



FLEETMAG #3

Ausgabe 3, Stück 5,80 €

DAS CORPORATE MOBILITY MAGAZIN.

FLEETMAG

BLEIBT DEUTSCHLAND AUTOLAND?

Wie entwickelt
sich unsere Export-
Industrie #1?

DER WANDEL DER CORPORATE MOBILITY

Hat der Dienst-
wagen eine Zukunft?

AUTONOMES FAHREN UND BETRIEBLICHE ON-DEMAND LÖSUNGEN

Fuhrparkmanagen
neu gedacht

PROMITALK BEIM FLOTTENTAG 2023:

Oliver Kahn und
Katrin Müller-
Hohenstein





Der neue Mitsubishi ASX

Kompakt. Vielfältig. Zuverlässig

Unser moderner SUV ist wie gemacht für entspannte Fahrten, auch durch die Stadt. Mit großer Antriebsauswahl, neuester Komfort- und Sicherheitsausstattung sowie unserem Nimm-Acht-Garantieangebot¹: Jetzt 3 Jahre Anschlussgarantie¹ zum Vorteilspreis abschließen und insgesamt 8 Jahre abgesichert¹ sein. Details bei Ihrem Mitsubishi Händler und auf: der-neue-asx.de



ASX Kraftstoffverbrauch (l Benzin/100 km) Kurzstrecke 7,8–4,4; Stadtrand 6,1–4,2; Landstraße 5,4–4,3; Autobahn 6,8–5,5; kombiniert 6,3–4,7; CO₂-Emissionen (g/km) kombiniert 142–106. **ASX Plug-in Hybrid 1.6 Benziner 68 kW (92 PS), Elektromotor 49 kW (67 PS), Systemleistung 117 kW (159 PS)** Energieverbrauch gewichtet², kombiniert 1,4–1,3 l Benzin/100 km und 13,5–13,2 kWh Strom/100 km; CO₂-Emissionen gewichtet², kombiniert 32–29 g/km; elektrische Reichweite** (EAER) 49–47 km, innerorts (EAER city) 64–62 km. Werte nach WLTP³. **1** | 5 Jahre Herstellergarantie* plus 3 Jahre Anschlussgarantie als Reparaturkostenversicherung für wesentliche Bauteile mit nach km-Leistung gestaffelter Materialkostenbeteiligung gemäß den näheren Bedingungen der CG Car-Garantie Versicherungs-Aktiengesellschaft. Gültig ab 01.01.2023 bei Kauf eines Neufahrzeugs, bis 3 Monate nach Erstzulassung, nur bei teilnehmenden Handelspartnern als Vermittler. Freibleibendes Sonderangebot mit begrenzter Verfügbarkeit. Details/Bedingungen unter mitsubishi-motors.de/nimm-acht **2** | Gewichtete Werte sind Mittelwerte für Kraftstoff- und

Stromverbrauch von extern aufladbaren Hybridelektrofahrzeugen bei durchschnittlichem Nutzungsprofil und täglichem Laden der Batterie **3** | Die angegebenen Werte zu Verbrauch, Reichweite und CO₂-Emission wurden nach den gesetzlich vorgeschriebenen WLTP-Messverfahren VO (EG) 715/2007, VO (EU) 2018/1832 ermittelt. Am 1. Januar 2022 hat der WLTP-Prüfzyklus den NEFZ-Prüfzyklus vollständig ersetzt, sodass für nach diesem Datum neu typgenehmigte Fahrzeuge keine NEFZ-Werte und keine CO₂-Effizienzklassen vorliegen. Weitere Informationen unter mitsubishi-motors.de/asx · * 5 Jahre Herstellergarantie bis 100.000 km bzw. 8 Jahre Herstellergarantie auf die Fahrbatterie bis 160.000 km, Details unter mitsubishi-motors.de/herstellergarantie **Die tatsächlichen Werte zum Verbrauch elektrischer Energie/Kraftstoff bzw. zur Reichweite hängen ab von individueller Fahrweise, Straßen- und Verkehrsbedingungen, Außentemperatur, Klimaanlageinsatz etc., dadurch kann sich der Verbrauch erhöhen und die Reichweite reduzieren · **Veröffentlichung der MMD Automobile GmbH, Emil-Frey-Straße 2, 61169 Friedberg**

HELLO GERMANY!

ORA FUNKY CAT
KOMMT NACH
DEUTSCHLAND

ORA Funky Cat Stromverbrauch kombiniert 16,8–16,5 kWh/100km; CO₂-Emissionen kombiniert 0 g/km; elektrische Reichweite** (EAER) 420–310 km. Werte nach WLTP¹. **Die tatsächlichen Werte zum Verbrauch elektrischer Energie bzw. zur Reichweite hängen ab von individueller Fahrweise, Straßen- und Verkehrsbedingungen, Außentemperatur, Klimaanlageinsatz etc., dadurch kann sich der Verbrauch erhöhen und die Reichweite reduzieren. 1 | Die angegebenen Werte zu Verbrauch, Reichweite und CO₂-Emission wurden nach den gesetzlich

vorgeschriebenen WLTP-Messverfahren VO (EG) 715/2007, VO (EU) 2018/1832 ermittelt. Am 1. Januar 2022 hat der WLTP-Prüfzyklus den NEFZ-Prüfzyklus vollständig ersetzt, sodass für nach diesem Datum neu typgenehmigte Fahrzeuge keine NEFZ-Werte und keine CO₂-Effizienzklassen vorliegen. Weitere Informationen unter ora-motor.de · Veröffentlichung der O! Automobile GmbH, Emil-Frey-Straße 2, 61169 Friedberg



VORWORT

Liebe Leserinnen und Leser,

die betriebliche Mobilität befindet sich in einem stetigen Wandel. Der klassische Fuhrparkleiter mit KFZ Background begegnet uns dabei immer weniger. Inzwischen ist in zahlreichen Organisationen der Fuhrpark vorwiegend den Abteilungen HR, Travel oder Einkauf zugeordnet. Nicht selten kombiniert mit verwandten Aufgabengebieten. War es früher alles rund um den Dienstwagen, so weitet sich das Aufgabengebiet heute auf damit verbundene Segmente wie Ladeinfrastruktur, Fahrrad Leasing, Carsharing, Vermittlung von Mitfahrgelegenheiten oder Mobilitätsbudgets aus. Die Mobilität wird mehr als Ganzes betrachtet und das Fuhrparkmanagement wird zum Mobilitätsmanagement.

Im FLEETMAG widmen wir uns einmal jährlich den aktuellen Themen der betrieblichen Mobilität, beleuchten neue Trends und sprechen mit Experten auf Ihren Gebieten.

Viel Spaß mit Ausgabe 3 des Corporate Mobility Magazins FLEETMAG!

Herzliche Grüße,

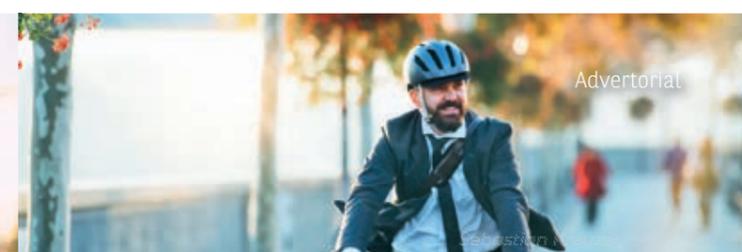
Sebastian Kreuzer
Sebastian Kreuzer



INHALT

Vom Verkehr zur Mobilität	10
Hat der Dienstwagen eine Zukunft?	18
Der Deutsche Pkw Markt 2022	22
Wird Das Automobil seine Nummer 1 Stellung beibehalten?	26
On-demand Shuttles als innovative Unternehmensmobilität	30
Noch einen Schritt weiter: autonome on-demand-Shuttles	34
Das Auto ist tot - es lebe das Auto!	37
Verstärkte Ausrichtung hin zu klimaneutralen Fuhrparks	40
5 Level des automatisierten Fahrens	42
Bleibt Deutschland Autoland?	46
Neue Wege für nachhaltiges Flottenmanagement	56
Vom starren Fuhrpark zum smarten Mobilitätskonzept	58
Das bremst die Mobilitätswende!	62
Wirtschaftliche Klimaoffensive im Fuhrpark	70
Das Instrument zur Kostensenkung	72
Herausforderungen statt Langeweile!	74
Digitales Reifenmanagement	76
Aufbau von Ladeinfrastruktur am Standort	80
Dank THG-Prämie E-Fuhrpark-Kosten optimieren	84
Firmenfahrzeuge werden immer relevant bleiben	86
Outgesourced und ausgesorgt?	90
Der Fuhrpark als Werbefläche	94
Unterweisungspflichten im Fuhrpark	98
Fuhrparkmanagement auslagern	102
Führerscheinkontrolle	108
Effizientes Fuhrparkfolieren	112
Fahrzeugeinrichtung clever gedacht!	114
Pay-per-use-Reifen- & Fahrzeugwartungslösungen	116
Same procedure as last year?	118
Die Talkgäste auf dem 11. Flottentag 2023	124
Der 10. Flottentag im Rückblick	126
Die Partner des 11. Flottentags	128
Gäste des 10. Flottentags	130



Advertorial

MITARBEITERMOBILITÄT VON MORGEN

Der Dienstwagen ist längst nicht mehr das alleinige Maß aller Dinge. Mobilitätsangebote für Mitarbeitende werden immer facettenreicher. Eva Rothe, Commercial Director bei Arval Deutschland, beantwortet wichtige Fragen rund um die Mitarbeitermobilität von heute und morgen.

Welche Mobilitätsangebote wünschen sich Mitarbeitende?

Eva Rothe: Obwohl der klassische Dienstwagen nach wie vor einen hohen Stellenwert hat, sehen wir ein steigendes Interesse an neuen, alternativen Mobilitätslösungen – zu denen etwa Bike-Leasing, Corporate Carsharing und Mobilitätsbudgets zählen. Mitarbeitende erwarten von ihren Arbeitgebern mehr und mehr ein auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenes Mobilitätsangebot.

Inwiefern profitieren Unternehmen?

Eva Rothe: Mitarbeitenden innovative Mobilitätslösungen anzubieten, lohnt sich in jedem Fall. Unternehmen motivieren so nicht nur ihre Belegschaft und steigern deren Loyalität, sondern verbessern auch das Image der Firma selbst. Zwei entscheidende Faktoren für den Unternehmenserfolg. Denn neben dem Gehalt können zusätzliche Benefits auch Bewerbende bei der Wahl des Arbeitgebers überzeugen. Attraktive Mobilitätsangebote sind daher ein wichtiger Hebel für die Anwerbung von Talenten auf dem bestehenden Arbeitsmarkt.

Welche Lösungen bietet Arval?

Eva Rothe: Über Arval for Employee bieten wir Unternehmen neue Möglichkeiten, ihre

Mitarbeitenden mobil zu halten. Dazu gehören einerseits Leasingmodelle, über die auch Personen ohne Dienstwagenanspruch ein Fahrzeug im Rahmen der Bruttogehaltsumwandlung oder Privatleasing zu Sonderkonditionen beziehen können. Andererseits bieten wir in Zusammenarbeit mit unserem Partnernetzwerk auch (E-)Bike-Leasing und appgestützte Mobilitätslösungen an. Über die Arval Journey App werden Mitarbeitenden Services wie flexible Kurz- und Langzeitmiete, Carsharing, E-Scootermiete und Ridehailing zur Verfügung gestellt.

Eva Rothe,
Commercial Director bei
Arval Deutschland



DIE MENSCHLICHE MOBILITÄT

Neue Perspektiven auf klassische Problemfelder und Herausforderungen bringen uns dazu, neue Ansätze zur Entwicklung weiterer Möglichkeiten in unserer Mobilität auszuarbeiten.

10
18
22
26
30

VOM VERKEHR ZUR MOBILITÄT
Verkehrsforscher Alexander Rammert
erläutert die neue Mobilität

HAT DER DIENSTWAGEN EINE ZUKUNFT?
Der Vorstand des Verbands für Mobilität und
Fuhrparkmanagement, Frank Hägele, im Interview

DER DEUTSCHE PKW MARKT 2022
Ein statistischer Rückblick der PKW Verkäufe 2022

WIRD DAS AUTOMOBIL SEINE NUMMER 1
STELLUNG BEIBEHALTEN?
Interview mit dem langjährigen Fuhrparkleiter
Jochen Pfeiffer

ON-DEMAND SHUTTLES ALS INNOVATIVE
UNTERNEHMENSMOBILITÄT
Best practice Beispiele von Shuttle-Verkehr auf
großen Unternehmensgeländen

VOM VERKEHR ZUR MOBILITÄT

Unsere Mobilität verändert sich ständig. Neue Anforderungen, neue Lebensumstände und neue Wünsche der Menschen bedürfen auch eine Weiterentwicklung der Mobilität. Der Mobilitätsforscher Alexander Rammert referiert beim 10. Flottentag darüber, wie mehr Mobilität bei weniger Verkehr in Zukunft möglich gemacht werden könnte.

Neue und innovative Ansätze für die menschliche Mobilität

Was verstehen Sie unter dem Begriff „Mobilitäts-Innovation“?

Eine Entwicklung, die in diesem Jahr in der Mobilitätsbranche viel diskutiert wurde, sind die sogenannten Teslas im Tunnel, die Elon Musk mit seinem Unternehmen „The Boring Company“ entwickelt hat. Das Konzept „Teslas in Tunnels“ wurde in Las Vegas als innovatives Highlight vorgestellt. Der Loop, in dem die Teslas fahren, ist komplett elektrisch, hat keinerlei Emissionen und ist eine Hochgeschwindigkeits-Transportlösung für den öffentlichen Verkehr.

Als promovierter Verkehrsingenieur suche ich bei neuen Entwicklungen immer nach Optimierungsbedarf. Kann zum Beispiel bei der Innovation „Teslas in Tunnels“ noch etwas weiterentwickelt oder gar verbessert werden, damit sie den Ansprüchen an die menschliche Mobilität noch eher gerecht werden?

Gedankliche Weiterentwicklung der „Teslas in Tunnels“

» SCHRITT 1

Könnten wir die Teslas im Tunnel auf Schlitten, anstatt auf der Straße fahren lassen, so gäbe es keine Rollwiderstände und es wäre einfacher, die Fahrzeuge unterirdisch ohne Unfälle zu bewegen.

» SCHRITT 2

Anstatt der Tunneloberfläche könnte ein Leitsystem aus hochverdichtetem Stahl genutzt werden, um die Reibung zu reduzieren und so die Geschwindigkeit bei gleichem Energieeinsatz zu erhöhen.

» SCHRITT 3

Die Reibung kann noch weiter reduziert werden, in dem Stahlreifen genutzt werden. Die Rollwiderstände werden so minimiert und die Geschwindigkeit und Beschleunigung können erhöht werden. Das führt zu hohen Reichweiten mit sehr wenig Energieaufwand.

» SCHRITT 4

Teslas könnten über Autofahrstühle von der Straße in die Tunnels gebracht werden. Gibt es bei diesem Punkt auch innovative Möglichkeiten, um das effektiver und ohne Stau und Wartezeiten zu gestalten? Die Teslas könnten zum Beispiel im Tunnel bleiben. So würden nur die Menschen in die Teslas zusteigen. So bräuchte man weniger Energie durch eine Art unterirdische Rolltreppe und der Tunnel könnte flexibler ans Startsystem angepasst werden.

» SCHRITT 5

Teslas im Tunnel stehen häufig hintereinander und es bildet sich Stau. Wenn die Teslas nicht einzeln fahren, sondern sich zusammenschließen würden, wäre die Staugefahr minimiert. Es wird nur noch ein Antrieb und eine Energiezelle benötigt.

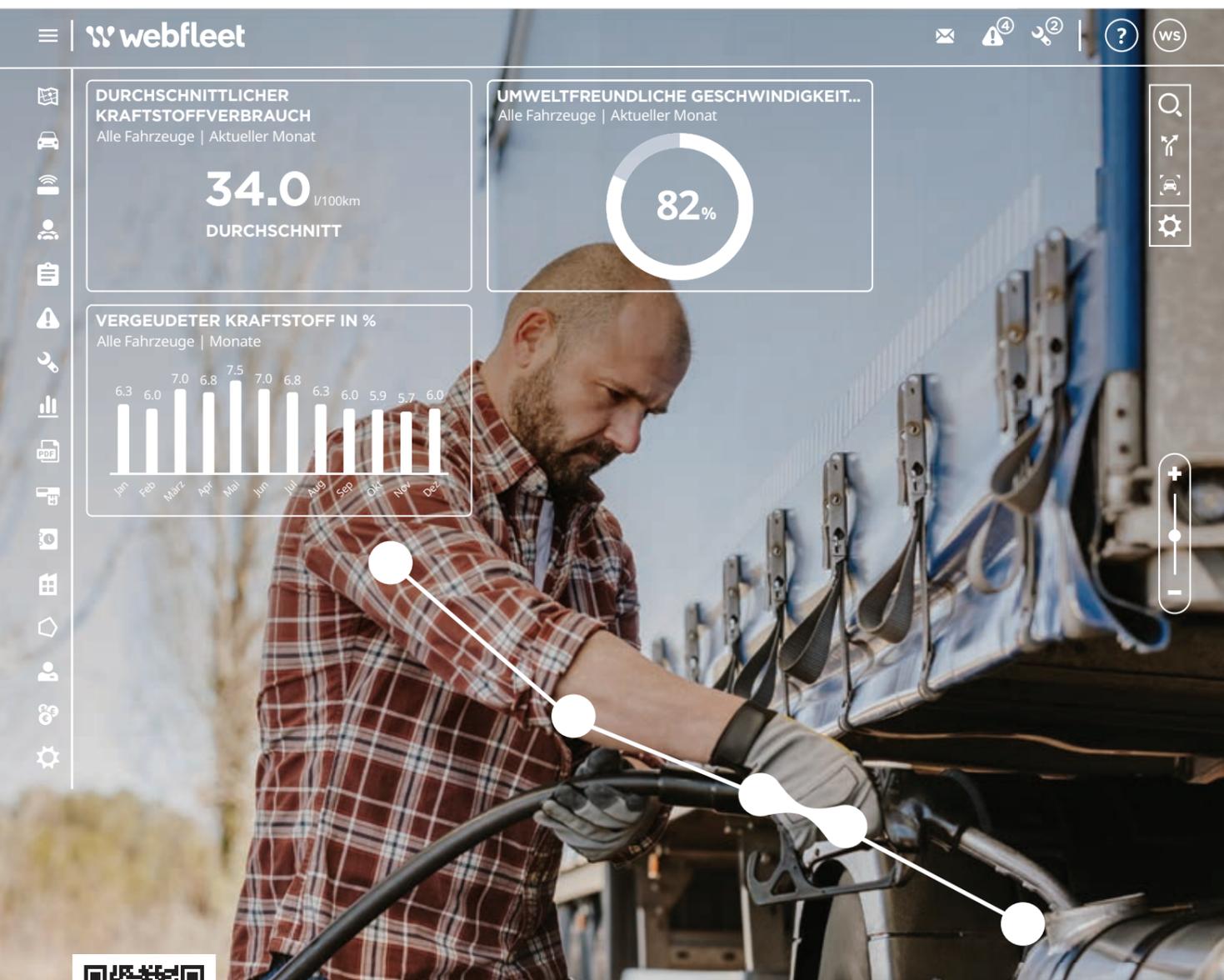


ALEXANDER
RAMMERT BEIM
10. FLOTTENTAG 2022

Möchten Sie Ihre Kraftstoffkosten um bis zu 15 % senken?

Mit Webfleet gelingt es!

Sie wissen, wohin Sie Ihr Unternehmen weiterentwickeln möchten. Wir unterstützen Sie dabei, genau dorthin zu gelangen. Ganz gleich, ob Sie weniger Kraftstoff verbrauchen, die Sicherheit Ihrer Fahrer und Flotte verbessern oder Ihre Produktivität steigern wollen – Europas Nr. 1 Flottenmanagementlösung gibt Ihnen die Daten und Werkzeuge an die Hand, die Sie brauchen, um Ihre Ziele zu erreichen.



» SCHRITT 6

Das Kombinieren der einzelnen Kapseln, damit sich die Menschen auch innerhalb der Kapseln bewegen können, wäre ein Zugewinn an Qualität für die Mitfahrer.

Was wir nun gedanklich erschaffen haben, ist eine U-Bahn, die auf Schienen läuft, zu der Menschen an verschiedenen Punkten zusteigen können und in der sich die Fahrgäste frei bewegen können. Die U-Bahn ist die wirkliche Mobilitätsinnovation

Nicht alles, was auf den ersten Blick eine technische Neuerung ist, ist auch eine Mobilitäts-Innovation. Im Gegensatz dazu war zum Beispiel die U-Bahn vor über 100 Jahren eine Mobilitäts-Innovation, die uns heute noch täglich den Alltag erleichtert. Die U-Bahn hat es überhaupt erst ermöglicht, dass wir heute in Großstädten zusammenleben können, dass der Verkehr nicht zusammenbricht, dass dort Menschen so dicht beieinander siedeln können.

Verkehrsinnovationen sind nicht gleich Mobilitätsinnovationen

Eine Mobilitätsinnovation erlaubt uns, in unserem Alltag anders mobil zu sein und ihn anders zu organisieren.

Mobilität ist die Möglichkeit, eine Entscheidung treffen zu können, wie wir von A nach B kommen. Die Auswahl verschiedener Verkehrswege ist der Grundsatz der menschlichen Mobilität. Konzentrieren wir uns auf das, was letztendlich unsere Entscheidung zu einem Verkehrsweg ausmacht, so können wir wahre Mobilitätsinnovationen - und nicht etwa technische Innovationen - herauskristallisieren.

Mobilität verstehen

Mobilität ist der subjektive Möglichkeitsraum, wieso wir uns von A nach B bewegen. Wieso entscheiden wir uns beispielsweise morgens dafür, mit dem Auto zur Arbeit zu fahren? Wieso benutzen wir manchmal das Fahrrad, an anderen Tagen eher die U-Bahn? Wieso bewegen sich Menschen auf bestimmte Weise von A nach B? Alle Überlegungen, die dazu in unseren Köpfen ablaufen, ist unsere Mobilität.

Eine hohe Mobilität ist also eine hohe Vielfalt an Optionen. Mobilität hat erst mal nichts mit Verkehr zu tun: Menschen können hochmobil sein, ohne das Haus verlassen zu haben.

Mobilität und die Entscheidung der Mobilitätswege muss übrigens nicht immer rational passieren: Wir haben sehr viele Routinen, die uns auch zu irrationalen Entscheidungen drängen. Die Mobilität führt dann wiederum zu unserem Mobilitätsverhalten, was die Ursache ist für den Verkehr.

Drei Dimensionen, die die Mobilität beeinflussen:

Die Erreichbarkeit

Damit ist alles strukturelle, was uns umgibt, gemeint. Die Raumstrukturen, die uns umgeben und das Verkehrsangebot, das es in unserer Umgebung gibt, nehmen Einfluss darauf, wie wir mobil sein können.

Mögliche Ansätze für Mobilitätsinnovationen im Bereich Erreichbarkeit lenken den Blick auf die Raumstruktur. So könnte eine Innovation darin bestehen, die Ziele zu den Quellen zu bringen, zum Beispiel den Supermarkt zum Menschen. Zu prüfen ist dann, ob damit der Verkehr vermieden, gleichzeitig aber die Mobilität erhöht werden kann. Am Beispiel des Supermarkts auf Rädern, der in kleinere Dörfer kommt, ist diese Lösung gerade für Menschen ohne Führerschein oder eigenes Auto ein großer Zuwachs der Mobilität.

Auf unternehmerischer Seite sind die Arbeitsplatzstandorte oder die Arbeitszeiten eine Mobilitätsinnovation. Hier können Unternehmen einen großen Einfluss darauf nehmen, was die Mobilität der Arbeitnehmer ausmacht.

In diesen Fällen steigt die Mobilität trotz oder sogar durch verringerten Verkehr.

Individuelle Fähigkeiten und Ressourcen

Was bringen wir selbst mit, welche Fähigkeiten und Ressourcen haben wir zur Verfügung? Hier spielen neben erworbenen Fähigkeiten auch gesundheitliche und finanzielle Ressourcen eine Rolle.

Eine Innovation ist zum Beispiel die Einführung eines bundesweiten günstigen Tickets für den Regionalverkehr, wie zuletzt das 49€-Ticket. So kann den Menschen mehr Mobilität gegeben werden.



Kontaktieren Sie uns:
webfleet.com | 069 6630 8024

Let's drive business. Further.

BRIDGESTONE
Solutions for your journey

Wahrnehmung

Wie nehmen wir unser Umfeld, unsere eigene Physik und unsere eigenen Ressourcen wahr? Hier spielt auch Ästhetik eine große Rolle: das Aufwerten von Angsträumen, die attraktivere Gestaltung von Wegen oder auch das Angebot von Mobilitätsschulungen. Im Unternehmen können mit betrieblichem Mobilitätsmanagement und einer individuellen Mobilitätsberatung prüfen, was genau die Mobilität der Mitarbeitenden beeinflusst, um neue und innovative Lösungen zu finden.

Betriebliches Mobilitätsmanagement

Darunter versteht man die Anerkennung der betrieblichen Verantwortung für die Mobilität der Mitarbeitenden und für den Verkehr, den diese erzeugen.

Es liegt an Unternehmen, eine Expertise auszubilden und ein Mobilitätsziel festzulegen. Dieses definiert, was die betriebliche Mobilität als Beitrag zu unserem gesellschaftlichen Zusammenleben, aber auch für die Mitarbeitenden vor Ort leisten soll.

Durch das betriebliche Mobilitätsmanagement ist auf den ersten Blick kein wirtschaftlicher Mehrwert in Sicht, da es sich um Aufwand und Kosten handelt, die ein Unternehmen aufbringt.

Die Zufriedenstellung der Mitarbeitenden wird aber vor allem in Zeiten des Fachkräftemangels immer relevanter. Für die Arbeitnehmer wird die Zeit, die sie zur Verfügung haben, immer wichtiger und mehr wertgeschätzt. So ist ein Unternehmen dann am attraktivsten für Mitarbeitende, das viele Alternativen und Optionen für die eigene Mobilität anbietet.

Fazit

Durch folgende Leitsätze können wir die menschliche Mobilität voranbringen, ohne mehr Verkehr zu verursachen.

Die Konzentration sollte auf der Innovation liegen, um eine Stagnation vermeiden zu können. Das Denken in neuen Feldern ist dafür erforderlich. Auch sollte immer zuerst der Mensch und dann die Technik betrachtet werden. Die Technik ist in der Mobilität eher als Instrument zu beschreiben, das dazu da ist, die Bedürfnisse und Bedarfe des Menschen mit Hilfsmitteln zu erfüllen.

Ein proaktives Vorgehen ist wichtig, um unseren Betrieb oder die Gesellschaft voran zu bringen und nicht nur auf veränderte externe Rahmenbedingungen zu reagieren.



EINFACH EUROPAAWEIT ELEKTRISCH

DCS macht Flotten fit: für eine CO²-neutrale Zukunft.

Herr Sotomayor, mit CHARGE NOW for Business bieten Sie Unternehmen eine Ladelösung für elektrische Fahrzeugflotten an. Können Sie kurz beschreiben, was das System kann?

CHARGE NOW for Business ist ein Ladeservice, der Geschäftskunden und Fuhrparkmanagern den Zugang zur E-Mobilität für ihre Fahrzeugflotten deutlich erleichtert. Die Fahrer bekommen eine übersichtliche App und eine Ladekarte, die Zugang zu mehr als 440.000 Ladepunkten in ganz Europa ermöglicht. Fuhrparkverantwortliche können über ein Portal selbstständig und einfach Verträge, Ladekarten und Tarife verwalten, das Ladeverhalten der Fahrer anhand von Dashboards analysieren oder Ladedaten über Datenexporte und Schnittstellen weiterverarbeiten.

Ursprünglich stellen Sie White-Label Lösungen für Automobilhersteller her. Nun die B2B-Lösung für Flotten – welche Schnittmengen und Unterschiede gibt es aus Entwicklersicht?

Um die Bedürfnisse unserer Businesskunden zu erfüllen, haben wir CHARGE NOW for Business zusammen mit Leasing-Providern und Flottenverwaltungen entwickelt. Natürlich sind auch unzählige Erfahrungen aus der Entwicklung der Lade-Services für die Marken BMW, Mercedes und Audi in die Entstehung der Fahrer-App eingeflossen. Die Besonderheit: Fuhrpark ist nicht gleich Fuhrpark! So muss eine Lösung für Logistikflotten ganz andere Anforderungen erfüllen als eine für normale Leasingnehmer, Autovermietungen oder Carsharing Services. Für den Carsharing-Anbieter ist zum Beispiel die Integration der Lade-Funktionen in die bestehende Carsharing-App essenziell. Leasing-Provider und direkte Flotten (SME) benötigen meist einen 360-Grad-Service, der das Laden am Arbeitsplatz und zu Hause abdeckt. Auch in punkto Abrechnung und Rechnungsstellungen gibt es diverse Anforderungen.

Was sind Ihre nächsten Schritte und Pläne mit CHARGE NOW for Business?

2023 gehen wir mit CHARGE NOW for Business einen bedeutenden Schritt nach vorne, was das Angebot für unsere internationalen Kunden betrifft. Indem wir die App künftig in sieben zusätzlichen Länderausgaben anbieten, funktionieren unsere Angebote vor Ort ohne Registrierung in Deutschland, sprich ohne Roaming, ohne Umwege bei der Bezahlung und perfekt angepasst an die jeweiligen nationalen Marktgegebenheiten. So sind wir ein guter Partner für alle, die mehrere Flotten in verschiedenen EU-Ländern verwalten. Die App kann künftig einfach im nationalen App-Store heruntergeladen werden. Der Zugang zum europäischen Gesamtnetz und die Möglichkeit zum Roaming beim Grenzübertritt bleibt dabei natürlich weiterhin bestehen!

Ein weiteres Thema in der Entwicklung ist die Integration von Plug & Charge und dem intelligenten E-Routing-Feature.

FOR BUSINESS
CHARGENOW



Im Gespräch: Mateo Sotomayor,
Director Fleet Charging,
Digital Charging Solutions

Mehr erfahren:



Bringen Sie mit Kia Ihr Business voran.

Seit über 75 Jahren steht Kia für Innovation in der Automobilbranche und setzt immer wieder neue Maßstäbe. Das gilt besonders für nachhaltige Mobilitätslösungen, denn im Bereich der elektrifizierten und batteriebetriebenen Fahrzeuge nimmt Kia eine Vorreiterrolle ein. Speziell für den Business-Bereich bietet Ihnen Kia dazu eine ganze Bandbreite von Flottenlösungen an.

Unsere Flottenlösungen

Mit den Kernwerten Mobilität, Flexibilität und Verlässlichkeit bietet Kia ein überzeugendes Leistungspaket rund um Flottenlösungen – und geht stets die Extra-Meile für seine Business-Kunden. Neben unserem umfassenden Angebot an elektrifizierten Modellen punkten alle Kia Fahrzeuge durch ihr attraktives Design, die niedrigen Betriebskosten und eine überzeugende Wertbeständigkeit. Für alle repräsentativen Kia Fahrzeuge bieten wir Ihnen zudem Full-Service-Leasingangebote, die zu Ihrem Budget passen und Sie so auch wirtschaftlich weiterbringen. Profitieren Sie von Rundum-sorglos-Paketen mit attraktiven Leistungen wie der 7-Jahre-Kia-Herstellergarantie*.

Wir passen unser Angebot an Ihre Bedürfnisse an: Kia berät Sie gern ausführlich und bietet Ihnen auf Sie zugeschnittene Business-Lösungen zu attraktiven Firmenkonditionen.

Kia Business-Modelle

Als einer der führenden Anbieter im Bereich Elektromobilität bietet Kia eine große Modell-Auswahl, die vom Voll-Hybrid über Mild-Hybrid, Plug-in Hybrid bis hin zum vollelektrischen Modell reicht. Ergänzt wird dieses Portfolio von einer Reihe moderner, effizienter Verbrennungsmotoren, die sich durch niedrige Verbrauchs- und Emissionswerte auszeichnen. Sie haben die Wahl und entscheiden, was zu Ihren unternehmerischen Zielen passt.

Ausgezeichnete Modelle

Lassen Sie Ihr Unternehmen z. B. von einem Siegertyp voranbringen: Der Kia Niro EV hat beim „Goldenen Lenkrad 2022“¹ den Sieg in der Kategorie „Kompakt SUV“ eingefahren und steht bereit, damit Sie mit ihm bequem Ihre beruflichen Ziele erreichen. Mit seinem großzügigen Platzangebot gibt er Ihren Vorhaben viel Raum, und dank seiner zukunftsweisenden Technologien macht er jeden Business-Trip besonders komfortabel.

Und auch der Kia EV6 überzeugt mit echten Gewinnerqualitäten: Der vollelektrische Hightech-Crossover wurde zum europäischen „Car of the Year 2022“² gewählt. Er überzeugte die Jury mit seiner großen Reichweite und seiner ultraschnellen Ladetechnologie. Beste Voraussetzungen, dass auch Sie damit geschäftlich bestens und vor allem nachhaltig unterwegs sind.

Ihre Ansprechpartner

Alexander Post
Außendienst Region Nord/Ost
E-Mail: Alexander.Post@kia.de, Telefon: 0172 41 59 336

Manuel Weber
Außendienst Region West, Taxi & Fahrschule
E-Mail: Manuel.Weber@kia.de, Telefon: 0172 38 26 140

Dirk Frischknecht
Außendienst Region Süd & E-Mobilität
E-Mail: Dirk.Frischknecht@kia.de, Telefon: 0173 21 38 401

Tatjana Dahmer
Innendienst
E-Mail: Tatjana.Dahmer@kia.de, Telefon: 069 153920 327

Heiko Schneider
Innendienst
E-Mail: Heiko.Schneider@kia.de, Telefon: 069 153920 347

Jan Böckmann
General Manager Fleet & Remarketing
E-Mail: Jan.Boeckmann@kia.de, Telefon: 069 153920 350

Kia Deutschland GmbH
Theodor-Heuss-Allee 11
60486 Frankfurt am Main
www.kia.com

Kontakt-E-Mail: business.customers@kia.de

Gewinner des Goldenen Lenkrads 2022.

Der Kia Niro EV.



Movement that inspires



Abbildung zeigt kostenpflichtige Sonderausstattung.

Die Leser von Auto Bild und Bild am Sonntag sowie eine Fachjury haben entschieden – und den neuen vollelektrischen Kia Niro EV zum Gewinner des Goldenen Lenkrads 2022 in der Kategorie „SUV Kompakt“ gewählt (AUTO BILD Ausgabe 45/2022 & BILD AM SONNTAG Ausgabe 46/2022). Er begeistert mit alternativem Antrieb, großer Reichweite und attraktivem Design. Möchten Sie ihn kennenlernen? Erfahren Sie unter kia.com mehr oder vereinbaren Sie gleich eine Probefahrt unter 0800 777 30 44.

* Max. 150.000 km Fahrzeuggarantie. Abweichungen gemäß den gültigen Garantiebedingungen, u. a. bei Batterie, Lack und Ausstattung. Einzelheiten unter www.kia.com/de/garantie
¹ AUTO BILD Ausgabe 45/2022 & BILD AM SONNTAG Ausgabe 46/2022, Gewinner in der Kategorie „SUV Kompakt“.
² Alle Informationen zur Auszeichnung Car of the Year 2022 unter www.caroftheyear.org

Kia Niro EV 64,8-kWh-Batterie (Strom/Reduktionsgetriebe), 150 kW (204 PS): Stromverbrauch kombiniert 16,2 kWh/100 km; CO₂-Emission kombiniert 0 g/km. Effizienzklasse: A+++.

HAT DER DIENSTWAGEN EINE ZUKUNFT?

Der VMF, Verband für Mobilität und Fuhrparkmanagement, ist Rat- und Impulsgeber im Mobilitätsmarkt. Exklusiv für das FLEETMAG spricht der Vorstand Frank Hägele über den Wandel der Mobilität, neue Marktteilnehmer und die vorherrschenden Themen der kommenden Jahre.

Anfangs war der VMF fokussiert auf Leasinggesellschaften. Inzwischen hat man sich hier breiter geöffnet. Was ist dabei die Intention?

Es gibt wahrscheinlich nur wenige Branchen, die sich in den vergangenen 25 Jahren – also seit Gründung des VMF – so massiv verändert haben. Insbesondere die letzten 5 Jahre waren von extremen Veränderungen geprägt. Auf diese Marktveränderungen der Branche haben wir reagiert. Wenn Sie die Kundenperspektive einnehmen, sind Finanzierungsinstrumente wichtig, aber das Spektrum ist natürlich breiter. Inzwischen decken wir mit unseren Mitgliedern und den insgesamt 20 Premium-Partnern ein sehr breites und spannendes Spektrum an Wertschöpfungspartnern für die Mobilitätsbranche ab. Wir können damit aus diesem Kreis Lösungen oder Beratung für alle wesentlichen Themen anbieten, die Fuhrparkbetreiber rund um ihre Mobilität aktuell brauchen. Und der Bedarf ist in diesen Zeiten besonders hoch. Diese Umsetzung haben wir im gemeinsamen Vorstand mit den Mitarbeitern der Geschäftsstelle vorangetrieben. Das ist gut angekommen, denn das Interesse der Branche, Mitglieder und Premium-Partnern des Verbands zu sein, hat zugenommen, sodass wir jetzt ein spannendes Spektrum an Mitgliedern und Premium-Partnern haben. Damit funktioniert der Ansatz des Branchennetzwerks immer besser.

Die Mobilitätsbranche befindet sich im stetigen Wandel. Welche Auswirkungen hat dies auf den VMF?

Wie man schon mit unserer Neuausrichtung sehen kann, gehen wir mit dem Wandel mit. Wir müssen unsere Expertise ständig erweitern und auf das Marktgeschehen reagieren bzw. zukünftige Entwicklungen vorwegnehmen. Um unsere Mitglieder beim Wandel zu unterstützen, bieten wir verschiedene Formate an wie beispielsweise Studien, die

exklusiv in Auftrag gegeben werden, deren Studiendesign zu 100 Prozent auf die Premium-Partner und Mitglieder ausgerichtet ist. Mit Branchenstandards und Analysen schaffen wir sowohl Transparenz als auch fundierte Entscheidungsgrundlagen. Gleichzeitig sprechen wir mit sehr vielen Marktpartnern, um einen Mehrwert für unsere Mitglieder zu erzielen.

Blickt man einige Jahre zurück, gab es in der Beschaffung eine Grundsatzentscheidung zu treffen. Kauf oder Leasing? Inzwischen sind auch flexiblere Angebote wie Langzeitmiete und Auto-Abos sehr beliebt. Inwiefern beeinflusst dies den Markt?

Es ist umgekehrt, der Markt – unsere Kunden – brauchte immer mehr Flexibilität. Insbesondere in den letzten Jahren durch Corona, aber auch durch die Homeoffice-Situation und die Lieferengpässe ist die Nachfrage nach verschiedenen Lösungen gestiegen. Aus diesem Grund wurde es auch wichtiger, dass die Kunden je nach Unternehmens- und Branchensituation aus den verschiedenen Möglichkeiten wählen können. Langzeitmiete und Auto-Abos werden beliebter. Wir stellen insgesamt eine Fragmentierung der Angebote und der Mobilitätsanbieter fest – eine erhebliche Veränderung zu den vergangenen 20 Jahren, die geprägt waren von einer abnehmenden Anzahl von Herstellern, Zusammenschlüssen von Mobilitätsanbietern und insgesamt weniger Anbietern.

Sie haben es eben schon erwähnt: Der Automobilstandort Deutschland und generell die traditionellen Hersteller erhalten zunehmend Wettbewerb von neuen Playern. Muss man sich Sorgen machen?

Ich bin der Meinung, dass die traditionellen Hersteller den Wettbewerb im Blick behalten müssen. Selbstverständlich entsteht da eine große Konkurrenz. Wer bereits das Produkt eines neuen Players nutzt oder Probe gefahren ist, weiß, dass die Karten gerade bei E-Fahrzeugen neu gemischt werden. Für die Branche ist die Entwicklung auch positiv: es entstehen schneller Innovationen und Verbesserungen

“

Es entstehen schneller Innovationen und Verbesserungen und der Druck auf top aktuelle Modelle nimmt zu.

”

und der Druck auf top-aktuelle Modelle nimmt zu. Wichtig ist es, mit dem Wandel in der Automobilbranche mitzugehen und neue Antriebe und Möglichkeiten auszuloten. Dann bleibt Deutschland als Automobilstandort auch wettbewerbsfähig. Konkurrenz belebt ja bekanntlich das Geschäft.

Trotz neuer Anbieter und vermeintlich mehr Auswahl auf dem Automobilmarkt, sind die Supply-Chains 2022 völlig aus dem Gleichgewicht geraten. Welche Auswirkungen hatte dies auf den Markt und welche Lehren müssen daraus gezogen werden?

Die Lieferkettenproblematik hatte enorme Auswirkungen auf den Markt, die noch immer spürbar sind und die Situation hat sich noch nicht wieder erholt. Die gesamte Branche hat mit sehr starken Lieferverzögerungen bereits bestätigter Liefertermine oder sogar Absagen zu kämpfen. Wichtig dabei ist es, an einem Strang zu ziehen, und kluge Lösungen zu finden. Unsere Mitglieder haben alles getan, um den Unternehmenskunden im höchsten Maße entgegen zu kommen.

Die Konfiguration von Firmenautos war in den letzten Jahren ja ein Highlight und ganz bestimmt ein großes Gegenkommen der Automobilhersteller an die Kunden. Aber ist die individuelle Konfiguration von Firmenautos auch jetzt noch zeitgemäß?

In vielen Bereichen spielen frei konfigurierbare Fahrzeuge eine große Rolle. Nicht umsonst heißt es, dass das Auto „des Deutschen liebstes Kind ist“. Wir nehmen jedoch deutliche Veränderungen wahr, auch ausgelöst durch neue Marktteilnehmer. Es wird mehr in Paketen gedacht, die Ausstattungsvarianten nehmen ab und damit auch die Komplexität. Diese Veränderungen begrüßen wir.

Eine weitere Veränderung, die wir in den letzten Jahren beobachten konnten, ist die Remote-Work. Auch Sustainability und andere Mobilitätsformen beeinflussen den individuellen Bedarf an Mobilität stark. Stirbt der klassische Dienstwagen aus?

Das sehen wir nicht. Auch wenn der Fuhrpark deutlich flexibler werden muss und Corona sich auf die Denkweise der Menschen ausgewirkt hat, wird der Dienstwagen nach wie vor eine große Rolle spielen. Dazu werden Mobilitätsbudgets und alternative Mobilitätskonzepte kommen. Die werden aber eher in urbanisierten Regionen verstärkt neben dem klassischen Dienstwagen treten. Ein Aussterben des Dienstwagens ist überhaupt nicht in Sicht, Dienstwagen haben für die betriebliche Mobilität und als Bindungsinstrument eine erhebliche Bedeutung.

Die neuen Marktteilnehmer treten teils sehr agil auf und stellen das herkömmliche Retail-Modell in Frage. Werden wir zukünftig nur noch Showrooms statt Autohäuser haben und bestellen wir unsere Autos dann online mit einer Direktlieferung vor unsere Haustüre?

Ich persönlich habe da meine größeren Zweifel, auch wenn Onlinebestellungen und Digitalprozesse zunehmen werden. Von den Autohändlern und ihren Leistungen habe ich eine sehr hohe Meinung. Wir werden auch hier verschiedene Vorgehen im Markt sehen, in Bezug auf Vertriebsmodelle, Standort- und Servicepolitik. Am Ende wird der Kunde entscheiden.

Welche Themen sehen Sie auf den VMF in den kommenden Jahren zukommen?

Im Vorstand sind wir uns über die wichtigsten



Autor: Frank Hägele,
Vorstand VMF

Die kommenden Mobilitätstrends laut dem VMF:

- ▶ Digitalisierung mit all ihren Facetten
- ▶ Nachhaltigkeit mit Mobilitäts- und Energiewende
- ▶ Flexibilität durch Plattformökonomie
- ▶ Flexibilität durch erweiterte Mobilitätskonzepte
- ▶ Höhere Sicherheit durch autonomes Fahren und Assistenzsysteme
- ▶ Auseinandersetzung mit neuen Mobilitätsmöglichkeiten
- ▶ Weitere Mobilitätsangebote neben dem Dienstwagen

Trends einig, um die wir uns kümmern müssen: Digitalisierung mit all ihren Facetten, Nachhaltigkeit mit Mobilitäts- und Energiewende, Flexibilität durch Plattformökonomie und erweiterte Mobilitätskonzepte, höhere Sicherheit durch autonomes Fahren und Assistenzsysteme. Wir werden uns immer mehr mit neuen Mobilitätsmöglichkeiten auseinandersetzen haben und Lösungen für unsere Kunden entwickeln.

Die grundlegenden Themen werden die gleichen sein, mit denen wir uns auch jetzt schon beschäftigen. Aber es werden erhebliche Weiterentwicklungen stattfinden. Gleichzeitig wird es eine Trendwende in der betrieblichen Mobilität geben. Diese deutet sich jetzt schon an, wird aber noch größere Ausmaße annehmen. Neben dem Dienstwagen werden weitere Angebote den Markt der betrieblichen Mobilität erweitern. Innerhalb der Unternehmensmobilität wird es dann zu einer Fragmentierung kommen. Auch damit werden wir uns auseinandersetzen.

Wie kann man den Verband unterstützen und welche Formen der Mitgestaltung gibt es?

Wir achten bei Mitgliedern und Premium-Partnern darauf, dass wir das gemeinsame Ziel haben: Wir wollen aktiv das Mobilitätsangebot der Zukunft mitgestalten, eine besondere Plattform für den gegenseitigen Austausch bieten und dem Markt Impulse geben. Jeder in seinem speziellen Gebiet. Unser Ziel ist es, gemeinsam die Mobilität von heute und morgen zu gestalten, Qualitätsstandards zu setzen und Orientierung zu schaffen.

Bei den Mitgliedern handelt es sich um Gesellschaften, die aktiv Assets managen. Dazu gehören Leasing- und Fuhrparkmanagementgesellschaften oder andere Institute wie Autovermietungsgesellschaften. Bei den Premiumpartnern handelt es sich um solche Partner, die Geschäfte mit der Mobilitätsbranche machen, in der Regel aber keine Assets selbst managen. Sie bieten beispielsweise einen Zehldienst an oder kümmern sich um das Tanken oder Laden von Fahrzeugen. Wir tauschen uns regelmäßig mit unseren Premiumpartnern aus und veranstalten dazu zweimal im Jahr das Branchenforum. Wir freuen uns immer wieder über neue Unterstützung. Dabei ist es uns aber wichtig, nicht beliebig viele Premiumpartner aufzunehmen, sondern fokussiert neue Partner zu gewinnen, die eine hohe Abdeckung in diesem Mobilitätsspektrum sicherstellen.

“ Unser Ziel ist es, gemeinsam die Mobilität von heute und morgen zu gestalten, Qualitätsstandards zu setzen und Orientierung zu schaffen. ”



Wer sagt, elektrifiziertes Fahren ließe sich nicht neu erfinden?



Der neue Nissan Qashqai und X-Trail e-POWER Einzigartig, elektrifiziert und kabellos

Benzin als Kraftstoff, ein Elektromotor als Antrieb

Entdecken Sie das neue Fahrerlebnis, ohne Ihre Fahrgewohnheiten ändern zu müssen mit der einzigartigen e-POWER Technologie von Nissan.

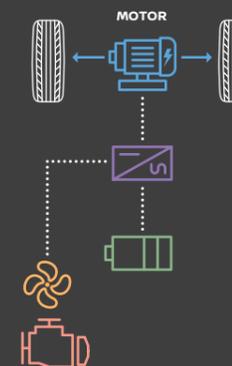
Bei e-POWER wird die Batterie von einem Benzinmotor geladen, sodass Sie sich keine Sorgen machen müssen, dass Ihnen unterwegs der Strom ausgehen könnte. Tanken Sie weiterhin Kraftstoff und erleben Sie gleichzeitig ein ruhiges und angenehmes Fahrerlebnis. Denn durch die vom Elektromotor angetriebenen Räder, kommen Sie in den Genuss des sofort verfügbaren Drehmoments und der gleichmäßigen Beschleunigung wie bei einem Elektrofahrzeug.

Nissan Qashqai, X-Trail: Kraftstoffverbrauch kombiniert (l/100 km): 7,6-5,3; CO₂-Emissionen kombiniert (g/km): 172-120 (nach gesetzl. Messverfahren, Werte nach WLTP).



e-POWER

Die Räder werden ausschließlich vom Elektromotor angetrieben



Der neue Nissan ARIYA

Wer sagt, man könne nicht heute das e-Auto von morgen fahren?



Der neue 100% elektrische Crossover von Nissan wurde entwickelt, um pure Leistung zu entfalten! Er bietet ungeahnte Möglichkeiten mit mehr Reichweite, modernsten Fahrerassistenz-Systemen und einem preisgekrönten Design. Der neue Nissan ARIYA ist der Beginn einer neuen Ära der Elektromobilität.

Nissan ARIYA: Stromverbrauch kombiniert (kWh/100 km): 19,5-17,6; CO₂-Emissionen kombiniert: 0 g/km (nach gesetzl. Messverfahren, Werte nach WLTP).

Eine Werbung der Nissan Center Europe GmbH, Kronenweg 38, 50389 Wesseling.

DER DEUTSCHE PKW MARKT 2022

Dank eines starken Endsprungs und Vorzieheffekten doch noch ein Plus für den deutschen Pkw-Markt

- ▶ Mit 2,65 Mio. Pkw-Zulassungen schließt das Jahr 2022 mit einem leichten Zuwachs von etwa 29.000 Pkw-Zulassungen bzw. + 1,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr ab. Erfreulich, aber im Vergleich zum Vorkrisenjahr 2019 fehlen dennoch fast 956.000 Einheiten.
- ▶ Der Relevante Flottenmarkt gewinnt weiter an Bedeutung mit einem Marktanteil von nun 33 Prozent.
- ▶ 36 Prozent aller neu zugelassenen Pkw im Privat- oder Flottenmarkt hatten einen elektrischen oder Plug-In Antrieb

Dataforce Bilanz 2022 – Ein schwieriges Jahr mit halbwegs versöhnlichem Ende

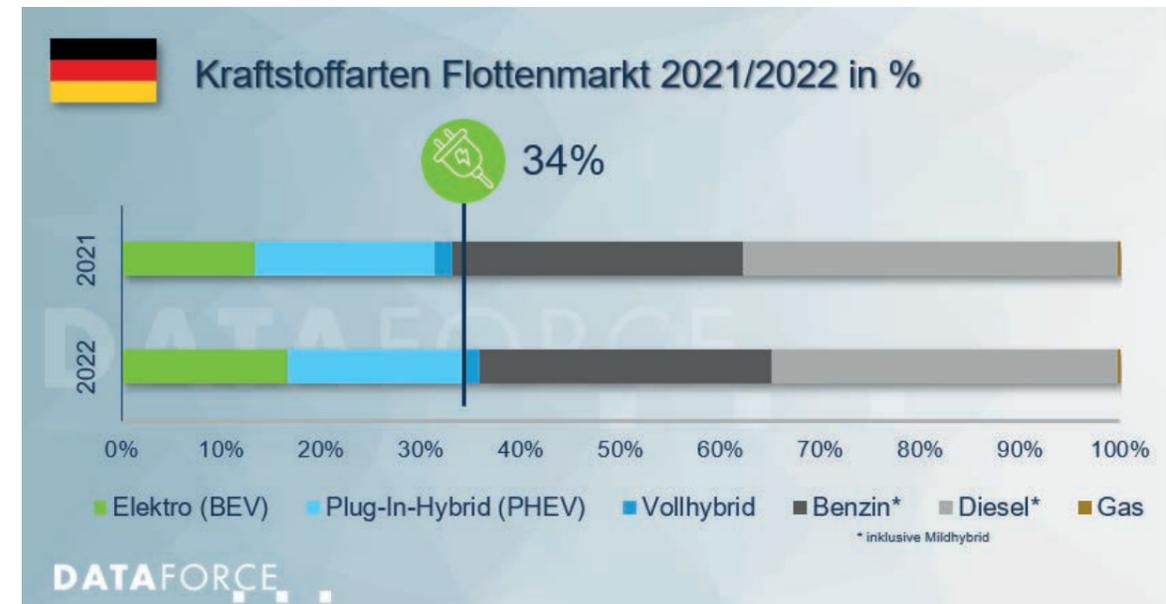
Nachdem der Pkw-Gesamtmarkt von März bis einschließlich November im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum kumuliert immer im Minus war, drehte er dank eines überaus starken Dezembers dann doch noch mit 1,1 Prozent ins Plus. Durch die zum Jahresbeginn 2023 in Kraft tretenden Kürzungen bei der Förderung von elektrifizierten Fahrzeugen ergaben sich insbesondere im Dezember deutliche Vorzieheffekte.

Flottenkunden werden immer wichtiger

868.000 Neuzulassungen insgesamt bedeuteten für die Gruppe der Firmenkunden ein erfreuliches Plus von 10,5 Prozent gegenüber 2021 und das zweithöchste Jahresvolumen für diesen Kanal bislang. Nur in 2019 war der Wert noch höher. Die zunehmende Bedeutung der Flottenkunden hat sich somit auch in 2022 fortgesetzt: jeder dritte neu zu-

gelassene Pkw ging an einen Firmenkunden. Das ist auf Jahresebene ein neuer Rekordwert.

Mit einem Anteil von 36 Prozent hatte der Privatmarkt zwar erneut die Nase vorn, aber der Abstand zum Marktsegment Flotte schrumpft. Die Produktionseinschränkungen bei den Herstellern aufgrund von fehlenden Halbleitern, Kabelbäumen und anderer Vorprodukte waren im vergangenen Jahr massiv. Die Fahrzeuge, die produziert werden konnten, wurden überwiegend an Private Haushalte bzw. Flottenkunden ausgeliefert. Entsprechend sank der Anteil der Pkw-Neuzulassungen auf die eher taktisch geprägten Marktkanäle Autovermieter, Autohandel und die Hersteller selbst. Mit lediglich 31 Prozent fiel der Anteil dieser sogenannten Sondereinflüsse so niedrig aus wie zuletzt 2009, dem Jahr der Abwrackprämie, in dem fast 63 Prozent aller Neuzulassungen im Privatmarkt stattfanden.



Markenentwicklung in Flotte: Verfügbarkeit ist Trumpf

Angesichts eines zweistelligen Marktwachstums gab es natürlich einige Marken, deren Volumen gegenüber 2021 anstieg. Auffällig war aber, dass Hyundai, Kia und Tesla deutlich stärker als der Markt zulegen konnten. Sicher auch, weil sie von Fuhrparks berücksichtigt wurden, die bisher eher auf andere Fabrikate gesetzt haben. Aufgrund der teilweise sehr angespannten Liefersituation waren viele Fuhrparkverantwortliche und User Chooser bereit, über andere Marken nachzudenken.

Das stärkste Wachstum im Flottenmarkt in absoluten Zahlen gelang CUPRA. Besonders eindrucksvoll schlug sich dabei der Formentor, der im Segment der Kompakt-SUV Rang drei erobern konnte; nur geschlagen vom VW Tiguan und dem Ford Kuga. Mit fast 23.000 Neuzulassungen platzierte sich die Marke im Flottenranking auf Platz 8 und damit vor etablierten Wettbewerbern wie Hyundai, Renault und Toyota.

Glänzen konnten außerdem zwei Marken, an die man im Flottengeschäft vielleicht nicht sofort denkt: Fiat erreichte insbesondere dank des 500 (sowohl elektrisch als auch als Benziner) ein zweifellos, beeindruckendes Flottenmarktwachstum von 84 Prozent. Auch Dacia, die bislang fast nur an Privatkunden verkaufte, erreichten mit + 69 Prozent eine enorme Zuwachsrate. Ausschlaggebend waren hier der elektrische Spring und der neue Jogger.

Kraftstoffarten: deutlicher Schub für die Elektromobilität in Flotten

Auch bedingt durch die oben erwähnten vorgezogenen Käufe ist das Zulassungsvolumen sowohl der Plug-In Hybride als auch der reinen Elektro-Pkw gegenüber 2021 gewachsen. In Summe erreichten

diese beiden Antriebsarten einen Anteil von 34 Prozent. Doch ohne die Sondereffekte zum Jahresende wird klar: Die große Zeit der PHEVs (wobei deren Anteil in 2022 stagnierte) ist schon wieder vorbei. Viele Flotten setzten inzwischen entweder auf voll-elektrische Fahrzeuge oder gehen aufgrund der hohen Kraftstoffkosten zurück zum Diesel. Die BEVs erzielten absolut und prozentual das größte Wachstum und kamen auf einen Anteil von 16,6 Prozent in Flotten; Tendenz steigend. Das Elektro-Modellranking 2022 wird angeführt von den beiden VW-Modellen ID.3 und ID.4, wobei der Abstand ziemlich knapp ausfällt. Den dritten Platz auf dem Podium belegte der Fiat 500e, gefolgt von Tesla Model Y und Model 3. Auch Hyundais E-Modelle kamen bei den gewerblichen Käufern offensichtlich gut an, denn Kona und Ioniq 5 sicherten sich die Plätze 7 und 8. Komplettiert wurden die Top-10 von Cupra Born sowie VW's e-Up.

Auffällig, dass keinem Modell einer deutschen Premiummarke der Einzug in die Bestenliste gelang. Der Audi e-tron auf Position 11 war aber denkbar knapp dran, denn ihm fehlten zum e-Up ganze fünf Zulassungen.

BMW's meistverkauftes elektrisches Flottenmodell, der BMW i3, belegte Rang 15 und das Mercedes BEV-Modell mit den meisten Zulassungen, der EQA, Platz 21.



Autor: Michael Gergen, Dataforce Verlagsgesellschaft für Business Informationen mbH



MG Motor Deutschland /
SAIC Motor Deutschland GmbH

Marcel-Breuer-Straße 2-12, 80807 München
www.mgmotor.de, facs@mgmotor.de

Firmenkurzportrait

Visionäre Mobilität für alle – die Marke **MG** steht seit knapp 100 Jahren für technologisch durchdachte und modern gestaltete Fahrzeuge, die einen Blick in die Zukunft gewähren und dabei stets nahbar bleiben. Diese Zukunft ist für MG Motor elektrisch. Und MG Motor hat es sich zum Ziel gesetzt, Elektromobilität für alle zugänglich zu machen, die einen nachhaltigen Lebensstil führen möchten.

Heute gehört MG Motor zu SAIC Motor. Seit 1984 fertigt der Hersteller in China Fahrzeuge der Volkswagen AG und von General Motors. Zuletzt wurden 5,5 Millionen von SAIC produzierte Fahrzeuge pro Jahr verkauft, davon 2,9 Millionen eigener Marken. Die Unternehmensgruppe war 2021 damit zum 16. Mal in Folge der größte Automobilproduzent Chinas.

Hochwertige, dennoch ihren Preis wert, sichere und zudem klug ausgestattete Fahrzeuge – MG Motor hat vier rein elektrische Autos im Portfolio, die perfekt in jede Firmenflotte passen: den ZS-EV – ein Kompakt-SUV –, das Flaggschiff Marvel R Electric, den weltweit ersten rein elektrischen Kombi MG5 Electric und

Anzeige

Anzeige



den neuen MG4 Electric, der als Electric Hatch auf der MSP-Plattform aufbaut. Erhältlich sind MG-Motor-Modelle u.a. über den Automobilfachhandel und damit über die deutschlandweit mehr als 135 Verkaufs- und Servicestellen.

Vorteile

- // Nachhaltiges und innovatives Fahrzeug-Portfolio, das allen Bedürfnissen gerecht wird
- // Umfangreiche Herstellergarantie (7 Jahre/150.000km)
- // Geringe Total Cost of Ownership (TCO) durch sparsame Elektro-Modelle
- // Deutschlandweite Abdeckung mit mehr als 135 Service-Standorten
- // Individuelle und pragmatische Flottenbetreuung

Produktpalette

- // MG EHS Plug-in-Hybrid
- // MG ZS EV und MG ZS
- // MG4 Electric
- // MG5 Electric
- // MG Marvel R Electric

Ansprechpartner

Thomas Otto

Regional Fleet & Corporate Sales
Manager, Region Nord

Michael Staude

Regional Fleet & Corporate Sales
Manager, Region Süd

Mailen Sie uns unter
facs@mgmotor.de

Ready for future



Zukunftssicher in einem turbulenten Marktumfeld – wir haben die Lösungen für Ihren Fuhrpark

Was uns auszeichnet:

- Expertise aus dem Management von über 218.000 Fahrzeugen
- individuelle Fuhrparkberatung
- Kosten- & Prozessoptimierung
- Net-Zero-Programm zur CO₂-Neutralität



Sprechen Sie uns gern an!

Katharina Müller

Key Account Manager
ALD Automotive
Tel. +49 1520 2857392
Katharina.Mueller@aldautomotive.com



Aimo Schneider

Head of Consulting
Car Professional Management
Tel. +49 40 53105-8005
Aimo.Schneider@carprofessional.de

© Simon Skafar/iStockphoto



**CAR PROFESSIONAL
MANAGEMENT**



**ALD
Automotive**

WIRD DAS AUTOMOBIL SEINE NUMMER 1 STELLUNG BEIBEHALTEN?

WMF steht seit der Gründung 1853 für Innovation aus Tradition. Das Unternehmen überzeugt mit Entwicklung und Design Made in Germany und steht mit den Marken WMF, Silit, Kaiser und Schaerer innerhalb der französischen Groupe SEB als starke Säule für die Bereiche „Premium“ und „Professional“.

Seit 10 Jahren sind Sie nun in der Rolle des Fuhrparkleiters bei WMF. Erst einmal herzlichen Glückwunsch zum Jubiläum! In einem Jahrzehnt ändert sich nicht nur ein Unternehmen, sondern eine ganze Branche passt sich an. Wie haben sich die Aufgaben im betrieblichen Fuhrpark denn verändert?

Der Schwerpunkt verlagert sich vom operativen Fuhrparkverwalter immer mehr zur Unterstützung übergeordneter strategischer Unternehmensziele. Dazu zählen z.B. ökonomische und ökologische Nachhaltigkeit, indem die richtigen Weichen für Mobilitätslösungen gestellt werden. Und gerade in Zeiten knapper Kapazitäten am Arbeitsmarkt ist das Mobilitätsangebot eines Unternehmens ein wichtiges Motivationskriterium für potenzielle Arbeitnehmer. Da gilt es, die richtigen Angebote bereitzustellen zu können.

Was meinen Sie, wird die vorherrschende Frage zur Mobilität in den nächsten Jahren sein?

Entscheidend wird sein, ob und wie das Automobil seine seit Jahrzehnten unangefochtene Stellung als Mobilitätsgarant Nummer 1 beibehalten wird. Es ist bekannt, dass ein reiner Austausch vom Verbrenner zum BEV einige, aber nicht alle Probleme lösen kann. Und dabei müssen wieder zahlreiche neue Herausforderungen gelöst werden. Lademöglichkeiten, Rohstoffe für Batterien und der weitere Ausbau erneuerbarer Energien für den grünen Ladestrom sind da nur einige.

Ich frage mich, ob die starke politische Fokussierung der letzten Jahre auf den Elektroantrieb die Suche nach weiteren Alternativen nicht zu stark eingeschränkt hat. Sowohl im Speziellen bezüglich der passenden Antriebstechnik als auch im Allgemeinen für neue Mobilitätskonzepte, mit der die Bedürfnisse für Wirtschaft und Gesellschaft nachhaltig erfüllt werden können.

Mobilität und das Automobil als größter Punkt für die private und betriebliche Mobilität sind spannende Themen. Interessieren Sie sich schon immer dafür?

Ja, tatsächlich fasziniert mich das Thema Auto schon seit meiner Kindheit, und das ist nach wie vor der Fall. Außerdem befinden wir uns in der spannendsten Umbruchphase des Automobils der letzten Jahrzehnte. Dass ich selbst teilhaben und einen kleinen Anteil beitragen kann, fasziniert und motiviert mich sehr.

Dann passt Ihr Job als Fuhrparkleiter ja perfekt! Wie sind Sie damals in die Rolle des Fuhrparkleiters gekommen?

Wie die meisten von uns: Mehr zufällig als geplant. Mein Vorgänger schied 2012 altersbedingt aus. Man fragte mich, weil ich im Rahmen meiner Tätigkeit ohnehin bestehende Kontakte zu zahlreichen Fachbereichen der WMF und den Tochtergesellschaften hatte. Als IT-Einkäufer erwartete man von mir außerdem eine gewisse Affinität zu digitalen Lösungen, die bis dahin noch nicht eingeführt waren.

In Ihrem Fuhrpark-Profil sprechen Sie von Spezialfahrzeugen. Was genau haben Sie hier im Einsatz?

Wir haben ein paar interessante Spezialfahrzeuge am Stammsitz in Geislingen im Einsatz: Für unsere Werksfeuerwehr steht ein ausgewachsenes, feuerrotes MAN-Löschgruppenfahrzeug zur Verfügung. Unsere Sanitäter nutzen einen modern ausgerüsteten Sprinter Krankenwagen und einen VW T4 Baujahr 1989. Zum Glück sind die Einsätze selten, sodass der Bulli in den 34 Jahren noch kaum 20.000 km gelaufen ist.

Unsere interne Logistik setzt wegen teilweise komplexer Beladungsszenarien drei Ruthmann Niederflur-Hubwagen ein: Die geben im Ladebetrieb ein skurriles Bild ab, wenn sich die komplette Ladefläche fast ebenerdig senkt oder auf Laderampenhöhe erhebt.

“

Der Schwerpunkt verlagert sich vom operativen Fuhrparkverwalter immer mehr zum Unterstützer übergeordneter strategischer Unternehmensziele.

”

Aktuell hört man immer wieder von dem Trend, dass viele Unternehmen von Firmenfahrzeugen als Mitarbeitermotivation Abstand nehmen und den Mitarbeitern andere Alternativen bieten. Welche Mobilitätsangebote neben einem Dienstwagen bietet WMF seinen Mitarbeitern an? Kommen hier seitens HR-Abteilung auch andere Impulse?

Eine alternative Mobilitätslösung bieten wir für die User-Chooser mit einer Car-Allowance an. Das bedeutet, dass statt eines Dienstwagens die entsprechende Betriebskostenrate ausbezahlt wird. Der Mitarbeitende kann sich seine bevorzugten Lösungen auf die eigenen Bedürfnisse individuell zusammenstellen.

Außerdem gibt es für alle Mitarbeiter die Option, über unseren Kooperationspartner Eazycars unkompliziert und schnell ein Leasingfahrzeug unter Vertrag zu nehmen.

Sie sind seit vielen Jahren treuer Besucher des Flottentags. Wie würden Sie den Flottentag einem Fuhrparkleiter beschreiben, der bislang noch nicht dabei war?

Das ist einfach, weil ich es bereits mehrfach getan habe. Der Flottentag ist für Einsteiger im Fleetmanagement optimal, weil man eine große Anzahl interessanter Dienstleister, konzentriert in einem angenehmen Rahmen, kennenlernen kann. Und alte Hasen freuen sich über den wertvollen Austausch mit Funktionskollegen und das Knüpfen interessanter Kontakte zu Dienstleistern.

Gibt es ein besonderes Erlebnis oder ein Highlight aus Ihrer Tätigkeit im Fuhrpark?

Anekdoten gibt es reichlich, leider immer direkt verbunden mit bestimmten Dienstwagennutzern. Daher gehören sie nicht hierher.

Aber bemerkenswert war die Mahnung des damaligen CFO der WMF, als ich den Job übernahm: „Ich weiß, ihr Einkäufer wollt immer sparen. Aber nicht, dass Sie uns die Autos jetzt kleiner machen!“ Ich hoffe, dass ich den Interessenkonflikt bisher gut lösen konnte.

PORTRÄT

Fuhrparkmanager seit:
2012

Fuhrparkgröße:
650 Pkws

Unternehmen:
WMF GmbH

Firmenzentrale:
Geislingen an der Steige

Branche:
Produzierendes Gewerbe



Jochen Pfeiffer
Im Interview stellt er kritische Fragen über die Mobilität der Zukunft, die Umstellung auf Elektrofahrzeuge und wägt mögliche Alternativen zum Dienstwagen ab.

EUROMASTER

Der Euromaster-Rund-um-Service für Ihr Auto: maximale Qualität, minimaler Aufwand

Mit einem Rund-um-Service-Paket, das keine Wünsche offen lässt, ist Euromaster führender Profi-Partner für Europas Autofahrer. Ob Unternehmen oder Privatmensch, wenn es ums Auto geht, will jeder guten Service ohne großen Zeitaufwand. Deshalb bietet Euromaster alles aus einer Hand: Reparaturen, Inspektionen, Reifenservice und -einlagerungen, HU/AU, Autoglasreparaturen oder -montagen und vieles mehr, um sicher unterwegs zu sein.

Qualität liegt in der Familie

Euromaster ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der Michelin Group, einem der weltweit erfolgreichsten Unternehmen mit Ursprung in Europa. Mit Leidenschaft und höchster Qualität ist der europäische Marktführer im Auto- und Reifenservice für alle Fahrzeugtypen und -marken in 19 Ländern Europas aktiv. Experten in 2.500 Servicewerkstätten und 1.640 mobile Teams sichern die Mobilität in Europa. Auch in Deutschland ist die nächste Euromaster-Werkstatt nur maximal 20 Minuten entfernt, mobile Teams sind auf Wunsch schnell vor Ort. Auch

ein Hol- und Bringservice steht jederzeit zur Verfügung.

Im Fokus der alltäglichen Arbeit in über 370 Servicewerkstätten in Deutschland steht die absolute Sicherheit für Kunden und Mitarbeiter. Eine wichtige Basis für hohe Qualitätsstandards ist der Mastercheck, der bei jedem Fahrzeug und jedem Besuch kostenlos durchgeführt wird.

Alles, was ein Fuhrpark braucht

Euromaster betreut PKW-, LKW- und Nutzfahrzeugflotten zahlreicher renommierter Konzerne und ist zugleich vertrauensvoller Partner kleiner Betriebe, sozialer Einrichtungen und unzähliger Privathaushalte. Damit die Fahrer von Unternehmenskunden in ihrem eng getakteten Arbeitstag möglichst wenig Zeit verlieren, können sie auch anlässlich der saisonalen Umrüstzeiten weitere KFZ-Services wie Inspektionen, Ölwechsel oder Steinschlagreparaturen zum Wunschtermin online dazu buchen. Der Führerscheincheck und die UVV gehören natürlich ebenfalls zum Euromaster-Angebot.

ES IST  **EUROMASTER**,

WENN IHRE FLOTTE
IN DEN BESTEN
HÄNDEN IST.



Maximale Mobilität und Sicherheit für Ihre PKW-Flotte:

Mit einem Rund-um-Service-Paket, das keine Wünsche offen lässt, ist **EUROMASTER** führender Profi-Partner für Ihre KFZ-Flotte. Denn wenn es ums Auto geht, will jeder guten Service ohne großen Zeitaufwand – und vor allem ohne lange Standzeiten. Deshalb bietet Euromaster alles aus einer Hand: Reparaturen, Inspektionen, Reifenservice und -einlagerungen, HU/AU, Autoglasreparaturen oder -montagen und vieles mehr, damit Ihre Fahrzeuge sicher unterwegs sind.

Alle Infos auf euromaster.de



Kraftvolle Vermarktung Ihrer Gebrauchten

Flottenfahrzeuge
clever aussteuern



Zunehmend beliebt bei Fuhrparkverantwortlichen: Auktionen von Autobid.de

Sie wollen Ihre Gebrauchten aus dem Kauf-Fuhrpark schnell und revisions-sicher vermarkten? Überzeugend einfach und zum tagesaktuellen Bestpreis? Dann kommen auch Sie dahin, wo Fakten überzeugen: 35 Jahre Auktions-erfahrung, internationale Vermarktung an 25.000 registrierte Kfz-Händler, rund 120.000 verkaufte Fahrzeuge pro Jahr, 9 eigene Auktionszentren – und mit bundesweit 17 Standorten immer in Ihrer Nähe.

Stark ist auch unser Full-Service-Paket: Beratung, Preisfindung, Fahrzeug-aufnahme, Logistik, Komplett-Inkasso und vieles mehr.

Wann sprechen wir über Ihren Fahrzeugbestand?

Rufen Sie an +49 611 44796-55 oder schreiben Sie uns: autobid@auktion-markt.de



Entdecken Sie die Vielfalt der Auktion & Markt AG



Bereits 3x als
Top-Innovator
ausgezeichnet



ON-DEMAND SHUTTLES ALS INNOVATIVE UNTERNEHMENSMOBILITÄT

Zwei best practice Beispiele, die zeigen, dass der Shuttle-Verkehr auf großen Unternehmensgeländen oder für Mitarbeitende im Umkreis die Zukunft der Mobilität sein könnten.

Die betriebliche Mobilität gewinnt durch einen verstärkten Fokus auf Nachhaltigkeit, sowie durch den Fachkräftemangel stetig an Bedeutung und führt dazu, dass sich Unternehmen stärker an den Bedürfnissen der Mitarbeitenden ausrichten. Ebenso stehen Unternehmen vor der Herausforderung, Standortexpansionen unter Berücksichtigung von einem begrenzten Platzangebot zu meistern. Hinzu kommt, dass sich die Mobilitätsbedürfnisse der Arbeitnehmer:innen durch hybride Arbeitsplatzmodelle in den vergangenen Jahren verändert haben. Einige Unternehmen gehen daher neue Wege im Bereich der betrieblichen Mobilität und setzen zunehmend auf ein **innovatives und multimodales Mobilitätsangebot**.

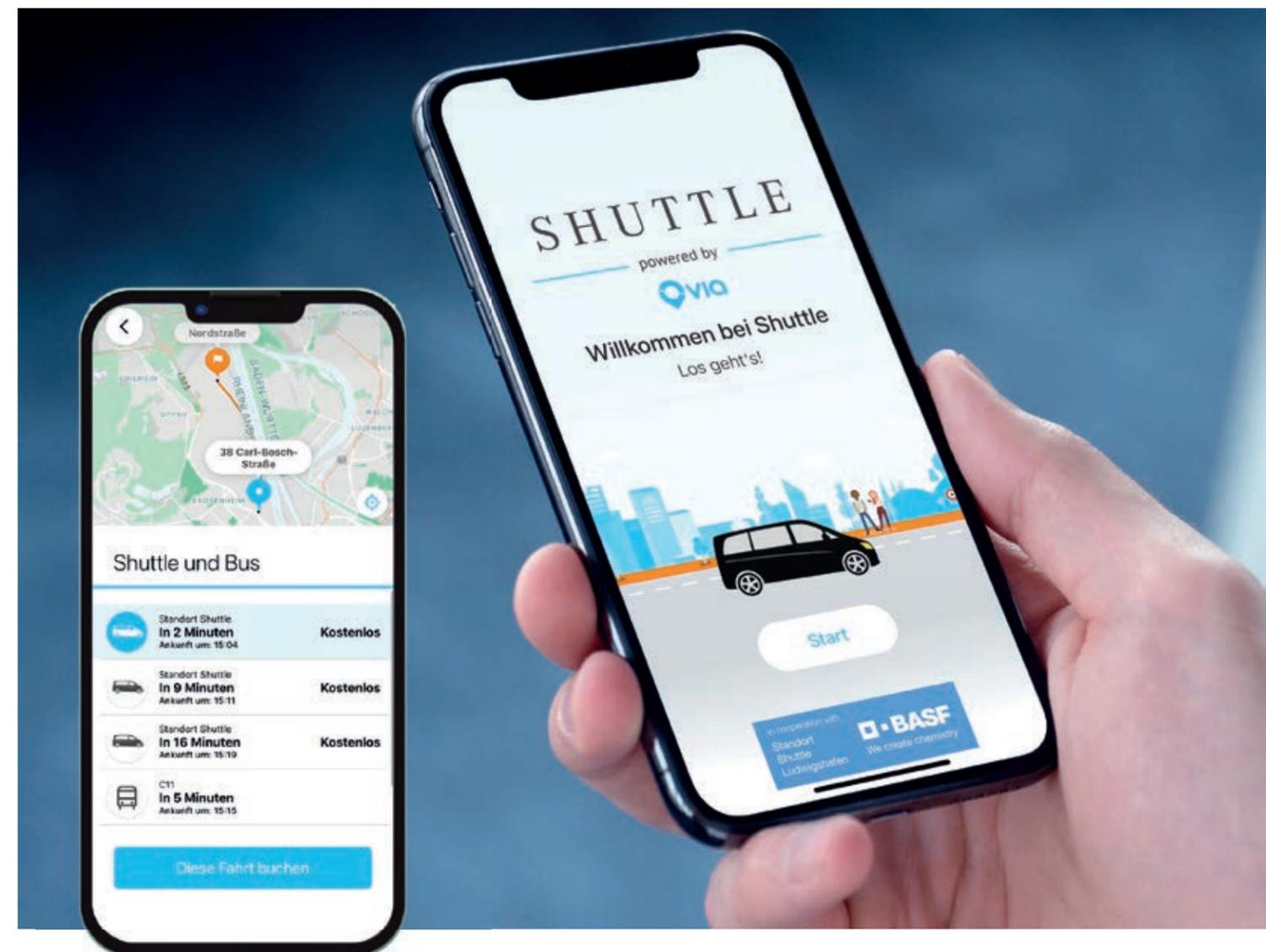
Eine besonders flexible und nachhaltige Form der betrieblichen Mobilität stellen On-Demand Shuttles dar. Mitarbeitende werden mithilfe intelligenter Algorithmen vollständig flexibel und gebündelt befördert, ohne statischen Fahrplan und ohne feste Linienführung. Einige zukunftsorientierte Unternehmen bieten ihren Mitarbeitenden damit eine attraktive Mobilitätsoption für Fahrten auf oder zwischen Firmengeländen, als Anbindung an den ÖPNV oder auch zum Pendeln zwischen Wohnort und Arbeitsplatz an.

Ein erfolgreiches Beispiel für den Einsatz von flexibler On-Demand Mobilität liefert das Unternehmen BASF. Der Chemiekonzern hat bereits 2018 am Standort Ludwigshafen, dem weltweit größten zusammenhängende Chemieareal, mit dem "Standort Shuttle" ein innovatives Mobilitätsangebot geschaffen.

Das globale Chemieunternehmen kooperiert bezüglich Technologie und Betrieb mit dem führenden Transit-Tech Unternehmen Via. Gemeinsam wurde auf dem 10 km² großen Firmengelände ein **On-Demand-Mobilitätsangebot** geschaffen. In enger Zusammenarbeit mit den Verkehrs- und Sicherheitsexperten von BASF wurden auf dem Firmengelände mehrere hundert

virtuelle Haltestellen eingerichtet, die das sichere Ein- und Aussteigen garantieren. In der Planung sowie im täglichen Betrieb steht neben der Effizienz des Mobilitätsangebots stets die Sicherheit der Fahrgäste und aller Nutzer:innen im Werksverkehr im Vordergrund. Der "Standort Shuttle" besteht aus 20 Fahrzeugen und steht neben Mitarbeitenden auch BASF Besucher:innen, mit einer durchschnittlichen Wartezeit von ca. 8 Minuten, zur Verfügung. Fahrten werden einfach über eine App gebucht, über die die Fahrgäste Ankunftszeit und Routenverlauf während der Fahrt verfolgen können. Der Service kann täglich kostenfrei von 04:30 bis 20:00 Uhr gebucht werden. Bestehende, linienbasierte Werksverkehre sind ebenfalls nahtlos in das Via-System integriert.

Ein weiteres erfolgreiches Beispiel für innovative Unternehmensmobilität findet sich an der Westküste der USA. Eines der weltweit größten Tech-Unternehmen suchte 2019 nach einer Lösung, um den Pendelverkehr zu zwei Hauptstandorten im



Silicon Valley zu reduzieren. Insbesondere der akute Parkraumangel sowie die hohe Verkehrsbelastung durch den Individualverkehr vor Ort sollte durch die Einführung eines neuen Mobilitätskonzeptes bekämpft werden. Gleichzeitig sollte die Umweltbelastung, die durch den Pendelverkehr entsteht, reduziert werden.

In Kooperation mit Via wurde ein On-Demand-Shuttle eingeführt, das von Mitarbeitenden, die in einem Umkreis von 15 Kilometern um den Standort wohnen, genutzt werden kann. Das Angebot wurde von den Mitarbeitenden von Beginn an sehr gut angenommen und es wurden innerhalb der ersten drei Monate über 7.500 Fahrten erfolgreich abgeschlossen. Die Shuttle-Flotte besteht aus insgesamt zehn Fahrzeugen und inkludiert barrierefreie Fahrzeuge, sodass bei Bedarf rollstuhlgerechte Shuttles angefordert werden können. Analysen des Unternehmens zeigen, dass seit Einführung des neuen Mitarbeiter:innen-Shuttles die Zahl der Pkw-Fahrten im Pendelverkehr um 13% reduziert werden konnte und somit Parkraum, Straßen und Umwelt entlastet werden.

In Zukunft wird es für Unternehmen immer wichtiger

werden, neue Wege zu finden, die betriebliche Mobilität zu optimieren. Zum einen, um durch eine gute Erreichbarkeit des Unternehmensstandortes die Arbeitgeberattraktivität zu erhöhen und um sicherzustellen, dass Nachhaltigkeitsstrategie und betriebliche Mobilität im Einklang stehen. Die Beispiele in Ludwigshafen und dem Silicon Valley zeigen, wie Unternehmen durch den Einsatz von On-Demand Shuttles diesen Weg bereits heute gehen und so den Individualverkehr sowie CO₂-Emissionen erfolgreich reduzieren, während die Mobilität für Mitarbeitende attraktiver gestaltet wird.



Autor: Valentin Zürn
Partnerships Principal | Via

DIE ZUKUNFT DER MOBILITÄT

Die Mobilität der Menschen ändert sich ständig. Im FLEETMAG wagen wir einen Blick in die Zukunft. Was wird sich in den nächsten Jahren tun? Wo geht die Reise hin? Wie sehen die aktuellen Entwicklungsfortschritte aus?

34

NOCH EINEN SCHRITT WEITER: AUTONOME ON-DEMAND SHUTTLES
Hintergründe zur neuen Mobilitätsform

37

DAS AUTO IST TOT – ES LEBE DAS AUTO!
Wie die Antriebswende dank Mitfahrlösungen zu einer Mobilitätswende werden kann.

40

VERSTÄRKT AUSRICHTUNG HIN ZU KLIMANEUTRALEN FUHRPARKS
Interview mit der langjährigen Fuhrparkmanagerin Tanja Theis

42

5 LEVEL DES AUTOMATISIERTEN FAHRENS
Die Stufen des automatisierten Fahrens an Beispielen erklärt

46

BLEIBT DEUTSCHLAND AUTOLAND?
Dr. Walter Döring und Ex-Konzernchef von VW und Porsche Matthias Müller im Gespräch über die Zukunft der Automobilindustrie

NOCH EINEN SCHRITT WEITER: AUTONOME ON-DEMAND SHUTTLES

Autonome Shuttle-Busse sind eine der aufregendsten Entwicklungen im Bereich der urbanen Mobilität. Sie sind kleine, elektrisch angetriebene Fahrzeuge, die für den Transport von Personen in Innenstädten und auf privaten Geländen konzipiert sind.

Damit ein Shuttle-Bus autonom fahren und selbstständig Fahrmanöver auslösen kann, bedarf es dem Zusammenspiel von verschiedenen Sensorkomponenten. Kombinierte Systeme aus Lidar, Radar, GPS, und Kamera-Technik erheben die notwendigen Daten, damit ein Fahrzeug seine Umwelt ausreichend erkennt. Die Lidar-Technik ist dabei die Schlüsseltechnologie, da sie unverzichtbar, aber aktuell noch relativ teuer und empfindlich ist.

Lidar steht für „Light Detection and Ranging“ und bezieht sich auf eine Technologie, die Lichtwellen verwendet, um die Umgebung eines Fahrzeugs zu erfassen und zu vermessen. Lidar-Sensoren bestehen im Wesentlichen aus einem Laser, der Lichtwellen aussendet und einem Empfänger, der die reflektierten Wellen empfängt. Abhängig von der Entfernung und dem Winkel des Objekts, von dem das Licht reflektiert wird, wird die Zeit gemessen, die das Licht benötigt, um zurückzukehren. Aus dieser Zeit wird die Entfernung des Objekts berechnet. Ein Vorteil von Lidar-Sensoren ist, dass sie selbst bei

schlechten Sichtverhältnissen und Wetterbedingungen wie Dunkelheit, Nebel, Regen und Schnee funktionieren. Im Gegensatz zu Kameras, die nur optische Bilder aufnehmen, kann Lidar zudem die Entfernung von Objekten in der Umgebung sehr präzise bestimmen.

In autonomen Shuttle-Bussen werden Lidar-Sensoren verwendet, um die Umgebung in Echtzeit zu erfassen und zu kartieren. Diese 3D-Abbildungen ermöglichen es dem Fahrzeug, Hindernisse zu erkennen, sowie zu umfahren und sich sicher in seiner Umgebung zu bewegen.

Die Sensoren sind wichtig, da insbesondere in Europa hohe Sicherheitsanforderungen eingehalten und nachgewiesen werden müssen.

In Deutschland gibt es zurzeit mehrere autonom fahrende Shuttles, die im Rahmen verschiedener Forschungsprojekte entwickelt werden. Der große Teil dieser Projekte ist jedoch zeitlich begrenzt und eine Integration in den öffentlichen Personen-



nahverkehr bei den meisten nicht vorgesehen oder nicht möglich. Ein Grund dafür ist die vordefinierte virtuelle Schiene, an welcher diese Shuttles entlangfahren. Dieser Ansatz ist aufgrund der Dynamik des Verkehrs in einer städtischen Umgebung sehr schwer zu integrieren.

Die Schwarz Mobility Solutions, der Mobilitätsdienstleister der Unternehmen der Schwarz Gruppe, betreut auf zwei Strecken in Baden-Württemberg, in Heilbronn und Bad Wimpfen, insgesamt drei autonome Shuttle-Busse im kontinuierlichen Forschungsbetrieb. Diese Busse gehören zu den wenigen in Deutschland, die manöverbasiert fahren. In einem vorgegebenen Fahrkorridor und entlang von definierten Sicherheitsparametern bewegen sich die Shuttles im fließenden Verkehr und treffen eigenständig Fahrentscheidungen. Eine künstliche Intelligenz im Hintergrund verarbeitet die erfassten Fahrzeugsensordaten, passt auf Basis komplexer Vorhersagemodelle automatisch die **Fahrgeschwindigkeit sowie den Lenkwinkel an und führt eigenständig Bremsmanöver aus.**

Der aktuelle Stand der Technik und die Erfahrungen aus den laufenden Projekten zeigen, dass automatisiertes Fahren funktionieren kann. Der nächste Schritt zur Stabilisierung des Fahrbetriebs ist die Einführung von intelligenter Verkehrsinfrastruktur, damit das Fahrzeug nicht nur die Daten der Sensorkomponenten an Bord verarbeitet, sondern auch mit Informationen aus der Umgebung arbeiten kann.

Aktuell ist in Deutschland für autonome Shuttles, die im öffentlichen Verkehr fahren, noch zwingend ein Sicherheitsfahrer vorgeschrieben. Dieser kann das Fahrzeug übersteuern und beispielsweise jederzeit stoppen. Um autonome Shuttles auch im Realbetrieb einzusetzen ist es notwendig, den Sicherheitsfahrer an Bord durch einen Operator in einem zentralen Leitstand zu ersetzen. Aktuell gibt es solche integrierten Betriebsmodelle noch nicht. Forschung und Entwicklung müssen ein zentral überwacht System im Rahmen eines Prototyps erst noch erforschen, um den letzten Schritt in eine autonome Zukunft zu realisieren.

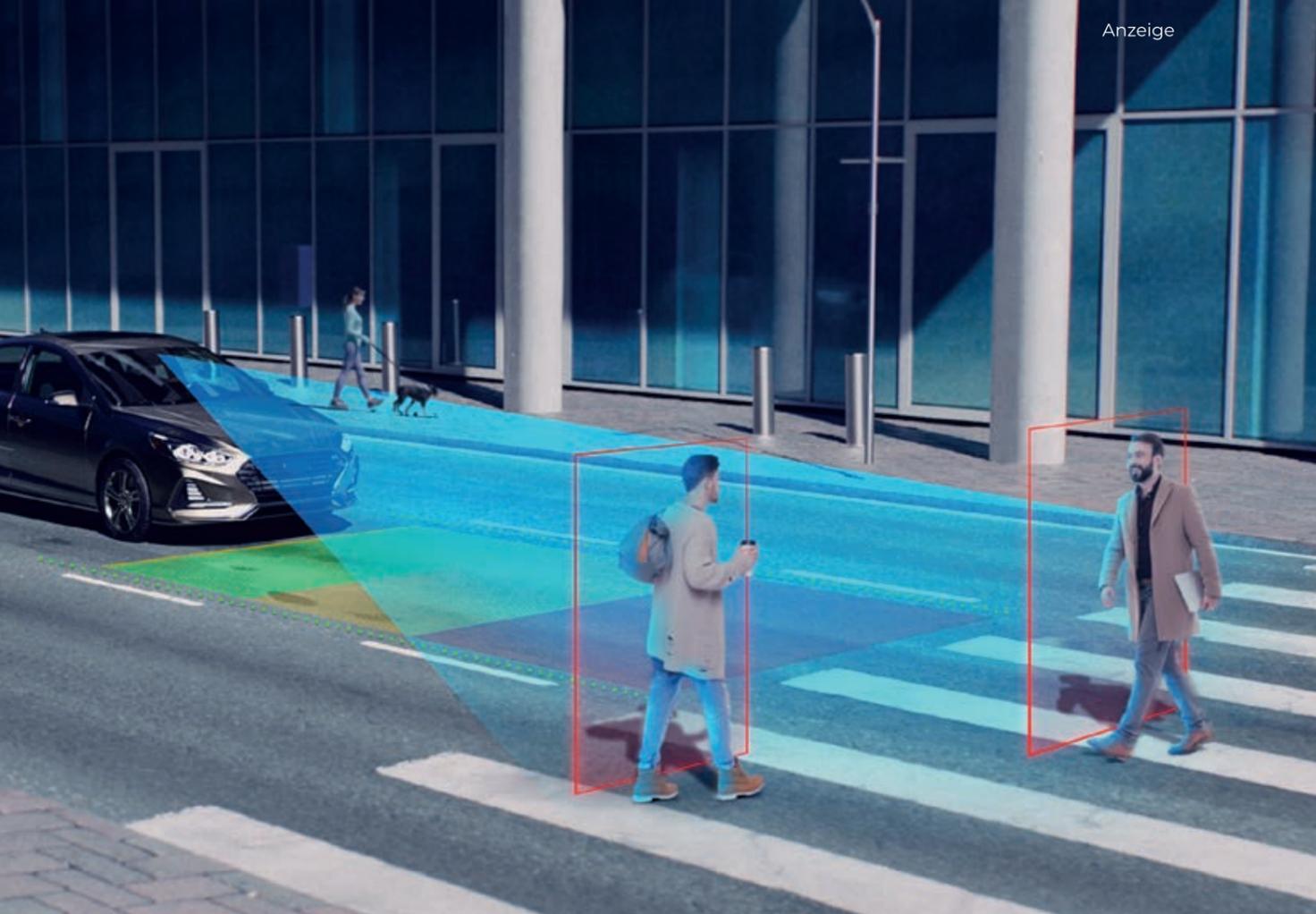


Autor:
Stephan Tschierschwitz,
Leiter Mobilitätslösungen,
Schwarz Mobility Solutions

LinkedIn



Stephan Tschierschwitz leitet den Bereich »Mobilitätslösungen« in der Schwarz Mobility Solutions, die als Mobilitätsdienstleister der Unternehmen der Schwarz Gruppe unter anderem für das betriebliche Mobilitäts- und Travelmanagement von Kaufland, Lidl, PreZero und der Schwarz Produktion verantwortlich sind. Sein Team betreibt zudem mit der Mitfahrplattform »twoGo« ein datenbasiertes digitales Geschäftsmodell. Mit dem Forschungsbetrieb von drei autonomen Shuttle-Bussen auf öffentlichen Straßen gestaltet sein Team die Mobilität der Zukunft mit.



DRIVEN BY VISION

Mobileye gilt als weltweit führend in der Entwicklung von Technologien für Kamerasensoren und maschinelles Lernen, Datenanalyse, Lokalisierung und Kartierung für Fahrerassistenzsysteme sowie autonomes Fahren.

Die Lösungen von Mobileye helfen dabei, das Risiko von Verkehrsunfällen zu verringern und Menschenleben zu schützen. Die fortschrittlichen Technologien von Mobileye führen detaillierte Interpretationen des Sichtfelds durch, um dadurch Kollisionen mit anderen Verkehrsteilnehmenden oder Objekten zu antizipieren.

Die Unfallpräventionssysteme von Mobileye gibt es in verschiedenen Ausführungen: Mit einem einzigen, nach vorn gerichteten Visionssensor für nahezu jeden Fahrzeugtyp oder als Multisensordlösung, speziell für große Nutzfahrzeuge mit risikoreichen toten Winkeln. Mobileye unterstützt Fuhrparks auf der ganzen Welt, um ihre Geschäftsprozesse effizienter zu gestalten und Unfälle sowie damit verbundene Kosten zu verringern.

<p>2.5 Abstands- warnung</p>	<p>2.5 Eyewatch</p>	<p>Fußgänger und Radfahrererkennung</p>
<p>100 Geschwindig- keits-Begren- zungswarnung</p>	<p>Spurhaltewar- nung</p>	<p>Frontkollisions- warnung</p>
<p>Erkennung des Toten Winkels</p>	<p>ANPSRECHPARTNER: Robert Hampel Area Sales Manager DACH IMS Intelligent Mobility Solutions Division</p> <p>Robert.Hampel@mobileye.com Telephone +49 (0) 211 15760 544</p>	

DAS AUTO IST TOT – ES LEBE DAS AUTO!

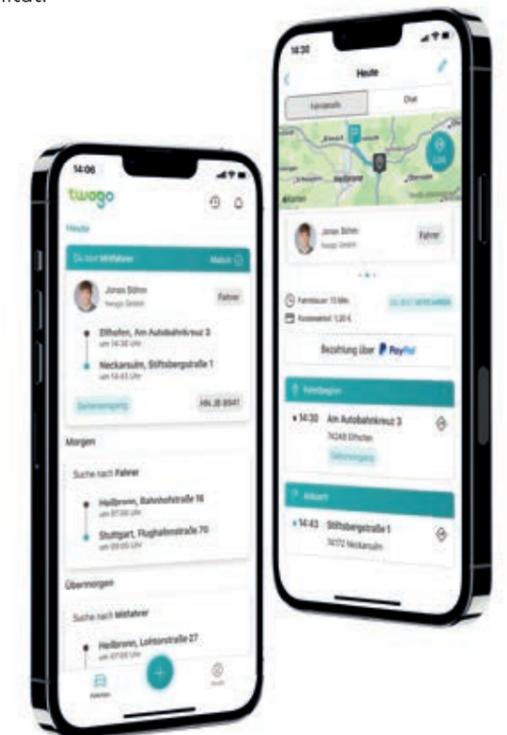
Wie die Antriebswende dank Mitfahrlösungen zu einer Mobilitätswende werden kann.

In Deutschland gehört der PKW noch immer zur prägenden Mobilitätsform. Die Anzahl der zugelassenen Fahrzeuge steigt jedes Jahr weiter an und erreicht bald 50 Millionen. Die Art des Antriebs wird sich zwar verändern, das Auto als Verkehrsmittel und Wirtschaftsfaktor bleibt aber vorerst fester Bestandteil unserer Mobilitätswelt und damit auch der Pendlermobilität. 67 Prozent der Pendler fahren laut einer Studie der Denkfabrik Agora Verkehrswende mit dem Privatwagen. Nur sechs Prozent waren als Mitfahrer unterwegs. Der Weg zur Arbeit besteht also für die meisten Deutschen darin, allein im Auto zu sitzen. Diese beiden Faktoren verdeutlichen das Potenzial von Mitfahrapps für die Mobilitätswende und damit auch für die Erreichung der Klimaziele.

Unter Kollegen, die auch am Arbeitsplatz zusammenarbeiten und einen gemeinsamen Arbeitsweg haben, bilden sich oftmals schnell und unkompliziert Fahrgemeinschaften. Der Zugang zu diesen existierenden Fahrgemeinschaften ist aber schwierig bis unmöglich. Der Einsatz entsprechender digitaler Lösungen schafft Transparenz über bestehende Fahrtangebote und erhöht damit das Potenzial für neue und andere Mitfahrkonstellationen.

Diese Steigerung des Besetzungsgrads im PKW ist ein wichtiger Faktor zur Erreichung der Klimaziele im Verkehrssektor in Deutschland. Dieser ist aktuell noch für einen Großteil der bundesweiten CO₂-Emissionen verantwortlich. Eine Reduzierung des Verkehrsaufkommens durch die Förderung von Fahrgemeinschaften und die damit einhergehende Erhöhung des Besetzungsgrads kann dazu beitragen, den CO₂-Ausstoß zu reduzieren. Eine Stu-

die des Umweltbundesamtes aus dem Jahr 2019 hat gezeigt, dass bereits eine Erhöhung des Besetzungsgrads von 1,2 auf 1,5 Personen pro Fahrzeug dazu beitragen kann, die CO₂-Emissionen des Straßenverkehrs um bis zu 15 Prozent zu senken – das entspricht einer Reduktion von rund acht Millionen Tonnen CO₂ pro Jahr. Dieses Potenzial macht Fahrgemeinschaften und Mitfahrapps zu einer innovativen und nachhaltigen Lösung für die betriebliche Mobilität.



1. Einsparung von CO₂-Emissionen

Für künftige Generationen wird es immer wichtiger, den eigenen ökologischen Fußabdruck zu kennen und zu optimieren. Darüber hinaus ist die Transparenz der Nachhaltigkeit der Mitarbeitermobilität auch für Unternehmen relevant. Digitale Plattformen, die Fahrgemeinschaften organisieren, bringen nicht nur Menschen zusammen, sondern sorgen auch für die nötige Transparenz und das Reporting der eingesparten Emissionen.

2.

Schonung natürlicher Ressourcen durch geringeren Kraftstoffverbrauch oder durch den Verzicht auf ein eigenes Auto

Der Verzicht auf ein eigenes Auto und die Nutzung von öffentlichen Verkehrsmitteln fürs Pendeln spart ebenso natürliche Ressourcen, wie wenn beide ein Auto besitzen, aber durch die gemeinsame Fahrt in der Fahrgemeinschaft nur der Treibstoff eines Autos verbraucht wird.

3.

Verkehrsflussoptimierung

Die Verringerung der Anzahl der Fahrzeuge auf den Straßen führt zu einer Optimierung von Verkehrsströmen. Dies wirkt sich wiederum positiv auf die Umweltbilanz aus, da Emissionen im ruhenden und zäh fließenden Verkehr sowie im Such- und Umgehungsverkehr reduziert werden.

4.

Einsparung von Kosten

Wenn sich mehrere Personen ein Auto teilen, können die Kosten für Benzin, Parkgebühren und Wartung reduziert werden. Aus Sicht des Arbeitgebers können Kosten für den Bau und Betrieb von Parkflächen eingespart werden.

5.

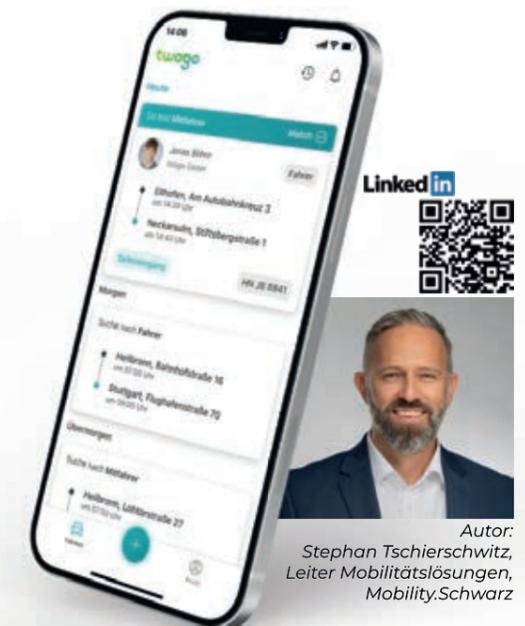
Soziale Interaktion und Stärkung der Gemeinschaft

Gemeinsames Fahren fördert den Austausch und das Miteinander in einer zunehmend anonymen Welt. Davon profitiert das Arbeitsklima ebenso wie der Einzelne in seinem privaten Umfeld.



In Deutschland sind Fahrgemeinschaften noch immer eine Nischenform der Mobilität. Ein Blick ins europäische Ausland zeigt, dass Fahrgemeinschaften andernorts viel selbstverständlicher sind: Nach Zahlen des Statistischen Bundesamtes aus dem Jahr 2019 nutzten beispielsweise 28 Prozent der 16- bis 74-Jährigen in Estland digitale Mitfahrangebote, in Irland waren es 25 Prozent und in Kroatien 17 Prozent. Der EU-Durchschnitt lag bei sechs Prozent. Die Zahlen stammen zwar aus dem Jahr vor Corona, zeigen aber dennoch, dass Fahrgemeinschaften in anderen Ländern selbstverständlicher genutzt werden als in Deutschland.

Es ist also an der Zeit, dass wir uns mit diesem Thema beschäftigen. Ein erster Ansatz ist die Einrichtung von Fahrgemeinschaftsparkplätzen auf den Betriebsgeländen und an Verkehrsknotenpunkten wie Autobahnen. Auch Anreize für Mitarbeiter, die Fahrgemeinschaften bilden, sollten in Betracht gezogen werden.



Autor:
Stephan Tschierschwitz,
Leiter Mobilitätslösungen,
Mobility.Schwarz

VERSTÄRKTE AUSRICHTUNG HIN ZU KLIMANEUTRALEN FUHRPARKS

Die Infineon Technologies AG ist ein führender Hersteller von Halbleiterlösungen, der sich bei der Entwicklung seiner Produkte besonders auf die Themen Energieeffizienz, Mobilität und Sicherheit fokussiert.

Seit wann sind Sie bei Ihrem jetzigen Unternehmen tätig und was war ggf. Ihre vorige Station?

Im Jahre 2000 bin ich bei Infineon in der IT gestartet und war dort bis 2012 und zuletzt als CIO Assistentin tätig. Aufgrund meines Wunsches nach neuen Herausforderungen habe ich mich dann beim Einkauf beworben.

Wie sind Sie damals in die Rolle der Fuhrparkmanagerin gekommen?

Zur Einarbeitung sollte ich erst einmal einige Wochen in jeder Abteilung verbringen, um alle Strukturen und Abteilungen kennenzulernen. Ich fing dann beim Mobility Service Management an und beschäftigte mich dabei mit dem Fuhrparkteil, da die operative Betreuung gerade ganz frisch an einen Fuhrparkdienstleister übergeben wurde. Als aufgrund Elternzeit einer Kollegin eine Vertretung für einige Monate gefragt war, habe ich diese gerne übernommen, da mir schnell klar war, wie viel Herausforderung dieses Aufgabenfeld mit sich bringt. Sechs Monate später kam dann das Angebot, in dieses Team fix in Vollzeit einzusteigen und ich habe ohne zu zögern Ja gesagt, auch wenn ich zu diesem Zeitpunkt noch nicht all das Wissen hatte, das Fuhrparkmanager*innen benötigen.

Dann sind Sie also sozusagen ins kalte Wasser gesprungen! Ein bisschen Mut gehört aber zu jedem Erfolg dazu. Kümmern Sie sich dann mittlerweile Vollzeit um den Fuhrpark?

Mein Aufgabenbereich umfasst nicht nur die Steuerung unserer Partner

im Fuhrparkbereich, sondern auch die gemeinsame Arbeit mit unserer HR Abteilung an neuen Policies oder Beratung beim Umgang mit Sonderfällen, die Integration neuer Firmenzukäufe hinsichtlich Verwaltung, Zahlungs- und Abwicklungsprozessen und noch vieles mehr.

Das hört sich nach einem umfassenden und abwechslungsreichen Aufgabengebiet an! Ist das auch der Punkt, der Ihnen am meisten an Ihrer Tätigkeit gefällt?

Ja, auf jeden Fall! Die permanenten neuen Herausforderungen, z. B. durch die verstärkte Ausrichtung in einen klimaneutralen Fuhrpark, sind jeden Tag aufs Neue spannend! Es kommen ständig neue E-Modelle auf den Markt und damit auch Hersteller, die neu am deutschen Markt sind. Da einige dieser Hersteller auch nicht mehr die konventionelle Strategie mit Autohäusern und Werkstätten verfolgen, sondern im Direktvertrieb arbeiten, sind hier neue Konzepte hinsichtlich Auslieferungen, Wartung und Schadensreparaturen gefordert, die wir gemeinsam mit den Partnern erarbeiten.

In den letzten Jahren haben sich gerade dahingehend ja einige Änderungen ergeben. Inwiefern haben sich die Aufgaben und Anforderun-



Tanja Theis
Im Interview spricht sie über die Änderungen in der Mobility Branche, die Herausforderungen, die wir bereits überwunden haben und die vor uns liegen.

“

Unternehmen müssen zukünftig auch neue Wege etablieren, um der sich ändernden Mobilität der Mitarbeitenden gerecht zu werden.

”

gen in Ihrem Fuhrpark deswegen im Laufe der Jahre verändert?

Früher war ich mehr fokussiert auf die operativen Dinge, z. B. Auswertungen über Fuhrparkdaten mussten von verschiedenen Partnern in Excelform abgefragt und dann mühsam zusammengebracht und ausgewertet werden. Diese Zeit ist vorbei. Durch die gesamte Digitalisierung in den letzten Jahren im Bereich Fuhrparkverwaltung, Schadenmanagement etc. fällt diese zeitraubende Arbeit weg und wir können uns jederzeit auf Knopfdruck eine umfassende Übersicht über unseren Status quo verschaffen. So haben wir schnell eine Grundlage für kurzfristige strategische Entscheidungen, z.B. hinsichtlich notwendiger Vertragsanpassungen aufgrund massiver Lieferproblematiken, wie wir sie ja im letzten Jahr alle erfahren haben.

Flexibilität in einem sich stetig verändernden Markt ist sehr wichtig, das haben wir alle in den letzten Jahren gemerkt. Was denken Sie, wo sich in den kommenden Jahren noch mehr verändern wird?

Der Fokus verschiebt sich meiner Meinung nach immer mehr in die Konzepte des mobilen Arbeitens, sei es durch Homeoffice oder zeitweise auch an anderen Orten auf der Welt. Damit wird auch jedes Unternehmen, das diese Wege beschreitet, neue Wege hinsichtlich der Mobilität der Mitarbeiter*innen gehen müssen. Hier werden sicherlich noch spannende neue Konzepte auf dem Markt erscheinen.

Gibt es ein besonderes Erlebnis oder ein Highlight aus Ihrer Tätigkeit im Fuhrpark?

Wir hatten im letzten Jahr einen E-Mobilitätsevent

über 3 Tage mit einer Fahrzeugausstellung und Probefahrtangeboten an die Mitarbeiter*innen. Dazu gab es auch Livevorträge und Interviews mit verschiedenen Herstellern über deren Fahrzeugangebote und Technologien sowie mit Anbietern von Ladeinfrastrukturen, die ich zum Teil moderieren durfte und die anschließend in unserem Intranet veröffentlicht wurden. Nervosität angesichts einer Kameraaufzeichnung bleibt dabei natürlich nicht aus und war eine neue spannende Erfahrung für mich.

Sie sind seit vielen Jahren treuer Besucher des Flottentags. Wie würden Sie den Flottentag einem Fuhrparkleiter beschreiben, der bislang noch nicht dabei war?

Der Flottentag bietet eine gute Größe, um an einem Tag eine ganze Reihe interessanter potenzieller neuer Partner kennen zu lernen, ohne sich erschlagen zu fühlen oder sich in einer großen Halle zu verlieren. Zudem ist durch die durchaus familiäre Atmosphäre auch ein sehr gutes Networking möglich. Ich schätze die Möglichkeit der Teilnahme an dieser Veranstaltung sehr und freue mich jedes Jahr wieder auf neue Eindrücke und gute Gespräche, die auch beim gemeinsamen Abendevent mit sehr guter Gastronomie fortgesetzt werden.

PORTRÄT

Fuhrparkmanagerin seit:
2012

Fuhrparkgröße:
750 Pkws

Unternehmen:
Infineon Technologies AG

Firmenzentrale:
Neubiberg bei München

Branche:
Halbleiterherstellung

“

Neue Hersteller mit neuen Strategien kommen an den Markt, die die Entwicklung von neuen Lösungen erfordern.

”

5 LEVEL DES AUTOMATISIERTEN FAHRENS

Automobil bedeutet „von selbst bewegt“, aber selbstfahrend ist das Auto heute noch nicht. In naher Zukunft soll das aber der Fall sein.

Um autonom fahren zu können, müssen die Fahrzeuge Unmengen an Daten erfasst haben: Verkehrsdaten, aktuelle Sensordaten, die Infrastruktur. Aber auch aus rechtlicher Sicht müssen noch einige Fragen geklärt und definiert werden, damit das erste Auto komplett autonom auf den deutschen Straßen unterwegs sein kann. Volkswagen hat die Entwicklung ihrer Fahrzeuge an fünf Stufen des automatisierten Fahrens angelehnt.

1.

LEVEL 1

Aktuell sind die meisten Fahrzeuge im Straßenverkehr noch mit Level 1 unterwegs. Der Fahrer ist für das verantwortlich, was das Auto macht. Assistenzsysteme, wie Einparkhilfen, Beschleunigung und Bremsen sowie das Lenken sind aber gegeben und unterstützen den Fahrenden.



2.

LEVEL 2

In Level 2 bleibt auch die Person hinter dem Steuer für das verantwortlich, was im Straßenverkehr passiert, das Fahren ist jedoch teilautomatisiert. Assistenzsysteme sind in Level 2 weiter ausgebaut und die Fahrzeuge können nun auch automatisch die Spur halten oder beschleunigen, sowie bremsen.



3.

LEVEL 3

In Level 3 fährt das Fahrzeug in einer Vorstufe zum autonomen Fahren: es beschleunigt, bremst und lenkt selbst. Die Person hinter dem Steuer kann zeitweilig die Verantwortung an das Fahrzeug abgeben und die Hände vom Steuer nehmen, sollte jedoch stets darauf vorbereitet sein, die Kontrolle wiederzuerlangen.



4.

LEVEL 4

Ab Level 4 können Fahrzeuge vollautonom fahren – in vorher festgesteckten Regionen, auch wenn sich niemand im Fahrzeug befindet. Auf einigen Strecken, z. B. auf der Autobahn oder auf einem Parkplatz, funktioniert das Auto notfalls automatisch, damit der Mensch hinter dem Steuer zum Beifahrer wird.



5.

LEVEL 5

In Level 5 wird der Mensch ausschließlich zum Beifahrer im eigenen Auto. Das Fahrzeug fährt vollkommen eigenständig und autonom, kann alle Strecken auch ohne Passagiere fahren. Menschen im Auto brauchen auch keinen Führerschein oder eine Fahrerlaubnis mehr, um mit diesem Fahrzeug von A nach B zu fahren.



Anzeige

FLEET MOBILITY
STUTT GART



Flottenkompetenz aus einer Hand.

Wir sind Ihr Ansprechpartner für Volkswagen, Volkswagen Nutzfahrzeuge, SEAT, CUPRA, Audi und ŠKODA Service im Raum Stuttgart. Unser Großkundenleistungszentrum ist Teil der Volkswagen Group Retail Deutschland (VGRD GmbH), welche als hundertprozentige Tochter der Volkswagen AG mit 8 Marken in 10 Wirtschaftsräumen als größte Automobilhandelsgruppe Deutschlands agiert. Mit über 120 Autohäusern und 200 Servicestützpunkten arbeiten täglich über 10.000 Mitarbeiter für Ihren Erfolg.

Dank umfangreicher und fein abgestufter Modellvielfalt, professioneller Beratung und attraktiver Konditionen bieten wir Ihnen als hundertprozentige Tochter der Volkswagen AG ein großes Maß an Flexibilität für Ihren Fuhrpark, der exakt auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt ist.



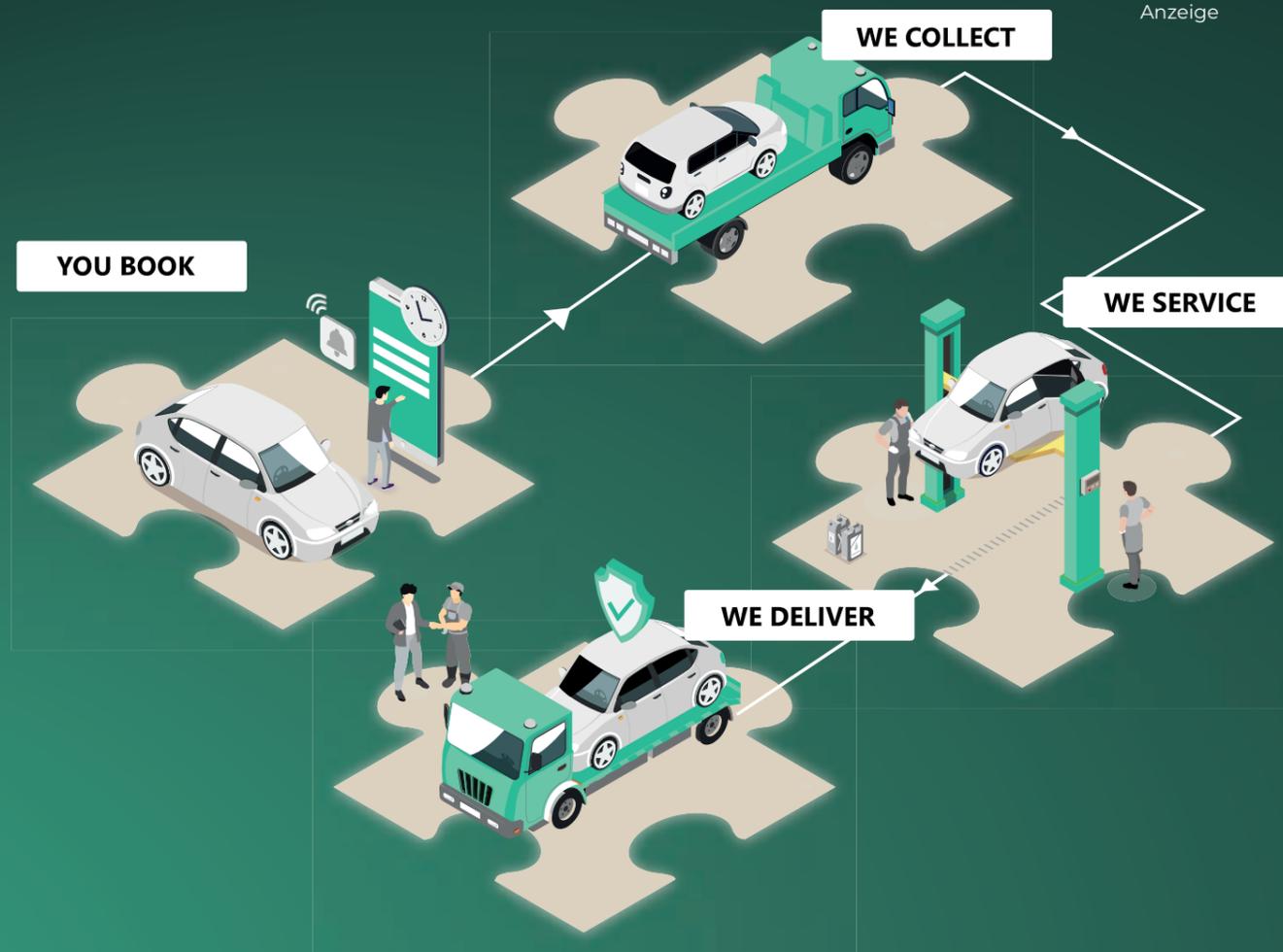
Sascha Risslegger (Servicemanager Großkunden), Annette Wiedmann-Diesem (Key Account Managerin Großkunden & Behörden), Sven Widmann (Vertrieb Großkunden und Behörden/Fuhrparkmanager)

IHR PARTNER IN STUTT GART

- 9 Standorte
- 850 Mitarbeiter
- jährlich 4.500 Fahrzeuge an Großkunden
- 5 Marken

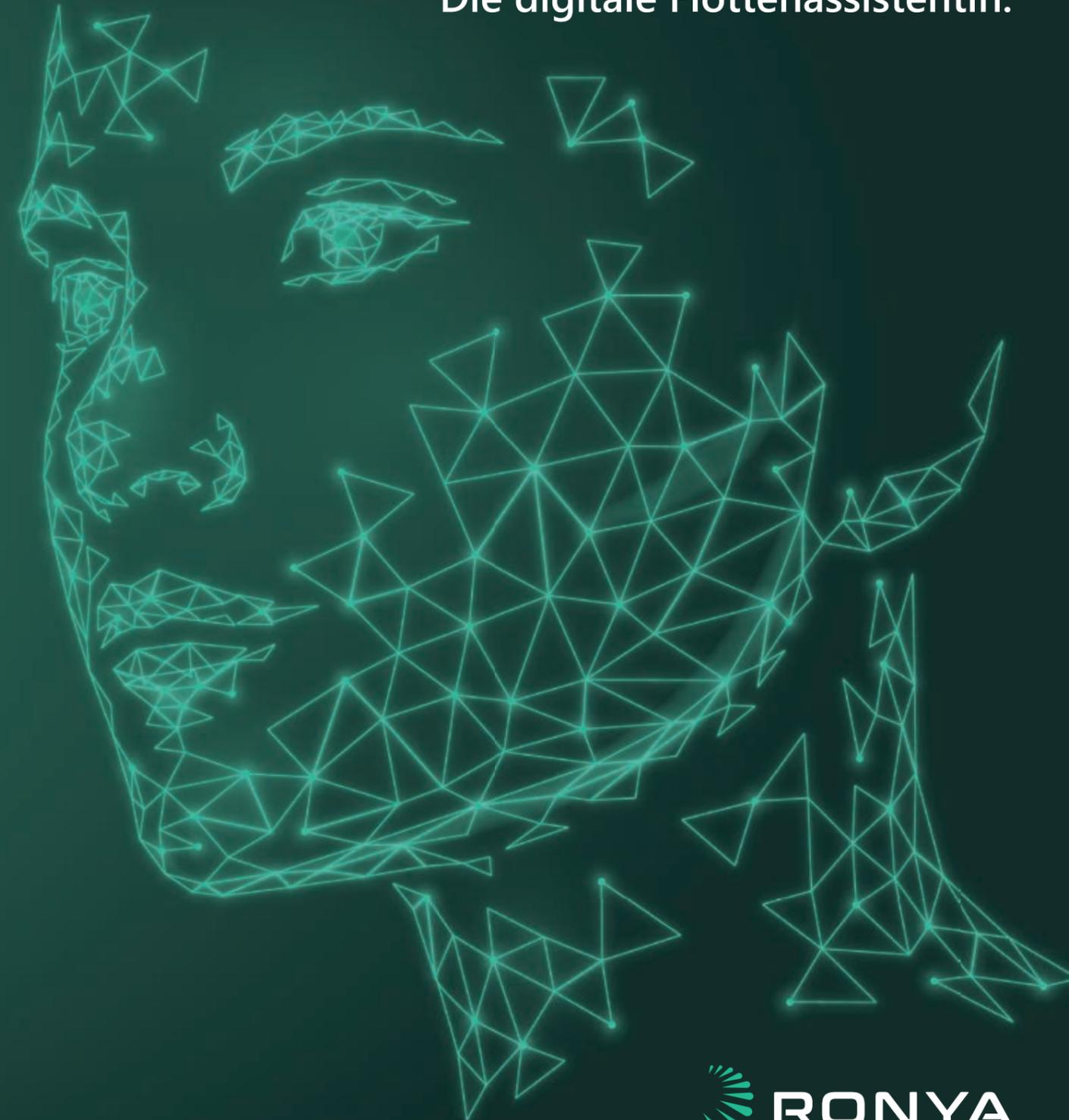
KONTAKT

Telefon: 0172 8181445
Mail: annette.wiedmann@vgrd-gruppe.de
Web: stuttgart.fleet-mobility.de



SAG HALLO ZU RONYA

Die digitale Flottenassistentin.



RONYA – Die digitale Zukunft für Flottenmanager

Das Flottenmanagement ist heute und in Zukunft ein essenzieller Bestandteil vieler Unternehmen, der sich nicht nur finanziell signifikant bemerkbar macht, sondern zusätzlich auch Personal binden kann. Personal, welches mit Tätigkeiten beschäftigt ist, die nicht zum Kernbusiness des Unternehmens gehören.

RONYA ist die erste digitale Komplettlösung für Flotten, wenn es um die die Abwicklung von Werkstatt- und Serviceprozessen geht. Mit RONYA gewinnen Sie und Ihre Fuhrparknutzer nicht nur Zeit, sondern können an das Thema Werkstattsteuerung und Kostensicherheit einen großen Haken machen.

Jeder von uns kennt den Spruch „Zeit ist Geld“. Gerade in Unternehmen ist es doppelt wichtig, die Produktivität der Mitarbeitenden zu erhöhen, um die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern und Kostenvorteile zu nutzen.

RONYA – Digital Services bietet mit seiner eigenen Softwarelösung diese Vorteile auch für Ihre Flotte. Von der Buchung eines Werkstatt- oder Serviceauftrages, über die Freigabeprozesse bis hin zur Buchung und Bezahlung haben Sie jetzt alles mit wenigen Klicks im Griff und verlieren nie den Überblick.

RONYA – Digital Services kann aber noch mehr: Beispielsweise kann Ihre unternehmensspezifische Servicepolicy digitalisiert werden. Das heißt, dass die von Ihnen hinterlegten Regeln umgesetzt werden, ohne das Sie sich darum kümmern müssen. Sie möchten für Ihre Flotte eine bestimmte Reifen-

marke bei Neumontagen montiert bekommen? Kein Zusatzaufwand nötig. Alles digital bei RONYA hinterlegt. Sie möchten ab einer bestimmten Wertgrenze den Auftrag freigeben? Kein Problem. RONYA erledigt das für Sie automatisch.

Aber RONYA denkt auch für Sie und erinnert Sie an wichtige Termine. Führerscheinkontrolle, UVV, Reifenwechsel, Inspektionen, TÜV und noch vieles mehr können Sie bei RONYA in den Erinnerungseinstellungen administrieren. So sind Sie in rechtlicher Hinsicht als Fuhrparkmanager immer auf der sicheren Seite.

Kostensicherheit mit vorab kalkuliertem Service verhindert böse Überraschungen bei der Rechnungskontrolle. Alle Preise für die Standardservices stehen schon vorher fest. Eine Rechnungskontrolle ist somit obsolet und Rechnungen können auf die Kostenstelle vorkonfiguriert werden.

Dies sind nur einige Highlights unserer Software, die auch von unserem Partnernetzwerk genutzt wird. Somit gibt es keine Systembrüche mehr und nicht nur Sie gewinnen Zeit, sondern auch die Werkstätten.

BLEIBT DEUTSCH- LAND AUTOLAND?

Dr. Walter Döring spricht mit Ex-VW und Porsche-Konzernchef Matthias Müller beim 10. Flottentag über die Zukunft der Automobilindustrie, neue Möglichkeiten und neue Wettbewerber in der Branche.



Lieber Herr Müller, wie kommt es, dass Sie, Ex-Porsche und VW-Konzernchef, größter Automobilhersteller zu Ihrer Zeit, nach Schwäbisch Hall zum Flottentag von SIGNAL kommen?

Vor circa einem Jahr als ich auf die Idee kam einen 911 der Generation 996 folieren zu lassen. Da landet man ganz schnell bei der Suche beim kleinen aber feinen Unternehmen SIGNAL Design. So haben Markus Schaeffler und ich uns kennen und schätzen gelernt.

Wer heute die Zeitung aufgeschlagen hat, hat direkt in der Titelstory gelesen „Die Chinesen kommen!“. Andere schreiben: „Jetzt wirds aber kritisch für Deutschland!“ Wie sehen Sie die Entwicklung zwischen Deutschen und Chinesischen Autobauern? Wie stehen sich die zwei Länder in der Hinsicht gegenüber?

Die Deutsche Autoindustrie wurde in den letzten 100 Jahren schon 10 mal für tot erklärt und 10 Mal hat sie sich wieder behauptet. Ich bin da ganz zuversichtlich, dass wir den chinesischen und auch anderen Wettbewerb weltweit nicht fürchten dürfen. Es sind ja nicht nur die Chinesen, es ist auch z. B. eine Firma Stellantis, die genau so gut weiß, wie das Geschäft funktioniert.

Hier auf dem Flottentag stehen Marken, die waren 2020 noch pleite und wagen jetzt einen erneuten Versuch auf dem Europäischen Automarkt Fuß zu fassen. Sie haben nicht nur gelernt, wie man Autos baut, sondern vor allem wie man diese vermarktet. Die Aufgabenstellung für die deutschen Automobilhersteller ist jetzt ganz klar, sich der Herausforderung zu stellen und Angebote zu machen, die den Kunden überzeugen, doch wieder deutsche Autos zu kaufen.

Ich staune über die Deutsche Politik, die jetzt Schranken und Hürden gegenüber China aufbaut, wo doch Porsche und andere deutsche Automobilhersteller circa 35 % - 40 % ihrer Herstellungen nach China exportieren. Wenn das mal wegfällt, dann können wir lange schauen, wo wir in Deutschland noch ein Automobilzentrum haben. Deswegen bin ich der Meinung, wir sollten den Wettbewerb annehmen, selbstbewusst auftreten, daran glauben, dass die deutsche Ingenieurskunst auch gegen die Chinesen gewinnt.

Der Volkswagenkonzern hat schon in den Achtzigerjahren im chinesischen Markt Fuß gefasst. Volkswagen hatte drei Kooperationen mit chinesischen Städten, seit dieser Zeit arbeiten wir sehr gut zusammen. Da gibt es langfristige Kooperationsverträge über 25 Jahre - da müssen wir dann schauen, wie es nach Ablauf dieser Zeit aussieht, ob die Chinesen noch Lust haben, mit uns zu kooperieren oder ob wir dann auf uns alleine gestellt sind.

Vor 40 Jahren sind wir also nach China gegangen - jetzt kommen Sie zu uns.

Genau, so läuft es. Das ist die globale Weltwirtschaft. Deutschland hat über viele Jahrzehnte davon profitiert und jetzt können wir uns nicht abschotten - was übrigens politisch gesehen auch der größte Fehler wäre, den wir machen könnten. Wir müssen schauen, dass wir unsere Exportbilanz aufrecht erhalten. Dann ist Kreativität und die deutsche Ingenieurskunst gefragt. Dabei ist es auch etwas verwerflich, wenn die Politik die Technik vorschreibt oder in den technischen Entwicklungsprozess eingreift. Wir sollten unseren Ingenieuren vertrauen, dass sie gute Lösungen finden.

Ich kann es nicht ganz verstehen, warum die Politik Benziner und Diesel verbietet und dann nicht die Gelegenheit bietet, weiterzuentwickeln. Ich bin kein Gegner von Elektromobilität, fahre selbst einen E-UP im Stadtverkehr, aber ich glaube, man sollte dem Kunden überlassen, für was er sich am Ende entscheidet. Wenn die politischen Rahmenbedingungen stabil sind, dann werden die Entwickler der Automobilindustrie auch entsprechende Lösungen finden.

Eine tolle Botschaft, die ich auch voll unterstreiche, weil ich denke, dass sich Politiker wirklich nicht anmaßen sollten, Ingenieuren und Techni-

kern vorzuschreiben, was die beste Lösung ist. Deswegen glaube ich auch wie Sie an die deutsche Ingenieurskunst, die eine Lösung finden wird. Sie haben gesagt, dass nun Kreativität gefragt ist. Hier beim Flottentag haben wir viele Neuheiten - zum Beispiel den ORA Funky Cat.

Das ist zunächst mal ein sehr schönes Auto! Aber beim Design ist das immer so eine Sache: oftmals gefallen die Autos beim ersten Hinschauen, aber wenn man sie dann mal ein Jahr im Straßenverkehr sieht, fällt einem auf, dass Details und Stilelemente fehlen, die eine Marke ausmachen. Die Geschichte eines neuen Autos muss sich eben erst noch entwickeln.

“ Ich glaube, man sollte dem Kunden überlassen, ob er sich am Ende für ein Elektroauto oder einen Verbrenner entscheidet. ”

Auch einen Nio ET7 haben wir hier zur Europapremiere. Was sagen Sie dazu?

Nio ist ein Unternehmen, das tatsächlich kurz vor der Pleite stand, dann aber durch eine chinesische staatliche Investition gerettet wurde. Nio besticht durch die Raumanmutung - es ist ein unglaubliches Raumgefühl. Der Nio hat ganz viel Technik und Funktionales zu bieten. Wenn er jetzt auch noch um die Kurven fährt, dann gibt es keinen Grund, sich ein solches Auto nicht zu kaufen. Die Deutschen sind ja bekannterweise sehr markenaffin, was den alteingesessenen Deutschen Marken natürlich zuvorkommt. Die chinesischen Marken müssen sich da jetzt erst einmal etablieren. Das Produkt ist das allerwichtigste und wenn das funktioniert, warum nicht?

Es gibt ja noch einen anderen namhaften Wettbewerber - Tesla - der vor 10-15 Jahren aufgetaucht ist. Von Anfang an hatten wir großen Respekt vor Tesla und haben gesehen, welcher technische Sachverstand in diesen Fahrzeugen steckt. Und das nicht nur in den traditionellen Themen wie Bremsen, Fahrwerk, Motorisierung etc. sondern insbesondere



die Dinge, die die Mobilität in der Zukunft auszeichnen wird. Wenn auch die Deutschen Automobilhersteller sich die Abkürzung CASE zu Herzen nehmen - Connectivity, autonomes Fahren, Car-Sharing und Elektrifizierung - und diese Dinge weiterentwickelt werden, dann werden wir auch weiterhin auf dem Weltmarkt erfolgreich und führend sein.

“ Die Dinge müssen jetzt rasant weiterentwickelt, die Infrastruktur muss ausgebaut werden und die Behörden müssen Rahmenbedingungen für E-Autos schaffen. ”

Um wieder zurück zu den Deutschen Fahrzeugen zu kommen: War das Ergebnis des Börsengangs von Porsche so zu erwarten?

Ja, es war die Rede von 85 Milliarden und das wur-

de ja auch erreicht oder sogar kurz übertroffen. Als ich Porsche 2010 in einem desolaten Zustand übernommen habe, war Porsche so gut wie Pleite und wurde dann ja auch letztendlich von Volkswagen aufgekauft und durchaus auch gerettet. Das war für die Marke Porsche, für die Mitarbeiter und die damaligen Eigentümer ein dramatisches Erlebnis. Mit dem Börsengang jetzt wurde Geld für den Volkswagenkonzern generiert, das er gut gebrauchen kann, aber eben auch wieder den ursächlichen Zustand von Porsche hergestellt: Porsche ist wieder ein autarkes Unternehmen, das den Volkswagenkonzern an seiner Seite hat.

Fast alle der hier ausgestellten Fahrzeuge sind Elektroautos. Bei den vielen E-Autos stellt sich mir die Frage, warum noch nicht jeder eines hat?

Da gibt es die Nicht-Kauf-Gründe. Der erste Grund war, dass die Autos zu teuer waren. Mittlerweile kosten aber die E-Autos ungefähr so viel wie Benziner. Der zweite Grund war die Ladeinfrastruktur. Diese ist leider nach wie vor dürrtig. Da können wir



nur hoffen, dass nicht nur Behörden und Energielieferanten sondern auch Firmen wie Shell, BP etc. mit einsteigen. Der letzte Grund war die Reichweite. Mein VW E-UP aus der ersten Generation fährt 120 Kilometer, was für die Stadt in Ordnung ist. Mittlerweile fahren die Elektroautos 400 bis 500 Kilometer, was sich meiner Meinung nach in Zukunft noch steigern wird. Wenn jetzt der ganze Ladeprozess noch eleganter wird, man nicht mehr verschiedene Ladekarten benötigt und der Ladevorgang zügiger funktioniert, steht den E-Autos nichts mehr im Wege.

Ich bin der Meinung, die Dinge müssen jetzt rasant weiterentwickelt, die Infrastruktur muss ausgebaut werden und die Behörden müssen Rahmenbedingungen schaffen, die für uns alle erträglich sind, sodass man letztendlich bei der Betankung eines E-Autos keinerlei Nachteile gegenüber eines Verbrenners mehr hat.

Sie haben angesprochen, dass Sie es falsch finden, dass man so arg auf Elektro setzt. Wie sehen Sie die Alternativen zu Elektroautos?

Ich glaube nicht, dass ein Automobilkonzern den Rest des Weltmarktes, der größtenteils noch verbrennerlastig ist, einfach aufgibt, nur weil wir in Deutschland eher in Richtung Elektromotoren agieren. Auch die Weiterentwicklung der batteriebetriebenen Elektromobilität würde meines Erachtens Sinn machen. Die Lithium-Ionen Batterien haben ja in den letzten Jahren einen unglaublichen technischen Fortschritt erlebt. In den USA sollen auch Feststoff-Batterien entwickelt werden, was im Prinzip funktioniert, nur der komplexe Prozess der Industrialisierung bedarf noch etwas Zeit.

Porsche ist ja unterwegs mit synthetischen Kraftstoffen vor allem im Motorsport- und Oldtimer-Bereich. Aber wenn es da funktioniert, warum soll es dann nicht auch am Fahrzeugbestand funktionieren?

Wir haben in Deutschland, so weit ich weiß, circa 40 Millionen Fahrzeuge auf den Straßen. Würde man die mit synthetischem Kraftstoff versorgen, dann könnten diese Autos schon morgen einen Beitrag zum Umweltschutz leisten.

Wir sollten aber, wenn wir über Mobilität reden, nicht nur über Pkws reden. Es gibt ja auch noch den Güter- und Lieferverkehr. An all diese Dinge müssen wir bei Innovationen denken. Wir brauchen Mobilitätskonzepte, die multimodal sind und die uns das Leben erleichtern.

Die Verkettung von Autos - Platooning - wäre heute schon möglich, auch bei Lkws. Die Lkws müssen aktuell nach vier Stunden anhalten, um eine Pause einzulegen. Beim Platooning könnte der Fahrer im ersten LKW fahren, während die anderen Fahrer in den Fahrzeugen dahinter schlafen.

Sie haben grade im Nebensatz Amerika erwähnt. Welche Rolle spielt der US-Markt für uns und wel-

che Rolle spielen die Automobilhersteller und Produzenten für uns?

Die Kunden in Amerika ticken anders als wir, wenn sie im Auto sitzen. Das berühmteste Beispiel ist der 1 Liter Cola-Becher, für den wir jahrzehntelang keine Lösung in unseren Autos hatten. Auch die Geschwindigkeitsbegrenzung ist fest verankert, was bedeutet, dass die Fahrzeuge ganz anders gebaut, die Bremsen anders ausgelegt und die Getriebeübersetzungen nicht so sportlich sind. Deswegen ist auch die Automobilindustrie in gewisser Weise regional zu betrachten.

Wie betrachtet die deutsche Automobilindustrie Tesla in Berlin?

Auf jeden Fall zuerst einmal mit viel Respekt! Ich glaube es ist noch nie gelungen in Deutschland in so kurzer Zeit eine so große Fabrik zu bauen. Wenn die Politik will, kann sie das sogar gegen Widerstände unterstützen und nicht bremsen. Von daher ist das Projekt als solches erst einmal zu bewundern. Von der Grundsteinlegung bis zur Auslieferung vom ersten Fahrzeug sind gerade mal ein oder anderthalb Jahre vergangen, was normalerweise in Deutschland unvorstellbar ist. Das zeigt aber, dass vieles möglich wäre, wenn man es will!

“ Wir brauchen zukünftig ein Mobilitätsangebot, das über den PKW hinaus geht. ”

Wenn Sie sich den aktuellen Automarkt mal anschauen, welches wären Ihre persönlichen Lieblingsautos?

Im Moment bin ich mit dem VW Bus da - mit meinem California Beach, einfach weil das Auto zu meinem aktuellen Leben relativ gut passt. Ich habe großen Stauraum, ein Fahrradständer hinten drauf und da ich viel auf Deutschlands Straßen unterwegs bin, kann ich so auch mal anhalten, Brotzeit machen und mir ein Bier aufmachen und vielleicht danach auch nicht mehr weiter fahren. Falls das jetzt unerwartet kam: ich habe auch einen 911er zuhause stehen, den ich auch ab und zu fahre.

Wenn wir die jungen Leute anschauen, dann spielt das Auto mittlerweile nicht mehr eine so große Rolle. Wie kriegen wir die jungen wieder für das Automobil begeistert?

Ich glaube, wenn ein junger Mensch in einer urbanen Umgebung lebt, wird er eher auf ein Auto verzichten können, als jemand, der eine Familie gegründet hat und den Kinderwagen von A nach B bringen muss. Andererseits sind auch diejenigen, die auf dem Land leben, mehr auf ein Auto angewiesen, da dort der ÖPNV nicht ganz so gut funktioniert, wie er funktionieren sollte. Wir sind wieder



beim gleichen Thema: wie sind die Lebensumstände? Deswegen wäre ein Mobilitätsangebot gut, das weit über den PKW hinaus gehen. Die Autoindustrie und der PKW ist ein Verkehrsträger, der eine ganz wichtige Rolle spielt, aber neben diesem Angebot sollte es weitere Möglichkeiten geben. Bevor ich meinen Hund bekommen habe, bin ich sehr viel mit dem Zug gefahren. Aber fahren Sie mal mit dem Hund Zug. Es gibt nur Ärger. Also, was macht man dann? Man geht zurück zum PKW.

Wenn wir ein paar Jahre in die Zukunft schauen: was wird sich bei der Automobilindustrie in der Entwicklung tun?

Assistiertes oder Autonomes fahren ging los mit Level 1 - mittlerweile sind wir bei Level 2 oder 3. Das wird sich auf jeden Fall weiterentwickeln bis hin zu Level 5. Ich selbst war einer der Protagonisten, die gesagt haben, 2022 fahren wir autonom. Wir sind noch relativ weit davon weg, aber trotzdem darf man die erheblichen Weiterentwicklungen in dem Gebiet nicht außer Acht lassen. Wir haben eine Fülle von Helferlein im Auto, die man aktivieren kann - oder auch nicht. Auch an der Stelle kann jeder für sich entscheiden, was er gerne hätte oder eben nicht.

Jetzt sind wir ja auf dem Flottentag. Haben Sie für die Flottenmanager:innen Hinweise oder Ratschläge für die nächsten Jahre?

Wenn wir an den Ausgangspunkt des Gespräches zurückkommen, ist es wichtig für sie zu wissen, dass die Deutsche Automobilindustrie nicht kapitulieren und auch Lösungen bereitstellen wird, die hoffentlich jedem einzelnen Geschäft Vorteile einbringen kann. Ich rate den Automobilherstellern mit den Flotten ordentlich zusammenzuarbeiten und dass die Vertriebsabteilungen der Hersteller mit den Fuhrparkmanager:innen gut kommunizieren.

Ein letztes großes Thema ist sicherlich das Kostenthema. Wie wird es mit den Kosten weitergehen?

Es sind große Höhen bei den Kosten erreicht, aber dazu muss man natürlich auch sagen, dass alles in den letzten 50 oder 60 Jahren teurer geworden ist. Autos sind aufwendiger und sicherer geworden. Die Automobilindustrie hat sehr viel Geld in die aktive und passive Sicherheit der Fahrzeuge gesteckt, was man nicht unterschätzen darf. Gleichzeitig wurden Kosten und Aufwände reduziert. Aber auch die Budgets der Autohersteller und OEMs sind nicht unendlich.



#futureintelligentmovement

So unterstützen wir Flottenmanager*innen

Bei Mer helfen wir Fuhrparkverantwortlichen dabei, den Umstieg auf Elektromobilität durch simple Lösungen möglichst schnell und effizient durchzuführen. Durch unsere langjährige Erfahrung garantieren wir Ihnen eine zuverlässige und erfolgversprechende Umsetzung, die genau zu Ihren Anforderungen passt. Und das mit 100 Prozent Ökostrom aus Wind- und Wasserkraft



eeFlatNeo
Das Komplettpaket für elektrische Dienstwagen

Mit eeFlatNeo können Elektroautos überall aufgeladen werden. Ob in der eigenen Garage, am Firmenstandort oder an über 200.000 Ladepunkten europaweit - wir schaffen die Infrastruktur für Ihre Fahrzeugflotte.

eeFlatNeo ist eine ganzheitliche Lösung für elektrische Dienstwagen, die für alle Beteiligten simpel und unkompliziert ist. Entdecken Sie die effiziente und ressourcenschonende Ladelösung von Mer, die sich problemlos in den Alltag der Mitarbeiter*innen integrieren lässt.



eeCharging
electric for everyone für Ihren Firmenstandort

Durch die Errichtung von Ladestationen für Elektroautos setzen viele Unternehmen schon heute auf eine zukunftsweisende Technologie und leisten einen wichtigen Beitrag für die Umwelt. Mit unserer Lösung eeCharging arbeiten wir gemeinsam mit den Unternehmen daran, die Energie- und Verkehrswende ganzheitlich zu denken.

Wir übernehmen für Sie die gesamte Abwicklung für Ladestationen an Ihrem Standort, egal ob Wallbox, Ladesäule oder Schnelllader. Wir bieten Ihnen mit eeCharging eine skalierbare und zukunftsfähige Lösung. Damit gelingt die Umstellung auf Elektromobilität schnell, effizient und ohne großen Aufwand.



eeDrive
Wo Sie es wirklich möchten, ob Flotten- oder Privatfahrzeug

Nicht jeder hat eine eigene Garage mit Ladestation - aus diesem Grund haben wir eeDrive entwickelt. Mit unserer Mer-Ladekarte und App können Sie Ihr Elektrofahrzeug flexibel am Firmenstandort oder unterwegs aufladen.

eeDrive ist dabei nicht nur für Dienstwagen oder Poolfahrzeuge verfügbar, sondern auch für Privatfahrzeuge. Die einzige Voraussetzung besteht darin, dass der Arbeitgeber einen Vertrag mit Mer abgeschlossen hat. Die monatliche Abrechnung erfolgt dabei entweder direkt über die Fahrer*innen oder die Kostenstelle des Unternehmens.

LEASING, LANGZEIT- MIETE & CO

Neue Mobilität verlangt neue Lösungen. Neben dem Leasing gibt es auf dem Markt auch die Langzeitmiete, Car-Sharing und andere Lösungen für die Mobilität des Einzelnen, aber auch für betriebliche Mobilität.



56

NEUE WEGE FÜR NACHHALTIGES FLOTTENMANAGEMENT

Flexible, energieeffiziente und digitale Alternative zum klassischen Dienstwagen

58

VOM STARREN FUHRPARK ZUM SMARTEN MOBILITÄTSKONZEPT

Wie man durch eine moderne Flottenverwaltung die Effizienz steigert und ZEIT UND Kosten spart.

62

DAS BREMST DIE MOBILITÄTSWENDE!

Interview mit der langjährigen Fuhrparkleiterin Alexandra Spieser

NEUE WEGE FÜR NACHHALTIGES FLOTTENMANAGEMENT

Flexible, energieeffiziente und digitale Alternativen zum klassischen Dienstwagen

Das Wort „Mobilitätswende“ ist derzeit in aller Munde. Es geht darum, Mobilitätsverhalten in Richtung eines nachhaltigeren Umgangs mit der Umwelt zu verändern, ohne dass dies Einschränkungen der Mobilität mit sich bringt. Für Flottenmanager bedeutet dies, klassische Dienstwagenmodelle um flexible, nachhaltigere Modelle zu ergänzen. In der Praxis ist dieser innovative Ansatz häufig mit Hürden verknüpft. Wie also kann der Umstieg zu einer nachhaltigeren Flotte gelingen?

Für viele Flottenverantwortliche steht die Aufnahme emissionsarmer bzw. emissionsfreier Fahrzeuge in den Fuhrpark im Vordergrund. Doch nachhaltiges Flottenmanagement heißt auch, die Flotte so zu gestalten, dass sie flexibel an den Bedarf anpassbar ist, der Leerlauf von Fahrzeugen minimiert, und eine bedarfsgerechte Nutzung von Dienstwagen begünstigt wird.

Wer solche Ziele verfolgt, muss Mobilität neu denken. In einer Zeit, in der Parkplätze immer knapper und Arbeitsmodelle immer agiler werden, muss es Dienstwagenberechtigten möglich sein, Fahrzeuge bei vorübergehender Nicht-Nutzung abzugeben, zeitweise auf kleinere Dienstwagen umzusteigen, oder auch einen größeren Dienstwagen zu fahren, wenn der Ski- oder Campingurlaub danach verlangt.

Auch darüber hinaus sind flexible Mobilitätsmodelle gefragt: Bei Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern ohne Dienstwagenanspruch können sich Unternehmen als attraktiver Arbeitgeber präsentieren, indem sie Angebote zur Bruttogehaltsumwandlung in Aussicht stellen.

Angeht diese Entwicklungen gilt es, Mitarbeiter flexible, energieeffiziente und nutzerfreundliche Alternativen zum klassischen Leasing-Dienstwagen zugänglich zu machen. Wenn dies nicht gelingt, dann bleibt die Mobilitätswende nichts weiter als eine leere Worthülse. Dabei gibt es bereits innovative Lösungsvorschläge für die genannten Herausforderungen. Zum Beispiel das virtuelle Dienstwagenbudget SIXT+ flex.

Bei SIXT+ flex können Nutzerinnen und Nutzer jederzeit zwischen den Fahrzeugklassen und Antriebsarten wechseln. So kann beispielsweise Elektromobilität risikofrei getestet werden, ohne sich dauerhaft auf ein Elektromodell festlegen zu müssen. Derzeit steht bereits eine Vielzahl an E-Autos zur Verfügung, beispielsweise das Tesla Model Y, der BMW iX40 oder der MG 5 – und die Auswahl wird künftig noch weiter wachsen. Ebenso ist Dienstwagen-Down- oder Upsizing kein Problem: Die Größe des Fahrzeugs kann jederzeit über die Wahl einer entsprechenden Fahrzeugklasse beeinflusst werden. Für Nutzerinnen und Nutzer bedeutet dies, dass sie den Dienstwagen flexibel an ihren Bedarf anpassen und so selbst über die Steuerlast (GwV) bestimmen können. Bei Bedarf kann das Angebot sogar komplett pausiert werden.

Auch die Vorteile für Flottenmanager liegen auf der Hand. Lieferzeiten, wie im Falle von Leasing, entfallen. Die Vertragslaufzeit von nur 12 Monaten erlaubt eine deutlich reduzierte Kapitalbindung. Eine Bilanzierung nach IFRS 16 ist nicht notwendig. Die Beschaffung, Administration und Wartung von Fahrzeugen liegt bei SIXT und wird somit einfach ausgelagert.

Das hat deutliche Prozessoptimierungen im Flottenmanagement zur Folge.

Bei SIXT+ flex handelt es sich um ein voll-digitales All-inclusive-Paket, bei dem die Fahrerin oder der Fahrer nichts weiter tun muss, als zu tanken oder zu laden. Fahrzeuge werden direkt über die SIXT App gebucht. Stets ersichtlich sind das benötigte und das verbleibende monatliche Budget. Wird ein Fahrzeug ausgewählt, das über dem jeweiligen Monats-Budget liegt, so wird das Budget aus dem Folgemonat mitgenutzt.

Bei der Planung und Implementierung des Mobi-

litätsbudgets unterstützt SIXT durch ein kompetentes Projektmanagement-Team. Beispielsweise stehen die Expertinnen und Experten zur Verfügung, wenn es um die Umgestaltung der Dienstwagenrichtlinien in ganzheitliche Mobilitätsrichtlinien geht.

Die Erfahrung bisheriger Kunden zeigt: SIXT+ flex hilft Unternehmen dabei, die Flotte nicht nur flexibler, sondern auch nachhaltiger aufzustellen. Damit eignet sich das Produkt für alle, die bereit sind, beim Thema Mobilität neue Wege zu gehen. Bei Interesse melden Sie sich bei sixtplusflex@sixt.com. SIXT berät Sie gerne kostenfrei und unverbindlich.



Autor:
Florian Klier
Executive Director
Global Innovations
& Solutions
sixtplusflex@sixt.com

VOM STARREN FUHRPARK ZUM SMARTEN MOBILITÄTS-KONZEPT

Wie man durch eine moderne Flottenverwaltung die Effizienz steigert und Zeit und Kosten spart.

Wie viel Mobilität braucht mein Unternehmen und wo findet sich Raum für Verbesserungen? Lohnt sich E-Mobilität für meinen Betrieb und welche Kriterien bestimmen die Fahrzeugwahl? Beim Aufbau eines effizienten Fuhrparks und auch bei dessen Verwaltung gibt es viele solcher Fragen – der Mobilitätsdienstleister **MHC Mobility** setzt neue Impulse und erklärt, welche Punkte dabei zu beachten sind.

Was Unternehmen heutzutage brauchen ist Flexibilität und gleichzeitig Planungssicherheit – das merken wir jeden Tag. Fuhrparkmanager suchen nach intelligenten und datenbasierten Lösungen, um flexibel auf alle wirtschaftlichen Herausforderungen reagieren zu können. Die finanziellen Ressourcen des Unternehmens sollen möglichst effizient eingesetzt und nicht in langfristigen Bindungen an mobile „Hardware“ geparkt werden. Diese Erfahrung macht auch Ryjan Rutgers, Managing Director bei MHC Mobility: „Unsere Kunden wollen flexible Mobilitätslösungen. Ganz wichtige Aspekte sind dabei die Laufleistung, das Rückgabedatum und der Fahrzeugwechsel, sowie eine feste kalkulierbare monatliche Mietrate inklusive aller Dienstleistungen.“

Das gilt nicht zuletzt in Zeiten der immer stärker wachsenden Elektromobilität. Die Reisebedürfnisse von Geschäfts- und Privatkunden ändern sich und die Wichtigkeit von E-Mobilität bei der Fuhrparkgestaltung nimmt zu.

Kostenmanagement Produktivität erhöhen

Organisation, Instandhaltung, Kraftstoff und vieles mehr – ein Fuhrpark gehört in vielen Unternehmen zu den größten Kostenstellen. Je besser die Organisation des Fuhrparks, desto mehr Kosten lassen sich einsparen. Dabei ist es unerlässlich alles genau im Blick zu haben, um Ihren Betrieb rentabel zu gestalten und Sparpotenziale aufzudecken. Bei der Umrüstung auf Elektro-Fuhrparks winken zudem Steuervergünstigungen und Bonusprogramme. Planen Sie schon früh ein langfristiges Konzept für die Elektromobilität, um unnötige Kosten beim Umstieg zu vermeiden.

Fuhrparkanalyse Chancen identifizieren und Effizienz erhöhen

Bei einer Fuhrparkanalyse wird einerseits der Ist-Zustand erfasst. Das bedeutet, dass alle Kostentreiber



Unsere Kunden erwarten, dass ihre Wünsche nach flexiblen und nachhaltigen Lösungen in die Angebote mit einfließen. Das haben wir verstanden und entsprechend reagiert.

Ryjan Rutgers, Managing Director



des Fuhrparks erfasst und strukturiert werden. Im nächsten Schritt der Analyse werden verschiedene Teilbereiche des Fuhrparks im Detail betrachtet. Dazu gehören alle Prozesse im Fuhrpark, die Auslastung und Einsatzbarkeit der Fahrzeuge und die Umweltfreundlichkeit der Flotte. Auf dieser Grundlage lässt sich auch der optimale Umfang eines möglichen Elektro-Fuhrparks und der Ladeinfrastruktur ermitteln. Anhand des Ist-Zustands der Kosten und der Analyse der einzelnen Teilbereiche lassen sich dann Einsparungspotenziale herausarbeiten und umsetzen.

Fuhrparkverwaltung

Den Überblick behalten und Mitarbeiter entlasten

Eine erfolgreiche Fuhrparkverwaltung umfasst die strategische Planung und Organisation der gesamten Flotte unter Berücksichtigung aller Fahrer- und Halterpflichten, Termine und Daten zur Optimierung der Abläufe. Sie möchten wissen, wann welches Fahrzeug für einen Einsatz zur Verfügung steht, wie Sie Ihre CO2-Bilanz verbessern und Kosten senken können? Im Rahmen der Fuhrparkverwaltung muss sichergestellt werden, dass die Flotte Ihres Unternehmens stets funktionstüchtig und einsatzbereit ist und alle Prozesse für die Mitarbeiter und das Unternehmen bestmöglich funktionieren. Bei größeren E-Flotten nehmen die Anforderungen an das Fuhrparkmanagement zu:

Ein genaues Ladekonzept ist notwendig. Nur wer Ladespitzen und Ruhephasen im Rahmen eines Ladeplans im Blick behält, kann den Einsatz der Fahrzeuge und die Ladeinfrastruktur für das Unternehmen so effizient wie möglich verwalten.

Schadenmanagement

Prozesse- und Reparaturkosten senken

Ein Schadensfall innerhalb der Flotte kostet dem Unternehmen Zeit und Geld. Zusätzlich muss im Falle eines Falles sichergestellt werden, dass das betroffene Fahrzeug schnell wieder einsatzbereit ist und der Unfall die Mobilität des Fahrers nicht langfristig beeinträchtigt. Um die Flotteneffizienz zu steigern, ist es unerlässlich mögliche Risikofaktoren im Fuhrpark zu kennen und Vorbeugungsmaßnahmen umzusetzen. Dabei gilt zu bedenken, dass die

Wartung von Elektroautos günstiger ist, als die von Benzinern und Dieseln. Auch Ölwechsel gehören bei Elektrofahrzeugen der Vergangenheit an, was sich schon bei den ersten Check-ups in der Werkstatt positiv auf die Kosten auswirkt.

Langzeitmiete als Lösung für die heutigen Mobilitätsansprüche

Der Name ist Programm: Unternehmen mieten Autos, statt sie zu leasen. Die Vertragslänge ist auf Wunsch kürzer und in jedem Fall flexibler als bei den klassischen Leasingverträgen. Die Mietwagen können auch kurzfristig zurückgegeben, Fahrzeuge gewechselt werden.

MHC Mobility bietet seinen Kunden einen einfachen Zugang zu Mobilität mit einer individuellen Rundum-Lösung aus einer Hand, die den Mobilitätsbedarf deckt, den sie haben.

Sie möchten Ihren Fuhrpark flexibel, preiswert und planbar gestalten?

Die Auto-Langzeitmiete von MHC Mobility sichert Ihnen jederzeit das richtige Maß an Mobilität. Wir verwalten Ihre Firmenflotte und Sie behalten mit nur einer Mietrate die volle Kontrolle über Ihre Fuhrparkkosten.

Wenn das Flottenmanagement zudem auf nachhaltige Elektromobilität setzt, kommen Ladepläne und eine effiziente Ladeinfrastruktur hinzu, um die es sich zu kümmern gilt. Wir möchten, dass Sie das volle Potenzial Ihres Fuhrparks ausschöpfen und unterstützen Sie mit einem genau durchdachten Mobilitätskonzept. Dabei kommt es unter anderem auf die Wahl der passenden Fahrzeuge an, aber auch auf ein zügiges Schadenmanagement und nicht zuletzt die administrative Verwaltung.

Als erfahrener Fuhrparkmanagement-Anbieter begleiten wir Sie in allen Phasen auf dem Weg zur effizienten Fahrzeugflotte und übernehmen wesentliche Teile der Organisation.

Die monatliche Mietrate deckt dabei alle fahrzeug- und servicerelevanten Kosten ab – Sie müssen nur noch tanken oder laden und fahren!



ERFOLGREICHES ELEKTRIFIZIEREN DER FIRMENFLOTTE

360°-Beratung für E-Mobilität in der Flotte

e-mobilio – enabling e-mobility

Als führender Anbieter digitaler Beratungslösungen für Elektromobilität gestaltet e-mobilio den Wandel hin zur Flottenelektrifizierung in einer 360°-Perspektive. Mit seinem ganzheitlichen E-Mobility-Ökosystem verfolgt e-mobilio die Mission, die Komplexität der Elektromobilität für Fuhrparkmanager und Mitarbeiter gleichermaßen zu reduzieren.

Fleet2E - Flottenanalyse

Der Wechsel von konventionell angetriebenen Fahrzeugen hin zu Elektroautos bringt in vielen Fällen erhebliche Vorteile mit sich, doch nicht jedes Nutzungsprofil eignet sich für jede Form der Elektromobilität. Mit Fleet2E bewertet e-mobilio auf Grundlage von realen Fuhrparkdaten, welche Fahrzeuge sich für den Umstieg auf die E-Mobilität eignen und mit welchen Einsparungen Flottenkunden dabei rechnen können. Durch den ganzheitlichen Beratungsansatz berücksichtigt e-mobilio bei der Analyse und Planung schon frühzeitig, welche Lademöglichkeiten an den einzelnen Betriebsstandorten und bei den Mitarbeitern zu Hause vorhanden sind oder errichtet werden können.



Charge4Business – Ladeinfrastruktur-Konzept

Mit Charge4Business bietet e-mobilio ein umfassendes Ladeinfrastruktur-Konzept, welches auf die individuellen Bedürfnisse eines Unternehmens und seiner Mitarbeiter zugeschnitten ist. Von der Auswahl der Ladehardware und dem passenden Abrechnungs-Backend-System über die bestmögliche finanzielle Unterstützung durch Förderungen und THG-Quote bis hin zur Beratung zu Energie- und Lademanagement-Lösungen: Mit unserer 360-Grad-Beratung bieten wir Fuhrparkmanagern ein Rundum-sorglos-Paket.

Mit dem digitalen E-Kaufberater und dem innovativen Video-Installations-Check erhalten auch Mitarbeiter eine individuelle Beratung und eine auf ihre Wohn- und Stellplatzsituation optimierte Ladelösung. Dadurch wird das Kilowattstunden-genaue Vergüten der Mitarbeiter-Ladekosten zum Kinderspiel – egal ob am Firmenstandort, beim Mitarbeiter zuhause oder unterwegs.

Die Beratung ist herstellernerutral, unabhängig und wird durch ein Umsetzungskonzept abgeschlossen. Anschließend realisieren wir gemeinsam mit Ihnen Ihre perfekt auf Sie zugeschnittene Ladeinfrastruktur.

e-mobilio
enabling e-mobility

Ansprechpartner:

Dominik Kremer
d.kremer@e-mobilio.de
089/2555556-29

Mehr Informationen unter:
www.emobilio.de/flotte

SIGNAL

**FLOTTEN
BESCHRIFTER.DE**



BUNDESWEITE MONTAGE
DIN ISO 9001:2015 ZERTIFIZIERT
KLIMANEUTRAL SEIT 2020

DAS BREMST DIE MOBILITÄTSWENDE!

Lieferengpässe, gestiegene Strompreise und hohe Anschaffungskosten für Elektrofahrzeuge hemmen die Wende.

Alexandra Spieser ist insgesamt für 50 PKWs bei der KYOCERA Europe GmbH zuständig. KYOCERA Europe GmbH ist die europäische Vertriebsgesellschaft einer der weltweit führenden Hersteller von feinkeramischen Hightech-Produkten für die Industrie. Der europäische Hauptsitz befindet sich in Esslingen am Neckar (bei Stuttgart). Die Tochtergesellschaften haben ihren Sitz in Dänemark, Frankreich, Großbritannien und Italien.

Seit wann sind Sie bei Ihrem jetzigen Unternehmen beschäftigt und was war gegebenenfalls Ihre vorige Station?

Seit September 2010 bin bei der Firma KYOCERA Europe GmbH (ehemals KYOCERA Fineceramics GmbH) angestellt. Ursprünglich komme ich von der Händlerseite.

Wie sind Sie damals von der Händlerseite dann in die Rolle der Fuhrparkleiterin gekommen?

Zu Beginn war ich hauptsächlich für das Travel Management zuständig. Die Anzahl der Fahrzeuge war zu diesem Zeitpunkt noch sehr gering aber dies hat sich mit den Jahren geändert. So bin ich langsam aber sicher in die Rolle der Fuhrparkleiterin hineingewachsen.

Seit über 12 Jahren machen Sie also schon Tätigkeiten, die zu denen einer Fuhrparkleiterin zählen. Was gefällt Ihnen besonders daran?

Da wir einen kleineren Fuhrpark haben, bin ich nicht nur für Teilbereiche zuständig, sondern für alle Aufgaben, die in einem Fuhrpark anfallen. Langweilig wird es im Fuhrpark nie, kein Tag gleicht dem anderen. Die Hälfte unserer Dienstwagenfahrer sind

Expats, was die Arbeit im Fuhrpark noch interessanter, aber auch herausfordernder macht.

Und worauf könnten Sie auch gerne verzichten?

Auf die Lieferschwierigkeiten, die wir momentan haben. Wir können schlecht planen und hatten vor allem letztes Jahr oft Schwierigkeiten, kurzfristig Fahrzeuge zur Überbrückung zu bekommen.

Die Lieferengpässe betreffen gerade in der Automobilbranche viele Unternehmen. Inwiefern haben sich – nicht nur dadurch – die Aufgaben und Anforderungen in den letzten Jahren im Fuhrpark verändert?

Die Aufgaben und Anforderungen ändern sich im Fuhrpark ständig. Das Thema Nachhaltigkeit hat in den letzten Jahren sehr an Bedeutung gewonnen und auch wir mussten und müssen weiterhin in vielen Bereichen umdenken. Das Thema Elektromobilität hat bei uns Fahrt aufgenommen,



“

Ich glaube, dass in diesem Jahr die Anzahl an Bestellungen für neue E-Fahrzeuge im Fuhrpark zurückgehen werden!

”

Alexandra Spieser
Im Interview verrät sie uns ihre Erfahrungen und Bedenken mit E-Fahrzeugen.

ist aber durch die gestiegenen Leasingraten und den Wegfall des Umweltbonus etwas ins Stocken geraten. Zudem haben viele Kolleg*innen gegenüber der E-Mobilität noch Bedenken.

Bei den Bedenken gegenüber E-Mobilität sind Ihre Kolleg*innen sicherlich nicht alleine! Auch was die Preise angeht, werden aktuell E-Fahrzeuge wieder etwas unattraktiver für Unternehmen. Was denken Sie, was sich in den kommenden Jahren noch weiter verändern wird?

Zuerst einmal glaube ich, dass die Anzahl der Bestellungen von E-Fahrzeugen durch den Wegfall der Förderung, die hohen Leasingraten, sowie die gestiegenen Strompreise, zurückgehen wird. Eine Entspannung des Material- und Lieferengpasses sowie des Halbleitersmangels sehe ich in der nächsten Zeit auch nicht. Dies sollte aber auch Grund genug sein, umzudenken und z.B. Leasingverträge, mit Blick auf die Ressourcenschonung, für einen längeren Zeitpunkt abzuschließen. Wir sollten lernen uns in Verzicht zu üben und uns auch mit kleineren Fahrzeugen zufrieden zu geben.

Gibt es ein besonderes Erlebnis oder ein Highlight, das Ihnen in all Ihren Jahren als Fuhrparkleiterin im Kopf geblieben ist?

Besondere Erlebnisse und Highlights gibt es viele. Die Messen und Flottentage sind immer ein Highlight, da der Austausch mit anderen Fuhrparkverantwortlichen unverzichtbar ist. Auch die Vorträge sind wichtig und interessant und manchmal ist es schade, dass Vorträge parallel laufen und man

nicht überall teilnehmen kann. Natürlich gibt es im Fuhrpark auch lustige Erlebnisse. Erst vor kurzem staunten wir bei einer Auslieferung nicht schlecht, als der Verkäufer mit dem Fahrzeug auf unser Firmengelände fuhr. Das Fahrzeug hatte zwar das richtige Kennzeichen, aber es war nicht unser bestelltes Fahrzeug.

Sie sind seit vielen Jahren treue Besucherin des Flottentags. Wie würden Sie den Flottentag einem Fuhrparkleiter beschreiben, der bislang noch nicht dabei war?

Der Flottentag in Schwäbisch-Hall ist wie ein großes Familientreffen. Über die Jahre hat man viele Kontakte geknüpft und tut dies auch jedes Jahr aufs Neue wieder. Die Vorträge sind gut gewählt und aufgrund der Größe hat man die Möglichkeit in Ruhe mit den Dienstleistern vor Ort zu sprechen.

PORTRÄT

Fuhrparkmanagerin seit:
2010

Fuhrparkgröße:
50 Pkws

Unternehmen:
KYOCERA Europe GmbH

Firmenzentrale:
Esslingen a. Neckar

E-MOBILITY & LADELÖSUNGEN

Elektrofahrzeuge revolutionieren die Art und Weise, wie wir uns fortbewegen und stellen eine vielversprechende Lösung für die Reduzierung von Emissionen und die Schonung unserer Ressourcen dar. Neue Trends, Technologien und Entwicklungen in der Branche erscheinen immer häufiger am Markt, aktuelle Beispiele verdeutlichen die Wichtigkeit von Elektroautos, Ladeinfrastruktur, Batterietechnologien und erneuerbaren Energien.

70
72
74
76

WIRTSCHAFTLICHE KLIMAOFFENSIVE IM FUHRPARK
Über Lösungen, die die Flotte nachhaltiger machen und dabei die Ökologie und Ökonomie in Einklang bringen.

DAS INSTRUMENT ZUR KOSTENSENKUNG UND BUDGETOPTIMIERUNG
Die THG-Quote für Fuhrpark- und Flottenbetreiber

HERAUSFORDERUNG ANSTATT LANGEWEILE
Interview mit der langjährigen Fuhrparkleiterin Andrea Wagner

DIGITALES REIFENMANAGEMENT
Kostensenkung und Prozessoptimierung im E-Fuhrpark

79
80
84
86

MASSGESCHNEIDERTE VERSORGUNGSLÖSUNGEN FÜR DIE E-FLOTTE
Versorgungskonzepte für die E-Fahrzeuge von gewerblichen Firmenflotten

DER AUFBAU VON LADEINFRASTRUKTUR AM UNTERNEHMENSSTANDORT
Elektrifizierung von Parkplätzen und der Nutzen einer kompletten Ladeinfrastruktur

DANK THG-PRÄMIE E-FUHRPARK-KOSTEN OPTIMIEREN
Über den THG-Quotenhandel und die Kostenoptimierung für ganze Fuhrparks

FIRMENFAHRZEUGE WERDEN IMMER RELEVANT BLEIBEN
Interview mit dem Fuhrparkleiter Lucas Haltern

VOLLELEKTRISCH IM ARBEITSALLTAG

Der chinesische Hersteller MAXUS hat sich auf den Bau vollelektrischer Nutzfahrzeuge spezialisiert. Die Modelle werden weltweit in fast 50 Ländern und Regionen angeboten, dazu zählen unter anderem Großbritannien, Irland, Spanien, Italien, Österreich, die Schweiz, Skandinavien und die Benelux-Länder. In Deutschland ist die Marke seit 2020 vertreten und hat innerhalb kurzer Zeit ein flächendeckendes Händler- und Servicenetz mit aktuell 167 Standorten etabliert, bei denen es sich ausschließlich um professionelle und erfahrene Nutzfahrzeughändler handelt.

MAXUS gehört seit 2010 zu den Konzernmarken von Shanghai Automotive Industry Corporation (SAIC) – einem der größten Automobilkonzerne Chinas und der siebtgrößte weltweit mit fast 100.000 Mitarbeitern.

Enormes Potenzial für vollelektrische Nutzfahrzeuge

Angesichts immer strengerer Umweltstandards

sind vollelektrische Nutzfahrzeuge ein zukunftsweisendes Segment mit großem Wachstumspotenzial. Mit rein elektrischem Antrieb, alltagstauglichen Reichweiten und hoher Funktionalität leisten die Nutzfahrzeuge von MAXUS einen wichtigen Beitrag zur Modernisierung und Elektrifizierung von Unternehmens- und Kommunalflotten.

Aktuell bietet MAXUS in Deutschland fünf Modelle an, darunter die beiden vollelektrischen Transporter eDeliver 3 und eDeliver 9. Der Kleintransporter eDeliver 3 eignet sich perfekt für den Einsatz in Städten und Ballungsräumen. Er ist kompakt und wendig und in zwei Längen erhältlich. Der Laderaum der kürzeren Ausführung L1 bietet bei 218 Zentimetern Länge ein Ladevolumen von 4,8 Kubikmetern. Die Ausführung L2 mit längerem Radstand kommt auf einen Laderaum von 277 Zentimetern Länge und ein Ladevolumen von 6,3 Kubikmetern. In dieser Variante beträgt die maximale Zuladung bis zu 1.020 Kilogramm – einzigartig in dieser Fahrzeugklasse. In

5x VOLLELEKTRISCH



DAS BESONDERE AN MAXUS: DER MODELLMIX.

Fünf vollelektrische Fahrzeuge, die jedes für sich ein Star in ihrem Segment sind. Von den Transportermodellen eDELIVER 3 und eDELIVER 9 über den 7,5-Tonner EH300 bis hin zu Europas erstem vollelektrischen Pick-Up T90 EV. Unsere fünf B2B-Allstars treten an, um E-Mobilität für Handwerk, Gewerbe und Dienstleister alltagstauglich zu machen. Jetzt Probe fahren und MAXUS kennenlernen – an mehr als 160 Standorten in ganz Deutschland.

www.maxusmotors.de



MAXUS



Der MAXUS MIFA 9 ist ein luxuriös ausgestattetes MPV für bis zu sieben Personen, die komfortabel, nahezu geräuschlos und ohne lokale Emissionen reisen möchten. Stromverbrauch in kWh/100 km: 21,8 – 21,3 (kombiniert). Elektrische Reichweite in km: 440–430 (kombiniert), 595–565 (Stadtverkehr). CO₂-Emission in g/km (kombiniert): 0. (Werte nach gesetzlichen Messverfahren).

beiden Ausführungen fährt der eDeliver 3 mit einer 50-kWh-Batterie vor. Der leistungsstarke Lithium-Eisen-Phosphat-Akku ermöglicht WLTP-Reichweiten von bis zu 371 Kilometern im Stadtverkehr und ist damit prädestiniert für lokal emissionsfreie Lieferungen.

Auch der große Transporter eDeliver 9 ist in verschiedenen Fahrzeuglängen und Radständen erhältlich. Die größte Ausführung mit einem zulässigen Gesamtgewicht von 4.050 Kilogramm bietet ein maximales Ladevolumen von 12,5 Kubikmetern. Für den eDeliver 9 stehen unterschiedliche Batteriekapazitäten zur Wahl, die je nach Modell Reichweiten von bis zu 353 Kilometern (nach WLTP Stadtzyklus) ermöglichen.

Beide Transporterbaureihen sind auch als Fahrgestelle für individualisierte Aufbauten erhältlich. Dazu zählen unter anderem Lösungen wie Transport- und Kühlkoffer sowie Pritschen und Kipper.

Vielfältiges Portfolio für sämtliche Einsatzzwecke

Neben den beiden Transportern baut MAXUS sein vollelektrisches Produktportfolio zügig aus. Mit dem siebensitzigen Hochdach-Van MIFA 9, der großzügige Platzverhältnisse mit einem hohen Komfort kom-

biert, steigt die Marke in das Segment der großen Personentransporter ein. Sein Elektromotor entwickelt 180 kW/245 PS und 350 Nm Drehmoment, in Kombination mit einem 90-kWh-Hochvoltakku sind Reichweiten von bis zu 440 Kilometern (WLTP kombiniert) möglich, im Stadtverkehr sind sogar 595 Kilometer (WLTP Stadtzyklus) drin.

Der 5,37 Meter lange Pick-up T90 EV fährt mit einer komfortablen Doppelkabine sowie einer 1,49 Meter langen und 1,51 Meter breiten Ladefläche vor. Bei einem zulässigen Gesamtgewicht von 3,3 Tonnen beträgt die Nutzlast bis zu 925 Kilogramm. Eine 89 kWh große Batterie ermöglicht Reichweiten von bis zu 471 Kilometern (WLTP Stadtzyklus).

Komplettiert wird das Angebot vom 7,5-Tonner MAXUS Electric Light Truck. Seine 128 kWh große Lithium-Eisen-Phosphat-Batterie ermöglicht bei voller Beladung kombinierte WLTP-Reichweiten von mehr als 210 Kilometern. Der 5,85 Meter (mit Aufbau: 6,40 Meter) lange Elektro-Truck, der unter anderem über Zwillingbereifung hinten und zahlreiche fortschrittliche Assistenzsysteme verfügt, rundet das Angebot des chinesischen Herstellers nach oben ab und ermöglicht damit noch mehr Kunden zukunftsorientierte und umweltverträgliche Lösungen für den urbanen Arbeitsalltag.



Die MAXUS Transportermodelle eDeliver 3 und eDeliver 9 beweisen mit alltagstauglichen Reichweiten, hohen Zuladungen und Laderaumkapazitäten sowie durchdachten Ausstattungsdetails, dass Elektromobilität im Gewerbealltag angekommen ist.

E WIE ERFOLG

Wie die Dekarbonisierung der Flotte Unternehmen fit für die Zukunft macht

Hybrid- und E-Autos sind auf Deutschlands Straßen zunehmend präsent. Viele weltweit führende Unternehmen haben sich verpflichtet, bis 2030 auf E-Mobilität umzusteigen.

Die Dekarbonisierung von Flottenfahrzeugen birgt großes Potenzial, einen nennenswerten Beitrag für das Klima zu leisten. Pkw und leichte Nutzfahrzeuge tragen aktuell erheblich zu den weltweiten CO₂-Emissionen bei. Insgesamt war der Verkehr im Jahr 2020 für 21 Prozent der globalen CO₂-Emissionen verantwortlich¹.

68 Prozent der Flottenbetreiber erwarten mehr Druck zur Dekarbonisierung

Die Transformation zur elektrischen Flotte stellt eine der größten Herausforderungen der kommenden Jahre dar. Der aktuelle Report „Dekarbonisierung in der Flotte steuern“ von Shell und Deloitte zeigt, dass 68 Prozent der Flottenbetreiber und Führungskräfte in der Branche erwarten, dass der Druck zur Dekarbonisierung zunehmen wird.

Viele Befragte fühlen sich mit der Aufgabe jedoch überfordert. Fast die Hälfte der Flottenbesitzer haben entweder gar keine Dekarbonisierungsziele oder sie wissen nicht, wie sie die Ziele auf ihre Flotte übertragen können. Für den Shell-Report wurden mehr als 150 Flottenverantwortliche und -experten befragt, die 125 Unternehmen in zwölf Märkten vertreten.

Praxiswissen und Tools für die Transformation zur Elektromobilität

Silke Evers, Geschäftsführerin der euroShell Deutschland GmbH & Co: „Die Umstellung auf eine elektrische oder hybride Flotte kann komplex sein, da sich das rechtliche, technologische und unternehmerische Umfeld ständig ändert. Der Report unterstützt Unternehmen mit Konzeptvor-

lagen, einem praktischen Methodenkatalog und Evaluierungshilfen.“

Die Erfahrung zeige, dass viele die Fortschritte im Bereich Elektromobilität unterschätzen. „Die Reichweite von Elektrofahrzeugen wächst weiter – ebenso wie das öffentliche Ladenetz. Mit der Shell Card laden Flottenfahrzeuge momentan an über 80.000 öffentlichen Ladepunkten in Deutschland und mehr als 300.000 Ladepunkten in 35 Ländern – an den Shell Recharge Ladesäulen sogar mit 100 Prozent Strom aus erneuerbaren Energien. Um möglichst kurze Ladezeiten zu ermöglichen, verfügen alle Shell Recharge Ladepunkte über eine Leistung von 150 kW und mehr.“

Unabhängigkeit durch eigene Infrastruktur

Eine eigene Ladestruktur aufzubauen, kann sich für Unternehmen ebenfalls lohnen. Silke Evers: „Die Ladestationen von Shell bieten zusätzliche Möglichkeiten wie individuelle Zugangsverwaltung und Tarifeinstellungen. Sie sind mit vollelektrischen sowie mit Plug-in-Hybrid-Elektrofahrzeugen der gängigen Hersteller kompatibel und bieten Ladegeschwindigkeiten, die zehnmal schneller sind als ein Standard-Haushaltsstecker.“

Auch wenn der Weg zur Dekarbonisierung herausfordernd ist – es tut sich einiges in der Flotte: Drei Viertel der Flottenbesitzer haben bereits mindestens eine Maßnahme umgesetzt, um Emissionen zu reduzieren, so die Erkenntnis des Reports. Silke Evers: „Die Branche leistet auf dem Weg zu Netto-Null-Emissionen bereits viel. Starke Partner unterstützen Unternehmen dabei, ihre Ziele umzusetzen.“

euroShell Deutschland GmbH & Co. KG
Suhrenkamp 71-77 22335 Hamburg

Tel.: 040/6324-0

E-Mail: euroShell-Marketing@shell.com

Kontakt: www.shell.de/shellcard-kontakt

Website: www.shell.de/shellcard

„Für die Mehrheit der befragten Flottenbesitzer – 85 Prozent – ist die Dekarbonisierung eine der Top-3-Prioritäten.“

Silke Evers



¹ Die Gesamtmenge der Treibhausgasemissionen ist höher, da nicht alle Treibhausgase berücksichtigt werden, die Fahrzeuge ausstoßen, z. B. Methan und Stickoxide.

WIRTSCHAFTLICHE KLIMA-OFFENSIVE IM FUHRPARK

Um die Mobilitätswende weiter voranzutreiben, müssen Firmenflotten nachhaltiger werden. Dabei sind Lösungen gefragt, die Ökologie und Ökonomie optimal in Einklang bringen.

Die Mobilität befindet sich im Umbruch. Alternative Antriebe und die fortschreitende Digitalisierung sorgen für einen nachhaltigen Mobilitätswandel, der einen wichtigen Beitrag zum Klimaschutz leistet. Als einer der führenden Mobilitätsexperten unterstützt UTA Edenred Flottenmanager mit einem Rundum-Mobilitätsangebot dabei, zum Treiber nachhaltiger Mobilität zu werden, ohne dabei die Kosten aus dem Blick zu verlieren. Das Angebot reicht von der Versorgung mit Kraftstoffen und dem Laden von Elektrofahrzeugen über Mautlösungen bis hin zu umfangreichen Fahrzeug- und Steuerservices und ist für Fuhrparks jeglicher Größen geeignet.

Gerade der Trend zu gemischten Flotten, die sich aus einem Mix von Verbrennern, Fahrzeugen mit Gasantrieb und Elektro-Fahrzeugen zusammensetzen, stellt Flottenverantwortliche zurzeit vor besondere Herausforderungen. Hier bietet **UTA eCharge als Multi-Energie-Lösung** viele Vorteile, da sämtliche Kraftstoffarten, das Laden von E-Fahrzeugen und auf Wunsch auch Leistungen wie Mauten und Plus Services mit einer Karte bezogen und gesammelt abgerechnet werden können.

Mit UTA eCharge können Kunden ihre Fahrzeuge an mehr als 397.000 öffentlichen Ladepunkten in 33 Ländern, davon 73.000 Ladepunkte allein in Deutschland, laden. Zudem erhalten sie Zugang zu mehr als 56.000 Tankstellen in Europa, wo sie neben konventionellen auch alternative Kraftstoffe bargeldlos beziehen können.

Für die Suche nach Ladestationen und die Aktivierung von Ladepunkten steht Fahrern eine Smartphone-App zur Verfügung. Die Ladepunkte im UTA Netz sind mit allen gängigen Elektrofahrzeugen kompatibel und haben eine Ladeleistung von 3,7 bis 300 kW und mehr, wodurch unterschiedliche Ladegeschwindigkeiten möglich sind. Dabei profitieren unsere Kunden in Deutschland von festen, einheitlichen Ladepreisen und können die anfallenden Fuhrparkkosten vorausschauend kalkulieren. Neben dem öffentlichen Laden ermöglicht die Lösung auch das Laden zu Hause und am Arbeitsplatz, so dass die Fahrer immer dort laden können, wo es nötig ist. Deshalb steht UTA Edenred seinen Kunden



auch bei der Planung und Installation eigener Ladestationen und Wallboxen beratend zur Seite und unterstützt sie mit Expertise und Know-how.

Ein weiterer Trend im Fuhrparkmanagement ist das Thema Nachhaltigkeit, da Flottenmanager immer strengere Emissionsvorgaben und Umweltvorschriften erfüllen müssen. Hier bietet UTA Edenred mit dem neuen **Nachhaltigkeitsprogramm „Move for Good“** wertvolle Unterstützung. Mit den Produkten und Lösungen, die UTA Edenred unter Move for Good versammelt, können Flottenbetreiber die Emissionen ihrer Fuhrparks nicht nur effektiv reduzieren, sondern auch vollständig kompensieren. Im Fokus des Nachhaltigkeitsprogramms steht dabei stets, klimafreundliche Mobilität und wirtschaftlichen Fuhrparkbetrieb erfolgreich zu vereinen.

Das Angebot an alternativen Kraftstoffen im UTA Akzeptanznetz sowie die Multi-Energie-Lösung UTA eCharge sind zentrale Hebel zur Emissionsreduktion. Daneben umfasst Move for Good auch einen Kombiverkehr Service, mit dem Transportunternehmen ihre Lkws auch auf den Zug verladen und auf der umweltfreundlicheren Schiene transportieren

lassen können. So verringern sie nicht nur ihre CO₂-Emissionen und Kraftstoffkosten, sondern sparen zudem Mautgebühren und können ihre Fahrer entlasten.

Für die Kompensation der angefallenen CO₂-Emissionen hat UTA Edenred das CO₂-Ausgleichsprogramm „UTA Carbon Offset“ neu auf den Markt gebracht. Dabei werden die verursachten Emissionen von Flotten über die UTA Card pro bezogenem Liter Kraftstoff erfasst, monatlich berechnet und durch Investitionen in zertifizierte Klimaschutzprojekte in der Europäischen Union und in anderen Ländern der Welt bis zu 100 Prozent kompensiert. Ein jährlich ausgestelltes Emissionszertifikat dient als Nachweis für den erbrachten CO₂-Ausgleich und den grünen Fußabdruck der Flotte.

Als Rundum-Mobilitätsdienstleister ist es zudem UTA Edenreds Anspruch, seinen Kunden auch mit digitalen und smarten Produkten und Services das Mobilitätsmanagement möglichst einfach und effizient zu machen.

Neben digitalen Lösungen für Flottenmanagement, Tankplanung und Telematik gehört auch die digita-

le Tankkarte UTA EasyFuel® zum Portfolio. So bietet UTA Edenred seinen Kunden genau die Lösungen, die für eine erfolgreiche Transition der Flottenmobilität hin zu einem zukunftsfähigen, kosteneffizienten und zugleich nachhaltigen Betrieb notwendig sind. Passgenau auf die jeweilige Flotte zugeschnittene Lösungen sind für UTA Edenred seit jeher selbstverständlich, um die unterschiedlichen Kundenanforderungen optimal zu bedienen. Mittlerweile 60 Jahre erfolgreiche Firmengeschichte unterstreichen, dass wir diesen Anspruch erfüllen.

Autoren:
links: Richard Röhr,
Sales Director DACH,
UTA Edenred



rechts: Nico Montoya,
Head of Sales Mobility,
UTA Edenred

DAS INSTRUMENT ZUR KOSTENSENKUNG UND BUDGETOPTIMIERUNG

Die THG-Quote für Fuhrpark- und Flottenbetreiber

Im Februar 2022 ist das eher unpopuläre Bundesimmissionsschutzgesetz gerade für Privatpersonen besonders interessant geworden. Der Grund hierfür: die im Gesetz festgelegte THG-Prämie. In diesem Rahmen ist es nun Privatpersonen aber auch Fuhrparkbetreibern gestattet, die eingesparten Treibhausgase zu verkaufen und als Gegenleistung eine jährliche Prämie zu erhalten. Fuhrpark- und Flottenbetreiber mit mehreren Fahrzeugen können hier aufgrund der hohen Anzahl besonders profitieren und somit die laufenden Kosten senken. Um die THG-Quoten in bares Geld umzuwandeln, kommt wirkaufendeinethg.de ins Spiel – ein ausgesprochen kompetenter Dienstleister mit jahrelanger Erfahrung im Bereich Automotive.



Hintergrund: der Klimawandel

Die globale Erwärmung und die konstant hochgebliebene Emissionsrate bewegen die deutsche Regierung dazu, den Wandel zu nachhaltigeren Technologien und einem stärkeren Umweltbewusstsein selbst in die Hand zu nehmen. Mit der Einführung der Treibhausgasminderungsquote (THG-Quote) ist es für Besitzer von Elektroautos nun seit 2022 möglich, die Quote eingesparter CO₂-Emissionen zu verkaufen und dafür eine Prämie zu erhalten. Das lukrative Angebot sollte zusammen mit der staatlichen Förderung die Elektromobilität nach vorne treiben und damit die CO₂-Emissionen dauerhaft senken. Die EU-Kommission plant das Ganze durch einen zusätzlichen Gesetzesentwurf, der die Produktion von Verbrennern ab dem Jahr 2035 untersagt, zu beschleunigen. Das Ziel von all den Maßnahmen: Elektromobilität soll aktiv zum Erreichen der Klimaschutzziele eingesetzt werden.

Mit der THG-Quote können Fuhrpark- und Flottenbetreiber Subventionen erhalten

Neben dem Fördern einer umweltbewussteren Mobilität, stellt die THG-Quote für Fuhrparks und Flotten eine attraktive Einnahmequelle dar. Im Jahr 2023 erhält man bei wirkaufendeinethg.de garantiert mindestens 280€ netto pro Fahrzeug. Der Anbieter zeichnet sich durch besonders faire Konditionen aus, indem er nur 10% vom Erlös einbehält und 90% an den Kunden auszahlt – ein seltenes Angebot auf dem Markt. Darüber hinaus sichert sich das Unternehmen dank eines starken Netzwerks überdurchschnittliche Erlöse, sodass der Kunde sich auf eine hohe Prämie mit garantiertem Mindestbetrag verlassen kann. Diese Prämie ist besonders interessant für Fuhrparks, da die THG-Quote nicht nur laufende Kosten senken kann, sie dient auch als Subventionierungsmittel für die Leasingrate.

So funktioniert's

Den Prozess zwischen Antrag und Auszahlung der THG-Prämie wickelt das Team von wirkaufendeinethg.de ab. Der THG-Anbieter hat sich seit der Gründung Anfang des letzten Jahres schnell als zuverlässiger und kompetenter Partner etabliert, der es Privatpersonen und Betreibern von Fuhrparks möglich macht, den Antrag in wenigen Minuten zu stellen. Dank eines vollautomatisierten Prozesses



und künstlicher Intelligenz ist der Antrag auf die THG-Prämie gerade für mehrere Fahrzeuge sehr bequem und zeitsparend. Alles, was benötigt wird, ist ein Foto des Fahrzeugscheins.

Die Arbeit im Hintergrund

Nachdem die Quoten gebündelt worden sind, werden diese zur Zertifizierung an das Umweltbundesamt (UBA) verschickt. Die Behörde kontrolliert die Daten des Fahrzeugs (Hybride sind zum Beispiel ausgeschlossen) oder ob bereits eine Prämie für dieses Fahrzeug im jeweiligen Jahr abgerufen worden ist. Dieser Prozessschritt dauert am längsten, denn das UBA benötigt aktuell circa 12 Wochen für die Bestätigung. Nachdem wirkaufendeinethg.de die Zertifizierung der jeweiligen Quote erhalten hat, gehen die letzten Schritte zügig weiter – dank eines guten Netzwerks gelingt es dem Unternehmen die Quoten im Handumdrehen zu vermarkten und die Prämie innerhalb von fünf Tagen nach positivem Bescheid des UBA an den Kunden auszuzahlen. Andere Anbieter benötigen hierfür im Vergleich circa vier Wochen.

Warum wirkaufendeinethg.de?

Neben dem simplen und intuitiven Auftragsverfahren und der überdurchschnittlichen Prämienhöhe, zeichnet sich das Unternehmen wirkaufendeinethg.de

de durch transparente Konditionen und einen umweltbewussten Umgang mit Ressourcen aus. Trotz der geringen Vermittlungsprovision schafft es der Anbieter, aktiv an Klimaschutzprojekten teilzunehmen und offen über seinen Einsatz anhand von Zahlen zu berichten – Stichwort hier: Transparenz. Bereits im ersten Geschäftsjahr pflanzt wirkaufendeinethg.de 3000 Bäume im Zukunftswald, ein Projekt von BVMW (Bundesverband Mittelständische Wirtschaft), eigenständig und finanziert durch die Erlöse des Quotenhandels. Das Engagement für den Klimaschutz widerspiegelt sich zum einen in der rasant steigenden Kundenzahl aber auch durch die im Rahmen von SME Enterprize von Generali Versicherung verliehenen Auszeichnung „Sustainable Hero Deutschlands“ wieder.

wirkaufendeinethg.de etabliert sich dank einer Mischung aus Kompetenz und Umweltbewusstsein schnell und sicher als DER THG-Anbieter – sowohl im B2B- als auch im B2C-Kontext. Neben den Tausenden privaten Elektrofahrern, schenken Großkonzerne dem grünen Unternehmen ebenfalls Vertrauen – zum Beispiel die Versicherungsgesellschaft VGH, die Versicherungsgesellschaft „Provinzial“ sowie mehrere Hundert Geschäftspartner aus dem Automotive- und Energiesektor.

Jetzt Prämie beantragen:



**WIR KAUFEN
DEINE THG.DE**

Auftragsabwicklung Geschäftskunden:
Fr. Elena Pruß
Senior Sales Managerin
Elena.pruss@mintfuture.de
+49 173 5949247



HERAUSFORDERUNG ANSTATT LANGEWEILE

Erfolgreich im Mittelstand – und das schon seit über 110 Jahren! Am Hauptsitz in Nürnberg und an acht weiteren Standorten ist die Fürst Gruppe Profi in den Bereichen Sauberkeit, Sicherheit, Personal und Outsourcing. Dafür geben die über 4.000 Mitarbeitenden aus über 75 Nationen jeden Tag ihr Bestes!

Eine Mitarbeiterin der Fürst Gruppe ist Andrea Wagner: Seit 2014 ist sie Fuhrparkleiterin und kümmert sich um die 220 Fahrzeuge und 30 Anhänger und Sonderfahrzeuge. Im Interview spricht Frau Wagner über die Veränderungen in der Vergangenheit und die Neuerungen für die Zukunft, was das für den Fuhrpark und das Flottenmanagement bedeutet.

Seit wann sind Sie bei Ihrem jetzigen Unternehmen und was war gegebenenfalls Ihre vorige Station?

Seit Juli 2014 bin ich Fuhrparkleiterin bei der Fürst Gruppe. Zuvor war ich seit 2001 bei einem anderen Gebäudedienstleister ebenfalls für die Firmenwagen-Flotte verantwortlich.

Sie sind ein richtiger Flottenprofi, Betriebswirtin und zertifizierte Fuhrparkmanagerin. Wie sind Sie aber damals zum Job „Fuhrparkleiterin“ gekommen?

Eindeutig durch viel Glück. Nach sechs Monaten bei meinem ehemaligen Arbeitgeber kam das Angebot, die Fuhrparkverantwortung einer schwangeren Kollegin zu übernehmen und damit von der Assistentin der kaufmännischen Leitung in das Sekretariat der Geschäftsführung zu wechseln. Dann stand ich da, mit einer Flotte von 400 Fahrzeugen, keinerlei Erfahrung und sprang ins kalte Wasser. Für mich persönlich war diese Chance der beste Weg, mich durch Learning by Doing sowie durch die Weiterbildungen nach und nach von der anfangs reinen Fuhrparkverwalterin zum Flottenprofi zu entwickeln. 2008 wurde ich Fuhrparkleiterin, verantwortete ausschließlich die auf 480 Einheiten gewachsene Flotte, und gab die Sekretariatsaufgaben ab.

Ein toller Werdegang und jahrelange Erfahrung! Was gefällt Ihnen am besten am Job als Fuhrparkmanagerin?

Seit mittlerweile 20 Jahren ist Fuhrpark mein persönliches Steckenpferd, weil es überaus spannend

und stetig im Wandel ist. Jeder Tag ist anders, es gibt wenig Routine und ich weiß morgens oft nicht, was für eine Überraschung am Tag auf mich wartet. Langeweile gibt es nicht, aber stets neue Herausforderungen. Ich darf innovativ sein und Veränderungen umsetzen. Wird ein neues Projekt erfolgreich abgeschlossen, ist das die beste Motivation für einen selbst.

Und was würden Sie sich in der Fuhrparkbranche noch wünschen?

Zum einen eine saubere, umsetzbare und bezahlbare Lösung in der Mobilitätswende für den gewerblichen Fuhrpark ohne Verzicht auf gewohnte Flexibilität.

Zum anderen Fahrzeuge, die miteinander so vernetzt sind, dass Kollision, Unfälle und demzufolge Personenschäden ausgeschlossen sind.

Das sind tolle Wünsche, die ja zum Teil schon in der Entwicklung sind. Gerade beim autonomen Fahren werden ständig Fortschritte gemacht. Wie haben sich die Anforderungen auch durch die Digitalisierung in den letzten Jahren an den Fuhrpark verändert?

Die Digitalisierung hat uns im Tagesgeschäft vieles erleichtert. Fahrzeugübergaben werden per App dokumentiert und in der Cloud gespeichert. Fahrzeugakten in Hängeregistern und Rechnungen in Papier gehören der Vergangenheit an. Unabhängig von meinem Standort habe ich meinen Fuhrpark, alle Daten und Kosten jederzeit im Blick.

Das sind definitiv die positiven Wendungen der letzten Jahre. Gibt es auch Negatives, was sich entwickelt hat?

Aktuell muss man deutlich flexibler und innovativer sein. Gerade bei den aktuellen Lieferzeiten wird man zum Jongleur des eigenen Fuhrparkbestands und ist erfinderisch, um die Mobilität der Kollegen sicherzustellen. Insgesamt hat sich die Taktung erhöht. Es gibt deutlich mehr Dienstleister, die einem versprechen, das Flottenleben zu erleichtern. Daher ist es wichtig, sich am Markt zu informieren und zu sondieren, was tatsächlich zu einem passt.

Nun wurde für das Jahr 2035 ein Verbrennerverbot ausgesprochen. Durch die Umstellung von Verbrenner auf Elektro entstehen viele organisatorische Herausforderungen, aber natürlich auch Kostpunkte für den Fuhrpark.

Andrea Wagner

Im Interview spricht sie über die kommenden Herausforderungen für die betriebliche Mobilität.



Wie sehen Sie diesen Vorsatz für Ihren Fuhrpark? Welche Bedenken haben Sie?

Das Verbrennerverbot ab 2035 wird uns weiterhin intensiv beschäftigen. Die Neuausrichtung der Car Policy mit

Festlegung verfügbarer, adäquater Modelle, welches Fahrzeug für welches Fahrprofil in Frage kommt und die Nutzer auf die Technologiereise mitzunehmen. Wann lade ich wo wie viel und wie funktioniert effizientes Fahren? Wird die Ladeinfrastruktur deutlich wachsen oder investieren wir auf den Firmengeländen in eigene Ladeparks?

Dazu müssen wir den Fuhrpark nachhaltiger gestalten, CO² reduzieren und individuelle Lösungen schaffen mit z.B. neuen Ansätzen, wie dem Einsatz eines verbrauchsarmen, kleineren „Unterder-Woche-Fahrzeug“ mit möglichem flexiblem Wechsel auf ein geräumigeres Familienfahrzeug für die Urlaubszeit.

Da stehen viele Aufgaben aktuell und für die Zukunft an! Kümern Sie sich vollzeit um alle Anliegen oder haben Sie noch weitere Aufgabenbereiche, die Sie verwalten?

Neben dem Fuhrpark kümmere ich mich um das komplette Versicherungswesen. Von der Maschinen- und Transportversicherung bis hin zu Gebäude-, Cyber-, Drohnen- und Betriebshaftpflichtversicherung. Dazu gehört neben dem KFZ-Schadenmanagement auch die Abwicklung aller Betriebshaftpflichtschäden, die wir beim Kunden im Rahmen unserer Dienstleistung verursachen. Für eine gute Kundenbeziehung ist es uns enorm wichtig, dass im Schadenfall eine zuverlässige Abwicklung erfolgt. Das im KFZ-Bereich implementierte RiskManagement führen wir nun auch im Bereich der Betriebshaftpflichtschäden ein mit dem Ziel, durch Prävention, spezielle Schulungsmaßnahmen und Optimierung der eingesetzten Technik, Schäden nachhaltig zu vermeiden.

Gibt es ein besonderes Erlebnis oder ein Highlight aus Ihrer Tätigkeit im Fuhrpark?

Ein Highlight ist für mich die Neufahrzeugübergabe an Kollegen, die sich monatelang im Voraus auf diesen Tag freuen, inklusive der ersten Fahrt im neuen Firmenwagen. Strahlende Augen kombiniert mit purer Motivation. Das macht mich glücklich und entschädigt auch für die eher unangenehmen Themen.

Sie waren das letzte Jahr erstmalig beim Flottentag. Wie würden Sie den Flottentag einem Fuhrparkleiter beschreiben, der bislang noch nicht dabei war?

Die familiäre Atmosphäre, der kompakte Netzwerkaustausch, ein paar knackige Vorträge, verschiedenste Aussteller, komprimiert auf einen Tag haben mir so gut gefallen, dass die zukünftigen Flottentage fest in meinen Kalender aufgenommen wurden.

PORTRÄT

Fuhrparkmanagerin seit:
2014

Fuhrparkgröße:
220 Pkws
30 Sonderfahrzeuge

Unternehmen:
Fürst Gruppe

Firmenzentrale:
Nürnberg

Branche:
Dienstleistung



Aktuell müssen Mobility Manager deutlich flexibler und innovativer sein, was den eigenen Fuhrparkbestand angeht.



DIGITALES REIFEN-MANAGEMENT

Kostensenkung und Prozessoptimierung im e-Fuhrpark

Die Zeit der Umbereifung stellt für Fuhrparkmanager meist eine saisonale Hochphase mit zusätzlicher Arbeitsbelastung und erhöhtem Koordinationsaufwand dar. Ganz nach dem Motto „Zeit ist Geld“ gilt es deshalb, die Abwicklungsprozesse rund um den Räderwechsel möglichst effizient zu gestalten und somit die Standzeiten der Dienstfahrzeuge gering zu halten. Digitale Lösungen für die Fuhrparkverwaltung können hier einen entscheidenden Beitrag leisten. Speziell bei E-Flotten birgt auch die Wahl der Bereifung noch weitere Potenziale zur Effizienzsteigerung.

Immer mehr Unternehmen entscheiden sich dafür, ihren Fuhrpark nach und nach auf Elektromobilität umzustellen. Laut einer aktuellen Dataforce Studie zum Status quo der E-Mobilität in Deutschland 2022 bewertet ein Drittel der Fuhrparkleiter die Voraussetzungen für die Elektrifizierung ihrer Flotten als gut; bei großen Flotten (ab 50 Pkw) sind die Fuhrparkverantwortlichen mit 45 Prozent sogar noch positiver eingestellt.

Allgemeine Gründe dafür sind neben einer gezielten Dekarbonisierungsstrategie im Rahmen von Image- und Nachhaltigkeitskonzepten auch technische Mehrwerte: E-Autos besitzen weniger Verschleißteile und sind daher weniger wartungsintensiv. Nichtsdestotrotz steht im Frühjahr auch bei E-Fahrzeugen der saisonale Räderwechsel an, sofern keine Allwetterbereifung zum Einsatz kommt.

Reifen: Wichtiger Punkt der UVV-Prüfung

Die korrekte Bereifung ist ein maßgeblicher Faktor für die Verkehrssicherheit und Langlebigkeit eines Fahrzeugs. Deshalb zählt die Überprüfung der Reifen zu den obligatorischen Kontrollen, welche gemäß der DGUV Vorschrift 70 (UVV, Unfallverhütungsvorschrift) an betrieblich genutzten Fahrzeugen regelmäßig durchgeführt werden müssen. Wesentliche Kriterien der Reifenbegutachtung sind hierbei unter anderem die Mindestprofiltiefe und das Vorhandensein von eventuellen Beschädigungen. Da Unternehmen verpflichtet sind, im jährlichen Turnus die UVV-Prüfung durchführen zu lassen, bietet es sich an, bei einem Werkstatttermin den Wechsel auf Sommerbereifung mit der vorgeschriebenen Untersuchung zu kombinieren.

Warum spezielle Reifen für E-Autos?

Grundsätzlich haben E-Fahrzeuge aufgrund der eingebauten Batterie ein höheres Gesamtgewicht als vergleichbare Modelle mit Verbrennungsmotor und weisen ein starkes Drehmoment am Rad auf. Aufgrund dieser Eigenschaften sind im Handel immer häufiger spezielle Reifensortimente zu finden, die gezielt auf den Elektromobilitätsbereich ausgerichtet sind.

Zwar können E-Autos problemlos auch mit konventionellen Rädern ausgerüstet werden, jedoch haben Spezialreifen für batteriebetriebene Fahrzeuge viele Vorteile. Denn der Reifentyp hat einen großen Einfluss auf die Leistung von Elektroautos. Für den Elektromobilitätsmarkt entwickelte Modelle zeichnen sich durch eine besonders hohe Tragfähigkeit sowie eine spezifische Zusammensetzung des Reifengummis aus. Diese wirkt sich positiv auf das Fahrverhalten aus. Kurz gesagt: E-Autos haben damit mehr Grip. Ein weiterer Vorteil ist der niedrige Rollwiderstand, der wiederum nicht nur für einen reduzierten Geräuschpegel im Fahrzeuginnenraum sorgt, sondern vor allem auch die Reichweite des Autos erhöht. Mit Spezialreifen können Fuhrparkbetreiber also mehr Sicherheit und Komfort für die Fahrer sowie einen merklich größeren Aktionsradius ihrer E-Flotte erzielen.

Digitale Lösungen unterstützen Fuhrparkmanager

Da die Aufgaben von Fuhrparkmanagern immer komplexer werden, bieten digitale Lösungen die Möglichkeit, Abwicklungsprozesse unter anderem rund um die Beschaffung, den Wechsel und die Kontrolle der Bereifung effizienter zu gestalten. Der Geschäftsbereich ATU Flottenlösungen setzt als Service-Partner für Unternehmenskunden und als führende Werkstatt- und Fachmarktkette in Deutschland mit der Software-Lösung ATU easy fleet genau an dieser Stelle an.

ATU easy fleet

Die leicht zu bedienende, digitale Lösung ist speziell für kleine Unternehmen konzipiert, um ihnen einen einfachen Zugang zur Digitalisierung des Fuhrparks bereitzustellen und Flottenverantwortliche gezielt bei der Koordination der Dienstfahrzeuge zu unterstützen.



Die Anwendung stellt eine Kombination aus mobiler App und webbasiertem Programm dar und sorgt für eine professionelle Verwaltung von Flotten. So lassen sich im Webportal sämtliche Fahrzeuge inklusive Stammdaten anlegen sowie Fahrer und fällige Termine eintragen – beispielsweise für den Räderwechsel oder die UVV-Prüfung. Über die ATU easy fleet App erhalten Fahrer auf ihren Mobilgeräten anschließend proaktive Erinnerungen und können direkt in der App einen Werkstatttermin in einer ATU Filiale ihrer Wahl vereinbaren.

ATU easy fleet ermöglicht Fuhrparkbetreibern ein durchgängig transparentes Mobilitätsmanagement und stellt somit ein zentrales Tool dar, um Prozesse innerhalb der Flotte zu optimieren sowie Kosten zu reduzieren.

Digital gesteuertes Reifenmanagement

Um Unternehmen und ihren Fuhrparks ein noch breiteres Spektrum an effizienten Digitalisierungslösungen und -services zur Verfügung zu stellen, arbeitet ATU Flottenlösungen mit dem Partner Fleet-Hub zusammen. Der unabhängige Fuhrparkmanagement-Dienstleister geht mit seinem Portfolio gezielt auf die individuellen Anforderungen jedes Unternehmens ein und bietet sowohl Komplettlösungen für alle Themengebiete des Fuhrparkmanagements, als auch einzelne Service-Module, beispielsweise ein professionelles Reifenmanagement.

Mehr erfahren Sie unter
www.atu.de/flottenloesungen
www.fleethub.de

Besuchen Sie auch unseren gemeinsamen
Messestand auf „Flotte! Der Branchentreff 2023“
(Halle 6, Stand F37-43).





Revolutionieren Sie das Schadenmanagement Ihrer Flotte

bis zu
30%
Ersparnis

Mit unserem intelligenten Ansatz aus Schadenmanagement und Versicherung erzielen wir für Sie:

- ✓ 30% weniger Schadenkosten
- ✓ 50% schnellere Prozesse
- ✓ 80% weniger Zeitaufwand

Jetzt QR-Code scannen
und die Vorteile von AFC
entdecken!



MASSGESCHNEIDERTE VERSORGUNGSLÖSUNGEN FÜR DIE E-FLOTTE

Der Anteil von Elektro- und Hybridfahrzeugen bei den gewerblichen Firmenflotten wächst. DKV Mobility, die führende europäische B2B Plattform für On-the-Road Paymentlösungen, bietet gewerblichen Fuhrparkbetreibern umfassende Versorgungskonzepte für E-Fahrzeuge an, um den steigenden Versorgungsbedarf zu decken. Markus Präbtl, Managing Director Sales & Customer Service bei DKV Mobility, erklärt welche Versorgungslösungen DKV Mobility seinen Kunden bietet und warum der Beratungsbedarf bei Fuhrparkmanagern steigt.

Herr Präbtl, inwieweit spüren Sie derzeit eine starke Nachfrage Ihrer Kunden nach Ladelösungen für die Flotte?

Die Elektromobilität ist das Geschäftsfeld mit den stärksten Wachstumsraten bei DKV Mobility. Sowohl im Segment unserer angebotenen Ladekarte DKV Card +Charge als auch im Bereich der Wallboxen für das Laden von Dienstfahrzeugen von Zuhause (@home) und am Arbeitsplatz (@work) ist die Kundennachfrage sehr groß – das ist der mehr als ein Trend, sondern bereits eine echte Bewegung hin zur Elektromobilität im geschäftlichen Bereich.

Über die DKV CARD +Charge können ihre Kunden E-Fahrzeuge laden, aber auch herkömmliche Kraftstoffe beziehen. Welche Vorteile bietet die Kombination aus Tank- und Ladekarte?

Viele unserer Kunden starten erstmal mit einzelnen oder wenigen Elektro- und Hybridfahrzeugen. Hier bieten wir mit der DKV Card +Charge eine Lösung an, die sowohl Zugang zu etwa 67.000 herkömmlichen Tankstellen als auch zu mehr als 350.000 Ladepunkten in ganz Europa bietet. Das reduziert den administrativen Aufwand und spart Zeit und Geld.

Sie bieten Unternehmen „maßgeschneiderte Lösungen“ rund um Elektrofahrzeuge. Was verstehen Sie darunter genau, inwieweit benötigt jeder Kunde individuelle Konzepte?

Jedes Unternehmen und jeder Flottenfahrer hat

im Gespräch:
Markus Präbtl,
Managing Director Sales &
Customer Service,
DKV Mobility



oder benötigt eine ganz individuelle Infrastruktur. Wie viele Ladeboxen gibt es schon, welche Lastflüsse können im Netz noch ausgeschöpft werden und wie sieht die Situation bei den Mitarbeitern zu Hause aus? Dafür bieten wir maßgeschneiderte Konzepte, von der Erstberatung bis hin zur Installation der Boxen. Wir erledigen aber auch die administrativen Prozesse wie z.B. die Abrechnung oder – immer wichtiger – die Abwicklung der Hausstromrückerstattung. Für ein Maximum an Transparenz und Effizienz sorgen digitale Tools wie etwa DKV Analytics, über das alle DKV Mobility-bezogenen Kosten ausgewertet werden können.

Welche Abrechnungslösungen gibt es und welche werden angeboten?

Wir übernehmen für unsere Kunden die Abrechnung aller Ladevorgänge an zirka 344.000 öffentlichen und teilöffentlichen Ladepunkten (@road) in ganz Europa. Wenn der Mitarbeiter zuhause lädt, bieten wir eine automatisierte Hausstromrückerstattung an. Die Ladevorgänge im Unternehmen werden transparent im elektronischen Kundenportal DKV Cockpit dargestellt.

Welche Anreize oder Bonussysteme können aus Ihrer Sicht sinnvoll sein, um Mitarbeiter vom Umstieg auf den Elektro-Dienstwagen zu überzeugen?

Die verringerte Dienstwagenbesteuerung hat bereits einen sehr großen und guten Effekt erzielt. Eine weitere Förderung von Wallboxen im geschäftlichen wie im privaten Raum sowie von Ökostrom-Haustarifen und Industrietarifen würde sicherlich weitere Anreize schaffen und den Umstieg zur Elektromobilität noch weiter beschleunigen und erleichtern.



MAHLE CHARGE BIG

DER AUFBAU VON LADE- INFRASTRUKTUR AM UNTER- NEHMENSSTANDORT

Am Beispiel von FUCHS PETROLUB SE

Welche Beweggründe hatte FUCHS PETROLUB SE den Parkplatz zu elektrifizieren?

FUCHS PETROLUB SE: Das Thema Nachhaltigkeit spielt bei FUCHS eine große Rolle und das spiegelt sich auch in unserem Neubau in Mannheim in der Einsteinstraße wider: von 278 Pkw-Stellplätzen sind 100 mit Elektroladepunkten ausgestattet. Wir fördern verschiedene nachhaltige Mobilitätsformen, daher sind 48 Plätze für Fahrräder realisiert worden. Durch die Elektrifizierung unseres Parkplatzes leisten wir einen Beitrag zur Verringerung des CO₂-Fußabdrucks.

Welche Vorteile bietet chargeBIG beim Laden am Unternehmensstandort?

MAHLE chargeBIG: Die Vorteile der zentralisierten Ladeinfrastruktur liegen in der Skalierbarkeit. Statt einzelne Wallboxen oder Ladesäulen aufzubauen, können kostengünstig viele Parkplätze am Firmenstandort mit Lademöglichkeiten ausgestattet werden. Dabei sind die Kosten in die Hardware sowie in den Netzausbau im Vergleich zu klassischen Wallbox-Lösungen geringer. Ebenso bietet die chargeBIG Lösung einen erheblichen Kostenvorteil in der jährlichen Wartung durch die Zentralisierung der Elektronikkomponenten im Ladeschrank. Die Ladelösung ist zukunftssicher, da sie erweiterbar ist und in mehreren Ausbaustufen installiert werden kann.

Welche Nutzer laden an der neu errichteten Ladeinfrastruktur?

FUCHS PETROLUB SE: Wir geben unseren Mitarbeitenden die Möglichkeit, ihren Dienstwagen auf unserem Firmengelände zu laden. Auch unsere Mitarbeitenden ohne Dienstwagenanspruch erhal-

ten die Möglichkeit zum Laden am Arbeitsplatz als zusätzlichen Anreiz zum Umstieg auf CO₂-neutrale Mobilität. Alle Mitarbeitenden mit (teil-) elektrischen Dienstfahrzeugen nutzen die Ladeinfrastruktur bereits. Den Mitarbeitenden mit privatem E- oder Hybridfahrzeug stehen die Ladesäulen zu einem Selbstkostenanteil in Bezug auf die Stromkosten zur Verfügung.

Welche Portfoliotiefe von chargeBIG kommt bei FUCHS Petrolub SE zum Einsatz?

MAHLE chargeBIG: MAHLE chargeBIG bietet ein vollumfängliches Leistungsangebot aus einer Hand. Neben der Ladehardware bietet MAHLE die Beratung, Installation, die Wartung und den Service sowie den Betrieb auf Wunsch an. Von der Auslegung bis hin zur Inbetriebnahme stand MAHLE chargeBIG FUCHS als Generalunternehmer zur Verfügung. Im Rahmen des Betriebs übernimmt chargeBIG die Wartung sowie die Abwicklung von Ladevorgängen mit den Nutzern.

Welche Besonderheiten haben sich bei der Installation und Umsetzung der Ladeinfrastruktur ergeben?

FUCHS PETROLUB SE: Da es sich am Standort um einen Neubau handelt, war die Besonderheit bei der Installation und Umsetzung der Ladeinfrastruktur die Gewerke aufeinander abzustimmen. Der Projektzeitplan musste dafür gut überwacht werden. Damit die Ladepunkte eichrechtskonform betrieben werden konnten, war es notwendig, dass das Landeseichamt entsprechende Tests nach technischer Inbetriebnahme vornahm. Die Eichung mit Inbetriebnahme durch das Eichamt hat etwas länger



gedauert als geplant.

Welche Tipps können Sie anderen Unternehmen geben, die den Aufbau von Ladeinfrastruktur am Unternehmensstandort angehen möchten?

MAHLE chargeBIG: Jeder Standort hat sehr individuelle Anforderungen. Wir geben Empfehlungen ab, welche Stakeholder in die Entscheidung zum Ladeinfrastrukturaufbau einbezogen werden sollen, wo auf dem Firmengelände der Aufbau von Ladepunkten Sinn macht und welche technischen Gegebenheiten vorliegen müssen. In Bezug auf den Netzanschluss gilt, dass mindestens 2kW Ladeleistung an Kapazität pro elektrifizierten Stellplatz verfügbar sein sollte. Aufgrund geringer Gleichzeitigkeiten und unterschiedlicher Ankunftszeiten können die Fahrzeuge durchschnittlich aber mit mehr als 2kW laden. Auch die Integration in die Gebäudeleittechnik oder in ein Energiemanagement sowie die Einbindung der Ladeinfrastruktur in das Brandmeldesystem muss berücksichtigt werden. Eine gute Dokumentation der Installationsplanung ist die Basis, um ein potenzielles Projekt effizient und auf Basis der vereinbarten Rahmenbedingungen umsetzen zu können.

Über MAHLE chargeBIG

Laden so schnell wie nötig, nicht so schnell wie möglich – skalierbare und kostengünstige AC Ladelösung powered by MAHLE chargeBIG bietet Ladeinfrastruktur für Tagesparker, Flottenbetreiber und für Anwendungsbereiche von 18 bis 100 oder mehr elektrifizierten Stellplätzen. Die Lösung ist auf eine Ladeleistung von bis zu 7,2kW spezialisiert; die Integration von 22kW Ladepunkten ist möglich. Durch das intelligente Ladesystem und den Ansatz design-to-cost werden Investitionsmaßnahmen in die Erweiterung der Netzanbindung verhindert.

Mit seinem kompletten Portfolio ist chargeBIG Anbieter von Ladehardware und Lastmanagement, Ladepunktbetreiber und Mobilitätsdienstleister. Auf Kundenwunsch wird die Umsetzung einer Full-Service-Lösung für den individuellen Ladebedarf inklusive professioneller Beratung, Installation, Wartung, Service, eichrechtskonformer Abrechnung und der Betrieb der Ladepunkte angeboten.



www.chargeBIG.com

Anzeige

Skalierbare und kostengünstige AC Ladeinfrastruktur

Einfach laden.
Laden Sie Ihre Fahrzeugflotte netzdienlich
und batterieschonend mit chargeBIG.



Mehr Informationen zu den Vorteilen der Ladelösung unter
www.chargeBIG.com

chargeBIG

powered by MAHLE



Wir laden, was Ihr Unternehmen bewegt



Mit EnBW mobility+ Business Professional. Die Komplettlösung von Deutschlands bestem E-Mobilitätsanbieter.

Wir machen es Ihnen ganz einfach, Ihren Fuhrpark zu elektrisieren: mit dem EnBW HyperNetz inkl. Deutschlands größtem Schnellladenetz für unterwegs und passenden Ladelösungen für Ihren Standort sowie fürs Zuhause Ihrer Mitarbeiter*innen. Mit unserer Komplettlösung sind wir Ihr Partner, damit Sie in Zukunft nachhaltiger fahren.

Jetzt Angebot anfordern: enbw.com/business-professional



Elektrifizierung leicht gemacht

Das Rundum-sorglos-Paket für Ihre E-Mobile-Flotte

E-Mobilität im Fuhrpark braucht einfache Lösungen für die eigene Flotte und für Mitarbeiter*innen. Genau das bietet die EnBW gemeinsam mit ihrem Partner SMATRICO. Mit der Komplettlösung „Laden am Arbeitsplatz“, „Laden zu Hause“ und „Laden unterwegs“ haben Sie alles, was Sie für den reibungslosen Betrieb Ihrer E-Flotte benötigen, aus einer Hand.

Mit der Lösung „**Laden am Arbeitsplatz**“ bieten wir Mitarbeiter*innen mit E-Dienstwagen, Poolfahrzeugen oder privaten E-Autos eine Lademöglichkeit am Unternehmensstandort.

Mit der Lösung „**Laden zu Hause**“ bieten wir Mitarbeiter*innen eine einfache und preiswerte Ladeoption. Angestellte können sich per App oder Ladekarte an der heimischen Wallbox authentifizieren und laden den Firmenwagen bequem zu Hause auf.

Mit der Lösung „**Laden unterwegs**“ haben Sie Zugang zum EnBW HyperNetz mit dem größten Ladenetz in Deutschland, Österreich und der Schweiz sowie zahlreichen Ladepunkten in Europa. Mit der EnBW mobility+ App können Sie an über 300.000 Ladepunkten zu einheitlichen und transparenten Preisen laden.

EnBW als Partner für Unternehmen: Auf dem SIGNAL Flottentag am 12.10.2023 präsentiert die EnBW ihre Kompetenz im Bereich der Ladelösungen für Unternehmen.

Unser EnBW mobility+ Flottenangebot umfasst unter anderem folgende Leistungen:

- Rundum-sorglos-Paket: von der Hardware (bspw. KEBA P30), der Standortprüfung über die Installation und Inbetriebnahme bis hin zur Wartung und 24/7-Service
- Eichrechtskonforme kWh-scharfe Erfassung des geladenen Stroms sowie transparente Abrechnung der Ladevorgänge
- Einfaches Flottenmanagement inkl. voller Kostenkontrolle mit dem Smart Mobility Portal
- Auf Wunsch öffentlicher Zugang zu Ihren Ladestationen – eine gute Möglichkeit, Ihre Ladeinfrastruktur zu refinanzieren

EnBW Energie Baden-Württemberg AG
Durlacher Allee 93, 76131 Karlsruhe
Telefon 0721 72586-420 (Mo.–Fr. 8–17 Uhr)
mobility.business@enbw.com
www.enbw.com/elektromobilitaet

Unternehmensporträt

Die EnBW Energie Baden-Württemberg AG ist mit rund 26.000 Mitarbeiter*innen eines der größten Energieunternehmen in Deutschland und Europa und versorgt rund 5,5 Millionen Kund*innen mit Strom, Gas und Wasser sowie mit Energielösungen und energiewirtschaftlichen Dienstleistungen.

Im Bereich E-Mobilität hat sich die EnBW in den vergangenen Jahren zu einem der Marktführer entwickelt und deckt als Full-Service-Anbieter mit ihren Tochterunternehmen die komplette Bandbreite ab: von der Stromerzeugung aus erneuerbaren Energiequellen über den Auf- und Ausbau sowie den Betrieb von Ladeinfrastruktur bis zu digitalen Lösungen für Verbraucher*innen.

Die Netze BW als unabhängiges EnBW-Tochterunternehmen sorgt darüber hinaus für den sicheren Betrieb von Verteilnetzen.

Als einer der deutschen Marktführer für Heimspeicher und Photovoltaik-Anlagen verknüpft die EnBW zudem Solar-, Speicher- und Stromcloud-Lösungen mit Elektromobilitätsangeboten zu einem kompletten Energie-Ökosystem für ihre Kund*innen.

DANK THG-PRÄMIE E-FUHRPARK-KOSTEN OPTIMIEREN

Mit Zusatzerlösen für E-Autos und öffentliche Ladesäulen

Seit 2022 können Unternehmen mit ihren Elektroautos und öffentlichen Ladesäulen am THG-Quotenhandel teilnehmen und so lukrative Zusatzerlöse generieren. Damit leisten Flottenbetreiber mit dem Umstieg auf Elektromobilität einen wichtigen Beitrag zur Energiewende und stellen mit Unterstützung spezialisierter THG-Quoten-Anbieter zugleich die Wirtschaftlichkeit ihres Fuhrparks sicher.

Die Bundesregierung hat sich verpflichtet, die CO₂-Emissionen bis 2030 um 65 Prozent gegenüber 1990 zu reduzieren, zugleich soll bis 2045 Treibhausgasneutralität erreicht werden. Jedoch verschuldet allein der Transportsektor in Deutschland mit der Freisetzung von ca. 160.000 Tonnen CO₂ pro Jahr rund 23 Prozent der gesamten CO₂-Belastung. Deshalb hat die Bundesregierung mit der Treibhausgas-minderungsquote (THG-Quote) ein Klimaschutzinstrument geschaffen, das zur Reduzierung von CO₂-Emissionen im Verkehrssektor beitragen soll. Sie verpflichtet Verbrenner fossiler Kraftstoffe, beispielsweise Mineralölkonzerne, zu einer jährlichen Reduktion ihrer Emissionen um einen vorgegebenen Prozentsatz – anderenfalls werden Strafzahlungen fällig. Quotenverpflichtete Unternehmen, die die THG-Quote nicht aus eigener Kraft erfüllen, haben ebenfalls die Möglichkeit, ihre Verpflichtungen im Rahmen des THG-Quotenhandels an Dritte zu übertragen.

Attraktive Verdienstmöglichkeiten für E-Fuhrparks

Davon profitieren auch Halterinnen und Halter von Elektrofahrzeugen: Sie können die eingesparten CO₂-Emissionen ihrer Fahrzeuge an Mineralölfirmen verkaufen und auf diese Weise mit ihren batterieelektrisch betriebenen Autos Zusatzerlöse generieren – ganz unabhängig davon, ob es sich um privat oder geschäftlich genutzte Kraftfahrzeuge handelt. Die Anrechnung der Emissionseinsparungen aus Strom als THG-Quoten belohnt Fahrerinnen und Fahrer von E-Autos für ihren Beitrag zu klimafreundlicher Mobilität. Insbesondere für Fuhrpark-

entscheider schafft die THG-Prämie damit einen zusätzlichen Anreiz zum Umstieg auf Elektromobilität, da sie zur Optimierung der Fuhrparkkosten beiträgt.

Ladestrom als zusätzliche Einnahmequelle

Um am Quotenhandel teilzunehmen, sollten Flottenverantwortliche alle Fakten und Voraussetzungen genau kennen. Grundsätzlich können sie die THG-Prämie für jedes E-Fahrzeug ihres Fuhrparks beantragen – wichtig ist, dass das Auto im Antragsjahr mindestens einen Tag lang in Deutschland zugelassen ist. Derzeit wird die Berechtigung für ein THG-Quotenzertifikat für E-Fahrzeuge der Fahrzeugklassen M1 (PKW), N1 (Transporter) sowie M3 (Busse) erteilt, alle übrigen E-Fahrzeuge wie Leichtkraftfahrzeuge, Roller und auch LKW werden unter „Andere“ zusammengefasst und leider pauschal analog wie ein PKW bewertet. Plug-in-Hybride hingegen sind vom THG-Quotenhandel ausgeschlossen. Und auch für den Strom, der an von ihnen betriebenen, allgemein zugänglichen Ladepunkten geladen wird, können sich Unternehmen die THG-Quote anrechnen lassen – damit sind auch mit öffentlichen Ladesäulen Erlöse aus dem THG-Quotenhandel erzielbar.

Klare Vorteile durch Zusammenarbeit mit THG-Quoten-Anbieter

Mit der Antragsstellung beim Umweltbundesamt allein ist es jedoch noch nicht getan. Dieses stellt der beantragenden Firma nur eine Bescheinigung über die Emissionseinsparung aus, die anschließend an quotenverpflichtete Unternehmen wie Mineralölkonzerne verkauft werden kann.

Für Fuhrparkverantwortliche ist das mit einem enormen Aufwand verbunden, zugleich setzt der Quotenhandel bilaterale Handelsbeziehungen und eine Mindestmenge an Quoten voraus. Viel einfacher kommen Flottenbetreiber in den Genuss der THG-Prämie, wenn sie das aufwendige Prozedere in die Hände eines THG-Quoten-Anbieters geben. Dieser kümmert sich um die Zusammenstellung aller relevanten Daten aus dem E-Fuhrpark, übernimmt die zeitraubende Antragsstellung und sorgt für die Zertifizierung der CO₂-Einsparungen beim Umweltbundesamt. Dabei gewährleisten digitale Prozesse eine kundenfreundliche, einfache Abwicklung und eine hohe Datensicherheit. Ein weiteres Plus: Weil der THG-Anbieter die Quoten seiner Kunden bündeln kann, ist er in der Lage, für das Unternehmen deutlich höhere Verkaufspreise zu erzielen.

Steuerpflicht bei THG-Quotenhandel ist nutzungsabhängig

Zu beachten ist auch, dass die Prämienzahlungen aus dem Verkauf der THG-Quote steuerpflichtig sein können. Für Dienstwagen stehen in der Regel dem Unternehmen die Zahlungen aus dem Quotenhandel zu, die als Betriebseinnahmen versteuert werden müssen. Darf jedoch der Arbeitnehmer, der das E-Fahrzeug als Dienstwagen nutzt, selbst die THG-Quote beantragen, so wird die Prämie als steuerpflichtiger Arbeitslohn behandelt. Anders liegt der Fall bei Privatfahrzeugen: Da die Erlöse aus dem Verkauf der THG-Quote keiner Einkunftsart zuzuordnen sind, unterliegen sie auch nicht der Einkommensteuer.

Fazit

Die Unterstützung eines spezialisierten THG-Quoten-Anbieters ermöglicht es Fuhrparkbetreibern, einfach und schnell von der THG-Prämie zu profitieren. Diese Einnahmen lassen sich sinnvoll in eigene E-Mobilität, Klimaprojekte oder andere nachhaltige Aktivitäten investieren – so können Unternehmen ohne zusätzlichen finanziellen Aufwand einen wichtigen Beitrag zur Energiewende leisten.



Autorin:
Manuela Hotop,
Chief Marketing Officer,
EMOVY GmbH

FIRMENFAHRZEUGE WERDEN IMMER RELEVANT BLEIBEN!

Durch seine Philosophie „Bestens Umsorgt“, die einerseits Bewohner:innen und Mitarbeiter:innen in den Mittelpunkt stellt und andererseits Qualität und Innovation fördert, hat sich Korian zum führenden Anbieter von Betreuungs- und Pflegedienstleistungen in Europa entwickelt. In seinem Netzwerk bietet Korian u.a. Langzeitpflegeeinrichtungen, Betreutes Wohnen, alternative Wohnkonzepte, Intensivpflege sowie häusliche Pflege- und Serviceleistungen.

Mit Sitz in München betreibt Korian Deutschland rund 230 Einrichtungen und 51 ambulante Dienste.

PORTRÄT

Fuhrparkmanager seit:
2021

Fuhrparkgröße:
1.100 Fahrzeuge

Unternehmen:
Korian Deutschland

Firmenzentrale:
Paris, Frankreich

Branche:
Pflege- und Betreuungsdienstleistung

Seit wann sind Sie bei Korian Deutschland angestellt und was war Ihre vorige Station?

Nach meiner Ausbildung zum Kaufmann für Büromanagement (ausschließlich im Fuhrparkmanagement) bei einem führenden Personaldienstleister bin ich im Mai 2018 als Sachbearbeiter bei der Korian Deutschland gestartet. Seit Mai 2021 leite ich den Fuhrpark Korian Deutschland auf fachlicher Ebene in kompetenter Unterstützung von zwei Kolleginnen.

Kümmern Sie sich Vollzeit um den Fuhrpark oder haben Sie noch weitere Aufgabenbereiche? Wenn ja, welche?

Der Fuhrpark wird aktuell von drei Mitarbeiter:innen (inklusive mir selbst) in Vollzeit verwaltet. Die einzige Ausnahme, abweichend meiner Tätigkeit im Fuhrpark, bildete die Unterstützung während der Covid-Pandemie im Sinne von Koordination und logistischer Hilfestellung.

Was gefällt Ihnen an Ihrer Tätigkeit besonders gut?

Die komplexeren Aufgaben, wie z.B. das Ausarbeiten neuer Prozesse, das Auswerten und Zusammenstellen relevanter KPIs oder aber auch meiner Kreativität innerhalb von Präsentationen freien Lauf zu lassen, gefällt mir am besten. Vor allem die Vielfältigkeit, Schnelleblichkeit und not-

wendige Flexibilität gepaart mit dem Dienstleistungsgedanken, insbesondere für unsere „internen Kunden“, finde ich äußerst attraktiv. Aber ich freue mich auch immer, wenn ich ein Fahrzeug bestellen darf.

Nun sind Sie ja noch relativ frisch als Fuhrparkleiter tätig. Können Sie trotzdem schon Veränderungen an die Anforderungen im Fuhrpark innerhalb der letzten Jahre feststellen?

Firmenfahrzeuge, unabhängig der Nutzungsart (Personenbezogen oder Poolfahrzeuge), werden für Arbeitnehmer und Arbeitgeber immer relevanter. Insbesondere für unseren Pflegebereich, aber auch für unsere Service Gesellschaft sind Kraftfahrzeuge nicht mehr aus dem täglichen Geschäft wegzudenken. Die Beschaffungssituation hat uns hier stark unter Druck gesetzt, sodass wir mit auslaufenden Leasingfahrzeugen kreativ werden mussten.

In wiefern betrifft Sie die Antriebswende: von Verbrennern zu Elektromotoren?

Die birgt für uns neue Aufgaben und Anforderungen (z.B. Schaffen von geeigneten Ladeinfrastrukturen im großen Stil unter Berücksichtigung von lokalen Gegebenheiten), insbesondere aber auch eine große Chance, aktiv an der nachhaltigen Entwicklung unserer Umwelt teilzu-

“ Die Ladeinfrastrukturen werden immer besser, die Ladezeiten immer kürzer, der Markt immer breiter, sodass bald auch Vielfahrer mit einem Stromer ausgestattet werden können.

”

haben. Das ist im Übrigen sogar Teil unserer Ethik-Charta – Verantwortung für die Umwelt.

Was denken Sie, wo sich das in den kommenden Jahren noch mehr verändern wird?

Wir befinden uns in einer Zeit, in welcher Nachhaltigkeit und Umweltschutz heiß diskutiert wird – es war absehbar, dass auch Fortbewegungsmittel irgendwann in den Mittelpunkt rutschen werden und sich neben dem klassischen Privatanutzer auch die Fuhrparkverantwortlichen von Unternehmen mit alternativen Antrieben befassen müssen. Die Infrastrukturen werden immer besser, die Ladezeiten immer kürzer, der Markt immer breiter, sodass in Zukunft sicherlich denkbar wäre, auch einen Vielfahrer mit einem Stromer auszustatten. Zugegebenmaßen kann ich mir derzeit eine 100%ige Elektrifizierung nicht vorstellen, da ich durchaus auch Potential im Antrieb mit Wasserstoff erkenne und wir auch weiterhin z.B. den Betrieb von Lkws sicherstellen müssen. Ich gehe davon aus, dass sich in naher Zukunft strombetriebene Fahrzeuge am Markt durchsetzen werden.

Bis dies in allen Bereich möglich ist, werden Fahrzeuge mit klassischen Kraftstoffen zum Einsatz kommen. Ganz klar darf man aber eine Sache auch nicht außer Acht lassen: Home-Office und digitales Arbeiten wird zunehmen. Auch Bus, Bahn und Car-sharing erfreut sich zunehmender Beliebtheit. Dadurch wird es zu weniger Fahrzeugen auf den Straßen kommen.

Sie betreiben auch ambulante Pflege und Betreuungsdienstleistungen. Fuhrparks mit einem wechselnden Fahrerkreis und Zeitdruck beim Fahrer sagt man ein erhöhtes Schadenaufkommen nach. Können Sie das bestätigen und wie sind Sie im Schadenmanagement aufgestellt?

Ein bisschen schmunzeln muss ich schon, denn die meisten Schäden verzeichnen wir bei der Nutzung von personenbezogenen Fahrzeugen und Einrichtungsfahrzeugen auf. Die Schäden im ambulanten Pflegebereich halten sich daher tatsächlich sehr in Grenzen, wofür wir nicht zuletzt unseren Kolleg:innen danken müssen, die trotz verschiedener Fahrzeuge, teilweise engen Innenstädten und Zeitdruck

Lucas Haltern
Im Interview denkt er über die Alternativen zum Verbrenner nach, erklärt die Anforderungen an einen Fuhrpark im Pflegedienst und erzählt, was er an der Tätigkeit als Fuhrparkmanager so faszinierend findet.



sehr gut im Handling unserer Fahrzeuge sind. Das Schadenmanagement unterteilt sich bei uns tatsächlich in eigener Verwaltung und „Outsourcing“ an unseren Leasinggeber – bei Leasingfahrzeugen übernimmt der Leasinggeber, bei den im Eigentum befindlichen Fahrzeugen übernehmen wir die Schadensaufnahme und Regulierung selbst, um im Zweifelsfall noch mal agieren zu können, oder eben zumindest eine Information zum vorliegenden Schaden zu haben. Im Großen und Ganzen bin ich aber mehr als zufrieden mit unserer Schadenquote.

Gibt es ein besonderes Erlebnis oder ein Highlight aus Ihrer Tätigkeit im Fuhrpark?

Was für mich immer wieder ein wirkliches Highlight ist: Die Dankbarkeit und Freundlichkeit meiner Kolleg:innen, denen wir etwas Gutes tun können, indem wir im stressigen Pflegealltag mal ein offenes Ohr haben, oder bei Schwierigkeiten rund um das Fahrzeug helfen können.

1.100 Fahrzeuge haben Sie im Bestand. Haben Sie dabei bestimmte Marken und Modelle bevorzugt im Einsatz?

Wir haben, u.a. bedingt durch Expansionen tatsächlich eine „bunte Vielfalt“ an Marken und Modelle, worunter nicht nur z.B. Skoda oder Audi fallen, sondern auch der ein oder andere Suzuki oder Mercedes. Aber, der Skoda Octavia, insbesondere als Hybrid, ist definitiv unser „Verkaufsschlager“.

FUHRPARK- MANAGEMENT

Ein gut organisiertes Fuhrparkmanagement ist für Unternehmen jeder Größe von entscheidender Bedeutung, um die Effizienz, Rentabilität und Sicherheit ihres Fuhrparks zu gewährleisten. Neue Trends, best practices und Innovationen im Fuhrparkmanagement werden dabei beleuchtet.

90

OUTGESOURCED UND AUSGESORGT?
Die Vorteile der One-Stop-Shop Lösung für den Fuhrpark

94

DER FUHRPARK ALS WERBEFLÄCHE
Gängige Fragen zur Folierung von Fuhrparkfahrzeugen geklärt

98

UNTERWEISUNGSPFLICHTEN IM FUHRPARK
Ein Überblick von PKW über E-Mobilität bis hin zu Transporter und LKW

102

FUHRPARKMANAGEMENT AUSLAGERN
Fünf Gründe, die für die Auslagerung des Fuhrparkmanagements sprechen

108

FÜHRERSCHEINKONTROLLE
Die wichtigsten Fragen beantwortet

112

EFFIZIENTES FUHRPARKFOLIEREN
Am Beispiel der optimierten Prozesse von EFAFLEX Fahrzeugen

114

FAHRZEUGEINRICHTUNG CLEVER GEDACHT!
Umfassende Lösungen für Fuhrparkbedürfnisse

116

PAY-PER-USE-REIFEN- UND FAHRZEUGWARTUNGSLÖSUNGEN
Fahrzeugwartungslösung für kleine und mittlere Flotten, die Pkw und Transporter betreiben

118

SAME PROCEDURE AS LAST YEAR?
So denkt ein Versicherer und diese Parameter zieht er bei seiner Betrachtung heran

OUTGESOURCED UND AUSGESORGT?

Die Vorteile der „One Stop Shop“-Lösung für den Fuhrpark



Was versteht man unter der „Work-ready Vehicle“-Lösung/„One Stop Shop“-Lösung?

SCHICK: Auf den Lebenszyklus eines Fahrzeuges gesehen (Einstellung, Betrieb und Auslieferung), bedeutet eine „One Stop Shop“-Lösung (OSS), dass so viele wie in einem „Event“ (z. B. Beschaffung, Inspektion, Vermarktung, etc.) mögliche Services für den Kunden durchgeführt werden, um kostengünstig und zeitsparend zu agieren.

Für uns als Fuhrparkmanager und Leasinggeber heißt das im Umkehrschluss, dass Kunden geholfen wird sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren, indem wir uns auf unser Kerngeschäft konzentrieren.

Im Bereich der Einstellung werden Fahrzeuge schlicht fix und fertig ausgeliefert – egal, ob Beklebung, Regelsystem oder sonstiger Umbau. Alle verschiedenen Dienstleister werden durch ein Unternehmen, einen Aggregator, zusammen an das Fahrzeug gebracht.

MARNET: Man könnte es auch als eine „Alles aus einer Hand“-Lösung bezeichnen. Dabei ist es für Kunden natürlich toll, wenn sie aus einer Art Baukasten die Bausteine wählen, welche gemeinsam mit dem Fuhrparkmanagement-Partner in einer Bedarfsanalyse erörtert werden und auf den jeweiligen Fuhrpark zugeschnitten sind.

Von der Beratung, über die Angebotserstellung, die Bestellabwicklung, Aus- und Umbaustellung, Beklebung/Beschriftung, Überbrückungsmobilität

(PKW/LNFZ), Logistik und Zulassung bis hin zur Auslieferung bekommt der Kunde alles aus einer Hand – ein Partner – ein Ansprechpartner.“

Welche Vorteile ergeben sich für Unternehmen, die von dieser Philosophie profitieren möchten?

SCHICK: Von der reinen Entlastung der Kunden durch die Übernahme operativer Beschaffungsprozesse über die Expertise, die sich Kunden gerne einkaufen, um sie nicht selbst aufbauen zu müssen, bis hin zu guten Einkaufskonditionen: Eine „One Stop Shop“-Lösung liefert Kunden Mehrwerte.

Letztlich wird Zeit und Geld gespart, weil an der Expertise eines erfahrenen Fuhrparkmanagers partizipiert wird und keine eigenen Ressourcen benötigt werden.

Für welche Fuhrparks ist diese Lösung relevant und wo passt dies eher nicht?

SCHICK: Grundsätzlich kann jeder Kunde diese Lösung für sich beanspruchen. OSS hilft aber vor allem Funktionsflotten.

Funktionsflotten beinhalten Fahrzeuge, die zur Erbringung des unternehmerischen Zweckes benötigt werden. In diesem Flottenbereich finden wir eher gleichartige Fahrzeugtypen, die dann auch immer gleiche Prozesse für die verschiedenen Events benötigen.

Wie werden sich solche ganzheitlichen Lösungen in Zukunft entwickeln? Wie werden sich vielleicht auch die Bedürfnisse der Kunden in der Fuhrparkbranche ändern?

SCHICK: Wir haben in vielen verschiedenen Branchen gesehen, dass die Vielfalt der Dienstleister gemanagt werden muss. Hierin liegt die Zukunft. Es wird immer wichtiger werden, Fahrzeuge möglichst effizient und ressourcensparend zu beschaffen. Hier kommen auch wir bei Holman als Fuhrparkmanagement- und Leasingpartner ins Spiel.

Kritische Auseinandersetzung mit dem Thema nach dem Motto: „Verliert der Fuhrparkbetreiber nicht auch die Kontrolle über seine eigenen Prozesse, wenn er alles einem Dienstleister überlässt“

MARNET: Unsere Kunden gehen mit dem Outsourcing des Fuhrparks und dessen Management bewusst eine überlegte Entscheidung und eine lange Partnerschaft ein.

Die Beschaffung von Fahrzeugen und deren Equipment/Aus- und Umbauten samt Beschriftung und alle im Zusammenhang stehenden Aktivitäten stellen für den Fuhrparkbetreiber einen enorm zeitintensiven Aufwand dar. Ein Nutzfahrzeug besteht nicht nur aus dem Fahrzeug selbst, es kommen diverse Gewerke mit dazu, welche von unterschiedlichen Anbietern abgewickelt werden.

Diese Koordination mit allen Beteiligten erfordert viel Einsatz, Aufwand und verursacht nicht zuletzt

Henning Schick (sales director, Holman) & Kai Marnet (Head of Procurement, Holman) sprechen über die One Stop Shop Lösung, die Vorteile für Unternehmen, für welche Fuhrparks diese Lösung relevant ist und wie sich die Zukunft entwickeln wird.

auch hohe Kosten beim Kunden.

Diesen Supply-Chain-Prozess nehmen wir ihm ab, eine proaktive Kommunikation an den Kunden über alle Prozessschritte erfolgt selbstredend. Der Kunde ist immer im Fluss und weiß nahezu tagesaktuell über den Status seiner bestellten Fahrzeuge Bescheid.

SCHICK: Ob der Fuhrparkbetreiber die Kontrolle über seine eigenen Prozesse verliert, ist ja die Schlüsselfrage. In vielen Bereichen der Industrie ist diese schon beantwortet.

Verlieren Sie die Kontrolle über die Hygiene in Ihrem Unternehmen, wenn Sie einen Spezialisten für Gebäudereinigung beschäftigen? Was ist besser? Selbst die verschiedenen Gewerke in der Betriebskantine zu koordinieren oder doch lieber die Kantine an einen Spezialisten vergeben und das Gesamtergebnis kontrollieren?

Was in den meisten Bereichen schon absoluter Standard ist, muss im Fuhrparkmanagement noch wachsen.



Kai Marnet, Head of Procurement, Holman



Henning Schick, sales director, Holman

Komplizierte Zeiten.

Richtiges Leasing.

Lieferschwierigkeiten, Preisschwankungen und viele Dienstleister im Markt – als Fuhrparkmanager ist es zurzeit nicht leicht, einen klaren Überblick zu behalten. Daher ist es umso wichtiger, sich im Leasing die Konditionen ganz genau anzuschauen. Gerade in stressigen Zeiten können Sie so am Ende teure Überraschungen vermeiden, die sich manchmal im Kleingedruckten verstecken.

Oder Sie wählen gleich einen Vertrag, der transparent und flexibel ist. Die Marktgegebenheiten ändern sich schließlich gerade von Tag zu Tag. Wäre es da nicht praktisch, wenn der Leasingvertrag einfach so gestaltet und spontan geändert werden kann, wie es Ihr Fuhrpark gerade benötigt? Wenn Sie keine Laufleistung oder Laufzeiten im Vorhinein festlegen müssten und am Ende des Vertrages keine Minderwertabrechnung auf Sie wartet? Lassen Sie sich von unseren Experten beraten.

Willkommen bei Holman.
www.holmanfleet.de



DER FUHRPARK ALS WERBE- FLÄCHE

🔍 Wie reinige ich ein frisch foliertes Auto?

🔍 Wie lange hält eine Folierung?

🔍 Ist eine Folierung eintragungspflichtig?

🔍 Wie gut hält eine Folierung auf dem Auto?

🔍 Wie reinige ich ein foliertes Auto?

Ein frisch foliertes Auto sollte die ersten zwei Wochen nicht gewaschen werden. Danach können Sie damit wie gehabt die Waschstraße verwenden. Sie können jede handelsübliche Autowaschseife, spülfreies Autoshampoo oder ein Detail Spray verwenden, solange das Produkt nicht mehr als 5% Naphtha oder Kerosin beinhaltet.

🔍 Wie lange hält eine Folierung?

Die Folienhersteller von Qualitätsfolien, wie 3M oder Avery Dennison, geben eine Folienhaltbarkeit von 3-5 Jahren an, je nach Folie und Hersteller. Demnach hält eine Folierung bei guter Folienmontage mindestens diese Zeit, kann aber bei guter Pflege auch bis zu 10 Jahre halten. Wird die Folie stark verkratzt oder ständig starken Umwelteinflüssen ausgesetzt, so kann sich die Lebensdauer der Folie verringern.

🔍 Ist eine Folierung eintragungspflichtig?

Eine Folierung ist jederzeit möglich. Dabei muss man, sofern man alle Regeln beachtet, auch keine Eintragung oder ähnliches Vornehmen.

Regeln gibt es beispielsweise bei der Verwendung von reflektierender Folie im Straßenverkehr oder bei Warnmarkierungen. Eine Design- oder Vollfolierung in einer neuen Farbe, also ein Color Change, sind dabei aber nicht eintragungspflichtig. Eine Teilfolierung mit Firmenadresse und Logo sind ebenfalls nicht anzumelden. Auch eine neue Lackierung muss nicht in die Fahrzeugpapiere eingetragen werden. Erst bei einer generellen Ummeldung des Fahrzeuges empfiehlt die Zulassungsverordnung auch die Eintragung der neuen Folienfarbe oder Lackierung. So soll zum Beispiel eine Fahndung nach dem Fahrzeug

🔍 Wie gut hält eine Folierung auf dem Auto?

Eine Folierung ist für ein Fahrzeug wie eine zweite Haut. Sie schmiegt sich ohne Lufteinschlüsse oder Staub am Lack an. Auch an den Kanten von Bauteilen hält eine Folierung sehr gut am Lack. Auf Chrom- oder Plastikteilen hält Folie leider nicht sehr gut, weswegen wir diese Teile leider nicht folieren können. Aber jedes Karosserie-Teil von Ihrem Fahrzeug, welches lackiert ist, kann auch mit sehr gutem und langfristigem Halt foliert werden.

Die Experten: SIGNal Design Flottenbeschriftler

Die Fahrzeugfolierer von SIGNal Design bekleben im Jahr rund 25.000 Fahrzeuge von Geschäftskunden. Seit 25 Jahren arbeiten sie täglich mit Folie, kennen die Besonderheiten und Eigenschaften der einzelnen Folien und die besten Folienhersteller. Was die Qualität der Folierung sowie die Pflege der Folie nach der Folierung angeht, sind sie Ansprechpartner Nummer eins für viele Kunden im geschäftlichen sowie privaten Bereich in ganz Deutschland.

*Wir verstehen
Mobilität ...*



ANNA

Auf **Schnellwahltaste 1**
für reibungsloses
Fuhrparkmanagement

UNABHÄNGIG

KOMPETENT

TRANSPARENT

INTERNATIONAL



... und leben Fuhrpark.

VICKY

Zahlt **Rechnungen**
mit Leidenschaft

IT-Nerd – zaubert
Transparenz auf
Knopfdruck

JÜRGEN

UNTERWEISUNGSPFLICHTEN IM FUHRPARK

Ein Überblick von PKW über E-Mobilität bis hin zu Transporter und LKW

Welche Unterweisungen gibt es im Fuhrparkmanagement?

Stellt ein Unternehmen seinen Mitarbeitern Dienstwagen zur Verfügung, muss nach UVV regelmäßig eine Fahrerunterweisung stattfinden. Wir geben einen Überblick über die Unterweisungsinhalte je Fahrzeugtyp.

Warum ist eine Unterweisung im Fuhrpark erforderlich?

Stellt ein Unternehmen Dienstfahrzeuge zur Verfügung, ist der Arbeitgeber gesetzlich dazu verpflichtet, seine Mitarbeiter über Sicherheit und Gesundheit zu unterweisen (Paragraf 12 ArbSchG). Neben dem Arbeitsschutzgesetz sind die Pflichten des Arbeitgebers durch die Regelungen der Betriebssicherheitsverordnung (BetrSichV) und den Unfallverhütungsvorschriften (UVV) der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV) vorgeschrieben. Das Ziel der Unterweisung ist die Verhütung von Arbeitsunfällen und der Gesundheitsschutz der Beschäftigten.

Für den Fuhrpark relevant ist hier insbesondere die DGUV Vorschrift 70. Nach Paragraf 35 DGUV Vorschrift 70 dürfen Fahrer nur dann selbstständig maschinell angetriebene Fahrzeuge bedienen, wenn

sie im Führen des Fahrzeugs unterwiesen wurden und ihre Befähigung dazu nachgewiesen haben. Die Fahrerunterweisung muss nach DGUV jährlich durchgeführt werden und gilt für alle im Unternehmen eingesetzten Fahrzeuge. Durch die Unterweisung sollen Mitarbeiter für die potenziellen Gefahren im Umgang mit Dienstfahrzeugen sensibilisiert werden, bspw. wie man sich im Falle eines Unfalls richtig zu verhalten hat.

Was ist, wenn es unterschiedliche Fahrzeuge im Fuhrpark gibt?

Die Inhalte der Unterweisungen werden auf Basis einer individuellen Gefährdungsbeurteilung je Fahrzeugtyp durch den Arbeitgeber erstellt. Je nach Fahrzeug sind dabei unterschiedliche mögliche Gefahrenquellen zu berücksichtigen, denn jedes Fahrzeug hat andere Besonderheiten, die beachtet werden müssen. Daher gibt es für jeden Fahrzeugtyp im Fuhrpark eine eigene Unterweisung. Abzugrenzen von der Fahrerunterweisung ist die fahrzeugspezifische Ersteinweisung ins Fahrzeug, die einmalig bei der Fahrzeugübergabe erfolgt.

Relevante Inhalte der Fahrerunterweisungen je Fahrzeugart sind z.B.:

Pkw

Welche Aufgaben müssen vor Fahrtantritt erledigt werden? Wie muss die Ladung gesichert werden? Welche Sicherheitsausrüstung muss mitgeführt werden und wie verhält man sich während der Fahrt sowie bei Unfällen und anderen unvorhergesehenen Ereignissen?



E-Mobilität

Zusätzlich zu den Inhalten der Pkw Unterweisung müssen bei E-Fahrzeugen und Hybriden folgende Aspekte beachtet werden: Mit welchen Gefahrenquellen muss bei E-Autos gerechnet werden und welche körperlichen und praktischen Sicherheitshinweise müssen beachtet werden?



Transporter

Was gehört zu einer Fahrzeugprüfung? Welche Vorgaben gibt es für Reifen und Flüssigkeiten? Wie müssen Bremsen, Lenkung, Fahrersitz, Spiegel und Assistenzsysteme eingestellt sein? Worauf muss man beim Fahren bei bestimmten Wetterlagen achten?



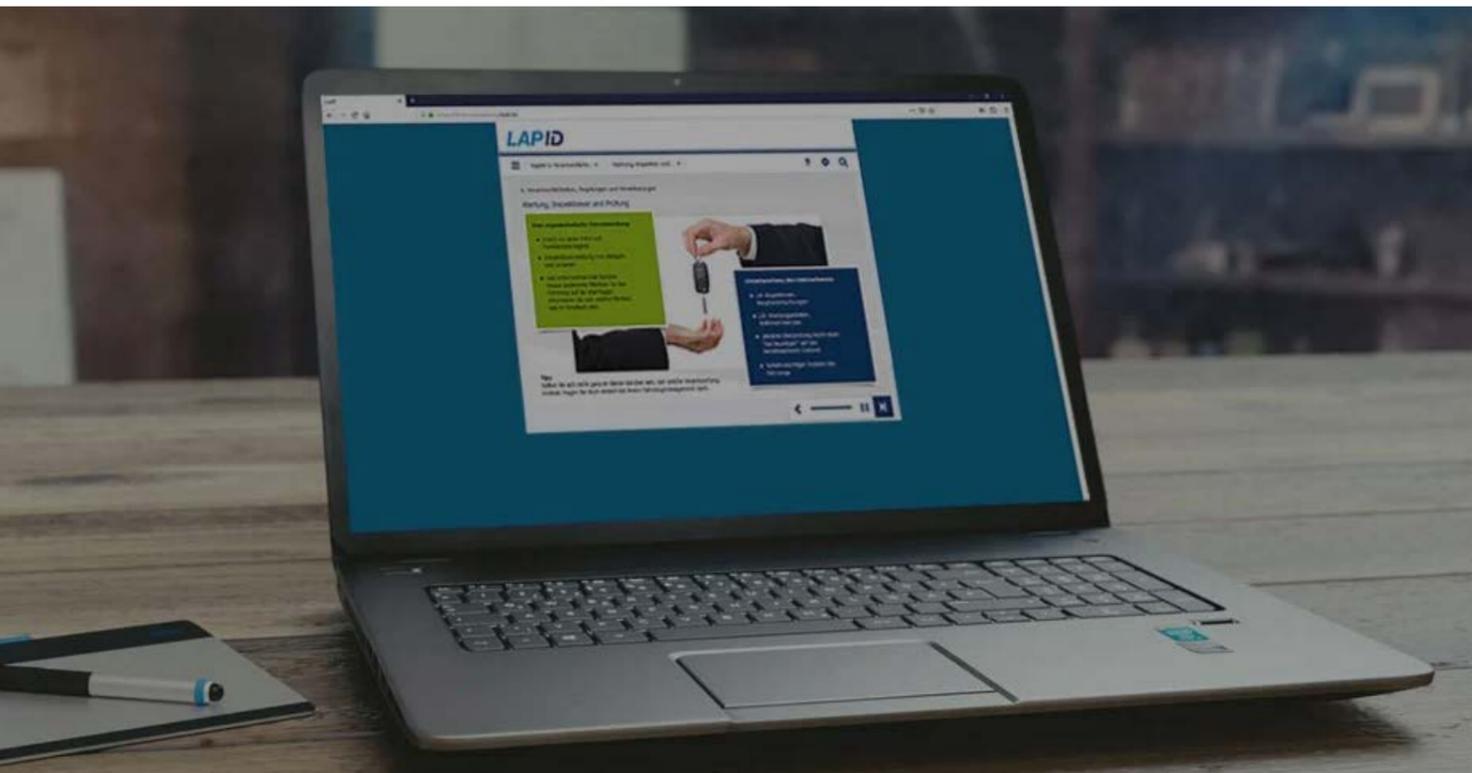
Lkw

Welche rechtlichen Grundlagen gelten und welche Eignung benötigt man zum Führen eines Lkw? Wie wird die Ladung richtig gesichert? Wie verhält man sich bei Pannen, Unfällen und Ordnungswidrigkeiten?



Dienstrad

Was macht das „Arbeitsmittel“ Fahrrad aus? Mit welchen Gefahren muss man rechnen? Wie sieht die richtige Schutzausrüstung aus? Wodurch zeichnet sich eine sichere Arbeitsweise aus?



Weitere Themen im Fuhrpark

Neben dem alleinigen Führen von Fahrzeugen, fallen im Fuhrpark weitere Aufgaben an, für die eine gesonderte Unterweisung nötig ist. Das ist bspw. der Fall, wenn Mitarbeiter an der Beförderung gefährlicher Güter, der Sicherung von Ladungen oder Lagerarbeiten beteiligt sind. Die notwendigen Unterweisungen ergeben sich auch hier aus der Gefährdungsbeurteilung, die für den Arbeitsplatz des Mitarbeiters durchgeführt wird. Mögliche Inhalte der Unterweisungen können sein:

Gefahrguttransporte

Wie sehen die rechtlichen Grundlagen aus? Welche Dokumente müssen mitgeführt und welche Verantwortlichkeiten geklärt werden? An welche Verpackungsvorschriften und Sicherheitshinweise muss sich gehalten werden?

Ladungssicherung

Welche Gefahrenpotenziale und gesetzliche Regelungen gibt es? Wie muss die Lastenverteilung im Lkw aussehen und welche Zurr- und Hilfsmittel sind geeignet? Wie darf die Ladung gesichert werden und welche Berechnungen müssen dafür angestellt werden?

Gabelstapler

Wer darf einen Gabelstapler fahren? Wie sieht der sichere Transport von Lasten aus? Welche Verkehrszeichen und Sicherheitsabstände müssen beachtet werden?

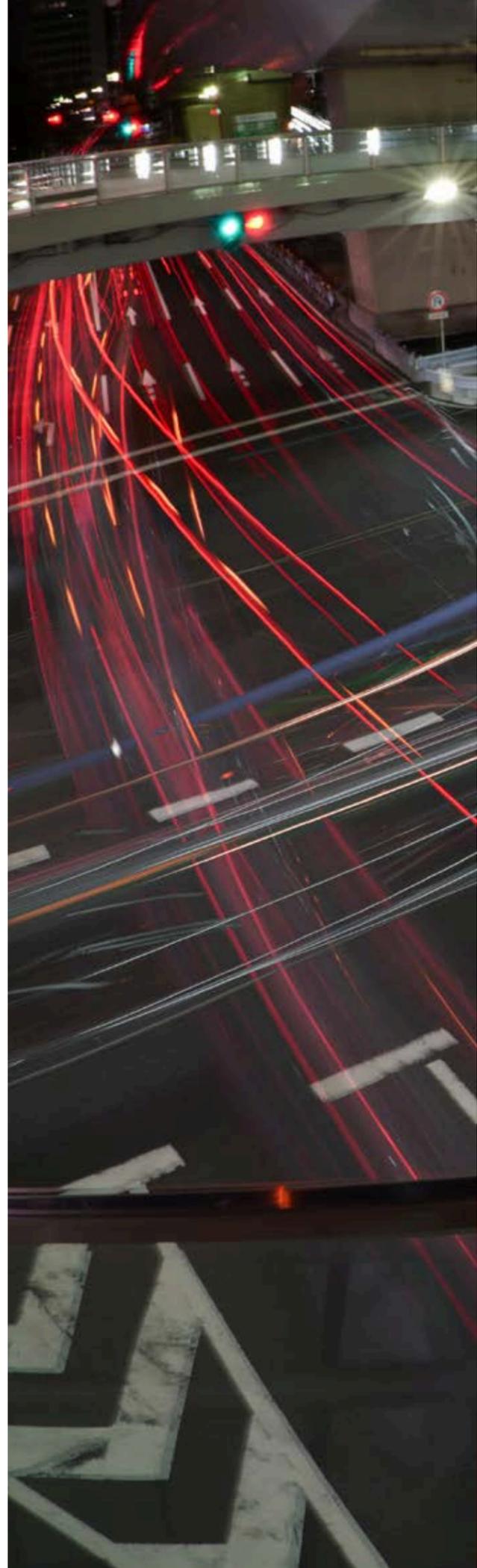
Umsetzungsmöglichkeiten

Klassischerweise werden Unterweisungen in Form von Präsenzveranstaltungen durchgeführt. Bei kleineren Fuhrparks kann dies noch einfach umgesetzt werden. Mit steigender Fahrer- und/oder Standortanzahl und bei unterschiedlichen Fahrzeugtypen sowie weiteren Themen, die ggf. unterwiesen werden müssen, kann die Aufgabe sehr komplex werden.

Eine Alternative zu klassischen Präsenzveranstaltungen sind E-Learning-Lösungen. Diese bieten gleichzeitig den Vorteil, dass die Inhalte durch den E-Learning-Anbieter regelmäßig aktualisiert werden und das Termin- und Erinnerungsmanagement für die Fahrer automatisch erfolgt. Alle Unterweisungen werden rechtssicher und lückenlos dokumentiert.



Autorin: Sonja Riepe,
Marketing Managerin für
Content & Events, LapID.



Innovative SaaS-Lösungen für Fuhrpark & Arbeitsschutz aus einer Hand

Entstanden aus den Bedürfnissen von Fuhrparkmanagern auf der Suche nach einer praktischen und automatisierten Führerscheinkontrollmöglichkeit, steht LapID für mehr als 17 Jahre Erfahrung in der Fuhrparkbranche. Heute ist LapID mit mehr als 4.000 Kunden und mit über 400.000 Fahrern marktführender Anbieter auf dem Gebiet.

Das Unternehmen bietet Lösungen für die gesetzlich verpflichtende Führerscheinkontrolle, Fahrerunterweisung und Fahrzeugprüfung nach UVV bequem in einem System. Ergänzt wird das Portfolio um Unterweisungen für die Bereiche Arbeitsschutz, Arbeitssicherheit und Compliance.

LapID bietet Fuhrparks drei miteinander kombinierbare Methoden zur Führerscheinkontrolle in Deutschland und Österreich an. Fahrer kontrollieren ihren Führerschein eigenständig per Smartphone und installierter LapID Driver App oder mit dem LapID Siegel. Alternativ kontrolliert eine autorisierte Person den Führerschein des Fahrers und wird dabei durch die LapID Manager App unterstützt.



Bei den LapID Unterweisungen für den Fuhrpark und Arbeitsschutz werden Mitarbeiter orts- und zeitunabhängig im richtigen Umgang mit ihrem Arbeitsmittel und an ihrem Arbeitsplatz unterwiesen. LapID bietet verschiedene Unterweisungsmodulare an - u.a. die Fahrerunterweisungen für Pkw, Transporter, Lkw und E-Mobilität sowie beispielsweise Unterweisungen zu Brandschutz, mobiles Arbeiten und Datenschutz.

Die LapID Fahrzeugprüfung ermöglicht die automatische Erinnerung an die nächste UVV-Prüfung und dokumentiert die jeweiligen Prüfberichte. Umfangreiche Reportings (inkl. Mängelreport) runden die LapID Fahrzeugprüfung ab.

Ihre Vorteile mit LapID:

- Einziger Anbieter mit jährlich geprüfter Auftragsverarbeitung
- Kosten- und Zeitersparnis für das Management und die Mitarbeiter
- Rechtssichere und lückenlose Dokumentation aller Vorgänge
- Persönlicher Support und ein umfangreiches Onboarding (Siegel-Service, Fahrerregistrierungstool)

Wir freuen uns auf Ihren Besuch an unserem Stand beim Flottentag 2023!

Digitalisieren Sie schon Ihre Fuhrparkaufgaben?

Prozesse einfach digitalisieren und automatisieren - mit LapID



Elektronische
Führerscheinkontrolle



Unterweisungen
per E-Learning



Dokumentation der
Fahrzeugprüfung

LAPID

+49 (0) 271 48972 0

infos@lapid.de

www.lapid.de

FUHRPARKMANAGEMENT AUSLAGERN

Fünf Gründe, die für die Auslagerung des Fuhrparkmanagements sprechen.

Fahrzeugflotten können einen erheblichen Einfluss auf die Unternehmensfinanzen haben und gleichzeitig eine strategische und integrale Rolle für die allgemeine Unternehmensleistung spielen. Die Verwaltung eines Fuhrparks kann sich jedoch als schwieriges und zeitaufwendiges Unterfangen erweisen und in vielen Fällen kann Auslagerung (Outsourcing) des Fuhrparkmanagements genau das Richtige sein.

1. Ist Outsourcing das Passende für Ihre Unternehmensflotte?

Die Entscheidung, das Flottenmanagement auszulagern, wird in der Regel mit dem Wunsch nach mehr Effizienz und einer Reduzierung der Gemeinkosten begründet. Obwohl in diesen beiden Bereichen tatsächlich erhebliche Gewinne erzielt werden können, bedeutet dies jedoch nicht, dass das der richtige Ansatz für jedes Unternehmen ist. Der Geschäftsvorteil hängt letztlich von einer Vielzahl von Faktoren ab, darunter die Größe des Fuhrparks, die Tiefe der Ressourcen und des Fachwissens, die Wachstumspläne, die Unternehmenskultur, die bestehenden Strukturen des Fuhrparkmanagements und der Fahrerkommunikation, die Reportingprozesse und die Budgets.

Wenn der Fuhrpark eine betriebliche Kernfunktion eines Unternehmens ist, kann es sinnvoll sein, die Verantwortung für die wichtigsten Managementbereiche im eigenen Haus zu behalten. Wo dies nicht der Fall ist, kann ein externer Spezialist besser aufgestellt sein, über mehr Fachwissen, Res-

sourcen, Systeme, Technologien und Managementprozesse verfügen. Die Fülle an Verantwortlichkeiten kann sich häufig als überwältigend erweisen. Ein externes Unternehmen für Fuhrparkmanagement ist oft besser in der Lage, die Wachstumspläne eines Unternehmens zu unterstützen und Verbesserungen in den Kernprozessen voranzutreiben.

Insbesondere konzentrieren sich viele Unternehmen derzeit auf die Umstellung auf emissionsfreie Flotten; dieser Prozess kann von einem Spezialisten in diesem Bereich strategisch und effektiv umgesetzt und anschließend überwacht werden. Für viele dieser Unternehmen mag der Grund für ein Outsourcing auf der Hand liegen, für andere ist eine Kosten-Nutzen-Analyse erforderlich. Die Überprüfung sollte die Beteiligung aller Unternehmensabteilungen und deren jeweiligen Zeitaufwand für Fuhrparkangelegenheiten berücksichtigen. Ein unabhängiges Fuhrparkberatungsunternehmen ist oft in der Lage, eine Beratung in diesem Bereich anzubieten oder eine Fuhrparküberprüfung im Namen des Unternehmens durchzuführen.

Anzeige

Treibhausgasminderungsquote vermarkten

Sichern Sie sich Erlöspotenziale zur Senkung Ihrer Fuhrparkkosten!

Verkaufen Sie Ihre THG-Quote:

Elektro-Flotten leisten schon heute einen wertvollen Beitrag, um Emissionen zu senken und die Verkehrswende voranzutreiben. Und das kann sich auch finanziell richtig lohnen! Denn die eingesparten Treibhausgas-Emissionen sind bares Geld wert. Dafür muss man dieses „Guthaben“ nur als THG-Quoten verkaufen und kann sich so jedes Jahr zusätzliche Erlöse sichern.

Jährliche Prämie für jedes E-Fahrzeug sichern:

Egal wie viele Kilometer es gefahren ist: Für jedes zugelassene E-Fahrzeug der Flotte wird eine Pauschale ausgezahlt – mit weniger Aufwand als für eine Reisekostenabrechnung!

Vertrauen Sie dem Experten:

EMOVY als Spezialist für Flottenkunden übernimmt jeden einzelnen Schritt der THG-Quotenvermarktung von Ihren Elektrofahrzeugen und öffentlichen Ladesäulen. Dafür brauchen wir nur die bereits bekannten Details zur Flotte.

- ✓ Abwicklung mit Behörden und Abnehmern
- ✓ Verlässliches und risikoloses Festpreisangebot
- ✓ Langfristige Planungssicherheit für Flottenbetreiber
- ✓ Bündelung der Quoten für größere Mengen und maximale Preiserzielung am Markt

Jetzt individuelles Angebot für E-Autos und öff. Ladesäulen anfordern!

Weitere Informationen unter emovy.de



Matthias Kerner
Geschäftsführer EMOVY GmbH

Pforzheimer Str. 128b
76275 Ettlingen

E-Mail m.kerner@emovy.de
Telefon +49 7243 601 89 60

EMOVY
beyond charging



2. Sollten alle Dienstleistungen für den Fuhrpark ausgelagert werden?

Die alltäglichen Aufgaben des Fuhrparkmanagements werden immer zeitaufwendiger und komplexer, was die Arbeitskraft und das Fachwissen vieler Fuhrparkmanager strapaziert und übersteigt.

Nicht alle Aufgaben und Bereiche des Fuhrparks müssen jedoch ausgelagert werden, um die strategischen Vorteile der Nutzung einer externen Ressource zu verwirklichen.

Für Flotten, die durch Mehrgebotsverfahren (Multi-Bid) beschafft werden, ist es möglich, die Bereiche auszuwählen, in denen Unterstützung benötigt wird. Entscheidungen sollten auf der Grundlage des individuellen Geschäftsbedarfs getroffen werden und Unternehmen können selektiv vorgehen.

Das Ausmaß an Ressourcen und Fachwissen, das sie im Haus haben, um alle Schlüsselbereiche der Beschaffung, des Betriebs und der Verwaltung zu managen, sollte von Anfang an festgelegt werden.

Ein Unternehmen kann beispielsweise über eine solide Fuhrpark-Politik verfügen, die eine gute Fahrzeugauswahl und niedrige Lebensdauerkosten un-

terstützt, aber möglicherweise wird die Regelung nicht auf die effektivste Weise angewandt, um Bereiche wie Kraftstoffverbrauch, Kostengenehmigungen, Ausgabenprozesse und Risikomanagement zu optimieren.

Wenn zum Beispiel Unfälle und steigende Versicherungsprämien besondere Probleme darstellen, kann es sinnvoll sein, mit einem Spezialisten für Risikomanagement zusammenzuarbeiten, um die Ursachen zu identifizieren und adäquate Lösungen zu finden. Wenn eine vollständig ausgelagerte Flottenmanagementlösung die bevorzugte Variante ist, sollte ein sachkundiger und erfahrener Anbieter in der Lage sein, einen Best-in-Class-Service für jeden Bereich der Flotte zu bieten und die gesamte ressourcenintensive Verwaltung zu übernehmen.

Die Leistungs- und Kostendaten sollten vom Anbieter so interpretiert werden, dass fundierte, strategische Entscheidungen getroffen werden können, die die Betriebs- und Prozesseffizienz verbessern und unter dem Strich zu Einsparungen führen.

3. Sollte eine interne Flottenmanagementfunktion beibehalten werden?

Langjährige Fuhrparkmanager oder Mitarbeiter mit ausgewiesener Fuhrparkverantwortung können über tiefgreifende Kenntnisse der Unternehmensstrategie, der Unternehmenskultur und der internen Abläufe verfügen, was sie zu wertvollen, wenn nicht gar unersetzlichen Mitarbeitern machen kann.

Sie können für Schlüsselprozesse, die ein Fuhrparkmanagement-Unternehmen nur schwer nachbilden kann, wie z.B. die Fahrerkommunikation, unverzichtbar sein, und ihre Dienste sollten nicht ohne sorgfältige Überlegung abgegeben werden.

Unabhängig davon, ob sich Unternehmen für ein Outsourcing entscheiden oder nicht, bleiben sie letztlich rechtlich für die Sicherheit und das Wohlergehen ihrer Fahrer verantwortlich. Zulieferer haben zwar die Verantwortung für das Risikomanagement, aber Unternehmen sollten dies überwachen und sicherstellen, dass die Leistungsstandards eingehalten werden.

Ein interner Fuhrparkmanager oder ein Mitarbeiter mit ausgewiesener Fuhrparkverantwortung kann

ebenfalls eine wichtige Rolle dabei spielen, den Wandel innerhalb einer Organisation voranzutreiben. Sie können einem Fuhrparkmanagement-Anbieter dabei helfen, die Akzeptanz von Fuhrparkinitiativen bei den wichtigsten Parteien im gesamten Unternehmen zu erreichen, die Umsetzung zu erleichtern und das Unternehmen bei der Erreichung strategischer Ziele zu unterstützen.

Diese Aufgaben erweisen sich oft als sehr viel schwieriger, wenn intern niemand die Verantwortung für die Fuhrparkfunktion eines Unternehmens hat.

4. Wie sollten ausgelagerte Verträge verwaltet werden?

Der Outsourcing-Partner sollte über eine Reihe von Abteilungen verfügen, die „Best-in-Class“-Dienstleistungen für alle flottenbezogenen Prozesse und Verfahren bieten. Es sollte jedoch eine Due-Diligence-Prüfung durchgeführt werden, um sicherzustellen, dass diese den geforderten Standards entsprechen und dass der bevorzugte Partner über die notwendigen Ressourcen und Fähigkeiten verfügt, um seinen Vertrag zu erfüllen.

Starke Kommunikationskanäle zwischen dem Fuhrpark und dem ausgelagerten Partner sind unerlässlich und müssen von Anfang an etabliert werden, um die Leistungserbringung in allen Bereichen zu verbessern und einen effizienten, optimierten Betrieb für Fahrer und Management gleichermaßen zu gewährleisten. Die wichtigsten Funktionen und Verantwortlichkeiten sollten klar definiert sein, um Verwirrung zu vermeiden und die Zuständigkeit sicherzustellen, und es sollte ein klarer Fahrplan für die Prozessimplementierung vorliegen.

Darüber hinaus sollten die Flottenmanagementleistungen, einschließlich der TCO-Einsparungen, transparent berichtet und sorgfältig überwacht werden. Service Level Agreements (SLAs) und messbare Key

Performance Indikatoren (KPIs) sollten folglich vorhanden sein, um sicherzustellen, dass die erwarteten Standards erfüllt werden.

SLAs werden sich natürlich je nach Art der ausgelagerten Dienstleistung unterscheiden, aber sie sollten sich auf die kritischsten Bereiche konzentrieren. Wenn sie zu umfangreich und komplex werden, können sie am Ende zu viel Zeit für die Auswertung beanspruchen.

Softwaresysteme können dabei helfen, die wichtigsten Variablen zusammenzuführen und das Datenmanagement für die Flottenmanagementpartner im Namen des Kunden zu zentralisieren.

Es sollten Kriterien definiert werden, die den Servicestandard für Fahrer und andere Beteiligte, Kostenkontrollverfahren, die Bereitstellung von Daten und Berichten, die Genauigkeit der Daten, wichtige Compliance-Bereiche (z. B. gesetzliche Prüfungen), Zeitrahmen für wichtige Prozesse (z. B. Fahrzeugbestellung) und die Verwaltung von Fahrzeugen regulieren.

Darüber hinaus sollten alle Ausgabenbereiche verglichen und sorgfältig überwacht werden - vom Fahrzeugleasing bis zum Kraftstoff - einschließlich kleinerer Kosten, die sich im Laufe der Zeit als erheblich erweisen können.

5. Wird mein Unternehmen einen wirtschaftlichen Nutzen aus der Investition ziehen?

Der Fuhrpark sollte nicht als Fixkostengröße betrachtet werden, sondern als ein Unternehmensbereich, der erhebliche Potenziale zur Realisierung von Effizienzsteigerungen und Kosteneinsparungen bieten kann.

Erhebliche Einsparungen lassen sich z. B. erzielen, wenn man die Einkaufsstrategie für den Fuhrpark von einem Lieferanten auf mehrere Lieferanten umstellt und dies professionell umsetzen lässt.

In Bezug auf die Fahrzeugbeschaffung kann ein Einzellieferant vielleicht auffällige Angebote für bestimmte Marken und Modelle oder in der Ausschreibungsphase anbieten, wird aber in der Regel nicht in der Lage sein, die besten Angebote für alle Fahrzeuge zu machen. Der Einsatz eines ausgelagerten Fachunternehmens, das den günstigsten Preis für jedes Fahrzeug von mehreren Lieferanten einholt, führt jedes Mal zu einer Reduzierung der Ausgaben. Der Return on Investment (ROI) des gesamten Outsourcings hängt letztlich vom Umfang und der Art der ausgelagerten Dienstleistungen, der Art des je-

weiligen Unternehmens sowie der Größe und Struktur des Fuhrparks ab.

Es sollte jedoch bedacht werden, dass nicht alle Vorteile des Outsourcings leicht messbar sind - es gibt auch einen positiven Investitionswert (Value on Investment, VOI) zu berücksichtigen. Dazu gehören zum Beispiel die Verbesserung der Unternehmensreputation durch höhere Standards im Kundenservice oder ein optimales Risikomanagement im Straßenverkehr.

Aus rein finanzieller Sicht kann die Wahl des richtigen Anbieters, der die erforderliche Transparenz und Einsicht in die verschiedenen kostentreibenden Komponenten bietet, unter dem Strich erhebliche Einsparungen bedeuten.



Autor:
Alexander Heß,
Geschäftsführer TraXall Germany

ÜBERBLICK IM ANBIETER DSCHUNDEL DER MOBILITÄT

Sie sind in der Mobilitätsbranche tätig und suchen nach dem passenden Anbieter in den Bereichen Mobility, Fleet, Travel, Transportation und Logistik? mobilTree hilft Ihnen dabei, den Überblick im Anbieter Dschungel zu wahren.

Auf www.mobilitree.net finden Sie garantiert passende Dienstleister.

Mobilität ist vielfältig und gewinnt immer mehr an Bedeutung. Ob im Fuhrparkmanagement, in der Elektromobilität oder auch im Sharing-Bereich, in kaum einer anderen Branche kann man solche Fortschritte in Themen wie Individualität und Nachhaltigkeit erwarten. Den Nutzern werden zahlreiche Möglichkeiten geboten, überall und zu jeder Zeit, Gebrauch über ein passendes Mobilitätsangebot zu machen. Um eine bessere Übersicht über die Vielzahligen Anbieter zu erlangen, wurde mobilTree

gegründet. Die Plattform fungiert als Matchmaker zwischen Entscheider in der Mobilität und Unternehmen – vernetzt Nutzer mit ihren gewünschten Anbietern.

Neben der leistungsstarken Suchfunktion durch Anbieter-Einträge glänzt das Portal mit relevanten Terminen der Mobilitätsbranche, einem umfangreichen Jobportal mit zahlreichen offenen Stellen in der Welt der Mobilität sowie tiefgehenden Fachbeiträgen.

mobilitree.net ist die optimale Startseite für alle Marktteilnehmer der Mobilität



Innovation Group Fleet & Mobility GmbH

Als Deutschlands größter unabhängiger Dienstleister im Bereich Schaden- und Reparaturmanagement unterstützen wir seit über 25 Jahren Versicherungen, Kfz-Flotten und Werkstätten bei der Bearbeitung von Kfz-Schäden. Mit über 360 Mitarbeitern/innen schaffen wir digitale und individuelle Lösungen.



Einsparung

Senkung der Schadenkosten bis 50% durch unseren modularen Service



Fuhrpark

Entlastung durch digitale Prozesse und persönliche Betreuung



Fahrer

100% Service für Schaden + Panne



Transparenz

Digitale Schadenakte + Reparatur-Tracking + Analyse-Tools



Service

Zugeschnitten auf die individuellen Anforderungen Ihres Fuhrparks



Persönlich

Feste Ansprechpartner (Key Account Manager/in)



Hervorragende Netzabdeckung

1.500 zertifizierte Kooperationspartner in Deutschland



Samuel Schmidt
Director Fleet

T: +49 (0) 172 9580441
E: samuel.schmidt@innovation.group
W: www.innovation.group/de



René Dietzel
Team Lead Sales &
Business Development Fleet

T: +49 (0) 172 2426987
E: rene.dietzel@innovation.group
W: www.innovation.group/de

Karosserie & Lackierung

- 1.100 Fachwerkstätten Hersteller-autorisiert
- Stundensatz im Durchschnitt 30% unter DEKRA
- Zertifiziert für Elektrofahrzeuge
- Instandsetzen vor Ersetzen
- Voraussetzung für Leasingfahrzeuge erfüllt

Wintec Autoglas

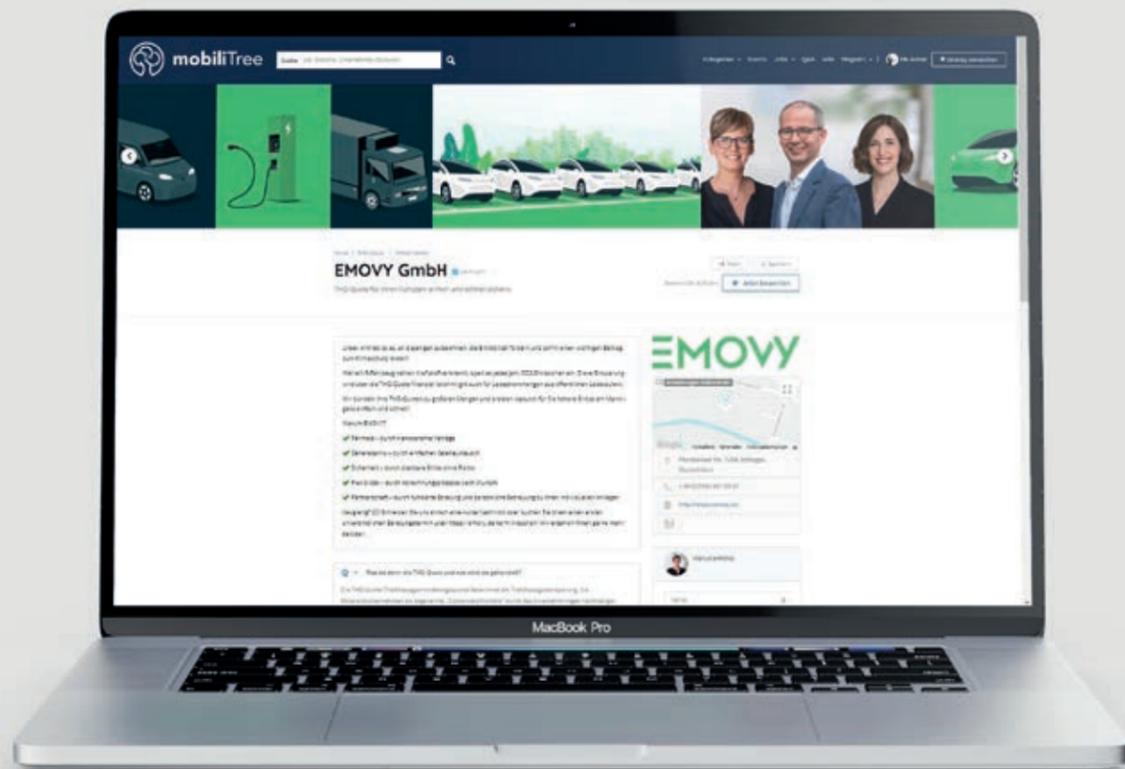
- Flächendeckend 400 Standorte
- Großkundenkonditionen
- Mobiler Service
- Hohe Reparaturquote
- Modernste Kalibrierungstechnik
- Ersatzteile in Erstausrüsterqualität

Drittschadenhilfe

- Steuerung der Anspruchsteller
- Reduzierung der Schaden- aufwände (Kraftfahrt-Haftpflicht)
- Imagegewinn durch freundliche, proaktive Vorgehensweise

Leasingrückgabe

- Reduzierung der Rückgabekosten
- Sensibilisierung der Fahrer
- Technische Prüfung



FÜHRERSCHEINKONTROLLE

Die wichtigsten Fragen beantwortet

Paul Becht ist Geschäftsleiter bei DriversCheck, einem Anbieter für digitale Kontrollsoftware im Fuhrpark. Seine Karriere hat er im Marketing und Produktmanagement des Unternehmens begonnen und kennt die Anliegen von Fuhrparkverantwortlichen dementsprechend genau. Wir haben mit ihm über die Notwendigkeit der Erfüllung der Halterpflichten gesprochen.

Führerscheinkontrolle, UVV-Vorschriften und noch dazu die ganze Papierarbeit. Herr Becht, woher kommt es, dass im Fuhrpark so viel kontrolliert werden muss?

Deutschland ist unbestreitbar ein sehr reguliertes Land, was unter anderem mit unserem Streben nach Sicherheit und festen Zuständigkeiten verbunden ist. Allerdings bringt die Bürokratisierung auch zusätzliche Hürden mit sich. Der Gesetzgeber hinterlässt mit den Halterpflichten für Unternehmen eine riesige Lücke beim Thema Effizienz und leistet keine Hilfestellung bei der Erfüllung der Pflichten. Diese Lücke schließen mittlerweile zum Glück andere Unternehmen, die sich auf die Aufgaben der Halterhaftung spezialisiert haben. Die Digitalisierung ist hier voll im Gange und die Entwicklung steht auch in Zukunft nicht still. Wer im Fuhrparkbüro seine Hausaufgaben macht, findet schnell eine Vielzahl von Anbietern, die jeweils unterschiedliche Methoden für die Bewältigung der Arbeiten anbieten.

Die Führerscheinkontrolle ist die Kernkompetenz von DriversCheck. Warum sollten Fuhrparkverantwortliche sich so intensiv mit dem Thema auseinandersetzen?

Zunächst einmal ist die Führerscheinkontrolle eine Halterpflicht, die eindeutig aus dem Gesetz hervorgeht. Sie nicht durchzuführen, ist mit sehr viel Risiko verbunden. Ich gehe mal davon aus, dass es für alle Fuhrparkverantwortlichen einleuchtend ist, warum die Führerscheine zu Beginn des Arbeitsverhältnisses kontrolliert werden müssen. Doch das sollte nicht die einzige Kontrolle bleiben: Es braucht schließlich nur einen Mitarbeiter oder eine Mitarbeiterin, die ihren Führerschein abgeben musste und anschließend einen Unfall baut. Dann befindet man sich als Fahrzeughalter rechtlich in einer äußerst ungünstigen Lage. Rechtsexperten empfehlen daher, dass der Führerschein von allen Fahrern und Fahrerinnen daher halbjährlich kontrolliert werden sollte. Damit sind die Fuhrparkverantwortlichen im Rechtsstreit auf der sicheren Seite.

Aber sollte es nicht in der Verantwortung der Fahrer und Fahrerinnen liegen, nicht ohne Fahrerlaubnis zu fahren?

Der Gesetzgeber sieht das teilweise auch so. Daher

müssen Fuhrparkverantwortliche nicht jeden Arbeitstag die Führerscheine kontrollieren. Allerdings bewertet der Gesetzgeber die Fahrzeuge des Unternehmens auch als potenzielle Gefahr. Dementsprechend muss das Unternehmen die Risiken zumindest minimieren. Diese Aufgabe spiegelt sich in der Pflicht zur regelmäßigen Führerscheinkontrolle und auch in den Unfallverhütungsvorschriften wider, obgleich eine komplette Vermeidung von Gefahren nie möglich sein wird.

Das mag auf einige Fuhrparkverantwortliche wie unnütze Arbeit wirken, allerdings würde es wesentlich mehr Chaos geben, wenn diese Regelung nicht bestünde. Darüber hinaus würden damit falsche Signale an FahrerInnen gesendet: Ihr werdet ohnehin nicht kontrolliert, also könnt ihr auch mit entzogener Fahrerlaubnis fahren.

Regelmäßige Führerscheinkontrollen sorgen hingegen dafür, dass solche Fälle eher gemeldet werden. Letztlich schützt die Regelung damit auch die betroffenen FahrerInnen vor sich selbst. Bei einem Unfall kämen diese nämlich in sehr große Schwierigkeiten.

Welche Regelungen führen bei Ihren Kunden noch zu Unverständnis?

Unverständnis gibt es kaum, vielmehr sind viele Verantwortliche gerade in kleinen Fuhrparks überrascht, welche Kontrollaufgaben im Rahmen der Halterpflichten auf sie zukommen. Die Unfallverhütungsvorschriften erfordern schließlich auch die regelmäßige Unterweisung der Mitarbeitenden. Obwohl alle ja einen Führerschein besitzen, müssen sie noch einmal im Umgang mit den Fahrzeugen geschult werden – jedes Jahr aufs Neue. Erklärt man den Verantwortlichen jedoch die Gründe, zeigen sie sich schnell einsichtig.

Warum muss der oder die Fuhrparkverantwortliche denn trotz der Führerscheinkontrolle jährlich die Fahrer und Fahrerinnen unterweisen?

Zunächst einmal müssen Fuhrparkverantwortliche das nicht zwingend selbst erledigen. Wir und unsere Mitstreiter am Markt bieten hier, genau wie zur Führerscheinkontrolle, digitale Lösungen an, die den Prozess stark vereinfachen und gleichzeitig rechtlich sicher sind. Mit einer passenden Lösung werden

die regelmäßigen Aufgaben der Halterhaftung für die Fuhrparkverantwortlichen quasi ein Selbstläufer. So wird ein manuelles Eingreifen nur in Ausnahmefällen notwendig.

Um jedoch zum Kern der Frage zurückzukommen: Auch hier geht es wieder um Sicherheit, sowohl für die fahrende Person als auch für dritte Verkehrsteilnehmende oder Mitarbeitende des Unternehmens. Nicht jede Person mit Führerschein besitzt ein eigenes Auto und nicht alle sind geschult im Umgang mit Ladung, mit der Bedienung von Elektroautos oder den wichtigen Kontrollen zu Fahrtbeginn. Im Einsatz für das Unternehmen ist aber gerade das Wissen, das über das Alltagswissen hinausgeht, häufig von großer Bedeutung.

Aber ich verstehe, worauf die Frage anspielt: Natürlich kann ich nachvollziehen, wenn solche Schulungen als Gängelei angesehen werden. Besonders, wenn der Fuhrpark ordentlich und gut organisiert ist. Das ist aber nicht immer der Fall – und so sorgt das Gesetz durch Vorschriften für ein Mindestmaß an Sicherheit.

Aber sind es nicht gerade die unorganisierten Fuhrparks, die solche Aufgaben ohnehin nicht durchführen?

Wie sich das in den Statistiken widerspiegelt, kann ich nicht beurteilen. Wenn es so wäre, gäbe es zumindest im Falle eines Unfalls schnell einen Schuldigen – und das betroffene Unternehmen würde in Zukunft für rechtliche Absicherung sorgen, denn die Strafen und die entstehenden Kosten sind nicht unerheblich.

Allerdings beobachten wir branchenübergreifend, dass sich aktuell viel im Fuhrpark und den Umgang mit den Vorschriften tut. Wir befinden uns mitten in einem Generationswechsel. Damit kommt auch ein neues Verständnis der Arbeit. Viele neue Fuhrparkmanager und -managerinnen sind mit digitalen Lösungen aufgewachsen und suchen direkt die

smarten Abkürzungen, anstatt sich mit den zähen manuellen Prozessen zufrieden zu geben. Sie geben solche unliebsamen Aufgaben einfach ab und sparen dem Unternehmen damit sogar noch Arbeitszeit und Kosten.

Aber auch bei alteingesessenen Fuhrparkleitern und -leiterinnen stoßen neue Entwicklungen und technische Lösungen auf Begeisterung: Nach Jahren von Aktenstapeln endlich die großen Aufgaben der Halterhaftung digital und ohne manuellen Aufwand zu erledigen, ist auch für sie eine spürbare Entlastung.

Wie sieht die Zukunft der Arbeit im Fuhrpark aus? Entfallen bald alle Routinearbeiten für die Fuhrparkverantwortlichen durch die Einführung digitaler Produkte?

Wie Sie anfangs schon angedeutet haben: Viele FahrerInnen und Fuhrparkverantwortliche sind nicht gerade begeistert von den Kontrollen oder den Präsenzterminen zur Fahrerunterweisung, ganz unabhängig vom Sinn der Vorschriften. Sie wollen eigentlich nur gute Arbeit machen und rechtlich auf der sicheren Seite stehen, ohne sich mit zeitraubenden Verpflichtungen herumschlagen zu müssen. Dementsprechend beobachten wir aktuell eine starke Nachfrage nach digitalen Produkten im Fuhrpark.

Allerdings entfallen die Arbeiten nicht einfach. Sie werden lediglich durch die Technologie vereinfacht. Es braucht immer jemanden, bei dem alle Fäden zusammenlaufen. Ohnehin mangelt es im Fuhrpark sicherlich auch mit umfangreicher Digitalisierung nicht an Arbeit. Nur haben die Fuhrparkverantwortlichen dank technischer Unterstützung mehr Zeit, sich um die alltäglichen anfallenden Aufgaben zu kümmern. Dafür sind sie dankbar und sicher werden sie auch davon begeistert sein, was die Zukunft noch bringen wird.



Autor: Paul Becht
Geschäftsleiter DriversCheck

DEINE FAHRER VERPENNEN DIE FÜHRERSCHEINKONTROLLE?

DriversCheck liefert die Lösung!

Wir sind deine Vertrauensperson beim Thema Halterhaftung in deinem Fuhrpark. Wir sichern dich nicht nur vor rechtlichen Fallstricken ab, sondern unterstützen dich auch bei der Umsetzung deiner Pflichten.

RUNDUM SORGLOS PAKET

Hole dir die Technologie der Zukunft in deinen Fuhrpark!

 FÜHRERSCHEINKONTROLLE

+

 FAHRERUNTERWEISUNG

Hier für **1,99€** je aktivem Fahrer



Scannen

Angebot sichern

+49 2234 9969770

vertrieb@drivers-check.de

www.drivers-check.de



FUHRPARK OUTSOURCING

Warum sich das Auslagern des Fuhrparkmanagements lohnt

Immer mehr Firmen entscheiden sich dazu den Fuhrpark an einen externen Dienstleister zu vergeben. Dies liegt nicht nur daran, dass das interne Fuhrparkmanagement sich oft als sehr kostenintensiv herausstellt, sondern vor allem an den Herausforderungen, die es mit sich bringt.

Die Verantwortlichen eines Fuhrparks haben täglich ein sehr vielfältiges Aufgabenspektrum zu bewältigen. Sie müssen eine Vielzahl von Vorschriften und Regelungen berücksichtigen. Kosten, Prozesse, Rechtssicherheit – das sind nur ein paar Punkte die ein Fuhrparkmanager stets im Blick haben muss. In der Praxis ist es oft der Fall, dass viele Fuhrparkmanager im Unternehmen den Fuhrpark nur „nebenbei“ verwalten und eigentlich ein anderes Hauptaufgabengebiet betreuen. Die Mitarbei-

ter kommen dadurch schnell an Ihre Grenzen. Eine entsprechende Ausbildung und Erfahrungswerte spielen im Fuhrparkmanagement eine große Rolle. Wir, als Graf Hardenberg Fuhrparkmanagement GmbH, haben uns darauf spezialisiert Unternehmen im Fuhrparkmanagement zu beraten und bei den einzelnen Aufgaben zu unterstützen, hin bis zu der kompletten Verwaltung Ihres Fuhrparks. Unsere Kunden gewinnen dadurch die Zeit und Kapazität sich auf Ihr Kerngeschäft zu konzentrieren.

„In der aktuellen Zeit hätte ich ganz gerne eine Glaskugel, die mir die Zukunft vorhersagt. Da es so etwas leider nicht gibt, ist eines klar: Wir müssen die Herausforderungen annehmen, wie sie sind – und mit den bestmöglichen Lösungen darauf Antworten.“ – Mirko Ilgenstein



IHR FUHRPARK FÜR SIE MASSGESCHNEIDERT!

Ihr persönliches Fuhrparkmanagement

Wir bieten als neutraler, markenunabhängiger Fuhrparkdienstleister sämtliche Dienstleistungen an, die Sie zum operativen Handling Ihres Fuhrparks benötigen. So können Sie sich auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren.

Wir beraten Sie individuell, persönlich und vor Ort.

Durch unseren Service haben wir die Chance und Herausforderungen Ihres Fuhrparks jederzeit im Blick!



Ansprechpartner:

Mirko Ilgenstein
Singener Straße 17
78267 Aach

07774 501 531

mirko.ilgenstein@grafhardenberg.de

Mehr Informationen unter:

www.grafhardenberg.de



EFFIZIENTES FUHRPARKFOLIEREN AM BEISPIEL VON EFAPLEX

Martin Kaus ist ein erfahrener Fuhrparkleiter. In Doppelfunktion ist Kaus bei der Firma EFAPLEX Tor- und Sicherheitssysteme GmbH & Co. KG in Bruckberg für die Bereiche Fuhrpark und Arbeitssicherheit verantwortlich. Bei einer Gesamtfuhrparkgröße von 280 Fahrzeugen und 6 Konzernstandorten lässt sich dieses Aufgabenfeld nur mit einem funktionierenden Netzwerk an Partnern und optimierten Abläufen bewerkstelligen. Um bei der Einsteuerung neuer Fahrzeuge für die Flotte den bestmöglichen Prozess zu erleben, hat Kaus alle beteiligten Partner miteinander vernetzt. Gut 50% der Flotte sind für die Mobilität der Servicetechniker vorgesehen und haben somit einige ergänzende Gewerke wie Folierung, Fahrzeugeinrichtung und GPS.

Optimierte Prozesse für Kostenreduktion

Vielerorts erlebt man es, dass Fuhrparkleiter zunächst die Autos vom Händler bekommen und dann die einzelnen Gewerke nachgelagert umsetzen lassen. Der große Nachteil dieser Vorgehensweise: Trotz erfolgter Auslieferung und damit auch Kostenaktivierung ist das Fahrzeug durch erforderliche Stand- und Umrüstzeiten nicht unmittelbar einsatzbereit. Warum also nicht den Prozess so umstellen, dass die Kosten erst dann anfallen, wenn das Fahrzeug direkt in den Einsatz geht?

Fuhrpark folieren direkt vor Ort

Und so hat Martin Kaus den Auslieferungsprozess des gemischten Kauf-/Leasing-Fuhrparks umgestellt und alle Beteiligten in einer effizienten Prozesskette miteinander vernetzt. Bestellt werden die Mercedes-Benz Sprinter beim lokalen Händler Schreiner & Wöllenstein GmbH & Co. KG in Ergolding. Die Anlieferung erfolgt jedoch zum Mercedes-Benz Händler Bruno Widmann GmbH & Co. KG in Schwäbisch Hall, wo die Aufbereitung mit Fußmattenausstattung, Betankung und Bereifung durchgeführt wird.

Anschließend werden die Fahrzeuge an den Flottenbeschrifteter und Folierungsspezialisten SIGNAL Design GmbH in Schwäbisch Hall überstellt. Am

Hauptstandort von SIGNAL erhalten die Fahrzeuge Ihre markante, werbewirksame Fahrzeugfolierung. Den Fuhrpark zu folieren ist für EFAPLEX ein wichtiger Bestandteil der Marketingstrategie und dient als erster non-verbaler Touchpoint zur Zielgruppe. Sebastian Kreuzer, Vertriebsleiter von SIGNAL Design beschreibt die langjährige Zusammenarbeit als „eine vorbildliche Partnerschaft auf Augenhöhe, mit der richtigen Kombination aus Kundenanspruch und Gespür für die technische Machbarkeit“. Bei der Folierung der ganzen Flotte kommt es auf gute Abstimmung und optimierte Prozesse an.

Koordination aller ausliefernder Händler, Fuhrparkleiter, dem Fahrzeugeinrichter sowie den Folientechnikern

Nach erfolgter Fahrzeugfolierung übernimmt der Einbaupartner Hegla Fahrzeugbau GmbH & Co. KG aus Satteldorf. Dort werden neue Fahrzeugeinrichtungen der Firma StoreVan Deutschland (Fami) oder generalüberholte Fahrzeugeinrichtungen, die



aus ausgeflotteten EFAPLEX-Sprintern übernommen werden können, installiert.

Während der Standzeit bei Hegla koordiniert Projektleiter Marc-Alexander Stachel den letzten Einbaupartner: Ein mobiles Montageteam vom Spezialisten für elektronische Flotten- und Fuhrparklösungen Wollnikom GmbH installiert während der Standzeit in Satteldorf die GPS-Ortung in den Fahrzeugen. Sind alle Gewerke vollzogen, erfolgt die Zulassung und Kostenaktivierung. Eine unmittelbare Fahrzeugüberführung an die sechs Konzernstandorte mit Übergabe an den Nutzer sorgen dann innerhalb kürzester Zeit für die sofortige Inbetriebnahme.

Ein Prozess, der sich eingespielt hat und für den Fuhrparkleiter Martin Kaus eine große Erleichterung ist: „Unsere Montagefahrzeuge sind unsere Visitenkarten bei unseren Kunden. Nur mit einem professionell ausgestatteten Fahrzeug können wir den Anspruch, den wir an unsere Toranlagen stellen,

auch beim Kunden vermitteln. Dazu gehört auch das Erscheinungsbild. Wir sind Weltmarktführer im Bereich der schnelllaufenden Industrietoranlagen, da ist es nur logisch, dass wir beim Europameister für Fahrzeuge Folierungen für unsere EFAPLEX-Serviceflotte bekleben lassen.

Die räumliche Nähe der beteiligten Partner und deren interne Kommunikation ist ein weiterer Vorteil, der die Prozesskette erheblich erleichtert. Alle Partner sind hochprofessionell und durch die lange Zusammenarbeit hat sich hier schon eine freundschaftliche Beziehung zu den einzelnen Kontakten entwickelt, sodass auch „besondere Ereignisse“ schnell und unkompliziert gelöst werden können“, so Kaus.

Alle Partner kommunizieren miteinander und Kaus sowie die beteiligten Unternehmen können sich auf einen reibungslosen Auslieferungsprozess verlassen.

FAHRZEUGEINRICHTUNG CLEVER GEDACHT!

Aluca bietet umfassende Lösungen für Fuhrparkbedürfnisse



Mit den aluServices bietet Aluca die 360-Grad-Lösung für alle Belange des modernen Fuhrparks.

Jede Branche und jede Firma hat eigene Anforderungen für ihren Fuhrpark. Deshalb ist es wichtig, dafür maßgeschneiderte Angebote zu bieten. Diese Lösungen beginnen bei der Beschaffung der Fahrzeuge und ziehen sich durch den gesamten Nutzungsprozess der Flotte. Auch der Aspekt der Nachhaltigkeit bleibt bei Aluca im Fokus.

Am Anfang von jeder verlässlichen Lösung steht eine fundierte Analyse. Das Ziel dieser Analyse ist die optimierte Fahrzeugeinrichtung. Gemeinsam mit dem Kunden werden dabei die täglichen Abläufe bis in die Details untersucht und eingeordnet. Zu diesen Abläufen gehören das Beladen der Fahrzeuge, das Ausladen vor Ort, die Vorgänge am Einsatzort bis hin zur Baustellenreinigung und sogar das Inventar im Fahrzeug. So werden die nötigen Erkenntnisse für einen Lösungsansatz gefunden und es ergibt sich ein genaues Bild über räumliche Beschränkungen, Gewichtslimits und Sicherheitsaspekte.

Auch die Zugänglichkeit, die erforderlichen Werk-

zeuge und bevorzugten Materialien werden berücksichtigt. Mit dem gewonnenen Ergebnis wird gemeinsam mit dem Kunden die optimale Fahrzeugeinrichtung entworfen und installiert. Diese ist dann perfekt zugeschnitten auf individuelle Abläufe und Anforderungen.

Lösungen von Profis für Profis in Zusammenarbeit mit Partnern

aluServices von Aluca ist die 360-Grad Full-Service-Lösung für jeden Firmen-Fuhrpark inklusive Übernahme der kompletten Projektabwicklung und Visualisierung der Projektfortschritte über das Aluca Flottenportal.

Individuelle Bedürfnisse stehen im Mittelpunkt und mit Aluca hat der Kunde das gute Gefühl, einen verlässlichen Partner für alle Problemstellungen im Flottenbereich an der Hand zu haben. Kompetenz, Fachwissen und Kundenorientierung sind die Pfeiler für eine langfristige Geschäftsbeziehung. Aluca ist der passende Partner dafür!



Die Shadowboards von Aluca sind so organisiert, dass Werkzeuge und Arbeitsgeräte ohne Zeitverluste durch überflüssige Suche sofort greifbar sind. Die Grundlage dafür ist die 5S-beziehungsweise 5A-Arbeitsgestaltung.

Die Problematik der ortsunabhängigen Stromversorgung ist das Metier des Unternehmens Zeliox, ebenfalls ein Partner von Aluca. Mithilfe einer mobilen Powerstation können Elektrowerkzeuge und Akkus überall unab-

hängig vom Standort geladen und eingesetzt werden. Mit dem Partnerunternehmen SIGNAL Design deckt Aluca den Bereich der Fahrzeugbeschriftungen ab. Diese Beschriftungen können als Teil- oder Vollfolierungen gefertigt werden.

All diese Bereiche sind für Kraftfahrzeuge und Anhänger verfügbar und können als Kauf oder in einer Leasingvariante angeboten werden.



Jetzt mehr Infos unter www.aluca.de

ALUCA

PAY PER USE-REIFEN- UND FAHRZEUGWARTUNGSLÖSUNGEN

Bridgestone, ein weltweit führender Anbieter von Reifen und nachhaltigen Mobilitätslösungen, bringt Fleetcare Go Plan auf den Markt, eine neue Premium-Reifen- und Fahrzeugwartungslösung für kleine und mittlere Flotten, die Pkw und Transporter betreiben.

Maximilian Pauge, Bridgestone Mobility Solutions Business Manager für Deutschland, spricht über die spezifischen Herausforderungen, mit denen kleine und mittlere Flottenmanager konfrontiert sind, und wie Bridgestone ihnen bei dieser neuen Lösung helfen will.

PAUGE: Flottenmanager kleiner und mittlerer Flotten haben viele verschiedene Verantwortlichkeiten. Es fehlt Ihnen möglicherweise die notwendige Zeit, die ein Vollzeit-Flottenmanager hat, um die volle Kontrolle über den Flottenbedarf, Wartung, Lieferanten, Berichterstattung, Beschaffung, Prognose usw. zu behalten. Fleetcare Go Plan ist eine einsatzbereite Lösung, die aus Premium-Reifen von Bridgestone, effizienter Fahrzeugwartung und einer intelligenten Schnittstelle mit Telematik besteht, die es ermöglicht, all diese Anforderungen abzudecken und gleichzeitig Zeit zu sparen.

Da das unsichere wirtschaftliche Umfeld alle Unternehmen – insbesondere die kleineren – täglich vor Herausforderungen stellt, stehen sie auch unter hohem Druck, die Betriebskosten der Flotte zu optimieren. Mit Fleetcare Go Plan können sie jetzt etwas bewegen. Unsere neue Lösung hilft ihnen, die Kosten durch einen Abonnementdienst mit nutzungsabhängigen Preisen und einfachen und vorhersehbaren monatlichen Zahlungen zu kontrollieren.

Welche Bedeutung haben die Reifen- und Fahrzeugwartung für diese kleineren und mittleren Flotten und wie kann Fleetcare Go Plan dazu beitragen?

PAUGE: Natürlich wirkt sich die Nichtverfügbarkeit z.B. durch Pannen eines Fahrzeugs negativ auf den Geschäftsbetrieb aus. Dies trifft vor allem auf Unternehmen zu, in denen Sie keine Ersatzfahrzeuge haben. Korrekte Reifen und eine ordnungsgemäße Wartung helfen Managern, die Verfügbarkeit ihrer Flotte und die Sicherheit ihrer Fahrer zu verbessern. In dieser Hinsicht umfasst unser Fleetcare Go Plan-Angebot sowohl Bridgestone-Testsieger als auch ein komplettes Reifen- und Fahrzeugwartungspaket, das von professionellen Servicepartnern von Bridgestone durchgeführt wird. Alle abonnierten Fahrzeuge sind über die Webfleet-Technologie, Europas

führende Flottenmanagementlösung, miteinander verbunden. Unsere dedizierte Flottenplattform zentralisiert alle relevanten Wartungsinformationen zu allen Fahrzeugen, Vertragsstatus und Rechnungsstellung. Dies gibt Flottenmanagern vollen Einblick und Kontrolle über den Flottenstatus und die Ausgaben. Wir helfen ihnen grundsätzlich, ihrer Flotte immer einen Schritt voraus zu sein und schnell auf Fahrzeug- und Fahrerbedürfnisse zu reagieren. Premium-Reifen und die richtige Reifen- und Fahrzeugwartung können den Kraftstoffverbrauch senken und die Sicherheit der Fahrer auf der Straße gewährleisten. So kann Fleetcare Go Plan helfen, die Betriebskosten zu senken und die immer ehrgeizigeren Nachhaltigkeitsziele des Unternehmens zu erreichen.

Fleetcare Go Plan ist ein auf Abonnements basierendes Modell. Wie kann das den kleineren und mittleren Flotten helfen?

PAUGE: Wie bereits erklärt ist Fleetcare Go Plan ein Pay-per-Use-Abo-Modell. Dies bedeutet, dass Fixkosten in variable Kosten umgewandelt werden, die an das Tätigkeitsniveau (und den Umsatz) des Unternehmens gebunden sind. Fleetcare Go Plan bietet einen monatlichen Festpreis pro Fahrzeug basierend auf seiner Nutzung und dem ausgewählten Paket. Dieser Preis wird automatisch alle sechs Monate neu berechnet, um so nah wie möglich am tatsächlichen Reifen- und Wartungsverbrauch zu bleiben. Selbst wenn sich die Fahrzeugnutzung vom ursprünglichen Angebot entfernt, vermeiden wir finanzielle Überraschungen am Vertragsende. Am Ende zahlt ein Kunde immer nur für Reifen und Dienstleistungen, die tatsächlich erhalten wurden.

Ein Flottenmanager kann jederzeit problemlos die Reifen- und Wartungsausgaben pro Fahrzeug überprüfen und zukünftige Ausgaben vorhersagen. Dies kann auch andere Entscheidungen im Zusammenhang mit dem Flottenmanagement unterstützen. Fleetcare Go Plan ist die perfekte Lösung, um die Betriebskosten zu kontrollieren und zu optimieren und gleichzeitig die Wartung und Sicherheit der Flotte zu optimieren.



fleetcare

/ FLEETCARE GO PLAN

Ihre Premium-Reifen- und Fahrzeugwartungspakete

Die Maximierung der Effizienz Ihrer Flotte und die Sicherheit Ihrer Fahrer sind eine große Verantwortung, bei der Sie keine Kompromisse eingehen können. Der neue Fleetcare Go Plan ist ein einzigartiger Abonnementsservice für Reifen und Fahrzeugwartung, der Premiumprodukte und ein engagiertes Serviceteam für gewerbliche Transporter und Pkw-Flotten bietet, angepasst an Ihre spezifischen Abläufe und unterstützt durch Telematik. Intelligente Einblicke helfen Ihnen, Ihrer Flotte einen Schritt voraus zu sein, schnell auf die Bedürfnisse Ihrer Flotte zu reagieren und Ihre Fahrer sicher auf der Straße zu halten.



GEWINN
EFFIZIENZ



KONTROLLE
DER KOSTEN



SPARE
ZEIT



SORGE FÜR DIE
SICHERHEIT DER FAHRER
AUF DER STRASSE

SAME PROCEDURE AS LAST YEAR?

Es ist ein leidiges Thema, denn es taucht unweigerlich am Ende eines jeden Jahres auf: Die Versicherungssanierung. Bereits optimierte Flotten sind hier gut aufgestellt, für alle anderen ist es wichtig zu verstehen, wie ein Versicherer denkt und welche Parameter er bei seiner Betrachtung heranzieht.

Folgenden Punkte sind wichtig:

1) Die geheimnisvolle Schadenquote

Ein Kfz-Versicherer schaut am Jahresende zunächst auf die Schadenquote einer Flotte. Wenn diese schlecht ausfällt, wird er versuchen, die Kfz-Prämien zu erhöhen. Doch wie berechnet sich eine Schadenquote ganz konkret? Das lässt sich in einer einfachen Formel zusammenfassen:

$$\text{Schadenquote} = \frac{\text{Netto-Aufwand}}{\text{Netto-Prämie}}$$

Der **Netto-Aufwand** ist die Summe aller Zahlungen und Reserven, die für einen Fuhrpark im Versicherungsjahr angefallen sind.

Die **Netto-Prämie** ist die Summe aller Kfz- (bzw. Versicherungs-) Prämienbeträge exklusive Versicherungssteuer, die an den Versicherer für das Versicherungsjahr geleistet wurden.

2) Wie kalkuliert ein Kfz-Versicherer?

Die meisten Versicherer streben in aller Regel eine Schadenquote von ca. 60 % - 80 % an.

Die bei solchen Schadenquoten positive Differenz aus Netto-Prämie und Netto-Aufwand benötigt der Versicherer, um sich selbst gegen größere Risiken (bspw. Personenschäden) über Rückversicherer abzusichern, seine Administrations-Kosten zu decken und nicht zuletzt einen Gewinn zu erwirtschaften.

Erfahrungsgemäß lässt sich daher sagen:

Schadenquote deutlich unter 70 %

Man sollte dringend mit dem Versicherer über eine Absenkung der Kfz-Prämie sprechen.

Schadenquote >80 % - 100 %

Der Versicherer wird sich die Zahlen der Flotte genau anschauen und zumindest für das Folgejahr über eine Erhöhung der Prämie nachdenken.

Schadenquote >100 %

Der Versicherer wird nicht nur darüber nachdenken, sondern höchstwahrscheinlich eine Erhöhung für das Folgejahr durchsetzen. Im schlimmsten Fall wird er die Flotte nicht weiter versichern wollen.

Wie lässt sich eine Prämie langfristig stabilisieren?

Neben kurzfristigen Maßnahmen, welche man mit einer detaillierten Analyse der Schadendaten erzielen kann, sollte jedoch immer das Ziel sein, den Schadenaufwand so konstant wie möglich zu halten. Damit stellt man sicher, dass man sich nicht jedes Jahr wieder von Neuem in Verhandlungen mit seinem Versicherer befindet und maximale Stabilität in das Thema bekommt.



Versicherer versichern Risiken. So einfach. Je größer und undurchsichtiger das Risiko und je stärker die Schwankungen aus Sicht des Versicherers, desto höher die vorgenommenen Risikoaufschläge. Auch das ist nachvollziehbar. Im Umkehrschluss bedeutet das aber auch: Je genauer der Versicherer das Flottenrisiko ein- und abschätzen kann, je stabiler der Aufwand und je transparenter die Flotte ist, desto geringer wird der Risikoaufschlag für die Flotte ausfallen.

Schon bei der Prämienkalkulation berücksichtigt ein Versicherer i.d.R. wohlwollend ein professionelles Schadenmanagement, da es über die Schäden mit kompetenten Schadenmeldungen informiert. Auch wenn er vorab weiß, wo und zu welchen Konditionen die Fahrzeuge repariert werden, beeinflusst das die Prämienkalkulation positiv.

Wenn man seinem Versicherer dann noch durch standardisierte, automatisierte Einreichung von Ansprüchen, den administrativen Aufwand in der Abwicklung auf ein Minimum reduziert, wird er bei einer Prämienkalkulation noch wohlgesinnter sein.

Eine Flotte sollte weiterhin verstehen lernen, wie die Schäden zustande kommen. Auch wie sich diese exakt nach Art und Höhe zusammensetzen, was die Höhe des Schadenaufwands in welcher Form beeinflusst und wie man auf einer Basis exakter und fundierter Daten ein langfristiges Gesamtkostenoptimum erreichen kann, ist dabei sehr wichtig.

Man sollte im Hinterkopf haben, dass jeder Euro, den man beim Versicherer einreicht, auf Dauer immer mit Aufschlägen belegt sein wird. Noch dazu wird jeweils 19 % Versicherungssteuer anfallen, die für ein Unternehmen nicht absetzbar sind: Das macht jegliche Absicherung sehr teuer.

Fazit :

Das Ziel muss es daher sein, möglichst viel des abschätzbaren Aufwandes selbst zu tragen und am Ende wirklich nur das zu versichern, was ein echtes, unvorhersehbares Risiko für ein Unternehmen darstellt. Damit es im nächsten Jahr nicht heißt „Same procedure as every year“.



Autor:
Florian Behn,
Senior Key-Account-Manager
Claimini GmbH

motum – Die Software für digitales Schaden- und Wartungsmanagement

Mit der motum-Software verwalten Sie Schäden, Services sowie Instandhaltungsmaßnahmen digital und effizient.

Ihre Vorteile auf einen Blick:

-  **Transparenz über den aktuellen Fahrzeugzustand**
-  **Deutliche Arbeitserleichterung und Zeitersparnis**
-  **Senkung der Reparatur- und Wartungskosten**
-  **Flexible Einbindung der eigenen Servicepartner bzw. Werkstätten**



Jetzt Kontakt aufnehmen:

Dr. Moritz Weltgen
 Co-Founder & CEO
moritz@repairfix.eu
 +49 160 845 7684



INTERVIEW
 MIT MORITZ
 WELTGEN

Digitales Schaden- und Wartungsmanagement

Moritz, warum sollten sich Fuhrparkverantwortliche mit der Digitalisierung ihres Schaden- und Wartungsmanagements auseinandersetzen?

In den meisten Unternehmen sind die Prozesse derzeit noch sehr analog und erfordern einen hohen administrativen Aufwand sowie viele Abstimmungen mit Fahrern, Werkstätten oder Versicherungen oder werden einfach ausgelagert. Das kostet oft so oder so viel Zeit und Geld.

Mit einer Software wie motum profitieren Fuhrparkverantwortliche gleich mehrfach. Ich verdeutliche das gerne an Beispielen. Unser Kunde Knuspr, bei dem die Fahrer oft das Fahrzeug wechseln, behält durch unsere Checklisten immer den **aktuellen Überblick über den Fahrzeugzustand und kann so frühzeitig Probleme erkennen und beheben**. Das DRK Mönchengladbach kann dank der digitalen Schadenmeldungen und den vollständig ausgefüllten Unfallberichten **rund 75% des früheren Aufwands reduzieren**. Die Serviceflotte AlscO nutzt unser deutschlandweites Werkstatt-Netzwerk inkl. digitalem Schadenmanagement und Online-Terminvereinbarung für Fahrer und Werkstatt.

Alles in allem wird dem Fuhrparkteam also die Arbeit durch eine intelligente, vernetzte und individuelle Lösung erleichtert. Die **höhere Transparenz** über die verschiedenen Schaden- und Wartungsdaten führen zudem zu einer **signifikanten Reduktion der Reparaturkosten**.

Was macht RepairFix anders als z. B. klassische Schadensteuerer?

Wir sehen uns absolut nicht als Konkurrenz zu klassischen Schadensteuerern. Vielmehr sind wir überzeugt davon, dass ein Großteil der operativen Aufgaben im Fuhrparkmanagement mit Hilfe von Software einfacher und effizienter gestaltet werden kann – und zwar für alle involvierten Parteien. **Unser Ziel ist es, den Fuhrparkverantwortlichen damit die Möglichkeit zu geben den eignen Fuhrpark optimal zu betreiben** ohne zwangsläufig wichtige Entscheidungen aus der Hand geben zu müssen oder einen zu hohen administrativen internen Aufwand zu erzeugen.

Für das Schadenmanagement bedeutet das z.B., dass unsere Kunden mit Hilfe unserer Software nicht erst informiert werden, wenn die Reparatur schon abgeschlossen ist. **Vielmehr sind sie in Echtzeit bei den Prozessen dabei** und können – je nach Wunsch – aktiv Entscheidungen treffen und in den Prozess eingreifen. Desweiteren können die eigenen Servicepartner eingebunden oder auf ein zertifiziertes Werkstattnetzwerk zurück gegriffen werden.

Cool bleiben!



Durst nach Entspannung?



Mit Christian Danner

DER FLOTTENTAG

9. SIGNAL FLOTTENTAG

07. Oktober 2021 | Schwäbisch Hall



Die Flottenbranche ist bekannt für die geselligen und familiären Branchentreffs über das ganze Jahr verteilt. Der SIGNAL Design Flottentag überzeugt durch entspannte und familiäre Atmosphäre und guten Wissensaustausch mit Netzwerk-Charakter.

124

DER FLOTTENTAG
Die Talkgäste 2023, Teilnehmer der Podiumsdiskussion, Rückblick zum 10. Flottentag und die ausstellenden Unternehmen

DIE TALKGÄSTE AUF DEM 11. FLOTTENTAG 2023

Oliver Kahn & Katrin Müller-Hohenstein im Gespräch über die Mobilität im Profisport, Erfahrungen, Änderungen und Learnings der vergangenen Jahre.



Foto: Jana Kay/ZDF

Oliver Kahns Profi-Karriere als Torhüter begann beim Karlsruher SC, 1994 wechselte er zum FC Bayern München, mit dem er 14 Jahre lang zahlreiche Titel gewann. Oliver Kahn wurde achtmal Deutscher Meister, sechsmal DFB-Pokal-Sieger und 2001 Champions League Gewinner. Dreimal wurde er zum Welttorhüter des Jahres und 2002 zum besten Spieler der Weltmeisterschaft gewählt. Seit Juli 2021 ist Oliver Kahn Vorstandsvorsitzender des FC Bayern München.

Aber nicht nur sein geballtes Wissen aus dem Sport- und Fußballbereich machen ihn zu einem spannenden Gast des Flottentags. Ende 2011 schloss Oliver Kahn sein Studium der Betriebswirtschaftslehre erfolgreich mit dem Titel Master of Business Administration ab. Motivation und Leadership sind zentrale Themen, mit denen sich Oliver Kahn als Autor, Redner und Unternehmer auseinandersetzt. Zudem gründete er im selben Jahr die Oliver Kahn Stiftung, die den weltweiten Aufbau von „Safe-Hubs“ in sozialen Brennpunkten zugunsten strukturell benachteiligter Kinder und Jugendliche fördert. Jeder Safe-Hub gilt als sicherer Ort und verfügt über einen Fußballplatz sowie einen Bildungscampus. Durch das Angebot eigens konzipierter EduFootball-Programme werden dort junge Menschen in ihrer Persönlichkeitsentwicklung gestärkt und ihnen die Chance auf eine bessere Zukunft ermöglicht.

Katrin Müller-Hohenstein ist eine deutsche Fernseh- und Radiomoderatorin und moderiert seit 2006 im ZDF *das aktuelle Sportstudio* sowie einige Liveübertragungen von Sportveranstaltungen.

Seit 1988 moderiert Müller-Hohenstein beim Radio in Nürnberg und München, wechselt 2006 dann zum Fernsehen und moderiert seitdem *das aktuelle Sportstudio* beim ZDF. Seit 2010 moderiert Müller-Hohenstein sämtliche sportliche Großereignisse, wie beispielsweise die Olympischen Spiele oder Fußball-Weltmeisterschaften.

2010 moderierte Sie mit Oliver Kahn die Fußball-Weltmeisterschaft und 2012 die Fußball-Europameisterschaft.

Katrin Müller-Hohenstein moderiert sowohl im Sportstudio als auch direkt aus den Lagern der Sportler.

NOCH MEHR GEBALLTES WISSEN

Podiumsdiskussion mit den Top-Managern der betrieblichen Mobilität

Gemeinsam repräsentieren Sie über 70.000 Dienstwagen. Ihr Wort hat Gewicht bei Herstellern und in der Branche. Doch in großen Fuhrparks gilt ebenso wie in Kleinen: Die Branche wandelt sich! Die Mobilitätswende lässt im Alltag längst nicht mehr nur die Bestellung und Verwaltung von Dienstwagen zu. Das Berufsbild des Fuhrparkmanagers ist heute ein komplett anderes, als es das noch vor 10 Jahren war.

In einer Podiumsdiskussion sprechen auf dem Flottentag die Top-Manager der deutschen Mobilitätsbranche **Stephan Tschierschwitz**, **Alexander Volpp** und **Colin Maurice Baumgart** über die aktuellen neuen Aufgabenfelder durch die Mobilitätswende, neue Mobilitätsformen und geben einen Ausblick, wie die betriebliche Mobilität der Zukunft aussehen könnte.



Stephan Tschierschwitz
Leiter Mobilitätslösungen
Schwarz Mobility Solutions GmbH



Alexander Volpp
Leiter Fuhrparkmanagement
Würth Group



Colin Maurice Baumgart
Global Car Fleet Management und Procurement bei SAP SE



Ihre neue Job-Routine: Dienstwagen wechseln.

(Mit SIXT+ flex, der ultra-flexiblen Alternative zum Firmenwagen)

Fahren Sie mit dem SIXT+ flex Auto Abo, was Sie wollen, wann Sie wollen und wechseln Sie innerhalb Ihres Mobilitätsbudgets jederzeit das Fahrzeug. Für weitere Infos kontaktieren Sie uns unter sixtplusflex@sixt.com.

RÜCKBLICK: DER 10. FLOTTENTAG 2022

Im Oktober jeden Jahres - seit 2013 - findet der SIGNAL Design Flottentag statt. Fuhrparkleiter, Corporate Mobility Manager und Dienstleister der Mobility Branche kommen in Schwäbisch Hall zusammen, um einen Tag lang zu netzwerken, Vorträgen zu lauschen, sich weiterzubilden. Der Tag klingt mit einer Abendveranstaltung aus.

Das 10-jährige Flottentag-Jubiläum feierte SIGNAL Design 2022 mit vier Europa-Autoprämieren und einem hochkarätigen Speaker: Matthias Müller, Ex-VW- und Porsche-Konzernchef.

Vier Europaprämieren in Schwäbisch Hall

Wie der SIGNAL Design CEO Markus Schaeffler in seiner Begrüßung erwähnte, war an diesem Tag Schwäbisch Hall der Nabel der Automobilindustrie: gleich vier Europaprämieren wurden am 10. Flottentag gefeiert. Der Lotus Eletre, ORA Funky Cat, Nio ET7 und MG4 konnten von den Besuchern und Ausstellern gleichermaßen bewundert werden. Teilweise war der Marktstart erst eine Woche später, wie beim Nio ET7, oder erfolgte erst noch Ende des Jahres. Der Lotus Eletre war noch im Entwicklungsstadium eines Mockups und weit von der Serienfertigung entfernt. Dennoch durften die Besucher und Aussteller es schon bewundern. Auch der Skoda ENYAQ iV erlebte beim Flottentag die Händler-Markteinführung.

Motor-Talk mit Matthias Müller und Dr. Walter Döring

Um die Mittagszeit wurde das bott Business Lunch eingeleitet. Der Sternekoch vom Restaurant Reber's Pflug Hansi Reber, sowie der mehrfache deutsche Grillmeister Simon Kuch aus Schwäbisch Hall verwöhnten die Besucher mit butterzartem Fleisch und frischem Gemüse. Gestärkt ging es nach der Mittagspause mit dem Höhepunkt der Veranstaltung weiter: der Motortalk mit Ex-VW- und Porsche-Konzernchef Matthias Müller und Wirtschaftsminister a.D. von Baden Württemberg Dr. Walter Döring. Matthias Müller gab Einblicke in Konzerndenken und die Hintergründe von Entscheidungen der vergangenen Jahre. Matthias Müller und Dr. Walter Döring sprachen über die Trends der



Zukunft am Beispiel der ausgestellten Fahrzeuge. Von aktuellen Lieferketten-Themen, Marktsituationen, Entwicklung von BEV-Fahrzeugen, ging Matthias Müller nochmals ausdrücklich auf die Technologie-Offenheit ein, die die Politik der Wirtschaft nicht vorschreiben sollte. Besonders hervor hob er die alternativen Brennstoffe, mit denen 1,8 Milliarden weltweit fahrenden Fahrzeuge sofort etwas für die Umwelt getan werden könnte. Aber auch einen Ausblick in die Zukunft für die kommenden Jahre gab er den interessiert lauschenden Besuchern. Auf die Frage aus dem Publikum, welches Auto er am meisten mag, antwortet Herr Müller, dass er aktuell am liebsten mit seinem T6 unterwegs ist. Seine persönlichen Einblicke rundeten den Motortalk ab.

Die menschliche Mobilität – was ist das eigentlich genau?

Nach einem Brezelfrühstück, der lockeren Begrüßung durch SIGNAL Design CEO Markus Schaeffler und einer ersten Runde Networking

zwischen Ausstellern und Besuchern, referierte der Mobilitätsforscher und Dozent im Fachgebiet integrierte Verkehrsplanung an der TU Berlin Alexander Rammert über die menschliche Mobilität. Alexander Rammert steht Politikern, Verwaltungen und Unternehmen beratend zur Seite bei der Frage, wie unser Verkehrssystem eine höhere Mobilität bei geringerem Verkehr ermöglichen kann. Der Vortrag regte zum Nachdenken und Überdenken der eigenen Mobilität an und gab interessante Einblicke in die Tiefen der Mobilitätstheorie. Auch nach dem Vortrag entstanden noch einige Gesprächsrunden, um das Thema tiefergehend zu erläutern.

Verpflegung auf höchstem Niveau

Für Leib und Wohl wurde bestens gesorgt: die Sterneküche des Reber's Pflug in Kooperation mit dem Grillmeister Simon Kuch tischte eine große Auswahl an Köstlichkeiten auf. Der mehrfach ausgezeichnete, deutsche Grillmeister zeigte sowohl beim bott-Business-Lunch als auch

bei der Abendveranstaltung sein Können. Die Abendveranstaltung startete mit einem Sekttempfang, gefolgt von einem 3 Gänge Mitsubishi-Menü. Ausklingen lassen konnten die Aussteller und Fuhrparkleiter, sowie Dienstleister den Abend an der Cocktail Bar oder bei einem Glas Wein. Der Sushi-Meister rundete das kulinarische Angebot perfekt ab.

Auch im Alucafé wurden die Besucher und Aussteller ab den Morgenstunden mit Heißgetränken versorgt und sind ganz nebenbei ins Gespräch mit dem Aussteller gekommen.

Besonderes Highlight am Abend

Für das Jubiläumsjahr wurde bei der Abendveranstaltung nicht an Überraschungen gespart. Mit dem Kabarettisten Bobbe wurden die Lachmuskeln trainiert und die Band Me and The Heat sorgte für ausgelassene Stimmung auf der Tanzfläche.

DIE FLOTTENTAG

PARTNER 2023:



GÄSTE DES 10. FLOTTENTAGS



„Der Flottentag ist eine sehr familiäre Veranstaltung in einem ganz tollen Rahmen. Eine Netzwerkveranstaltung, bei der wir neue Leute kennenlernen und alte Bekannte wiedertreffen können, umrandet von tollen Vorträgen und hervorragendem Catering. Die Veranstaltung lebt vom Herzblut der Veranstalter!“
Sven Wißmann, Holman Deutschland



„Wir sind schon fünf oder sechs Mal beim Flottentag dabei gewesen und sind begeistert, was daraus gemacht wurde! Sehr gute und hochwertige Gespräche und eine tolle Atmosphäre - wir sind immer froh, hier sein zu dürfen!“
Carsten Fischer, Euromaster



„Für DKV Mobility ist der Flottentag ein absolutes Highlight im Firmenkalender! Eine perfekt organisierte Veranstaltung, mit vielen Fuhrparkverantwortlichen, sehr innovativ und allen voran: eine sehr effiziente Veranstaltung, um in kurzer Zeit viele Kontakte zu knüpfen und das Netzwerk zu pflegen und weiter auszubauen.“
Volkmar Link, DKV Mobility



„Ich war 2022 zum ersten Mal auf dem Flottentag und bin von der angenehmen, familiären Atmosphäre begeistert. Für mich ist vor allem der Netzwerk-Austausch wichtig und ein paar Optimierungspunkte für die eigene Flotte mitzunehmen. Das konnte ich auf dem Flottentag definitiv!“
Andrea Wagner, Moritz Fürst GmbH & Co. KG



Deine Navigation durch den Anbieter Dschungel

Unternehmen aus über 50 Kategorien gelistet

Finde passende Dienstleister aus Mobility, Fleet, Travel, Transportation und Logistik

Suche z.B. Branche, Unternehmen, Stichwort

Finden

Direkt starten:



Hi, ich bin Nina!
 Wir von mobilitree.net bringen Mobility Manager und Anbieter in der Mobilitätsbranche zusammen.

mobilitree.net



12. FLOTTENTAG 2024
 Donnerstag, 10. Oktober
 Vorträge | Weiterbildung | Networking

SIGNAL DESIGN IST



Wir danken für 25 Jahre beschriftete Flotten bundesweit. Durch Ihr Vertrauen ist es uns möglich geworden, einer der größten Anbieter in Deutschland für dezentrale Beschriftungen bei gleichem Qualitäts-Standard zu werden.

IMPRESSUM

Herausgeber, Verlag und Redaktion:
 SIGNAL Design GmbH
 Max-Planck-Straße 3-5
 74523 Schwäbisch Hall

0791/974747-0
 info@signal-design.de
 www.signal-design.de
 www.flottenbeschrifteter.de

Druckauflage: 7.500 Exemplare
Erscheinungsweise: FLEETMAG erscheint jährlich
Geschäftsführer: Markus Schaeffler
Redaktion: Sebastian Kreuzer
Layout: Inga Pietsch
Anzeigen: Sebastian Kreuzer

-  facebook.com/signaldesign.de
-  instagram.com/signal_design_
-  youtube.com/c/SIGNALDesignGmbH
-  linkedin.com/company/signal-design-gmbh

Beiträge, die mit Namen versehen sind, stellen nicht unbedingt die Meinung der Redaktion dar. Alle Rechte, soweit nicht anders gekennzeichnet, liegen beim Verlag. Eine Verwertung ist nur im Rahmen der gesetzlich zugelassenen Fälle möglich, eine weitere Verwertung ohne Einwilligung ist strafbar. Alle Rechte vorbehalten.

Fotos: VIA Studios, David Haas, Adobe Stock. Reproduktion und Vervielfältigung jeder Art, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung von Signal Design GmbH.
 © März 2023

firmenauto

test drive 2023



Exklusive Fahrevents für Fuhrparkleiter mit Schwerpunkt E-Mobilität

Veranstaltungstage firmenauto testdrive 2023:

- **11. Mai** in Heiligenhaus
- **16. Mai** in Leipzig
- **23. Mai** in Hannover
- **06. September** in München/IAA Mobility
- **13. Oktober** in Schwäbisch Hall/Signal Design
- **17. Oktober** in Fulda

**+ Praxis
Workshops**

Fahren und testen Sie die neuesten Plug-in-Hybride, Elektro- und Brennstoffzellen-Autos. Kompakt und im direkten Vergleich wie nirgendwo sonst.



Sichern Sie sich Ihre kostenlose Teilnahme:
Infos und Anmeldung: www.firmenauto.de/testdrive

Das erste große Flottenevent des Jahres 2024!

Flotte!
Der Branchentreff

SAVE THE DATE

„Flotte! Der Branchentreff“

am 20.+21. März 2024 in der Messe Düsseldorf



Das erwartet Sie:*

- rund 260 Aussteller auf mehr als 15.000 m²
 - über 80 Vorträge
 - rund 20 Workshops
 - Roundtables
 - Expertentreffs

Ganztägig Catering + Netzwerk-Abend inklusive!

Jetzt vormerken!

Jetzt informieren und mit dabei sein!
derbranchentreff.de



* (Schätzung 2024)

In Kooperation mit **DATAFORCE**



BUNDESVERBAND DEUTSCHER LEASING-UNTERNEHMEN **L**



Medienpartner

FIRMENAUTO
GESCHAFTSFLOTTE | FLEET MANAGEMENT | FINANZEN

