch sauber abgewickelt werden. Dazu sagt Stumpp: »Wir erreichen

Die Software der Innovation Group zeigt den Reparaturverlauf der Flottenfahrzeuge detailliert auf. Über eine Online-Plattform haben Fuhrparkleiter zu jeder Zeit Einblick in den Schadenstand.

eine sehr hohe Kundenzufriedenheit aufseiten der Fuhrparkbetreiber. Dies liegt zum einen an den eingesparten Schadenkosten, aber auch an der hohen Reparaturqualität.« Zudem würden bei Flotten zu über 90 Prozent Leasingfahrzeuge betreut. Für diese gebe es spätestens bei der Leasingrückgabe ein Qualitätsfeedback durch die beauftragten Gutachter.

## Versicherungen werden teurer

Die Kfz-Versicherer wollen auch 2019 die Prämien nach oben anpassen. Das ist ihnen für den Jahreswechsel 2018 schon über Gebühr gelungen. »Die Sanierung lag über dem Vorjahresniveau«, stellt Harald Seliger, Flottenexperte der R+V Versicherung, fest. Er vermutet sogar eine Trendwende, weil der Aufwand für Schäden im Vergleich zu den Prämieinnahmen den niedrigsten Stand seit 2007 erreicht hat. Die Botschaft hinter den Zahlen formuliert der Versicherungsmakler Marsh: Schadenbelastete Flotten müssen weiterhin mit Prämienanpassungen rechnen. Anders sieht es aber aus, wenn Flotten einen guten Schadenverlauf aufweisen – was auch aus einem effizienten Schadenmanagement resultiert.

**6d**  
TEMP

Neueste  
Motorentechnologie  
serienmäßig.



# Der Hyundai Santa Fe Erobern Sie geschäftliches Neuland.

Mtl. Full-Service-Leasingrate  
inkl. Technik-Service zzgl. MwSt.  
ab **199,95 EUR<sup>1</sup>**

Abbildung zeigt aufpreispflichtige Sonderausstattung.

## Weiterkommen: mit den Hyundai Geschäftsmodellen.

Ideen vorantreiben. Neue Ziele ansteuern. Auf bislang unbekanntes Terrain vorstoßen. In der schnelllebigen Businesswelt sind die Hyundai Geschäftsmodelle Ihre idealen Wegbereiter. Wie der Hyundai Santa Fe, der mit kraftvollen Motoren und seinem variablen Allradantrieb<sup>2</sup> für die nötige Dynamik sorgt. Dazu kommen Technologien wie innovative Konnektivität über Apple CarPlay<sup>TM2</sup> und Android Auto<sup>TM2</sup> sowie das übersichtliche Head-up-Display<sup>2</sup>, mit dem Sie wichtige Fahrinformationen immer direkt vor Augen haben. Außerdem sorgt der Totwinkelassistent mit Monitoranzeige<sup>2</sup> für mehr Sicherheit – auf dem Weg zu neuen unternehmerischen Erfolgen. Welche Anforderungen auch immer Ihr Business hat: Ihr Hyundai Partner berät Sie gern zu einem auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Leasingangebot.

Lernen Sie die Hyundai Geschäftsmodelle kennen auf: [hyundai.de/Gewerbekunden](http://hyundai.de/Gewerbekunden)



Kraftstoffverbrauch für den Hyundai Santa Fe 2.0 CRDi Select mit 110 kW (150 PS), 6-Gang Getriebe: innerorts: 6,6 l/100 km; außerorts: 5,2 l/100 km; kombiniert: 5,7 l/100 km; CO<sub>2</sub>-Emission kombiniert: 151 g/km; Effizienzklasse: B. Die angegebenen Verbrauchs- und CO<sub>2</sub>-Emissionswerte wurden nach dem vorgeschriebenen WLTP-Messverfahren ermittelt und in NEFZ-Werteumgerechnet.

<sup>1</sup> Berechnungsbeispiel für das gewerbliche Kilometerleasing inkl. Technik-Service bei 0,- € Sonderzahlung, Laufzeit von 36 Monaten und 10.000 km p.a. zzgl. MwSt. Das Angebot ist auf Basis der unverbindlichen Preisempfehlung der Hyundai Motor Deutschland GmbH erstellt. Den verbindlichen Endpreis – einschließlich anfallender Nebenkosten für Zulassung und Überführung – erfahren Sie bei Ihrem Hyundai-Vertragshändler. Umfang des Technik-Service (Wartung & Verschleiß) gemäß den Regelungen der allgemeinen Geschäftsbedingungen der ALD AutoLeasing D GmbH und beinhaltet alle vom Hersteller vorgeschriebenen Inspektionen und Wartungsarbeiten inkl. Ersatzteilen, Schmierstoffen, Flüssigkeiten und Beseitigung verschleißbedingter Schäden sowie Lohn und benötigtes Material. Gültig für alle vom 01.08.2019 bis 30.09.2019 abgeschlossenen Leasingverträge für ein Neufahrzeug für den Hyundai Santa Fe Select 2.0 CRDi Frontantrieb, Diesel mit 110 kW (150 PS), 6-Gang-Getriebe. Unverbindliche Preisempfehlung inkl. Phantom-Black Mineraleffekt-Lackierung zzgl. MwSt. 30.159,66 €. Der Preis richtet sich nach den geltenden Konditionen gemäß Großkundenabkommen. Angebot freibleibend, Änderungen und Irrtümer bleiben vorbehalten. Ein Angebot für Gewerbekunden der ALD AutoLeasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg, im Rahmen des Produktes Hyundai Leasing, in Kooperation mit Hyundai Motor Deutschland GmbH, Kaiserleipromenade 5, 63067 Offenbach. Für den Leasingvertrag gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen der ALD AutoLeasing D GmbH. Hyundai Leasing ist ein Produkt der ALD AutoLeasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg. <sup>2</sup> Optional, gegen Aufpreis erhältlich. Apple CarPlay<sup>TM</sup> ist ein eingetragenes Warenzeichen der Apple Inc. Android Auto<sup>TM</sup> ist ein eingetragenes Warenzeichen der Google Inc.

**5** Jahre  
Garantie ohne  
Kilometerlimit

\* Ohne Aufpreis und ohne Kilometerlimit: die Hyundai Herstellergarantie mit 5 Jahren Fahrzeuggarantie (3 Jahre für Car Audio inkl. Navigation bzw. Multimedia), 5 Jahren Lackgarantie sowie 5 Jahren Mobilitätsgarantie mit kostenlosem Pannen- und Abschleppdienst (gemäß den jeweiligen Bedingungen im Garantie- und Serviceheft). 5 kostenlose Sicherheits-Checks in den ersten 5 Jahren gemäß Hyundai Sicherheits-Check-Heft. Für Taxis und Mietwagen gelten generell abweichende Regelungen. Das Garantie- und Serviceheft kann vorsehen, dass die Hyundai 5 Jahre-Garantie für das Fahrzeug nur gilt, wenn dieses ursprünglich von einem autorisierten Hyundai Vertragshändler an einen Endkunden verkauft wurde.

# Setzen, 6!

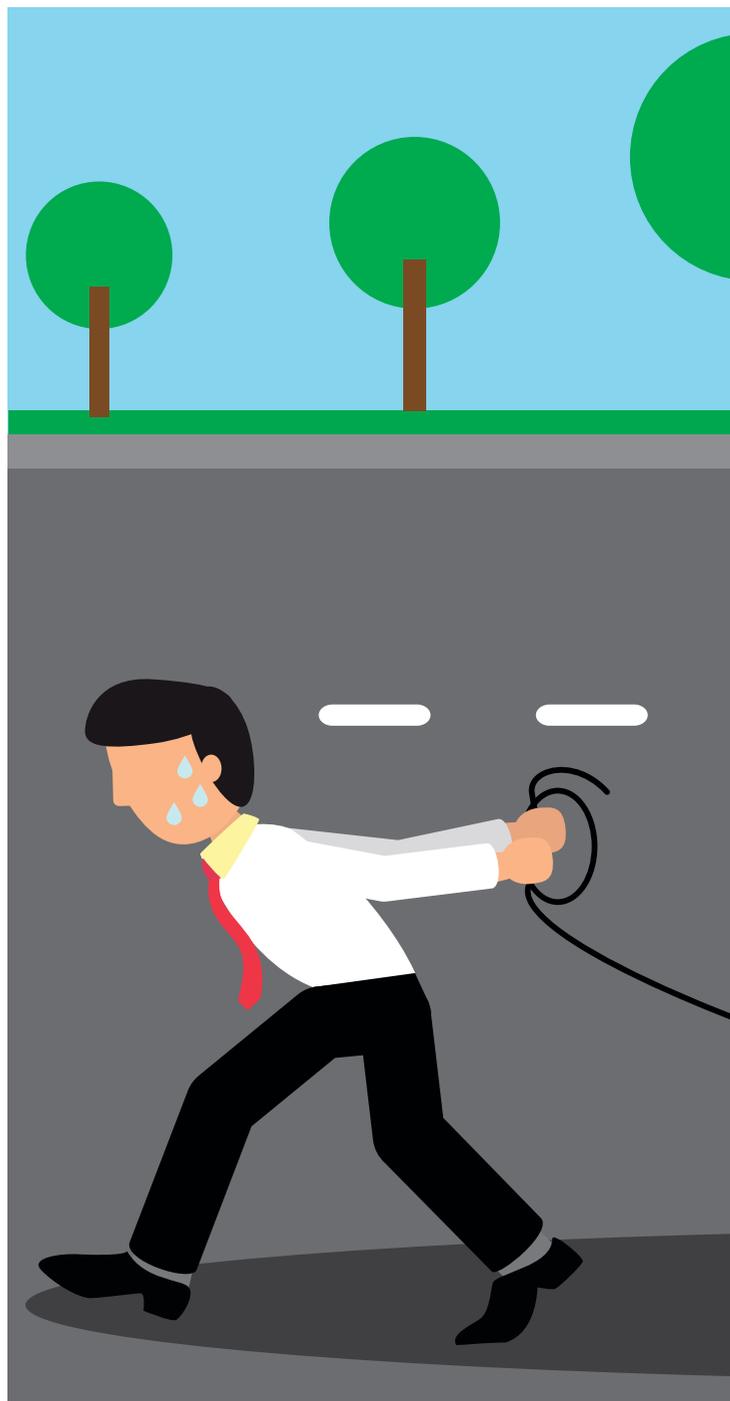
Immer mehr Autos werden wegen Sicherheitsmängeln in die Werkstätten gerufen. Was passiert, wenn Flottenmanager die **Rückrufe** ignorieren?

von Peter Ilg

Es hört und hört nicht auf. Erst kürzlich erzielte der Abgasskandal wieder einmal Daimler. Mercedes soll an dem Modell GLK 220 CDI die Stickoxidwerte manipuliert haben. Rund 60.000 solcher Fahrzeuge wurden zwischen 2012 und 2015 gebaut. Das Kraftfahrt-Bundesamt leitete ein formelles Anhörungsverfahren gegen Daimler ein. Branchenkenner vermuten, dass es nicht die letzte Abschaltvorrichtung gewesen sein wird, die man findet. Konsequenz: Die Hersteller müssen die Autos auf Anordnung des Kraftfahrt-Bundesamts nachbessern.

Bevor das KBA aber eine für die Hersteller sehr teure Rückrufaktion anordnet, untersuchen die KBA-Ingenieure die verdächtigen Fahrzeuge auf ihre Sicherheit. 2018 waren es 916 Modelle gewesen, von denen 572 in die Werkstätten beordert wurden. Nach Auskunft des KBA wurden im vergangenen Jahr rund 3,5 Millionen Fahrzeuge zurückgerufen, 600.000 oder gut 20 Prozent mehr als 2017. Damit gab es im letzten Jahr mehr Rückrufe als Neuzulassungen. Ein Trend, der seit Jahren anhält. Entweder werden die Hersteller und Importeure aufgrund von Haftungsfragen vorsichtiger, weil gewaltige Schadenersatzzahlungen drohen. Oder werden womöglich zunehmend Produkte auf den Markt gebracht, die teilweise nicht ausgereift sind?

Das Deutsche Kraftfahrzeuggewerbe hat eine andere Erklärung: »Die Qualität der Kraftfahrzeuge wird nicht zunehmend schlechter. Aber die Autos werden aufgrund der steigenden Anzahl an Assistenzsystemen komplexer«, sagt Verbandssprecher Ulrich Köster. Die verschiedenen Steuergeräte, Sensoren und Aktuatoren müssten perfekt zusammenar-



beiten, damit alle Fahrfunktionen sicher funktionieren. »Wichtig ist es, diese Systeme auch nach Markteinführung zu betrachten, um Verbesserungen in Form von Software-Updates zu installieren«, so Köster. Von solchen Aktionen bekommen die Flottenverantwortlichen meist nichts mit, weil diese Arbeiten bei Service-Intervallen miterledigt werden. Falls die Firmenwagen dafür doch zurückgerufen

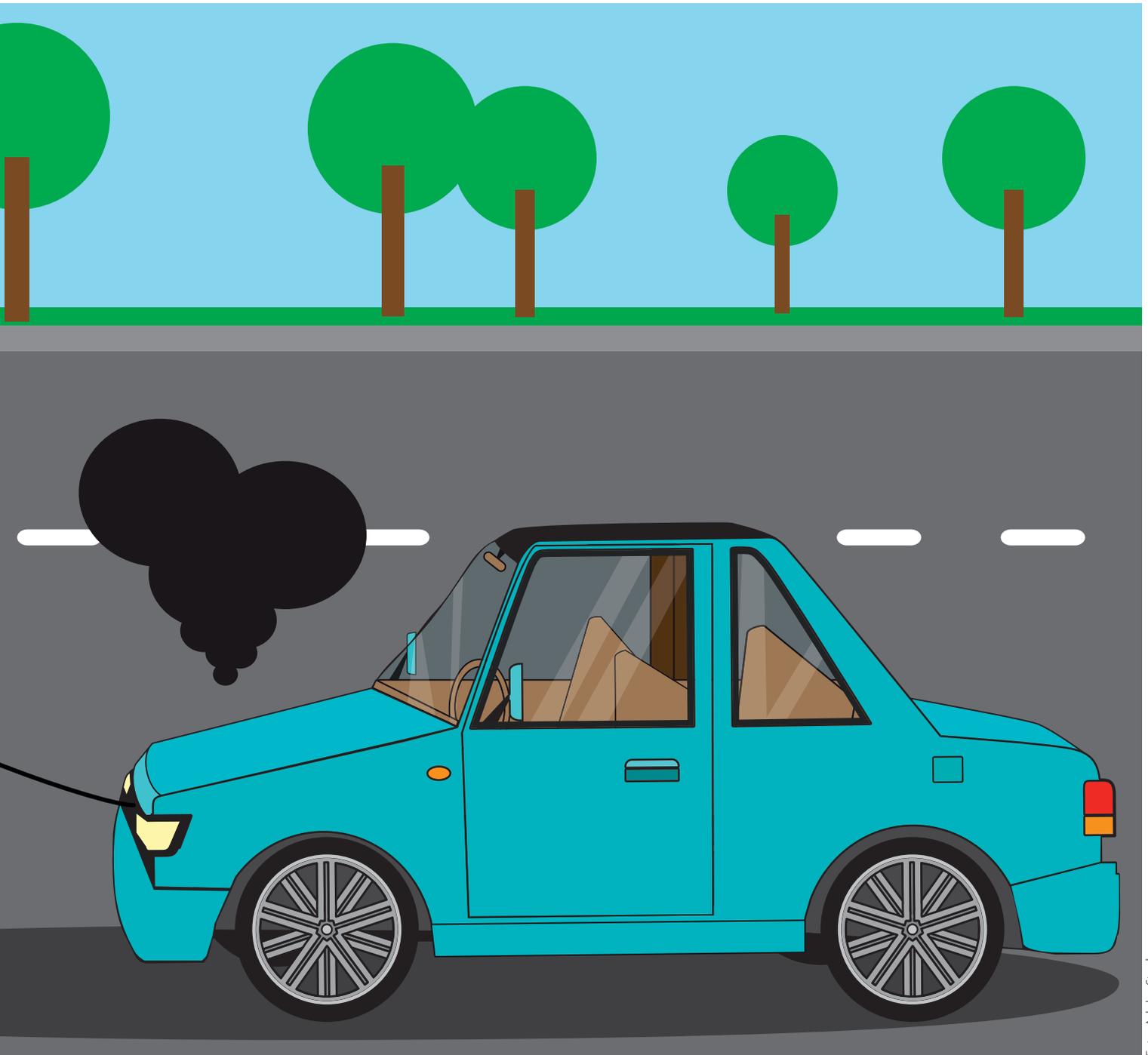


Foto: Adobe Stock

werden, sind das freiwillige Aktionen, deren Teilnahme den Unternehmen freisteht. Anders ist das bei angeordneten Rückrufen, denn die betreffen sicherheits- oder umweltrelevante Teile im Fahrzeug.

Wie aber laufen Rückrufe ab, und müssen die Halter betroffener Fahrzeuge dem Aufruf in die Werkstätten folgen? Was, wenn sie das nicht tun? »Rückrufaktionen kann nur der Hersteller initiieren und

das Kraftfahrt-Bundesamt mischt mit«, weiß Rechtsanwalt Gerhard Hillebrand, Verkehrsrechtsexperte im Deutschen Anwaltverein. Als juristische Basis für Rückrufe dient das Produkthaftungsrecht. Es verpflichtet die Fahrzeugbauer, Mängel zu beseitigen. Entweder freiwillig oder angeordnet. »Das geschieht, wenn schwerwiegende Mängel vorliegen und die Verkehrssicherheit gefährdet ist«, sagt der Rechtsanwalt. Das Kraftfahrt-Bundesamt >

verwaltet das zentrale Fahrzeugregister und hat damit die Adressen aller betroffenen Fahrzeughalter. Bei gekauften Flottenfahrzeugen wird also das Unternehmen angeschrieben, bei geleasteten Firmenwagen die Leasinggesellschaft, die wiederum den Nutzer informiert.

Die Kosten für Arbeitszeit und Material trägt während der gesetzlichen Garantiefrieten der Hersteller. »Außerhalb macht er es aus Gründen der Kulanz«, so Hillebrand. Das ist eine reine Imagefrage. Wurden alle Arbeiten erledigt, allerdings nicht gut, hat der Kunde ein Gewährleistungsrecht. Doch der Kunde muss den Pfusch beweisen. Dass der Mitarbeiter seinen Geschäftswagen in die Werkstatt bringen und wieder abholen muss und den Firmen dadurch Kosten entstehen, ist Pech. Sie haben keinen Anspruch auf finanziellen Ausgleich. Wenigstens haben sie während der Gewährleistungsfrist Anspruch auf einen Ersatzwagen.

Wie umfangreich die Hersteller ihre Kunden informieren, bleibt ihnen überlassen. Mercedes beispielsweise gibt per Post unabhängig von der Kategorisierung des Rückrufs Auskunft über den Sachverhalt, dessen mögliche Auswirkungen und den anstehenden Rückruf. Dabei wird der Halter aufgefordert, die Firmenwagen in einer Vertragswerkstatt reparieren zu lassen.

Bei Servicemaßnahmen der Hersteller kann der Halter selbst entscheiden, ob er an der Aktion teilnimmt. Anders

sieht es bei Rückrufen aus, die auf die Beseitigung einer ernsthaften Gefährdung ausgerichtet sind. »Eine ernste Gefahr besteht immer dann, wenn die Gefährdung plötzlich und unerwartet eintritt und unmittelbar zu einem Verletzungsrisiko führt«, sagt Stephan Immen, Sprecher des Kraftfahrt-Bundesamtes. »Eine vollständige Beseitigung des Mangels ist das Ziel. Darum ergreift das KBA Gegenmaßnahmen und überwacht solche Rückrufe.« Wer dann seine Flottenfahrzeuge nicht in die Werkstatt schickt, wird wiederholt aufgefordert. Geschieht dann immer noch nichts, meldet das KBA die Fahrzeugdaten der örtlichen Zulassungsbehörde. Die mahnt nochmals und droht, die Fahrzeuge stillzulegen.

Rückrufaktionen kosten nicht nur die Hersteller viel Geld, sondern können auch Zulieferer hart treffen. Wenn möglich, holen sich die Hersteller bei Teilelieferanten Geld zurück, wenn die den Mangel zu verantworten haben. Sie wie der Airbaghersteller Takata. Weil dessen Airbags nicht richtig funktionierten, mussten in den letzten Jahren weltweit 50 Millionen Autos teuer nachgebessert werden. Mittlerweile ist bei Takata nichts mehr zu holen. Das japanische Unternehmen ist insolvent. ■

## Die zehn größten Fahrzeugrückrufe aller Zeiten

Platz	Marke	Jahr	Betroffene Fahrzeuge	Grund
1		1980	21 Mio.	Parkbremse: Abgestellte Fahrzeuge rollen einfach los.
2		1999	15 Mio.	Tempomat löst Brände aus.
3		2009	9 Mio.	Autos beschleunigen wegen defekten Gaspedals.
4		2016	8,5 Mio.	Dieselskandal
5		1996	7,9 Mio.	Zündschloss verursacht Brände.
6		2012	7,4 Mio.	Defekte elektrische Fensterheber
7		1971	7,0 Mio.	Motoraufhängung
8		1981	5,8 Mio.	Fahrzeugaufhängung
9		2014	5,8 Mio.	Defekter Zündschalter stellt Motor ab und verhindert, dass Airbag auslöst.
10		2014	5,4 Mio.	Airbagprobleme

Quelle: OSV

ZERO EMISSIONS  
ZERO ACCIDENTS  
**100% EFFICIENCY**

# ZUKUNFTS

**JETZT ANMELDEN  
UND PLÄTZE SICHERN**

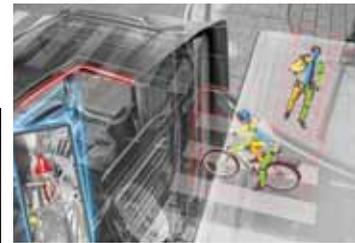


Weitere Informationen und Link zur Anmeldung

[www.zukunftskongress-nutzfahrzeuge.de](http://www.zukunftskongress-nutzfahrzeuge.de)

[ Fachausstellung ]  
[ Networking ]  
[ Abendveranstaltung ]

# KONGRESS NUTZFAHRZEUGE 2019



**19.-20. NOVEMBER 2019**

Hotel Titanic  
Chaussee, Berlin

VERANSTALTER



MEDIENPARTNER



PREMIUMPARTNER



BUSINESSPARTNER



automotive  
engineering



PARTNER





Die glücklichen Gewinner: In jeder Kategorie wurden zwei Awards an die Vertreter der Autohersteller vergeben.

# So sehen Sieger aus

15 Kategorien, 30 Gewinner – firmenauto  
kürte die Firmenaus des Jahres 2019.

von Hanno Boblenz

Ausgerechnet am heißesten Tag des Sommers lud firmenauto zur Preisverleihung der Firmenaus des Jahres 2019 nach Stuttgart. Aber glücklicherweise ist der Kursaal Bad Cannstatt klimatisiert, sodass die Veranstaltung nicht zur schweißtreibenden Angelegenheit ausartete. Wobei manche der Preisträger ordentlich zu tun hatten. VW-GroßkundenChef Ralf Weichselbaum durfte gleich fünfmal aufs Podium steigen, um Awards abzuholen. Und auch die Vertreter von Audi, Skoda und Volvo hatten nach der Veranstaltung so einiges zu tragen.

Im Vorfeld hatten 157 Jurymitglieder in 15 Kategorien ihre Favoriten gewählt. Die Jury setzte sich aus 137 Flottenmanagern sowie 14 Fuhrparkexperten großer, unabhängiger Leasinggesellschaften und Dienstleister zusammen. Außerdem stimmten sechs Chefredakteure der europäischen Flottenmagazine Fleet & Mobility (Niederlande), About Fleet (Schweiz), Fleet (Polen), Fleet Europe (Belgien), Fleet News/Fleet Business (Griechenland) und Flotte (Österreich ab. ☐

Moderatorin  
Alexandra von  
Lingen und ETM-  
Geschäftsführer  
Oliver Trost.



## Minicars

Gesamtwertung	
	
1 VW Up	20 %
2 Skoda Citigo	11 %
3 Fiat 500	10 %

Importwertung	
	
1 Fiat 500	17 %
2 Skoda Citigo	16 %
3 Seat Mii	13 %

## Kleinwagen

Gesamtwertung	
	
1 VW Polo	16 %
2 Audi A1	13 %
3 BMW i3	12 %

Importwertung	
	
1 Seat Ibiza	18 %
2 Skoda Fabia	17 %
3 Renault Zoe	10 %

## Kompaktklasse

Gesamtwertung	
	
1 Audi A3	13 %
2 VW Golf	13 %
3 Ford Focus	12 %

Importwertung	
	
1 Skoda Octavia	21 %
2 Volvo V40	14 %
3 Seat Leon	13 %

## Mittelklasse

Gesamtwertung	
	
1 Audi A4	13 %
1 VW Passat	13 %
2 BMW 3er	13 %

Importwertung	
	
1 Skoda Superb	23 %
2 Volvo S/V60	19 %
3 Hyundai i40 Kombi	10 %

## Die Jury

Gewählt haben 137 Fuhrparkverantwortliche, die zusammen über 350.000 Pkw verantworten, sowie 20 Flottenexperten aus diversen Branchen.

137 Flottenmanager



bis 49 Pkw (26,7 %)  
50–99 Pkw (19,3 %)  
über 100 Pkw (54,0 %)

14 Flottenexperten



Unabhängige Leasinggesellschaften und Dienstleister

6 Chefredakteure europäischer Flottenmagazine



Fleet & Mobility (NL); Fleet Europe (B); About Fleet (CH); Flotte (A); Fleet News/Fleet Business (GR); Fleet (PL)

## Obere Mittelklasse

Gesamtwertung	
	
1 Audi A6	23 %
2 BMW 5er	22 %
3 Mercedes E-Klasse	21 %

Importwertung	
	
1 Volvo S/V90	13 %
2 Jaguar XF	6 %
3 Maserati Ghibli	4 %

## Oberklasse

Gesamtwertung	
	
1 BMW 7er	20 %
2 Mercedes S-Klasse	20 %
3 Audi A8	19 %

Importwertung	
	
1 Tesla Model S	26 %
2 Jaguar XJ	24 %
3 Maserati Quattroporte	16 %

## Kleine Vans

Gesamtwertung	
	
1 VW Touran	16 %
2 BMW 2er Active Tourer	14 %
3 VW Caddy	13 %

Importwertung	
	
1 Renault Scénic	23 %
2 Renault Kangoo	22 %
3 Citroën Berlingo	19 %

## Maxivans

Gesamtwertung	
	
1 Mercedes V-Klasse	20 %
2 VW T6	19 %
1 Ford S-Max	12 %

Importwertung	
	
1 Seat Alhambra	23 %
2 Renault Espace	19 %
3 Citroën Spacetourer	14 %

Werte gerundet. Rangfolge ergibt sich aus Differenz im Zehntel-Bereich



Marion Burkhardt und Katharina Schmidt (Arval).



Norbert Fröhlich (BMW) und Markus Schäffler (Signal Design).



Lars Günther und Patrick Dietrich (Hahn Automobile).



Ralf Weichselbaum (Volkswagen), Immanuel Schneeberger (firmenauto) und Andreas Krause (Audi).

## Kleine SUV

### Gesamtwertung



1	<b>VW T-Roc</b>	21 %
2	Audi Q2	16 %
3	Opel Crossland X	9 %

### Importwertung



1	<b>Seat Arona</b>	16 %
2	Mazda CX-3	13 %
3	Renault Captur	9 %

## Kompakte SUV

### Gesamtwertung



1	<b>Audi Q3</b>	16 %
2	VW Tiguan	12 %
3	Skoda Karoq	8 %

### Importwertung



1	<b>Skoda Karoq</b>	18 %
2	Volvo XC40	16 %
3	Seat Ateca	14 %

## Midsize-SUV

### Gesamtwertung



1	<b>BMW X3</b>	15 %
2	Audi Q5	15 %
3	Volvo XC60	13 %

### Importwertung



1	<b>Volvo XC60</b>	21 %
2	Skoda Kodiahq	20 %
3	Jaguar F-Pace	12 %

## Große SUV

### Gesamtwertung



1	<b>BMW X5</b>	14 %
2	Audi Q7	11 %
3	VW Touareg	10 %

### Importwertung



1	<b>Volvo XC90</b>	25 %
2	Tesla Model X	13 %
3	Range Rover	10 %



Stefan Behringer, Katharina Wolff und Michael Gergen (Dataforce).



Martin Schou und Holger Kirsch (Daimler Financial Services).



Stefan Kölbl (Dekra) und Hanno Boblenz (firmenauto).



Birgit Subirge und Christine Meyer (Europa Service).



Axel Zurhausen und Dustin Bäcker (Volvo).

## Pick-ups

### Gesamtwertung



1	<b>VW Amarok</b>	27 %
2	Mercedes X-Klasse	21 %
3	Ford Ranger	20 %

### Importwertung



1	<b>Nissan Navara</b>	28 %
2	Toyota Hilux	26 %
3	Mitsubishi L200	21 %

## Newcomer

### Gesamtwertung



1	<b>Audi e-Tron</b>	14 %
2	VW T-Cross	10 %
3	Audi Q8	8 %

### Importwertung



1	<b>Tesla Model 3</b>	12 %
2	Volvo XC40	12 %
3	Volvo S/V60	11 %

## Elektroautos

### Gesamtwertung



1	<b>Audi e-Tron</b>	16 %
2	BMW i3	13 %
3	VW e-Golf	7 %

### Importwertung



1	<b>Renault Zoe</b>	14 %
2	Tesla Model 3	13 %
3	Tesla Model S	12 %



Steffen Zöhke konnte für Skoda gleich drei Awards einpacken.

Werte gerundet. Rangfolge ergibt sich aus Differenz im Zehntel-Bereich

# »Wir haben eine harte



Erst der innovative Streetscooter, jetzt ein Mini-E-Auto: **e.Go Mobile** macht vieles anders als andere. Unternehmenschef Prof. Günther Schuh und Vertriebsleiter Dr. Martin Sommer erklären die Vertriebsstrategie, die hinter dem Start-up steckt.

**Seit Mai liefern Sie den e.Go Life aus. Lässt sich das Interesse auf Gewerbeseite schon beziffern?**

**Sommer:** Etwa ein Drittel der Anfragen kommt aus Unternehmen. Natürlich steigern neben der Kaufprämie auch die Förderprogramme mancher Länder das Interesse.

**Sozialdienste mit kleinen Einsatzradien ihrer Fahrzeuge könnten den Durchbruch der Elektroautos bringen. Auch für e.Go?**

**Sommer:** Zumindest ist diese Branche aufgrund ihrer Fahrzyklen für die E-Mobilität prädestiniert. Die Caritas etwa hat über 300 Fahrzeuge bei uns vorbestellt. Das gesamte Fuhrparkpotenzial der Caritas mit Fahrprofilen, die für den e.Go Life geeignet sind, liegt sogar beim Zehnfachen.

**Angenommen, die Reichweite passt. Was sind danach die entscheidenden Aspekte für einen Umstieg?**

**Sommer:** Wichtig ist das Gesamtpaket. Manche Kunden wollen zum Elektroauto passende Energieverträge, Lademöglichkeiten oder Abrechnungsdienstleistungen. Wir arbeiten dazu bislang mit der Aachener Stawag zusammen, mit Rheinenergie in Köln sowie mit der MVV in Mannheim. Für Ladetechnik und Ladestromabrechnung haben wir das Stuttgarter Unternehmen Eliso als Partner gefunden. Und wir selbst bieten natürlich auch eine eigene Ladetechnik in Form einer 11-Kilowatt-Wallbox an.

**Herr Schuh, wie können Sie mit Nettolistenpreisen unter 13.500 Euro starten?**

**Schuh:** Wir haben einen konzeptionellen Konstruktionsvorteil durch die Bauweise. Der lässt sich auf etwa 8.000

---

## Günther Schuh

Prof. Dr. Günther Schuh hat seit 2002 einen Lehrstuhl für Produktionssystematik an der RWTH Aachen. Er war 2010 Mitgründer von Streetscooter und leitete das Unternehmen als Geschäftsführer zwischen 2012 und 2014. 2015 gründete er e.Go Mobile und ist dort seitdem CEO.

# Schule durchlaufen«

Euro pro Auto beziffern. Unser Einkaufsnachteil als kleiner Hersteller liegt normalerweise bei knapp 5.000 Euro. Genau das aber ist die Stellschraube. Eliminieren können wir diesen Nachteil nicht ganz. Aber wenigstens mindern durch intelligente Kooperationen. Wie etwa die mit Volkswagen und der künftigen Nutzung des VW-Elektrifizierungsbaukastens.

**Infotainment von JBL, Leuchten von Hella, Fensterheberschalter vom PSA-Lieferanten. Klingt nach einer ziemlich ausgedehnten Einkaufstour bei den Zulieferern.**

**Schuh:** Komponenten, die am Markt funktionieren und in hohen Stückzahlen produziert werden, braucht man ja nicht selbst entwickeln. Besser ist, sie günstig einzukaufen. Wir wollten aber nicht als Bittsteller auftreten, sondern waren selbstbewusst nach dem Tom-Sawyer-Prinzip unterwegs. Du darfst mir den Zaun streichen, aber du musst mir dafür was schenken. Wir wollten Zulieferern aufzeigen, dass es sich lohnt, bei e.Go von Anfang an dabei zu sein. Was die angesprochenen Leuchten angeht: Die stammen aus dem Standardregal von Hella. Wir haben unseren italienischen Designer gebeten, ein Auto mit diesen Leuchten zu zeichnen und nicht auf teure Eigenkreationen zu setzen. Hella hat uns dann quasi als Benefit unser Logo in die Leuchten integriert.

**Ihr Werk 1 in Aachen ist mittlerweile ein ähnlicher Besuchermagnet wie einst die Smart-Fabrik in Hambach. Was macht e.Go anders als andere?**

**Schuh:** Wir entwickeln das Auto so, wie man eine Software entwickelt, nämlich stets veränderbar. Die Basisarchitektur ist unser Alu-Space-Frame. Darauf können wir in kürzes- >



---

## Martin Sommer

Vertriebsleiter Dr. Martin Sommer kam 2016 zu e.Go Mobile. Er promovierte im Bereich Innovationsmanagement, leitete die Unternehmensentwicklung bei e.Go und ist seit 2017 für den Aufbau des Vertriebsnetzes, für digitale Vertriebsprozesse und Produktmanagement verantwortlich.

ten Frequenzen Verbesserungsmaßnahmen oder Anpassungen durchführen. Ähnlich wie Releases bei einer Software. Marktanforderungen oder Ideen lassen sich so schneller und kostengünstiger in der Produktion umsetzen.

#### **Gibt es so etwas wie eine Produkt-DNA?**

**Schuh:** Wir gehen einen anderen Weg als die meisten Hersteller von Elektroautos, die auf Frontantrieb setzen. Durch den Heckantrieb, eine De-Dion-Hinterachskonstruktion und eine negative Wankachse, die – wie übrigens im 911er-Porsche auch – bei schneller Kurvenfahrt das innere Vorderrad und nicht das Hinterrad anheben lässt, bietet unser Auto ein Fahrvergnügen wie ein Gokart, zudem beim Starten eine Klasse Beschleunigung. Wir leisten uns trotz aller Kostenkompromisse ein tolles Design und wertige Details. Zum Beispiel selbst entworfene 17-Zoll-Felgen und Breitreifen, die diesen Namen auch verdienen.

#### **Reicht das, um auch Gewerbekunden zu überzeugen?**

**Schuh:** Dort zählen auch noch andere Werte. Wir haben durch die Entwicklung des Streetscooter für die Post eine harte, aber wertvolle Schule zum Sicherheitsanspruch von Business-Kunden durchlaufen. Daraufhin haben wir auch in den e.Go Life Sicherheitskomponenten einfließen lassen, die für einen Kleinwagen überdurchschnittlich gut sind. Die Batterie ist in ihrer Druckgusswanne wie in einer Panzerung verbaut und so in den Rahmen integriert, dass

die Steifigkeit der Fahrgastzelle noch mal erhöht wurde. Hinzu kommen vorne und hinten Knautschzonen, die in dieser Form eigentlich gar nicht nötig wären. Vorne sprechen wir von 42 Zentimetern. Das ist in etwa das Niveau der S-Klasse.

#### **Klingt gut, aber die meisten Ihrer Gewerbekunden sitzen mit dem Taschenrechner am Verhandlungstisch.**

**Schuh:** Eines unserer Argumente zur Gesamtkostenbetrachtung ist die Wertbeständigkeit. Man muss sich schon anstrengen, um unser Auto kaputt zu machen. Die Thermoplastkarosserie ist verletzungsresistenter als lackiertes Blech. Kleinere Parkrempler bleiben ohne Folgen. Ebenso bietet die robuste Achskonstruktion im Gegensatz zu einer Verbundlenkerlösung deutlich mehr Widerstandskraft. Denken Sie an das ständige Überfahren von Bordsteinen oder Bodenwellen im City-Einsatz. Auch diese Reparaturfreundlichkeit hat zur Einstufung des e.Go Life in die Kasko-Typklasse 13 geführt. Das ist für neue Fahrzeugmodelle bemerkenswert.

#### **Großes Thema bei Flottenkunden: Kosten und Lebenszyklus der Batterie. Welchen Weg geht e.Go?**

**Schuh:** Bei uns gehört die Batterie zum Auto, wird mit ihm zusammen verkauft und ist im Preis inbegriffen. Mietkosten fallen nicht an. Im Gegenteil, wir bieten unseren Kunden an, die Batterie nach acht Jahren zurückzunehmen und eine neue einzubauen. Wir können das zu attraktiven Preisen anbieten, weil wir die alte Batterie an Unternehmen weiterverkaufen, die mit stationären Energiespeichern arbeiten. Der Bedarf ist da.

#### **Müssten dann eigentlich die kalkulierten Restwerte nicht langsam durch die Decke schießen?**

**Schuh:** Zumindest müssten sie nach unserer Auffassung deutlich höher liegen, als sie zurzeit noch von den Analysten kalkuliert werden. Nachhaltigkeit und Wertbeständigkeit sind wichtige Einflussgrößen für die Total Cost of Ownership. Offenbar muss sich diese Erkenntnis aber erst noch durchsetzen. Deshalb warten wir mit Leasingofferten noch bis Ende des Jahres. Gingen wir damit jetzt schon an den Start, würden wir einfach die falschen Restwerte fixieren.





e.Go Mobile wurde 2015 gegründet und hat 450 Mitarbeiter. Das Unternehmen nutzt das Netzwerk des RWTH Aachen Campus mit dessen Forschungseinrichtungen und Technologieinstituten. Der e.Go Life wird im neuen Werk in Aachen-Rothe Erde gebaut und seit Mai ausgeliefert.

### Aber Finanzierungsmodelle gibt es schon?

**Schuh:** Ja. Wir arbeiten mit der MCE-Bank zusammen, dem Finanzierungspartner von Mitsubishi. Wir haben klassische Finanzierungsangebote, gehen aber auch hier in die Offensive. So bieten wir Kunden an, sofern sie sich nach vier Jahren wieder für ein Auto von uns entscheiden, ihren

## Ein Drittel der Kaufinteressenten sind Unternehmen, die ein kleines, günstiges E-Auto suchen

bisherigen e.Go Life zu einem Rückkaufwert von 52 Prozent, bei Vollausstattung sogar von 55 Prozent, zurückzukaufen. Wir garantieren also den Rückkauf ähnlich wie bei Leasingangeboten. Beim e.Go Life 20 wird das aus Kundensicht auf Bruttomonatsraten von 99 Euro rauslaufen, beim e.Go Life 60 von 150 Euro.

### Wo kaufe ich denn überhaupt einen e.Go Life und wer übernimmt den Wartungs- oder Reparaturservice?

**Sommer:** Unser Partner ist der Bosch Car Service mit rund 1.000 Stützpunkten in Deutschland. In etwa 60 größeren Autohäusern mit angeschlossenem Bosch-Car-Service-Betrieb können Sie ein Auto

auch bestellen. Allerdings im Vermittlungsgeschäft, e.Go bleibt Verkäufer des Autos. Zudem arbeiten wir mit Auto1 auch an einer digitalen Handelsplattform. Über die Plattform können Neufahrzeuge dann auch europaweit gekauft werden.

### Das heißt, Sie werden kein eigenes Niederlassungsnetz aufbauen?

**Sommer:** Nein. Wir leisten uns allerdings an wechselnden Standorten eigene Pop-up-Stores, mit denen wir den Erstkontakt zu unseren Autos ermöglichen. Mit unserem Vertriebsmix behalten wir die Preishoheit und – ganz wichtig – die Kundenbindung, weil wir der Vertragspartner sind. Einen Rabatt wird es übrigens nicht geben. Kalkulations- und Preissicherheit sind wesentliche Argumente, wie wir glauben.

### Es gibt sicher Kunden, die wollen ein Elektroauto nicht gleich kaufen, sondern nur nutzen ...

**Sommer:** Auch wir sehen das Potenzial dieses Trends. Deshalb haben wir ein eigenes Unternehmen, die e.2Go GmbH, gegründet. Hier wird man einen e.Go Life für den eigenen Fuhrpark einfach und flexibel zumieten können. Nebenbei ermöglicht das ja auch einen sanften Einstieg in das Thema Elektromobilität. Wichtig ist es, den Kunden eine gewisse Investitionsangst zu nehmen.

Interview: Alex Mannschatz

# Verzichtserklärung

Der **e.Go Life** verzichtet auf Verzichtbares und kommt mit Heckantrieb. Vor allem ist er sensationell günstig. Aber auch gut?

von Alex Mannschatz

**F**irst Edition heißt die erste Ausgabe des e.Go Life. Der stärkste Ableger des mit drei Batteriegrößen und in drei Motorisierungen angebotenen Cityflitzers wirkt von außen nicht anders als andere Kleinstwagen. Ein bisschen mutiger gestylt vielleicht. Karosiert ist er mit eingefärbten Thermoplastteilen. Warum sich der Einstiegspreis nach Abzug von 4.000 Euro Umweltbonus unter 13.000 Euro drücken ließ, zeigt sich aber auch an vernünftiger Einkaufspolitik. Die Lampen entstammen dem Hella-Standardregal, die meisten Schalter sind hunderttausendfach bereits bei PSA verbaut. JBL liefert das Infotainmentmodul.

Die innere Anmutung ist bescheiden, aber zweckgerecht. Auf eine Klappe überm Ablagefach auf der Beifahrerseite hat man verzichtet, auf eine Klimaanlage nicht. Die Flaschenhalter zwischen den Sitzen sind auch für größere Gefäße konzipiert, wie sie etwa Pflegedienste mit sich führen. Das Gestühl selbst ist eher dünn belegt, und sein Klappmechanismus erinnert an Zeiten, in denen so etwas erfunden wurde.

Das Gute daran: Alles funktioniert und erfüllt seinen Zweck. Ohne Schnick, ohne Schnack. Die Haptik des kleinen Lenkrads wirkt angenehm, die Sicht nach vorne ist prima, die wenigen Knöpfe und Schal-



Fotos: Gugu Mannschatz

ter sind durchweg gut erreichbar. Bleiben die Rücksitze unangetastet, ist der Kofferraum dahinter nur was fürs Handgepäck. Legt man sie einzeln um, entstehen mit 640 Litern opulente Raumverhältnisse.

Im Testwagen sorgen 75 PS für Vortrieb. Eigentlich wären die beiden an der Hinterachse gelagerten Elektromotoren gut für 82 PS. Die Drosselung wird der Hersteller aufheben, sobald die Freigaben fürs ESP und die Rekuperationsfunktion in der Produktion umgesetzt werden.

### Mit Hinterradantrieb flott ums Eck

Was den e.Go allerdings wirklich zum Spaßmobil macht, ist sein Hinterradantrieb. Spurtreu zieht er seine Bahnen, so als hätte er rundum eine Einzelradaufhängung. Hat er aber nicht – seine Entwickler haben das Konzept der De-Dion-Hinterachse wiederbelebt. Und erreichen damit recht hohe Querbeschleunigungspotenziale, was das Fahren zum Erlebnis macht.

Für Leute, denen Fahrspaß mehr bedeutet als Fahrkomfort. Zur Ehrenrettung des im Umgang mit Bodenwellen recht rustikal auftretenden Fahrwerks agieren die Reifen. Hier rollen veritable Pneus im (optionalen) Format 225/45/R17 und keine bis zum geringstmöglichen Rollwiderstand abgemagerten Dünnschleifen.

Der 23,5-kWh-Akku lässt sich über einen Typ-2-Stecker in knapp sieben Stunden laden. An der Haushaltssteckdose dauert es drei Stunden länger. Der Akku liegt unterflur verbaut in einer panzerartigen Kastenkonstruktion, die wiederum die Basisarchitektur, den Aluminium Space Frame, verstärkt. Auch deshalb fielen alle Crashtests bemerkenswert positiv aus.

Das Auto ist mit 3,35 Metern 26 Zentimeter kürzer als ein VW Up und leistet sich trotzdem einen mächtigen Vorderbau. Einen Gepäckraum im Bug bietet er dagegen nicht. Nur so lässt sich vermeiden, dass

Ladegut die Knautschzone von 44 Zentimetern in ihrer Funktion beeinträchtigt.

Dieses Elektroauto kommt mit wenigen Komponenten aus und lässt sich entsprechend günstig produzieren. Elektromobilität, so seine Botschaft, kann auch einfach sein. Mal sehen, wie die Konkurrenz reagiert. Macht sie's nach, ist aus Verbrauchersicht viel gewonnen. Ignoriert sie den neuen Wettbewerber, behält der e.Go Life fast schon ein Alleinstellungsmerkmal. Und wer wirklich Geld sparen will, konfiguriert sich den e.Go Life 20 zusammen. Das nur 27 PS starke Einstiegsmodell kommt zwar nur rund 100 Kilometer weit, kostet nach Abzug des Umweltbonus dafür knapp unter 10.000 Euro. ■



1



2



3



4

- 1 Erst mit geklappten Lehnen kann man vom »Kofferraum« sprechen.
- 2 Das einfach aufgebaute Infotainmentsystem stammt von JBL.
- 3 Nach sieben Stunden an der Wallbox ist der Akku wieder geladen. Alternativ kann man auch mit Schuko-Stecker laden.
- 4 Die ersten Pflegedienste haben den e.Go bestellt.

## e.Go Life

	Leistung	Drehmoment	0–100	Vmax	Batteriekap.	Verbrauch <sup>1)</sup>	Reichweite	Ladezeit	Kofferraum	Zuladung	Preis <sup>2)</sup>	Betriebskosten <sup>3)</sup>	Effizienz
20	20 kW (27 PS)	k.A.	35,0 s	112 km/h	14,5 kWh	14,5 kWh	100 km	3,8–5,4 h	140–640 l	450 kg	9.361 Euro	48,7/29,4 ct/km	A+
40	40 kW (55 PS)	k.A.	12,0 s	123 km/h	17,5 kWh	15,5 kWh	113 km	4,5–7,3 h	140–640 l	430 kg	10.622 Euro	51,6/31,4 ct/km	A+
60	60 kW (82 PS)	k.A.	8,6 s	142 km/h	23,5 kWh	16,2 kWh	145 km	6,9–9,8 h	140–640 l	390 kg	12.723 Euro	56,2/34,3 ct/km	A+

Herstellangaben; <sup>1)</sup> WLTP; <sup>2)</sup> Umweltbonus bereits abgezogen

<sup>3)</sup> Bei 10.000/20.000 km pro Jahr, 60/36 Monate Laufzeit. Berechnet von DEKRA



# Touch Me Babe!

Der **Audi A4** wurde grundlegend überarbeitet. Neu ist neben einem großen Touchscreen auch der Zweiliter-Diesel mit 163 PS.

von Immanuel Schneeberger

**A**udi A4-Facelift? War das nicht gerade erst? Wenn Sie sich das auch fragen, sind Sie zumindest nicht allein. Die letzte Überarbeitung ist noch keine neun Monate her. Doch die neuen Schürzen und WLTP-genormten Antriebe waren nur eine Zwischenstufe. Jetzt überarbeitet Audi den A4 von Grund auf.

Serienmäßige LED-Scheinwerfer, breiterer Kühlergrill, überarbeitete Schürzen, Farben und Räder und nicht zuletzt eine frische Heckpartie – andere Hersteller würden beinahe schon von einem neuen Modell sprechen. Zumal die Renovierung vor dem Innen nicht haltmacht.

Dort nämlich hält der neue Konzern-Infotainmentbaukasten der dritten Generation Einzug. Und der kann nicht mehr mit dem altbekannten Dreh-Drücksteller auf der Mittelkonsole. Folgerichtig baut Audi ihn auch gar nicht mehr erst ein. Dafür wuchs der so hoch wie blickgünstig angebrachte Bildschirm in der Diagonale. Und drückt man mit dem Finger auf ihm

herum, so tut er endlich das, was schon immer alle von ihm erwartet haben: Er reagiert. Und zwar schnell und zielgenau. Das Touch-System ist seit dem A8 bei Audi angekommen. Die jüngste Ausführung im A4 muss zwar mit nur einem Display auskommen, dessen Bedienung klappt aber intuitiv.

## Freitext-Sprachbedienung und Touchscreen

Alternativ hört der A4 aufs Wort. Auch bei anderen Teilen des Infotainments lässt sich Audi von der Smartphone-Welt inspirieren. Wer die große Werksnavigation nicht immer braucht, muss sie künftig nicht mehr mitbestellen. Alternativ können die Kunden eine monatliche Rate für die Nutzung der Lösung bezahlen. Auch das digitale Radio und die Smartphone-Integration über Apple Carplay und Android Auto gibt es „on demand“. Damit will Audi auch Pool- und Vermietfahrzeuge während der Nutzung passend ausstatten. Wie attraktiv die Bepreisung ist und wie die Besteue-



- 1** Am Heck gibt es neue Leuchten und Schürzen.
- 2** Innen ersetzt ein Touchscreen den Dreh-Drück-Steller auf der Mittelkonsole.
- 3** Der S4 hat einen 347-PS-V6-TDI samt elektrischem Verdichter.



nung bei privat genutzten Dienstwagen aussieht, bleibt abzuwarten. Unverändert ohne monatliche Zusatzzahlung an Bord sind die guten Sitze. Bei den Platzverhältnissen hat sich naturgemäß nichts getan, vorn wie hinten finden Erwachsene genügend Bewegungsfreiheit, im Gepäckraum kommt auch Sperriges unter.

Interessanter fallen die Änderungen unter der vorderen Haube aus. Während sich bei den Benzinern nicht viel tut, sind vor allem die beliebten Zweiliter-Dieseln mit 136 und 163 PS einen näheren Blick wert. Sie haben nun einen Motorblock aus Alu und Kolben aus Stahl. Das spart Gewicht und bringt Effizienz. Dabei hilft ein Mildhybridsystem mit Riemen-Starter-Generator, der etwas rekuperieren und sanft beim Beschleunigen unterstützen kann. Außerdem ist die

Abgasnachbehandlung nun näher am Motor untergebracht und daher schneller auf Betriebstemperatur. Bei ersten Testfahrten überzeugt der 163-PS-Diesel in Kombination mit dem Siebenstufen-Doppelkupplungsgetriebe. Er läuft leise und kraftvoll, braucht dabei laut Bordcomputer trotz bergiger Straßen unter sechs Liter bei vorausschauender Fahrweise. Mehr Power muss nicht sein. Allerdings sollten Käufer aller Motoren bis 190 PS aufpassen: Audi regelt hier bei Tempo 210 ab. Dabei wären sonst bis zu 241 km/h drin. Grund sind Energiesparreifen, die Audi gegen 126 Euro Aufpreis gegen solche mit höherem Geschwindigkeitsindex tauscht.

Am oberen Ende der Leistungsskala steht der S4, in dem der Dreiliter-Diesel mittels des elektrischen Verdichters 347 PS und 700 Nm bringt. Er schafft es auf 250 km/h, und diese Abriegelung liegt nicht an den Reifen. Neben Limousine und Kombi erfuh auch der höhergelegte Allroad Quattro eine Überarbeitung. Später im Jahr setzt auch wieder der CNG-betriebene g-Tron mit 170 PS ein. Mit seinen niedrigen Betriebskosten ist er eine echte Option für Fuhrparkmanager mit spitzem Bleistift. ■

## Audi A4 Limousine

	Hubraum	Zyl.	Getriebe	Leistung	Drehmoment	0–100	Vmax	Verbrauch <sup>1)</sup>	CO <sub>2</sub> <sup>1)</sup>	Kofferraum	Zuladung	Preis	Betriebskosten <sup>3)</sup>	Effizienz
40 TDI Quattro	1.968 cm <sup>3</sup>	4	A/7 <sup>2)</sup>	140 kW (190 PS)	400 Nm/1.750	7,4 s	210 km/h	5,7 D	149 g	480–965 l	500 kg	37.689 Euro	74,2/49,2 ct/km	A
45 TDI Quattro	2.967 cm <sup>3</sup>	6	A/8	170 kW (231 PS)	500 Nm/1.750	6,0 s	250 km/h	6,5 D	170 g	480–965 l	495 kg	40.252 Euro	79,9/53,1 ct/km	A
S4 TDI Quattro	2.967 cm <sup>3</sup>	6	A/8	255 kW (347 PS)	700 Nm/2.500	4,8 s	250 km/h	6,9 D	180 g	480–965 l	455 kg	52.605 Euro	95,3/63,7 ct/km	B
35 TFSI	1.984 cm <sup>3</sup>	4	A/7 <sup>2)</sup>	110 kW (150 PS)	270 Nm/1.350	8,9 s	210 km/h	6,4 S	145 g	480–965 l	520 kg	30.168 Euro	68,1/46,4 ct/km	B
40 TFSI	1.984 cm <sup>3</sup>	4	A/7 <sup>2)</sup>	140 kW (190 PS)	320 Nm/1.450	7,3 s	210 km/h	6,5 S	148 g	480–965 l	510 kg	33.529 Euro	72,2/49,6 ct/km	B
45 TFSI Quattro	1.984 cm <sup>3</sup>	4	A/7 <sup>2)</sup>	180 kW (245 PS)	370 Nm/1.600	5,8 s	250 km/h	7,2 S	162 g	480–965 l	490 kg	38.824 Euro	79,0/54,4 ct/km	B

Herstellangaben; Motoren erfüllen Euro 6d-Temp EVAP ISC; <sup>1)</sup>WLTP; <sup>2)</sup>Doppelkupplungsgetriebe

<sup>3)</sup> Bei 20.000/40.000 km pro Jahr, 60/36 Monate Laufzeit. Berechnet von DEKRA

# Technologie-Laster

Der BMW 3er Touring will komfortabler, praktischer, vernetzter und auch noch fahrdynamischer werden. Schafft er das?

von Immanuel Schneeberger

Der BMW 3er war immer ein kompaktes Auto. Eng, aber maßgeschneidert wie ein gut sitzendes Sakko. Schon die letztes Jahr präsentierte Limousine zeigte die Richtung auf: Der Dreier wird größer. So auch der Touring genannte Kombi. Um knapp acht Zentimeter wächst er in der Länge auf nun 4,71 Meter. Gleichzeitig steht die Heckklappe steiler. Das macht Hoffnung auf einen größeren Gepäckraum. So viel sei verraten: In Norm-Litern wird sie nicht erfüllt. Bei aufrechten Rücksitzen passen 500 Liter hinten rein, das sind ganze fünf Liter mehr als bisher. Wer die dreigeteilte Rücksitzbank komplett umlegt, bekommt 1.510 Liter Gepäck unter. Das ist klassenüblich und sollte auch für ausführliche Werbeunterlagen ausreichen.

## Niedrige Ladekante, elektrische Heckklappe

Was wichtiger ist als die reine Anzahl von Litern, ist die Praktikabilität. Nach wie vor setzt BMW auf eine separat zu öffnende Heckscheibe, die stressfreies Einladen von Kleinkram erlaubt. Die ganze Heckklappe öffnet serienmäßig elektrisch. Die Ladekante liegt auf rückenfreundlichen 62 Zentimeter Höhe, die Öffnung ist nun drei Zentimeter höher und etwas breiter als bislang. Außerdem haben sich die Ingenieure eine neue Lösung zur Ladungssicherung überlegt. Optional fahren Gummischienen aus dem Ladeboden und verhindern so das Verrutschen des Ladeguts. Damit es beim Ein- und Ausladen problemlos flutscht, versenken sich die Gummischienen im Stand wieder.

Auf den Rücksitzen finden endlich auch erwachsene Mitfahrer würdige Raumbedingungen vor. Allerdings ist die mittlere Kopfstütze für Menschen über 1,50 Meter zu kurz. Auf den Vordersitzen ist alles gut: körpergerechte Sitze mit optional ausziehbarer Oberschenkelauflage und viel Seitenhalt. Der

Blick fällt wie in der 3er Limousine nun optional auf digitale Instrumente. Der große Bildschirm kann wahlweise über den bekannten Dreh-Drück-Steller oder, wie vom Smartphone gewohnt, über den Monitor bedient werden. Eine Freitext-Sprachbedienung reagiert auf alles, was nach der Ansprache „Hey BMW“ kommt. Wer nur zur vorderen Scheibe hinaus schauen will, bekommt dort das Bild im Head-up-Display eingespiegelt.

So gerüstet lenkt nur wenig vom Fahren ab. Vorerst stand nur der stärkste Diesel mit All-



radantrieb zur Verfügung. Er leistet aus drei Litern 265 PS und bürige 580 Nm Drehmoment. Die Kraft portioniert die bekannte Achtstufenautomatik von ZF stets passend. Sie verlässt sich auf das Drehmoment, der Motor spricht auch auf kleine Gaspedalbewegungen ansatzlos an und liefert stets mehr als genug Vortrieb. Nebenbei läuft der Reihenmotor sehr ruhig und vibrationsfrei, der Bordcomputer meldet Verbrauchswerte von unter acht Litern. Der stolze Preis dürfte Fuhrparkmanager aber eher zu 318d und 320d treiben, die mehrere Tausend Euro günstiger sind.

Und die Vierzylinder haben es durchaus in sich: Eine zweistufige Turboaufladung verbessert ihr Ansprechverhalten und spart im Teillastbereich Sprit. Außerdem wiegt der Motor weniger und so kommen sie dem Ideal einer gleichmäßigen >



Der Innenraum überzeugt durch gelungene Ergonomie und gute Raumverhältnisse. Die Bedienung klappt per Touchscreen, Dreh-Drück-Steller oder Sprachbedienung. Die Heckklappe öffnet elektrisch, aus den Längsschienen erheben sich bei Fahrtbeginn Gummipöppchen zur Ladungssicherung.

## BMW 3er Touring

	Hubraum	Zyl.	Getriebe	Leistung	Drehmoment	0–100	Vmax	Verbrauch <sup>1)</sup>	CO <sub>2</sub> <sup>1)</sup>	Kofferraum	Zuladung	Preis	Betriebskosten <sup>2)</sup>	Effizienz
318d	1.995 cm <sup>3</sup>	4	S/6	110 kW (150 PS)	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	500–1.510 l	k. A.	33.109 Euro	–/– ct/km	A
320d	1.995 cm <sup>3</sup>	4	S/6	140 kW (190 PS)	400 Nm/1.750	7,5 s	229 km/h	5,1 D	133 g	500–1.510 l	540 kg	35.294 Euro	72,9/47,6 ct/km	A+
330d xDrive	2.993 cm <sup>3</sup>	6	A/8	195 kW (265 PS)	580 Nm/1.750	5,4 s	250 km/h	6,3 D	164 g	500–1.510 l	530 kg	44.748 Euro	88,2/56,6 ct/km	A
320i	1.998 cm <sup>3</sup>	4	S/6	135 kW (184 PS)	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	500–1.510 l	k. A.	34.874 Euro	–/– ct/km	B
330i	1.998 cm <sup>3</sup>	4	A/8	190 kW (258 PS)	400 Nm/1.550	5,9 s	250 km/h	6,9 S	156 g	500–1.510 l	535 kg	38.697 Euro	81,6/55,2 ct/km	B
M 340i	2.998 cm <sup>3</sup>	6	A/8	275 kW (374 PS)	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	500–1.510 l	k. A.	53.151 Euro	–/– ct/km	C

Herstellerrangaben; Motoren erfüllen Euro 6d-Temp; <sup>1)</sup> WLTP

<sup>2)</sup> Bei 20.000/40.000 km pro Jahr, 60/36 Monate Laufzeit. Berechnet von DEKRA



Fotos: Immanuel Schneeberger (3)

Gewichtsverteilung zwischen vorn und hinten noch näher. In Verbindung mit hubabhängig agierenden Dämpfern schafften es die Fahrwerksentwickler, einen überzeugenden Kompromiss zwischen spaßigem Kurvenverhalten und gutem Federungskomfort zu finden. Die zielgenaue Lenkung macht Korrekturen überflüssig, das Fahrverhalten ist weitgehend neutral und bis hin zu hohen Kurvengeschwindigkeiten gut beherrschbar. Der Grenzbereich kündigt sich durch sanftes Schieben über die Hinterachse an.

Doch dann ist schon das ESP zur Stelle und korrigiert den Kurs. Überhaupt die Assistenzsysteme: BMW hat sie alle. Allerdings zu saftigen Preisen. Das empfehlenswerte

Komplettpaket mit Abstandstempomat, Totwinkel- und Spurhalteassistent kostet 1.680 Euro. Noch mal so viel kosten die adaptiven LED-Scheinwerfer, die erstmals in der Mittelklasse auch mit Laser-Fernlicht bis zu 530 Meter weit leuchten sollen. Immerhin sind einfache LED-Scheinwerfer schon serienmäßig dabei. Ein günstiges Vergnügen ist der neue 3er Touring also nicht. Da könnte man ja eine perfekte Verarbeitung erwarten? Bei den Vorserien-Testwagen fielen zum Teil nicht perfekte Farbübergänge von der Karosserie zu den Stoßfängern sowie ungleichmäßige Spaltmaße auf. Beim Fahren spürt man davon aber zugegebenermaßen nichts. 

## BMW 330e: Teilzeit-Stromer für Pendler

Als Diesel-Ersatz taugen Plug-in Hybriden mit Benzinmotor nicht, das hat sich inzwischen auch in vielen Fuhrparks herumgesprochen. Zu durstig sind die Modelle auf langen Strecken, zu schlecht ist häufig die Lade-Disziplin der Nutzer. Doch abgesehen von Vertriebsmitarbeitern mit astronomischem Autobahnanteil gibt es genügend Dienstwagennutzer, die ihr Auto eben überwiegend für den täglichen Arbeitsweg ins Büro und zurück benutzen.

Für solche eignet sich der 330e. In der neuen Generation haben die Bayern ihren Akku vergrößert, er fasst nun maximal 12 kWh. Laut WLTP-Norm reicht das immerhin für über 50 rein elektrische Kilometer. Der Elektromotor ist an die Achtstufenautomatik angeflanscht und leistet maximal 113 PS. So geht es dank üppigem Drehmoment auch elektrisch zügig und beinahe lautlos voran. Bis Tempo 140 funktioniert die lokal emissionslose Art der Fortbewegung, darüber hinaus hilft bis zur auf 230 km/h limitierten Höchstgeschwindigkeit ein Zweiliter-Benziner mit 184 PS. Normalerweise ergibt das eine Systemleistung von 252 PS, doch BMW hat Reserven eingebaut. Bei Kick-down kommen für zehn Sekunden 40 weitere PS dazu.

So angespornt, schafft es der Teilzeit-Stromer dann laut Werksangabe in unter sechs Sekunden auf Landstraßentempo. Und auf ersten Testfahrten erscheint dieser Wert durchaus glaubwürdig. Die gebotene Leistung reicht zu jeder Zeit völlig aus. Vom Mehrgewicht des Lithium-Ionen-Akkus ist wenig zu spüren.

Das liegt auch daran, dass er zentral unter der Rücksitzbank seinen Platz findet. Dafür musste BMW den Abgasstrang und den Benzintank anpassen. Er fasst 40 Liter und sitzt über der Hinterachse. Dort befindet sich üblicherweise auch der Gepäckraum, der durch diese neue Verteilung etwas an Volumen einbüßt und so nur noch 375 Liter fasst. Immerhin gleicht ein höhenverstellbarer Ladeboden die entstehende Stufe aus. Das gilt auch für den im Sommer 2020 folgenden Touring. Preislich ist der Hybride durchaus interessant: Er kostet ebenso viel wie der gleich starke Benziner 330i.



### BMW 330e

Hubraum/Zylinder	1.998 cm <sup>3</sup> /4
Getriebe/Gänge	A/8
Systemleistung	215 kW (292 PS)
Drehmoment	420 Nm
Akkukapazität	12 kWh
Reichweite	51–59 km
0–100 km/h	5,9 s
Höchstgeschwindigkeit	230 km/h
WLTP-Verbrauch/CO <sub>2</sub>	1,4 l S/32 g
Effizienzklasse	A+
Kofferraum/Zuladung	375 l/450 kg
Preis	40.319 Euro <sup>1)</sup>
<b>Betriebskosten<sup>2)</sup></b>	<b>78,2/53,1 ct/km</b>

<sup>1)</sup> Umweltbonus bereits abgezogen  
<sup>2)</sup> 20.000/40.000 km p. a., 60/36 Monate  DEKRA  
 Motor erfüllt Euro 6d-Temp-EVAP-ISC



Der Innenraum entspricht den anderen 3er-Modellen.



Im Kofferraum entsteht durch den nach hinten versetzten Tank eine Stufe. Der höhenverstellbare Ladeboden gleicht sie aus.

# Teurer Spaß



Der **BMW X2** stößt in eine Lücke, die es vor wenigen Jahren noch nicht gab. Im Test überrascht er mit praktischen Talenten, davor noch allerdings mit gesalzenen Preisen.

**M**it einer Länge von 4,36 Metern liegt der X2 genauso zwischen 1er und X1 wie mit seiner Höhe von 1,53 Metern. Damit ist er flacher als die meisten Kompakt-SUV, sein Heck fällt aber dennoch steiler ab, als es die flotte Optik glauben machen will. Das verkörpert die Eigenschaften des X2 recht gut: Auf den ersten Blick fiesches Lifestyle-Objekt, offenbart er beim näheren Hinsehen unerwartet praktische Qualitäten.

Dank Frontantriebsplattform kneift es auch hinten nicht. In den Kofferraum passen 470 bis 1.355 Liter, das ist beachtlich. Spätestens die Sportsitze der M-Sport-X-Ausstattung (4.790 Euro) überzeugen auch Skeptiker, mehr Zeit im Auto zu verbringen. Glücklicherweise gibt es sie auch einzeln für 420 Euro. Immer dabei ist das gelungene Bediensystem. Es vertraut auf die Kombination eines Dreh-Drück-Stellers und eines Touchscreens. Das Smartphone lässt sich schnell via Bluetooth koppeln. Wer Anbindung an die Außenantenne wünscht, muss 420 Euro zahlen, DAB+ kostet 210 Euro.

Unser Testwagen kam mit einem 190 PS starken Zweiliter-Dieseln. Er ist an eine Achtstufenautomatik gekoppelt. Die Antriebskombination überzeugt durch Kraft und Sparsamkeit. Der verhältnismäßig hohe Testverbrauch kam durch zügige Autobahnetappen zustande. Auf ihnen machen sich die 42 Euro für einen größeren Kraftstofftank bezahlt.

von Immanuel Schneeberger

## BMW X2

sDrive 20d M Sport X

Hubraum/Zylinder	1.995 cm <sup>3</sup> /4
Getriebe/Gänge	A/8
Leistung	140 kW (190 PS)
Drehmoment	400 Nm bei 1.750/min
0–100 km/h	7,9 s
Höchstgeschwindigkeit	224 km/h
Testverbrauch	6,2–8,3; Ø 7,2 l/D
firmenauto-Normrunde <sup>1)</sup>	6,2 l/D
WLTP-Verbrauch/CO <sub>2</sub>	5,7 l/D/151 g
Effizienzklasse	A+
Kofferraum/Zuladung	470–1.355 l/510 kg
Preis	39.916 Euro
<b>Betriebskosten<sup>2)</sup></b>	<b>75,5/49,2 ct/km</b>

<sup>1)</sup> 200 km lang  
<sup>2)</sup> 20.000/40.000 km p. a., 60/36 Monate ▶ DEKRA  
Motor erfüllt Euro 6d

Lediglich an der Motordämmung dürften die Ingenieure noch ein bisschen feilen. Bei niedrigen Geschwindigkeiten sorgt die Kombination aus 19-Zoll-Felgen (800 Euro) und straffem Fahrwerk für recht trockenes Abrollen. Das adaptive Fahrwerk kaschiert zwar die schlimmsten Schlaglöcher, doch eine gewisse Unruhe ist immer im Auto. Dafür fährt der X2 geradezu schneidig durch Kurven. Bei gemächlicherer Fahrt helfen zahlreiche Assistenzsysteme beim Finden des richtigen Wegs. Ärgerlich ist da nur, dass die Frontkamera nicht mit Sonnengegenlicht klarkommt und dann den Abstandstempomaten deaktiviert. Hier sind Radarsysteme weniger anfällig. Das mögen Kleinigkeiten sein, doch mit denen ist spätestens beim Bezahlen Schluss. Mindestens 35.130 Euro kostet der X2 sDrive 20d. Insgesamt kommt unser Testwagen auf 50.450 Euro. ■



Selbsterklärende Bedienung, zum Lack passende Ziernähte und gute Praktikabilität.



# Breites Angebot

Den **Hyundai Kona** gibt es als Benziner oder Diesel, mit Hybrid- oder Elektromotor und sogar mit Allradantrieb. So viele Varianten eines kleinen SUV kann kein anderer Hersteller bieten. Wir sagen, welcher Kona sich für den Fuhrpark empfiehlt.

---

von Hanno Boblenz



- 1 Nur 4,17 Meter kurz und doch ein Großer, was die Verkaufszahlen angeht – mit dem Kona landete Hyundai einen Volltreffer.
- 2 Cockpit mit großem Bildschirm, analogen Instrumenten und auf Wunsch farbigen Akzenten.
- 3 Der Kona zählt zu den wenigen Mini-SUV mit Allradantrieb.

**K**leine SUV gibt es wie Sand am Meer. Kein Wunder, viele Autokäufer lassen mittlerweile den klassischen Kleinwagen links liegen und setzen sich lieber in einen trendigen SUV. Das Segment boomt und seit Ende 2017 spielt auch Hyundai mit. Doch während sich die meisten Hersteller auf Benzin- und Diesel konzentrieren, bieten die Koreaner ihren 4,17 Meter kurzen Mini-SUV auch gleich noch als Elektroauto mit über 400 Kilometer Reichweite sowie ganz aktuell als Vollhybriden an. Das Ganze wahlweise mit Front- oder Allradantrieb, sodass jeder Interessent das passende Modell finden sollte.

Mit Designakzenten wie farbigen Gurten und Ziernähten, knalligen Lacken und farbig abgesetzten Dächern trifft der Hyundai den Geschmack vor allem jüngerer Käufer. Da kann man über die teils einfachen Materialien hinwegsehen. Dazu gibt's eine ganze Bandbreite aktiver und passiver Sicherheitsfeatures und Assistenten. So sind der aktive Spurhalter und der Müdigkeitswarner immer serienmäßig an Bord. Die teureren Versionen warnen den Fahrer beim Rückwärts-Ausparken vor

Autos und Radfahrern und haben auch einen Abstandstempomat an Bord. Ein einfaches Head-up-Display in Form einer ausklappbaren Scheibe im Sichtfeld des Fahrers wird ebenso angeboten wie die mittlerweile üblichen Möglichkeiten, das Smartphone zu integrieren oder kabellos zu laden. Auf ein digitales Cockpit muss der Käufer dagegen verzichten. Der Kona beschränkt sich auf klassische, gut ablesbare Rundinstrumente.

Das Angebot kommt auch bei Unternehmen mit Firmenfuhrparks und anderen Fahrern von Geschäftswagen an. Schon nach einem Jahr im Verkauf hat sich der Kona in die Top Ten der beliebtesten Dienstwagen seiner Klasse geschoben. Aber nicht, wie zu erwarten, als Diesel oder Benzin, sondern mit Elektromotor.

Dass Hyundai den Kona elektrifiziert, war ein cleverer Schachzug. Einen kleinen SUV mit vernünftiger Reichweite kann außer der Konzernschwester Kia keiner bieten. Allerdings bedient der Kona Elektro angesichts der ausbaufähigen Ladeinfrastruktur in Deutschland immer noch eine Nische. >

## Die Konkurrenten

**Hyundai Kona**, Verkaufsstart 11/2017, Preis ab 14.899 Euro



**Fiat 500X**  
Start 02/2015, Facelift 09/2018  
Preis ab 16.126 Euro



**Opel Crossland X**  
Verkaufsstart 03/2017  
Preis ab 15.462 Euro



**VW T-Roc**  
Verkaufsstart 11/2017  
Preis ab 17.748 Euro

## Varianten und Motoren

Bei den Dieseln fällt die Wahl leicht: 136 PS sollten es schon sein. Es sind weniger die 20 PS mehr, die man spürt, sondern das Plus an Drehmoment. Dabei wird der Kona auch mit der stärkeren Version des etwas knurrigen 1.6 CRDi nicht zum Dynamiker. Unser voll ausgestatteter Testwagen mit Allradantrieb kam im Schnitt mit 6,6 Litern aus. Auf der sparsam gefahrenen Normrunde sank der Verbrauch auf 6,2 Liter. So sparsam geht's mit dem Benziner nicht voran. Ob man sich tatsächlich mit dem nur einen Liter kleinen Dreizylinder begnügen will, sollte man sich gut überlegen. Speziell in bergigen Regionen, wo der Motor nach hohen Drehzahlen verlangt und entsprechend viel verbraucht. Da agiert der mit Doppelkupplungsautomatik gelieferte, 177 PS starke Vierzylinder des 1.6 T-GDI um einiges souveräner.

Aber das ist nichts im Vergleich zu den Fahrleistungen des Kona Elektro. Die 204 PS und 395 Nm Drehmoment der stärkeren Version lassen die Vorderräder nach Belieben pfeifen. Auf Allradantrieb und die damit verbundene Traktion verzichtet Hyundai zugunsten von mehr Reichweite (in der Praxis rund 400 Kilometer). Der 136 PS starke Elektro 100 mit 40-kWh-Batterie muss nach etwa 280 Kilometern an die Steckdose. Ganz neu im Programm ist der Kona Hybrid. Er kombiniert einen 105 PS starken Saugmotor mit einer 43 PS starken E-Maschine und kommt auf 141 PS Systemleistung.

### Hyundai Kona 1.6 CRDi 4WD

<b>Hubraum/Zylinder</b> 1.598 cm <sup>3</sup> /4	<b>Getriebe/Gänge</b> A/7 <sup>1)</sup>
<b>Motorleistung</b> 100 kW (136 PS)	<b>Drehmoment</b> 320 Nm bei 4.000/min
<b>0–80/–100/–140 km/h</b> 7,0/10,4/21,2 s <sup>2)</sup>	<b>Höchstgeschwindigkeit</b> 186 km/h
<b>60–100 km/h</b> 5,9 s <sup>2)</sup>	<b>80–120 km/h</b> 8,0 s <sup>2)</sup>
<b>Bremsweg kalt aus 100/130 km/h</b> 35,3/60,3 m <sup>2)</sup>	<b>Wendekreis rechts/links</b> 11,2/11,2 m <sup>2)</sup>
<b>WLTP-Verbrauch/CO<sub>2</sub></b> 5,7 l/D/151 g	<b>Leergewicht/Zuladung</b> 1.497 kg
<b>firmenauto-Normrunde<sup>2)</sup></b> 6,2 l/D	<b>Effizienzklasse</b> B
	<b>Testverbrauch</b> 6,2–6,8; Ø 6,6 l/D

<sup>1)</sup> Doppelkupplungsgetriebe, <sup>2)</sup> Messwerte von »auto motor und sport«, <sup>3)</sup> 200 km lang



## Hyundai Kona

	Hubraum	Zyl.	Getriebe	Leistung	Drehmoment	0–100	Vmax	Verbrauch <sup>1)</sup>	CO <sub>2</sub> <sup>1)</sup>	Kofferraum	Zuladung	Preis	Betriebskosten <sup>4)</sup>	Effizienz
1.6 CRDi	1.598 cm <sup>3</sup>	4	S/6	85 kW (116 PS)	280 Nm bei 1.750/min	10,7 s	183 km/h	5,1 l/D	134 g	361–1.143 l	457 kg	19.605 Euro	50,2/32,8 ct/km	A
1.6 CRDi DCT	1.598 cm <sup>3</sup>	4	A/7 <sup>2)</sup>	100 kW (136 PS)	320 Nm bei 1.750/min	10,2 s	191 km/h	5,3 l/D	141 g	361–1.143 l	463 kg	22.378 Euro	53,9/35,4 ct/km	A
1.0 T-GDI	998 cm <sup>3</sup>	3	S/6	88 kW (120 PS)	172 Nm bei 5.000/min	12,0 s	181 km/h	6,4 l/S	149 g	361–1.143 l	479 kg	14.899 Euro	48,6/32,9 ct/km	C
1.6 T-GDI DCT	1.591 cm <sup>3</sup>	4	A/7 <sup>2)</sup>	130 kW (177 PS)	265 Nm bei 1.500/min	7,7 s	210 km/h	7,3 l/S	170 g	361–1.143 l	448 kg	20.109 Euro	57,2/39,1 ct/km	C
Hybrid	1.580 cm <sup>3</sup>	4	A/6 <sup>2)</sup>	104 kW (141 PS)	265 Nm bei k. A.	11,2 s	160 km/h	k. A.	k. A.	332–1.114 l	k. A.	22.605 Euro	–/– ct/km	A+

Herstellerrangaben; Motoren erfüllen Euro 6d-Temp (Hybrid: Euro 6d-Temp Evap); <sup>1)</sup> WLTP, <sup>2)</sup> Doppelkupplungsgetriebe, <sup>3)</sup> keine Berechnung möglich

<sup>4)</sup> Bei 20.000/40.000 km pro Jahr, 60/36 Monate Laufzeit. Berechnet von DEKRA

	Leistung	Drehmoment	0–100	Vmax	Batteriekap.	Verbrauch <sup>1)</sup>	Reichweite	Ladezeit	Kofferraum	Zuladung	Preis <sup>3)</sup>	Betriebskosten <sup>4)</sup>	Effizienz
Elektro 100 kW	100 kW (136 PS)	395 Nm	9,7 s	155 km/h	39,0 kWh	15,0 kWh	289 km	0,9 <sup>2)</sup> –18 h	332–1.114 l	410 kg	25.075 Euro	83,1/48,7 ct/km	A+
Elektro 150 kW	150 kW (204 PS)	395 Nm	7,6 s	167 km/h	64,0 kWh	15,4 kWh	449 km	0,9 <sup>2)</sup> –24 h	332–1.114 l	410 kg	28.773 Euro	90,6/51,9 ct/km	A+

Herstellerrangaben; <sup>1)</sup> NEFZ, <sup>2)</sup> von 20 auf 80 Prozent, <sup>3)</sup> 4.000 Euro Umweltbonus bereits abgezogen

<sup>4)</sup> Bei 10.000/20.000 km pro Jahr, 60/36 Monate Laufzeit. Berechnet von DEKRA



Den Kona Elektro gibt es in zwei Versionen. Bereits das Basismodell mit 136 PS starkem E-Motor bietet gute Fahrleistungen. Aber erst mit dem 204-PS-Motor geht die Post ab. Wohl dem, der eine ordentliche Wallbox hat, damit die 64-kWh-Batterie fix geladen wird.



- 1** Richtig groß fällt der Kofferraum nicht aus. Die Rücklehne ist nur einfach geteilt, eine Durchlade-möglichkeit fehlt.
- 2** Farbige Gurte und Ziernähte gibt es ausschließlich für die Version Trend.
- 3** Das Basismodell rollt auf 16-Zoll-Rädern, die beiden teuersten Ausstattungen kommen mit 18-Zöllern.

Gleiches gilt für den Allradantrieb, den Hyundai den beiden stärksten Motoren als Option mit auf den Weg gibt. Opel Crossland, Renault Captur, VW T-Cross – sie alle verzichten auf die teure Technik und beschränken sich auf den günstigeren und etwas sparsameren Frontantrieb.

Reichen zwei angetriebene Räder, kann man zwischen zwei 120 oder 177 PS starken Benzinern sowie einem wahlweise 115 oder 136 PS starken Diesel wählen. Alle Motoren erfüllen bereits Euro 6d-Temp Evap.

Hyundai ist ja längst keine Billigmarke mehr. Trotzdem punktet der Kona mit attraktiven Preisen, die teils

immer noch deutlich unter denen der Konkurrenz liegen. Der 120-PS-Benziner etwa kostet knapp unter 15.000 Euro. Opel verlangt für Crossland X mit 110 PS und etwas mehr Ausstattung über 17.600 Euro, Ford für den 100 PS starken Ecosport 15.600 Euro.

Obwohl sich die beiden Turbo-Benziner bei ziviler Fahrweise in Sachen Spritverbrauch einigermaßen zurückhalten, ist für Vielfahrer der Diesel erste Wahl. Mit Allradantrieb klettert der Einstiegspreis dann zwar auf gut 23.800 Euro. Dafür überspringt die Preisliste aber auch gleich die ersten vier Ausstattungsniveaus. Außerdem gibt Hyundai dem SUV ein komfortables Siebengang-Doppelkupplungsgetriebe mit auf den Weg (mehr dazu im Kasten Seite 60).

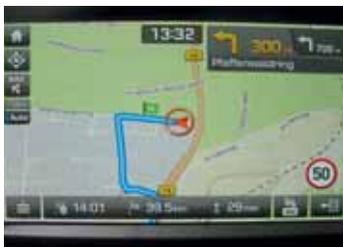
Ein ähnlich attraktives Angebot finden Interessenten lediglich bei der Konzernschwester Kia oder bei Fiat. Der etwas größere und 14 PS stärkere 500X mit Allrad und Automatik kostet sogar 1.000 Euro weniger, kann technisch jedoch nicht mit dem Kona mithalten. Auch der größere VW T-Roc kommt mit etwas mehr Dampf unter der Haube daher, kostet aber gleich 3.500 Euro mehr.

Trotz seiner sehr kompakten Abmessungen bietet der kleine SUV ausreichend Platz, zumindest vorn. Die Sitze dürften zwar etwas mehr Seitenhalt bieten und die hintere Bank etwas weicher gepolstert sein. Doch das Platzangebot im Kofferraum geht in Ordnung, zumal man bei umgeklappter Rücklehne einen fast ebenen Laderaum bekommt. Schade nur, dass die Staufächer in den Türen zu klein ausfallen.

Nicht ganz überzeugen kann der Federungskomfort. Auf schlechten Straßen wirkt die Federung bockig, was sich erst mit steigender Last verbessert. Dafür punktet der Kona mit kurzen Bremswegen und beim Diesel mit angemessenen Fahrleistungen. **►**

## Multimedia

Radio, AUX/USB und Bluetooth sowie einen fünf Zoll kleinen Monochrom-Bildschirm – mehr Infotainment bieten die beiden Einstiegsversionen nicht. Wer ein Navi wünscht, muss mindestens mit der Version Trend einsteigen und 714 Euro aufzahlen. Die Investition lohnt sich schon wegen des acht Zoll großen Touchscreens. Zusätzlich lassen sich die Funktionen auch über die um den Bildschirm verteilten Tasten ansteuern. Das Navi ist logisch aufgebaut, rechnet schnell und arbeitet mit den Live-Verkehrsdaten von Tomtom. Mitgeliefert wird auch gleich ein DAB-Radio samt Soundsystem. Ein Nachteil: Der Kona hat keine eigene SIM-Karte. Die integrierten Apps (Parkplatzsuche, Wetter, Tankstellenpreise) kann man nur nutzen, wenn man das Bordsystem per WLAN ans Smartphone koppelt. Auch die Spracherkennung funktioniert nicht wirklich gut.



## Ausstattung

Hyundai bietet den Kona in fünf Niveaus an. Je stärker der Motor, desto besser ist das Modell bereits ab Werk ausgestattet. Die wenigsten Extras lassen sich einzeln bestellen. Sie sind Teil der jeweiligen Ausstattungs-niveaus. Die Basisversion **Pure** bleibt dem kleinen Benziner vorbehalten, hat aber bereits ein umfassendes Sicherheitspaket bis hin zum aktiven Spurhalter an Bord. Zusätzlich gibt's LED-Tagfahrlicht, Tempomat, Radio, Bluetooth und eine Klimaanlage. Navi? LED-Licht? Fahrassistenten? Fehlanzeige.

Die gibt's auch nicht fürs zweite Niveau **Select**, das ebenfalls dem kleinen Benziner vorbehalten ist (15.950 Euro).

Für 1.058 Euro mehr bringt **Select** ein bis 64 km/h funktionierendes Notbremssystem, das auch Fußgänger erkennt, Dachreling, 16-Zöller in Alu und ein Lederlenkrad.

In Version **Trend** (beim 1.0 T-GDI weitere 1.638 Euro Aufpreis) starten der 177-PS-Benziner (20.109 Euro) sowie der 115-PS-Diesel (19.605 Euro). Fahrer von Geschäftswagen sind hier sehr gut bedient. **Trend** bringt die schon sehr hilfreichen Parkpiepser sowie eine Rückfahrkamera (mit bescheidener Bildqualität), DAB-Radio, Android Auto beziehungsweise Apple Carplay sowie Sitz-/Lenkradheizung. Dass die mitgelieferten 17-Zöl-

ler der Optik des SUV guttun, sei nur am Rande erwähnt.

Als Kona **Style** fahren dann der allradgetriebene Benziner (22.714 Euro) und der 136-PS-Diesel vor (22.378 Euro; mit 4WD 23.806 Euro). Für die kleineren Motoren kostet **Style** 1.176 Euro mehr als **Trend**. Neben technischen Gimmicks wie Regensensor, Nebelscheinwerfer, Klimaautomatik und der Ladeschale fürs Handy bekommt der Käufer Stoff-Ledersitze. 18-Zöller, abgedunkelte Seitenscheiben, Chromzierrat und Unterfahrschutz geben dem SUV eine robustere Optik.

An der Spitze rangiert die weitere 1.848 Euro teurere und für alle Motoren verfügbare

**Premium**-Ausstattung. Head-up-Display, Totwinkelwarner, Voll-LED-Licht, schlüsselloser Zugang, Ledersitze und mehr lassen kaum noch Wünsche übrig.

Als weitere Optionen bietet Hyundai lediglich Abstandstempomat (269 Euro), Schiebedach (504 Euro), Klimasitze (672 Euro) sowie ein Navi mit acht Zoll großem Bildschirm an (714 Euro).

Das nur für **Trend** erhältliche Sitz-Paket (1.176 Euro) bringt klimatisierte Kunstledersitze sowie rote, gelbe oder orange-farbige Gurte und Zierelemente in den Innenraum. Die Zweifarbenlackierung mit abgesetztem Dach kostet 504 Euro.

<b>Kona 1.6 CRDi 4WD (136 PS)</b>	
Style	23.806 Euro
Premium	25.655 Euro

- 1 Nur den stärkeren Diesel gibt es mit Allradantrieb, auf Knopfdruck mit starrer Antriebsverteilung und Bergabfahrhilfe.
- 2 Das Head-up-Display in Form einer Kunststoffscheibe kostet 798 Euro im Paket mit Totwinkelwarner und anderen Assistenten.
- 3 Der Querverkehrswarner hilft beim Rückwärts-Ausparken.
- 4 Ladeschale fürs Smartphone sowie, gut zugänglich, USB-Anschluss und 12-Volt-Steckdose.
- 5 Leichte Bedienung über Lenkradtasten. Die Spracherkennung funktioniert nicht besonders gut.
- 6 Auf Wunsch gibt es Klimasitze und Lenkradheizung.
- 7 Die stärkeren Motoren kommen standardmäßig mit der komfortablen Doppelkupplungsautomatik.



Fotos: Hanno Boblitz (10)

## Betriebskosten

### Hyundai Kona

1.6 CRDi DCT 4WD Style



**Antrieb** 1.598 cm<sup>3</sup>; 4 Zylinder; Siebengang-Doppelkuppl., Allradantrieb  
**Leistung** 136 PS; Drehmoment: 320 Nm; 0–100 km/h: 11,2 s; Vmax: 186 km/h  
**WLTP-Verbrauch** 5,8 l D; 155 g CO<sub>2</sub>  
**Karosserie** L/B/H: 4.165/1.800/1.550 mm  
**Kofferraum** 361–1.143 l; Zuladung: 453 kg

**Grundpreis** 23.807 Euro  
**Teuerung** 3.791/2.207  
**Gebundenes Kapital** 18.685/18.799

#### Festkosten in Euro/Jahr

Kapitalverzinsung	1.570/1.579
Abschreibung	2.860/4.322
Steuer	272
Haftpflicht (HP 17, R7) <sup>1)</sup>	845
Vollkasko (VK 22/TK 22, R4) <sup>1)</sup>	1.053
Unterstellung/Garage	573
Festkosten pro Jahr	7.173/8.644
Festkosten in ct/km	35,9/21,6

#### Variable Kosten in ct/km

Kraftstoff	6,0
Reifen	2,8
Wartung und Reparatur	11,2/6,3
Summe variable Kosten	20,0/15,1
<b>Gesamtkosten<sup>2)</sup></b>	<b>55,9/36,7 ct/km</b>

Motor erfüllt Euro Euro 6d-Temp Evap.

### Fiat 500X

2.0 Mj Autom. 4x4 City Cross



**Antrieb** 1.956 cm<sup>3</sup>; 4 Zylinder; Neungangautomatik, Allradantrieb  
**Leistung** 150 PS; Drehmoment: 350 Nm; 0–100 km/h: 10,1 s; Vmax: 183 km/h  
**WLTP-Verbrauch** 6,5 l D; 172 g CO<sub>2</sub>  
**Karosserie** L/B/H: 4.269/1.796/1.595 mm  
**Kofferraum** 245–1.000 l; Zuladung: 485 kg

**Grundpreis** 22.849 Euro  
**Teuerung** 3.639/2.118  
**Gebundenes Kapital** 17.394/17.635

#### Festkosten in Euro/Jahr

Kapitalverzinsung	1.461/1.481
Abschreibung	3.032/4.550
Steuer	344
Haftpflicht (HP 19, R7) <sup>1)</sup>	944
Vollkasko (VK 22/TK 19, R4) <sup>1)</sup>	1.053
Unterstellung/Garage	573
Festkosten pro Jahr	7.407/8.945
Festkosten in ct/km	37,0/22,3

#### Variable Kosten in ct/km

Kraftstoff	7,2
Reifen	2,1
Wartung und Reparatur	11,3/6,4
Summe variable Kosten	20,6/15,7
<b>Gesamtkosten<sup>2)</sup></b>	<b>57,6/38,0 ct/km</b>

Motor erfüllt Euro 6d-Temp.

### Opel Crossland X

1.5 D Automatik Edition



**Antrieb** 1.499 cm<sup>3</sup>; 4 Zylinder; Sechsgangautomatik, Frontantrieb  
**Leistung** 120 PS; Drehmoment: 300 Nm; 0–100 km/h: 11,5 s; Vmax: 183 km/h  
**WLTP-Verbrauch** 5,2 l D; 135 g CO<sub>2</sub>  
**Karosserie** L/B/H: 5.212/1.765/1.605 mm  
**Kofferraum** 410–1.255 l; Zuladung: 494 kg

**Grundpreis** 20.504 Euro  
**Teuerung** 3.265/1.901  
**Gebundenes Kapital** 16.017/16.004

#### Festkosten in Euro/Jahr

Kapitalverzinsung	1.345/1.344
Abschreibung	2.537/3.934
Steuer	223
Haftpflicht (HP 18, R7) <sup>1)</sup>	890
Vollkasko (VK 18/TK 20, R4) <sup>1)</sup>	766
Unterstellung/Garage	573
Festkosten pro Jahr	6.334/7.729
Festkosten in ct/km	31,7/19,3

#### Variable Kosten in ct/km

Kraftstoff	6,3
Reifen	2,1
Wartung und Reparatur	10,6/6,0
Summe variable Kosten	19,0/14,4
<b>Gesamtkosten<sup>2)</sup></b>	<b>50,7/33,7 ct/km</b>

Motor erfüllt Euro 6d-Temp Evap-ISC.

### VW T-Roc

2.0 TDI DSG 4motion Style



**Antrieb** 1.968 cm<sup>3</sup>; 4 Zylinder; Siebengang-Doppelkuppl., Allradantrieb  
**Leistung** 150 PS; Drehmoment: 340 Nm; 0–100 km/h: 8,4 s; Vmax: 200 km/h  
**WLTP-Verbrauch** 6,6 l D; 174 g CO<sub>2</sub>  
**Karosserie** L/B/H: 4.234/1.819/1.573 mm  
**Kofferraum** 392–1.237 l; Zuladung: 510 kg

**Grundpreis** 27.441 Euro  
**Teuerung** 4.370/2.544  
**Gebundenes Kapital** 21.178/21.161

#### Festkosten in Euro/Jahr

Kapitalverzinsung	1.779/1.777
Abschreibung	3.429/5.294
Steuer	348
Haftpflicht (HP 16, R7) <sup>1)</sup>	807
Vollkasko (VK 22/TK 20, R4) <sup>1)</sup>	1.053
Unterstellung/Garage	573
Festkosten pro Jahr	7.989/9.852
Festkosten in ct/km	39,9/24,6

#### Variable Kosten in ct/km

Kraftstoff	6,1
Reifen	3,1
Wartung und Reparatur	11,7/6,6
Summe variable Kosten	20,9/15,8
<b>Gesamtkosten<sup>2)</sup></b>	<b>60,8/40,4 ct/km</b>

Motor erfüllt Euro 6d-Temp.

Herstellereangaben; <sup>1)</sup> Versicherung (70 Prozent) mit 500 Euro SB einschließlich Teilkasko mit 150 Euro SB.

<sup>2)</sup> Bei 20.000/40.000 km/Jahr und 60/36 Monaten Nutzung. DEKRA

## Restwertprognosen

Es gibt nur wenige allradgetriebene Mini-SUV, sodass der Opel Crossland einspringen muss. Ein gebrauchter Kona dürfte sich gut verkaufen lassen. Mit dem teureren VW T-Roc verliert man mehr Geld und der Fiat hat einen hohen Wertverlust.

Modell	Preis inkl. Ausstattung	Wertverlust bei 20.000 km/Jahr und 60 Monaten Nutzung		Wertverlust bei 40.000 km/Jahr und 36 Monaten Nutzung	
Hyundai Kona 1.6 CRDi 4WD	28.569	64,6 %	18.450	61,9 %	17.650
Fiat 500X 2.0 Multijet 4x4	27.418	69,7 %	19.100	68,0 %	18.650
Opel Crossland X 1.5 Diesel 2WD	24.322	64,8 %	15.750	62,5 %	15.200
VW T-Roc 2.0 TDI 4motion	33.167	61,3 %	20.350	59,2 %	19.650

Händlereinkaufswerte in Euro.

SCHWACKE

## Wartungs- und Verschleißkosten

Für Kona sowie Crossland X kann Tec Alliance keine Daten liefern. VW T-Roc und Fiat 500X unterscheiden sich in den Wartungs- und Verschleißkosten wenig.

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
Hyundai Kona 1.6 CRDi 4WD	k. A. <sup>1)</sup>	k. A. <sup>1)</sup>	k. A. <sup>1)</sup>	x.xxx	x.xxx	k. A. <sup>1)</sup>
Fiat 500X 2.0 Multijet 4x4	849	1.546	2.395	1.480	1.217	2.697
Opel Crossland X 1.5 Diesel 2WD	k. A. <sup>1)</sup>	k. A. <sup>1)</sup>	k. A. <sup>1)</sup>	k. A. <sup>1)</sup>	k. A. <sup>1)</sup>	k. A. <sup>1)</sup>
VW T-Roc 2.0 TDI 4motion	1.112	1.687	2.799	1.485	1.277	2.762

Angaben in Euro; <sup>1)</sup> Daten liegen nicht vor.

TecAlliance

# Kostenvergleich Midsize-SUV

Betriebskosten, Restwert, Wartungsaufwand: Der **Kostenvergleich** nimmt in jedem Heft ein anderes Segment unter die Lupe und nennt die Kosten für die meistverkauften Firmenwagen.

von Immanuel Schneeberger



Der Skoda Kodiaq hat den Markt quasi im Sturm erobert. Nach anfänglichen Lieferschwierigkeiten läuft es für den Tschechen inzwischen gut.



Auch auf dem zweiten Platz ist ein Diesel mit 190 PS. Unter der Premiumkonkurrenz hat BMW die Schnauze vorn.

Abwärts ging es zuletzt für den GLC. Das könnte sich bald dank jüngst erfolgreichem Facelift wieder ändern.

## Die meistverkauften Firmenwagen unter den Midsize-SUV (4,50–4,80 Meter)

	Modell	Motorisierung	Marktanteil <sup>1)</sup>
1	↑ Skoda Kodiaq	2.0 TDI 4x4	12,7%
2	↑ BMW X3	xDrive 20d	12,4%
3	↓ Mercedes GLC	220 d 4matic	10,3%
4	⇒ Audi Q5	40 TDI Quattro	10,3%
5	↑ Volvo XC60	D4	9,2%
6	↓ Ford Kuga	2.0 TDCi 4x4	8,7%
7	↑ Mazda CX-5	Skyactiv-D 184 <sup>2)</sup>	5,2%
8	↑ Mercedes G-Klasse	63 AMG	4,0%
9	↑ BMW X4	M40d	3,4%
10	⇒ Porsche Macan	S 3.0	2,9%

Zeitraum: Januar bis Juni 2019; <sup>1)</sup> Marktanteil der Modellreihe; <sup>2)</sup> AWD DATAFORCE  
 ↑ verbessert ↓ verschlechtert ⇒ gleich



**A**nders als bei den kleinen SUV in der letzten Ausgabe haben die Diesel die mittleren SUV fest im Griff. Acht der zehn meistverkauften Modelle haben einen Selbstzünder unter der Haube. Das hat vor allem wirtschaftliche Gründe: Die hohen und nicht gerade leichten Autos verbrauchen als Benziner schlicht zu viel Sprit.

Und die Diesel sind sauber. Alle hier aufgelisteten Modelle erfüllen die bald verpflichtende Euro-6d-Temp-Norm. Besonders beliebt sind die Zweiliter-

Vierzylinder mit rund 190 PS, die einen guten Kompromiss aus Vortrieb und Kosten darstellen.

An der Reihenfolge könnte sich demnächst wieder etwas ändern. Mercedes hat mit dem GLC seinen zweiten Platz an den X3 verloren, zog aber jüngst mit einem Facelift nach. Und der Seat Tarraco taucht bisher noch nicht in der Statistik auf, ist aber inzwischen auch in größerer Stückzahl verfügbar. In dieser Klasse ist also Bewegung nicht ausgeschlossen. ■

## 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 Mazda CX-5 Skyactiv-D 184 <sup>1)</sup>	1.297	1.383	2.680	1 Volvo XC60 D4	1.298	1.244	2.542
2 Ford Kuga 2.0 TDCi 4x4	1.392	1.496	2.888	2 Mazda CX-5 Skyactiv-D 184 <sup>1)</sup>	1.647	1.133	2.780
3 Skoda Kodiaq 2.0 TDI 4x4	1.131	1.845	2.976	3 Skoda Kodiaq 2.0 TDI 4x4	1.381	1.413	2.794
4 Volvo XC60 D4	1.419	1.642	3.061	4 Ford Kuga 2.0 TDCi 4x4	1.910	1.125	3.035
5 BMW X3 xDrive 20d	1.138	2.402	3.540	5 BMW X3 xDrive 20d	1.584	1.914	3.498
6 Audi Q5 40 TDI Quattro	1.373	2.391	3.764	6 Audi Q5 40 TDI Quattro	1.880	1.867	3.747
7 BMW X4 M40d	1.594	2.943	4.537	7 BMW X4 M40d	1.555	2.541	4.096
8 Mercedes G 63 AMG	k. A. <sup>2)</sup>	k. A. <sup>2)</sup>	k. A. <sup>2)</sup>	8 Mercedes G 63 AMG	k. A. <sup>2)</sup>	k. A. <sup>2)</sup>	k. A. <sup>2)</sup>
9 Mercedes GLC 220 d 4matic	k. A. <sup>2)</sup>	k. A. <sup>2)</sup>	k. A. <sup>2)</sup>	9 Mercedes GLC 220 d 4matic	k. A. <sup>2)</sup>	k. A. <sup>2)</sup>	k. A. <sup>2)</sup>
10 Porsche Macan S	k. A. <sup>2)</sup>	k. A. <sup>2)</sup>	k. A. <sup>2)</sup>	10 Porsche Macan S	k. A. <sup>2)</sup>	k. A. <sup>2)</sup>	k. A. <sup>2)</sup>

Angaben in Euro; <sup>1)</sup>AWD; <sup>2)</sup>keine Daten verfügbar

TecFilliance

## Wertverlust

	Preis inkl. Ausstattung	Bei 20.000 km/Jahr und 60 Monaten Nutzung	Bei 40.000 km/Jahr und 36 Monaten Nutzung
1 Porsche Macan S	67.601	55 %	37.450
2 Skoda Kodiaq 2.0 TDI 4x4	40.592	58 %	23.700
3 BMW X4 M40d	69.630	58 %	40.050
4 BMW X3 xDrive 20d	52.210	59 %	31.050
5 Mercedes GLC 220 d 4matic	56.273	59 %	33.300
6 Mazda CX-5 Skyactiv-D 184 <sup>1)</sup>	37.798	60 %	22.600
7 Ford Kuga 2.0 TDCi 4x4	38.176	64 %	24.300
8 Mercedes G 63 AMG	131.192	64 %	83.500
9 Volvo XC60 D4	52.588	66 %	34.600
10 Audi Q5 40 TDI Quattro	53.181	67 %	35.350

Angaben in Euro; <sup>1)</sup>AWD

SCHWACKE

## Betriebskosten

	Hubraum	Zylinder	Leistung	Verbrauch <sup>1)</sup>	CO <sub>2</sub> <sup>1)</sup>	Preis	Betriebskosten
1 Ford Kuga 2.0 TDCi 4x4	1.997 cm <sup>3</sup>	4	132 kW/180 PS	6,6 l D/100 km	174 g	30.840 Euro	67,3/44,6 ct/km
2 Skoda Kodiaq 2.0 TDI 4x4	1.968 cm <sup>3</sup>	4	140 kW/190 PS	6,9 l D/100 km	182 g	32.555 Euro	68,2/45,2 ct/km
3 Mazda CX-5 Skyactiv-D 184 AWD	2.191 cm <sup>3</sup>	4	135 kW/184 PS	6,6 l D/100 km	175 g	33.941 Euro	72,0/46,9 ct/km
4 Audi Q5 40 TDI Quattro	1.968 cm <sup>3</sup>	4	140 kW/190 PS	7,2 l D/100 km	187 g	38.445 Euro	75,0/49,9 ct/km
5 Volvo XC60 D4	1.969 cm <sup>3</sup>	4	140 kW/190 PS	5,8 l D/100 km	151 g	38.319 Euro	75,4/49,8 ct/km
6 BMW X3 xDrive 20d	1.995 cm <sup>3</sup>	4	140 kW/190 PS	6,3 l D/100 km	163 g	40.336 Euro	76,0/49,6 ct/km
7 Mercedes GLC 220 d 4matic	1.950 cm <sup>3</sup>	4	143 kW/194 PS	6,2 l D/100 km	162 g	41.585 Euro	77,8/50,9 ct/km
8 BMW X4 M40d	2.993 cm <sup>3</sup>	6	240 kW/326 PS	7,5 l D/100 km	196 g	60.924 Euro	105,5/68,2 ct/km
9 Porsche Macan S	2.995 cm <sup>3</sup>	6	260 kW/354 PS	11,0 l SP/100 km	251 g	54.081 Euro	105,9/71,2 ct/km
10 Mercedes G 63 AMG	3.982 cm <sup>3</sup>	8	430 kW/585 PS	15,0 l SP/100 km	341 g	128.340 Euro	187,4/126,4 ct/km

Grün: mindestens Euro 6d-Temp; <sup>1)</sup>WLTP

Bei 20.000/40.000 km/Jahr und 60/36 Monaten Nutzung. ► DEKRA

## Die sparsamsten Diesel

-  **132 g CO<sub>2</sub>**  
5,0 l D/100 km  
Peugeot 5008 Blue HDi 130<sup>1)</sup>; 130 PS; 29.832 Euro
-  **134 g CO<sub>2</sub>**  
5,1 l D/100 km  
DS7 Crossback Blue HDi 130<sup>1)</sup>; 130 PS; 29.067 Euro
-  **151 g CO<sub>2</sub>**  
5,7 l D/100 km  
Mazda CX-5 Skyactiv-D 150; 150 PS; 25.034 Euro
-  **152 g CO<sub>2</sub>**  
5,8 l D/100 km  
VW Tiguan Allspace 2.0 TDI; 150 PS; 33.092 Euro
-  **153 g CO<sub>2</sub>**  
5,8 l D/100 km  
Mercedes GLC Coupé 200 d<sup>2)</sup>; 163 PS; 43.745 Euro  
Alle Werte nach WLTP; <sup>1)</sup>EAT8; <sup>2)</sup>4matic

## Die sparsamsten Benzinler

-  **31 g CO<sub>2</sub>**  
1,4 l S/100 km  
DS7 Crossback E-Tense; 300 PS; 39.261 Euro<sup>1)</sup>
-  **49 g CO<sub>2</sub>**  
2,2 l S/100 km  
Audi Q5 55 TFSI e Quattro; 367 PS; 47.798 Euro<sup>1)</sup>
-  **56 g CO<sub>2</sub>**  
2,5 l S/100 km  
Volvo XC60 T8 Twin Engine; 392 PS; 59.773 Euro<sup>1)</sup>
-  **125 g CO<sub>2</sub>**  
5,5 l S/100 km  
Toyota RAV4 2.5 Hybrid; 222 PS; 31.924 Euro
-  **145 g CO<sub>2</sub>**  
6,4 l S/100 km  
Peugeot 5008 Puretech 130<sup>2)</sup>; 130 PS; 27.647 Euro  
Alle Werte nach WLTP; <sup>1)</sup>3.000 Euro Umweltbonus abgezogen; <sup>2)</sup>EAT8

Fotos: Thomas Klüppers (1)



## E-Paper



Lesen Sie die aktuelle Ausgabe bereits vor dem Druck.

[www.firmenauto.de/epaper](http://www.firmenauto.de/epaper)

## firmenauto.de



Ihre Quelle für aktuelle Informationen rund um Geschäftswagen, Flottenmanagement und Finanzen.

## Newsletter



Nichts verpassen: Der Newsletter informiert wöchentlich über den Flottenmarkt und bringt Ihnen spannende Artikel exklusiv vor Erscheinen der Hefte.

[www.firmenauto.de/newsletter](http://www.firmenauto.de/newsletter)

## Who is Who Pkw-Flottenmarkt

Das große Nachschlagewerk für die Fuhrparkbranche. Alle Adressen und Kontakte der wichtigsten Fahrzeug- und Zubehöranbieter sowie Dienstleister – von Auto bis Zulassungsservice.



Als Printversion (die nächste Ausgabe 2019 erscheint als Beilage in **firmenauto** Heft 01/2020) oder digital als PDF.

Download unter [www.firmenauto.de/wiwpdf](http://www.firmenauto.de/wiwpdf)

## Veranstaltungen

Die Prämierungsfeier **firmenauto des Jahres** und die **firmenauto test drives** sind Veranstaltungen für Flottenprofis mit wertvollen Inhalten sowie Gelegenheit zum Austausch und Testen von Fahrzeugen.



Die nächsten **firmenauto test drives** finden statt am 15. Oktober 2019 in Siegen  
18. Oktober 2019 in Schwäbisch Hall

Melden Sie sich kostenlos an:  
[www.firmenauto.de/testdrive2019](http://www.firmenauto.de/testdrive2019)

## Impressum

**firmenauto –**  
Mobilität & Management  
ISSN 1618-4998

**Redaktion firmenauto/**  
[www.firmenauto.de](http://www.firmenauto.de)  
Hanno Boblenz (Chefredakteur),  
Immanuel Schneeberger,  
Juliane Dünger/Sumita Brumbach (Assistenz)

**Mitarbeiter dieser Ausgabe:**  
Annett Boblenz, Thilo Jörke (Dekra),  
Mareen Hammelbeck (Ecovis), Wolf-  
Henning Hammer (Kanzlei Voigt), Peter Ilg,  
Alex Mannschatz, Uwe Schmidt-Kasperek,  
Anja Schreiber, Axel Schäfer (Fuhrpark-  
verband), Dagmar Ziegner

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

**Schlussredaktion:** Schlussredaktion.de

**Internet:** Thorsten Gutman (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:  
Handwerkstraße 15, 70565 Stuttgart  
Tel.: 07 11/7 84 98-31  
Fax: 07 11/7 84 98-88  
Internet: [www.firmenauto.de](http://www.firmenauto.de)  
E-Mail: [firmenauto@etm.de](mailto: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  
Julia Ruprecht  
Postfach, 70162 Stuttgart  
Leuschnerstraße 1, 70174 Stuttgart  
Tel.: 07 11/1 82-1548

**Vertrieb:** Bernd Steinfeldt (Lt.)  
Gerlinde Braun, Tel.: 07 11/7 84 98-14  
Sylvia Fischer, Tel.: 07 11/7 84 98-18  
E-Mail: [vertrieb@etm.de](mailto: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](mailto:vertrieb@etm.de)  
Web: [www.firmenauto.de/shop](http://www.firmenauto.de/shop)

Anzeigenpreisliste Nr. 25,  
2019  
Gerichtsstand Stuttgart



# Exklusives **Fahrevent** für **Fuhrparkleiter**

**firmenauto**  
test drive 2019

## + **Workshops**

**WLTP** und kein Ende –  
alles zu Euro 6d-Evap

Der passende **Antrieb**  
für jeden Einsatz



## **Wählen Sie aus zwei Terminen**

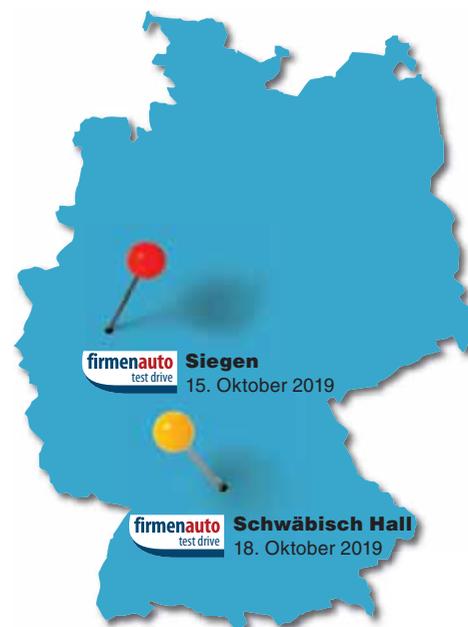
**15. Oktober 2019** in Siegen

**18. Oktober 2019** in Schwäbisch Hall

### **Weitere Infos und Anmeldung:**

[www.firmenauto.de/testdrive2019](http://www.firmenauto.de/testdrive2019)

**Melden Sie sich jetzt an** und sichern Sie sich  
Ihre **kostenlose Teilnahme!**



**TIPP:** Kombinieren Sie den firmenauto test drive mit dem **Signal Flottentag** am **17. Oktober 2019**  
in **Schwäbisch Hall**. Informationen und Anmeldung: [www.flottenbeschrifter.de/flottentag](http://www.flottenbeschrifter.de/flottentag)

**IST ES NOCH BUSINESS,  
WENN ES SICH WIE FREIZEIT  
ANFÜHLT?**



**ŠKODA**  
SIMPLY CLEVER



DER NEUE  
**ŠKODA SUPERB**  
RAUM FÜR DAS, WAS ZÄHLT.

LEASINGRATE

AB **249,- €\***

Wer einmal im Neuen ŠKODA SUPERB Platz genommen hat, wird so schnell nicht wieder ans Aussteigen denken. Denn neben einem einzigartigen Raumangebot verfügt er über eine Ausstattung, die man vor allem aus der Oberklasse kennt – darunter Voll-LED-Matrix-Scheinwerfer sowie zahlreiche nochmals verbesserte Assistenzsysteme. Steigen Sie jetzt ein: mit einem attraktiven Angebot des ŠKODA GeschäftsfahrzeugLeasing.

**Mehr Informationen bei Ihrem ŠKODA Partner oder auf [skoda.de/fleet-superb](https://skoda.de/fleet-superb)**

Kraftstoffverbrauch für den ŠKODA SUPERB COMBI AMBITION 1,5 I TSI 110 kW (150 PS) in l/100 km, innerorts: 6,7; außerorts: 4,5; kombiniert: 5,4. CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert: 122 g/km (gemäß VO (EG) Nr. 715/2007). Ermittelt im neuen WLTP-Messverfahren, umgerechnet in NEFZ-Werte zwecks Pflichtangabe nach Pkw-EnVKV.

\*Abbildung und Texte zeigen bzw. beschreiben optional erhältliche Ausstattungsmerkmale, die gegen Aufpreis erhältlich sind. Ein Leasingangebot der ŠKODA Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorn Str. 57, 38112 Braunschweig. Am Beispiel eines ŠKODA SUPERB COMBI AMBITION 1,5 I TSI 110 kW (150 PS) inkl. Metalliclackierung und Businesspaket Amundsen, unverbindliche Preisempfehlung 29.142,86 € (zzgl. MwSt.). Laufzeit 48 Monate und jährliche Laufleistung 20.000 km, 0,- € Sonderzahlung, zzgl. MwSt., zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten. Dieses Angebot gilt nur für gewerbliche Kunden und bei Bestellung bis zum 30.09.2019. Bonität vorausgesetzt.

**IAA** » 2019

Erleben Sie ihn live in **Halle 3.0**  
vom **12. – 22. September 2019**