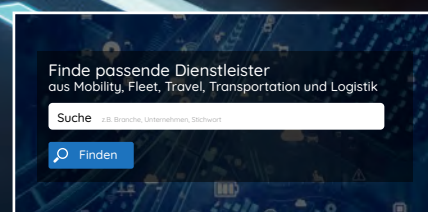


FLEETMAG

DAS CORPORATE MOBILITY MAGAZIN.



BRANCHENVERZEICHNIS

Übersicht, ab S. 134



CANNABIS IM STRASSENVERKEHR

Interview, ab S. 32

UMSETZUNG VON NACHHALTIGKEITSSTRATEGIEN

Artikel, ab S. 14

TENDREPORT: FUHRPARK-MANAGEMENT IM WANDEL

Artikel, ab S. 38



Der neue Outlander. Mitsubishi Next Level



Der COLT. Der moderne Kleinwagen

Mehr Information unter:
mitsubishi-motors.de

Ihre Ansprechpartner – wir beraten Sie gerne individuell zu unseren Mitsubishi Produkten und Konditionen:

Christian Lochner
Key Account Manager
Tel. 0175 9316710
christian.lochner@mitsubishi-motors.de

Simon Uerz
Key Account Manager
Tel. 0175 8708880
simon.uerz@mitsubishi-motors.de

Salvatore De Bellis
Leiter Vertriebssteuerung & Flotte
Tel. 06031 6896-310
salvatore.debellis@mitsubishi-motors.de

Outlander Energieverbrauch 23,4–23,5 kWh/100 km Strom & 0,8 l/100 km Benzin; CO₂-Emission 19 g/km; CO₂-Klasse B; gewichtet kombinierte Werte. Bei entladener Batterie: Energieverbrauch 7,1–7,3 l/100 km Benzin; CO₂-Klasse F; kombinierte Werte.**

**Die nach PKW-EnVKV angegebenen offiziellen Werte zu Verbrauch und CO₂-Emission sowie ggf. Angaben zur Reichweite wurden nach dem vorgeschriebenen Messverfahren WLTP ermittelt. Weitere Infos unter mitsubishi-motors.de

Veröffentlichung der MMD Automobile GmbH, Emil-Frey-Straße 2, 61169 Friedberg

VORWORT

Liebe Leserinnen und Leser,

inmitten eines dynamischen Wandels, der die betriebliche Mobilität auf den Kopf stellt, heiße ich Sie herzlich willkommen zur fünften Ausgabe des FLEETMAGs. Der Begriff „Mobilitätswende“ ist längst kein abstraktes Zukunftsbild mehr – er ist Realität. Unternehmen stehen heute mehr denn je vor der Aufgabe, ihre Flottenstrategien und Mobilitätskonzepte nachhaltig, effizient und zukunftssicher zu gestalten.

Die Herausforderungen sind zahlreich: steigende Energiepreise, verschärfte Klimaschutzanforderungen und eine zunehmend komplexe Regulierungslandschaft erfordern ein Umdenken in der Mobilitätsplanung. Gleichzeitig eröffnen technologische Innovationen, wie Elektromobilität, Wasserstofftechnologien und digitale Plattformen, ungeahnte Chancen, um neue Wege in der betrieblichen Mobilität zu beschreiten.

Doch mit dem Wandel kommen auch Fragen: Wie gelingt die Umstellung auf eine CO₂-neutrale Flotte, ohne dabei die Wirtschaftlichkeit aus den Augen zu verlieren? Welche Rolle spielen flexible Mobilitätslösungen wie Carsharing, Fahrzeugüberführungen, Auto-Abos oder Mobilitätsbudgets in der Gestaltung einer modernen Arbeitswelt? Und wie lassen sich innovative Ansätze praxisnah in die Realität umsetzen?

Unsere AutorInnen und ExpertInnen gehen in dieser Ausgabe genau diesen Themen auf den Grund. Freuen Sie sich auf spannende Einblicke, fundierte Analysen und inspirierende Best Practices, die Ihnen helfen, den Wandel aktiv zu gestalten und Ihren Beitrag zu einer nachhaltigeren Zukunft zu leisten. Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen, inspirierende Denkanstöße und maximale Erkenntnisse aus den vielfältigen Beiträgen unserer fünften Ausgabe. Lassen Sie uns gemeinsam die Zukunft der Mobilität gestalten – innovativ, nachhaltig und voller Möglichkeiten.

Herzliche Grüße,

Sebastian Kreuzer

Sebastian Kreuzer



IMPRESSUM

Herausgeber, Verlag und Redaktion:
mobilitree – eine eingetragene Marke
der SIGNAL Design GmbH
Max-Planck-Straße 3-5
74523 Schwäbisch Hall

Telefon: 0791/974747-0
E-Mail: info@mobilitree.net
Internet: www.mobilitree.net

Geschäftsführung:
Andreas Zinsmeister,
Joachim Bach

HRB: Stuttgart 723 879
Ust-ID-Nr: 256 403 442
Inhalt: Sebastian Kreuzer

Jahresauflage 2025: 15.000 Exemplare
Erscheinungsweise: jährlich
Redaktion: Sebastian Kreuzer
Layout: Lena Merz
Grafik: Lena Merz, Steffen Pflüger
Anzeigen: Sebastian Kreuzer,
Berit Hofmann

*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.***

Haftung: Trotz sorgfältiger Prüfung übernehmen wir keine Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität der Inhalte. Für verlinkte externe Inhalte sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.

Hinweis: Die Beiträge sind Auftragspublikationen und somit Anzeigen. Für die Inhalte der Anzeigen haftet der Inserent. Seitens Verlag erfolgt keine Prüfung.

Fotos: VIA Studios, David Haas, Adobe Stock und BMWgroup (S.122-123), Reproduktion und Vervielfältigung jeder Art, auch auszugsweise, nur mitschriftlicher Genehmigung von Signal Design GmbH. © März 2025

[linkedin.com/company/mobilitree](https://www.linkedin.com/company/mobilitree)



Wir sind Ihr Nissan Partner im Raum Stuttgart.

Nissan Townstar Kombi 1.3 DIG-T 96 kW (130 PS) 6-Gang Schaltgetriebe, 4x2, L2, Benziner: Energieverbrauch kombiniert: 7,0-7,1 (l/100 km); CO₂-Emissionen kombiniert: 159-161 (g/km); CO₂-Klasse: F. Abb. zeigen Sonderausstattungen.



Emil Frey Schwabengarage

Schwabengarage GmbH
Cannstatter Str. 46 • 70190 Stuttgart
Tel.: 07 11/28 03-01 • www.emilfrey.de

Auch für Nutzfahrzeuge.



Emil Frey Schwabengarage

Schwabengarage GmbH
Hafenbahnstr. 15
70190 Stuttgart-Obertürkheim
Tel.: 07 11/91 89 52-0 • www.emilfrey.de

INHALT



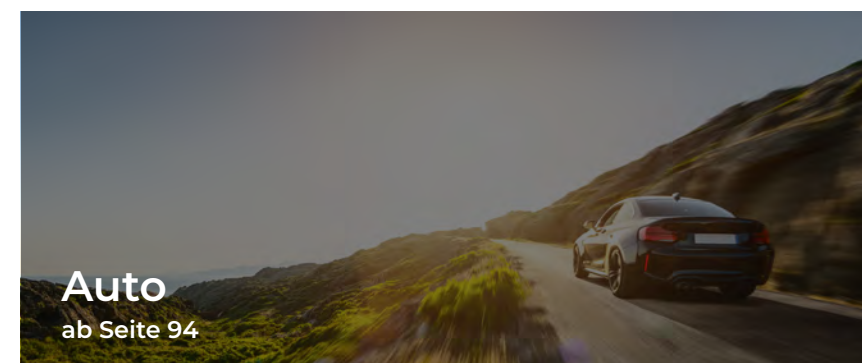
Fuhrparkmanagement

ab Seite 10



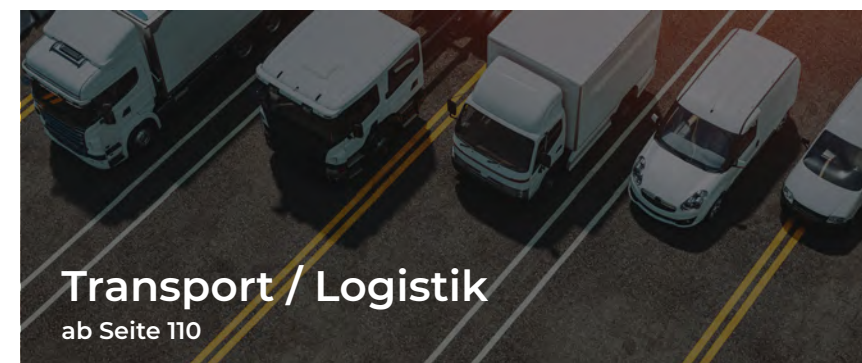
Elektromobilität

ab Seite 64



Auto

ab Seite 94



Transport / Logistik

ab Seite 110



Mobilität

ab Seite 122



SIGNAL-DESIGN.DE

13. FLOTTENTAG 2025

Donnerstag, 09. Oktober

Vorträge | Weiterbildung | Networking



Jetzt anmelden: [Flottentag.de](https://flottentag.de)

EVENT-TIPPS 2025 IM ÜBERBLICK



VELO Berlin

Die VELOBerlin ist seit 2011 das zentrale Fahrradfestival der Hauptstadt und präsentiert Trends und Innovationen rund um nachhaltige Mobilität, Reisen, Lifestyle und Sport.

📍 Berlin



RETTmobil

RETTmobil ist seit 2001 eine internationale Leitmesse für Rettung und Mobilität, die ein vielfältiges Konzept aus Fachausstellung, Kongress und erlebbarer Technik bietet.

📍 Fulda



Cars & Bytes

Cars & Bytes feiert sein fünfjähriges Jubiläum und lädt zu spannenden Diskussionen, Partnerbeiträgen und vielseitigen Inhalten rund um das Thema Mobilität ein.

📍 Hannover



transport logistic

Die transport logistic ist eine führende Fachmesse für Logistik, Mobilität, IT und Supply Chain Management, die Experten und Unternehmen weltweit zusammenbringt.

📍 München



polisMOBILITY

Die polisMOBILITY expo & conference vereint Akteure der urbanen Mobilität, um innovative, nachhaltige Lösungen und den Dialog zwischen Unternehmen und Kommunen.

📍 Köln



Eurobike

Sie ist die führende globale Plattform für Innovationen und Trends in der Fahrrad- und Ecomobility-Branche, die Fachleute, Enthusiasten und Aussteller zusammenbringt.

📍 Frankfurt am Main



IAA Mobility

Die IAA Mobility vereint Innovationen, Networking und Erlebnisse zur Mobilität der Zukunft und ist ein zentraler Treffpunkt für Fachleute, Entscheidungsträger und Mobilitätsbegeisterte.

📍 München



bfp FORUM

Das bfp FORUM bietet Inspiration, praxisnahe Lösungen und Networking rund um die Zukunft der Mitarbeitermobilität mit interaktiven Formaten und Testfahrten.

📍 Köln



NUFAM

Die NUFAM ist eine führende Fachmesse für Nutzfahrzeuge, bietet modernste Technologien, innovative Mobilitätskonzepte, Networking-Möglichkeiten und praxisnahe Lösungen.

📍 Karlsruhe



SIGNAL Flottentag

Erweitern Sie Ihr berufliches Netzwerk in entspannter Atmosphäre. Bei einer der größten Tagesveranstaltungen für die betriebliche Mobilität kommen über 500 Entscheidungsträger zusammen.

📍 Schwäbisch Hall



mobilTree Flottentest

Erleben Sie in einem kompakten Direktvergleich die aktuellen Modelle der Autohersteller. Schlüssel holen, einsteigen, losfahren.

📍 Schwäbisch Hall



FLEETDating

Wie bei einem Speeddating führt man ein kurzes, konzentriertes und faktenorientiertes Gespräch. In 6 Minuten pro Gespräch lernen sich Fuhrparkverantwortliche und Dienstleister kennen.

📍 Düsseldorf



FUHRPARKMANAGEMENT



So sieht ein perfekter Firmenwagen aus: Ein Blick auf die Wünsche der Nutzer



Der perfekte Firmenwagen ist mehr als ein Statussymbol – er wird zum mobilen Büro. Eine Umfrage zeigt: 69 % der jungen Arbeitnehmer schätzen flexible Arbeitsmöglichkeiten im Auto. Smarte Technologien wie WLAN, Massagesitze und Streaming-Dienste steigern Komfort und Effizienz. Autonomes Fahren bleibt umstritten, während E-Autos mit nur 12 % Zustimmung noch Skepsis begegnen. Die Zukunft der Firmenwagenflotten setzt auf Vernetzung, Komfort und nachhaltige Antriebe, um den Anforderungen der modernen Arbeitswelt gerecht zu werden...



Digitalisierung im Fokus: Die wichtigsten Flottenmanagement Trends 2025



Die Zukunft des Flottenmanagements ist digital. KI und Telematik optimieren Effizienz, senken Kosten und reduzieren CO₂-Emissionen. Smarte Technologien helfen bei der Einhaltung gesetzlicher Vorgaben und machen Nachhaltigkeit zum Wettbewerbsvorteil. Die Umstellung auf Elektro- und Hybridflotten schreitet voran, während präventive Maßnahmen Sicherheit und Betriebszeit maximieren. Unternehmen, die datenbasierte Strategien nutzen, steigern ihre Rentabilität und bleiben langfristig wettbewerbsfähig in einem dynamischen Markt...



Vimcar überrascht mit gedrucktem Fahrtenbuch auf Amazon



Vimcar bringt sein Fahrtenbuch als gedruckte Version auf Amazon – ideal für Einsteiger und Fans analoger Methoden. Während digitale Fahrtenbücher steuerliche Einsparungen von durchschnittlich 2.758 € ermöglichen, bietet die Print-Version eine einfache Brücke zur Digitalisierung. Finanzamt konform und von Steuerexperten empfohlen, erleichtert Vimcar den Wechsel von handschriftlicher zur digitalen Dokumentation. Zum Einführungspreis von nur einem Euro im Januar 2025 erhältlich, kombiniert dieses Angebot Tradition mit innovativer Effizienz...



Einführung von Fuhrparksoftware im Unternehmen: Datenschutz und rechtliche Grundlagen



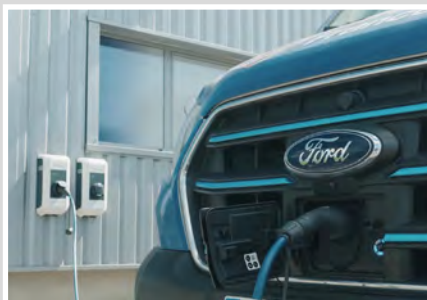
Die Einführung neuer Fuhrparksoftware bringt datenschutzrechtliche Herausforderungen mit sich. Entscheidend ist die klare Rechtsgrundlage für die Verarbeitung personenbezogener Daten sowie die Einbindung externer Dienstleister über Auftragsverarbeitungsverträge. „Privacy by Design“ und datenschutzfreundliche Voreinstellungen erhöhen die Sicherheit und minimieren Risiken. Unternehmen sollten datenschutzkonforme Anbieter sorgfältig prüfen, um rechtliche Sicherheit zu gewährleisten und das Vertrauen der Mitarbeiter in den verantwortungsvollen Umgang mit ihren Daten zu stärken...



Wann ist die Digitalisierung des Mobilitätsmanagements unvermeidlich? – Interview mit Michael Poglitsch



Michael Poglitsch, Managing Director von Mobinck Germany, erklärt die zehn wichtigsten Anzeichen für die Digitalisierung im Mobilitätsmanagement. Von hohen Verwaltungskosten über intransparente Fuhrparkauslastung bis hin zur CO₂-Bilanzierung – ineffiziente Prozesse kosten Zeit und Geld. Digitale Lösungen bieten Echtzeitdaten, automatisierte Prozesse und Compliance-Sicherheit. Unternehmen, die jetzt handeln, sparen Kosten, steigern Effizienz und bleiben wettbewerbsfähig. Die Zukunft der Mobilität ist digital, nachhaltig und flexibel...



E-Mobilität für Transporter: Wie Unternehmen 11.000 Euro sparen können



KMU können durch den Wechsel zu Elektro-Transportern bis zu 11.000 € pro Fahrzeug in drei Jahren sparen. Geringere Energiekosten, 40 % niedrigere Wartungsausgaben und smarte Flottenmanagementsysteme machen die Elektrifizierung wirtschaftlich attraktiv. Praxisbeispiele zeigen: Unternehmen profitieren von bis zu 50 % reduzierten Betriebskosten. Besonders in Niedrig-Emissions-Zonen bringt der Umstieg zusätzliche Vorteile. Wer jetzt handelt, optimiert Kosten und stärkt seine Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig...

KURZ- PORTRAITS DER BRANCHE



Henning Schick

[henning-schick](#)

ist Sales Director von Holman Deutschland, einem international führenden Anbieter für Fuhrparkmanagement und Leasing mit über 100 Jahren Tradition.

Welche neuen Mobilitätslösungen siehst du für Unternehmen in den nächsten fünf Jahren?

Ich sehe, dass das Thema Fachkräftemangel auch in unserer Branche angekommen ist. Die modularen Lösungen von Holman ermöglichen einen „smoothen“ Übergang zum Outsourcing. Und ich sehe den steigenden Bedarf an Hilfe und Lösungen für die „zur Erfüllung des Unternehmenszecks gebunden Fahrzeuge“. Hier bauen wir bei Holman kontinuierlich unsere Expertise aus.

Was ist deiner Meinung nach die größte Hürde bei der Umstellung auf alternative Antriebe?

Die Ungewissheit hinsichtlich der anfallenden Serviceleistungen am Fahrzeug während des Lebenszyklus. Viele tolle Fahrzeuge aus aller Welt drängen auf den Markt, aber ich habe das Gefühl, dass diese Hersteller meist keine zuverlässigen Konzepte für die „Aftermarket-Situationen“ haben – eine große Chance für deutsche Anbieter, ihre Position zu stärken.

Wenn du ein Verkehrsmittel neu erfinden könntest, was wäre das und wie würde es aussehen?

Ich würde Flugmobile erfinden. Im Museum of the Future in Dubai wird gezeigt, wie sich Mobilität in 50 Jahren in die Luft verlagern könnte. Bereits jetzt gibt es Flug-Taxen-Lizenzen für 2026. In San Francisco habe ich die Waymo-Taxen erlebt, die autonom und fahrerlos unterwegs sind. Es passiert gerade unglaublich viel!



Thomas Tietje

[thomas-tietje](#)

Thomas ist bei RONYA seit Stunde 1 mit dabei und ist als Head of Sales und Business Development u.a. für die Produktentwicklung verantwortlich.

Wie bewertest du die Zukunft der Elektromobilität im betrieblichen Umfeld?

Die Elektromobilität ist nicht mehr wegzudiskutieren und sollte ein fester Bestandteil des Antriebsmixes in den Flotten sein. Es gibt meines Erachtens kein ent- oder weder, sondern eine Mix aus verschiedenen Antriebsarten und Mobilitätsträgern. Dazu gehören nicht nur Fahrzeuge, sondern auch Fahrräder und selbst zu verwaltende Mobilitätsbudgets für Mitarbeiter.

Wie beeinflusst die Digitalisierung dein Mobilitätsverhalten im Alltag?

Digitalisierung ist aus meinem Alltag nicht mehr wegzudenken. Ich nutze gerne digitale Mobilitätsangebote, wenn ich mal nicht mit dem eigenen Auto unterwegs bin. Gerade digital buchbare Angebote für kurzfristig benötigte Mobilität (Sharing) finde ich super, um von A nach B zu kommen. Es vereinfacht in vielen Bereichen das Leben und spart Geld.

Was war Dein erstes Auto?

Ein VW Käfer 1302 mit 40 PS in orange aus dem Jahr 1972. Ein Auto, das man notfalls noch selber reparieren konnte. Wichtig war als Extra ein gutes Blaupunkt Radio und große Boxen auf der Hutablage. Damit war man seinerzeit schon ganz weit vorne. Das Auto hat mich quer durch Europa begleitet und ich hätte es im Nachhinein nie verkaufen dürfen....



Florian Behn

[florian-von-claimini](#)

ist Senior Key Account Manager beim Schadenmanager claimini. Seit mehr als 12 Jahren unterstützt er Interessenten und Kunden bei der Findung effizienter Lösungen für ihr Schadenmanagement.

Was findest Du am Schadenmanagement heute noch faszinierend?

Mich fasziniert immer noch, wie man jeden einzelnen Schadensfall positiv beeinflussen kann – dank modernster Technik und vor allem dank eines großartigen Teams. Es sind die Menschen hinter claimini, die mit Engagement und Fachwissen täglich für mich und unsere Kunden den Unterschied machen. Und genau deshalb macht es mir nicht nur Spaß, andere für claimini zu begeistern – ich bin auch stolz auf das, was wir bei claimini leisten!

Wie glaubst Du, ist das Schadenmanagement in 10 Jahren?

Die Schäden werden sich quasi von selbst melden, eine KI liefert Lösungen in Sekunden, und autonomes Fahren wird die Schadenlandschaft verändern: weniger Schäden, aber dafür komplexere Sachverhalte. Trotzdem bleibt der Mensch unverzichtbar – fürs Zuhören, Beraten und den persönlichen Kontakt. Die Technik unterstützt, doch der menschliche Faktor macht den Unterschied.

Was macht claimini so einzigartig?

Wir kombinieren modernste Technologie für eine schnelle und transparente Schadenabwicklung mit echtem, persönlichem Einsatz: Menschen, die sich mit Herz und Verstand um die Anliegen unserer Kunden kümmern. Kein Callcenter-Blabla, sondern Service, der versteht, mitfühlt und echte Lösungen bietet – das ist unser Anspruch!

Mehr dazu unter: [www.claimini.com](#)



Ben Geissel

[ben-geissel-45940115a](#)

ist Teil der Geschäftsleitung der carento GmbH, die mit SCHADENPARTNER24 ist seit 17 Jahren innovative Schadenmanagement-Lösungen bietet.

Was sollte die Politik tun, um betriebliche Mobilität nachhaltiger zu gestalten?

Die Politik sollte eine faktenbasierte Basis schaffen, die CO2-Ausstoß, Nachhaltigkeit der Produktion und Lebensdauer der Produkte einbezieht. Ziel sollte es sein, Anreize für Unternehmen zu setzen – ohne Verbote, Technologieeinschränkungen oder kurzfristige Subventionen. Technologieoffenheit und Planungssicherheit sind dabei von entscheidender Bedeutung.

Wie beeinflusst die Digitalisierung dein Mobilitätsverhalten im Alltag?

Natürlich führt die Digitalisierung dazu, dass viele Termine online stattfinden und somit weniger Mobilität erforderlich ist. Sie bietet aber auch Chancen für eine effizientere Routenplanung. Ich selbst bin auch ein Fan von Mobile Office, um die Fahrzeiten für Online-Termine sinnvoll zu nutzen, wenn ich unterwegs bin.

Wo siehst Du die Herausforderungen der betrieblichen Mobilität?

Die größte Herausforderung der betrieblichen Mobilität liegt derzeit darin, individuelle Mitarbeiterwünsche und flexible Fahrzeugnutzung zu ermöglichen. Gleichzeitig müssen Aspekte wie Nachhaltigkeit, rechtliche Vorgaben und die individuelle Dienstwagenbesteuerung berücksichtigt werden.



Dominik Greiner

[dominik-greiner-050411](#)

ist Geschäftsführer der fhg Fuhrparkmanagementgesellschaft mbH, einem Anbieter flexibler Mobilitätskonzepte und Fuhrparkmanagementdienstleistungen.

Welche neuen Mobilitätslösungen siehst du für Unternehmen in den nächsten fünf Jahren?

Wenn wir vom klassischen Dienstwagen ausgehen, sehen wir bereits heute neben Kauf- und Leasingfahrzeugen eine zunehmende Nachfrage nach flexiblen Mobilitätslösungen wie bspw. Langzeitmieten oder Auto Abos. Zukünftig wird auch die Kombination mit Mobilitätsbudgets eine immer größere Rolle spielen.

Wo siehst Du die Herausforderungen der betrieblichen Mobilität?

In erster Linie im Bereich Management! Die Kombination aus diversen Mobilitätslösungen, hohen Komplexitäten, gesetzlichen Vorgaben, EU-Richtlinien, ganzheitlichen Nachhaltigkeitsstrategien sowie steuerlichen Aspekten gehen weit über das hinaus, was man bisher über ein einfaches Excel-Management nebenbei erledigen konnte.

Was ist deiner Meinung nach die größte Hürde bei der Umstellung auf alternative Antriebe?

Nach wie vor das Thema "Laden", vor allem wenn es um das "Heimladen" von Dienstwagen geht. Hier fehlt es bei vielen Firmen an ganzheitlichen Ladekonzepten, die neben dem Laden@work und dem Laden@road auch das Laden@home inklusive Hausstromrückerstattung beinhalten.



Matthias Kiwitt

 matthias-kiwitt

ist mit knapp 15 Jahren Erfahrung in der Automobilbranche als selbstständiger Kfz-Sachverständiger und markenunabhängiger Fahrzeugvermittler tätig.

Was war Dein erstes Auto?

Mein erstes Auto war ein MG-F - das englische Pendant zum Mazda MX5. Da hat sich schon im Alter von 18 Jahren mein Hang zu "nicht normalen" Fahrzeugen gezeigt, welcher sich bis heute durch mein Leben zieht. Vor allem mit einem Mittelmotor-Fahrzeug fahren zu lernen, hat beträchtlich zu meinem fahrerischen Können beigetragen.

Wenn du ein Verkehrsmittel neu erfinden könntest, was wäre das und wie würde es aussehen?

Ich würde unsere liebe Bahn neu aufstellen - nicht unbedingt neu erfinden. In meinen Augen haben wir dort in aktuellen Zeiten ein riesiges Potenzial, die Menschen von der Straße auf andere Verkehrsmittel zu bekommen. Dafür benötigen wir allerdings niedrigere Preise - denn oftmals ist die Reise mit dem Auto deutlich günstiger - und vor allem mehr Zuverlässigkeit.

Wie sieht Dein individueller Mobilitätsmix aus?

Für mich besteht der effektivste Mix aus verschiedenen Antriebskonzepten. Wir sollten den Fokus auf die Förderung von synthetischen Kraftstoffen für die Bestandsfahrzeuge, effiziente Hybridantriebe und gleichzeitig die Elektro- und Wasserstoffmobilität legen. In dieser Kombination können wir viel Veränderung bewirken, anstatt alles auf eine Karte zu setzen.



Paul Becht

 paul-becht-7b24551aa

ist seit 2025 Geschäftsführer bei Drivers-Check, dem Marktführer und digitalen Experten im Bereich der Einhaltung von gesetzlichen Halterpflichten.

Wie beeinflusst die Digitalisierung dein Mobilitätsverhalten im Alltag?

Die Digitalisierung hat mein Mobilitätsverhalten stark verändert. Mein Smartphone ist unverzichtbar für meine Mobilität. Durch digitale Plattformen nutze ich regelmäßig verschiedene Mobilitätsangebote. – Besonders Lösungen, die über Apps einfach zu bedienen sind, nutze ich sehr gern. Für mich ist klar: Mobilität und Digitalisierung gehören zusammen.

Gibt es ein Mobilitätsprojekt, das dich besonders inspiriert hat?

Mich fasziniert die Pünktlichkeit der Bahn in Japan. Verspätungen von mehr als einer Minute sind dort selten; das Bahnsystem funktioniert wie ein Uhrwerk. Der hohe Anspruch an Pünktlichkeit kommt aus der Gesellschaft. Das zeigt, dass Mobilität mehr ist als nur Technik und Infrastruktur, um von A nach B zu kommen – sie steht in Wechselwirkung mit der Kultur.

Wenn du ein Verkehrsmittel neu erfinden könntest, was wäre das und wie würde es aussehen?

Ich stelle mir eine Ringbahn wie in Berlin vor, die wichtige Knotenpunkte einer Stadt verbindet. Die Bahn wäre leise, komfortabel und zuverlässig, um den Komfort zu erhöhen und den Straßenverkehr zu entlasten. Von den Knotenpunkten würden autonome Fahrzeuge abfahren, die weiter entfernte Stationen anfahren. Es wäre eine Evolution statt Revolution der Mobilität.



Dr. Moritz Weltgen

 moritz-weltgen

ist Mitgründer und CEO von motum by RepairFix. motum ermöglicht im Schaden- und Inspektionsfall das perfekte Zusammenspiel zwischen allen Beteiligten.

Wo siehst Du die Herausforderungen der betrieblichen Mobilität?

Die Top 3 Herausforderungen sind aus meiner Sicht Nachhaltigkeit, Digitalisierung und Kosteneinsparungen, wobei alle drei Themen eng miteinander verzahnt sind – das macht es ja gerade so herausfordernd für Fuhrparkverantwortliche. Gleichzeitig bieten die aktuellen Herausforderungen auch die Chance für einen positiven Wandel in jedem Fuhrpark.

Wie beeinflusst die Digitalisierung dein Mobilitätsverhalten im Alltag?

Das beste Beispiel dafür ist in meinem täglichen Leben die DB App. Damit kann ich überall in Deutschland regionale und überregionale Bus- und Bahntickets kaufen, bekomme Fahrplanänderungen übersichtlich angezeigt und kann fast alles via App regeln. Ich bin echt ein großer Fan davon!

Was war Dein erstes Auto?

Ein Golf IV Kombi – von meiner Mutter übernommen – in dunkelblau. Das perfekte Auto, um mit den Kumpels während der Abizeit an die Nordsee zum Surfen zu fahren.



Jochen Witty

 jochen-witty

ist Country Manager der TransConnect GmbH und gemeinsam mit seinen Kollegen Ansprechpartner für die Kunden im deutschsprachigen Raum.

Wie beeinflusst die Digitalisierung dein Mobilitätsverhalten im Alltag?

Ich kann mir durch die vorhandenen Livedaten von Wetter, Verkehrsaufkommen und voraussichtlichen Verspätungen der Bahn meine Arbeitstage und Arbeitsorte besser im Voraus planen. Der Verkehr nach Köln ist mal wieder schrecklich. Dann arbeite ich von zuhause. Mein ICE nach München fällt aus, dann nehme ich den Firmenwagen.

Wo siehst Du die Herausforderungen der betrieblichen Mobilität?

Die große Herausforderung liegt für mich in der Infrastruktur und der Standortwahl. Um den idealen Mix aus ÖPNV, Nähe zu Kollegen und potenziellen neuen Mitarbeitern, attraktivem Standort und Straßenanbindung zu finden, müssen so viele Faktoren beachtet werden und leider bleibt trotzdem fast immer einer dieser dabei auf der Strecke.

Was war Dein erstes Auto?

Ein Peugeot 206 in dunkelblau. Und natürlich Automatik. Alle haben gelacht und ich habe die Automatik nach knapp 1 Jahr und 4 Werkstattbesuchen nur noch verflucht. Immerhin konnte ich noch meine Glühbirnen selbst wechseln und zum Start hat er jede noch so lange Spritztour mitgemacht.



Marcus Federhoff

 marcus-federhoff

ist bekannt für seine Fähigkeit, komplexe Herausforderungen zu bewältigen, grenzenloses Engagement für das was er tut.

Gibt es ein Verkehrsmittel, das du niemals nutzen würdest? Warum?

Niemals "mehr" ist hierbei die bessere Formulierung. Die Antwort lautet "Deutsche Bahn." Das Reisen mit der Bahn mag von außen betrachtet viele Vorteile haben. Die Nachhaltigkeit ist ein weiterer großer Faktor der für die Deutsche Bahn spricht. Leider bin ich in den letzten Jahren nicht einmal pünktlich in einem Zug gesessen oder am Ziel angekommen.

Wie sieht Dein individueller Mobilitätsmix aus?

Bewusst ungesund könnte man sagen... Wir haben mehr Verbrenner als fahrberechtigte Personen im Haushalt. Die stehen meist warm und trocken in der Garage. Der Weg zur Schule, Postfiliale oder Supermarkt? Kann man alles zu Fuß erledigen. Hauptverkehrsmittel ist das Fahrrad von denen wir fast doppelt so viele wie Menschen im Haushalt haben.

Gibt es ein Mobilitätsprojekt, das dich besonders inspiriert hat?

Etwas provokativ, aber das war Corona. Positiv wie negativ gab es viele Entwicklungen. Keiner wollte mehr mit einer zweiten Person in einer U-Bahn sitzen. Die eher seltene Möglichkeit des Homeoffice war plötzlich Lösung des Problems. Nachhaltigkeit hängt nicht nur von dem Fortbewegungsmittel oder Antriebsart ab.



Anja Bernardy

 anja-bernardy-493880226

Als Teammanagerin bei DKV Mobility verantworte ich mit meinem Team die vertriebliche und operative Betreuung unserer Fuhrparkmanagement-Partner.

Was ist deiner Meinung nach die größte Hürde bei der Umstellung auf alternative Antriebe?

Die größte Herausforderung bei der Umstellung auf alternative Antriebe ist immer noch eine unzureichende Infrastruktur. Hohe Anschaffungskosten und Unsicherheiten bezüglich Reichweite und technologischem Fortschritt schrecken viele ab. Trotzdem bieten diese Hürden Chancen, wie den Aufbau eigener Ladeinfrastruktur und verstärkte Aufklärung.

Wie sieht Dein individueller Mobilitätsmix aus?

Ich nutze ein E-Auto, einen E-Scooter, mein Jobrad und für längere Strecken die Bahn. Das E-Auto ermöglicht umweltfreundliches und komfortables Pendeln, während der E-Scooter und das Jobrad flexible Optionen für kurze Strecken sind. Dieser Mobilitätsmix gibt mir die Freiheit, je nach Situation das passende Verkehrsmittel zu wählen.

Was war Dein erstes Auto?

Mein erstes Auto war ein weißer Ford Fiesta. Der kleine Flitzer war super zuverlässig und hat mich überall hingebracht. Perfekt für die Stadt und trotzdem bequem genug für längere Fahrten. Ein echter Alltagsheld!

WENN NACHHALTIGE VISIONEN AUF TÄGLICHE HERAUSFORDERUNGEN IN DER PRAXIS TREFFEN

Von der Umsetzung von Nachhaltigkeitsstrategien in wirtschaftlich und politisch speziellen Zeiten – ein Bericht von Kay Simon

„Nachhaltigkeit muss nachhaltig sein“ - Ein Unternehmen muss die eigene Nachhaltigkeitsstrategie auch betriebswirtschaftlich langfristig verkraften können

Nachhaltigkeit ist eindeutig einer der wichtigsten Megatrends. Die Tatsache, dass nahezu alle europäischen Branchen erheblich unter dem Druck der andauernden Wirtschaftskrise leiden, ist aber mindestens genau so eindeutig. In genau diesen wirtschaftlich angespannten Zeiten müssen Unternehmen nun aber ihre eigenen Nachhaltigkeitsstrategien entwickeln und die ersten Schritte bereits umsetzen. Unterschiedliche Faktoren nehmen dabei Einfluss auf die individuelle Planung.

Zunehmende Strafzahlungen für CO₂-Emissionen sind für Unternehmen wirtschaftlich einer der dringenden Faktoren für eine schnellstmögliche Reduktion der Treibhausgase durch Umsetzung der eigenen Nachhaltigkeitsstrategie. Hinzukommen wachsende Anforderungen der einzelnen Märkte auf die Unternehmen. War es vor einigen Jahren noch ein Alleinstellungsmerkmal von Unternehmen

innerhalb der Branche besonders nachhaltig zu handeln, so ist es heutzutage nahezu eine Grundvoraussetzung geworden, um überhaupt noch wettbewerbsfähig sein zu können.

CO₂-Reduktion um jeden Preis?!

Auf den ersten Blick scheint die Situation sehr einfach. Einer der größten Emittenten von CO₂ ist die Mobilität. Hier lassen sich also die größten Effekte bei der Einsparung erzielen. Auf der IAA im vergangenen Jahr zeigten die OEMs in Hannover, dass es bereits eine Vielzahl von ausgereiften Lösungen gibt. Einem Umstieg auf die E-Mobilität im PKW-Fuhrpark sollte technisch also nichts mehr im Wege stehen.

Meine persönlichen Erfahrungen aus drei Jahren Elektromobilität zeigen, dass es in der Praxis gut funktioniert. Die Ladeinfrastruktur hat sich in den letzten Jahren deutlich verbessert. Die Netzdichte ist bereits sehr gut entwickelt, allerdings gibt es noch deutlichen Bedarf zur Optimierung im Bereich der Ladeleistung. Oftmals kommt aus den Ladesäulen

noch nicht die Leistung, die außen aufgedruckt ist. Mit etwas Erfahrung entlang der eigenen Standard-Routen und guten Apps ist es jedoch möglich die langsamen unter den Schnellladesäulen zu meiden. Mittlerweile habe ich sogar gefallen an den kurzen 15-30 Minuten Pausen zum Zwischenladen gefunden. Auf beruflichen Strecken kann ich konzentriert Mails beantworten, auf privaten Fahrten hat unser Hund so eine ausgewogene Travel-Cassi Balance.

Zusätzlich zu eigenen PKW-Flotten im Unternehmen gibt es bereits eine Vielzahl von Lösungen, um Dienstwagenflotten und ihre Emission komplett zu neutralisieren. Werden keine Funktionsfahrzeuge im Unternehmen benötigt, könnten die Statusfahrzeuge kurzfristig, aber auch sehr radikal durch eine Car Allowance oder Mobilitätsbudgets ersetzt werden. Dabei muss dem Unternehmen aber auch klar sein, dass mit der CO₂-Emission auch die Arbeitgeberattraktivität rapide sinkt.

Der Beratungsansatz ist also vermeintlich einfach. Mit einem einfachen Drei-Punkte-Plan könnte der Herausforderung der CO₂-Reduktion und Vermeidung also sehr simpel begegnet werden. Zunächst müssen die CO₂-Verursacher im Unternehmen identifiziert werden. Als Nächstes werden Maßnahmen zur Reduktion bzw. ganzheitlichen Vermeidung benannt. Abschließend bleibt die Umsetzungsplanung und schon ist die Klimaneutralität auf dem Papier bzw. dem Gant-Chart erreicht.

Aber genau dieser Ansatz ist deutlich zu einfach, auch wenn er in der Praxis leider sehr verbreitet ist. Im Bereich der Nachhaltigkeit und insbesondere bei den alternativen Antrieben ist zu beobachten, dass die entsprechenden Produktankündigungen und Präsentationen mehrere Jahre vor der tatsächlichen Produkteinführung erfolgen. Einer der wichtigsten Aspekte kommt hierbei oft zu kurz. Die nachhaltige Transformation von Unternehmen und die Erreichung von Emissionszielen ist zwangsläufig immer mit Mehrkosten verbunden.





Wohin mit den Mehrkosten?

Eine seriöse Benennung der zu erwartenden Mehrkosten in Nachhaltigkeitsprojekten ist aktuell so wichtig, wie nie zuvor. In der Praxis werden diese Mehrkosten vom Kunden, wenn überhaupt nur anteilig getragen. Zudem hat sich gerade im Bereich der alternativen Antriebe die Fördermittelsituation verschlechtert. Die Förderung von elektrischen PKWs ist 2023 quasi über Nacht eingestellt worden. Im Bereich der in der Logistik eingesetzten schwere Nutzfahrzeuge ist das bundesweite Förderprogramm „KSNI“ für klimaschonende Nutzfahrzeuge seit 2023 ebenfalls ausgesetzt. Neue bundesweit einheitliche Förderprogramme sind aufgrund gerade erst erfolgter Neuwahlen kurzfristig nicht zu erwarten. Zwar gibt es wie z.B. in NRW regionale Förderprogramme für alternative Antriebe, diese können jedoch nur in Abhängigkeit des jeweiligen Bundeslandes in der Strategieplanung berücksichtigt werden.

In der Implementierung empfiehlt es sich immer zunächst in einem begrenzten Umfang die geplante Umsetzung bzw. die jeweilige Technologie zu erproben. Das primäre Ziel eines solchen „Proof of Concept“ (POC) ist der sprichwörtliche Beweis, auch mit alternativen Antrieben das Ziel zu erreichen. Die Entwicklungen der OEMs in den vergangenen Jahren haben dies möglich gemacht. Für nahezu jeden Use Case gibt es bereits das passende Produkt. Somit empfiehlt es sich den Fokus und die Fragestellung des POCs etwas zu erweitern. „Zu welchen Kosten ist das Ziel zu erreichen?“ - sollte die Fragestellung sein. Innerhalb der Pilotierung müssen die

Daten so genau wie möglich erhoben werden, um dies als Grundlage der Kalkulation der Mehrkosten zu nutzen. Somit lässt sich später das Risiko von ungeplanten Kostensteigerungen minieren.

Gerade bei den Logistikkosten ist dies essenziell. Im Hinblick auf Gewinnmargen in der Logistikbranche von durchschnittlich ca. 2-6 % ist hier kaum Handlungsspielraum zur internen Kompensation von Mehrkosten. Zu hohe und nicht korrekt kalkulierte Kosten können sehr schnell existenzbedrohend sein. Das Projekt muss auf jeden Fall zu der individuellen betriebswirtschaftlichen Situation passen.

Die Kalkulation der Mehrkosten und zusätzlichen Sicherheitskosten ist aber nur der erste Schritt. Im Zweiten wartet die eigentliche Herausforderung für die Unternehmen. Wie können diese Kosten kompensiert werden, gerade wenn staatliche Förderungen derzeit kaum zu rechnen ist? Die Aufgabe lautet Mehrkosten anteilig an den Kunden weiterzugeben und diesen gleichzeitig parallel zur Investition an das eigene Unternehmen zu binden.

Wirtschaftliche Situation des Unternehmens bestimmen die individuelle Umsetzungsgeschwindigkeit

Mein persönliches Kredo in der Unternehmensberatung lautet, „Nachhaltigkeit muss nachhaltig sein“. Dies bedeutete auch, dass ein Unternehmen die eigene Nachhaltigkeitsstrategie auch betriebswirtschaftlich langfristig verkraften kann. Ob man zu den „First Movern“ oder eher zu den „Late Entrant“ am Markt gehören kann, muss jedes Unternehmen

individuell für sich entscheiden. Ein guter Unternehmensberater kann die Wege, Chancen und Risiken zwar aufzeigen, die Entscheidung liegt jedoch beim Management. Hier ist einzig und allein die betriebswirtschaftliche Situation und das Kundenportfolio ausschlaggebend. Bei der Entscheidung muss der Fokus immer darauf gerichtet sein, dass ein Unternehmen die neue Strategie in den nächsten Jahren auch finanziell übersteht

Technologieoffenheit bei der Antriebswahl

In der Vergangenheit gab es die sehr komfortable Situation, dass für nahezu jede Mobilitätsanwendung der Verbrennungsmotor genutzt werden konnte. Mit der Mobilitätswende ist das Ende dieser Komfortzone aber erreicht. Das Konzept den Verbrennungsmotor in allen Anwendungen 1:1 und ausschließlich durch batterieelektrische Antriebe zu ersetzen, wird in der Praxis kaum umsetzbar sein.

An dieser Stelle sei nur auf die Situation hingewiesen, dass entlang der Autobahnen nahezu keine 1.000 KW Schnellladepunkte, geschweige denn ein Netz für Elektro-LKWs vorhanden ist. Grund hierfür ist, dass oftmals nur ungenügende Netz-Infrastruktur vorhanden ist. Hinzu kommt die Herausforderung, dass ein Elektro-LKW nach 4,5 Stunden Lenkzeit rechnerisch einen verfügbaren Ladeslot für 45 Minuten benötigt.

Für jeden Anwendungsfall muss die Wahl der Technologie individuell entschieden werden. Ob die Wahl auf Batterie-, Brennstoffzellen-, oder Wasser-

stoffverbrennungstechnologie fällt, entscheidet alleinig das Verhältnis aus Praxistauglichkeit und der Total Cost of Owner Ship. Die heute noch sehr ausgeprägte Ideologie bei der Entscheidungsfindung sollte zukünftig kaum noch eine Rolle spielen.

Faktor Mensch als Erfolgsfaktor

Im Rahmen der Strategieentwicklung und Umsetzung dürfen die wichtigsten Stakeholder nicht vergessen werden – die eigenen Mitarbeitenden. Das Bildnis der Strategieabteilung, die im Elfenbeinturm plant und die Ergebnisse dann in der Praxis nicht umgesetzt werden können, wird oftmals gezeichnet. Trotzdem liegt genau hier oftmals die Ursache, wenn die Umsetzung scheitert.

Wenn das Changemanagement erst beginnt, wenn die Strategieplanung abgeschlossen ist, gibt es bereits das erste Problem. Die Kunst der strategischen Reorganisation liegt darin, die eigenen Mitarbeitenden bereits in der strategischen Entwicklung wohl dosiert einzubinden. Im modernen Projektmanagement hat ein Sounding-Board nur noch eine geringe Bedeutung. Die langjährigen Erfahrungen in der Praxis sprechen aber dafür. Meinen Mandanten empfehle ich daher immer: „Nehmen Sie Ihre Mitarbeitenden mit auf dem Weg in eine nachhaltige Zukunft, lassen Sie sie so früh wie möglich auch mal Probefahren“

#createyourfuture



Kay Simon ist freiberuflicher Unternehmensberater mit den Schwerpunkten strategische Reorganisation, Nachhaltigkeit und Supply Chain Management. Unter dem Slogan #createyourfuture unterstützt er Unternehmen dabei, nachhaltigen Erfolg zu erzielen. Neben seiner Beratungstätigkeit ist er Lehrbeauftragter an der Frankfurt University of Applied Sciences im Fachbereich Wirtschaft und Recht. Zuvor sammelte er umfangreiche Erfahrung in operativen und strategischen Führungspositionen in den Branchen Logistik, Supply Chain und Industrie.

Kontaktieren: ks@createyourfuture-consulting.com

DIE DIGITALE ÜBERHOLSPUR: SO OPTIMIEREN SIE IHR FUHRPARKMANAGEMENT

Mit Fleet-Hub die Mobilität Ihres Unternehmens revolutionieren

Als Fuhrparkmanager wissen Sie: Die Verwaltung eines Fuhrparks ist eine anspruchsvolle und zeitintensive Aufgabe. Kostenkontrolle, Fahrzeugnutzung und Kommunikation mit Dienstwagennutzern stellen ständig neue Herausforderungen. Fleet-Hub ist der Partner, der Ihnen diese Aufgaben abnimmt und Ihr Fuhrparkmanagement durch innovative, digitale Lösungen nachhaltig optimiert. Mit unseren maßgeschneiderten, flexiblen Services reduzieren wir Ihren Verwaltungsaufwand und sorgen dafür, dass Ihr Fuhrpark jederzeit einsatzbereit ist – bei maximaler Effizienz und minimalem Aufwand.

Digitale Prozesse für maximale Effizienz und Kosteneinsparungen

Mit Fleet-Hub setzen Sie auf eine moderne, digitale Fuhrparkverwaltung, die Ihnen hilft, sowohl den administrativen Aufwand als auch die Betriebskosten zu reduzieren. Wir bieten Ihnen eine vollständige Digitalisierung und Automatisierung der Fuhrparkprozesse, die sich nahtlos in Ihre bestehende Infrastruktur integrieren lässt. Als flexibler Partner binden wir Ihre bisherigen Dienstleister ein und bieten Ihnen

gleichzeitig die Möglichkeit, durch die Entbündelung und Neustrukturierung bestehender Verträge bis zu 25 % an Kosten zu sparen. So profitieren Sie nicht nur von einer effizienteren Verwaltung, sondern auch von attraktiven Großkundenkonditionen aus unserem flächendeckenden Partnernetzwerk.

Jeder Fuhrpark ist einzigartig und verlangt nach individuellen Lösungen. Fleet-Hub bietet Ihnen ein modulares Fuhrparkmanagement, das genau auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt ist. Vom Reifenmanagement über Wartung und Instandhaltung bis hin zum Schadenmanagement – wir optimieren die Prozesse, die für Sie von Bedeutung sind, und sorgen dafür, dass Ihre Fahrzeuge jederzeit in bestem Zustand sind. Mit unseren innovativen Telematiklösungen und einer benutzerfreundlichen App haben Sie jederzeit Zugriff auf alle relevanten Informationen und können den Fuhrpark nach Ihren Wünschen steuern.

Die Integration von Fleet-Hub in Ihre bestehende Infrastruktur erfolgt schnell und unkompliziert.



Warum kompliziert, wenn's auch smart geht? Mit Fleet-Hub haben wir Fuhrparkmanagement neu definiert – digital, flexibel und einfach. Wir bieten nicht nur Lösungen, wir machen Sie fit für die Zukunft des Mobilitätsmanagements.

– Marcus Federhoff, Geschäftsführer

In nur vier einfachen Schritten übernehmen wir das Fuhrparkmanagement für Sie, sodass Sie sofort von den Vorteilen unserer Lösungen profitieren können. Darüber hinaus stellen wir Ihnen unser breites Partnernetzwerk zur Verfügung, um die besten Angebote für Leasinggesellschaften, Werkstätten und Fahrzeugbeschaffung zu sichern. So erhalten Sie attraktive Konditionen und können die Kosten für Ihren Fuhrpark weiter optimieren. Egal, ob Sie ein kleines Unternehmen oder ein international agierender Konzern sind, Fleet-Hub bietet Ihnen eine skalierbare Lösung für jedes Unternehmen. Mit unserer digitalen Plattform und einem flexiblen Serviceangebot können Sie das Fuhrparkmanagement exakt nach Ihren Anforderungen gestalten und haben jederzeit die Kontrolle. Unsere Experten stehen Ihnen bei allen Fragen gerne zur Seite.

Fleet-Hub: Ihr Partner für ein smarteres Fuhrparkmanagement

Starten Sie noch heute in die Zukunft des Fuhrparkmanagements – einfach, digital und nachhaltig. Mit Fleet-Hub haben Sie einen erfahrenen Partner an Ihrer Seite, der Ihnen hilft, Ihre Fuhrparkprozesse zu optimieren, Kosten zu senken und die Effizienz zu steigern. Vertrauen Sie auf unsere Expertise und lassen Sie uns gemeinsam die Zukunft Ihres Fuhrparks gestalten.

Neu: Fleet-Hub Verify – Die digitale Führerscheinkontrolle und UVV-Unterweisung für Ihr Fuhrparkmanagement. Dieses neue Tool ermöglicht es Ihnen, alle notwendigen Kontrollen bequem und effizient zu verwalten, ohne dabei auf Papierkram oder komplexe Softwareinstallationen angewiesen zu sein. Mit Fleet-Hub Verify erledigen Sie alle Aufgaben direkt über Ihren Browser – jederzeit und überall.

Sie benötigen keine zusätzliche App und sparen wertvolle Zeit, die Sie für wichtigere Aufgaben nutzen können.

Fleet-Hub Verify bietet Ihnen maximale Flexibilität. Wählen Sie individuell, ob Sie nur die Führerscheinkontrolle, die UVV-Unterweisung oder beide Funktionen in einer Lösung nutzen möchten. Dank der Integration fortschrittlicher künstlicher Intelligenz wird der gesamte Prozess effizient automatisiert, was nicht nur den administrativen Aufwand erheblich reduziert, sondern auch für eine sichere und rechtskonforme Dokumentation sorgt. Ihre Mitarbeiter müssen sich nicht extra anmelden – sie erhalten ganz einfach einen Link per SMS, über den sie die notwendigen Kontrollen schnell und unkompliziert durchführen können. Ihr zentrales Dashboard zeigt Ihnen auf einen Blick alle durchgeführten, ausstehenden und versäumten Kontrollen. Das hilft Ihnen, Ihre Fuhrparkverwaltung auf dem neuesten Stand zu halten und sicherzustellen, dass alle gesetzlichen Anforderungen zuverlässig erfüllt werden. Fleet-Hub Verify hebt Ihr Fuhrparkmanagement auf ein neues Level.

Erfahre jetzt mehr unter
www.fleethub.de



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-Herstellersgarantie*.

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 Modellauswahl, 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

Der vollelektrische Kia EV3 hat das „Goldene Lenkrad 2024“¹ in der Kategorie „Bestes Auto unter 40.000 Euro“ eingefahren. Der Kompakt-SUV überzeugt durch innovative Technologien, progressives Design und eine Reichweite bis zu 605 km² – perfekt für Ihre Business-Trips und um Ihre beruflichen Ziele zu erreichen. Und ist durch seine Wandelbarkeit auch im Familienalltag Ihr erstklassiger Begleiter.

Kia EV3 GT-line Elektromotor, 81,4 kWh, 2WD (Strom/Reduktionsgetriebe); 150 kW (204 PS): Stromverbrauch kombiniert 16,2 kWh/100 km; CO₂-Emissionen kombiniert 0 g/km. CO₂-Klasse A.

* 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 Gewinner in der Kategorie „Bestes Auto unter 40.000 Euro“ (AUTO BILD, Ausgabe 46/2024 & BILD am SONNTAG, Ausgabe 45/2024).

Gilt für die Ausstattungslinien EV3 Air und Earth.

² Bei 17-Zoll-Bereifung; bei 19-Zoll-Bereifung bis zu 563 km. Die wirkliche Reichweite hängt von vielen Faktoren ab, zum Beispiel der vorherrschenden Außentemperatur, vom Batteriezustand und Ladezustand der Batterie zum Startzeitpunkt der Ladung sowie von Batteriealter, Fahrzeugzustand und Zuladung. Die Reichweite wurde nach dem vorgeschriebenen EU-Messverfahren ermittelt. Die individuelle Fahrweise, Geschwindigkeit, Außentemperatur, Topografie und Nutzung elektrischer Verbraucher haben Einfluss auf die tatsächliche Reichweite und können diese u.U. reduzieren.

Alexander Post

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

Manuel Weber

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

Lorenz Vohburger

Key Account Manager Region Süd
E-Mail: Lorenz.Vohburger@kia.de, Telefon: 0172 41 59 337

Stephan Römer

Key Account Manager PBV
E-Mail: Stephan.Roemer@kia.de, Telefon: 0172 41 59 351

Dirk Frischknecht

Senior Manager Fleet/PBV
E-Mail: Dirk.Frischknecht@kia.de, Telefon: 0173 21 38 401

Tatjana Dahmer

Assistant Manager Fleet
E-Mail: Tatjana.Dahmer@kia.de, Telefon: 069 153920 327

Heiko Schneider

Senior Specialist Fleet
E-Mail: Heiko.Schneider@kia.de, Telefon: 069 153920 347

Kia Deutschland GmbH

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

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

Der Kia EV3.

Gewinner Goldenes Lenkrad 2024.¹



Movement that inspires



Der vollelektrische Kia EV3 – unverwechselbares Design, modernste Technologie und beeindruckende Performance. Mit dem „Gewinner Goldenes Lenkrad 2024“ in der Kategorie „Bestes Auto unter 40.000 Euro“ bieten wir Ihnen ein einzigartiges und vollelektrisches Erlebnis. Der vielseitige und großzügige Innenraum des Kompakt-SUVs verfügt über reichlich Platz für alles, was Sie mitnehmen möchten. Dank einer herausragenden Reichweite bis zu 605 km² ist der Kia EV3 bereit für Ihre Business-Trips sowie für Ihren Alltag. Sichern Sie sich jetzt eine Probefahrt unter 0800 777 30 44 und erfahren Sie mehr auf www.kia.com

Kia EV3 GT-line Elektromotor, 81,4 kWh, 2WD (Strom/Reduktionsgetriebe); 150 kW (204 PS): Stromverbrauch kombiniert 16,2 kWh/100 km; CO₂-Emissionen kombiniert 0 g/km. CO₂-Klasse A.

EUROPAWEIT, GRENZENLOS UND FLEXIBEL FAHRZEUGE BEWEGEN MIT ONLOGIST

Nach Spanien folgen Portugal und Frankreich

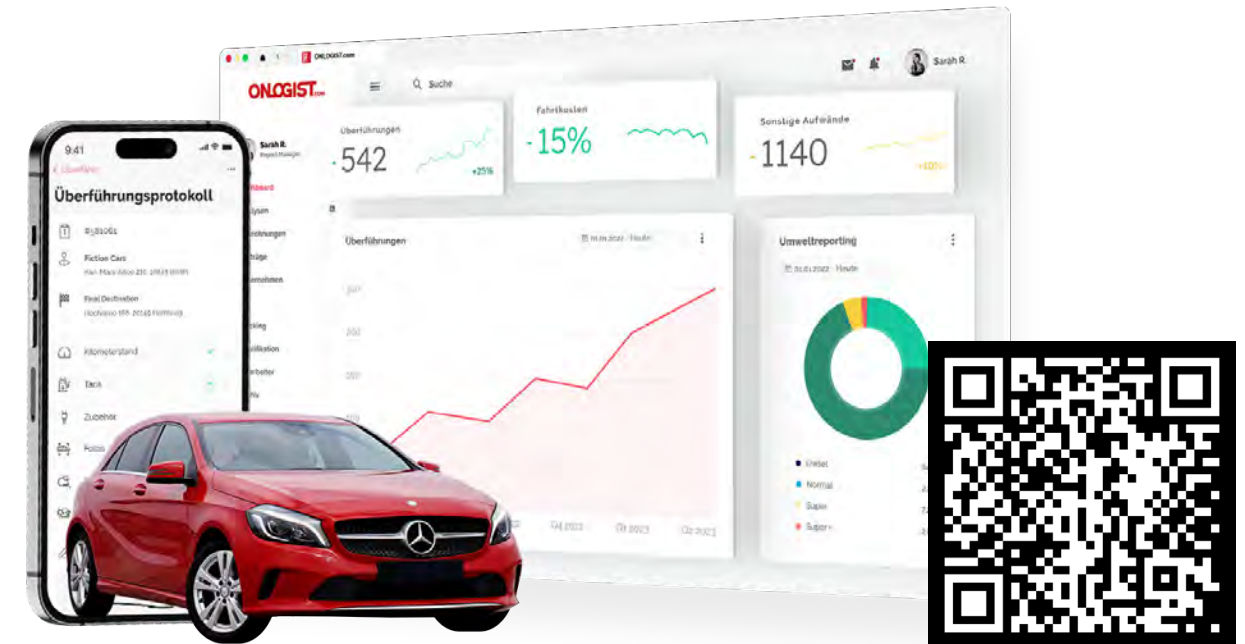
ONLOGIST, Europas größte cloudbasierte Logistikplattform für den Transport und die Überführung von Einzelfahrzeugen, setzt auf der Überholspur die Expansion fort. Nach dem Markteintritt in Spanien im August 2023, folgen Portugal in 2024 und Frankreich in 2025. ONLOGIST ist mit dem DACH-Raum somit in fünf Ländern aktiv und die weitere Internationalisierung der Plattform steht weiterhin im Fokus.

Erfolgreicher Start in Spanien

Seit dem Spanien-Start im August 2023 haben sich mehrere tausend lokale Carmover auf der Plattform registriert, die täglich Fahrten durchführen. Enterprise hat als erstes Unternehmen auf ONLOGIST für die Fahrzeuglogistik in Spanien gesetzt. Darüber hinaus zählen weitere Autovermietungen wie AVIS, Fahrzeugabonnement-Unternehmen wie ASTARA und Autohändler wie HR MOTOR zu den spanischen Kunden.

„Wir freuen uns über 40 aktive Kunden seit dem Markteintritt. ONLOGIST wird mit offenen Armen empfangen. Mit unserem IT-Know-how heben wir die Fahrzeuglogistik mit den unterschiedlichsten Herausforderungen unserer Kunden auf ein neues Level“, so Augusto Macedo, Country Manager von ONLOGIST in Spanien und Portugal.

Eine Case Study über die Zusammenarbeit zwischen HR Motor und ONLOGIST wurde auf der spanischen Gala de las Flotas im Oktober 2024 mit dem renommierten Preis „Technische Innovation und Fortschritt in der Digitalisierung“ ausgezeichnet. Die Erfolge des ersten Jahres der Zusammenarbeit sprechen für sich: Eine Senkung der Kosten für die Verlagerung von Fahrzeugen um über 20 %, schnellere Fahrzeugtransfers zwischen den Niederlassungen und eine höhere Servicequalität – der Grundstein für eine umfassende Transformation des Geschäftsmodells wurde gelegt. Weitere Einblicke in die Case Study erhalten Sie über den QR-Code im Bild.



„Unsere Erfolge in Spanien geben uns Recht, dass die europäische Expansion von ONLOGIST ein richtiger Schritt ist. Das Ziel ist es, eine zweite ONLOGIST-Zentrale in Madrid zu etablieren. Neben Mitarbeiter*innen aus dem Vertrieb und Service, soll von hier aus auch der portugiesische Markt erschlossen und betreut werden“, so Felix Müller, CEO ONLOGIST.

Next Stop: Portugal und Frankreich

Wir haben im vergangenen Jahr Fahrer in Portugal aktiviert, führen Verhandlungen mit den wichtigsten Unternehmen und haben Pilotphasen mit mehreren Kunden vereinbart. Für unsere ersten portugiesischen Kunden, Indie Campers und Guerin, führen wir bereits Fahrten durch“, so Macedo.

Für den Markteintritt in Frankreich wurden in 2024 alle Vorbereitungen getroffen, damit 2025 mit der Kundenakquise begonnen werden kann.

„Zu lernen, wie sich die Kultur eines Landes bei einer Markteinführung auf unser Geschäftsmodell auswirkt, ist sehr spannend und eine Herausforderung, die bereichernd ist. Um für unsere Kunden 100% compliant zu sein, muss unsere Plattform die Regularien eines jeden Landes belastbar und skalierbar abbilden“, so Moritz Pagendarm, CFO der ONLOGIST GmbH.

Europaweit, grenzenlos und flexibel Fahrzeuge bewegen

ONLOGIST verbindet über die eigens kreierte, digitale Plattform Unternehmen mit Fahrzeugüberführungsbedarf direkt mit tausenden selbstständigen Carmovern, die die Autos von A nach B bringen. Von der Auftragsvergabe bis zur Abrechnung verläuft die Zusammenarbeit vollständig digital automatisiert. Darüber hinaus werden zeitintensive administrative Aufgaben wie das Schadenmanagement und digitale Protokolle in den Ablauf integriert. Das ist ein Game-Changer für den Überführungsprozess – organisatorisch, wirtschaftlich und auch auf die Flexibilität bezogen.

Mit ONLOGIST haben Mobilitätsanbieter einen zent-

ralen Zugang zum Markt, um die gesamte Fahrzeuglogistik der letzten Meile über das Portal abzubilden – europaweit und mit unbegrenzten Ressourcen. „Wie gut unser System funktioniert, kann man an der Vergabequote sehen. 90 Prozent aller eingestellten Transportaufträge werden innerhalb von weniger als zehn Minuten vergeben, die restlichen 10 Prozent innerhalb von 24 Stunden. Es ist keine Seltenheit, dass große Kunden einen Auftrag mit 50 zu überführenden Fahrzeugen einstellen und all diese Fahrzeuge bereits am nächsten Morgen um 9 Uhr bewegt werden“, so Felix Müller, CEO ONLOGIST.

Das innovative Softwareunternehmen verzeichnet europaweit mehrere hunderttausend Transportaufträge pro Jahr und arbeitet mit nahezu allem namhaften Autoverleiher sowie mit Herstellern, Leasinggesellschaften, Abo-Anbietern und anderen Unternehmen mit Überführungsbedarf zusammen. Die Internationalisierung der Plattform von Spanien über Portugal und Frankreich in weitere Länder sorgt für grenzenlose Flexibilität in ganz Europa.

Die Zukunft der Mobilität

In den nächsten zehn Jahren wird der Anteil an Menschen, die ein Fahrzeug besitzen, weiter sinken. Im Gegenzug steigt die Anzahl von Fahrzeugen in Flotten von Mobilitätsunternehmen wie Carsharing-, Auto-Abo- oder Leasing-Anbietern weiter. Die Erwartung der Konsumenten an die Mobilitätsunternehmen, ein passendes Fahrzeug zur richtigen Zeit am richtigen Ort anzubieten, werden die Mobilitätsanbieter immer besser erfüllen müssen. Die Bedeutung von einzelnen Fahrzeugbewegungen wird also stetig zunehmen. Es gilt die Flotten effizient zu allokieren und dabei die Kosten im Griff zu haben – mit ONLOGIST als zentrale Plattform haben wir den Grundstein gelegt, dass der Prozess der Überführung digital, effizient und skalierbar auf die Anforderungen der Zukunft zugeschnitten ist.

Weitere Informationen auf:
www.onlogist.com





XTRA SCHNELL LADEN. XTRA WEIT FAHREN.

Das elektrische G9 SUV und G6 SUV Coupé. Perfekt für die Langstrecke. Ultimative Ladegeschwindigkeit und Reichweite.



Elektrisch ohne Reichweitenangst mit bis zu 570 km (WLTP)¹.
Xtra schnell laden von 20% auf 80% in 15 Minuten.
Mit eingebautem Vertrauen: 7 Jahre Garantie auf das Fahrzeug.
Jetzt konfigurieren und Probefahrt vereinbaren.



XPENG G6 Stromverbrauch 17,5–17,9 kWh/100 km; CO₂-Emission 0 g/km; CO₂-Klasse: A
XPENG G9 Stromverbrauch 19,4–21,3 kWh/100 km; CO₂-Emission 0 g/km; CO₂-Klasse: A
(jeweils kombinierte Werte laut WLTP)

1 Im kombinierten Testzyklus gem. WLTP je nach Version und Ausstattung.

xpeng.com/de

EFFIZIENTES FLOTTEN- MANAGEMENT NEU GEDACHT

Maßgeschneiderte Lösungen für den Automotive Bereich.

Die Anforderungen an Fahrzeugflotten wachsen stetig. Von der Fahrzeugeinstellung über die logistische Verwaltung bis zur Wiedervermarktung von Gebrauchtwagen – wir bieten Ihnen maßgeschneiderte Lösungen. Mit über 30 Jahren Erfahrung, moderner Technologie und einem internationalen Netzwerk sind wir Ihr zuverlässiger Partner für effizientes Flottenmanagement.

Unsere Stärke: Modular, flexibel und effizient

Jeder Kunde hat individuelle Anforderungen. Deshalb haben wir unser Dienstleistungsportfolio modular aufgebaut. Sie wählen die Services, die Sie benötigen, und wir sorgen für die Umsetzung.

Unser Angebot umfasst:

- **Infleeting und PDI:** Technische Prüfung, individuelle Anpassungen und die Auslieferung an den Endkunden.
- **Defleeting:** Wir übernehmen Inspektionen, Abwicklungen und die Rücknahme aus der Flotte.
- **Remarketing:** Mit präzisen Bewertungen, professioneller Aufbereitung und einem marktorientierten Ansatz maximieren wir den Wiederverkaufswert.

- **Logistik und Lagerung:** Wir organisieren sichere Lagerung und reibungslose Transporte.
- **IT-Solutions:** Unsere digitalen Tools sorgen für Transparenz und Effizienz.

Remarketing: Fokus auf den Marktwert

Unser Remarketing-Service maximiert den Wert Ihrer Fahrzeuge. Präzise Bewertungen, professionelle Aufbereitung und datenbasierte Analysen sichern beste Ergebnisse im Wiederverkauf.

Effizienz durch Technologie

Unsere IT-Lösungen geben Ihnen volle Kontrolle. Sie überwachen den Status Ihrer Fahrzeuge in Echtzeit, während wir Ihre Verkaufsstrategien durch Marktanalysen optimieren.

Ihre Vorteile mit uns

Wir bieten schnelle Abwicklungen, marktgerechte Preise und flexible, kostensparende Lösungen. Mit Erfahrung, Technologie und Netzwerk gestalten wir Ihr Flottenmanagement effizient und erfolgreich.

Erfahre jetzt mehr unter
www.hubmotion.de



HUBMOTION

VINCERE DEBES

INNOVATION MIT NEUEN KÖPFEN

Professionelle Mobilitätsberatung ergänzt um operatives Management

Die semase® hat zum 01.01.2025 Sabine Sternberg und Benjamin Heidbrink in die Geschäftsleitung berufen, was einen bedeutenden Schritt in der Unternehmensentwicklung darstellt. Uwe Seitz, Gründer des Unternehmens, wird sich bis Anfang 2027 schrittweise aus der operativen Verantwortung zurückziehen, bleibt jedoch beratend tätig. Benjamin Heidbrink ist seit 4 Jahren Consultant und Interimsmanager und leitet die Consulting-Sparte. Zudem verantwortet er die Schnittstelle zu einem Technologiepartner für die Entwicklung maßgeschneiderter Mobilitätssoftware.

Sabine Sternberg bringt über 20 Jahre Erfahrung in Fuhrparkmanagement, Großkundenbetreuung und Vertrieb mit. Seit 2018 berät sie erfolgreich im Fuhrparkmanagement und leitet derzeit Operations und Customer Care.

Sternberg und Heidbrink planen, das Flottenmanagement weiterzuentwickeln und ein umfassendes Mobilitätsmanagement aufzubauen, wobei sie auf innovative digitale Lösungen setzen, um Effizienz und Transparenz zu steigern. Ihr Ziel ist es,

semase® als Vorreiter nachhaltiger Mobilitätslösungen zu positionieren.

Neben den klassischen Leistungen im Mobilitätsmanagement, die nach Modulen als auch interimsbuchbar sind, entwickeln Sie mit einem Technologiepartner eine individualisierbare Softwarelösung zur Optimierung der Mobilität ihrer Kunden. Die Neutralität des Unternehmens bleibt gewahrt, da der Kunde seine Dienstleister selbst auswählen kann.

Die zukünftige Mobilität wird durch Systeme geprägt sein, die Zeit, Emissionen und Kosten transparent machen.



Mehr erfahren und weiterlesen:
mobilitree.net/neue-perspektiven-bei-semase/

Informationen finden Sie unter www.semase.de oder kontaktieren Sie uns per E-Mail an info@semase.de.



GWM ORA



Mehr Information unter: ora-motor.de



GWM WEY

Mehr Information unter: wey-motor.de

Ihre Ansprechpartner – wir beraten Sie gerne individuell zu unseren GWM Produkten und Konditionen:

Christian Lochner
Key Account Manager
Tel. 0175 9316710
christian.lochner@freyimportservices.de

Simon Uerz
Key Account Manager
Tel. 0175 8708880
simon.uerz@freyimportservices.de

Salvatore De Bellis
Leiter Vertriebssteuerung & Flotte
Tel. 06031 6896-310
salvatore.debellis@freyimportservices.de

GWM ORA 03 Energieverbrauch 16,5-16,8 kWh/100 km Strom; CO₂-Emission 0 g/km; CO₂-Klasse A; kombinierte Werte.**

GWM WEY 05 Plug-in Hybrid 2.0 150 kW (204 PS), Elektromotoren vorn 120 kW (163 PS) /hinten 135 kW (184 PS), Systemleistung 350 kW (476 PS) Energieverbrauch 24,4 kWh/100 km Strom & 0,4 l/100 km Benzin; CO₂-Emission 12 g/km; CO₂-Klasse B; gewichtet kombinierte Werte. Bei entladener Batterie: Energieverbrauch 8,0 l/100 km Benzin; CO₂-Klasse G; kombinierte Werte.**

**Die nach PKW-EnVKV angegebenen offiziellen Werte zu Verbrauch und CO₂-Emission sowie ggf. Angaben zur Reichweite wurden nach dem vorgeschriebenen Messverfahren WLTP ermittelt. Weitere Infos unter gwm-motor.de

Veröffentlichung der O! Automobile GmbH, Emil-Frey-Straße 2, 61169 Friedberg

EIN GRUND ZU FEIERN – 10 JAHRE DRIVERSCHECK-APP

Eine Erfolgsgeschichte digitaler Innovation im Fuhrparkmanagement

Die DriversCheck App feiert im Jahr 2025 ihr zehnjähriges Bestehen. Seit ihrer Einführung hat sich DriversCheck als zuverlässiger Partner für FuhrparkmanagerInnen, Unternehmen und FahrerInnen etabliert. Mit ihrem Angebot an Funktionalitäten und Tools hat sich DriversCheck kontinuierlich weiterentwickelt und den Herausforderungen des Marktes angepasst.

HR WORKS übernimmt DriversCheck: Veränderungen in 2023 und 2024

Im Jahr 2023 übernahm HR WORKS das innovative Unternehmen DriversCheck. Diese strategische Akquisition war ein Schritt von grundlegender Bedeutung für die Weiterentwicklung und das Wachstum des Unternehmens. Im Zuge dieser Übernahme ergaben sich wesentliche Veränderungen in den Bereichen Team, Produkt, Finance und Administration. Das DriversCheck Team profitierte enorm von der langjährigen Expertise und den Erfahrungen von HR works im Bereich Personalmanagement-Software. Diese Integration ermöglichte es den KollegInnen von DriversCheck ihre Kenntnisse zu erweitern und

sich in ihren jeweiligen Bereichen noch weiter zu professionalisieren. Durch diesen Wissens- und Erfahrungsaustausch entstand eine Unternehmenskultur, die von Innovation, Kundenorientierung und Effizienz geprägt ist.

Veränderungen in Produkt und Marke:

Durch die Professionalisierung und das Wachstum im Unternehmen konnte DriversCheck den Funktionsumfang im Produkt erheblich erweitern. Darüber hinaus lag der Fokus darauf, die Effizienz und Benutzerfreundlichkeit der bestehenden Funktionen weiter zu steigern. Zusätzlich hat sich DriversCheck mit seiner Marke als zuverlässiger Partner rundum Halterhaftung neu positioniert, um die erweiterten Möglichkeiten und den neuen Anspruch an umfassende Lösungen im Fuhrparkmanagement zu reflektieren.

Ein Mitglied des Teams bringt die Veränderungen auf den Punkt: "Diese Übernahme hat unser Unternehmen grundlegend verändert. Die Erweiterung unserer Kompetenzen und die Integration neuer



Technologien ermöglicht es uns, unseren Kunden einen noch größeren Mehrwert zu bieten und uns als führender Anbieter in unserer Branche zu positionieren," so Vivien Spies, Sales Managerin bei DriversCheck.

DriversCheck heute: Ein modernes und dynamisches Unternehmen

Heute steht DriversCheck als modernes, dynamisches Unternehmen fest verankert im Markt. Als Teil der HR WORKS Gruppe, mit einem zentralen Büro im Herzen von Köln und einem deutlich gewachsenen Team, das sich aus jungen, wissbegierigen und erfahrenen KollegInnen zusammensetzt, blickt das Unternehmen optimistisch in die Zukunft. Die jüngsten Erweiterungen und Verbesserungen der App, insbesondere die Funktion der mobilen Fahrerunterweisung und das neue Modul zur Verwaltung von Poolfahrerinnen, unterstreichen das Engagement von DriversCheck, an der Spitze der Digitalisierung im Fuhrparkmanagement zu bleiben.

"Mit unserem neuen Modul zur Poolfahrer-Verwaltung haben wir ein System geschaffen, das sich perfekt an die Bedürfnisse unserer Kunden anpasst und gleichzeitig Kosten reduziert," erklärt Anna Reuber, Teamlead CSM bei DriversCheck. "Fuhrparkleiterinnen können jetzt mit wenigen Klicks ihre Flotte managen, während Poolfahrerinnen blitzschnell einsatzbereit sind. Das ist nicht nur effizienter, sondern auch sicherer und rechtlich wasserdicht. Bei der Entwicklung des Moduls sind wir stark auf unsere Kundenwünsche eingegangen und beweisen einmal mehr, dass DriversCheck die Zukunft der Fuhrparkverwaltung aktiv mitgestaltet."

Gemeinsam nach vorne: Produkt, Partner, Wachstum

Der Blick nach vorne ist geprägt von einem klaren Ziel: DriversCheck will seine Position als Marktführer weiter ausbauen und kontinuierlich neue, zukunftsweisende Technologien in seine App integrieren. Dabei spielt die Zusammenarbeit mit strategischen Partnern, wie beispielsweise der Integration zwischen DriversCheck und der Fuhrparksoftware Fleetscape des Unternehmens InNuce Fleet Solution, eine entscheidende Rolle. Gemeinsam mit etablierten Partnern soll die Digitalisierung voran gebracht werden.

Die nächsten Schritte: Innovation und Expansion

"Die nächsten Jahre bei DriversCheck werden spannend", so der kürzlich neu ernannte Geschäftsführer von DriversCheck Paul Becht, "Wir haben Großes vor und wollen uns weiter als unverzichtbarer Partner mit Blick auf Best in Class im Datenschutz im digitalen Fuhrparkmanagement positionieren. Dabei bin ich stolz, in einem Team, das so voller Ambition und Leidenschaft ist, meine neue Rolle einnehmen zu können und blicke voller Zuversicht in die Zukunft."

Geplant sind weitere Funktionen und Erweiterungen, die das Nutzererlebnis weiter verbessern und neue Märkte erschließen sollen. Mit der Unterstützung von HR WORKS und einem klaren Fokus auf Innovation, Effizienz und Kundenzufriedenheit ist DriversCheck bestens gerüstet für alle Herausforderungen.

Ein Grund zum Feiern – und ein Grund, gespannt in die Zukunft zu blicken.

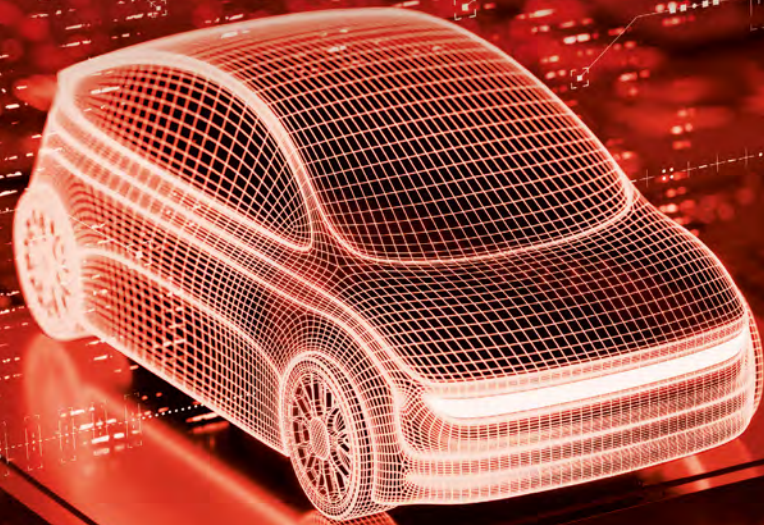
Erfahre jetzt mehr unter
www.drivers-check.de



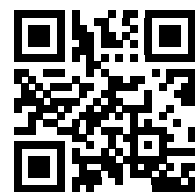
DIGITALE ZULASSUNG

- Geringe Gebühren
- Kürzere Bearbeitungszeiten

Beauftragen Sie den Marktführer bei digitalen Zulassungen und Abmeldungen.



JETZT INFORMIEREN!



SCAN ME

www.ps-team.com



TÜV NORD ROLLT ZUKUNFTS- WEISENDES FAHRZEUG- BEWERTUNGSSYSTEM AUS

Mit GUARDIAN stellt TÜV NORD ein modernes Bewertungssystem vor, das auf fortschrittliche Technologien setzt

Mit GUARDIAN stellt TÜV NORD ein modernes Bewertungssystem vor, das auf fortschrittliche Technologien setzt, um Fahrzeugbewertungen, Remarketing und Unfallgutachten zu optimieren. Eine Besonderheit des Systems ist die DSGVO-konforme Datenbereinigung, die sensible Fahrzeugdaten sicher und transparent entfernt.

GUARDIAN kombiniert bewährte Technologien mit neuartigen Funktionen und schafft damit einen Mehrwert für Fahrzeugbewertung, Remarketing und Unfallgutachten.

1. Fehlerspeicher-Analyse: Über die OBD-Schnittstelle werden technische Probleme schnell und präzise erkannt. Die Ergebnisse ermöglichen eine fundierte Bewertung des Fahrzeugzustands und erhöhen die Sicherheit.

2. FIN-Check & Kilometerkontrolle: Manipulationssichere Überprüfung der Fahrgestellnummer (FIN) und Erstindikation der Laufleistung sorgt für Transparenz und schützt vor Betrugsfällen.

3. Datenbereinigung: Als besonderes Feature bereinigt GUARDIAN in einem App-gestützten Prozess sensible digitale Fahrzeugdaten, wie Standort- oder Nutzungsdaten, vollständig und DSGVO-konform. Ein Prüfbericht dokumentiert den Vorgang und stärkt das Vertrauen von Käufer:innen und Verkäufer:innen.

Sicherheit im Zeitalter vernetzter Fahrzeuge

GUARDIAN setzt mit der integrierten Datenbereinigungstechnologie einen neuen Akzent im Gebrauchtwagenmanagement. Im digitalen Zeitalter sind Fahrzeuge oft mit sensiblen Daten angereichert, die beim Verkauf oder Leasingrückgabe Risiken bergen. GUARDIAN entfernt diese Daten sicher und effizient, sodass Käufer:innen ein „sauberes“ Fahrzeug erhalten und Verkäufer:innen vor Datenschutzverletzungen geschützt sind.

- **Datenschutz auf höchstem Niveau:** Sensible Nutzerdaten werden sicher entfernt, um Datenschutzverletzungen vorzubeugen.
- **Prüfbericht für Transparenz:** Verkäufer:innen erhalten eine dokumentierte Bestätigung der durchgeführten Bereinigung.
- **Reputationsschutz:** Unternehmen heben sich durch ein hohes Datenschutzbewusstsein im Markt ab.

Eine Lösung, viele Einsatzbereiche

GUARDIAN kann flexibel in unterschiedlichsten Szenarien eingesetzt werden, darunter Gebrauchtwagenbewertungen, Ankauf, Leasingrückgaben und Unfallgutachten.

Bildquelle:

Isabelle Riederer/Erste Sahne Content GmbH



Ansprechpartner:
Markus Bock

Ansprechpartner Flottenkunden,
marbock@tuev-nord.de

CANNABIS AM STEUER: RECHTLICHE GRAUZONEN UND PFLICHTEN IM FUHRPARK

Interview mit Rechtsanwalt Milutin Zmijanac über rechtliche Änderungen, Risiken für Unternehmen im Umgang mit Cannabis.

Die Legalisierung von Cannabis und der neue THC-Grenzwert im Straßenverkehr stellen Verkehrsteilnehmer und Unternehmen vor neue Herausforderungen. Fachanwalt Milutin Zmijanac erklärt im Interview die rechtlichen Änderungen, Risiken für Fuhrparkleiter und praktische Lösungen, um Sicherheit und Compliance zu gewährleisten.

Seit Juli 2024 gibt es eine gesetzliche Regelung zum THC-Grenzwert im Straßenverkehr. Was hat sich dadurch geändert und wie war die Situation zuvor geregelt?

Milutin Zmijanac: Bis Juli 2024 war der THC-Grenzwert im Straßenverkehr ein Nanogramm pro Milliliter aktivem THC – eine Regelung, die schon lange kritisiert wurde. Seitdem wurde der Grenzwert auf 3,5 Nanogramm pro Milliliter angehoben. Dies basiert auf Empfehlungen der Grenzwertkommission und wird nun in der Praxis angewendet.

Wichtig ist jedoch, dass dies nicht bedeutet, dass Autofahren unter Cannabis-Einfluss völlig straffrei ist. Im Bußgeldbereich gibt es weiterhin Geldstrafen ab 500 Euro und ein Monat Fahrverbot bei Überschreiten des Grenzwerts. Im Wiederholungsfall 1000€ und drei Monate Fahrverbot.

Für alle unter 21 Jahren oder in der Probezeit gilt ein absolutes Cannabisverbot. Bereits ab 1,0 ng/ml THC im Blut drohen 250 Euro Bußgeld, 1 Punkt und für Fahranfänger ein Aufbauseminar sowie eine verlängerte Probezeit. Ab 3,5 ng/ml liegt ein Verstoß gegen § 24a StVG vor. Bei Fahrauffälligkeiten wird eine Drogenfahrt als Straftat gewertet, was Freiheitsstrafen, den Führerscheinentzug und eine MPU nach sich ziehen kann. Zudem drohen Kosten bis zu 7000 Euro. Bei einem Unfall haftet der Fahrer teils selbst, die Kfz-Versicherung kann Regress fordern oder die Zahlung

verweigern. Die weitreichenderen Konsequenzen betreffen jedoch das Fahrerlaubnisrecht. Früher konnte bereits der erste Verstoß zu einem Entzug der Fahrerlaubnis führen. Nun wird eine medizinisch-psychologische Untersuchung (MPU) nur noch angeordnet, wenn mehrfach Verstöße vorliegen oder Hinweise auf Missbrauch gegeben sind. Allerdings bleibt unklar, was genau als "Missbrauch" gilt – das wird sich in der Rechtsprechung noch entwickeln.

Ein spannender Punkt, den Sie erwähnt haben, ist die rechtliche Unsicherheit bei der neuen Gesetzgebung. Wie wirkt sich das auf die Praxis aus?
Die neue Regelung bringt viele unbestimmte Rechtsbegriffe mit sich, die in der Praxis zu Unsicherheiten führen – sowohl für Behörden als auch für Betroffene. Insbesondere der Begriff „Missbrauch“ ist nicht klar definiert und lässt Raum für Interpretationen.

Das führt dazu, dass Behörden teilweise unterschiedlich vorgehen und auch Unternehmen keine einheitlichen Leitlinien haben, wie sie solche Fälle handhaben sollen. Ich empfehle Unternehmen, sich frühzeitig über die rechtlichen Rahmenbedingungen zu informieren und bei Zweifeln juristischen Rat einzuholen, um klare und rechtssichere Entscheidungen zu treffen.

Wie steht es um die Verantwortung von Fuhrparkleitern, wenn ein Mitarbeiter Cannabis konsumiert und einen Dienstwagen nutzt? Gibt es Möglichkeiten, sich abzusichern?

Das ist ein sehr wichtiges und auch schwieriges Thema. Ein Fuhrparkleiter oder Arbeitgeber muss darauf achten, dass Mitarbeiter mit Dienstwagen regelmäßig kontrolliert werden. Eine stichprobenhafte und unangekündigte Überprüfung von Fahrerlaubnissen ist hier essenziell. Dies sollte dokumentiert werden.

Hinsichtlich Cannabis- oder Drogentests gestaltet sich die Situation schwieriger. Diese können in der Regel nur freiwillig erfolgen, es sei denn, es gibt klare Betriebsvereinbarungen, die solche Tests regeln. Hier ist die Einbindung des Betriebsrats unerlässlich. Auch individualvertragliche Regelungen sind möglich, sollten jedoch rechtlich sauber formuliert sein. Im Verdachtsfall – zum Beispiel bei auffälligem Verhalten wie glasigen Augen – hat der Fuhrparkleiter die Verantwortung, das Fahrzeug vorübergehend nicht mehr zur Verfügung zu stellen. Dies kann Konflikte mit dem betroffenen Mitarbeiter auslösen, aber die Sicherheit hat Vorrang.

Was empfehlen Sie konkret, um solche Konflikte oder Risiken zu minimieren?

Es gibt mehrere Ansätze. Erstens sollten Betriebsvereinbarungen und Dienstwagenüberlassungsverträge klare Regelungen zum Umgang mit Drogen- und Medikamentenkonsum enthalten. Zweitens halte ich regelmäßige Schulungen für sinnvoll, die Fahrer für Themen wie Alkohol- und Drogenkonsum sensibilisieren. Ein Verkehrspsychologe könnte beispielsweise auf die Wirkung von Substanzen und deren Einfluss auf die Fahrfähigkeit hinweisen. Solche Schulungen stärken das Problembewusstsein und fördern die Compliance im Unternehmen.

Neben Freizeitkonsumenten gibt es auch Patienten, die Cannabis auf Rezept einnehmen. Was sollten Arbeitgeber hier beachten?

Das ist ein häufig unterschätztes Thema. Cannabis

als Medikament ist zwar rechtlich anders zu bewerten, aber auch hier gelten strenge Regeln. Wenn ein Fahrerlaubnisinhaber Cannabis verschrieben bekommt, wird dies der Fahrerlaubnisbehörde zunächst nicht automatisch mitgeteilt. Im Falle einer Verkehrskontrolle kann die Behörde jedoch aktiv werden, insbesondere wenn Ausfallerscheinungen festgestellt werden.

Arbeitgeber sollten daher auch bei Mitarbeitern mit medizinischem Cannabis auf Hinweise wie auffälliges Verhalten achten und sicherstellen, dass diese die Medikation bestimmungsgemäß einnehmen. Auch hier helfen klare Vereinbarungen und Schulungen, um Missverständnisse oder Risiken zu vermeiden.

Gibt es noch weitere wichtige Aspekte, die Sie hervorheben möchten?

Ja, ich möchte betonen, dass Aufklärung und Prävention entscheidend sind – sowohl bei Freizeitkonsum als auch bei Medikamenteneinnahme. Arbeitgeber sollten sich bewusst sein, dass sie nicht nur für die Sicherheit ihrer Fahrzeuge, sondern auch für die Sicherheit ihrer Mitarbeiter Verantwortung tragen. Und Mitarbeiter wiederum sollten verstehen, dass der Konsum von Substanzen – sei es Alkohol, Cannabis oder andere Medikamente – immer Auswirkungen haben kann, die weit über den Führerscheinverlust hinausgehen.



Milutin Zmijanac ist seit 2004 als Rechtsanwalt tätig und hat sich auf Verkehrsrecht spezialisiert. Seit 2010 ist er zudem Fachanwalt für Verkehrsrecht. Sein Fokus liegt auf Themen wie Fahrerlaubnisrecht, Verkehrsordnungswidrigkeiten, Verkehrsstrafrecht und Flottenrecht. Als Fachautor beim Beck Verlag und Referent für Fortbildungen für Rechtsanwälte und Fachanwälte teilt er seit fast einem Jahrzehnt regelmäßig sein Wissen. Ein besonderes Interessensgebiet von ihm ist die Fahreignung, insbesondere im Zusammenhang mit Cannabis im Straßenverkehr.

Foto von: Nicole Schielberg, Schielberg Fotografie

SMARTE TOOLS FÜR EINE RECHTSSICHERE FÜHRERSCHEINKONTROLLE

Wie digitale Fuhrpark-Lösungen den Arbeitsalltag erleichtern und Risiken minimieren

Traditionelle oder digitale Führerscheinkontrolle: Der Vergleich

- **Traditionelle Kontrolle:** Bei der manuellen Kontrolle muss das Fuhrparkmanagement einen Termin mit dem Fahrer vereinbaren, eine Sichtkontrolle durchführen, eine Kopie des Original-Führerscheins anfertigen und die Kontrolle schriftlich dokumentieren – und im Aktenordner aufbewahren.
- **Digitale Kontrolle:** Automatisierte Lösungen sind einfacher und sparen Zeit. Die Terminvergabe erfolgt automatisch, die Kontrolle dauert nur wenige Minuten, und der Fahrer wird vorab erinnert. Zudem wird die Kontrolle im System rechtssicher dokumentiert – ganz automatisch.

Führerscheinkontrolle mit LapID: Drei smarte Lösungen

LapID bietet innovative Kontrollmethoden, die flexibel kombiniert werden können:

1. LapID Driver App: Fahrer können ihren Führerschein eigenständig per Smartphone kontrollieren. Die App prüft die Hologramme des Führerscheins durch ein integriertes KI-System auf Echtheit. Im Anschluss erfolgt eine ergänzende Kontrolle. Diese Methode eignet sich für alle EU-Kartenführerscheine.

2. LapID Siegel: Das Siegel wird direkt auf dem Führerschein angebracht. Es kann an über 1.200 Prüfstationen in Deutschland, an hausinternen Stationen oder mit einem NFC-fähigen Smartphone über die Driver App kontrolliert werden.

3. LapID Manager App: Eine autorisierte Person führt mit Hilfe der App eine Sichtkontrolle durch. Die App ist mit jedem Führerschein kompatibel – also auch für ausländische und Papierführerscheine geeignet.

Weniger Risiken für Arbeitgeber

Wer seinen Beschäftigten Dienstfahrzeuge zur Verfügung stellt, ist gesetzlich verpflichtet, die Führerscheine seiner Mitarbeiter zu kontrollieren. Zusätzlich muss eine lückenlose und rechtssichere Dokumentation erfolgen. Die Kontrolle sollte nach anwaltlicher Empfehlung mindestens zweimal jährlich durchgeführt werden.

Sollte der Arbeitgeber seiner Pflicht nicht nachkommen, bestehen erhebliche Risiken:

- Verlust des Versicherungsschutzes
- Geld- und Haftstrafen

Mehr Sicherheit und weniger Aufwand mit LapID

Mit den digitalen Lösungen von LapID wird die Führerscheinkontrolle einfacher, schneller und rechtssicher – und entlastet Fuhrparkmanager sowie Fahrer. Damit alle sicher unterwegs sind.

MAXIMALE MOBILITÄT, MINIMALE BINDUNG: UNSERE LANGZEITMIETE FÜR IHREN FUHRPARK.

Das smarte Fahrzeug-Abo für Ihr Business: Mieten Sie PKW und LKW ganz flexibel für 3, 6, 12 Monate oder länger.



Sichern Sie sich jetzt Ihr Angebot:

Europcar



Autorin: Sonja Riepe

Marketing Specialist,
LapID Service GmbH,
sonja.riepe@lapid.de

DER MENSCH BLEIBT ENTSCHEIDEND!

Nils Bohm, Gründer und Geschäftsführer der claimini GmbH, zur Zukunft des Schadenmanagements

Seit 2020 bringen **Nils Bohm** und **Michael Pfister** gemeinsam mit über 60 claiminizzern frischen Wind in den Schadenmanagement-Markt. Mit ihrem unnachahmlichen Spirit, Dinge anders – und besser – zu machen, kombinieren sie Expertise mit Empathie. Wie das genau aussieht, haben wir bei einem Kaffee mit Nils Bohm herausgefunden.

Moin Nils, seit der Gründung 2020 hat sich claimini sehr stark entwickelt. Was sind aus deiner Sicht die wichtigsten Fortschritte im Schadenmanagement?

Verrückt, wie schnell 5 Jahre vergehen, ich kann mich noch an unseren ersten gemeldeten Schaden erinnern! Aber zu deiner Frage: Unser größter Fortschritt ist die Verbindung von Technologie und persönlicher Betreuung. Ein gutes Beispiel dafür ist unsere Live-Schadenakte „eCase“. Sie ermöglicht Kunden und Mitarbeitern jederzeit Zugriff auf eine Übersicht des gesamten Schadensvorgangs. So schaffen wir Klarheit und reduzieren Rückfragen. Der nächste logische Schritt ist die Integration von Künstlicher Intelligenz, um diesen Überblick noch verständlicher und schneller verfügbar zu machen.

Wie optimiert sich dann konkret euer „eCase“?

Dank KI-gestützter Algorithmen analysiert und ergänzt unser System die Schadenakte in Echtzeit. Das bedeutet: Smarte Zusammenfassungen der wichtigsten Informationen, ein klarer Überblick über die nächsten Schritte und eine strukturierte Darstellung für alle Beteiligten. Die Kunden sehen schneller, was passiert und der gesamte Prozess wird transparenter. Gleichzeitig wird der

Kommunikationsfluss optimiert, weil Informationen klarer und gezielter vermittelt werden. Das spart Zeit und reduziert Missverständnisse – für Kunden und Mitarbeiter.

Du sprichst oft davon, eine „persönliche“ KI einzusetzen. Wie gelingt das claimini?

Ganz genau und natürlich nicht ohne Grund, denn schon intern bietet KI einen spürbaren Mehrwert. Während eines Telefonats analysiert das System fallbezogene Daten in Echtzeit und liefert automatisch relevante Zusatzinformationen. Es komplementiert Gespräche, schlägt nächste Maßnahmen vor und hilft so, offene Fragen zu klären oder Missverständnisse zu vermeiden. Der große Vorteil: Unsere claiminizzern behalten den Überblick und haben mehr Raum für die persönliche Betreuung der Fahrer. Genau das ist unser Ziel – die Brücke zwischen moderner Technologie und individueller Kompetenz zu schlagen.



Nils Bohm
im claimini Office
in Hamburg

Datenschutz ist bei KI immer ein großes Thema. Wie stehst du dazu?

Das ist ein zentraler Punkt, denn wir nehmen Datenschutz sehr ernst. Unsere KI arbeitet in einem geschlossenen System, das ausschließlich auf die von unseren claiminizzern erfassten Informationen zugreift. Es findet keine Verarbeitung personenbezogener Daten auf systemfremden Plattformen statt. So gewährleisten wir maximale Datensicherheit und den Schutz sensibler Informationen – ein Punkt, der uns und unseren Kunden besonders wichtig ist.

KI in einem Unternehmen einzuführen ist ja nicht nur eine technische, sondern auch eine kulturelle Herausforderung. Wie geht ihr das bei claimini an?

Uns ist wichtig, dass technologische Innovationen mit unseren claimini Spirits – also unseren Werten – im Einklang stehen. Neue KI-Komponenten werden nicht einfach „von oben“ eingeführt. Stattdessen binden wir das Team aktiv ein und schaffen Verständnis dafür, wie KI unterstützen kann. Dazu bieten wir wöchentlich Workshops an, in denen wir uns interdisziplinär mit verschiedenen KI-Themen beschäftigen. Der Austausch schafft Akzeptanz, bringt Ideen hervor und fördert Teamwork über die Fachbereiche hinweg.

Der Einsatz von Technologien wie KI ist ein entscheidender Faktor für die Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens. Gleichzeitig bietet KI die Chance, Prozesse transparenter und effizienter zu gestalten – ein Vorteil, der sowohl die Mitarbeiterzufriedenheit als auch die Bindung von Talenten stärkt. Der Schlüssel liegt darin, KI sinnvoll zu integrieren, sodass sie die Arbeit ergänzt und nicht ersetzt, um damit eine moderne, unterstützende Arbeitsumgebung zu schaffen.

claimini.

AUF EINEN BLICK

Gegründet: 2020

Mitarbeiter: 60 claiminizzern

Fahrzeugbestand: 50.000

Sitz: Hamburg

Weitere Infos: www.claimini.com

Wie sieht denn das Schadenmanagement der Zukunft aus?

Ohne eine Glaskugel zu brauchen, würde ich sagen, es wird persönlicher und nahtloser. KI wird nicht den Menschen ersetzen, sondern ihm den Rücken freihalten. Das bedeutet: effizientere Prozesse, klarere Kommunikation und vor allem mehr Raum für das, was wirklich zählt – den persönlichen Kontakt und die individuelle Betreuung.

Bei claimini stehen unsere Kernwerte im Mittelpunkt – sie sind der Kompass, der uns bei allem, was wir tun, leitet. Ob im direkten Fahrerkontakt, in der Prozessoptimierung oder in der Entwicklung innovativer KI-Lösungen – bestehende und neue Talente bringen diese Werte in allen Fachbereichen Tag für Tag zum Leben.

KI wird nicht den Menschen ersetzen, sondern ihm den Rücken freihalten.

TRENDREPORT 2025: FUHRPARKMANAGEMENT IM WANDEL

Kostenexplosionen, Digitalisierung, Fachkräftemangel: Die Herausforderungen im Fuhrparkmanagement nehmen 2025 zu – doch innovative Ansätze zeigen den Weg nach vorn.

Advertorial

Das Jahr 2025 steht im Zeichen der Beschleunigung: Trendthemen wie Künstliche Intelligenz, Digitalisierung und Elektrifizierung – die schon seit einiger Zeit die Branche prägen – gewinnen weiter an Intensität und Geschwindigkeit. Dabei bieten sie enorme Potenziale, um die Effizienz und Nachhaltigkeit im Flottenmanagement grundlegend zu verbessern; gleichzeitig stehen FuhrparkmanagerInnen vor Herausforderungen wie rasant steigenden Kosten, dem zunehmenden Fachkräftemangel und der Notwendigkeit, CO₂ zu reduzieren.

Welche Trends prägen die Zukunft – und wie können Unternehmen davon profitieren?

Fünf entscheidende Entwicklungen werden 2025 im Fuhrparkmanagement eine zentrale Rolle spielen:

1. CO₂ reduzieren leicht gemacht:
Elektrifizierung und digitale Prozesse

Die Frage ist längst nicht mehr, ob Flotten nachhaltiger werden, sondern wie schnell und umfassend dieser Wandel umgesetzt werden kann. In Deutschland sind derzeit etwa 1,4 Millionen Elektroautos zugelassen – eine Zahl, die sich in den kommenden Jahren vervielfachen dürfte. Unternehmen treiben diese Entwicklung nicht nur durch

die Elektrifizierung voran, sondern auch durch innovative Ansätze, die CO₂-Emissionen entlang der gesamten Wertschöpfungskette reduzieren.

Dabei geht es längst nicht mehr nur um den Austausch von Fahrzeugen. Ladeinfrastruktur, Reichweitenplanung und die Integration von Ladezeiten in bestehende Prozesse stellen wichtige Schritte dar. Gleichzeitig können digitale Lösungen die CO₂-Bilanz erheblich verbessern, zum Beispiel durch das Einsparen von Papier durch digitale Fahrzeugkontrollen oder die Vermeidung unnötiger Fahrten durch online angeforderte Kostenvoranschläge.

Besonders für kleine und mittlere Unternehmen bleibt 2025 die Herausforderung bestehen, weitere Investitionen zu tätigen, während sie ihre Mitarbeitenden auf neue Anforderungen vorbereiten und gleichzeitig nachhaltige Prozesse etablieren. Mit digitalen Lösungen ist der erste Schritt schnell gemacht.

2. Digitalisierung: Mehr als nur ein Werkzeug

Digitalisierung im Fuhrparkmanagement bedeutet weit mehr als die Einführung einzelner Tools. Der Fokus liegt zunehmend auf strategischen Konzepten, die die Effizienz steigern und messbare Vorteile schaffen.

Beispielsweise konnte ein Schweizer Carsharing-Unternehmen durch eine Web-App zur Schadenmeldung die Hotline-Anrufe um mehr als 70 Prozent reduzieren und gleichzeitig die Anzahl dokumentierter Schäden erhöhen.

Die Einführung automatisierter Schadenmeldefunktionen oder datenbasierter Predictive-Maintenance-Systeme ermöglicht nicht nur Kosteneinsparungen, sondern auch eine Optimierung von Abläufen. Digitale Plattformen wie motum bieten hierfür datenbasierten Einblicke, schaffen mit einer zentralisierten Steuerung Transparenz und legen den Grundstein für fundierte Entscheidungen. So zeigen bspw. Analysen, dass ein Großteil der Schäden beim Ein- und Ausparken entsteht. Mit digitalen Lösungen können diese Schwachstellen einfach aufgedeckt werden und bspw. durch kamerabasierte Assistenzsysteme und gezielte Schulungen der FahrerInnen minimiert werden.

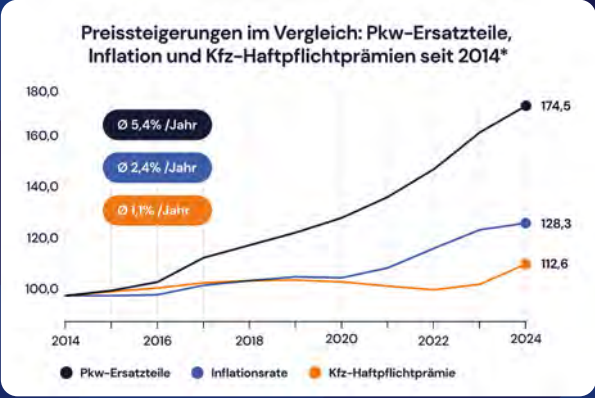
3. Künstliche Intelligenz: Smarte Helfer im Alltag

Auch die Künstliche Intelligenz (KI) ist im Fuhrparkmanagement keine Zukunftsvision mehr. KI-gestützte Dashcams können etwa in Echtzeit Anzeichen von Müdigkeit oder Ablenkung bei FahrerInnen erkennen und Warnsignale ausgeben. Damit erhöhen sie nicht nur die Sicherheit, sondern ermöglichen auch eine gezielte Unterstützung von FahrerInnen mit wiederholten Verhaltensauffälligkeiten.

Auch im Schadenmanagement zeigt KI ihre Stärken: Schäden können automatisch erkannt und präzise zugeordnet werden, was Reparaturkosten reduziert und Prozesse beschleunigt. Gleichzeitig bleibt Datenschutz ein zentraler Erfolgsfaktor: Nur durch höchste Sicherheitsstandards wie ISO 27001 und TISAX-Zertifizierungen wird die Akzeptanz solcher Technologien gewährleistet.

4. Fachkräftemangel: Strategische Lösungen gefragt

Die wachsende Komplexität im Fuhrparkmanagement erfordert immer mehr spezialisiertes Wissen. Doch qualifizierte Fachkräfte sind rar: Laut aktuellen Studien hat sich die Zahl der offenen Stellen in diesem Bereich in den letzten Jahren verdreifacht. Um diesem Trend entgegenzuwirken, müssen Unternehmen die Rolle der Fuhrparkverantwortlichen neu positionieren. Digitale Lösungen bieten hier eine Chance: Sie übernehmen Routineaufgaben und schaffen Raum für strategische Tätigkeiten, die einen echten Mehrwert für das Unternehmen bringen.



*Quellen: GDV, Destatis (Inflation), eigene Darstellung

5. Kostensteigerungen: Effizientes Handeln als Schlüssel

Steigende Reparaturkosten und höhere Versicherungsprämien belasten FuhrparkmanagerInnen zunehmend. Insbesondere bei Elektrofahrzeugen sind die Kosten für Ersatzteile und Reparaturen bis zu 35 Prozent höher als bei Verbrennerfahrzeugen.

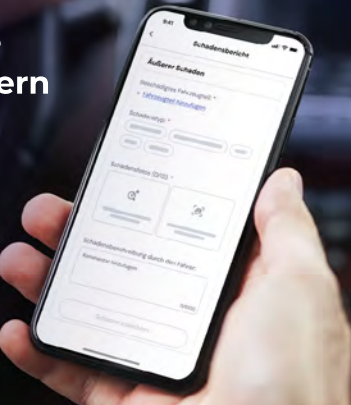
Hinzu kommen lange Standzeiten, da Ersatzteile schwer verfügbar sind und Werkstätten oft nicht über die nötige Erfahrung verfügen. Auch Versicherungen passen sich an: ExpertInnen gehen davon aus, dass Prämien für Elektrofahrzeuge um bis zu 12 Prozent steigen werden. Um diese Herausforderungen zu bewältigen, sind effiziente Prozesse und eine frühzeitige Planung unverzichtbar. Digitale Schadenmanagement-Systeme bieten hier klare Vorteile gegenüber herkömmlichen Exceltabellen. Sie ermöglichen datenbasierte Einblicke und schaffen mit Analyse-Dashboards die Grundlage für fundierte strategische Entscheidungen. So lassen sich Reparaturzyklen optimieren, Kosten senken und langfristig bessere Ergebnisse erzielen.

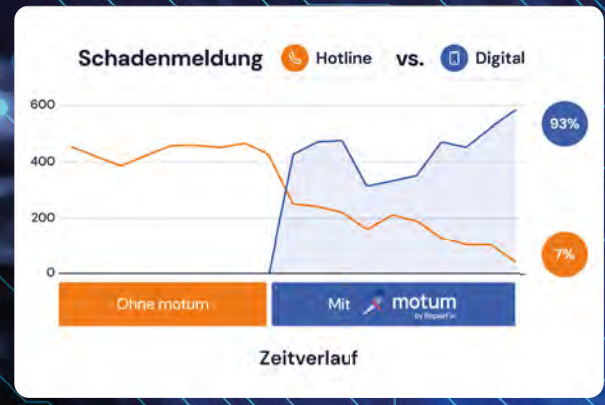
Fazit: Herausforderungen als Chancen begreifen

Die kommenden Jahre werden das Fuhrparkmanagement nachhaltig verändern. Digitalisierung, CO₂-Reduktion und Künstliche Intelligenz sind dabei die Schlüssel zu effizienteren und zukunfts-sicheren Flotten.

Digitale Plattformen wie motum bieten FuhrparkmanagerInnen das notwendige Werkzeug, um den Wandel aktiv zu gestalten. Sie schaffen Transparenz, ermöglichen die frühzeitige Identifikation von Herausforderungen und helfen dabei, Prozesse zu optimieren. Gleichzeitig können Aufgaben delegiert werden, ohne dabei die Kontrolle oder Übersicht zu verlieren. Wer diese Chancen proaktiv nutzt, wird sich im dynamischen Marktumfeld behaupten und seine Flotte zukunftssicher aufstellen können.

Digitale Prozesse entlasten z. B. die Hotline und steigern die Effizienz





Kundenbeispiel, Daten 2023-2024, eigene Darstellung



Autor
Dr. Moritz Weltgen
CEO & Co-Founder
von motum by RepairFix

Effizientes Flottenmanagement:
Transparenz, Kostenersparnis und
weniger Aufwand – jetzt mehr
erfahren unter **motum.eu**





„NACHHALTIGKEIT ALS WETTBEWERBSVORTEIL“

Seit über 90 Jahren entwickelt DKV Mobility Produkte und Dienstleistungen, die Mobilität effizienter, einfacher und bequemer machen. Mit seinen Tank- und Servicekarten ermöglicht das Familienunternehmen Zugang zum größten energieunabhängigen Versorgungsnetz der Branche. Darüber hinaus bietet DKV Mobility Mautlösungen sowie Fahrzeugservices wie Waschen, Parken, Führerscheinkontrolle und Fuhrparkmanagement-Software an. Volkmär Link, Vice President Sales D-A-CH, erklärt im Interview, wie sich DKV Mobility in Zeiten der Energiewende aufstellt und wie das Unternehmen seine Kunden auf dem Weg zu einer nachhaltigeren Mobilität begleitet.

Herr Link, der Umstieg auf Elektromobilität ist nach wie vor das beherrschende Thema der Branche. Wie ist DKV Mobility in diesem Bereich aufgestellt?

Wir haben unsere Versorgungslösungen für E-Flotten bereits vor einiger Zeit massiv ausgebaut, um der rasant wachsenden Nachfrage gerecht zu werden. Wir bieten Zugang zu einem der größten Ladenetze Europas mit mehr als 853.000 öffentlichen und teilöffentlichen Ladepunkten, die wir über die Plattform unserer Tochtergesellschaft Greenflux angebunden haben. In diesem Jahr werden wir voraussichtlich die 1-Millionen-Marke erreichen. Aber auch beim Laden von Dienstfahrzeugen zu Hause (@home) und am Arbeitsplatz (@work) sind wir bestens aufgestellt – sowohl bei der Hardware als auch bei der Installation arbeiten wir mit führenden und bewährten Partnern zusammen.

Wie erleichtern Sie Ihren Kunden den Einstieg in die Elektromobilität?

Unsere DKV Card +Charge bietet das Beste aus beiden Welten: Zugang zu einem der größten Ladenetzwerke in

ganz Europa und gleichzeitig zu etwa 68.000 Tankstellen für herkömmliche Kraftstoffe und etwa 23.000 Tankstellen für alternative Kraftstoffe wie CNG, LPG, LNG aber auch Wasserstoff und HVO 100. Das erleichtert den Umstieg enorm. Denn der Kunde kann erstmal mit einem oder wenigen Elektro- und Hybridfahrzeugen in seinem Fuhrpark starten und erhält dennoch eine transparente Abrechnung für alles – in der gewohnt hohen Qualität. Das reduziert Verwaltungsaufwand und spart Zeit und Geld.

Auch das Thema Nachhaltigkeit spielt in der Branche eine immer wichtigere Rolle. Was ist aus Ihrer Sicht der größte Trend für 2025 und die nächsten Jahre?

Die steigenden Anforderungen an die Nachhaltigkeitsberichterstattung sind für viele unserer Kunden ein sehr aktuelles Thema. Durch die Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD), eine neue EU-Richtlinie, sind immer mehr Unternehmen verpflichtet, über die Auswirkungen ihrer Geschäftstätigkeit auf Mensch und Umwelt zu berichten. Dazu gehört auch die detaillierte Offenlegung des eigenen CO₂e-Fußabdrucks, dem sogenannten Carbon Footprint. Dies ist vor allem für Fuhrparkmanager relevant, die belastbare Zahlen über die Emissionen der eigenen Flotte erheben müssen.

Das bedeutet sicher viel zusätzlichen Admin-Aufwand und bindet wertvolle Ressourcen. Was tun Sie, um Ihre Kunden dabei zu unterstützen?

Seit diesem Jahr bieten wir umfassende Lösungen zur Erfassung und Dokumentation von Flottenemissionen an. Dazu gehört unter anderem ein jährlicher CO₂e-Bericht mit einer detaillierten Flottenemissionsbilanz und einem Methodikbericht. Diesen Report können unsere Kunden

als Grundlage für ihre Berichtspflichten gegenüber ihrer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft nutzen. Erfasst werden alle Emissionen, die von der Fahrzeugflotte unseres Kunden ausgestoßen werden – unabhängig davon, welches Kraftstoff- oder Stromprodukt verwendet wird. Der große Vorteil: Die Emissionen für jeden Tank- oder Ladevorgang werden automatisch länderspezifisch berechnet. Das ist vor allem für Kunden relevant, die länderübergreifend tätig sind.

Aktuell sind vor allem große Unternehmen von den neuen Berichtspflichten betroffen. Warum ist das Thema auch für kleine und mittelständische Unternehmen relevant?

Zwar sind derzeit nicht alle Unternehmen von der neuen Richtlinie erfasst. Offizielle Schätzungen gehen jedoch davon aus, dass sich durch die geplante Ausweitung des Anwendungsbereichs die Zahl der berichtspflichtigen Unternehmen allein in Deutschland von 500 auf bis zu 15.000 erhöhen wird. Auch wenn kleinere Unternehmen derzeit noch nicht von den neuen Berichtspflichten betroffen sind, kann es sein, dass größere Geschäftspartner Informationen über Emissionen verlangen, z.B. wenn sie Waren oder Dienstleistungen liefern. Dies liegt daran, dass diese Unternehmen im Rahmen der CSRD über ihre Emissionen in der Wertschöpfungskette berichten müssen, wozu auch eingekaufte Logistikdienstleistungen gehören. Die Fähigkeit, verlässliche Daten über die Emissionen der eigenen Flotte zur Verfügung zu stellen, wird daher in den kommenden Jahren zu einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil werden. Wir freuen uns, unsere Kunden dabei als zuverlässiger Partner zu begleiten.

Herr Link, vielen Dank für das Gespräch.

Die Fähigkeit, verlässliche Daten über die Emissionen der eigenen Flotte zur Verfügung zu stellen, wird in den kommenden Jahren zu einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil werden.

Volkmär Link,
Vice President Sales D-A-CH
bei DKV Mobility



Weitere Informationen zu unseren Tank- und Ladekarten finden Sie hier.



Sie haben Fragen? Vereinbaren Sie gerne einen persönlichen Beratungstermin.

FUHRPARKMANAGEMENT AUS EINER HAND.

Herausforderungen meistern mit innovativen Lösungen.

Fuhrparkmanagement ist heute anspruchsvoller denn je. Die Anforderungen sind komplex, die Kosten hoch und der Zeitaufwand oft enorm. Hinzu kommen regulatorische Verpflichtungen wie die Nachhaltigkeitsberichterstattung gemäß CSRD, die Sie als Unternehmen nicht außer Acht lassen können. Die Transformation zur Elektromobilität sowie neue Mobilitätsansätze wie Mobilitätsbudgets stellen weitere Herausforderungen dar.

Doch wie können Sie all diese Aufgaben bewältigen, insbesondere in Zeiten sinkender Budgets und knapper Personalressourcen? Outsourcing könnte hier eine sinnvolle Lösung sein. Die fhg ist darauf spezialisiert, Fuhrparkbetreiber bei der effizienten, professionellen und digitalen Steuerung Ihres Fuhrparks zu unterstützen. Ob Teilverwaltung oder vollständige Fremdverwaltung – die Lösungen der fhg sind flexibel und passen sich Ihren individuellen Anforderungen und Personalsituationen an. Nicht jeder Fuhrparkbetreiber favorisiert je-

doch externe Dienstleister. Viele Unternehmen bevorzugen die Eigenverwaltung und suchen nach professionellen, digitalen Tools, die alle relevanten Aufgaben abdecken. Genau hier liegt eine der größten Herausforderungen: Die riesige Auswahl an Softwarelösungen führt oft zu sogenannten Insellösungen, die zwar einzeln betrachtet sinnvoll erscheinen, jedoch in ihrer Gesamtheit nicht effizient genug sind.

Die Lösung: Ganzheitliches Fuhrparkmanagement – individuell und flexibel

Um diese Lücken zu schließen, hat die fhg ihr Produkt- und Dienstleistungsportfolio gezielt erweitert. Als Teil der Alphartis SE, einer der größten Autohandelsgruppen Deutschlands, profitiert sie von umfassendem Know-how, starker Infrastruktur und vielfältigen Synergien. Neben klassischen Dienstleistungen als externer Fuhrparkmanager bietet sie auch softwarebasierte Fuhrparkservices und eine innovative ALL-IN-ONE Fuhrparkmanagement-Software zur Eigenverwaltung an.

„Stand heute sind wir der einzige Anbieter im Markt, der sowohl softwarebasierte Fuhrparkservices als auch eine professionelle ALL-IN-ONE Fuhrparkmanagement-Software zur Eigenverwaltung und parallel dazu Fuhrparkmanagement in Teil- oder Fremdverwaltung als externer Fuhrparkmanager aus einer Hand anbietet und somit die gesamte Bandbreite aller Lösungen abdeckt.“

Dominik Greiner
Geschäftsführer fhg

Mit dem fhg Fleet Manager – inklusive praktischer App – erhalten Sie eine Plattform, die sämtliche Anforderungen digital und zentral erfüllt. Der fhg Fleet Manager vereint mehrere entscheidende Vorteile: Alle relevanten Kennzahlen (KPI) zu Fuhrpark, Fahrzeugen und Fahrern stehen jederzeit übersichtlich zur Verfügung. Gleichzeitig ermöglicht die Software tiefgreifende Analysen sowie präzise Reports, darunter ein Gesamtkostenbericht (TCO) und ein CSRD-konformer CO2-Bericht – und das bereits im Basis-Paket. Automatisierte Terminmanagement-Tools sowie optimierte Prozesse und Workflows sparen zusätzlich wertvolle Zeit und sorgen dafür, dass alle rechtlichen Anforderungen zuverlässig eingehalten werden.

Einzigartig am Markt

Das System der fhg bietet nicht nur umfassende Lösungen für die Eigenverwaltung, sondern ist auch ein zukunftsorientiertes Werkzeug: Mittelfristig wird es möglich sein, Mobilitätsbudgets und Reisekosten direkt zu verwalten und abzurechnen. Damit ist die fhg derzeit der einzige Anbieter am Markt, der solch eine große Bandbreite an Optionen aus einer Hand liefert – von softwarebasierten Fuhrparkservices über eine umfassende ALL-IN-ONE-Fuhrparkmanagementsoftware bis hin zur Teil- oder Fremdverwaltung als externer Fuhrparkmanager.

Ein weiterer Vorteil der Lösung ist Ihre Flexibilität: Die Produkte und Dienstleistungen der fhg lassen sich miteinander kombinieren und individuell anpassen, was gerade für Unternehmen mit mittelgroßen Fuhrparks von großem Nutzen ist. In Fuhrparks mit zweistelligen oder kleinen dreistelligen Fahrzeugzahlen gibt es oft keine spezialisierten Fuhrparkmanagement-Abteilungen, weshalb Lösungen gefragt sind, die sich nahtlos in bestehende Strukturen integrieren lassen.

Fazit: Effizienz, Flexibilität und Nachhaltigkeit

Mit dem Angebot der fhg können Sie als Fuhrparkbetreiber Ihre Potenziale voll ausschöpfen, Entscheidungen auf einer fundierten Basis treffen und gleichzeitig effizienter sowie nachhaltiger agieren.

Interessiert?

Besuchen Sie die fhg auf www.fhg-fuhrpark.com und vereinbaren Sie Ihren individuellen Beratungs- oder Demo-Termin. Ihr Fuhrpark – digital, effizient und zukunftssicher!

Jetzt mehr erfahren:

www.fhg-fuhrpark.com/fuhrparkmanagement



Leasingrückgabe im digitalen Zeitalter

Die Rückgabe von Leasingfahrzeugen ist oft eine Herausforderung: Aufwendige Prozesse, unklare Abläufe und unerwartete Kosten prägen den Alltag vieler Fuhrparkmanager. Mit RONYA wird dieser entscheidende Schritt im Flottenmanagement neu gedacht. Die digitale Plattform verbindet Wartung, Inspektionen und nun auch die Leasingrückgabe in einem nahtlosen System. Dadurch wird der gesamte Fuhrpark nicht nur effizienter verwaltet, sondern gezielt optimiert – digital, transparent und mit einem klaren Fokus auf Planbarkeit und Kostenkontrolle.

Ein digitales Ökosystem für effizientes Flottenmanagement

Die Koordination von Wartungen und Reparaturen ist für viele Unternehmen eine zeitraubende und fehleranfällige Aufgabe. Genau hier setzt RONYA an: Die Plattform vereint alle Prozesse des Fuhrparkmanagements in einem digitalen Ökosystem und ermöglicht eine reibungslose Zusammenarbeit zwischen Flottenmanagern, Fahrern und Werkstätten. Über 2.000 Partnerwerkstätten sind direkt integriert, sodass

Termine unkompliziert über die App geplant werden können, während alle Fahrzeugdaten nahtlos übertragen werden. Auch bei der finanziellen Planung schafft RONYA Transparenz: Dienstleistungen werden detailliert aufgeschlüsselt, und Unternehmen erhalten von Anfang an ein verbindliches Angebot – ohne versteckte Kosten oder aufwendige Abstimmungen.

Vom digitalen Fuhrparkmanagement zum Ökosystem für Mobilitätsnutzer

2021 in Hamburg gegründet, begann RONYA als Vision: Flottenmanagement einfacher und smarter zu gestalten. Mit nur vier Mitarbeitern und einer klaren Idee startete das Unternehmen in der Großen Elbstraße. Schon ein Jahr später wuchs das Team auf 15 Experten und entwickelte in Zusammenarbeit mit einem indischen

Entwicklerteam die erste Version der Plattform. Das rasante Wachstum machte 2023 einen zusätzlichen Standort in Hamburg-Poppenbüttel notwendig. 2024 folgte der nächste große Schritt: der Aufbau des Werkstattnetzwerks. Heute ist RONYA Vorreiter im Bereich des digitalen Flottenmanagements und beschäftigt weltweit mehr als 50 Mitarbeiter.

Von der Wartung zur Rückgabe: Das nächste Kapitel

RONYA hat bereits bewiesen, wie effizient und übersichtlich das Flottenmanagement durch digitale Prozesse gestaltet werden kann. Nun geht die Plattform einen Schritt weiter und erweitert das bestehende Ökosystem um eine Lösung für die Leasingrückgabe – einen Prozess, der bisher oft kompliziert

und fehleranfällig war. Diese Weiterentwicklung baut auf den bewährten Funktionen der Plattform auf und bringt den digitalen Ansatz in einen Bereich, der für Unternehmen besonders sensibel ist.

Ein nahtloser Prozess bis zur Leasingrückgabe

Die Rückgabe von Leasingfahrzeugen ist oft mit Unsicherheiten und unnötigen Kosten verbunden. Mit RONYA wird dieser Prozess von Anfang an klar und planbar gestaltet. Die Plattform begleitet Flottenmanager über die gesamte Leasinglaufzeit hinweg und sorgt für eine lückenlose Dokumentation, die für eine reibungslose Rückgabe entscheidend ist.

Bereits bei der Integration der Fahrzeuge werden alle relevanten Vertragsdaten zentral in der App gespeichert, sodass eine nahtlose Verwaltung möglich ist. Während der Leasinglaufzeit unterstützt RONYA Flottenmanager dabei, Wartungsintervalle und Inspektionen rechtzeitig zu planen

und umzusetzen. Der Zustand der Fahrzeuge kann in Echtzeit überwacht werden, wodurch Ausfallzeiten minimiert und interne Ressourcen effizient genutzt werden können. Durch diese präzise Vorbereitung reduziert RONYA mögliche Diskussionen und Zusatzkosten bei der Rückgabe erheblich. Alle Fahrzeugdaten und durchgeführten Maßnahmen sind klar dokumentiert und direkt zugänglich, was die Akzeptanz bei Leasinggesellschaften deutlich verbessert. So wird die Leasingrückgabe von einer mühsamen Aufgabe zu einem transparenten und effizienten Abschluss des Fahrzeugzyklus – ohne Überraschungen und mit voller Kontrolle.

Von der Leasingrückgabe zur Mobilität der Zukunft

RONYA zeigt, wie modernes Flottenmanagement aussehen kann: transparent, vernetzt und zukunftssicher. Die Digitalisierung der Leasingrückgabe ist dabei nur ein Teil eines umfassenden Ansatzes, der Unternehmen dabei unterstützt, aktuelle Herausforderungen zu bewältigen und sich

zukunftsorientiert aufzustellen. Es geht längst nicht mehr nur darum, bestehende Probleme zu lösen – sondern darum, neue Standards zu setzen. Mit RONYA wird die Mobilität von heute und morgen zur Realität.



„INNOVATION IST NICHT NUR DIE ZUKUNFT – SIE IST DAS HEUTE.“

THOMAS TIETJE & CHRISTIAN BRESS

BEFREIEN SIE IHRE FLOTTE

Open-End-Leasing, die Alternative im Flottenmarkt

Das klassische Closed-End-Leasing wirkt auf den ersten Blick wie die perfekte Lösung: Laufzeit und Laufleistung wählen, fertig! Es scheint günstig und klar geregelt. Besonders bei der Ausschreibung wird häufig nur auf die günstigste Leasingrate geachtet. Doch der Teufel steckt im Detail – genauer gesagt, in den Verträgen. Was am Anfang günstig scheint, kann am Ende teuer werden. Denn selten wird ein Fahrzeug exakt wie geplant genutzt. Dann können beim Closed-End-Leasing Kosten entstehen, die nicht immer auf den ersten Blick in den Vertragsklauseln zu erkennen sind: Jeder Kilometer, der mehr gefahren wird, kostet mehr. Aber jeder Kilometer, der weniger gefahren wird, kostet nicht entsprechend weniger. Minderkilometer werden mit einem niedrigeren Satz vergütet und sind zudem gedeckelt. Hohe Minderwertzahlungen für Schäden kommen noch dazu. All das kann sich summieren, bis die ursprüngliche Rechnung nicht mehr passt. Viele Flottenmanager nehmen das einfach als alternativlos hin. Doch es gibt eine Alternative: Open-End-Leasing.

Was ist Open-End-Leasing?

Mit unserem Produkt FlexLease haben wir das Open-End-Leasing in Deutschland neu definiert. Mit Holman FlexLease bieten wir eine offene Leasing-Lösung mit flexiblen Verträgen, die Transparenz und langfristige Planbarkeit miteinander verbindet. Die Unterschiede zum Kilometerleasing liegen vereinfacht gesagt in der Flexibilität und der Regelung des Verkaufserlöses. Flexibilität bedeutet, dass Sie die Vertragslaufzeit unkompliziert verlängern oder verkürzen können – ohne starre Kilometerbegrenzungen. Das ist häufig sehr praktisch, da die Nutzung einer Flotte oft schwer planbar ist. Im Open-End-Leasing ist diese Anpassung ganz einfach möglich.

Ihre Vorteile mit Holman FlexLease:

1. Maximale Kostentransparenz:
Bei Vertragsabschluss wird ein flexibler Vertrag eingegangen. Statt oft intransparenten „Kalkulationen“ wird ein Tilgungsplan vereinbart, der maximal transparent ist. Da nicht jedes Auto gleich genutzt wird, gibt es auch für jedes Fahrzeug einen optimierten, individuellen Finanzierungsvertrag.

2. Stabile monatliche Raten:
Während der Laufzeit bietet Open-End-Leasing verlässlich gleichbleibende monatliche Zahlungen, bei denen alle Leistungen klar definiert sind. Die Laufzeit ist schon ab drei Monaten flexibel: Nach dieser Zeit ist der Vertrag durch Begleichen der Restschuld jederzeit ablösbar – das Fahrzeug gehört dann Ihnen.

3. Keine unangenehmen Überraschungen am Vertragsende:
Nach Ende der Laufzeit gibt es bei uns keine Minderwertabrechnung, da sie den Wertverlust nicht widerspiegelt. Sie können das Fahrzeug weiterfahren, selbst verkaufen oder den Verkauf uns überlassen. Die Erlöse (Differenz zwischen Restschuld und Verkaufswert) gehören in jedem Fall Ihnen.

Mit einer flexiblen Finanzierungslösung, einem starken Partner an Ihrer Seite und digitalen Lösungen ist Ihr Fuhrpark optimal für die Zukunft gerüstet. Dabei sollte nicht vergessen werden: Ein universell funktionierendes Modell gibt es nicht. Um auf Marktveränderungen schnell reagieren zu können, sind eine gute Beratung und ausreichend Handlungsspielraum entscheidend.

1. Bei Vertragsabschluss

- ✓ Flexibler Vollamortisationsfinanzierungsvertrag (wie Mietkauf)
- ✓ Feststehender Tilgungsplan für maximale Transparenz
- ✓ Individueller Finanzierungsvertrag pro Fahrzeug

2. Während der Laufzeit

- ✓ Gleichbleibende monatliche Zahlung
- ✓ Nach 3 Monaten jederzeit ablösbar, volle Flexibilität

3. Nach Ende der Laufzeit

- ✓ Differenz zwischen dem Verkaufserlös und der Restschuld gehört dementsprechend Ihnen



Holman kennenlernen:
www.holmanfleet.de
info@holmanfleet.de
 0711-6676-100

Driving What's Right



Deine Navigation durch den Anbieter Dschungel

Über 2.000 Unternehmen in über 100 Kategorien gelistet

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

Suche z.B. Branche, Unternehmen, Stichwort

Finden

Direkt starten:



mobilitree.net

EFFIZIENZ UND INNOVATION: DER DIGITALE EINZEL-ANGEBOTSPROZESS VON TRAXALL GERMANY

Wie TraXall Germany mit digitalen Lösungen den Fuhrparkmanagement-Alltag vereinfacht und nachhaltige Mehrwerte für Kunden und Partner schafft.

Ina Hansen ist COO bei TraXall Germany und verantwortet die Bereiche Kundenservice und Invoice Processing. TraXall Germany ist ein führender Anbieter im Fuhrparkmanagement und unterstützt Unternehmen dabei, ihre Mobilität effizienter, kostengünstiger und nachhaltiger zu gestalten.

Was war die Motivation hinter der Einführung des digitalen Angebotsprozesses?

Ziel war es, den Angebotsprozess für Nutzer, Leasinggeber und interne Abläufe zu vereinfachen. Der hohe manuelle Aufwand, insbesondere bei vielen Einzelangeboten, wurde durch den digitalen Ansatz erheblich reduziert und beschleunigt.

Können Sie kurz erklären, wie der digitale Einzelangebotsprozess funktioniert?

Der Prozess ermöglicht Leasinggebern, ihre Konditionen unterjährig zu aktualisieren, etwa bei neuen Fahrzeugmodellen. Dadurch entfällt die Pflege einer Fahrzeug-Matrix. Er eignet sich besonders für kleine Unternehmen oder Kunden mit komplexen Car Policies, die flexibles Angebotsmanagement benötigen.

Der Nutzer konfiguriert im Portal sein Wunschfahrzeug und löst eine Angebotsanfrage aus. Diese wird an Leasinggeber weitergeleitet, die ihre Konditionen im System hinterlegen. Der Nutzer erhält die Angebote, trifft eine Entscheidung und löst die Bestellung aus. Alles läuft zentral über unser Portal, was den Prozess vereinfacht und effizienter macht.

Was macht diesen Prozess so besonders? Wo liegen die Vorteile?

Alle Schritte – von der Anfrage bis zur Bestellung – laufen über das Portal. Das spart Zeit, reduziert den E-Mail-Verkehr und schafft Transparenz. Nutzer bleiben durch automatische Benachrichtigungen informiert, während Leasinggeber ihre Konditionen ohne zusätzlichen Kommunikationsaufwand eingeben können.

Gibt es bereits Feedback zum Prozess?

Ja, das Feedback ist sehr positiv. Kleine Unternehmen schätzen den einfachen Zugang zu Angeboten, während Kunden mit komplexen Car Policies die digitale Übersicht und Flexibilität genießen. Leasinggeber loben die Effizienz der Plattform.

Wie fügt sich dieser digitale Ansatz in TraXalls Strategie ein?

Der digitale Einzelangebotsprozess ist ein zentraler Bestandteil unserer Strategie, innovative Lösungen im Fuhrparkmanagement zu bieten. Wir schaffen Transparenz und sparen Zeit, was unseren Kunden eine schnelle und effiziente Abwicklung ermöglicht.



„Unser Ziel ist es, den Angebotsprozess so einfach und schnell wie möglich zu gestalten. Mit dem neuen digitalen Ansatz möchten wir unseren Kunden und Partnern die Zeit zurückgeben, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren: ihre Kernaufgaben.“

MIT JOBCAR® DAS TRAUMAUTO FAHREN:

Ein Interview mit der Graf Hardenberg-Gruppe / Mirko Ilgenstein

1. Können Sie uns kurz erklären, was JobCar ist und wie es funktioniert?

JobCar ist eine digitale Plattform, die Unternehmen eine smarte Lösung zur Entgeltumwandlung bietet. Mit JobCar erhalten Unternehmen Zugang zu einer maßgeschneiderten Plattform, die es ihren Mitarbeitenden ermöglicht, einen Teil ihres Bruttogehalts in eine Fahrzeugrate zu investieren. Dabei bleibt die Handhabung für Unternehmen denkbar einfach, während Mitarbeitende von attraktiven Konditionen profitieren.

2. Welche Vorteile bietet JobCar gegenüber klassischen Finanzierungsmodellen für Dienstwagen?

Im Gegensatz zu klassischen Dienstwagenmodellen setzt JobCar neue Maßstäbe: Es bietet Mitarbeitenden, die keinen Anspruch auf einen Dienstwagen haben, die Möglichkeit, dennoch von günstigen Konditionen zu profitieren. So wird der Traum vom eigenen Neufahrzeug – für den Weg zur Arbeit und die private Nutzung – für viele Mitarbeitende greifbar.

3. Wer ist die Hauptzielgruppe von JobCar?

Unsere Zielgruppe sind Unternehmen, die die Vorteile der Bruttoentgeltumwandlung bereits erkannt haben oder dies künftig nutzen möchten. JobCar funktioniert ähnlich wie das bekannte Fahrradleasing-Modell – nur eben für Autos. Es ist eine ideale Lösung für Firmen, die ihren Mitarbeitenden etwas Besonderes bieten wollen und gleichzeitig von den Vorteilen für sich selbst profitieren möchten.

4. Welche Vorteile ergeben sich für Arbeitnehmer und Arbeitgeber durch dieses Modell?

Für Arbeitnehmer:

- Zugang zu Großkundenkonditionen
- Einsparungen bei Sozialversicherungsbeiträgen und Steuern.
- Finanzierung von Fahrzeugen zu günstigen Konditionen.
- Attraktive Komplettpakete, inklusive Wartung, günstiger Kfz-Versicherung, Reifenservices, etc.

Für Arbeitgeber:

- Verbesserte Arbeitgebermarke und stärkere Mitarbeiterbindung.
- Positives Unternehmensimage, besonders durch die Förderung von E-Mobilität.
- Nachhaltigkeitsziele(CSRD, Scope 3*) werden unterstützt, insbesondere bei E-Fahrzeugen.

- Minimale Verwaltungsaufwände – das Modell kann parallel zum bestehenden Fuhrpark laufen.
- Senkung der steuerlichen Belastung

5. Unterscheidet sich JobCar von anderen Anbietern, die ähnliche Modelle anbieten?

JobCar bietet durch die Bruttoentgeltumwandlung deutlich attraktivere Leasingraten im Vergleich zu gängigen Abo-Modellen. Zudem ist unsere Plattform intuitiv, selbst erklärend und führt Nutzende in wenigen Schritten zu ihrem Traumauto – ohne großen Aufwand.

6. Gibt es bestimmte Nachhaltigkeitsaspekte, die JobCar besonders fördern möchte, z. B. durch Elektroautos?

Ja, Nachhaltigkeit liegt uns besonders am Herzen. Wenn Unternehmen bei JobCar den Fokus auf Elektrofahrzeuge legen, können sie aktiv zur CO₂-Reduktion beitragen. Der Umweltvorteil ist enorm, insbesondere durch die geringeren Emissionen auf den Arbeitswegen der Mitarbeitenden. Zudem verbessert die Nutzung von Elektrofahrzeugen den Scope-3-CO₂-Fußabdruck* des Unternehmens – ein wichtiger Beitrag zur Nachhaltigkeitsstrategie in einem Unternehmen.

7. Können Sie uns Einblicke in die Partnerschaften oder Kooperationen geben, die JobCar eingegangen ist?

Beim Bezug der Fahrzeuge über die Graf Hardenberg-Gruppe werden diese über die Volkswagen Leasing geleast und versichert. Den operativen Betrieb der JobCar-Flotten übernimmt die Graf Hardenberg Fuhrparkmanagement GmbH - Dazu gehören unter anderem auch die Verwaltung und Steuerung der elektronischen Führerscheinkontrollen, Fahrersicherheitsunterweisungen, Schadenmanagement und vieles mehr.

8. Welche Fahrzeuge können über JobCar bezogen werden?

Grundsätzlich können alle Fahrzeugmodelle über unsere Plattform angeboten werden. Doch die größten Vor-

teile – gerade bei der Versteuerung – ergeben sich für Elektrofahrzeuge. Hier profitieren Mitarbeitende von besonders attraktiven Konditionen in Verbindung mit der Fahrzeugversteuerung.

Mit JobCar wird Mobilität neu gedacht – eine Win-win-Situation für Arbeitgeber und Arbeitnehmer.



* Scope 3 im CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive): Scope 3 umfasst alle indirekten Emissionen entlang der gesamten Wertschöpfungskette, die nicht bereits in Scope 1 (direkte Emissionen) und Scope 2 (indirekte Emissionen durch zugekaufte Energie) enthalten sind. Dazu zählen Emissionen aus vorgelagerten und nachgelagerten Aktivitäten, z. B.:

- Vorgelagert: Rohstoffproduktion, Lieferanten, Transport, Geschäftsreisen, Pendelverkehr der Mitarbeitenden.
- Nachgelagert: Nutzung und Entsorgung der Produkte, Investitionen, Vertrieb.

Die CSRD legt großen Wert auf die Berücksichtigung von Scope-3-Emissionen, da sie oft den größten Teil des CO₂-Fußabdrucks eines Unternehmens ausmachen. Unternehmen müssen diese Emissionen messen, überwachen und darüber berichten, um die Auswirkungen ihrer gesamten Lieferkette auf die Umwelt transparent zu machen.



GENESIS GV70 ALS DIESEL UND BENZINER



SCHON AB

470 € NETTO / MONAT¹

LEASEN OHNE ANZAHLUNG

Entdecken Sie unsere Angebote für sofort verfügbare GV70 und erleben Sie den Genesis Unterschied.

Genesis GV70 – Energieverbrauch kombiniert: 7,2–10,1 l/100 km; CO₂-Emissionen kombiniert: 190–230 g/km; CO₂-Klasse kombiniert: G (Werte nach WLTP)

¹ Ein unverbindliches Gewerbekunden-Kilometer-Leasing-Angebot der Genesis Finance, ein Service der Santander Consumer Bank AG, Santander-Platz 1, 41061 Mönchengladbach. Bonität vorausgesetzt. Alle Preise sind unverbindliche Preisempfehlungen der Genesis Motor Deutschland GmbH inkl. Überführungs- und Zulassungskosten (1.180,00 €) und zzgl. der gegebenenfalls gesetzlich anfallenden Umsatzsteuer. Dieses Beispiel richtet sich ausschließlich an selbstständige und gewerbliche Kunden. Änderungen, Irrtümer und Fehler vorbehalten. Angebot gültig bis 31.03.2025 bzw. solange der Vorrat reicht. Andere Motorisierungs- und Ausstattungsvarianten gegen Aufpreis möglich. Abbildung zeigt Sonderausstattung. Beispielrechnung für einen GV70 2.2 Diesel AWD Sport 148 kW (201 PS), Sonderausstattung: Technikpaket, Sitzpaket Komfort, Lexicon Premium Audio System, e-LSD; Fahrzeugpreis: 49.815,00 €; Leasingsonderzahlung: 0 €; Laufzeit: 48 Monate; Laufleistung pro Jahr: 10.000 km; monatliche Leasingrate: 470,00 €; Gesamtbetrag: 22.543,20 €.

SOFORT
VERFÜGBARE
GV70



FAIRER PREIS  BESTE QUALITÄT

EIN STOPP. EIN RUNDUM-SERVICE. EIN PARTNER.

Vertrauen Sie auf die Expertise
von **EUROMASTER** – Ihr Experte
für Reifen und Autoservice.

Kontakt für Anfragen:

Carsten Fischer
(Bereichsleiter Verkauf)
carsten.fischer@euromaster.com


**Wir können
auch
Autoglas!**



Ihre KFZ-Meisterwerkstatt.



www.euromaster.de

31 MARKEN, 1 PARTNER

Vom Kleinwagen bis zum XXL-Transporter: Das AVAG Flottenzentrum bietet Mobilität für jeden Bedarf und nutzt dabei die Synergien aus über 200 internationalen Standorten.

Das AVAG Flottenzentrum steht für maßgeschneiderte Mobilitätslösungen, die keine Wünsche offenlassen. Mit der Erfahrung aus über 200 internationalen Standorten und einer Auswahl aus 31 Marken bieten wir Ihnen ein umfassendes Portfolio, das vom wendigen Kleinwagen bis hin zum individuell konfigurierten XXL-Transporter reicht.

Stillstand bedeutet Rückschritt – wir halten Sie in Bewegung

Unser Ziel ist klar: Wir möchten, dass Sie immer mobil bleiben! Dafür bieten wir Ihnen nicht nur Top-Angebote und erstklassigen Service, sondern auch eine individuelle Betreuung durch unsere erfahrenen Flottenspezialisten. Mithilfe einer professionellen Bedarfsanalyse helfen wir Ihnen, Ihren Fuhrpark zu optimieren und Einsparpotenziale zu identifizieren. Zudem unterstützen wir Sie bei der Elektrifizierung Ihrer Flotte – von Hybrid über Elektro bis hin zu Wasserstoffantrieben.

One Face to the Customer – Ihr fester Ansprechpartner

Wir wissen, wie wichtig persönliche Betreuung ist. Deshalb setzen wir auf das Prinzip „One Face to the Customer“: Ein fester Ansprechpartner begleitet Sie von der ersten Anfrage über die Fahrzeugübergabe bis hin zu allen Servicefragen.

Die große Auswahl macht den Unterschied

Egal, was Sie suchen – wir haben die passende Lösung. Ob repräsentative Dienstwagen für Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, maßgeschneiderte Transporter, Sonderanfertigungen oder Fahrzeuge mit speziellen Antrieben: Bei uns finden Sie garantiert das richtige Fahrzeug, das exakt zu Ihren Anforderungen passt.

Profitieren Sie von unserem Know-how: Nutzen Sie unsere Expertise und die Synergien eines internationalen Netzwerks. Gerne stellen wir uns und unser Portfolio bei Ihnen persönlich vor. Wir freuen uns darauf, mit Ihnen in Kontakt zu treten!

www.avag.eu/flottenzentrum
flottenzentrum@avag.eu



WIR SIND FÜR SIE DA

Daniel Hasenfus, Key Account Manager Innendienst
daniel.hasenfus@avag.eu

Thomas Goldes, Key Account Manager
thomas.goldes@avag.eu

Andreas Mutschler, Leiter Flottenzentrum
andreas.mutschler@avag.eu

Volker Varol, Key Account Manager
volker.varol@avag.eu

AVAG Holding
SOCIETAS EUROPAEA

www.avag.eu/flottenzentrum | flottenzentrum@avag.eu

IHR FUHRPARK IN BESTEN HÄNDEN

UNSERE DIENSTLEISTUNGEN SIND IHRE VORTEILE

- Persönlicher Ansprechpartner für all Ihre Anliegen
- Schnelle und flexible Lösungen
- Effiziente und schlanke Prozesse
- Umfassende Analyse und Optimierung Ihres Fuhrparks
- Kosteneinsparungen und Effizienzsteigerung bei der Fuhrparkverwaltung
- Online Reporting für transparente Überwachung
- Reduzierung des administrativen Aufwands
- Nutzung von Großkundenkonditionen
- Fachkundige Dienstwagenberatung, einschließlich Green Fleet und CO2-Reduktion
- Herstellerunabhängige Beratung über alle Marken hinweg
- Modulare Dienstleistungen wie Schadenmanagement, Wartung/ Verschleiß, Reifenservice und professionelle Rechnungsprüfung
- Faire Fahrzeugbewertung und Rückgabe gemäß VMF Standard

MIT UNS FAHREN SIE BESSER

Als 100%ige Tochter der Raiffeisenlandesbank OÖ AG bieten wir Ihnen **umfassende Leasing-Dienstleistungen** sowie eine **Vielzahl an flexiblen und fortschrittlichen Service-Modulen** bis hin zum vollständigen **Management Ihres Fuhrparks** mit Standorten in München, Düsseldorf, Köln/Bonn, Frankfurt, Hamburg und Berlin.

Unsere **erfahrenen** Kundenbetreuer in ihrer Nähe entwickeln **maßgeschneiderte Strategien** für eine **kosteneffiziente** und **nachhaltige Fahrzeugflotte** damit Sie sich voll auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren können.



QR-Code scannen und Ihren persönlichen Ansprechpartner vor Ort kontaktieren

Raiffeisen-IMPULS Fuhrparkmanagement GmbH & Co. KG
 Johann-Sebastian-Bach-Straße 36, 85591 Vaterstetten
 T +49 8106 99 735-18 777
 E info@ril-fuhrpark.de

ril-fuhrpark.de



MEHR FLEXIBILITÄT, WENIGER VERWALTUNGSaufWAND: ZEITENWENDE IN DER BUSINESS-MOBILITÄT

An diesen Firmenflotten-Trends geht für Auto-Abo-Pionier und Mobility-Experten MHC Mobility auch 2025 kein Weg vorbei.

Als führender Anbieter für flexible Mobilitätslösungen verwaltet MHC Mobility über 12.000 Fahrzeuge an neun Standorten in Deutschland. Mit 65 Jahren Erfahrung prägt der Erfinder der Langzeitmiete die Branche auch heute mit innovativen Konzepten und blickt an dieser Stelle auf die großen Trends der Mobilität der Zukunft:

Mobile Arbeitsplätze: "Büros auf Rädern"

Eine MHC-Mobility-Umfrage zeigt: Firmenfahrzeuge werden immer häufiger als mobile Arbeitsplätze genutzt. Gerade junge Arbeitnehmer (69% der 18- bis 29-Jährigen) möchten im Auto produktiv sein. Dafür sind stabile WLAN-Verbindungen, ergonomische Sitze und die Integration von Arbeitsgeräten unerlässlich. Zukünftige Entwicklungen wie automatisiertes Fahren könnten diese mobilen Büros noch relevanter machen.

Mehr Flexibilität für Mitarbeitende

Mitarbeitende wünschen sich flexiblere Mobilitätslösungen. Laut einer MHC-Studie bevorzugen 40% Vertragslaufzeiten von maximal 12 Monaten, 47% fordern flexiblen Zugriff auf unterschiedliche Fahr-

zeugtypen. Langfristige Leasingverträge erfüllen diese Ansprüche nicht mehr. Angebote wie MHC Mobility FlexiRent mit kurzen Laufzeiten und flexibler Fahrzeugwahl sind die Lösung.

Auslagerung der Fuhrparkverwaltung

Unternehmen fokussieren sich durch den Fachkräftemangel stärker auf ihre Kernkompetenzen und lagern die Verwaltung von Firmenfahrzeugen zunehmend aus. MHC Mobility übernimmt sämtliche Aufgaben – von Beschaffung über Wartung bis hin zur Abrechnung – zu einem All-inclusive-Preis. Das reduziert administrative Belastungen und schafft Kostentransparenz.

Elektromobilität als Schlüsseltrend

Die Elektromobilität prägt die Mobilitätsbranche nachhaltig. Steuervorteile, Fortschritte bei Batterietechnologie und Ladeinfrastruktur machen sie für Unternehmen immer attraktiver. MHC Mobility berät umfassend – von Fördermöglichkeiten bis hin zu firmeneigenen Ladelösungen.

Erfahre jetzt mehr unter: www.MHCMOBILITY.de

MHC MOBILITY

Powering the future of movement



DURCHDACHTES SCHADEN-MANAGEMENT FÜR FUHRPARKBETREIBER

Warum Fuhrparkbetreiber auf das SCHADENPARTNER24-Konzept der carento Unternehmensgruppe setzen

Als Fuhrparkbetreiber stehen Sie im Schadenfall vor komplexen Herausforderungen, die bewältigt werden müssen: Wie sichern Sie Ihre Mobilität bundesweit im Schadenfall? Wie bleiben Sie rund um die Uhr für Ihre Dienstwagenfahrer erreichbar? Und vor allem: Wie können Reparaturen nicht nur qualitativ hochwertig, sondern auch kostengünstig durchgeführt werden, um die Schadensquote gering zu halten? Diese Fragen sind keine Ausnahme, sondern bestimmen den Alltag vieler Fuhrparkverantwortlicher – und das vor dem Hintergrund immer komplexerer Schadenfälle, die je nach Versicherung unterschiedliche Herangehensweisen erfordern. Doch es gibt eine Lösung, die nicht nur entlastet, sondern Prozesse optimiert und gleichzeitig Kosten spart: SCHADENPARTNER24.

Etabliert: carento setzt mit SCHADENPARTNER24 Maßstäbe im Schadenmanagement

Seit 2012 steht carento mit SCHADENPARTNER24 für verlässliches und effizientes Schadenmanagement – von der schnellen Schadensaufnahme bis zur vollständigen Abwicklung durch spezialisierte

Experten. Mit über 70.000 Schadenfällen pro Jahr hat sich das Unternehmen deutschlandweit als professioneller Dienstleister im Schadenmanagement etabliert. Bundesweite Ersatzmobilität, eine eigene Sachverständigengesellschaft und Reparaturen in zertifizierten Fachbetrieben garantieren schnelle und zuverlässige Lösungen. Die Schadenabwicklung erfolgt durch spezialisierte Vertragskanzleien im Verkehrsrecht. Mit über 130 Fachkräften bietet SCHADENPARTNER24 eine maximale Entlastung für Fuhrparks und Dienstwagenfahrer.

Differenzierte Ansätze für jede Schadensart

Um Fuhrparks bestmöglich zu betreuen, ist es wichtig, die Vorgehensweise je nach Schadensart festzulegen. So muss im Kaskofall (Eigenverschulden) möglichst auf wirtschaftliche und qualitative Faktoren wie Herstellergarantie eingegangen werden. Aber auch im Teilschuldfall mit mehreren Beteiligten ist es z.B. durch das Quotenvorrecht möglich, den Anspruch des Kunden sowohl bei der eigenen Kasko-Versicherung als auch bei der gegnerischen Versicherung zu erzielen. Bei unverschuldeten

“

Fuhrparkbetreiber benötigen umfassende Unterstützung und Lösungen im Schadenfall. Mit Schadenpartner24 haben wir diese Herausforderung gemeistert und bieten einen bundesweit funktionierenden 24h-Schadenservice von der Ersatzmobilität bis zur gesamten Schadenabwicklung – Ben Geissel

”



Verkehrsunfällen müssen alle Ansprüche gegenüber der Versicherung geltend gemacht werden, wie z.B. Wertminderung, Nutzungsausfall, Vorhaltekosten und Schmerzensgeld.

Digital und vernetzt: Ein Vorteil für Flotten und Fuhrparks

SCHADENPARTNER24 hat sich seit Jahren mit Schadenmanagement-Konzepten für Autohäuser etabliert. Der Fokus lag dabei auf digitalen und intelligenten Abläufen, aber auch auf der perfekten Verknüpfung der operativen Prozesse zwischen Autohaus, Sachverständigen, Rechtsanwälten und Unfallersatz-Vermietern: ein entscheidender Faktor für eine reibungslose Schadenabwicklung. So entstand ein Kundenportfolio von über 800 Autohäusern bundesweit mit funktionierenden operativen Prozessen zwischen den Dienstleistern. Durch dieses Netzwerk sind wir die optimale Schnittstelle, von der insbesondere Fuhrparks umfassend profitieren, was ein wesentlicher Vorteil für Flotten darstellt, denen wir den Zugriff auf diese Infrastruktur ermöglichen. Mit digitaler Vernetzung und optimierten Abläufen steht bei SCHADENPARTNER24 die Geschwindigkeit der Schadenbearbeitung klar im Mittelpunkt.

Reaktionszeiten im Fokus: optimierte Prozesse für Fuhrparks

Wir sind täglich 24 Stunden für unsere Kunden und Ihre Mitarbeiter erreichbar und können den Schaden an Ihrem Fahrzeug am folgenden Werktag begutachten, was Ausfallzeiten erheblich minimiert. Die Korrespondenz mit Versicherungen und Leasinggesellschaften erfolgt zeitnah. Darüber hinaus bietet SCHADENPARTNER24 für jeden Schaden eine interne Qualitätsprüfung.

Nahtlose Integration in Fuhrparkmanagementsysteme

Die Schnittstellenintegration von SCHADENPARTNER24 in bestehende Fuhrparkmanagementsysteme macht das Schadenmanagement leichter denn je und reduziert den Arbeitsaufwand enorm. Unser Schadenportal sorgt für eine digitale Vernetzung aller Beteiligten und reduziert den administrativen Aufwand erheblich. Fahrzeug- und Fahrerdaten sind direkt verfügbar, Fuhrparkmanager haben somit jederzeit den vollen Überblick. So wird die Schadenabwicklung deutlich vereinfacht.

Optimale Vernetzung und Kommunikation

Unser Schadenportal sorgt für eine perfekte Koordination und Kommunikation zwischen allen Beteiligten. SCHADENPARTNER24 gewährleistet, dass Dienstwagenfahrer Ihren Schaden einfach per 24-Stunden Hotline oder online melden und alle relevanten Informationen zur Schadenabwicklung übermitteln können. Dabei wird der Fuhrparkleiter entlastet und behält dennoch den vollen Überblick über den gesamten Abwicklungsprozess.

Leistungen von SCHADENPARTNER24 im Überblick:

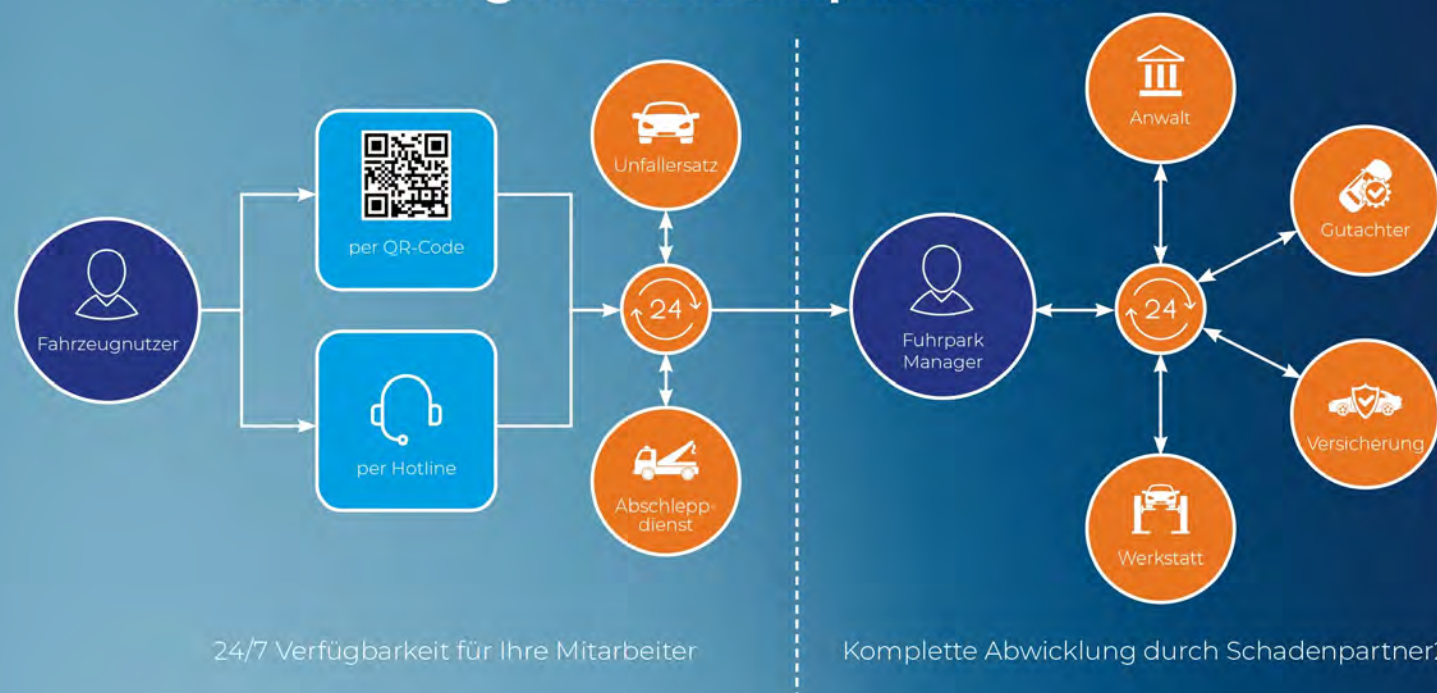
- **24h-Schadenhotline:**
Kostenfrei erreichbar inkl. persönlichem Ansprechpartner für die gesamte Schadenabwicklung.
- **Mobilität:**
kostenlose Ersatzmobilität während der Reparatur Ihres Kasko- oder Haftpflichtschadens in unserem Netzwerk
- **Schadenportal:**
modernstes Portal für die Verwaltung Ihrer Haftpflicht- und Kaskoschäden
- **Reparaturservice:**
bundesweit bei mehr als 1400 zertifizierten Reparaturbetrieben
- **Gutachterservice:**
bundesweite Schadenbegutachtung Ihres Fahrzeuges durch eigene Sachverständige
- **Vollständige Schadenabwicklung bei Haftpflicht & Kasko:**
Das Schadenteam wickelt den gesamten Schaden für Sie ab. Erfahrene Verkehrsrechtsanwälte setzen Ihre Ansprüche gegenüber der gegnerischen Versicherung durch.
- **Abschleppservice:**
24h - bundesweit

Erfahre jetzt mehr unter

www.carento-gruppe.de/produkte/schadenpartner24/flotten-und-fuhrparks/



Abwicklung mit Schadenpartner24



EIN NEUER STANDARD IM EUROPÄISCHEN AUTOTRANSPORT

Schnell wachsende SaaS-Plattform für Fahrzeugtransporte verkürzt Lieferzeiten drastisch

Die Fahrzeugtransportbranche galt lange als ineffizient, mit schlechter Kommunikation und mangelnder Transparenz. Doch technologische Innovationen sorgen inzwischen für einen tiefgreifenden Wandel. „Mit unserer Lösung ist die Buchung eines Autotransports so einfach wie eine Pizza-Bestellung“, sagt Jochen Witty, Geschäftsführer der TransConnect.

Seit Jahren kämpft die Fahrzeuglogistik mit Problemen wie aufwendiger Administration, schlechter Kommunikation und unklaren Kosten. Die Folge: frustrierte Kunden. „Früher brauchten Autohäuser und Händler einen ganzen Tag, um einen Transport zu organisieren“, erinnert sich Jochen Witty. „Sie mussten Angebote einholen, wiederholt ihre Daten eingeben und auf die Auftragsbestätigung warten. Ein zeitraubender Prozess.“ TransConnect bietet europäischen Kunden dagegen eine digitale One-Stop-Lösung für den Transport von Pkw und Nutzfahrzeugen. „Einfach, schnell und flexibel – und mit einer Schnittstelle zu allen gängigen Branchenplattformen“, betont Witty. „Dadurch können unsere Kunden Transporte auch direkt über ihr Transportmanagementsystem buchen.“

Der Schlüssel: Spotfilling

Technologie spielt in der sich nur langsam entwickelnden Branche eine zentrale Rolle. Kunden von TransConnect können beispielsweise mit einem Transportkalkulator sofort einen Pauschalpreis für ihren kompletten Fahrzeugtransport berechnen. Die intelligente SaaS-Plattform

sorgt aber nicht nur für Kostentransparenz, sondern entlastet Unternehmen auch logistisch und verbessert ihre CO₂-Bilanz.

Die Technologie dahinter nennt sich Spotfilling. „Wir füllen freie Kapazitäten auf den Lkw unserer Transportpartner und senken damit die Gesamtkosten sowie den CO₂-Ausstoß“, erklärt Deutschlandchef Jochen Witty. „Dank der Spotfilling-Technologie konnten wir die Zahl der Transportbewegungen erheblich reduzieren.“ Entscheidend dabei ist das TransConnect-Netzwerk mit mehr als 1.700 Transportpartnern, das rund 9.000 Routen in ganz Europa abdeckt.

Weniger CO₂-Emissionen

Die Nutzung von Biodiesel (HVO) ist ein weiterer Schritt zu mehr Umweltfreundlichkeit. „Die Transportbranche ist seit jeher untrennbar mit fossilen Energieträgern verbunden. Wir bieten eine klimafreundlichere Alternative“, so Witty. Kunden können sich für den Einsatz von Biodiesel



Jochen Witty,
Geschäftsführer
TransConnect.

(HVO) entscheiden. Der Kraftstoff wird durch die Hydrierung pflanzlicher Öle und Fette gewonnen und verringert die Umweltbelastung. Witty: „Mit dem sogenannten Biodiesel Swap können unsere Kunden aktiv zur Emissionsreduktion beitragen und gemeinsam mit uns in grüne Kraftstoffe investieren.“

Hochwertige Transportpartner

Neben der Zeit- und Kostenersparnis fördert TransConnect gezielt die Transportqualität. „Unsere Plattform minimiert nicht nur Fehler und optimiert Routen, sondern belohnt auch Spediteure, die zuverlässig exzellenten Service bieten“, erläutert der Deutschlandchef. Die Fokussierung auf Qualität zahlt sich aus – für die Kunden genauso wie für die Transportpartner. Neben großen Logistikunternehmen arbeitet TransConnect auch mit kleineren Speditionen zusammen. „Für sie ist die Plattform eine zusätzliche Einnahmequelle und bietet ihnen die Möglichkeit, ihr Geschäft professioneller aufzustellen und weiterzuwachsen“, so Witty.

Datenintegration und Künstliche Intelligenz

Datenanalyse und KI spielen eine zentrale Rolle bei TransConnect. Das Unternehmen kann datenbasiert die beste Route vorhersagen und die Transportkosten dynamisch anpassen. Dies sorgt nicht nur für mehr Effizienz und kürzere Lieferzeiten, sondern verbessert auch die Kundenzufriedenheit. Darüber hinaus verfolgt TransConnect internationale Wachstumspläne. Der Fokus liegt zunächst auf Deutschland und Frankreich – zwei große Märkte mit anspruchsvoller Logistik, die ein hohes Potenzial für effiziente digitale Lösungen bieten.

Blick in die Zukunft

Mit über 60 Mitarbeitern in den Niederlanden, Deutschland und Frankreich ist TransConnect längst aus der Start-up-Phase herausgewachsen. In den kommenden Jahren wird sich das Unternehmen verstärkt auf Automatisierung und digitale Innovationen konzentrieren. Dabei stehen unter anderem der digitale Frachtbrief (eCMR), neue Apps für Transportpartner sowie datenbasierte Prognosen für die Transportplanung im Fokus. TransConnect möchte damit nicht nur weiterwachsen, sondern auch die Kundenzufriedenheit stetig erhöhen.



TransConnect

FAKTEN 2024:

Gesamtstrecke:
30.325.643 km

Transportierte Fahrzeuge:
100.756 Stück

Durch Spotfilling eingespart:
CO₂e: 3.818.651 kg

Europäische Routen:
8.901

Transportpartner:
1.706

Mitarbeitende:
61

Büros in:
Niederlande, Deutschland,
Frankreich



mobiliTree ACADEMY

Wir bieten Innovative Lösungen, nachhaltige Fortbewegung und die neuesten Trends. Bereiten Sie sich auf die Mobilität von morgen vor und gestalten Sie sie aktiv mit.



Wir lösen Ihre Probleme im Fuhrparkmanagement

Worauf Sie bei der Elektrifizierung achten müssen

Oliver Dahmen
Head of Consulting & Services bei e-mobilio
DEKRA zertifizierter Berater für E-Mobilität und alternative Antriebe

Zukunftssichere Fuhrparklösungen – E-Mobilität leicht gemacht mit e-mobilio!



STATUS QUO DES DEUTSCHEN AUTOMOBILMARKTES

Dataforce-Marktforschung Q1/2024

DONNERSTAG
25. APRIL – 15 UHR

Markupdate Q12024 I
Status quo des deutschen Automobilmarktes



motum – Ein Ende ohne Schrecken – Wie Sie die Kosten der Leasingrückgabe signifikant und nachhaltig reduzieren können

motum – Ein Ende ohne Schrecken – Wie Sie die Kosten der Leasingrückgabe signifikant reduzieren können



Herzlich willkommen
E-Mobilität & Contracting
Ladeinfrastruktur ohne betriebliches Risiko

E-Mobilität & Contracting
– Ladeinfrastruktur ohne betriebliches Risiko

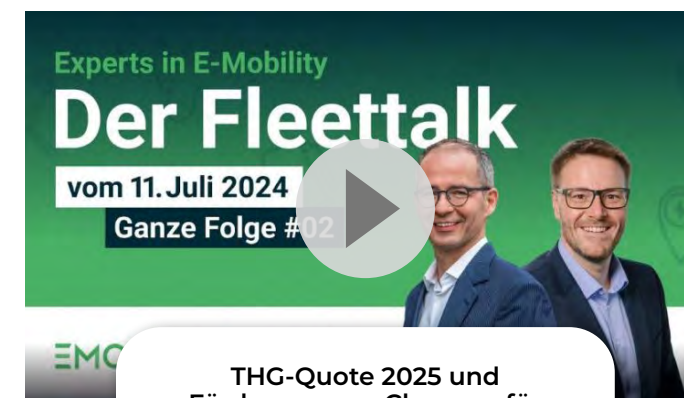


Rundum sicher mit Avrios: Alles zur UVV-Prüfung Ihrer Firmenfahrzeuge

Kathrin Schnabel
Fuhrparkexpertin

Awaalaye
Marketing Managerin

Rundum sicher mit Avrios:
Alles zur UVV-Prüfung Ihrer Firmenfahrzeuge



Experts in E-Mobility
Der Fleettalk
vom 11. Juli 2024
Ganze Folge #02

THG-Quote 2025 und Förderungen – Chancen für E-Flotten und Mitarbeiter!

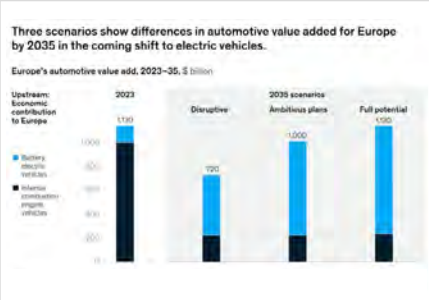
Entdecke vielfältige Kurse rund um das Thema Mobilität:



www.mobilitree.net/academy/



Teilnehmen und Zertifikat erhalten



Elektroautos erreichen 13,4 % Marktanteil in Europa: Welche Länder treiben die Wende voran?

 Während Norwegen mit 89,3 % Elektro-Neuzulassungen den Standard setzt, holen Dänemark (50,4 %) und Schweden (34,4 %) auf. Fiskalische Anreize und hohe Abgaben auf Verbrenner beschleunigen den Wandel. Deutschland liegt mit 13,4 % im EU-Durchschnitt, doch Länder wie Italien und Polen bleiben mit unter 5 % weit zurück. Der europaweite Marktanteil von Elektroautos wächst stetig, doch große Unterschiede zeigen, dass gezielte politische Maßnahmen entscheidend sind. Spitzenreiter beweisen, dass ambitionierte Ziele erreichbar sind – ein Modell für andere Länder...

Ad-hoc-Zahlung vs. Ladekarte: Bezahlen an Ladesäulen im EU-Vergleich

 Offene Bezahlungssysteme wie Ad-hoc-Zahlungen per Kredit- oder Debitkarte (46 %) werden immer beliebter, während Lade-Apps (65 %) weiterhin dominieren. Seit der AFIR-Richtlinie (April 2024) müssen öffentliche Ladesäulen Kartenzahlung akzeptieren – besonders in Spanien und Italien ein Erfolg. Doch kulturelle Unterschiede bleiben: Großbritannien setzt auf Plug&Charge, die Niederlande auf Ladekarten. Herausforderungen wie Netzabdeckung und Preisgestaltung erschweren eine einheitliche Lösung. Anbieter müssen flexibel bleiben, um den Markt optimal zu bedienen...

Elektroauto Wartung im Fokus: Worauf Unternehmen achten müssen

 Elektroautos haben weniger Verschleißteile, doch Bremsen, Reifen, Batterien und Ladeanschlüsse erfordern besondere Pflege. Regelmäßige Hochvolt-Inspektionen, Software-Updates und UVV-Prüfungen sind essenziell. Flottenbetreiber profitieren von gezielter Wartung und schonendem Ladeverhalten, um Kosten zu optimieren. Leasingmodelle decken oft nur Basiswartungen ab – Reparaturen an Hochvoltkomponenten bleiben teuer. Unternehmen sollten in Schulungen und Diagnosetechnik investieren, um die Betriebskosten zu senken und die Sicherheit ihrer Flotte langfristig zu gewährleisten...

EV Markt: Chancen und Risiken für Europas Automobilbranche bis 2035

 Europas Automobilbranche steht vor einem Wendepunkt. Bis 2035 droht ein Wertverlust von 400 Mrd. Euro – oder ein Wachstum von 300 Mrd. Euro. Gründe sind steigende Konkurrenz aus China, sinkende Marktanteile und Produktionsrückgänge. Strategien wie Batterieproduktion, Rohstoffrecycling und Technologiepartnerschaften könnten den Markt stabilisieren. Chancen liegen in lokaler Fertigung, digitalen Innovationen und Zukunftsjobs. Doch hohe Energiekosten und Regulierungen bleiben Herausforderungen. Europas Weg zur EV-Führungsposition erfordert entschlossenes Handeln...

EPBD 2024/1275: Was Gebäudebesitzer jetzt wissen müssen

 Die EPBD 2024/1275 fordert mehr Ladepunkte in Wohn- und Nichtwohngebäuden. Neubauten und renovierte Gebäude müssen bis 2026/2027 Vorverkabelungen und Ladestationen einrichten. Bürogebäude mit mehr als fünf Stellplätzen benötigen je zwei Stellplätze eine Ladestation. Eigentümer stehen vor hohen Kosten und Planungsaufwand, doch Immobilien gewinnen an Wert. Experten raten zur frühzeitigen Elektrifizierung aller Stellplätze, um spätere Nachrüstungen zu vermeiden. Wer jetzt handelt, sichert sich langfristige Vorteile in einem wachsenden Elektromobilitätsmarkt...

Emissionszertifikate: Der stille Umsatztreiber bei Tesla

 Tesla verdient Milliarden durch den Verkauf von Emissionszertifikaten an Hersteller, die CO₂-Ziele nicht erfüllen. Von 2021 bis 2023 brachte das Geschäft jährlich 1,7 Mrd. USD ein, 2021 machten sie 26,5 % des Nettogewinns aus. Obwohl der Anteil sinkt, bleibt das Modell profitabel. Während Wettbewerber ihre Flotten erst elektrifizieren, nutzt Tesla diesen Vorteil strategisch. Mit zunehmender Elektrifizierung könnte die Bedeutung der Zertifikate abnehmen, doch Tesla dürfte weiterhin Wege finden, diese Einnahmequelle zu optimieren und den Markt mitzugestalten...

KURZ-
PORTRAITS
DER
BRANCHE



Umut Dasdemir

in u-dasdemir

Mein Name ist Umut Dasdemir, Geschäftsführer mit Fokus auf Vertrieb und Business Solutions sowie Architekt der Plattformen FleetParQ und carmovia. Gemeinsam mit meinem Team bieten wir Banken, Leasinggesellschaften, Autovermietern und Händlern effiziente und transparente Logistikprozesse – physisch und digital. FleetParQ betreibt in Deutschland einen Compound mit 4.500 Stellplätzen, wo Fahrzeuge gelagert, aufbereitet und für den Verkauf vorbereitet werden. carmovia ergänzt dies als digitale Spedition mit reibungsloser Transportabwicklung.

Was zeichnet Ihre Logistiklösung besonders aus?

Unsere Stärke liegt in der Kombination von physischer Logistik und digitaler Technologie. Kunden steuern alle Prozesse aus einer Hand. Von Lagerung, Aufbereitung, Smart-Repair und Wartung bis hin zu europaweiten Fahrzeugtransporten behalten sie über digitale Plattformen stets den Überblick.

Welche Vorteile bietet carmovia den Kunden konkret?

Carmovia ermöglicht eine transparente Transportabwicklung. Kunden erhalten Preisangebote, buchen Transporte und verfolgen den Status. Fahrzeuge sind bis 70.000 EUR versichert. Zudem bieten wir Abholzeiten unter 6 Werktagen.

Welche Vision verfolgen Sie für die Zukunft der Automobillogistik?

Unsere Vision ist, Automobillogistik stärker zu digitalisieren, Prozesse zu vereinfachen und Nachhaltigkeit zu fördern – durch moderne Technologien und optimierte Transporte.



Ryan Rutgers

in ryanrutgers

ist CEO bei MHC Mobility Deutschland, einem europaweiten Anbieter für betriebliche Mobilität. Mit maßgeschneiderten Lösungen und Fokus auf Kundennähe bietet das Unternehmen eine echte Alternative zu klassischen Leasing- oder Kaufmodellen.

Wo siehst Du die Herausforderungen der betrieblichen Mobilität?

Die Herausforderungen der betrieblichen Mobilität liegen in der Notwendigkeit, flexibel auf sich ändernde Bedürfnisse der Mitarbeiter zu reagieren. Fast jeder zweite Beschäftigte wünscht sich Zugang zu verschiedenen Mobilitätslösungen.

Wie wichtig ist Nachhaltigkeit in deinem persönlichen Mobilitätskonzept?

Nachhaltigkeit hat für mich höchste Priorität. Ich bin komplett auf Elektro umgestiegen und fahre jährlich etwa 50.000 Kilometer elektrisch. Alle MHC-Dienstwagen sind ebenfalls elektrisch und werden regelmäßig ausgetauscht, um technologisch auf dem neuesten Stand zu bleiben. Diese Erfahrungen helfen mir, unseren Kunden zu zeigen, dass nachhaltige Mobilität auch für Vielfahrer praktikabel und attraktiv ist.

Wie bewertest du die Zukunft der Elektromobilität im betrieblichen Umfeld?

Die Zukunft der Elektromobilität im betrieblichen Umfeld sehe ich sehr positiv. MHC Mobility setzt auf E-Mobilität und macht den Wechsel für Unternehmen einfach und flexibel. Wir bieten die neuesten Modelle an und empfehlen passende Ladelösungen. Unternehmen können ihre Flotte schrittweise umstellen und von den neuesten Technologien profitieren, was zur Verbesserung ihrer CO2-Bilanz beiträgt.



Anna Pollklesener

in anna-pollklesener

ist Gründungsmitglied und Geschäftsführerin/COO der EMOVY GmbH, dem THG-Quoten-Experten im B2B-Bereich (E-Flotten, Ladeinfrastruktur, Drittanbieter).

Wo siehst Du die Herausforderungen der betrieblichen Mobilität?

Die betriebliche Mobilität steht vor großen Aufgaben: Nachhaltigkeit, hohe Kosten, neue Technologien, Rechtliches und flexible Lösungen für Mitarbeiter sind nur einige davon. Ich bin sicher, dass externe Mobilitätsberater helfen können, den Überblick zu behalten. Gemeinsam mit den Unternehmen entwickeln sie passgenaue Konzepte für eine erfolgreiche Transformation.

Wie sieht Dein individueller Mobilitätsmix aus?

Mein Elektroauto im Langzeitabo ist mein Retter – unverzichtbar auf dem Land, wo der Bus so selten fährt, dass man ihm applaudieren möchte. Es macht mich frei und unabhängig. Für Langstrecken setze ich gern auf die Bahn: Arbeiten, entspannen – und die Mitreisenden als Gratisunterhaltung. Zu Fuß geht's täglich 15.000 Schritte mit dem Hund – er liebt's, ich tue so.

Was war Dein erstes Auto?

Ein rostbrauner Clio mit 60 PS und einem Klebeband-Schiebedach. Reparaturen? Ein Traum, den mein Konto nie kannte – Improvisation war meine Superkraft. Im Winter sprang er nur an, wenn ich ihm Mut zusprach, sonst hieß es: Ab aufs Rad! Oft saß ich nur drin, hörte selbstgebrannte CDs und fühlte mich wie die Queen der Freiheit. Ein wackliger Traum, aber meiner!



Daniel Rückle

in daniel-rückle-33a3b3234

Daniel Rückle ist Gründer und Geschäftsführer der E Bonus GmbH, ein Anbieter für die Abwicklung der THG-Quote, spezialisiert auf Flottenkunden.

Wie bewertest du die Zukunft der Elektromobilität im betrieblichen Umfeld?

Ich glaube in ein paar Jahren wird das bei den allermeisten Unternehmen die Regel sein. Es sprechen einfach zu viele Faktoren, wie z.B. geringere Betriebskosten oder weniger CO2-Ausstoß (was für die CO2-Bilanz wichtig ist) dafür auf die E-Mobilität umzusteigen. Und in den kommenden Jahren werden die Probleme, die es aktuell noch gibt, auch behoben sein.

Was ist deiner Meinung nach die größte Hürde bei der Umstellung auf alternative Antriebe?

Insbesondere im Bereich der Elektromobilität gibt es so viele Mythen und Unwissenheit, dass hier in vielen Bereichen erst noch einiges aufgeklärt werden muss. Erst dann "trauen" sich mehr und mehr Menschen die Elektromobilität auszuprobieren. Aber natürlich gibt es auch noch strukturelle Probleme, wie z.B. beim Laden.

Wie wichtig ist Nachhaltigkeit in deinem persönlichen Mobilitätskonzept?

Das Thema finde ich sehr wichtig und spannend. Persönlich fahre ich die allermeisten Langstrecken mit dem Zug, weil ich währenddessen arbeiten kann. (Auch wenn die Bahn mich manchmal einige Nerven kostet). Kurzstrecken erledige ich meistens mit unserem E-Smart oder dem Fahrrad, je nach dem wie das Wetter ist.



Oliver Dahmen

in oliver-dahmen

Oliver Dahmen, Head of e-mobility Consulting & Services bei e-mobilio, DEKRA-zertifizierter E-Mobilitätsberater, Experte für Fuhrparkelektrifizierung.

Wie bewertest du die Zukunft der Elektromobilität im betrieblichen Umfeld?

Die Zukunft der Elektromobilität im betrieblichen Umfeld sehe ich als einen der zentralen Hebel, um Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit in Einklang zu bringen. Insbesondere die neuen EU-Flottengrenzwerte ab 2025 werden als Treiber fungieren und eine Vielzahl an neuen und attraktiven Modellen auf den Markt bringen. Dies hilft den Unternehmen, dem wachsenden Druck durch regulatorische Vorgaben gerecht zu werden.

Was ist deiner Meinung nach die größte Hürde bei der Umstellung auf alternative Antriebe?

Ein wichtiger Schritt wäre, Bürokratie abzubauen. Aktuell sind viele Prozesse im Rahmen der betrieblichen E-Mobilität zu kompliziert oder nicht klar, wie beispielsweise bei der Erstattung von Heimladekosten die Verwendung einer PV-Anlage geschweige denn des bidirektionalen Ladens, was Unternehmen davon abhält, dies überhaupt in Anspruch zu nehmen. Vereinfachte Regelungen könnten hier viel bewirken.

Wo siehst du die Herausforderungen der betrieblichen Mobilität?

Unternehmen stehen vor einer Reihe von Herausforderungen, die sie heute und in naher Zukunft bewältigen müssen. Eine der größten ist sicherlich die Integration von Elektromobilität in bestehende Fuhrparks. Es geht nicht nur darum, Fahrzeuge zu ersetzen, sondern diese nachhaltig in die vorhandene Prozesslandschaft zu integrieren. E-Mobilität eingeführt haben viele, jetzt gilt es, sie im Flottenbereich zu skalieren.

KURZ- PORTRAITS DER BRANCHE



Wolfgang Schmid

wolfgang-schmid-60073862

Wolfgang Schmid ist Webfleet Head of Central Region und verantwortet die Märkte Deutschland, Österreich, die Schweiz und Nordics.

Welche neuen Mobilitätslösungen siehst Du für Unternehmen in den nächsten 5 Jahren?

Die bestimmenden Faktoren für die Mobilität im Business-Bereich werden Produktivität, Nachhaltigkeit, Sicherheit und Compliance bleiben. Dabei wird die Mobilitätswende über die Antriebswende hinaus eine entscheidende Rolle für die angestrebte Energiewende spielen. Neue bzw. veränderte Mobilitätslösungen werden insbesondere vor dem Hintergrund der weiter zunehmenden Datenerhebung und deren Vernetzung entstehen. Ich freue mich, mit Webfleet diese Zukunft der Mobilität mit gestalten zu können und bessere Mobilität UND Nachhaltigkeit voran zu bringen.

Wie beeinflusst die Digitalisierung Dein Mobilitätsverhalten im Alltag?

Aufgrund meines Berufs und meiner Historie lebe ich das Motto „Je mehr Digitalisierung, desto besser“. Als Beispiel könnte die Routenoptimierung mit Live-Daten inkl. der zeitlichen Planung von Videokonferenzen aus dem Fahrzeug während Ladestopps angeführt werden.

Was war Dein erstes Auto?

Ein VW Passat.



Alexander Lubkowitz

alexander-lubkowitz

ist ein Geschäftsführer der Autohaus am Prinzer GmbH und aufgrund seines One-Stop-Shop Prinzips 1. Ansprechpartner im LCV Vertrieb.

Was unterscheidet dich von anderen LCV Verkäufern?

Als gelernter Gastronom habe ich zwar vor mehr als 20 Jahren die Branche gewechselt, aber das Gastgebersein nie abgelegt. Wie eine Reservierung im Restaurant bereite ich jeden Termin individuell vor. Alle Prozesse laufen bei mir zusammen und mein Kunde hat nur einen Ansprechpartner.

Warum macht Dir der Verkauf von Transportern solchen Spaß?

Keiner gleicht dem Nächsten! Die Individualisierung ist (außer technisch) kaum begrenzt. Ich verkaufe die Fahrzeuge mit Lift oder Rampe, gekühlt, mit mobiler Werkstatt oder einfach nur mit einer Ladungssicherung. Das Interessante beginnt, wenn das Basisfahrzeug gewählt ist und mein Kunde seine Anforderungen mit mir bespricht.

Wieso ausgerechnet Nissan?

Die Transporter sind alle durch die Kooperation mit Renault bekannt. Nissan ist einer der wenigen Anbieter, die 5 Jahre Garantie bis 160tkm auf alle seine Transporter bieten. Ich kenne alle wichtigen Positionen bei Nissan persönlich und habe so jederzeit den Support, den ich für meine Anliegen benötige. Das sind drei unschlagbare Argumente.



Nicola Büsse

nicola-büsse-56656167

ist Geschäftsführerin der MOBIKO GmbH und definiert seit der Gründung des Unternehmens in 2019 gemeinsam mit ihrem Team Mitarbeitermobilität neu.

Welches Kernproblem der Mobility Manager willst du lösen?

Die Rolle des Mobility Manager ist Fluch und Segen zu gleich: Mobilität im Kontext Unternehmen ist hoch emotional und individuell – ein komplexer Spagat zwischen Kostenreduktion, Emissionsvermeidung und Arbeitgeberattraktivität. Hier werden wir zukünftig Lösungen benötigen, die sinnvoll, inklusiv und flexibel sind. Dann hat auch der Mobility Manager wieder Spaß.

Wo siehst Du die Herausforderungen der betrieblichen Mobilität?

Ich sehe heute noch zu viele Mobilitätsinsellösungen in Unternehmen, die hohen Verwaltungsaufwand und Kosten erzeugen und oftmals von Mitarbeitenden nicht wahrgenommen und demnach nicht wertgeschätzt werden. Für mich muss betriebliche Mobilität alltagstauglich und verständlich sein. Sie sollte aber vor allem auch anregen, Verhaltensmuster zu ändern.

Was sollte die Politik tun, um betriebliche Mobilität nachhaltiger zu gestalten?

Die Politik hat ein mächtiges Werkzeug in der Hand: Steuer-Incentivierungen. Diese funktionieren heute schon. Hier kann die Politik noch einen Schritt weitergehen und im Sinne der Digitalisierung und Steuervereinfachung Modelle wie das Mobilitätsbudget steuerlich begünstigen. Durch inklusive Lösungen werden mehr Mitarbeitende mit nachhaltiger Mobilität erreicht.



Altan Çörekçi

altancorekci

Geschäftsführer von Fleetcor Deutschland. Wir bieten Unternehmen Tank- & Ladekarten sowie Fuhrparkservices zur Kostenkontrolle an.

Wie bewertest du die Zukunft der Elektromobilität im betrieblichen Umfeld?

Die Zukunft der E-Mobilität im Unternehmen ist vielversprechend. Sinkende Batteriekosten, mehr Ladeinfrastruktur und Förderungen machen den Umstieg attraktiver. Wer früh handelt, spart langfristig Kosten, verbessert sein Image und sichert sich Vorteile in einem sich wandelnden Markt.

Was ist deiner Meinung nach die größte Hürde bei der Umstellung auf alternative Antriebe?

Die größte Hürde ist die Ladeinfrastruktur. Viele Unternehmen sorgen sich um Reichweite und Ladezeiten. Eine durchdachte Ladestrategie mit Wallboxen, Heimpladen und öffentlicher Infrastruktur löst diese Herausforderungen und macht den Umstieg effizient.

Wo siehst Du die Herausforderungen der betrieblichen Mobilität?

Betriebliche Mobilität erfordert Flexibilität, Kosteneffizienz und Nachhaltigkeit. Die Herausforderung liegt in der Integration neuer Technologien, smarter Ladeinfrastruktur und effizientem Fuhrparkmanagement. Wer hier früh optimiert, sichert sich langfristige Vorteile.



Georg Thoma

georgthoma

ist verantwortlich für das B2B-Geschäft von ATU. Er entwickelt Partnerbeziehungen und das ATU Geschäftsmodell weiter, um B2B-Kunden kompetent und professionell bedienen zu können.

Wo siehst du die Herausforderungen der betrieblichen Mobilität?

Die betriebliche Mobilität wandelt sich: Nachhaltigkeit, flexible Konzepte und Diversifizierung der Antriebstechnologien werden entscheidender. Dies wird Firmenflotten nicht nur in der Größe, sondern auch in der Ausrichtung beeinflussen. Unternehmen setzen zunehmend auf Carsharing, Mietwagen und öffentliche Verkehrsmittel.

Wie bewertest du die Zukunft der Elektromobilität im betrieblichen Umfeld?

Die Zukunft der Elektromobilität ist von politischen Rahmenbedingungen sowie dem Ausbau des Servicenetzes abhängig. Auch Herausforderungen wie komplexe Fahrzeugtechnik beeinflussen die Akzeptanz. Entscheidend für eine erfolgreiche betriebliche Elektromobilität sind flexible Lösungen, technische Innovationen und politische Unterstützung.

Wie sieht dein individueller Mobilitätsmix aus?

Mein Mobilitätsmix hat sich angepasst: Hybridfahrzeuge erwiesen sich auf längeren Strecken als ineffizient. Ich habe Reisen reduziert und nutze mehr Videokonferenzen. Für notwendige Fahrten bevorzuge ich Verbrenner wegen ihrer Flexibilität. Diese Kombination aus digitaler Kommunikation und effizienter Mobilität entspricht meinen Anforderungen am besten.

E-MOBILITÄT IM FOKUS

Nachhaltige Flotten dank professioneller Dienstleistungen von TÜV SÜD

Elektromobilität ist längst kein Zukunftsthema mehr, sondern eine essenzielle Komponente moderner Flottenstrategien. Die Vorteile liegen auf der Hand: geringe Betriebskosten, eine positive CO₂-Bilanz und die Möglichkeit, von staatlichen Förderungen zu profitieren. Doch die Integration von Elektrofahrzeugen in den Fuhrpark erfordert fundiertes Wissen über Ladeinfrastruktur, Reichweitenmanagement und Kostenoptimierung. TÜV SÜD bietet maßgeschneiderte Beratung, damit Sie Ihre Flotte nachhaltig und effizient gestalten können und unterstützt Unternehmen dabei, mit innovativen Dienstleistungen und Weiterbildungsangeboten die Zukunft Ihrer Flotten aktiv zu gestalten.

E-Mobilität: Der Weg zu nachhaltigen Unternehmen

Der Klimawandel fordert einen grundlegenden Wandel in der Art und Weise, wie Unternehmen ihre Energie- und Mobilitätsstrategien gestalten. Gerade im Bereich des Straßenverkehrs bietet die E-Mobilität einen entscheidenden Hebel, um CO₂-Emissionen signifikant zu reduzieren. Elektrofahrzeuge, die mit Batterien oder Brennstoffzellen be-

trieben werden, stellen eine zukunftsfähige Lösung dar und sind ein zentraler Baustein für eine nachhaltige Unternehmensstrategie.

Die Nutzung von Elektrofahrzeugen bietet nicht nur eine fortschrittliche Technologie, die den Straßenverkehr revolutioniert, sondern auch eine bedeutende Chance, die Betriebskosten zu senken. Durch den Umstieg auf E-Mobilität können Unternehmen ihre CO₂-Bilanz deutlich verbessern und einen aktiven Beitrag zum Klimaschutz leisten.

TÜV SÜD unterstützt Unternehmen bei der erfolgreichen Implementierung von E-Mobilität. Von der Beratung zur Ladeinfrastruktur bis hin zu rechtssicheren Prüfungen von Fahrzeugen und Zubehör bietet TÜV SÜD maßgeschneiderte Lösungen, um den Übergang zu einer nachhaltigeren und zukunftsfähigen Mobilität effizient und sicher zu gestalten.

Batterieprüfung: Vertrauen durch präzise Diagnosen

Die Batterie ist das Herzstück jedes Elektrofahrzeugs – und eine der teuersten Komponenten. Regelmäßige Batterieprüfungen sichern nicht nur die Lebens-

dauer, sondern auch die Sicherheit Ihrer Fahrzeuge. TÜV SÜD hat sich auf die Prüfung und Bewertung von Hochvoltbatterien spezialisiert. Doch ihre Leistungsfähigkeit hängt von zahlreichen Faktoren wie Ladezyklen, Alter und Nutzung ab. Der AVILOO FLASH Test, den TÜV SÜD in Zusammenarbeit mit Aviloo anbietet, liefert eine schnelle und zuverlässige Analyse des Batteriezustands.

Dieser Test eignet sich besonders für Leasingrückläufer und den Verkauf gebrauchter Elektrofahrzeuge. Ohne das Fahrzeug zu bewegen, ermittelt der Test den sogenannten „State of Health“ (SoH) der Batterie – ein entscheidender Faktor für Käufer und Verkäufer, um die Restkapazität zu bewerten.

Zusätzlich bietet TÜV SÜD eine rechtssichere Ladekabelprüfung gemäß DGUV-Vorschrift 3 an. Ladekabel für Elektrofahrzeuge zählen zu ortsveränderlichen Betriebsmitteln und müssen regelmäßig geprüft werden. Mit der Einführung dieser Dienstleistung an zahlreichen Prüfstationen wird TÜV SÜD zu einem zentralen Partner für Arbeitssicherheit und Betriebskontinuität.

TÜV SÜD Schadenmanagement: Freiräume schaffen und Wertschöpfung steigern

Die Schadenregulierung ist ein aufwendiger Prozess, der viel Zeit in Anspruch nimmt: Vom Schadenbegutachten über die Erstellung und Auswertung des Gutachtens bis hin zur Kostenkalkulation und -Überwachung. Im Laufe der Abwicklung entstehen häufig Fragen, die die Effizienz beeinträchtigen können. Der Fokus liegt dabei vor allem auf die schnelle Abwicklung des Schadens.

Gerade in der rechtssicheren und neutralen Abwicklung des Schadens liegen jedoch wertvolle Potenziale für mehr Effizienz und Wertschöpfung. Entscheidet sich ein Fuhrparkmanager für das TÜV SÜD Schadenmanagement, übernimmt TÜV SÜD die komplette Schadenabwicklung im Sinne des Geschädigten. So wird nicht nur der Prozess deutlich vereinfacht, sondern es entstehen Freiräume, die genutzt werden können, um sich auf das Wesentliche zu konzentrieren – eine schnelle, transparente und kundenorientierte Lösung.

Weiterbildung: Fit für die Herausforderungen im Fuhrparkmanagement

Ein erfolgreicher Fuhrparkmanager benötigt nicht nur technisches Wissen, sondern auch strategische und betriebswirtschaftliche Fähigkeiten. Mit der TÜV SÜD-Weiterbildung zum zertifizierten Fuhrparkmanager werden die Grundlagen und das Expertenwissen vermittelt, die nötig sind, um langfristig Optimierungspotenziale zu identifizieren und rechtssicher zu handeln.

Zertifizierter Fuhrparkmanager TÜV - Expertenwissen:



<https://www.tuvsud.com/de-de/store/akademie/Seminare-Technik/Verkehr-und-Logistik/Fuhrpark/5113051>

TÜV SÜD:

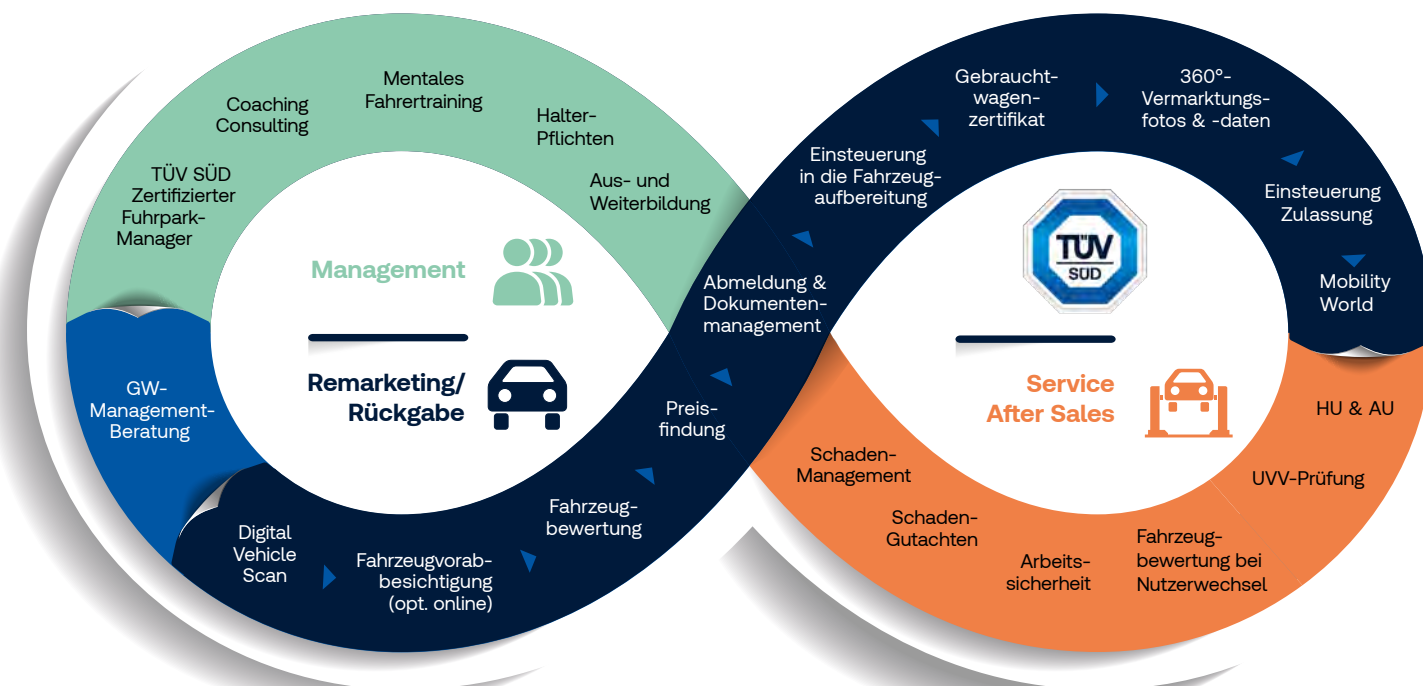
Ihr Partner für die Mobilität der Zukunft. Von der Batterieprüfung über die E-Mobilität bis hin zur Weiterbildung – TÜV SÜD bietet Flotten- und Fuhrparkbetreibern umfassende Unterstützung, um den Herausforderungen der Zukunft erfolgreich zu begegnen. Informieren Sie sich über unsere Angebote und gestalten Sie Ihre Flotte nachhaltig und zukunftssicher.

Jetzt mehr erfahren – kontaktieren Sie uns:

Christos Gkirtzalis

Key Account Manager
TÜV SÜD Division Mobility
christos.gkirtzalis@tuvsud.com
+49 151 54333101

www.tuvsud.com/de-flotte



THG-QUOTE IM FUHRPARK-MANAGEMENT: ZWISCHEN HERAUSFORDERUNG UND CHANCE

Was Fuhrparkbetreibende jetzt wissen sollten, um die Vorteile der THG-Quote optimal zu nutzen und Risiken zu minimieren.

Die THG-Quote ist ein wichtiger Baustein, um den Verkehrssektor nachhaltiger zu gestalten!

Elektrofahrzeuge gehören mittlerweile zum festen Bestandteil vieler Fuhrparks, und mit ihnen ist auch die THG-Quote (Treibhausgasminderungsquote) zu einem vertrauten Begriff geworden. Allerdings ist die Meinung dazu geteilt. Während die THG-Quote für einige eine Möglichkeit darstellt, die Betriebskosten zu senken, verbinden andere sie mit den Herausforderungen und Unsicherheiten des vergangenen Jahres.

Die Entwicklungen rund um die THG-Quote waren 2024 erneut von Licht und Schatten geprägt. Zunächst zu den weniger erfreulichen Aspekten: Auch im vergangenen Jahr kam es zu einem deutlichen Preisverfall. Während zu Beginn des Jahres pro Elektrofahrzeug noch knapp 300 Euro erzielt werden konnten, fiel der Preis bis zum Jahresende auf teilweise nur 50 Euro. Dieser Einbruch ist in erster Linie auf Betrugsfälle im Bereich der Biokraftstoffe zurückzuführen, insbesondere bei Importen aus China. Hier wurden beispielsweise Palmöl in angeblich

nachhaltigen Kraftstoffen beigemischt oder Zertifikate für nie eingesparte Emissionen ausgestellt. Inzwischen hat die Staatsanwaltschaft in mehreren Fällen Ermittlungen aufgenommen.

Dieser drastische Preisverfall hatte weitreichende Konsequenzen: Einige Anbieter mussten Insolvenz anmelden, da sie die vertraglich abgeschlossenen Quoten nicht abgesichert hatten und durch den Preisverfall die Preise nicht mehr zahlen konnten. Für Fuhrparkbetreibende bedeutete dies oft den Totalverlust ihrer eingeplanten Einnahmen. Hinzu kommen die zunehmend längeren Bearbeitungszeiten beim Umweltbundesamt. Die Prüfung eingereichter Unterlagen dauert mittlerweile mindestens sechs Monate, und bei Beanstandungen verlängert sich die Wartezeit weiter.

Angesichts dieser Entwicklungen ist das Vertrauen vieler Akteure in den THG-Quotenmarkt nachvollziehbarerweise gesunken. Doch gerade in unsicheren Zeiten ist Transparenz entscheidend. Deshalb lohnt es sich, die Grundlagen der THG-Quote, ihre tatsächlichen Vorteile sowie die jüngsten Änderungen genauer zu betrachten.



Die THG-Quote ist ein wichtiger Baustein, um den Verkehrssektor nachhaltiger zu gestalten! – Christoph Hirzel

Kein Greenwashing, sondern ein Impuls für Nachhaltigkeit

Ein häufiges Missverständnis rund um die THG-Quote ist die Annahme, sie diene dem Greenwashing. Das Gegenteil ist der Fall: Die THG-Quote ermöglicht keine Anrechnung der eingesparten Emissionen auf die CO₂-Bilanz von Unternehmen. Damit bleibt der Quotenhandel klar getrennt von der Umweltbilanz eines Unternehmens. Vielmehr ist die THG-Quote ein Mechanismus, der nachhaltigere Alternativen im Verkehrssektor fördert und so zu einer realen Reduktion von Treibhausgasen beiträgt. Die THG-Quote verändert also den Mittelfluss von fossilen Kraftstoffen hin zu erneuerbaren Energien. Dennoch gibt es bei THG-Quote auch noch Punkte, die weiter verbessert werden müssen.

Die Verwechslung mit klassischen CO₂Kompensationsprojekten, wo es leider auch zu vielen Betrugsfällen kam, trägt oft zur Skepsis bei. Doch während bei solchen Projekten häufig Maßnahmen zur CO₂-Reduktion außerhalb des eigenen Einflussbereichs finanziert werden, ist die THG-Quote fest im Verkehrssektor verankert und erfüllt eine klare regulatorische Funktion.

Blick nach vorn: Wie geht es mit den Preisen weiter?

Eine zentrale Frage bleibt, wie sich die Preise für die THG-Quote in diesem Jahr entwickeln werden. Vereinfacht gesagt, kann man sagen, dass der Preis vor allem durch die Nachfrage und die Menge des eingesparten CO₂ pro Fahrzeug beeinflusst. Auf beiden Ebenen hat sich für dieses Jahr etwas geändert. Zum einen hat das Umweltbundesamt entschieden, dass Mineralölunternehmen – die Käufer der Quoten – in diesem und im kommenden Jahr keine Quoten aus dem Vorjahr übertragen dürfen. Dies hat die Nachfrage leicht gesteigert. Zum anderen hat sich der Strommix in Deutschland weiter verbessert, was zu einer höheren Einsparungsmenge pro Elektrofahrzeug führt. Derzeit können Fuhrparkbetreibende mit Erlösen zwischen 60 und 90 Euro pro Fahrzeug rechnen.

Eine seriöse Prognose, ob die Preise stabil bleiben oder wieder Schwankungen unterliegen, ist kaum möglich. Sollten sich im Laufe des Jahres weitere regulatorische Änderungen ergeben, kann dies Einfluss auf den Preis haben. Umso wichtiger ist es, einen zuverlässigen Anbieter zu wählen. E Bonus handelt seit Beginn der THG-Quote immer nach der gleichen Devise und vermarktet nur bereits abgesicherte Mengen. Dadurch kann E Bonus allen Kunden die Auszahlung garantieren, sobald das Umweltbundesamt die Mengen bestätigt hat. Durch einen hohen Automatisierungsgrad kann der Kunde die Fahrzeuge einfach und ohne großen Aufwand auf das eigens dafür entwickelte System hochladen. Ein weiterer Vorteil ist, dass die Quoten immer nur für das jeweilige Verpflichtungsjahr vermarktet werden und man somit nicht an langfristige Verträge gebunden ist. Auch aus diesem Grund gehört E Bonus zu den Anbietern, die versuchen, den höchstmöglichen Preis weiterzugeben. Dass bei E Bonus zusätzlich 10% des Unternehmensgewinns gespendet werden, zeigt, wie wichtig dem Unternehmen eine ganzheitliche Nachhaltigkeit ist.

Die THG-Quote als Chance

Trotz aller Herausforderungen bietet die THG-Quote weiterhin Potenzial, die Betriebskosten von Elektrofahrzeugen zu senken und den Umstieg auf nachhaltigere Mobilität zu fördern. Es ist zu hoffen, dass die Politik die aktuelle Lage versteht und erkennt, dass noch verschiedene Anpassungen notwendig sind. Dadurch könnte die THG-Quote einen noch größeren Beitrag zu den Zielen im Verkehrssektor leisten. Für Fuhrparkbetreibende sind jedoch ein fundiertes Verständnis der Mechanismen sowie die Wahl eines vertrauenswürdigen Partners entscheidend, der nicht nur mit attraktiven Preisen, sondern auch mit Transparenz und Sicherheit überzeugt. Denn eines ist klar: Niemand möchte am Jahresende ohne Erlöse dastehen.

Erfahre jetzt mehr unter www.e-bonus.de



Fuhrparkmanager aufgepasst:

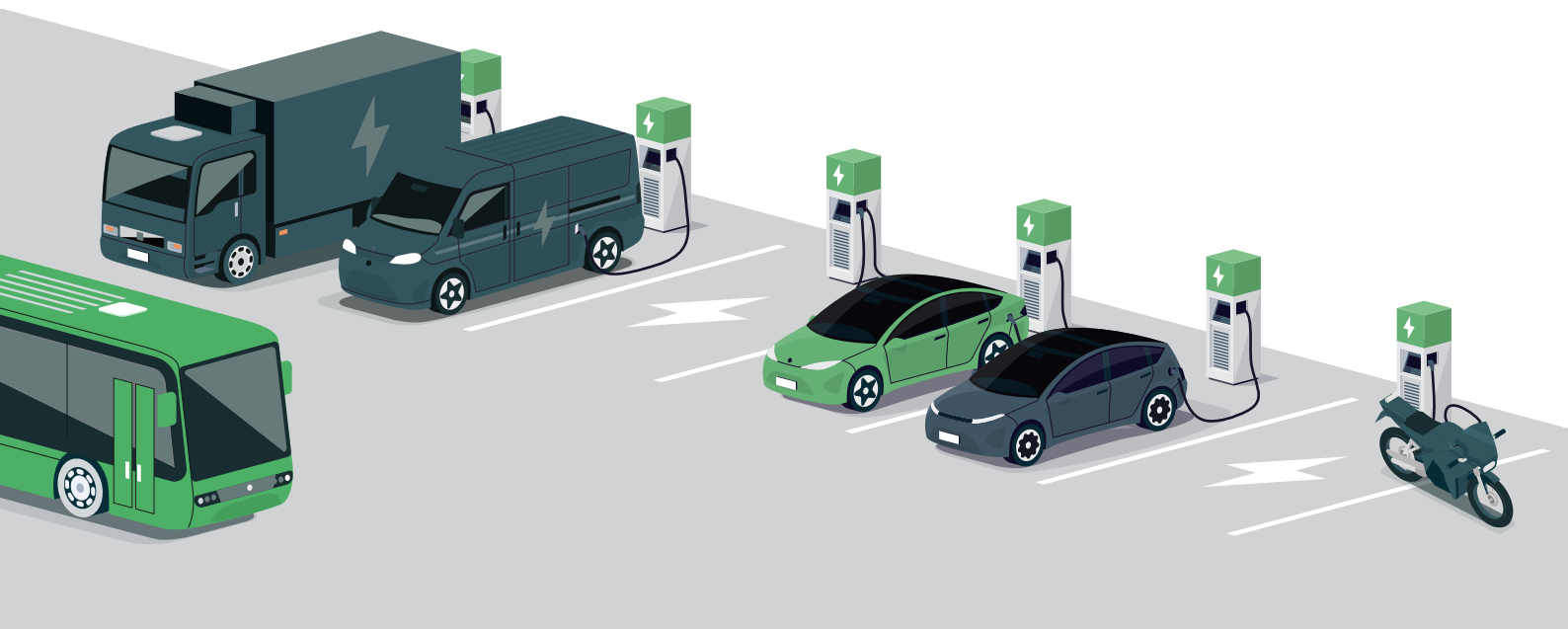
Erfolgreich die THG-Quote von E-Fahrzeugen und öffentlichen Ladesäulen vermarkten

Lassen Sie sich für Ihr Engagement zum Klimaschutz belohnen!

Unternehmen mit E-Flotten leisten einen wertvollen Beitrag, um Emissionen zu senken und die Verkehrswende voranzutreiben. Weil ein E-Fahrzeug keinen Kraftstoff verbrennt, spart es CO₂-Emissionen ein. Diese Einsparung wird über die THG-Quote finanziell belohnt. Für alle E-Fahrzeuge der Flotte wird Ihnen jedes Jahr eine Prämie ausgezahlt. Betreiben Sie eine öffentliche Ladesäule, profitieren Sie ebenfalls von der THG-Quote.

Ihre Vorteile im Überblick

- ✓ **Quotenhandel für elektrische Fahrzeuge aller Klassen (von PKW bis hin zu LKW)**
- ✓ **Zusätzliche Erlöse an Ihren Ladepunkten**
- ✓ **Einfache und unkomplizierte Abwicklung ohne hohen Mehraufwand für Sie**
- ✓ **Jährlich nutzbar für Unternehmen in Deutschland und Österreich**



Warum mit EMOVY? Vertrauen Sie den Experten!

EMOVY ist der einzige Anbieter, der exklusiv auf B2B-Flottenkunden spezialisiert ist. Profitieren Sie von unserer jahrelangen Erfahrung als seriöser und kompetenter Ansprechpartner in der Vermarktung von THG-Quoten. Als Pionier der ersten Stunden sind wir im Markt sehr gut vernetzt und handeln auch die Quoten anderer Marktteilnehmer.

- **Setzen Sie auf faire Konditionen ohne Risiko!**
Wir garantieren Ihnen die Abnahme ihrer THG-Quote zu verbindlichen Festpreisen und sichern diese über Gegengeschäfte sofort ab. Das ermöglicht Ihnen Planungssicherheit ohne Risiko.
- **Nutze Sie unseren Service!**
Wir übernehmen die gesamte Abwicklung, ohne dass Sie sich mit einer technischen Plattform beschäftigen müssen – von der Anmeldung bei den Behörden bis zur Vermarktung an die quotenverpflichteten Unternehmen. Wir bündeln Ihre THG-Quote zu größeren Mengen und erzielen dadurch für Sie höhere Erlöse am Markt.
- **Setzen Sie auf persönliche Betreuung!**
Unser Team besteht aus erfahrenen Experten aus der Energiewirtschaft. Bei EMOVY legen wir großen Wert auf individuelle und persönliche Beratung und Betreuung.
- **Erhalten Sie Ihr persönliches Angebot!**
Die Marktpreise für THG-Quoten unterliegen erheblichen Schwankungen. Um Ihnen stets die aktuell besten Konditionen bieten zu können, kontaktieren Sie uns bitte direkt, um ein individuelles Angebot für Ihre E-Flotte oder öffentlichen Ladesäulen zu erhalten.

Das bieten wir Ihnen

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



Kontakt und weitere
Informationen
unter emovy.de

EMOVY GmbH
Durlacher Str. 23
76275 Ettlingen

E-Mail info@emovy.de
Telefon +49 7243 601 89 67

EMOVY



E-MOBILITÄT FÜR IHRE FLOTTE

Einfach. Effizient. Zukunftssicher

Die Mobilitätswende läuft, und viele Unternehmen fragen sich:

Ist jetzt der richtige Zeitpunkt, auf Elektrofahrzeuge umzusteigen? Meine persönliche Meinung: Er war nie besser. Natürlich gibt es Herausforderungen – aber die Vorteile sind nicht zu übersehen. Also, wo fängt man an, und worauf sollte man achten?

Die Umstellung auf E-Mobilität – nicht so kompliziert, wie es scheint

Lassen wir es realistisch angehen: Der Wechsel zur E-Flotte bedeutet mehr als nur neue Autos. Es geht um Strategie. Wo wird geladen? Was kostet das Ganze? Welche Vorschriften gibt es? Klingt erst mal nach viel, aber mit einer klugen Planung wird es schnell machbar.

Ladeinfrastruktur ist oft der Knackpunkt. Ja, es gibt immer mehr öffentliche Ladesäulen, aber nicht jede ist praktisch für jedes Unternehmen. Hier kommen Ladekarten ins Spiel, die Zugang zu einem riesigen Netz ermöglichen und gleichzeitig eine einfache Abrechnung bieten – eine Sorge weniger.

Viele Unternehmen setzen auf eine Kombination aus verschiedenen Lademöglichkeiten: Wallboxen am Unternehmenssitz, Heimpladen für Mitarbeitende und öffentliche Ladestationen für unterwegs. Diese Flexibilität sorgt dafür, dass der Umstieg reibungslos funktioniert.

Und was ist mit den Kosten?

Ja, Elektrofahrzeuge sind in der Anschaffung teurer als Verbrenner. Aber wenn man das Gesamtbild betrachtet, sieht die Rechnung anders aus: weniger Wartung, niedrigere Energiekosten, Steuervergünstigungen und Förderprogramme machen E-Mobilität langfristig lohnenswert. Eine kluge Ladestrategie – Laden am Unternehmensstandort, zu Hause und unterwegs – spart zusätzlich Kosten.

Ein weiterer Vorteil ist die Planungssicherheit. Während Diesel- und Benzinpreise schwanken, bleiben Strompreise meist stabiler. Unternehmen, die erneuerbare Energien oder sogar eigene Solaranlagen nutzen, können ihre Flotte noch günstiger betreiben und sich unabhängiger machen.

Langfristig gesehen wird Elektromobilität immer erschwinglicher. Batteriepreise sinken kontinuierlich, Reichweiten steigen. Unternehmen, die jetzt umsteigen, sind nicht nur gut für die Zukunft aufgestellt, sondern profitieren schon heute von den wirtschaftlichen Vorteilen.

Nachhaltigkeit – mehr als ein Buzzword

Nachhaltigkeit ist längst nicht mehr nur ein „Nice-to-have“. Kunden, Partner und Mitarbeitende achten darauf, welche Unternehmen Verantwortung übernehmen. Wer auf Elektrofahrzeuge setzt, verbessert seine CO₂-Bilanz, zeigt Innovationskraft und

stärkt das Unternehmensimage – ein echter Wettbewerbsvorteil.

Hinzu kommt: Umweltvorschriften werden immer strenger. In vielen Städten gelten Fahrverbote für ältere Diesel und Benzin, und die Weichen sind klar auf emissionsfreie Mobilität gestellt. Wer frühzeitig umstellt, kann nicht nur Fördermittel und Steuervergünstigungen nutzen, sondern ist der Konkurrenz einen Schritt voraus.

Auch in der Außendarstellung spielt Nachhaltigkeit eine immer größere Rolle. Unternehmen, die sich aktiv für umweltfreundliche Lösungen entscheiden, haben einen klaren Vorteil bei der Kundengewinnung und in der Zusammenarbeit mit anderen nachhaltigen Unternehmen.

Herausforderungen? Ja. Lösungen? Auch!

Natürlich bringt die Umstellung Herausforderungen mit sich. Eine der häufigsten Sorgen: Reichweite. Viele Unternehmen fürchten, dass ihre Fahrzeuge nicht weit genug kommen oder dass das Laden zu lange dauert. Die Realität? Moderne Elektrofahrzeuge schaffen locker 400 km und mehr – für die meisten Fahrten völlig ausreichend.

Und die Ladezeiten? Zugegeben, es dauert länger als klassisches Tanken. Aber mit guter Planung ist das kein Problem. Fahrer können Ladepausen in

Meetings oder Pausen einplanen, und Schnelllader bringen die Batterie in 30 Minuten auf 80 %. Viele Unternehmen nutzen bereits smarte Ladestrategien, die das Laden effizient in den Alltag integrieren.

Ein weiteres Thema ist die Umstellung interner Abläufe. Flottenmanager müssen neue Prozesse entwickeln, die Ladeinfrastruktur im Blick behalten und Kosten kontrollieren. Hier helfen moderne Softwarelösungen, die alles von Routenplanung bis Kostenoptimierung übernehmen – und den Umstieg so viel erleichtern.

Fazit: Der beste Zeitpunkt ist jetzt

Die Umstellung auf Elektrofahrzeuge ist eine strategische Entscheidung, die sich auszahlt. Wer jetzt handelt, spart langfristig Kosten, verbessert sein Image und trägt aktiv zum Klimaschutz bei. Mit der richtigen Planung und den passenden Partnern wird der Umstieg einfacher als gedacht.

Elektromobilität ist keine Zukunftsvision mehr – sie ist Realität. Unternehmen, die jetzt umsteigen, sichern sich finanzielle Vorteile und einen echten Wettbewerbsvorteil. Also, worauf noch warten? Die Zukunft fährt elektrisch!



Autor:
Altan Cörekci,
Director Product & EV Europe Fleet
– FLEETCOR Deutschland GmbH

ELEKTROMOBILITÄT ERFAHRBAR UND ERLEBBAR MACHEN

Beim Vodafone Green Fleet Forum trifft Elektromobilität auf Praxisnähe

Am Vodafone Campus in Düsseldorf fand 2024 ein wegweisendes Event statt: Mit dem ersten Green Fleet Forum brachte Jens Blankenburg (Head of Facility Management bei Vodafone) Elektromobilität direkt zu den Mitarbeitenden. Mit dem Ziel, Elektromobilität erfahrbar und im wahrsten Sinne des Wortes, erlebbar zu machen, bot das Forum eine einmalige Kombination aus Probefahrten, direktem Nutzer-Feedback und modernsten Lösungen für nachhaltigere Mobilität.

Elektromobilität als Unternehmensstrategie

Vodafone verfolgt seit Jahren eine ambitionierte Mobilitätsstrategie. Seit 2025 sind für Nutzer ausschließlich Elektroautos bestellbar. Dabei setzt das Unternehmen auf eine benutzerfreundliche Policy: Fast jedes Modell kann bestellt werden, sofern die Werte innerhalb eines festgelegten Rahmens liegen. Dennoch gibt es eine Herausforderung, wie Jens Blankenburg zugibt: „Es gibt einige Vielfahrer:innen, die mehr als 40.000 km pro Jahr fahren

und auf ihr Auto mit Dieselmotor schwören.“ Genau hier setzte das Event an.

„Wenn die Mitarbeitenden nicht ins Autohaus gehen, holen wir das Autohaus eben zu uns“

Ein Highlight des Forums war die Möglichkeit, Elektromobilität direkt vor Ort und ganz bequem während der Arbeitszeit zu erleben. Über 40 Elektrofahrzeuge von Marken wie BMW, Mercedes-Benz, Audi, Volkswagen, Skoda, Cupra und anderen, standen auf dem Campus bereit. „Bequem auf dem Weg in die Kantine“ konnten Mitarbeitende die Fahrzeuge begutachten, Probefahrten unternehmen und sich mit Key-Account-Ansprechpartnern der Hersteller austauschen. Für die Hersteller selbst war das Event ebenso spannend, da sie direktes Nutzer-Feedback ohne den Filter eines Fuhrparkmanagers erhielten.

Die Ansprechpartner:innen von ARAL, Shell, Holman und Mennekes beantworteten alle Fragen rund um das Thema Ladekarten, Ladeinfrastruktur, Wallboxen für das Vodafone Konzept „charge@home“ sowie zum Fahrzeugkonfigurator und dem Bestellprozess.

Ladeinfrastruktur als Schlüssel zur Akzeptanz

Eine entscheidende Säule für den Erfolg der Elektromobilität ist die Ladeinfrastruktur. Vodafone betreibt mittlerweile 350 eigene Ladepunkte bundesweit, Tendenz steigend. Am Düsseldorfer Campus stehen allein 44 Ladepunkte bereit, 27 weitere sind im Bau. Darüber hinaus bietet das Unternehmen mit charge@home eine durchdachte Lösung für Dienstwagennutzende: Eine durch Vodafone subventionierte Wallbox mit Connectivity-Modul wird zu Hause installiert. Der Stromverbrauch wird über ein Backend-System erfasst, das Vodafone selbst betreibt. Die Kosten für den verbrauchten Strom werden den Mitarbeitenden 1:1 erstattet, sodass keine zusätzlichen Ausgaben entstehen. Ergänzend erhalten Mitarbeitende neben der Vodafone-Ladekarte für die Nutzung der Infrastruktur an Vodafone Standorten und zu Hause, zwei zusätzliche Ladekarten für den Einsatz im öffentlichen Raum, die bundesweit einsetzbar sind.

Flexibilität und Individualisierung im Fokus

Vodafone ermöglicht seinen Mitarbeitenden ein hohes Maß an Individualisierung. Fahrzeuge können nach den eigenen Wünschen konfiguriert werden, wobei das Unternehmen die Referenzraten je Nutzergruppe vorgibt. Dennoch besteht die Möglichkeit, durch persönliche Zuzahlung, zusätzliche Features hin zuzubuchen.

Praktische Einbindung und smarte Kommunikation

Das Green Fleet Forum war nicht nur praktisch, sondern auch clever organisiert. Interne Medien machten die Belegschaft frühzeitig auf das Event aufmerksam. Eine Anmeldung war nicht erforderlich, was die Teilnahme so einfach wie möglich gestaltete. Und das Interesse war groß, auch wenn das Wetter nur bedingt mitspielte. Die lockere Atmosphäre und der Fokus auf praktische Erfahrungen machten das Forum zu einem durchschlagenden Erfolg.

Elektromobilität neu denken – ein Fazit für die Zukunft

Das Event war ein voller Erfolg und hat gezeigt, wie Elektromobilität alltagsnah und begeisternd präsentiert werden kann. Jens Blankenburg zieht eine positive Bilanz: „Die Kombination aus Probefahrten, direktem Feedback und einem praktischen Zugang zu Fahrzeugen und Infrastruktur hat viele überzeugt.“ Für 2025 ist eine Wiederholung des Events bereits fest eingeplant – ein weiteres Zeichen dafür, dass Vodafone Elektromobilität nicht nur als Trend, sondern als festen Bestandteil seiner Unternehmenskultur sieht.

Mit durchdachten Angeboten wie charge@home, einer wachsenden Ladeinfrastruktur und flexiblen Fahrzeug-Policies ist Vodafone auf dem besten Weg, die betriebliche Mobilität nachhaltig zu transformieren.

Die Frage bleibt: Werden andere Unternehmen diesem Beispiel folgen?



Fotos: Vodafone GmbH,
Fotograf Jens Howorka / Blendfabrik



Jens Blankenburg leitet bei Vodafone das Facility Management und trägt dabei auch die Verantwortung für das Fleet Management. Sein Team verwaltet dabei über 2.500 Fahrzeuge bundesweit. Blankenburg betont die Vorteile dieser organisatorischen Verschmelzung: „Facility Management bedeutet das zur Verfügung stellen von Ressourcen, unabhängig ob das Büro- Verkaufs- oder Rechenzentrumsflächen sind oder eben Elektroautos im Fuhrpark. Durch die Verantwortung für Immobilien und Fuhrpark ist der Ausbau von Ladeinfrastruktur einfacher. Dadurch werden Abstimmungsprozesse reduziert, was Projekte wie den Aufbau von Ladepunkten deutlich beschleunigt.“

E-AUTOS UND STROMPREISE: INTELLIGENTES LADEN ALS GAMECHANGER

Auf den ersten Blick ist die Rechnung der E-Mobilität einfach: Man trägt die höheren Anschaffungskosten, lädt aber deutlich günstiger, als man tanken würde.

Bei der aktuellen Debatte rund um Strompreise und die Energiewende schleicht sich bei vielen EV-Interessenten aber Unsicherheit ein. Aktuell werden in den Medien verschiedenste Szenarien für die Entwicklung des deutschen Strompreises gezeichnet – von einer Normalisierung bis hin zur Explosion der Kosten.

Dabei sind sich die Energie-Experten einig: E-Autos werden nicht nur weiterhin deutlich preiswerter laden als ihre Verbrenner-Konkurrenz – sie können sogar stärker von der Energiewende profitieren als alle anderen Technologien.

Um zu verstehen, warum das so ist und wie man selbst intelligent und günstig lädt, lohnt sich ein Blick hinter die Kulissen der deutschen Stromland-

schaft. Schon 2023 bezog Deutschland erstmals mehr Strom aus erneuerbaren Energien als aus konventionellen Energieträgern. Der konsequente Ausbau von Wind- und Solarenergie führt dazu, dass wir an vielen Tagen im Jahr große Mengen günstigen, grünen Strom im Netz haben – die Gestehungskosten von Windparks und Photovoltaikanlagen, also die Kosten für die Herstellung von Strom, liegen weit unter denen von Gas-, Kohle- oder sogar Atomkraftwerken. Die große Herausforderung liegt nicht im Preis, sondern in ihrer fehlenden Flexibilität. An sonnigen Tagen fließt regelmäßig mehr Strom ins Netz, als in Deutschland gebraucht wird. Bei Dunkelflauten übersteigt der Verbrauch aber die Erzeugung. Auf dem Strommarkt führt das zu enormen Schwankungen und Belastung der Netze. Innerhalb von Stunden können sich Strompreise mehr als vervielfachen, aber auch genauso schnell wieder sinken. Um dieses Ungleichgewicht auszubalancieren, benötigt man Flexibilität – entweder in Form von Speichern, zusätzlichem Netzausbau oder teuren Backup-Kraftwerken. Oder aber, man passt seinen Verbrauch der Erzeugung an.

“

Die Zukunft des E-Auto-Ladens hängt nicht von der Strommenge, sondern vom richtigen Lade-Zeitpunkt ab – clevere Tarife machen es möglich.

– Michael Schreiber, Head of Flexibility, Octopus Energy Germany

”

Wer seinen Stromverbrauch zeitlich verschieben kann, zahlt in Zukunft nur noch einen Bruchteil des “normalen” Strompreises und kein Abnehmer ist dafür besser geeignet als das E-Auto. Egal ob geschäftlich oder privat: Die meisten E-Autos verbringen einen Großteil ihrer Zeit geparkt und können problemlos mehrere Tage mit einer Batterieladung bewältigen. In dieser Zeit lässt sich der Ladevorgang flexibel in die günstigsten Stunden oder Tage verschieben.

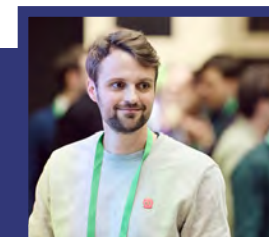
Wie funktioniert das in der Praxis? Unterwegs sind E-Auto-Fahrer aktuell noch oft der scheinbar willkürlichen Bepreisung bei Ladesäulen ausgesetzt. Preisbestimmend sind hier meistens die Investitionskosten – mit dem Einkaufspreis von Strom haben diese nicht mehr viel zu tun. Das wirkliche Potenzial liegt deshalb beim Laden in den eigenen vier Wänden. Hier gibt es immer mehr Anbieter, die Modelle mit einem flexiblen Strompreis anbieten. Das sollte nicht nur günstig, sondern vor allem so einfach wie möglich sein. Wenn Autofahrer das Know-how eines Energy-Traders benötigen, um günstig zu laden, verpufft der Effekt schnell. Idealerweise sollte ein intelligenter Tarif also nicht nur variable Strompreise anbieten, sondern auch bei der Ladeoptimierung helfen.

Octopus Energys’ intelligenter Ladetarif “Intelligent Octopus Go” – aktuell in Deutschland noch ausschließlich für private Haushalte verfügbar – automatisiert zum Beispiel das komplette Lademanagement. Dabei gibt der Nutzer nur noch an, wann und wie voll das Auto geladen werden soll. Die Ladesteuerung erfolgt dann automatisch. So kann Octopus heute schon einen Preis von 15 bis 20 Cent pro Kilowattstunde garantieren – damit fährt man für unter vier Euro auf 100 Kilometer. Zudem schon das verzögerte Laden die Batterie, weil das Auto dann weniger Zeit vollgeladen parkt.

Im Hintergrund optimiert Octopus dabei nicht nur anhand der Strompreise, sondern kann auch die Netzauslastung berücksichtigen. Wo wahllos geladene E-Autos noch zu einem echten Risiko für die Netze wurden, etwa wenn nach Feierabend alle zur gleichen Zeit an der Steckdose hängen, werden sie intelligent gesteuert zu einem echten Vorteil. Vor allem nachts können sie überschüssigen Strom aufnehmen, wo aktuell noch regelmäßig Windkraft gedrosselt werden muss.

Noch mehr sparen können E-Autos, wenn sie nicht nur in günstigen Phasen Strom aufnehmen, sondern diesen in teuren Zeiten wieder zurück ins Netz speisen können. Mit V2G-Technologie (Vehicle to Grid) können E-Autos wie klassische Batteriespeicher genutzt werden und helfen, das Stromnetz zu entlasten und zu stabilisieren. In Deutschland ist das aktuell noch nicht möglich. Sowohl die technischen Voraussetzungen – allen voran Smart Meter, also intelligente Stromzähler und bidirektionale Ladetechnologie – aber auch der regulatorische Rahmen für V2G fehlen noch. Ein Blick auf die europäischen Nachbarn wie Frankreich oder England zeigt aber, dass das Thema Fahrt aufnimmt. Sobald das gelingt, ist das E-Auto noch tiefer in die Stromlandschaft integriert und lädt damit noch günstiger.

Grundsätzlich bleiben die Ladekosten also auch in Zukunft eines der wichtigsten Argumente für die E-Mobilität. Mit intelligenten Lösungen werden sie sogar noch weiter sinken, weil sie – richtig eingesetzt – einen echten Mehrwert für die Energielandschaft darstellen. E-Autofahrer müssen sich aber auf neue Tarifmodelle und Angebote einstellen. In den kommenden Jahren wird die wichtigste Frage nicht mehr sein, wie viel ein E-Auto verbraucht, sondern wann man es laden kann.



Autor:
Michael Schreiber,
Head of Flexibility
bei Octopus Energy

UTA EDENRED – MIT NEUER APP UND 360°-LADELÖSUNG ZUR DIGITALEN UND NACHHALTIGEN MOBILITÄT

Interview mit Pierre Jalady, General Manager Edenred Mobility EMEA und CEO von UTA Edenred

Pierre Jalady ist seit April 2024 General Manager für das europäische Mobilitäts-Business der Edenred-Gruppe und fungiert zugleich als CEO von UTA Edenred, der größten Business Unit von Edenred Mobility EMEA. Im Interview gibt er einen Überblick über die neuesten Entwicklungen in UTA Edenreds Produkt- und Service-Portfolio für Mobility-Kunden.

Welches sind die zentralen Themen derzeit bei UTA Edenred, insbesondere mit Blick auf das Pkw- und Transporter-Segment?

Im gesamten Mobilitätssektor stehen nach wie vor die Themen Digitalisierung, Elektromobilität und Nachhaltigkeit im Vordergrund. Als ein führender Mobilitätsdienstleister in Deutschland und ganz Europa ist es unser Anspruch, unsere Kunden in diesen Bereichen und bei den damit verbundenen Herausforderungen optimal zu unterstützen und ihnen die Transformation ihrer Flotten einfach zu machen – gemäß unserem Motto „we simplify mobility“.

Was sind die UTA Edenred Highlights im Bereich „Digital Solutions“?

Eine wichtige Neuerung in unserem Digital-Portfolio ist unsere neue Smartphone-App „UTA Edenred Drive“. Mit dem Launch von UTA Edenred Drive haben wir die Funktionen der bewährten UTA Stationsfinder App und der digitalen Tankkarten-App UTA EasyFuel® in einer App zusammengeführt, um weitere wichtige Features ergänzt und es werden auch künftig noch neue Funktionen dazukommen. UTA Edenred Drive – erhältlich für iOS und Android – bietet einen Überblick über unser europaweites Stationsnetz, informiert über die jeweiligen Kraftstoffpreise und hilft so dabei, die günstigsten Tankstellen auf der Route zu finden. Umfangreiche Filterfunktionen erleichtern die Lokalisierung von Akzeptanzstellen mit bestimmten Kraftstofftypen und Services. Mit der digitalen Tankkartenfunktion UTA EasyFuel® tanken unsere Kunden schnell, bequem und sicher im digitalen UTA Akzeptanznetz und wickeln dabei ihren Kraftstoffbezug direkt per Smartphone ab. Derzeit umfasst das UTA EasyFuel Netz über 4.000 Tankstellen in 8 Ländern und wir arbeiten kontinuierlich am weiteren Ausbau unseres digitalen Netzes. Mit dem Launch von UTA Edenred Drive gehen wir auch in Sachen Sicherheit einen großen Schritt weiter.

Welche Sicherheitsfunktionen kommen in UTA Edenred Drive zum Einsatz?

Die App nutzt Starke Kundenauthentifizierung („Strong Customer Authentication“, SCA), d.h. das Benutzerkonto wird durch eine Zwei-Faktor-Authentifizierung mit Sicherheits-PIN geschützt. Optional können Nutzer weitere Identifizierungsmerkmale wie FaceID oder Fingerabdruckererkennung hinzufügen, um die Sicherheit aller App-Transaktionen weiter zu erhöhen. Darüber hinaus haben wir ein ganz neues Sicherheitsfeature für unsere Tankkarten eingeführt, das derzeit am Markt einzigartig ist: UTA CardLock®

Welche Vorteile bringt UTA CardLock® mit sich?

Mit UTA CardLock haben wir eine zusätzliche Sicherheitsebene für unsere Tankkarten eingeführt, mit der Betrug und Kartenmissbrauch effektiv vorgebeugt wird. Die UTA CardLock-Funktion kann vom Kunden eigenständig im Online-Kundenbereich für eine UTA Karte aktiviert werden. Die betreffende Tankkarte ist dann standardmäßig in einem gesicherten Modus und für den Einsatz gesperrt. Erst nach manueller Aktivierung der Karte über die UTA CardLock-Funktion in der UTA Edenred Drive App oder im UTA Online-Kundenbereich kann sie für ein Zeitfenster von 60 Minuten eingesetzt werden. Nach Ablauf dieser Frist wird die Karte automatisch wieder in den gesicherten Modus zurückgesetzt. Wir bieten unseren Kunden damit ein Plus an Sicherheit, da die Tankkarte im Standardzustand keinerlei Transaktionen abwickeln kann. UTA CardLock kann je nach Kundenpräferenz vom Fahrer oder vom Flottenmanager eingesetzt und gesteuert werden. Das Sicherheitsfeature gilt sowohl für unsere digitale „UTA EasyFuel“ Tankkarte als auch für physische Karten.

Was bietet UTA Edenred seinen Mobility-Kunden in Sachen Elektromobilität?

Elektromobilität ist einer der wesentlichen Pfeiler der nachhaltigen Mobilität. Ich freue mich daher sehr, dass wir gemeinsam mit Spirii, einer international führenden Software-Plattform für das Laden von E-Fahrzeugen und wie UTA Edenred auch Teil der Edenred-Gruppe, die umfassende Elektromobilitätslösung UTA eCharge® anbieten. Als 360°-Angebot umfasst UTA eCharge den Zugang zu einem öffentlichen Ladenetz mit über 800.000 Ladepunkten in ganz Europa und bietet daneben Workplace-/ Depot-Charging für Unternehmen sowie Homecharging für Dienstwagenfahrer an. Mit dieser umfassenden Elektromobilitätslösung unterstützen wir unsere Kunden dabei, die Mobilitätswende in ihren

Fuhrparks umzusetzen und einen großen Schritt Richtung Nachhaltigkeit und Klimaneutralität zu gehen. Mit unserer vor kurzem gestarteten UTA Pure Card bieten wir nun neben der konventionellen UTA Card und der Tank- und Ladekarte UTA eCard auch eine spezielle Tank- und Ladekarte an, die auf ein „grünes“ Nutzungsprofil zugeschnitten ist.

Was genau bietet die UTA Pure Card?

Die UTA Pure Card ermöglicht Tanken und umfasst unsere UTA eCharge®-Lösung. Über die Karte werden besondere Nachlässe auf den Bezug alternativer Kraftstoffe wie HVO, LNG und CNG in unserem Akzeptanznetz gewährt, da diese ein effektiver Hebel sind, um die Umweltbilanz von Verbrennerflotten zu verbessern. Außerdem ist die UTA Pure Card an unser CO2-Kompensationsprogramm UTA Carbon Offset gekoppelt, sodass UTA Pure Card-Nutzer ihren Kraftstoffbezug und Treibhausgasausstoß automatisch durch die Investition in Klimaschutzprojekte ausgleichen und detaillierte Nachweise für den CO2-Fußabdruck ihrer Flotte erhalten.

Worauf liegt der weitere Fokus für UTA Edenred in diesem Jahr?

Als Mobilitätsdienstleister ist unser Akzeptanznetz das Herzstück unseres Leistungsangebots. Daher werden wir weiter daran arbeiten, neue Akzeptanzpartner zu gewinnen, um unseren Kunden ein noch dichteres Netz bieten zu können, insbesondere auch für alternative Kraftstoffe. Außerdem sind die Ausweitung unseres digitalen Akzeptanznetzes auf weitere Partner und weitere Länder im Fokus und auch UTA eCharge® werden wir Kunden in weiteren Ländern verfügbar machen. Selbstverständlich setzen wir auch 2025 wieder alles daran, gemäß unserem Motto „Passion for Customers“ unseren Kunden bei allen ihren Mobilitätsanforderungen bestmöglich zur Seite zu stehen und sie mit individuellen Lösungen optimal zu bedienen. Dass wir dabei schon sehr gute Arbeit leisten, hat uns die Auszeichnung „Gewählt zum Kundenservice des Jahres“ bestätigt, die UTA Edenred bereits das zweite Jahr in Folge verliehen worden ist.

Erfahre jetzt mehr unter www.uta.com



EFFIZIENTE LÖSUNGEN FÜR DIE FUHRPARK-ELEKTRIFIZIERUNG

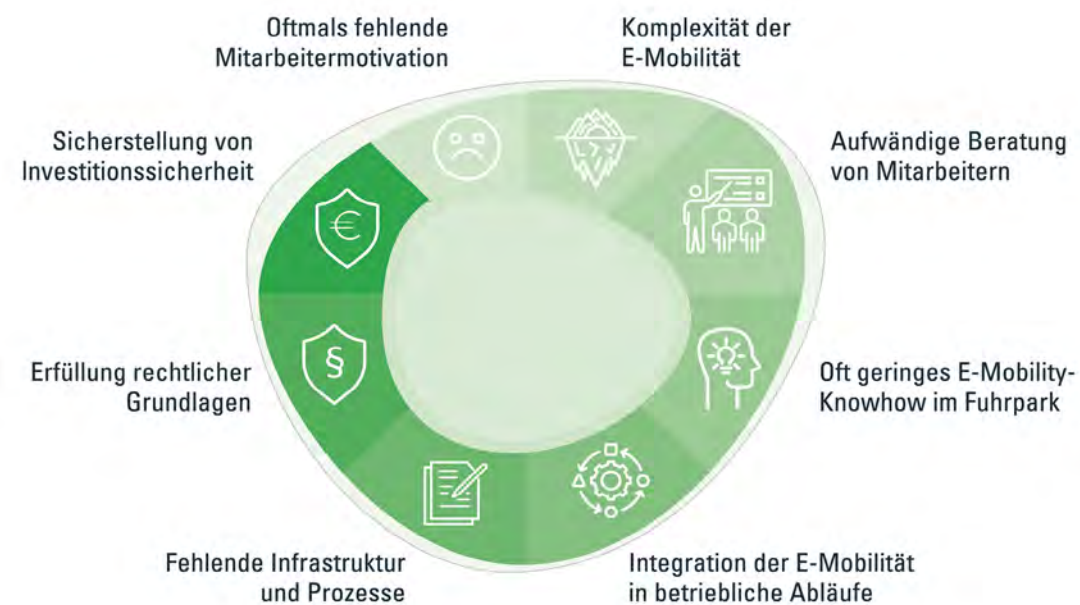
Wie Unternehmen und der Autohandel von der E-Mobilität im Fuhrpark profitieren

Nachhaltigkeit ist längst zentraler Bestandteil moderner Unternehmensstrategien, nicht zuletzt, da die gesetzlichen Anforderungen an die Klimabilanz stetig weiter verschärft werden. Insbesondere durch die EU-Richtlinie zur Offenlegung von Nachhaltigkeitsmaßnahmen (CSRD) rücken klimafreundliche Mobilitätslösungen immer stärker in den Vordergrund.

Die Elektrifizierung des Fuhrparks ist für Flottenbetreiber essenziell, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu

sichern und die betrieblichen Reduktionsziele zu erreichen – und wird dadurch auch für den Autohandel im Gewerbekundensegment immer wichtiger.

Mit der Einführung von E-Autos und Ladestationen ist es allerdings nicht getan. Die Elektrifizierung des Fuhrparks stellt Unternehmen vor neue Herausforderungen, etwa die geringe Motivation der Mitarbeiter, ein unzureichendes E-Mobility-Knowhow, eine fehlende Infrastruktur oder ein hoher bürokratischer Aufwand.



Die Elektrifizierung des Fuhrparks stellt Unternehmen vor neue Herausforderungen

Für den Wechsel zum E-Fuhrpark sind eine gute Lade- und Abrechnungsinfrastruktur sowie passende Mitarbeiter-Angebote für den Kauf und die Installation von Ladelösungen und die Rückvergütung von Ladekosten das A und O. Die e-mobilio Fleet Solutions mit dem e-mobilio Abrechnungssystem und dem e-mobilio Mitarbeiterportal sorgen dabei für einfache, automatisierte Prozesse.

Einfach, effizient, digital: das e-mobilio Abrechnungssystem

Das skalierbare e-mobilio Abrechnungssystem erfasst sämtliche Ladevorgänge und ermöglicht die kWh-genaue Abrechnung. Nicht nur am Standort, sondern auch beim Mitarbeiter zu Hause. Die Rückvergütung erfolgt automatisch und ohne Mehraufwand. Es ist technologieoffen und somit mit über 200 Ladestationen kompatibel. Dadurch können auch bestehende Heimpladelösungen meist problemlos integriert werden.

Die e-mobilio Ladekarte deckt sämtliche Use Cases für elektrisches Laden ab. Mitarbeiter können damit ihren Dienstwagen flexibel laden – am Standort, zu Hause und unterwegs. Für das Laden unterwegs stehen über 600.000 öffentliche Ladepunkte in Europa zur Auswahl.

Die Self-Service-Lösung: das e-mobilio Mitarbeiterportal

Ein echtes Allround-Talent ist das e-mobilio Mitarbeiterportal: Die schlüsselfertige Self-Service-Lösung für Mitarbeiter deckt alles rund um die Anschaffung und Installation einer Ladelösung, die Bestellung von Ladekarten sowie die Abrechnung sämtlicher Ladevorgänge ab.

Ein zentrales Feature ist die KI-basierte, individuelle Beratung zur Auswahl des E-Dienstwagens und der passenden Heimpladestation – abgestimmt auf die jeweilige Car- und Wallbox-Policy.

Um die Heimpladevorgänge rückvergüten zu lassen, kann der Mitarbeiter seinen Stromvertrag einfach im Mitarbeiterportal hinterlegen und verwalten. Der im Vertrag angegebene Arbeitspreis wird automatisch in das Abrechnungssystem übernommen.

Hohes Potenzial für Unternehmer und Autohändler

Die e-mobilio Fleet Solutions bieten Unternehmen wie auch dem Autohandel eine enorme Chance. Fuhrparkmanager profitieren von attraktiven Lösungen für das Heimpladen ihrer Mitarbeiter. Das spart Kosten im Vergleich zum öffentlichen Laden, zudem verringern die einfachen, automatisierten Prozesse den administrativen Aufwand beim Fuhrparkleiter.

Die Gewerbekunden-Elektrifizierung ermöglicht auch dem Autohandel ein großes Umsatzpotenzial. Der Händler bietet Kunden individuelle Lösungen zur Elektrifizierung ihres Fuhrparks – und das bei geringem Aufwand. So hat er die Möglichkeit, die Kundenbindung zu stärken und für jede abgeschlossene Transaktion attraktive Provisionen zu erhalten.



e-mobilio GmbH, Oliver Dahmen
Head of e-Mobility Consulting & Services

Tel.: +49 89 255 555 624

E-Mail: o.dahmen@e-mobilio.de

smallBOX statt Wallbox

Laden für Mitarbeitende, Gäste und Fuhrpark

Laden bei der Kreissparkasse Heilbronn

Hauptstelle Heilbronn und BeratungsCenter Bad Friedrichshall

Die Kreissparkasse Heilbronn unterstützt das Thema E-Mobilität im Stadt- und Landkreis Heilbronn aktiv und hat einen Teil der Parkflächen mit chargeBIG smallBOX Ladepunkten ausgestattet. Bislang wurden an der Hauptstelle Heilbronn und dem BeratungsCenter Bad Friedrichshall Projekte umgesetzt. In Heilbronn können Mitarbeitende nun an 46 Ladepunkten ihr E-Auto während des Tages laden, in Bad Friedrichshall sind es sogar 53 Ladepunkte. Auch die Kundinnen und Kunden der Kreissparkasse Heilbronn profitieren von diesem Angebot. Die Nutzer schalten bequem innerhalb weniger Sekunden den Ladevorgang mit der chargeBIG App frei und erhalten nach Beenden des Vorgangs eine eichrechtskonforme Abrechnung per E-Mail.

Die Mitarbeitenden der Kreissparkasse Heilbronn schätzen dabei besonders, dass sie nun die Möglichkeit haben ihr Elektroauto tagsüber während der Arbeitszeit problemlos laden zu können. Auch ihr Arbeitgeber lobt das einfache Handling mit der App und hebt die kompakte Bauweise unseres zentralisierten Ladesystems und das angeschlagene Ladekabel positiv hervor.

Die Anschaffung von Ladeinfrastruktur für die Unternehmensflotte sowie Mitarbeiter- und Kundenparkplätze treibt die Elektromobilität von Morgen voran und bringt die Unternehmen gleichzeitig in puncto Nachhaltigkeitsziele einen Schritt weiter. Nicht zu vergessen, die Steigerung der Arbeitgeberattraktivität auf dem Arbeitsmarkt. Die positive Resonanz von Mitarbeitern und Kunden bestärkt auch die Kreissparkasse Heilbronn, die Energiewende weiter voranzutreiben.



„Einer der Gründe, warum wir uns für chargeBIG als Anbieter entschieden haben, ist der einfache Wartungsaufwand, was gerade bei dieser Menge an Ladepunkten sehr wichtig ist.“

Pascal Kuhn, Abteilung Bau- und Gebäudemanagement, Kreissparkasse Heilbronn



Schmales Design am Parkplatz



Integrierte Unterverteilung



**FLOTTEN
BESCHRIFTER.DE**



FOLIERUNG BUNDESWEIT

FLOTTENBESCHRIFTER.DE ist ein Geschäftsbereich der SIGNAL Design GmbH. Mit mehr als 500 zufriedenen Kunden setzen wir den Standard für professionelle Fahrzeugbeklebung deutschlandweit nach DIN ISO. Das Ergebnis: Eine Verwandlung jeder Flotte in ein rollendes Werbebanner. Die Mission ist es, den Kunden den besten Auftritt auf den günstigsten Werbeflächen zu garantieren – ihren eigenen Fahrzeugen!

www.flottenbeschrifter.de



www.chargebig.com

chargeBIG
powered by MAHLE

ATU FLOTTENLÖSUNGEN: SERVICE-EXPERTE FÜR ELEKTROFLOTTEN

Neue Partnerschaft mit VinFast unterstreicht die Kompetenz von ATU im Bereich Elektromobilität

Verbrenner oder Elektrofahrzeug? Viele Unternehmen stehen bei der Beschaffung neuer Dienstwagen vor dieser Überlegung. Dabei sind Fuhrparkmanager im Hinblick auf die Elektrifizierung ihrer Flotte oftmals noch skeptisch. Denn die Marktdurchdringung der Elektromobilität entwickelt sich deutlich langsamer als von Politik und Wirtschaft angedacht. So ist die Nachfrage nach E-Fahrzeugen 2024 in Deutschland spürbar eingebrochen.

Wie kann Elektromobilität für Fuhrparks attraktiver werden? Ein entscheidender Faktor: Seit Längerem drängen immer mehr internationale E-Automarken auf den deutschen Markt. Sie brauchen hierzulande kompetente Werkstattpartner, die Reparaturen und Inspektionen an ihren Modellen fachgerecht umsetzen können. Mit ATU Flottenlösungen, dem Geschäftskundenbereich von Deutschlands führender Werkstatt- und Fachmarktkette, hat der Elektrofahrzeughersteller VinFast einen solchen Partner gefunden.

VinFast-Kooperation schafft Mehrwerte für Fuhrparks

Die jüngst geschlossene Kooperation unterstreicht die Kompetenz und Erfahrung von ATU im Umgang mit E-Fahrzeugen. Künftig wird ATU Service- und Garantiarbeiten an den Fahrzeugen der vietname-

sischen Automarke durchführen. Unternehmen mit VinFast-Firmenwagen können somit auf ein sehr dichtes und qualifiziertes Servicenetzwerk mit rund 530 Filialen in Deutschland zurückgreifen.

Im Rahmen der Kooperationsvereinbarung bietet ATU an allen Standorten die typischen Standardleistungen wie beispielsweise Reifenservice oder Reparaturen an der Bremsanlage an. Für komplexere Aufgaben stehen zu Beginn der Zusammenarbeit sieben Kompetenzzentren zur Verfügung. Dort werden die Kfz-Mechatroniker speziell auf die Fahrzeuge von VinFast geschult und sind so in der Lage, auch komplexere Diagnosen und Reparaturen zu meistern.

Die Partnerschaft mit VinFast baut auf der bereits seit 2020 bestehenden Servicekooperation mit einem anderen E-Fahrzeughersteller auf. Damit zeigt ATU einmal mehr, dass der Werkstattprofi ein kompetenter und erfahrener Partner für neu in den Markt eintretende E-Fahrzeuganbieter und deren Kunden ist.

Was leistet ATU im Bereich E-Mobilität?

Durch Qualifizierungsmaßnahmen und Investitionen in die technische Ausstattung sind die ATU Filialen für die Anforderungen von Elektroflotten gerüs-

tet. So verfügt jeder ATU Standort über mindestens einen Techniker mit der Qualifikation Hochvolt Stufe 2S. Darüber hinaus sind die Werkstätten mit modernen Multimarken-Diagnosetools ausgestattet. Kein Wunder also, dass ATU für seine Serviceleistungen im Bereich Elektromobilität vom Fachmagazin electricar als „Top Partner E-Mobilität“ ausgezeichnet wurde.

Unternehmen profitieren zudem vom umfangreichen Zubehörsortiment in allen Niederlassungen: Von Dachboxen und Fahrradheckträgern über Ladekabel bis hin zu Pflegeprodukten findet sich dort eine große Auswahl nicht nur für E-Fahrzeuge.

Dienstfahrzeuge schnell laden

Um die betriebliche Elektromobilität weiter voranzutreiben, leistet ATU auch einen wichtigen Beitrag zum Ausbau der Ladeinfrastruktur in Deutschland. Bereits heute sind mehr als 100 ATU Standorte mit Schnellladesäulen von Allego ausgestattet – und die Erweiterung des bundesweiten Ladesäulennetzes schreitet Schritt für Schritt voran. Somit können immer mehr Firmen ihre Elektrofahrzeuge in kürzester Zeit aufladen.

ATU Flottenlösungen unterstützt Ihre Elektroflotte

- Hersteller- und modellübergreifende Inspektionen und Reparaturen an Elektrofahrzeugen
- Fachmännische Services an Hochvoltsystemen bei vollem Erhalt der Herstellergarantie



- Aufbau eines bundesweiten Ladenetzes mit Elektro-Schnellladesäulen an rund 440 ATU Standorten
- Verkauf von Wallboxen und E-Mobilitätszubehör sowie spezielles Reifenangebot für E-Fahrzeuge

Weitere Informationen unter www.atu-flottenloesungen.de und www.atu.de



Lars Heyne, Geschäftsführer Transformation bei ATU, und **Le Thi Thu Trang**, CEO von VinFast Europe, haben den Kooperationsvertrag unterzeichnet



Autor:
Georg Thoma
Director Fleet und B2B Partnerships
ATU Flottenlösungen

„WIE SOLLEN WIR DAS ABRECHNEN?“

Herausforderung Heimpladen:
Warum Fuhrparkmanager beim Thema E-Autos umdenken müssen

Die Elektrifizierung von Unternehmensflotten bringt Chancen für nachhaltiges Mobilitätsmanagement – aber auch Herausforderungen für Fuhrparkmanager. Mitarbeitende erwarten flexible Lösungen für das Laden ihrer E-Dienstwagen, während Unternehmen häufig mit Problemen bei Infrastruktur, Abrechnung und Prozessen kämpfen.

Heimpladen: Flexibilität erfordert smarte Ansätze

Das Laden zu Hause ist für Mitarbeitende oft praktischer und kostengünstiger als öffentliche Ladesäulen. Doch wie lassen sich Heimpladeposten fair und effizient abrechnen? Viele Unternehmen nutzen Reisekostenabrechnungen, die für Elektromobilität ungeeignet sind und zusätzlichen Verwaltungsaufwand bedeuten.

Zwar bietet die gesetzliche Pauschale eine einfache Erstattungsmöglichkeit, doch wird sie von Mitarbeitenden häufig als unzureichend empfunden – insbesondere bei intensiver Fahrzeugnutzung oder hohen Stromkosten. Unternehmen benötigen daher transparentere und flexiblere Lösungen.

Moderne Lösungen für Fuhrparkmanager

All-in-One-Anbieter, die Wallbox, Installation und Abrechnung kombinieren, wirken auf den ersten Blick praktisch. Sie schränken jedoch die Flexibilität der Mitarbeitenden ein, da diese ihre eigene Wallbox oft nicht frei wählen können.

Eine Alternative bietet der MOBIKO Heimplademanager: Mitarbeitende reichen ihre Heimpladeposten unkompliziert über eine App ein, und die Abrechnung erfolgt automatisch und steuerfrei. Das spart Zeit und reduziert Verwaltungsaufwand – für Unternehmen wie für Mitarbeitende.

Strategien für eine erfolgreiche Transformation

Um die Elektrifizierung ihrer Flotten erfolgreich zu meistern, brauchen Unternehmen Systeme, die Flexibilität und Effizienz vereinen. Der MOBIKO Heimplademanager schafft klare Prozesse und faire Abrechnungslösungen – und macht Elektromobilität zur praktikablen Lösung für alle Beteiligten.

Erfahre jetzt mehr unter
mobiko.net/heimpladen



TANK- UND LADEKARTEN VON ARAL FÜR ZUKUNFTSSICHERE MOBILITÄT

Innovative Lösungen für jede Gewerbeflotte – tanken, laden, punkten.

Das größte Netz unter den Anbietern mit eigenen Tankstellen und Zugang zu ultraschnellen Ladeangeboten: Aral Fleet Solutions ist für gewerblich genutzte Fahrzeuge in allen Bereichen erste Wahl. Das gilt sowohl für kleine oder mittelständische Unternehmen mit wenigen Fahrzeugen als auch für Konzerne mit mehreren Hundert Dienstwagen oder Lkw. Der Spezialist für Tank- und Ladekarten bietet ganzheitliche Mobilitätslösungen für Flotten jeder Art und Größe.

Beim Thema Versorgungssicherheit mit Kraftstoffen hat Aral das Akzeptanznetz für Nutzer:innen der Tankkarten von Aral Fleet Solutions deutlich ausgeweitet. In Deutschland können die Karten seit Anfang 2025 an rund 6.000 Stationen eingesetzt werden, denn die Tankstellen von Kooperationspartner AVIA ergänzen das Angebot. Somit verfügt Aral unter den Anbietern mit eigenen Tankstellen über das größte Akzeptanznetz. Dazu wächst die internationale Präsenz mit mehr als 30.000 Tankstellen in Europa. Zudem können Sie sich auf hochwertige Kraftstoffe mit Anti-Schmutz-Formel, ein gutes Shopangebot und optimale Verfügbarkeit verlassen. Denn ein Großteil der Aral Tankstellen hat rund um die Uhr geöffnet.

Auch für Flotten, die bereits (teil-)elektrifiziert sind, hat Aral an alles gedacht. Mit der Aral Fuel & Charge Karte kann getankt und an 99 Prozent* aller in Deutschland zugänglichen Ladepunkte das E-Fahrzeug mit Energie versorgt werden. In Europa ist die Zugangsquote bei rund 82 Prozent* (*Stand: Nov. 2024). An den eigenen Tankstellen in Deutschland setzt Aral auf ultraschnelle Ladeangebote. Dort können E-Fahrzeuge mit einer Ladeleistung von bis zu 400 kW bei entsprechender Fahrzeugtechnik inner-

halb von nur 10 Minuten eine Reichweite von rund 300 Kilometern nachladen. Weiterer Ausbauschwerpunkt ist die Errichtung reiner Ladeparks mit einem großen Angebot an ultraschnellen und überdachten Ladepunkten mit 24/7-Shopangebot und modernen sanitären Anlagen, so dass selbst zu Stoßzeiten nahezu immer ein Ladepunkt verfügbar ist. Zusätzlich können Gewerbetunden gemeinsam mit Aral und Vattenfall auch eine eigene Ladeinfrastruktur aufbauen – auf dem Firmengelände oder bei Mitarbeitenden zu Hause, die den Firmenwagen oder das Servicefahrzeug dort mit Energie versorgen.

Zum Full-Service-Ansatz gehört auch die steuer- und rechtskonforme Rückerstattung dieser Stromkosten an die Mitarbeiter:innen. Mit der Aral Fuel & Charge Tank- und Ladekarte kann somit die ganze Flotte jederzeit mit Energie versorgt werden. Der administrative Aufwand sinkt: Die Energiekosten – egal ob getanker Kraftstoff oder geladener Strom – werden auf nur einer Rechnung ausgewiesen.

Das können die Tankkarten von Aral Fleet Solutions außerdem:

- **Volle Kontrolle durch Kundenportal:** Übersicht über wichtige Kennzahlen der Flotte, Online-Steuerung von Verwaltungsvorgängen auf einen Blick.
- **Umfassende Sicherheit:** Kontaktloses Bezahlen über Chip-Karten, wählbare PIN und Leistungsstufen sowie individuelle Transaktionslimits.
- **REWE To Go:** Shopkonzept mit frischen Lebensmitteln an mehr als 900 Aral Tankstellen.
- **PAYBACK:** Exklusives Bonusprogramm mit Einkaufsvorteilen und Prämien, die pauschale Versteuerung des geldwerten Vorteils übernimmt Aral.

Erfahre jetzt mehr unter www.aral.de/fleet



Foto:
Aral AG



Mehr Luxus.
Mehr Technologie.
Mehr Leistung.



zeekr.eu/de-de

Zeekr 001 Energieverbrauch (kombiniert): 18,5–17,3 kWh/100 km (WLTP);
CO₂-Emissionen (kombiniert): 0 g.

ZEEKR

SEEK MORE



**Gebrauchtwagen:
Die beliebtesten Ausstattungen
im Überblick**

 Die Ausstattung spielt beim Kauf eines Gebrauchtwagens eine entscheidende Rolle. Käufer bevorzugen Fahrzeuge, die nicht nur funktional, sondern auch komfortabel und zukunftssicher sind. Besonders Leasingrückläufer überzeugen durch hochwertige Sonderausstattungen, die den Fahrkomfort erhöhen und den Wiederverkaufswert steigern. Beliebte Features wie Klimaanlage, Sitzheizungen, Navigationssysteme und Rückfahrkameras sind in vielen Fahrzeugklassen längst Standard und machen den Gebrauchtwagenmarkt besonders attraktiv. Achten Sie beim Kauf gezielt auf die Ausstattung!...

**Automarkt 2024: Warum
Transporter boomen und Pkw ins Stocken geraten**

 Der Automarkt 2024 war von teils negativen Entwicklungen geprägt. Der Pkw-Markt erlebte einen Rückgang, besonders bei privaten Neuzulassungen und Elektrofahrzeugen. Der Transportermarkt zeigte hingegen ein starkes Wachstum, vor allem bei leichten Nutzfahrzeugen. Die schwachen Zahlen bei Elektro-Pkw und die Herausforderungen im Transportersegment erforderten neue Impulse. Zukünftige Preissenkungen und neue, erschwinglichere Modelle könnten jedoch den Markt 2025 wieder beleben. Der Wandel im Automarkt fordert innovative Lösungen...

**Frankfurt plant die Rückkehr
der IAA**

 Frankfurt und die Internationale Automobilausstellung (IAA) blicken auf eine lange Geschichte zurück. Seit 1900 war die Mainmetropole über Jahrzehnten der feste Standort der Messe. Nach dem Umzug nach München 2020 gibt es nun starke Stimmen, die für eine Rückkehr der IAA nach Frankfurt plädieren. Mit seiner exzellenten Infrastruktur, Erfahrung und wirtschaftlichen Stärke bietet Frankfurt ideale Voraussetzungen. Die IAA könnte erneut eine globale Plattform für innovative Konzepte und die Zukunft der Automobilbranche werden...

Wie Xiaomi mit dem SU7 und YU7 die Elektromobilität verändern möchte

 Xiaomi sorgt mit seiner Expansion in die Elektromobilität für Aufsehen. Nach dem Erfolg des SU7, der 2024 mit über 135.000 Auslieferungen glänzte, setzt das Unternehmen auf ambitionierte Modelle wie den leistungsstarken SU7 Ultra und das SUV YU7. Mit dem Ziel von 300.000 Fahrzeugen im Jahr 2025 zeigt Xiaomi, dass es mehr als ein Smartphone-Gigant ist. Der Fokus liegt derzeit auf dem chinesischen Markt, doch eine internationale Expansion, einschließlich Europa, steht in den Startlöchern – der SU7 könnte bald auch in Deutschland erhältlich sein...

12.000 Kilometer mehr Reichweite? Der Solarlack von Mercedes im Fokus

 Mercedes-Benz arbeitet an einer bahnbrechenden Solarlack-Technologie, die Elektroautos eine zusätzliche Reichweite von bis zu 12.000 Kilometern pro Jahr ermöglichen soll. Der innovative Lack, der direkt auf die Karosserie aufgetragen wird, absorbiert Sonnenenergie und könnte die Elektromobilität nachhaltig revolutionieren. Durch die Nutzung von Sonnenenergie und den Verzicht auf seltene Erden könnte diese Technologie die Reichweite von Elektrofahrzeugen erhöhen und die Umweltauswirkungen der Automobilproduktion deutlich verringern – ein entscheidender Schritt in Richtung nachhaltiger Mobilität...

Facelift des Tesla Model Y Juniper: Alle Details zu Reichweite, Preis und Features

 Tesla hat das Model Y Juniper mit einem umfassenden Facelift vorgestellt, das neue Maßstäbe in Design, Reichweite und Leistung setzt. Die Basisvariante mit Heckantrieb erreicht nun 593 Kilometer Reichweite, während die Long-Range-Variante beeindruckende 719 Kilometer bietet. Das überarbeitete Design, inspiriert vom Cybertruck, sorgt für eine moderne Optik. Ab sofort startet die Produktion auch in der Gigafactory Grünheide. Mit attraktiven Preisen und verbesserten Features dürfte das Model Y Juniper Teslas Erfolg weiter steigern, besonders auf dem chinesischen Markt...

KURZ- PORTRAITS DER BRANCHE



Christian Köhler

[in christian-köhler-a17bb81b2](#)

Ist Geschäftsführer von Easy-CarTransport und sorgt mit seinem Team für digitale, schnelle und effiziente Fahrzeugtransporte auf Eigenachse.

Was ist deiner Meinung nach die größte Hürde bei der Umstellung auf alternative Antriebe?

Viele haben Bedenken wegen der Reichweite ihrer Elektrofahrzeuge und sind unsicher, ob sie lange Strecken problemlos zurücklegen können. Zudem sorgt die unzureichende Ladeinfrastruktur für zusätzliche Unsicherheit. Diese Faktoren führen oft dazu, dass der Umstieg auf Elektrofahrzeuge hinausgezögert wird.

Wie bewertest du die Zukunft der Elektromobilität im betrieblichen Umfeld?

Die Zukunft der Elektromobilität im betrieblichen Umfeld ist vielversprechend. Immer mehr Unternehmen setzen auf Elektroflotten, um Kosten zu senken und ihre Umweltbilanz zu optimieren. Dabei wird die Weiterentwicklung der Ladeinfrastruktur eine Schlüsselrolle spielen, um den Umstieg noch effizienter zu gestalten.

Was war Dein erstes Auto?

Mein erstes Auto war ein Audi A4 B6 Limousine (2001). Es war mehr als nur ein Auto, es war ein Projekt, das ich mit Leidenschaft verfolgt habe. An ihm zu schrauben und zu basteln, um es nach meinen Wünschen zu gestalten, war eine großartige Erfahrung.



Johannes Stoffel

[in johannes-stoffel-27389667](#)

2017 hat Johannes Stoffel die B2B Verkaufs-Plattform 2trde ("two-trade") gegründet, auf der ca. 2.500 Fahrzeuge monatlich gehandelt werden.

Warum setzen Deiner Meinung nach immer mehr Fuhrparkmanager auf einen Kauf-Fuhrpark?

Die Entscheidung für den Kauf hängt natürlich immer vom jeweiligen Einsatzgebiet der Fahrzeuge ab. Grundsätzlich sehen wir aber eine Zunahme der gekauften Fahrzeuge im Fuhrpark, da es mittlerweile eine Vielzahl an Dienstleistern gibt, die sich um die Vermarktung von gebrauchten Fahrzeugen kümmern und sehr interessante Erträge dabei erwirtschaften.

Wo liegt Deiner Meinung nach der Unterschied solcher Dienstleister?

In der Regel verfügen diese Dienstleister über eine Auktionsplattform, auf der die Fahrzeuge versteigert werden. Dennoch liegt sicherlich der größte Unterschied in der Abdeckung des jeweiligen Fahrzeugsegments. Die meisten sind vor allem bei älteren Pkws stark, andere wiederum sind auf Spezialfahrzeuge oder auch kaputte Fahrzeuge spezialisiert.

Welchen Ratschlag kannst Du in Bezug auf die Vermarktung mitgeben?

Fuhrparkmanager sollten sich einen Dienstleister aussuchen, der nicht nur gute Restwerte verspricht, sondern auch den gewünschten Prozess (z.B. Logistik, Abrechnung) konsistent durchführt. Ein Pilot ist daher meist ein guter Start. Nur wenn Restwerte und Prozesse stimmen, kann ein Kauffuhrpark wesentlich wirtschaftlicher als ein Leasing-Fuhrpark sein.

Kraftvolle Vermarktung Ihrer Gebrauchten

Flottenfahrzeuge
clever aussteuern



Zunehmend beliebt im Fuhrparkmanagement: 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: Mehr als 35 Jahre Auktionserfahrung, europaweite Vermarktung an über 25.000 registrierte Kfz-Händler, rund 150.000 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, Fahrzeugaufnahme, Logistik, Komplett-Inkasso und vieles mehr.

Wann sprechen wir über Ihren Fuhrpark?

Unsere Auktionen sind auch für kleinste Fahrzeug-Stückzahlen interessant.

Rufen Sie an +49 611 44796-750 oder schreiben Sie uns:

autobid@auktion-markt.de

Bereits 3x als
Top-Innovator
ausgezeichnet



Entdecken Sie die Vielfalt der Auktion & Markt AG





Digital. International. Innovativ. So gelingt der Remarketing-Prozess 2025

Die dynamischen Veränderungen in der Automobilindustrie, getrieben durch digitale Innovationen, den wachsenden Bedarf an E-Mobilitätslösungen und neue Exportmöglichkeiten, setzen neue Maßstäbe im Remarketing-Prozess ausgesteuerter Fahrzeuge. Insbesondere im gewerblichen Gebrauchtwagenhandel ergeben sich dadurch Chancen, aber auch Herausforderungen: Flottenverantwortliche und Fuhrparkmanager sehen sich mit steigenden Anforderungen an Effizienz, Nachhaltigkeit und Flexibilität konfrontiert. Um diesen Ansprüchen gerecht zu werden, müssen Remarketing-Strategien grundlegend neu gedacht werden. Die Zukunft gehört Plattformlösungen, die Prozesse nicht nur beschleunigen und transparenter gestalten, sondern auch den Zugang zu internationalen Märkten ermöglichen – ein entscheidender Vorteil in einem zunehmend globalisierten Marktumfeld.

Manheim Express im Portrait

Manheim Express ist eine Marke der Cox Automotive Inc. (einem der größten Serviceanbieter für den Gebrauchtwagenhandel in Nordamerika und Europa mit Sitz in Atlanta USA). Mit einem weltweiten Umsatz von 22 Mrd. US-Dollar und mehr als 25 verschiedenen Marken und Fachwissen in den Bereichen Marketing, E-Commerce, Einzel- und Großhandel ist der Mutterkonzern Cox Enterprises mit mehr als 44.000 Mitarbeitern ein globaler Player im Auktionsgeschäft. Mit diesem geballten Netzwerk haben wir Zugang zu einem breiten Spektrum an Ressourcen und Expertise in vielen Bereichen des Gebrauchtwagenhandels. Die Lösungen verbinden und schaffen Klarheit in jeder Phase des Fahrzeuglebenszyklus für die mehr als 45.000 Kunden weltweit.

Wir sind uns bewusst, dass die Vermarktung von ausgesteuerten Fahrzeugen für Fuhrparkmanager und Flottenbetreiber oft erheb-

liche personelle Ressourcen erfordert. Deshalb haben wir eine digitale Auktionsplattform entwickelt, die eine effiziente und revisionssichere Alternative bietet. Unser digitales Geschäftsmodell setzt dabei neue Maßstäbe in Sachen Effizienz, Transparenz und Kundenvertrauen.

Die digitale Revolution im Remarketing

Wenn es eine Konstante im Remarketing gibt, dann ist es die Veränderung. Denn die Digitalisierung macht auch vor dem Remarketing ausgesteuerter Fahrzeuge nicht Halt. Mithilfe von Online-Plattformen überwiegen die zahlreichen Vorteile gegenüber traditionellen Verfahren mittlerweile zu Gunsten:

- Effizienz und Geschwindigkeit:** Manheim Express setzt auf automatisierte Prozesse, um Verkaufszyklen deutlich zu verkürzen und die Liquidität der Verkäufer zu verbessern. Ein besonderer Vorteil: Nach Erhalt der Rechnung garantieren wir die Auszahlung des Verkaufserlöses innerhalb von 48 Stunden. So sorgen wir für schnelle und zuverlässige Zahlungsabwicklung.
- Hohe Transparenz:** Registrierte Käufer haben auf der Plattform einen uneingeschränkten Zugang zu umfassenden Zustandsberichten, Schadensbeschreibungen und Fahrzeughistorien. Diese transparente und zu jedem Zeitpunkt verfügbare Darstellung stärkt das Vertrauen und unterstützt fundierte Kaufentscheidungen.
- Maximale Reichweite:** Der Zugang zu einem europaweiten Käufernetzwerk geprüfter und verifizierter Aufkäufer maximiert die Verkaufschancen und potenziellen Erlöse von ausgesteuerten Fahrzeugen.

Flottenvermarktung mit Manheim Express In Zahlen

7.000+ Riesiges Käufernetzwerk
gewerblich registrierte Käufer

Ø 29,3% Vertrauensiegel für E-Autos
mehr Gebote auf Fahrzeuge mit
AVILOO – Testzertifikat

Ø 3,7 Schnelle Vermarktung
Werktage Auktionslaufzeit



Unsere digitale Plattform ermöglicht es Flottenbetreibern, ihre Fahrzeuge revisionssicher einem internationalen Käufernetzwerk anzubieten – effizient, transparent und mit minimalem Aufwand.

– Ralph Schroers



Der Prozess im Detail

Für Flottenbetreiber, die ihre Fahrzeuge schnell und effizient vermarkten möchten, bietet Manheim Express eine schlanke und transparente Lösung. Wie das genau abläuft?

Die Fahrzeuge werden in der Regel 3-4 Werktage auf unserer digitalen Auktionsplattform präsentiert, die täglich von über 7.000 gewerblichen Käufern aus Europa besucht wird. Dabei nutzen wir detaillierte Fahrzeugbeschreibungen, Schadensberichte und hochwertige Bilder, die entweder vom Verkäufer über einen Zustandsbericht einer unabhängigen Sachverständigenorganisation bereitgestellt werden, oder durch unsere zertifizierten Sachverständigen vor Ort erstellt werden. Nach Abschluss der Auktion übersenden wir dem Verkäufer das Höchstgebot (zusätzlich kann er es natürlich auch selbst auf der Plattform einsehen) und der Verkäufer kann das Fahrzeug im Anschluss zum Höchstgebot verkaufen, sein Vertragspartner ist hier ausschließlich Manheim Express. Durch den vollständig digitalisierten Prozess ist es möglich, dass die Fahrzeuge zeitnah vom Standort des Verkäufers abgeholt werden können. Für maximale Effizienz bietet Manheim Express zusätzlich eine optionale Logistiklösung, die den Transport des Fahrzeugs zum Käufer reibungslos organisiert. Dieses schlanke Verfahren sorgt für schnelle Verkaufszyklen und maximale Transparenz bei minimalem Aufwand.

Was das neue EU-Exportgeschäft damit zu tun hat

Der Einstieg in den internationalen Gebrauchtwagenhandel erweitert die Reichweite und Möglichkeiten von Manheim Express erheblich. Durch die neue EU-Exportoption seit 2024 werden Flottenfahrzeuge einem großen europaweiten Käufernetzwerk angeboten. Dadurch wächst die potenzielle Käuferbasis erheblich. Für Verkäufer bedeutet das eine deutlich höhere Nachfrage. Gerade im Bereich der Elektrofahrzeuge eröffnet der Exporthandel in Märkte mit hoher E-Mobilitätsnachfrage, wie Skandinavien, völlig neue Perspektiven. Diese Expansion stärkt nicht nur die Position von Manheim Express, sondern schafft gleichzeitig einen klaren Mehrwert für alle Beteiligten im Remarketing-Prozess.

Wir gehen neue Wege im Remarketing von E-Autos

Mit der zunehmenden Verbreitung von Elektrofahrzeugen stehen Fuhrparkmanager und Flottenbetreiber vor neuen Aufgaben. Die Vermarktung von E-Fahrzeugen erfordert eine andere Herangehensweise, besonders in Bezug auf die Bewertung und den Verkauf. Um diesen Herausforderungen zu begegnen, hat Manheim Express

im vergangenen Jahr eine strategische Partnerschaft mit dem weltweit führenden Batterietest-Unternehmen AVILOO geschlossen. Ziel ist es, Elektrofahrzeuge mit einem „Vertrauensiegel“ zu versehen, welches insbesondere den Zustand der kostenintensiven Batterie dokumentiert.

Fazit: Manheim Express steht für die Zukunft der Flottenvermarktung

Die Digitalisierung, die wachsende Bedeutung nachhaltiger Mobilitätslösungen und die Erschließung internationaler Märkte verändern den Gebrauchtwagenhandel grundlegend. Manheim Express zeigt, wie diese Herausforderungen in Chancen umgewandelt werden können: Mit einer innovativen, digitalen Auktionsplattform, die Effizienz, Transparenz und Vertrauen gleichermaßen fördert. Besonders durch den Einstieg in das EU-Exportgeschäft und die Integration von Lösungen für Elektrofahrzeuge setzt das Unternehmen neue Maßstäbe. Die Zukunft des Remarketings ist digital, nachhaltig und global – und Manheim Express ist bereit, diesen Weg zu gehen.



Ralph Schroers

Project & Sales Manager Fleet
Manheim Express

✉ ralph.schroers@coxautoinc.com

☎ 0170 - 230 76 78

🌐 manheim-express.eu/de/flottenvermarktung



QR-Code scannen und
mehr erfahren!



WARUM SIE JETZT DEN VERKAUF IHRER FUHRPARKFAHRZEUGE OPTIMIEREN SOLLTEN?

Wer einen Fuhrpark verwaltet, hat immer gut zu tun. Der Verkauf des Kauf-Fuhrparks kommt häufig zu kurz und ist ein eher nervenaufreibendes und aufwendiges Geschäft.

Der Fahrzeugmarkt unterlag in den letzten Jahren heftigen Schwankungen: Chipkrise, lange Lieferzeiten für Neuwagen, gestiegenen Gebrauchtwagenpreise und nun Inflation und steigende Leasingkosten. Flottenmanager, die ihre Effizienz steigern, Gewinne maximieren und gesetzliche Vorgaben einhalten möchten, entdecken oft beträchtliche Verbesserungsmöglichkeiten im Bereich der Fahrzeugvermarktung. Dieser Aspekt des Fuhrparkmanagements bietet häufig ungeahnte Chancen zur Optimierung und kann maßgeblich zum Erfolg des gesamten Flottenbetriebs beitragen.

Wie kann 2trde helfen?

Das 2017 in München gegründete Unternehmen 2trde („two-trade“) unterstützt Fuhrparkverantwortliche gleich auf mehreren Wegen: Als Full-Service Anbieter nimmt 2trde den gesamten Verkaufsprozess ab – egal ob PKW, LKW oder Spezialfahrzeuge.

So bleibt mehr Zeit fürs Kerngeschäft. Der Prozess teilt sich dabei in drei einfache Schritte auf:

1. Aufnahme: 2trde organisiert einen Sachverständigen, der einen Zustandsbericht der Fahrzeuge erstellt, sofern noch kein Gutachten vorliegt.

2. Auktion: Der 2trde Ansatz ist einzigartig, denn im Hintergrund bieten über 10 Plattformen bzw. B2B-Börsen aus ganz Europa auf die Fahrzeuge. Dabei werden tausende von potenziellen Bietern angesprochen. So erreicht man immer Höchstpreise und maximale Revisionssicherheit.

3. Abwicklung: Nach erfolgreicher Auktion erfolgt die Auszahlung des Kaufpreises durch 2trde umgehend –

vorausgesetzt, das Höchstgebot entspricht den Erwartungen. Im Anschluss an die Transaktion organisiert 2trde die Abholung des Fahrzeugs.

2trde unterstützt bereits 38 Unternehmen bei der Vermarktung ihrer Fuhrparkfahrzeuge. Darunter auch die Firma Liebherr, die als eine der größten Baumaschinenhersteller der Welt bekannt ist. Herr Kuchelmeister, Strategischer Einkäufer bei Liebherr, sieht sich dabei mit den gleichen Herausforderungen konfrontiert, wie die meisten Fuhrparkmanager: Der Arbeitstag ist kurz, der Verwaltungsaufwand hoch und die Situation im Fahrzeughandel bereits seit mehreren Jahren schwierig.

„Insgesamt sind wir mit unserem neuen Remarketing mehr als zufrieden. Wir konnten nicht nur unseren Arbeitsaufwand erheblich reduzieren, sondern profitieren auch von kürzeren Standzeiten.“



Kauf-Fuhrparks mit einem professionellen Vermarktungsprozess können deutlich wirtschaftlicher sein, als ein reiner Leasing-Fuhrpark.



mikar: Innovative und individuelle Mobilitätslösungen für die Zukunft

In einer Welt, die von rasanter Digitalisierung und sich ändernden Mobilitätsbedürfnissen geprägt ist, hebt sich mikar als innovativer Mobilitätsanbieter hervor. Mit unserer Mission, Mobilität nachhaltiger, effizienter und zugänglicher zu gestalten, sind wir weit mehr als nur ein klassischer Carsharing-Dienst.

Wer wir sind

Die mikar GmbH & Co. KG mit Sitz in Deutschland ist ein dynamisches Unternehmen, das sich darauf spezialisiert hat, ganzheitliche Mobilitätslösungen für Kommunen, Unternehmen und Organisationen zu entwickeln. Unsere Dienstleistungen sind darauf ausgelegt, sowohl wirtschaftliche als auch ökologische Vorteile zu bieten, indem wir intelligente Technologien mit bedarfsgerechten Angeboten kombinieren.

Unsere Lösungen: Mehr als nur einfaches Carsharing

Wir bieten ein breites Spektrum an Lösungen, die über das klassische Carsharing hinausgehen. Dazu gehören:

Poolfahrzeug-Management: Unsere digitale Lösung (nutzbar per Desktop oder easy per App) erleichtert das Management von Dienst- und Poolfahrzeugen. Mit intuitiver Buchung, Nutzungsanalyse und automatisierter Abrechnung bieten wir Unternehmen und Kommunen eine optimale Lösung zur Steigerung der Effizienz.

Flexibles Carsharing: Von der spontanen Buchung bis zur Langzeitmiete – wir stellen Fahrzeuge zur Verfügung, die nahtlos in den Alltag unserer Kunden integriert werden können. Nachhaltigkeit und strategische Konzeption steht dabei stets im Fokus: Individuell auf die Bedürfnisse des einzelnen Kunden abgestimmt arbeiten wir mit einer Kombination aus E-Fahrzeugen und verschiedenen Verbrennern (9-Sitzer, Kleinwagen), je nach den speziellen Anforderungen des Projektes.

Mobilitätsberatung: Mit individuellen Konzepten unterstützen wir unsere Kunden dabei, zukunftsorientierte Mobilitätsstrategien zu entwickeln und dadurch Budget einzusparen. Ob E-Mobilität, individuell gestaltete Sharing-Modelle oder die Gestaltung einer eigener Flotte – wir finden Lösungen, die exakt zu den Anforderungen unserer Partner passen.

Unsere Kunden

Sie als Entscheider und Akteure der Mobilitätsbranche finden in mikar einen zuverlässigen Partner für die Umsetzung nachhaltiger Mobilitätskonzepte. Wir richten uns insbesondere an:

Kommunen: Effiziente Mobilitätslösungen für öffentliche Einrichtungen und regionale Gemeinden/Städte.

Unternehmen: Kosten- und ressourcen-effizientes Management von Firmenflotten inkl. Stellung von verschiedenen Fahrzeugentypen.

Bauträger & Planer: Erstellung von Mobilitätskonzepten zur Reduzierung von Stellplatzschlüsseln und Steigerung der Attraktivität von Bauprojekten.

Organisationen: Individuelle Angebote, die sich an spezifischen Bedürfnissen orientieren.

Warum mikar?

Wir verstehen, dass Mobilität mehr ist als die Fortbewegung von A nach B. Unser Ansatz ist es, Mobilität als ganzheitliches Konzept zu begreifen und mit unseren Partnern gemeinsam die Weichen für eine nachhaltige Zukunft zu stellen. Mit uns gewinnen Sie einen Partner, der nicht nur technologisch auf dem neuesten Stand ist, sondern auch Wert auf persönliche Betreuung und langfristige Zusammenarbeit legt.

Besuchen Sie uns unter mika.de, um mehr über unsere Dienstleistungen zu erfahren. Lassen Sie uns gemeinsam die Mobilität von morgen gestalten!



mikar GmbH & Co. KG
Pankofen Moosstraße 3
94447 Plattling

E-Mail: info@mika.de

HYUNDAI MOTOR DEUTSCHLAND GMBH

Die Hyundai Motor Deutschland GmbH mit Sitz in Offenbach am Main ist eine 100-prozentige Tochter der südkoreanischen Hyundai Motor Company. Vor über 30 Jahren startete Hyundai auf dem deutschen Markt und hat sich mit jährlich konstant über 100.000 Neuzulassungen etabliert. Im Jahr 2023 hat Hyundai in Deutschland 106.381 Fahrzeuge neu zugelassen, was einem Marktanteil von 3,7 Prozent entspricht. Damit bleibt Hyundai stärkste asiatische Marke in Deutschland.

Klimaneutralität und Umweltschutz

Hyundai festigt weiterhin seine Position als Anbieter alternativer Antriebe. Das Portfolio reicht von 48-Volt-Hybrid, Hybrid, Plug-in-Hybrid über Elektro bis hin zur Brennstoffzelle. Neben den beliebten elektrifizierten SUV ist die Submarke IONIQ mit den vielfach ausgezeichneten Modellen Hyundai IONIQ 5 und Hyundai IONIQ 6 ein wichtiger Eckpfeiler, um in Europa ab 2035 nur noch emissionsfreie Fahrzeuge zu verkaufen und das selbst gesteckte Ziel der Klimaneutralität weltweit bis 2045 zu erreichen. Bei allen Aktivitäten der Mobilitätsmarke spielt Nachhaltigkeit eine wichtige Rolle: So elektrifiziert Hyundai die Fahrzeugflotte seines Bundesliga-Partners Eintracht Frankfurt. Zudem wird für jeden in Deutschland verkauften IONIQ 5 und IONIQ 6 im Rahmen eines Aufforstungsprojektes mit der Stiftung Plant-My-Tree ein Baum gepflanzt, Anfang 2024 waren

es bereits über 21.000. So entsteht der IONIQ Wald. Für jedes andere verkaufte Modell schützt Hyundai einen Quadratmeter Lebensraum für heimische Tiere und Pflanzen. In Zusammenarbeit mit der Meeresschutzorganisation Healthy Seas finden weltweit Aktionen statt, um Strände und Ozeane von Müll zu befreien. Die sogenannten Geisternetze werden recycelt und das entstandene Econyl®-Garn wird unter anderem in Fußmatten und Teppichen der IONIQ Modelle verarbeitet.

Überzeugende Leistung

Auch auf dem deutschen Flottenmarkt hat sich Hyundai mit seinen elektrifizierten und vollelektrischen Modellen eine starke Präsenz erarbeitet. Neben dem attraktiven Design, den innovativen Technologien und einem sehr guten Preis-Wert-Verhältnis überzeugen besonders die interessanten Leasingangebote für Gewerbekunden sowie das 5-Jahre-Garantiepaket ohne Kilometerbegrenzung und acht Jahre Garantie für die Hochvoltbatterien.

Aktuell kümmern sich rund 68 Fleet-Business Center mit speziell geschultem Vertriebspersonal um die Belange der Gewerbe- und Flottenkunden. Im Angebot sind hier neben speziellen Leasing- und Finanzierungskonditionen auch erweiterte Service- und Mobilitätsleistungen.



Bringt mehr Effizienz in Ihr Unternehmen.

Erleben Sie ein kompaktes Elektrofahrzeug, das Ihren Alltag neu definiert: Der Hyundai INSTER bietet eine Reichweite von bis zu 370 km¹, großzügigen Stauraum und intelligente Assistenzsysteme. Dabei machen modernste Technologie und durchdachtes Design das Fahren noch effizienter und entspannter. Ob enge Straßen oder belebte Stadtviertel – mit dem Hyundai INSTER navigieren und parken Sie mühelos und reduzieren dabei Ihren CO₂-Fußabdruck. Dank 400-Volt-Schnellladetechnologie reichen ca. 30 Minuten, um den Akku wieder von 10% auf 80% aufzuladen.² Ein Fahrzeug, das Ihr Geschäft auf das nächste Level bringt.

Die Hyundai INSTER Highlights:

- Großzügiger Innen- und Kofferraum mit bis zu 1.059 Litern
- Gute Rundum-Sicht dank 360°-Kamera
- Hyundai Smart Sense Assistenzsysteme: u.a. autonomer Notbremsassistent, Spurfolgeassistent, Totwinkelwarner mit Monitoranzeige
- Bestens vernetzt dank Over-the-Air-Updates und Bluelink-Connect
- Digitaler Fahrzeugschlüssel³

Unsere Gewerbekunden-Experten beraten Sie gern – ein starkes Team für Ihre Unternehmens-Mobilität.

Hyundai Motor Deutschland GmbH
Kaiserleipromenade 5, 63067 Offenbach
Tel.: +49 69 38 07 67 37 9
fleet@hyundai.de, www.hyundai.de



5
JAHRE

Garantie
ohne Kilometerlimit*

8
JAHRE

Batterie
Garantie*

* Sämtliche Informationen zum Umfang der Herstellergarantie finden Sie unter: www.hyundai.de/garantien.
¹ Die maximale Reichweite wird von verschiedenen Faktoren beeinflusst, z.B. von Verkehrsbedingungen, Fahrzeugausstattungen und Fahrweise im realen Fahrbetrieb.
² Entsprechende Hochleistungs-Ladepunkte vorausgesetzt, kann die Hochvoltbatterie in ca. 30 Minuten von 10% auf 80% geladen werden. Die Ladezeiten können variieren – in Abhängigkeit von den örtlichen Ladebedingungen (z.B. Art und Zustand der Ladesäule, Batterietemperatur oder Umgebungstemperatur).
³ Kompatibles Smartphone vorausgesetzt.



MOBILITÄTSINNOVATION HAT EINEN NAMEN – CARCHARTER



Der Geschäftsführer der Fuhrwerk Plus GmbH im Interview

Die Fuhrwerk Plus GmbH ist ein führender Mobilitätsdienstleister im Bereich der operativen Flottenverwaltung und bietet neben ihren Services eine breite Palette an Fahrzeugen zur Langzeitmiete und im Abonnement für Geschäftskunden an.

In diesem Interview wird uns der Geschäftsführer, Peter Heid, Einblicke in die Produkte und Dienstleistungen der Fuhrwerk Plus GmbH geben und darüber sprechen, wie das Unternehmen, auf die sich wandelnden Bedürfnisse der Mobilitätsbranche reagiert. Wir werden auch erfahren, welche Strategien und Innovationen die Fuhrwerk Plus GmbH verfolgt, um den Herausforderungen der modernen Mobilität gerecht zu werden und welche Rolle Partnerschaften in ihrem Geschäftsmodell spielen. Freuen Sie sich auf ein spannendes Gespräch mit einem Experten, der die Zukunft der Mobilität aktiv gestaltet.

Was macht die Fuhrwerk Plus GmbH für dich aus?

Fuhrwerk Plus ist der operative Arm und das Schnellboot der Choice Unternehmensgruppe, eine Ansammlung von Experten aus der Mobilitätsbranche. Gemeinsam mit unseren Kunden setzen wir deren Mobilitätsprodukte schnell und unkompliziert um. Im Namen unserer Kunden und mit unseren Services. Der Kunde steht vorne, die Fuhrwerk professionell dahinter. Wir nutzen dabei die Stärken der Gruppe. Finance und Accounting über die Choice, die IT von unserer Schwester der KMS usw. Zudem haben wir im Jahr 2024 ein eigenes flexibles Mietprodukt namens CarCharter für Gewerbekunden entwickelt. Multibrand Neufahrzeuge, alle Antriebsarten, verschiedene Laufzeiten und körperliche Bu-

chungen zugeschnitten auf die Bedürfnisse von Geschäftskunden über eine Softwarelösung, welche die Vorzüge von Leasing, Langzeitmiete und Abonnement perfekt miteinander vereint. Mit CarCharter bieten wir ein innovatives Mobilitätsprodukt für Gewerbekunden an, welches einen absoluten Mehrwert für Fuhrparkleiter und Dienstwagenfahrer mit sich bringt.

Welche Bedürfnisse oder Probleme adressiert CarCharter?

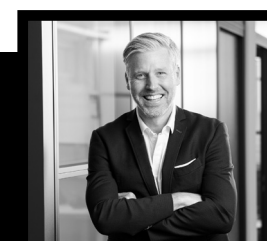
Unsere Kunden erhalten mit CarCharter ausschließlich Neufahrzeuge. Die Fahrzeuge sind über unseren Onlineshop buchbar und der Kunde erhält präzise die Leistungen, die er gebucht hat. Die genaue Ausstattung ist im Detail abgebildet und die UPE im Vorfeld bekannt. CarCharter bietet eine große Auswahl an Fahrzeugen verschiedener Hersteller und Modelle über alle Antriebsarten hinweg. Die Firmenpolicies unserer Kunden können im Shop abgebildet werden, sowie diverse andere Optionen, wie bspw. Zu- oder Auszahlungsfunktionen. Der Fuhrparkleiter erhält jederzeit volle Transparenz über Buchungen und kann diese bei Bedarf freigeben oder ablehnen. CarCharter ist simpel, intuitiv und frei von Haftung. Für den Dienstwagenfahrer bis hin zum Fuhrparkleiter. CarCharter kann zudem als Mitarbeiterbindungsinstrument eingesetzt werden, um High Potentials attraktive Mehrwerte zu unterbreiten oder allen nicht dienstwagenberechtigten betriebliche Zuschüsse zu gewähren. All unsere Fahrzeuge sind versichert, werden logistisch zu unseren Kunden verbracht und am Ende der Laufzeit wieder abgeholt. Eine gemeinsame Besichtigung und faire Schadenbewertung runden das Angebot von Car-

Charter ab. Trotz einfacher digitaler Lösungen legen wir bei CarCharter großen Wert auf einen persönlichen Kundenservice.

Was sind die langfristigen Ziele für dieses Produkt und welche Weiterentwicklungen sind geplant?

Jeder Fuhrpark ist individuell und die Beschaffung und Beschaffenheit erfolgt aus unterschiedlichen Gründen: Gewohnheit, mangelnde Alternative, Erfahrung, Firmenpolicy, CO2-Bilanz, Elektrifizierung, Mitarbeitermotivation, Bindung von High-Potentials u.v.m.

Wir glauben daran, dass wir für jeden Fuhrpark, für jeden Fuhrparkverantwortlichen und Fahrzeugnutzer einen Mehrwert stiften können. Durch ein stetig wachsendes Fahrzeugangebot, effiziente Prozesse, eine digitale Buchungsstrecke und einen exzellenten persönlichen Service. Daran arbeiten wir jeden Tag und wollen uns stetig verbessern, um die Bedürfnisse unserer Kunden noch besser abbilden zu können.



Peter Heid
– CEO



Uwe Siegel
– Director Sales



René Lorei
– Sales Manager

ISUZU SALES DEUTSCHLAND

Ein Blick hinter die Kulissen einer Mobilitätsmanufaktur

Stellen Sie sich vor, Sie sind Fuhrparkleiter und suchen ein Fahrzeug, das in der Wüste genauso gut funktioniert wie in der Innenstadt. Klingt kompliziert? Nicht für uns.

Wir haben uns auf genau solche Herausforderungen spezialisiert und beweisen vor allem in Europa, dass Nischen manchmal die spannendsten Geschichten schreiben.

Warum Spezialverkehr spannend ist

Bei der ISUZU Sales Deutschland steht die Frage im Vordergrund: **Was braucht der Kunde wirklich?** Hierbei geht es nicht nur um Standardanforderungen wie Anhängelasten oder Motorleistung. Es geht um spezifische Herausforderungen, die in der Praxis den echten Unterschied ausmachen.

Ein Beispiel gefällig? Ein Unternehmer suchte ein Fahrzeug, das steilste Schotterwege erklimmen und gleichzeitig Gewächse bewässern kann – ohne, dass der Fahrer aus dem Fahrzeug aussteigen muss. Heraus kam ein D-MAX Pick-up, der diese scheinbar widersprüchlichen Anforderungen spielend löste. Diese Geschichte zeigt: ISUZU erkennt Potenziale.

Von der Idee zum perfekten Fahrzeug

Das Erfolgsrezept? Zuhören. Bei ISUZU arbeiten wir immer gemeinsam mit den Kunden an DER individuellen, perfekten Lösung. **Was bedeutet das in der**

Praxis? Stellen Sie sich vor, Sie benötigen ein Fahrzeug für extrem niedrige Temperaturen in hochalpinen Regionen. Gemeinsam analysieren wir die spezifischen Einsatzbedingungen, von der Höhenlage bis zu den Straßenverhältnissen und entwickeln ein Fahrzeug, das diesen Anforderungen gerecht wird. Ein großer Teil des Erfolgs liegt aber auch in der engen Zusammenarbeit zwischen ISUZU Sales Deutschland, den lokalen Teams in Deutschland, Österreich, Tschechien und der Slowakei und unseren Handelspartnern in den jeweiligen Regionen. **Warum ist das wichtig?** Weil die Kombination aus internationaler Erfahrung und regionalem Know-how dafür sorgt, dass Kunden nicht nur ein Produkt erhalten, sondern eine Lösung, die wirklich passt.

Loyalität, die man spürt

Wer einmal mit ISUZU zusammenarbeitet, bleibt dabei. **Warum?** Weil hier eine Partnerschaft entsteht. Kunden berichten von Fahrzeugen, die über Jahre hinweg höchsten Ansprüchen genügen. Ob in der Landwirtschaft, im kommunalen Einsatz oder in der Industrie – unsere Fahrzeuge sind dafür bekannt, über Jahre hinweg zuverlässig zu sein.

Noch entscheidender ist jedoch der Service. Kunden können sich darauf verlassen, dass ihre Fahrzeuge nicht nur zuverlässig sind, sondern dass auch stets schnelle Hilfe zur Verfügung steht, wenn sie benötigt wird – ein unschätzbbarer Vorteil.

Auf Kurs in Richtung Zukunft

ISUZU denkt auch an morgen. Mit Innovationen im Bereich der Elektroantriebe arbeitet das Unternehmen daran, die Zukunft der Mobilität aktiv mitzugestalten und diese sinnvoll in den Arbeitsalltag zu integrieren. **Das bedeutet:** Die Entwicklung von Antrieben, die sowohl leistungsfähig als auch nachhaltig sind. Fahrzeuge, die mit den Herausforderungen der Zukunft Schritt halten können, ohne Kompromisse bei Zuverlässigkeit oder Leistung einzugehen.

Fazit: Was macht ISUZU besonders?

Die Antwort auf diese Frage ergibt sich von selbst, wenn man sich mit der Arbeitsweise und den Fahrzeugen der ISUZU Sales Deutschland beschäftigt. Die besten Geschichten schreibt eben der, der genau hinschaut – und genau das tun wir.

Vielleicht ist es eben dieser Fokus auf das Wesentliche. Vielleicht ist es aber auch die Freude daran, Herausforderungen zu meistern. Wer sich für ISUZU entscheidet, bekommt einen Partner mit einem Faible für die beste Lösung. Und das macht den Unterschied.



Fahrzeug: AS TreeCare



Fahrzeug: PEPEC GmbH

Fordern Sie uns heraus – jetzt anfragen!
S.Bongers@isuzu-sales.de

www.isuzu-sales.de/geschaeftskunden/



Simon Bongers
(Head of Fleetsales)

Wir sind die digitale Spedition und Disposition für europaweite Transporte auf Fremd- und Eigenachse. Wir arbeiten flexibel, kosteneffizient, transparent und betreuen Sie persönlich.

Schnelle Online-Buchung: In nur 4 Schritten zu transparenten Preisen und einfachen Buchung. Nach Auftragseingang für Fremdachse dauert es durchschnittlich 6 Werktage bis zur Abholung ihres Auftrages. Eigenachsen-Aufträge können wir binnen 24 Stunden abwickeln.

Europäisches Netzwerk: Über 1.000 zertifizierte Partner in 12 Ländern ermöglichten in 2023 mehr als 30.000 schnelle und sichere Transporte.

Transportverfolgung: Verfolgen Sie Ihre Fahrzeuge vom Start bis zur Auslieferung.

Maximale Sicherheit: Alle Transporte auf Fremdachse sind bis zu 70.000 € haftungsunabhängig versichert, auch grenzüberschreitend.

API-Integration: Nahtlose Einbindung in Ihre Systeme für automatisierte Prozesse und effiziente Disposition.

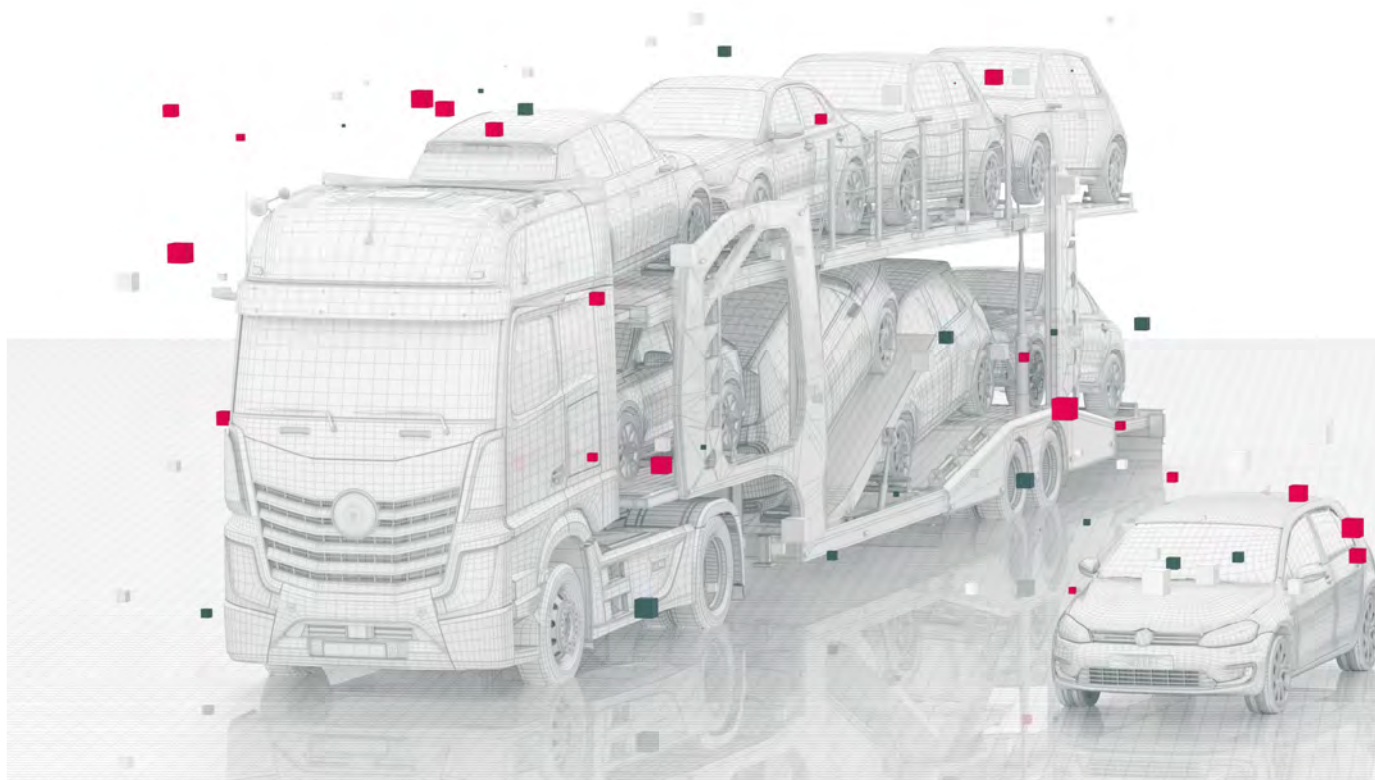
Als Logistikdienstleister bieten wir einen zentral gelegenen Standort in Deutschland mit einer Stellplatzkapazität von 4.500 Fahrzeugen und einer Werkstattfläche von 8.000 m². Unsere ganzheitlichen Lösungen richten sich an Kunden aus den Segmenten Banken, Leasingunternehmen, Vermieter und Händler.

Technik und Services: Vermietvorbereitung, Smart- und Spot Repair, Karosserie und Mechanik, Lackierung, HU/AU Service, Inspektion und Wartung, Verkaufsbilder. Professionelle Aufbereitung.

Transportlogistik: Fahrzeuglogistik per LKW und Eigenachse.

Innovation: Digitale Fahrzeugscanner für präzise Zustandsbewertung, intelligente Managementsoftware mit Echtzeitübersicht.

2025 TREFFEN SIE UNS AUF FOLGENDEN MESSEN
FLOTTE! DER BRANCHENTREFF: 26. BIS 27. MÄRZ. DÜSSELDORF
FLOTTENTAG: 9. BIS 10. OKTOBER. SCHWÄBISCH HALL





TRANSPORT / LOGISTIK



Der neue Elektro-Transporter FLYNT: Maßgeschneidert für Europa

 Flynt plant, 2026 einen vollelektrischen Transporter auf den europäischen Markt zu bringen, der speziell auf die Bedürfnisse von Flottenbetreibern und Unternehmen ausgerichtet ist. Mit einer innovativen Plattform und einer Reichweite von bis zu 500 Kilometern bietet das Fahrzeug hohe Effizienz und großen Laderaum. Die strategische Partnerschaft mit Miracomotor Technology sorgt für modernste Batterie- und Fahrzeugtechnologien. Flynt setzt auf Nachhaltigkeit, niedrige Betriebskosten und ein benutzerzentriertes Design, um eine attraktive Alternative für Unternehmen zu schaffen...



Marktführer 2024: Stellantis dominiert den deutschen LCV-Markt

 2024 hat Stellantis die Spitzenposition im Markt der leichten Nutzfahrzeuge (LCV) in Deutschland erobert, mit einem Marktanteil von 23,6% und rund 67.300 Neuzulassungen. Der Erfolg basiert auf der starken Performance von Opel, Citroën und Peugeot sowie der dominierenden Stellung des Fiat Ducato im Freizeitfahrzeugmarkt. Durch die markenübergreifende Strategie „Stellantis Pro One“ bietet der Konzern maßgeschneiderte Lösungen für unterschiedliche Kundenbedürfnisse und setzt so neue Maßstäbe im wettbewerbsintensiven Markt der leichten Nutzfahrzeuge...



Ford Pro steigert 2024 Zulassungen um 20 Prozent – Das steckt dahinter

 Ford Pro hat 2024 in Deutschland einen Rekordwert von 78.455 Neuzulassungen erreicht, was einen Zuwachs von 20 % im Vergleich zum Vorjahr bedeutet. Mit einem Marktanteil von 14,7 % festigt die Nutzfahrzeugsparte von Ford ihre europäische Marktführerschaft. Ein Schlüssel zum Erfolg ist die Elektrifizierung der Modelle, wie der E-Transit Courier und der Ranger PHEV. Zusätzlich setzen digitale Lösungen wie Ford Pro Telematics auf smarte Flottenverwaltung und steigern die Effizienz für Gewerbekunden. Ford Pro bleibt auch 2024 ein Vorreiter in Nachhaltigkeit und Digitalisierung...



Amazon bestellt über 200 eActros 600 bei Mercedes-Benz Truck

 Bei Mercedes-Benz Trucks hat Amazon über 200 eActros 600 bestellt, um die Logistik in Europa ab 2025 emissionsfrei zu gestalten. Der batterieelektrische Lkw bietet eine Reichweite von 500 Kilometern und eine Kapazität von 621 kWh, ideal für die „mittlere Meile“ zwischen Logistikzentren und städtischen Gebieten. Nach umfangreichen Praxistests setzt Amazon auf den eActros 600, um seine CO2-Ziele zu erreichen. Diese Entscheidung ist ein bedeutender Schritt hin zu nachhaltiger Mobilität und zeigt, wie große Unternehmen die E-Mobilität im Güterverkehr vorantreiben...



MAN öffnet seine Fahrdaten – TruckScenes als Wegbereiter für autonome Lkw

 MAN Truck & Bus hat mit MAN TruckScenes den weltweit ersten frei verfügbaren Datensatz für autonomes Fahren im Nutzfahrzeugsektor veröffentlicht. Der Datensatz umfasst 747 Fahrscenen und enthält hochpräzise Sensor- und Fahrdaten, darunter Lidar, Radar und Kameras. Diese Daten bieten der Industrie und Wissenschaft eine wertvolle Ressource zur Entwicklung autonomer Systeme. MAN setzt damit einen wichtigen Schritt in Richtung fahrerloser Lkw, die bis Ende des Jahrzehnts auf festen Strecken operieren könnten. Ein Meilenstein für die Zukunft der Logistik...



UVV-Fahrerunterweisung für LKWs: Effiziente Lösungsansätze

 Die jährliche UVV-Fahrerunterweisung für Lkw-Fahrer stellt viele Unternehmen vor organisatorische Herausforderungen. Online-Unterweisungen bieten eine effiziente und flexible Lösung, die es Fahrern ermöglicht, die Schulungen orts- und zeitunabhängig zu absolvieren. Diese digitale Methode spart Kosten, standardisiert die Inhalte und sorgt für eine lückenlose Dokumentation der Teilnahme. Mit Apps wie DriversCheck wird die Unterweisung noch einfacher und rechtlich abgesichert. Unternehmen profitieren von effizienteren Prozessen und einer verbesserten Schulungsqualität...

KIA REVOLUTIONNIERT DEN ELCV-MARKT MIT PBV-TECHNOLOGIE

Interview mit Dirk Frischknecht, Senior Manager Fleet/PBV bei Kia Deutschland, über flexible Elektro-Nutzfahrzeuge, innovative Ladelösungen und die Zukunft gewerblicher Mobilität

Herr Frischknecht, bei Kia ist gerade ein Kürzel in aller Munde: PBV. Erklären Sie doch bitte kurz, was es mit diesen drei Buchstaben auf sich hat.

Hinter der Abkürzung P BV verbirgt sich unsere Vision einer „Platform beyond vehicle“, also einer Plattform, die über das klassische Fahrzeug hinausgeht. Mit ihr werden wir das Segment der elektrischen leichten Nutzfahrzeuge, kurz eLCV, revolutionieren. Üblicherweise steht PBV für „Purpose-built vehicle“, ein zweckgebundenes Spezialfahrzeug. Diese Bezeichnung trifft auch auf unsere PBVs zu, wir gehen aber einen großen Schritt weiter.

Was genau meinen Sie damit? Wie unterscheiden sich Ihre leichten Nutzfahrzeuge von anderen?

Nun, da wäre zunächst die von Kia speziell für diesen Einsatzzweck entwickelte Skateboard-Plattform für Batteriefahrzeuge, die sich an verschiedene Radstände anpassen lässt und daher für viele Fahrzeuggrößen und Karosserietypen verwendet werden kann. Auf ihr entstehen zweckmäßige Elektrofahrzeuge, die zu den flexibelsten und technologisch fortschrittlichsten im eLCV-Markt gehören werden. Das klingt nach Marketing-Sprech, also lassen Sie mich das kurz übersetzen: Wir bieten mit den eLCVs eine Plattform, die den Nutzern nahezu unendliche Möglichkeiten bietet. Vom Handwerkerumbau mit Regalen und Boxen über Kühlaufbau, Taxi oder rollstuhlgerechtes Fahrzeug bis zur Pritsche mit Kipper. Da sind den individuellen Wünschen unserer Kunden quasi keine Grenzen gesetzt. Einen Teil der Umbauten werden wir in unserem koreanischen eLCV-Werk, das kurz vor der Fertigstellung steht, selbst

realisieren. Den anderen Teil werden renommierte Umbauer für uns durchführen, mit denen wir aktuell im Gespräch sind. Bei den Abmessungen und Ladekapazitäten liegen wir übrigens im Spitzenbereich, was den Einsatzbereich der Fahrzeuge weiter vergrößert.

Bei Elektrofahrzeugen denken viele zuerst an Ladegeschwindigkeit und Reichweite. Können Sie dazu schon etwas sagen?

Ja. Dank ultraschneller Ladetechnologie kann ein Kia-PBV mit bis zu 150 kW Gleichstrom „betankt“ werden. Diese Ladeleistung ermöglicht es, den Akku in weniger als 30 Minuten von 10 auf 80 Prozent zu füllen – etwa in der Mittagspause oder während eines Kundenbesuchs. Um die Ladekosten niedrig zu halten, lassen sich Kia-PBVs auch an Wechselstromstationen zugänglich aufladen. Die AC-Ladeleistung liegt optional bei 22 kW. Die Reichweite richtet sich nach dem Bedarf des Kunden. Wir werden drei Batteriegrößen anbieten, mit denen sich pro Ladung 250 bis 400 km realisieren lassen.

Dennoch stellt das Laden viele vor eine Herausforderung. Die einen beklagen zu wenige Ladesäulen, die anderen eine unübersichtliche Flut an Anbietern. Wie geht Kia damit um?

Wir denken Elektromobilität ganzheitlich – ob im Pkw- oder im eLCV-Bereich. Für unsere Kunden haben wir eine eigene Ladelösung namens Kia Charge entwickelt. Mit ihr haben unsere Privat- und Geschäftskunden Zugang zu aktuell mehr als 870.000 Ladepunkten in 27 europäischen Ländern, darunter

mehr als 160.000 in Deutschland. Genutzt werden kann damit auch Europas größtes Schnellladenetzenwerk Ionity, das in 24 Ländern über 4.100 Hochleistungs-ladepunkte betreibt, oder Aral Pulse, das hierzulande die Schnellladetechnologie in die Breite trägt. Und das alles zu hochattraktiven Konditionen und bei voller Preistransparenz.

Bezahlt wird entweder mit der Kia Charge-Karte oder per Plug&Charge. Dabei wird das Fahrzeug an öffentlichen Ladestationen automatisch erkannt und muss nur noch an die Station angeschlossen werden, um den Ladevorgang zu starten. Zur Bequemlichkeit trägt auch der EV-Routenplaner von Kia bei, durch den sich der Fahrer die Ladeplanung sparen kann, weil das System bei Bedarf automatisch potenzielle Ladepunkte an der Strecke vorschlägt.

Flottenbetreiber können darüber hinaus die Vorteile von Depotladelösungen nutzen, um eine eLCV-Flotte an einem privaten geschäftlichen Hub oder Depotstandort aufzuladen.

Elektro-Skeptiker führen zudem ihre Zweifel an der Haltbarkeit der Technik, insbesondere der Batterie ins Feld. Sind solche Zweifel begründet?

Nein, keineswegs. Aktuelle State-of-Health-Tests, bei denen der Gesundheitszustand der Batterien in Plug-in-Hybrid- und Elektrofahrzeugen untersucht wird, zeigen, dass Batterien wesentlich haltbarer sind als vielfach angenommen. Basierend auf unserer mehr als zehnjährigen Erfahrung mit vollelektrischen Fahrzeugen wissen wir, dass sich mit EVs wenigstens die gleichen, wenn nicht gar deutlich höhere Gesamtleistungen erzielen lassen als mit Verbrennern.

Kia untermauert dies mit seiner im LCV-Bereich bislang einzigartigen Herstellergarantie über sieben Jahre bzw. eine Laufleistung von 150.000 Kilometern für das gesamte Fahrzeug bzw. sogar acht Jahre oder 160.000 km für die Batterie. Wir sind überzeugt davon, dass diese Garantien das Vertrauen der Kunden in die Zuverlässigkeit und Langlebigkeit der neuen eLCV-Modelle von Kia stärken werden.

Mit dem Einstieg in den eLCV-Bereich betritt Kia Neuland. Auf der CES und bei der IAA Transportation haben Sie im vergangenen Jahr erste Einblicke gegeben. Aber wie sehen Ihre nächsten konkreten Schritte aus?

Wir starten zunächst mit dem PV5, einem zwischen C- und D-Segment angesiedelten eLCV, das es als Personentransporter, als Cargo-Variante oder als

Chassis Cab geben wird. Die Cargo-Variante werden wir in je zwei verschiedenen Längen und Höhen anbieten. Während der Personentransporter an Privatkunden über alle aktuellen Kia-Partner vertrieben wird, bauen wir derzeit für das gewerbliche eLCV-Geschäft ein separates Händlernetz auf. Wir suchen nach Partnern, die über Nutzfahrzeugerfahrung verfügen und zudem neben dem entsprechenden Know-how auch zum Beispiel eine Werkstatt mit der erforderlichen Ausstattung vorhalten. Die ersten Verträge wurden bereits geschlossen. Bis zum Jahresende soll das Netz bis zu 40 Partner umfassen, bis zum Jahr 2030 weit über 100.

In Spanien haben Sie unlängst die Serienversion des PV5 enthüllt. Wann rollt das erste Fahrzeug nach Deutschland?

Wir rechnen im Herbst mit den ersten Fahrzeugen, werden den Vorverkauf aber schon deutlich früher starten, nämlich noch im zweiten Quartal. Sobald es neue Informationen zu unseren eLCVs gibt, werden wir diese auf unserer Website unter www.kia.com/de zur Verfügung stellen. Dort wird dann natürlich auch eine Preisliste mit allen Details zu finden sein.

Wie groß schätzen Sie denn die Chancen ein, dass Kia eLCVs in Deutschland zum Erfolg werden?

Sehr groß. Denn der PV5 wird die Wünsche sehr vieler Gewerbekunden erfüllen, die nach einem wendigen, leistungsstarken, kompakten und dennoch geräumigen, individuell gestaltbaren und hoch innovativen Transporter suchen, der vollelektrisch betrieben wird. Eines ist klar: An der Elektrifizierung der Flotten führt in Deutschland unter anderem aufgrund der wirtschaftlichen Vorteile, aber auch mit Blick auf die zu erwartende Last-Mile-Problematik in grünen Zonen kein Weg vorbei. Wir machen den Kunden das richtige Angebot zur richtigen Zeit.



FRISCHES DESIGN, OPTIMIERTE PROZESSE:

Wie Octopus Energy seine Fahrzeugflotte zum Eyecatcher macht

Effiziente Prozesse für maximale Einsatzbereitschaft

In vielen Unternehmen gestaltet sich die Einsteuerung neuer Fahrzeuge nach einem traditionellen Schema: Die Fahrzeuge werden vom Händler geliefert, und die nachgelagerten Umrüst- und Brandingprozesse ziehen sich über Wochen oder noch länger. Dies verursacht nicht nur hohe Standzeiten, sondern auch frühzeitige Kostenaktivierung, bevor die Fahrzeuge überhaupt einsatzbereit sind. Octopus Energy, ein innovativer Anbieter für grüne Energie, zeigt, dass es auch anders geht: Dank durchdachter Prozessoptimierung und nahtloser Integration aller Gewerke sind die Fahrzeuge direkt nach der Auslieferung voll einsatzfähig – und dabei ein echter Hingucker auf den Straßen.

Ein Blickfang auf vier Rädern

Das markante und moderne Corporate Design von Octopus Energy zieht nicht nur Aufmerksamkeit auf sich, sondern ist ein essenzieller Bestandteil der Markenkommunikation. Fuhrparkleiter Michael Freye beschreibt die Bedeutung der auffälligen Fahrzeuggestaltung: „Unsere Fahrzeuge sind rollende Botschafter für nachhaltige Energie. Sie ver-

körpern nicht nur unsere Marke, sondern transportieren unsere Werte und Botschaften direkt zu den Menschen.“ Die unkonventionelle Gestaltung sorgt für hohe Wiedererkennbarkeit und unterstreicht die kreative und zukunftsorientierte Haltung des Unternehmens.

Ein durchdachter Prozess von A bis Z

Der Auslieferungsprozess der Fahrzeugflotte von Octopus Energy wurde komplett neu strukturiert, um maximale Effizienz zu erzielen. Die Fahrzeuge, hauptsächlich Transporter, werden beim Händler bestellt. Statt direkt an Octopus Energy ausgeliefert zu werden, gehen sie zunächst zum regionalen Autohaus in der Region Schwäbisch Hall, wo bereits die ersten Schritte für die spätere Einsatzfähigkeit erfolgen.

Von dort aus werden die Fahrzeuge an den Folierungsspezialisten SIGNAL Design GmbH überstellt. Hier erhalten sie ihre markante Folierung mit dem charakteristischen Design von Octopus Energy – leuchtende Farben, moderne Muster und das ikonische Firmenlogo.



Sebastian Kreuzer betont die Bedeutung der Zusammenarbeit: „Mit Octopus Energy haben wir einen Partner gefunden, der Qualitäts- & Designanspruch sowie technische Machbarkeit perfekt vereint. Jede Folierung ist ein Beweis für unsere Expertise und ein Beitrag zur Markenpräsenz auf den Straßen.“

Perfekt abgestimmt bis zum letzten Detail

Nach der Folierung erfolgt die weitere Individualisierung der Fahrzeuge. Die Einbaupartner Bott und ALUCA installieren passgenaue Fahrzeugeinrichtungen für Bedarfe des mobilen Handwerks bei Octopus Energy. Parallel oder vorgelagert dazu wird der organisatorische Akt der Zulassung – auch hier bevorzugt digital – durchgeführt.

Nach Abschluss der Arbeiten aller Gewerke werden die Fahrzeuge an die gewünschten Standorte überführt. Innerhalb kürzester Zeit stehen sie den Mitarbeitenden von Octopus Energy zur Verfügung. Die straffe Koordination und enge Zusammenarbeit aller Partner sorgen dafür, dass der gesamte Prozess reibungslos verläuft.



Ein Vorbild für Prozessoptimierung

Michael Freye zieht ein durchweg positives Fazit: „Die Zusammenarbeit mit unseren Partnern ist beispielhaft. Durch die optimierten Prozesse sparen wir nicht nur Zeit und Kosten, sondern stellen sicher, dass unsere Flotte immer den höchsten Ansprüchen genügt – optisch wie funktional. Das Zusammenspiel aus Effizienz und Design macht uns stolz und unterstreicht unseren Anspruch, nicht nur im Bereich Energie, sondern auch bei der Mobilität wegweisend zu sein.“

Mit dem optimierten Auslieferungsprozess und der auffälligen Gestaltung ihrer Fahrzeugflotte setzt Octopus Energy ein Zeichen – für Innovation, Nachhaltigkeit und ein starkes Markenbewusstsein.





JEDE FLOTTE IST
SO STARK WIE DIE
LÖSUNGEN, DIE
SIE **ANTREIBEN**.

FÜR EINE FLOTTE, DIE MEHR KANN

Als Fuhrparkmanager stehen Sie vor der Herausforderung, jeden Kilometer effizient zu nutzen, Betriebskosten zu senken und gleichzeitig die Arbeitsbedingungen Ihrer Teams zu verbessern. ALUCA versteht diese Anforderungen – und bietet Lösungen, die Ihre Flotte effizienter, flexibler und leistungstärker machen. Mit über 30 Jahren Erfahrung in der Entwicklung von Fahrzeugeinrichtungen aus 100 % Aluminium setzen wir Maßstäbe in Leichtbau, Flexibilität und Nachhaltigkeit. Unsere Systeme schaffen Stauraum, machen Werkzeuge sofort zugänglich und sorgen dafür, dass Ihre Teams immer mobil und einsatzbereit bleiben.

NACHHALTIGKEIT, DIE SICH RECHNET

Nachhaltigkeit ist fest in unserer Philosophie verankert. Unsere Produkte aus 100 % unbeschichtetem Aluminium sind vollständig recycelbar und tragen aktiv zur CO₂-Reduktion Ihrer Flotte bei. So senken Sie nicht nur Ihre Betriebskosten, sondern auch den ökologischen Fußabdruck Ihres Fuhrparks.

PROZESSE UND KOSTEN OPTIMIEREN

Durch ineinandergreifende Prozessschritte eliminieren wir unnötige Schleifen und schaffen einen schlanken, schnellen und kostenoptimierten Gesamtablauf. Zusätzlich senkt unsere leichte Aluminiumkonstruktion den Kraftstoffverbrauch und minimiert den Verschleiß Ihrer Fahrzeuge. Dank der langen Lebensdauer unserer Systeme sparen Sie langfristig – eine Investition, die sich auszahlt.

RUNDUM-SORGLOS-PAKET

Neben unseren Fahrzeugeinrichtungen bieten wir zahlreiche Services, die Ihr Flottenmanagement einfacher machen. Von der individuellen Planung über Zulassungsservices bis hin zu Fahrzeugfolierung und Reflektorstreifen – wir kümmern uns darum, dass Ihre Flotte perfekt ausgestattet ist. Auch Räder- und Reifenservices sowie viele weitere Leistungen gehören zu unserem Angebot.

ALUCA
EASE YOUR WORK



Erfahren Sie, wie ALUCA Ihre Flotte effizienter, nachhaltiger und zukunftssicher macht. Wir freuen uns auf Ihre Herausforderungen.
www.aluca-world.com



DEFY ORDINARY

Maßgeschneiderte Mobilitätslösungen mit Nissan Nutzfahrzeugen vom Autohaus am Prinzert

Die Anforderungen an betriebliche Mobilität sind so individuell wie die Unternehmen selbst. Das **Autohaus am Prinzert aus Darmstadt** hat es sich zur Aufgabe gemacht, genau diesen Anforderungen gerecht zu werden. Unter der Leitung von **Alexander Lubkowitz**, einem erfahrenen Nutzfahrzeugverkäufer, bietet das Autohaus Lösungen, die weit über den Standard hinausgehen. Sein innovatives Konzept verbindet umfassenden Service mit individuellen Anpassungen, die sich gezielt an den Bedürfnissen der Kunden orientieren.

One-Stop-Shop aus Darmstadt Alles aus einer Hand: Planung, Verkauf und Auslieferung

Ein Alleinstellungsmerkmal des Autohauses am Prinzert ist die ganzheitliche Herangehensweise, die den Kunden von der ersten Planung bis zur Übergabe des Fahrzeugs begleitet. Alexander Lubkowitz betont: „Bei mir steht der Kunde im Mittelpunkt. Ich biete alles aus einer Hand – von dem Innenausbau über die CI-gerechten Beklebung bis hin zur deutschlandweiten Auslieferung.“

Dieses Versprechen wird durch eine flexible persönliche Beratung ergänzt, die bei Bedarf gerne remote erfolgt, um auch kurzfristig agieren zu können.

Maßgeschneiderter Innenausbau: Individuelle Lösungen

Egal, ob es sich um eine Werkstatt-Einrichtung eines Fahrzeugs oder die Integration eines Ladeliftes mit einem Kühlfahrzeugausbau handelt – das Autohaus am Prinzert bietet immer die passende Lösung. Alexander Lubkowitz plant bei Bedarf jedes Detail individuell, um Unternehmen eine effiziente und zuverlässige Lösung für ihren Arbeitsalltag zu bieten.

Deutschlandweite Lieferung: Mobilität ohne Grenzen

Das Autohaus am Prinzert bietet eine deutschlandweite Lieferung an. Dies gewährleistet, dass Kunden unabhängig von ihrem Standort die gewünschten Fahrzeuge erhalten.

5 Jahre Werksgarantie: Sicherheit und Zuverlässigkeit

Ein zusätzlicher Vorteil für Kunden ist die fünfjährige Werksgarantie, die mit jedem Nissan Transporter einhergeht. Unternehmen können somit langfristig planen und profitieren von einem geringen Ausfallrisiko, das für mehr Sicherheit im täglichen Betrieb sorgt.

Warum Nissan Nutzfahrzeuge und das Autohaus am Prinzert?

Das Zusammenspiel von innovativen Produkten und der Expertise des Teams um Alexander Lubkowitz macht das Autohaus am Prinzert zu der ersten Adresse für Nissan Nutzfahrzeuge in Deutschland. Ein Erfolg, der sich sehen lässt. Nicht nur einmal, nein gleich zweimal in Folge hat das Autohaus am Prinzert den begehrten Nissan Global Award erhalten. Mit den Nissan Global Awards kürt der japanische Automobilhersteller alljährlich die besten Vertragspartner weltweit. Neben den Leistungen in Verkauf und Service ist eine hohe Kundenzufriedenheit entscheidend.

Alexander Lubkowitz bringt seine Philosophie auf den Punkt:

„Mein Anspruch ist es, jedem Kunden genau die Lösung zu bieten, die er benötigt – und das mit einem Rundum-Service, der alle Bedürfnisse abdeckt.“ Dieses Kundenversprechen spiegelt sich in jedem Detail des Angebots wider. Vom ersten Kontakt bis zur Fahrzeugübergabe wird alles dafür getan, die Anforderungen der Kunden nicht nur zu erfüllen, sondern den Kunden angenehm zu überraschen.

Zusammenfassung: Alexander Lubkowitz

– Ihr Mann für alle (LCV)- Fälle

Mit den flexiblen und vielseitigen Lösungen von Nissan Nutzfahrzeugen setzt das Autohaus am Prinzert aus Darmstadt Maßstäbe in der Branche. Dank der langjährigen Erfahrung und des Engagements von Alexander Lubkowitz profitieren Unternehmen von einem Full-Service-Angebot, das auf höchste Effizienz und Qualität ausgelegt ist. Von der Planung über den Innenausbau bis hin zur Lieferung – alles wird aus einer Hand koordiniert, um den Kunden ein sorgenfreies Erlebnis zu verschaffen.



Die NISSAN ALL-STAR-TRANSPORTER SIND ALLES ANDERE ALS GEWÖHNLICH

Autohaus am Prinzert – Ihre Adresse für alle Nissan Transporter!

prinzer 06151 66 757 33
prinzer.de

Autohaus am Prinzert Vertriebs GmbH
Otto-Röhm-Straße 65
64293 Darmstadt



Autohaus am Prinzert Vertriebs GmbH
Otto-Röhm-Str. 65
64293 Darmstadt

KURZ- PORTRAITS DER BRANCHE



Sebastian Johanning

[in sebastian-johanning-2386a9214](#)

Als Gründer und CEO von SENOTY connect GmbH haben wir auf Basis von Praxis-Erfahrungen im BMM Veidle - Die Mobilitätsplattform entwickelt.

Welche neuen Mobilitätslösungen siehst du für Unternehmen in den nächsten fünf Jahren?

Die Zukunft liegt in der vernetzten Mobilität. Verkehrsmittel und entsprechende Kombinationen können der Schlüssel sein, um CO2-Emissionen und Kosten in der betrieblichen Mobilität zu senken. Wichtig ist nur, dass es im Alltag funktioniert und komfortabel ist. Transparenz bei Reisezeiten, CO2-Emissionen und Kosten sind entscheidend.

Was sollte die Politik tun, um betriebliche Mobilität nachhaltiger zu gestalten?

Kosten für die privat genutzte Mobilität von Mitarbeitenden insbesondere Mobilitäts-Budgets haben ein großes Potential Mobilität nachhaltig zu verändern und finden aufgrund der damit verbundenen Kosten nicht überall statt. Mobilitäts-Budgets sollten analog zum Dienstfahrrad auch über die Gehaltsumwandlung finanziert werden können. Dann könnte es alle erreichen.

Was war Dein erstes Auto?

Mein erstes Auto war ein VW Polo 6N2 in schwarz, Alufelgen und Soundsystem. Als Azubi im Autohaus habe ich von einer guten Inzahlungnahme profitiert. Tatsächlich hat es nicht lange gedauert bis die nächste interessante Inzahlungnahme auf dem Hof stand. Das waren nicht immer die cleversten Entscheidungen, wenn oft das Auto gewechselt wird.



Michael Langen

[in michael-langen-880b5514b/](#)

ist als Head of Sales der Genesis Motor Deutschland GmbH für den Ausbau des Vertriebs der koreanischen Premiummarke verantwortlich.

Was ist deiner Meinung nach die größte Hürde bei der Umstellung auf alternative Antriebe?

Aus eigener Erfahrung sehe ich die unzureichende Ladeinfrastruktur als einen der größten Blocker auf dem Weg zur Umstellung. Darüber hinaus bremsen hohe Anschaffungskosten, unsichere Restwerte und komplexe Förderbedingungen gewillte Unternehmen zunehmend aus. Nötig sind ein schnellerer Infrastrukturausbau und klare, verlässliche Förderstrategien der Politik.

Wie wichtig ist Nachhaltigkeit in deinem persönlichen Mobilitätskonzept?

Ich bin bereits seit einigen Jahren ausschließlich vollelektrisch unterwegs und kann mir, trotz der immer noch vorhandenen Infrastrukturellen Probleme, keinen Verbrenner mehr als Daily vorstellen. Privat versuche ich so oft es geht auf das Fahrrad auszuweichen, was im Sommer besser funktioniert als im Winter.

Wie beeinflusst die Digitalisierung dein Mobilitätsverhalten im Alltag?

Die Digitalisierung macht meine Mobilität effizienter, flexibler und nachhaltiger. Durch Apps und smarte Dienste in meinem Auto kann ich Routen optimieren, Verkehr vermeiden und verschiedene Verkehrsmittel nahtlos kombinieren.



FLOTTENMANAGEMENT NEU DEFINIERT – WIE KI DAS TRANSPORTWESEN VON MORGEN VERÄNDERT

Von Wolfgang Schmid, Webfleet Head of Central Region,
Bridgestone Mobility Solutions

Müsste man ein Mantra für das Flottenmanagement in Europa definieren, würde es vermutlich heißen: „Jede Herausforderung ist eine Gelegenheit.“ Einerseits stehen Fuhrparkmanager heute unter erheblichem Druck. Es liegt wesentlich in ihrer Hand, die Emissionsziele der EU umzusetzen und den kommerziellen Verkehr von morgen umweltfreundlicher zu gestalten. Andererseits sind die Wettbewerbsvorteile, die eine Vorreiterrolle in der grünen Logistik mit sich bringt, offensichtlich – sei es durch positive Resonanz bei wichtigen Kundengruppen oder durch Entlastungen. In den Schlagzeilen mag das Thema Nachhaltigkeit dominieren. Tatsächlich geht es in vielen Betrieben aber mindestens genau so sehr um die Steigerung der eigenen Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit. Das ist aufgrund mehrerer aktuellen Entwicklungen bitter nötig: Zum einen treiben steigende Kraftstoffpreise die Betriebskosten vieler Flotten dramatisch nach oben. Zum anderen sorgen gesetzliche Anforderungen und die Umstellung auf E-Mobility für neue Komplexität. Gleichzeitig kurbelt der anhaltende E-Commerce Boom das Marktwachstum der Transportbranche an. Der technologische Fortschritt verwandelt Flotten dabei immer mehr in intelligentere, effizientere Netzwerke. Für kommerzielle Flotten ist das eine Gratwanderung – Innovation und Nachhaltigkeit sind teils noch neu

und scheinen überwältigend. Oft macht smartes Datenmanagement den entscheidenden Unterschied: Die eigenen Daten effektiv zu nutzen, sichert vielen Flotten ihre Position im Wettbewerb. Das kann ein Sprungbrett in Richtung Innovation und Marktführerschaft in einer sich wandelnden Mobilitätslandschaft sein.

Daten helfen Flotten, den Kraftstoffverbrauch und die CO₂-Emissionen zu senken sowie produktiver, kosteneffizienter und sicherer unterwegs zu sein. Schon heute bewältigen Betriebe dank ihres Datenmanagements makroökonomische Herausforderungen und nutzen ihre Chancen.

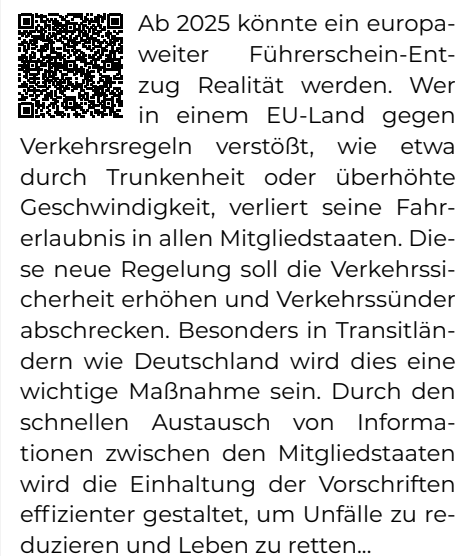
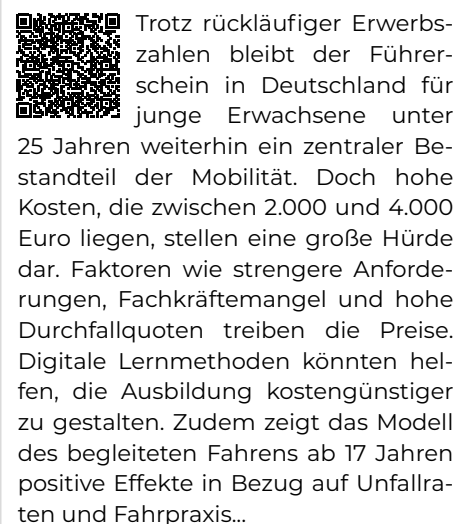
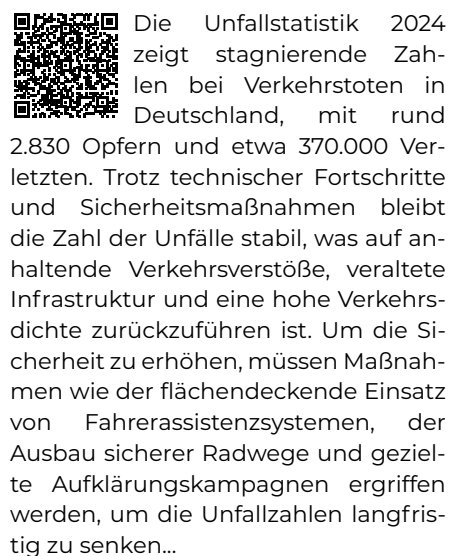
Neue gesetzliche Anforderungen wiederum erhöhen den Druck auf viele Flottenmanager, zunehmend auf ein KI-gestütztes Datenmanagement zu setzen. Immer stärker verlangt das betriebliche Nachhaltigkeitsmanagement von ihnen, komplexe Entscheidungen zu treffen. Die nötige Informationsbasis lässt sich allerdings nur mithilfe anspruchsvoller Datenanalysen durch KI aufbereiten.

Auch das unternehmerische Datenmanagement selbst ist also im Umbruch. Die rasante Weiterentwicklung von KI ermöglicht die Nutzung neuer, weiterführender Potenziale. Sie erlaubt es, große Mengen an Informationen zu verarbeiten, zu analysieren und aus ihnen echte Mehrwerte zu generieren.



Wolfgang Schmid ist Webfleet Head of Central Region und verantwortet die Märkte Deutschland, Österreich, die Schweiz und Nordics.

wolfgang.schmid@webfleet.com



AUTONOMES FAHREN IN DER PRODUKTION

Wie BMW die Zukunft vorlebt – und was andere Branchen davon lernen können

Das autonome Fahren galt lange als Technologie der Zukunft, die vor allem auf öffentlichen Straßen erwartet wurde. Doch BMW beweist, dass diese Technologie bereits heute an anderen Orten bahnbrechende Effizienzgewinne und neue Perspektiven bietet – innerhalb der Werkstore. Mit einem über einen Kilometer langen, vollautonomen Fahrweg in der Fahrzeugproduktion setzt BMW die Technologie effizient ein. Doch während dieser Fortschritt in der Produktion bereits Realität wird, bleiben viele andere Potenziale ungenutzt – oft aus rechtlichen oder sicherheitstechnischen Bedenken. Ein Fehler, der die Innovationskraft vieler Branchen hemmen könnte.

Autonomes Fahren im BMW-Werk: Ein technisches Vorzeigispiel

Im Produktionswerk Dingolfing bringt BMW seine Fahrzeuge autonom von der Montagehalle zu den dafür vorgesehenen Parkflächen. Dieser über einen Kilometer lange Weg ist vollständig automatisiert – ohne Fahrer, ohne manuelles Eingreifen. Die Fahrzeuge navigieren sich mithilfe modernster Sensorik, künstlicher Intelligenz und präziser Karten durch die Werkshallen.

Der Nutzen ist offensichtlich: Die Effizienz der Abläufe wird gesteigert, Mitarbeiterkapazitäten können für anspruchsvollere Aufgaben eingesetzt werden, und das Risiko von Unfällen durch menschliche Fehler wird reduziert. Doch hinter diesem Erfolg stecken intensive interne Abstimmungen – insbesondere in den Bereichen Arbeitsschutz und Sicherheitsstandards. Schließlich muss sichergestellt sein, dass die autonomen Fahrzeuge nicht zur Gefahr für Menschen oder Material werden.

Sicherheit: Herausforderung und Schlüssel

Einer der größten Hürden für autonomes Fahren in geschlossenen oder halböffentlichen Bereichen ist und bleibt der Sicherheitsaspekt. Während BMW diese Herausforderungen innerhalb der kontrollierten Umgebung seiner Produktionsstätten gemeistert hat, ist der Transfer dieser Technologie in andere Branchen alles andere als trivial. In der öffentlichen Wahrnehmung wiegen die Risiken oft schwerer als die Chancen. Was passiert, wenn ein autonomes Fahrzeug Fehlentscheidungen trifft? Wie lassen sich Unfälle vermeiden? Diese Fragen sind berechtigt, aber sie dürfen nicht dazu führen, dass Chancen un-

genutzt bleiben. Denn die Technologie ist weit mehr als ein Gimmick für die Automobilproduktion. Sie könnte in zahlreichen anderen Branchen disruptive Veränderungen herbeiführen und immense Vorteile bieten.

Verpasste Chancen: Autonomes Fahren in anderen Use-Cases

Während BMW ein Leuchtturmprojekt vorlegt, zeigt sich in anderen Bereichen ein deutlich konservativeres Bild. Viele potenzielle Anwendungsgebiete für autonomes Fahren bleiben ungenutzt – oft aus Angst vor rechtlichen und sicherheitstechnischen Herausforderungen. Doch genau hier liegen immense Möglichkeiten brach.

Autovermieter: Effizienz und Kundenerlebnis neu denken

Ein spannender Use-Case wären Autovermietungen. Der Prozess, ein Fahrzeug am Schalter abzugeben und anschließend sicher im Parkhaus zu positionieren, könnte vollständig autonom erfolgen. Kunden könnten ihre Fahrzeuge einfach an einem definierten Punkt abstellen, während die Autos sich eigenständig an ihre vorgesehenen Parkplätze navigieren. Das spart Zeit, reduziert das Risiko von Schäden durch Parkfehler und ermöglicht effizientere Auslastung der Parkflächen.

Betreiber großer Parkflächen: Intelligente Verkehrsflüsse

Auch Betreiber von Parkhäusern und großen Parkflächen könnten erheblich profitieren. Autonome Fahrzeuge könnten sich präzise und platzsparend positionieren, Verkehrsflüsse optimieren und Staus an Ein- und Ausfahrten reduzieren. Insbesondere an Flughäfen oder in Innenstädten mit hohem Verkehrsaufkommen wären solche Systeme ein Gamechanger – für die Betreiber, die Nutzer und die Umwelt.

Logistik und Industrie: Smarte Prozesse innerhalb und außerhalb der Hallen

Die Logistikbranche, die sich ohnehin stark automatisiert, könnte ebenfalls profitieren. Selbstfahrende Fahrzeuge könnten nicht nur auf geschlossenen Be-

triebsgeländen, sondern auch auf semiöffentlichen Zufahrtsstraßen für effizientere Abläufe sorgen. Dies gilt nicht nur für den Gütertransport, sondern auch für interne Materialflüsse in Fabriken oder Distributionszentren.

Rechtliche Hürden: Innovationsbremse oder Sicherheitsanker?

Doch warum kommen diese Anwendungsfelder nicht voran? Eine zentrale Herausforderung ist die fehlende rechtliche Grundlage. Während geschlossene Werkshallen wie bei BMW ein klar abgestecktes Feld bieten, ist der Einsatz autonomer Fahrzeuge in halböffentlichen oder öffentlichen Bereichen rechtlich noch weitgehend unklar. Einerseits ist Vorsicht geboten: Sicherheitsstandards müssen höchsten Ansprüchen genügen, bevor Menschenleben oder kritische Prozesse in die Hände der Technologie gelegt werden. Andererseits drohen durch zögerliche Regulierung massive Innovationschancen verloren zu gehen. Besonders in Deutschland, dem Land der Automobilindustrie, könnte dies langfristig den internationalen Wettbewerbsvorteil kosten.

Der Weg nach vorne

Die Lösung liegt nicht in der pauschalen Ablehnung oder unkritischen Akzeptanz der Technologie, sondern in einer pragmatischen, zukunftsorientierten Regulierung. Testfelder, klar definierte Einsatzbereiche und gezielte Förderprogramme könnten dazu beitragen, das Potenzial des autonomen Fahrens zu erschließen, ohne die Sicherheit zu gefährden. BMW hat vorgemacht, wie es gehen kann – jetzt müssen andere Branchen und die Politik nachziehen. Die Chancen, die autonomes Fahren bietet, reichen weit über die Automobilproduktion hinaus. Es liegt an uns, sie zu nutzen und die Technologie mit klugem Sicherheitsmanagement und innovativen Ansätzen in den Alltag zu integrieren. Denn eines ist klar: Die Zukunft fährt autonom – die Frage ist nur, wie schnell wir sie auf die Straße bringen.



MIT DEM FAHRRAD INS BÜRO: VODAFONE MACHT MOBILITÄT NACHHALTIGER

Mehr als nur ein Arbeitsweg: Vodafone setzt auf Fahrradfreundlichkeit

Vodafone treibt nicht nur die Umstellung auf Elektromobilität voran, sondern zeigt auch, dass nachhaltige Mobilität nicht immer einen Motor braucht. Für Mitarbeitende, die mit dem Fahrrad zur Arbeit kommen, hat der Telekommunikationsriese ein umfangreiches und durchdachtes Angebot geschaffen. Am Düsseldorfer Campus stehen dabei zahlreiche Services bereit, die den Umstieg vom Auto auf das Fahrrad erleichtern – ein Schritt, der nicht nur die Umwelt, sondern auch die Gesundheit der Mitarbeitenden fördert.

Leasingangebot für Fahrräder: Ein Erfolgskonzept

Vodafone bietet seinen Mitarbeitenden ein attraktives Fahrradleasing gegen Entgeltumwandlung an. Dieses Programm erfreut sich großer Beliebtheit: Aktuell sind über 3.000 Fahrräder durch das Leasingmodell „on the road“. Ob Citybike, Mountainbike oder E-Bike – das Angebot deckt eine breite Palette ab und ermöglicht es Mitarbeitenden, nachhaltig und bequem unterwegs zu sein.

Fahrradfreundliche Infrastruktur am Campus Düsseldorf

Am Vodafone Campus in Düsseldorf wurde ein Konzept umgesetzt, das weit über einfache Fahrradständer hinausgeht. Mitarbeitende, die mit dem Rad zur Arbeit kommen, profitieren von einer Vielzahl an Annehmlichkeiten:

- **Separater Raum für Fahrradfahrer:innen:** Ein geschützter Bereich speziell für Radfahrende.
- **164 Spinde mit elektronischen Schlössern und USB-C-Anschlüssen fürs Smartphone,** davon sind 64 Spinde zusätzlich mit 230V-Steckdosen ausgestattet, um Akkus von E-Bikes direkt vor Ort aufzuladen.
- **Duschkmöglichkeiten** stehen im hauseigenen Fitnessstudio zur Verfügung. In dem separaten Raum gibt es Spinde, eine Umkleidekabine, **Kleiderstangen und Wäscheständer**, um den Start in den Arbeitstag so angenehm wie möglich zu machen.
- **Fahrradreparaturstation:** Mit Werkzeugen und einer Luftpumpe ausgestattet, können kleinere Reparaturen direkt vor Ort durchgeführt werden.



- **Fahrradstellplätze:** Sowohl im Außenbereich als auch in der Tiefgarage stehen ausreichend sichere Abstellmöglichkeiten zur Verfügung.

Nachhaltigkeit im Fokus: Weniger CO₂ dank Fahrrad

Vodafone verfolgt mit diesen Maßnahmen ein klares Ziel: Die Mitarbeitenden sollen motiviert werden, das Auto stehen zu lassen und auf das Fahrrad umzusteigen. So trägt das Unternehmen aktiv zur Reduktion des CO₂-Ausstoßes bei. Die Fahrradinitiative ergänzt dabei das umfassende Mobilitätskonzept, das von Elektromobilität über Ladeinfrastruktur bis hin zur Förderung alternativer Verkehrsmittel reicht.

„Ein tolles Konzept, das nicht nur die Umwelt entlastet, sondern auch den Teamgeist und die Gesundheit stärkt“, heißt es vonseiten der Mitarbeitenden.

Ein Vorbild für andere Unternehmen?

Das umfassende Angebot am Düsseldorfer Campus zeigt, dass Nachhaltigkeit nicht an der Unternehmensflotte enden muss. Mit seinem Fahrradkonzept schafft Vodafone eine attraktive Alternative, die den modernen Ansprüchen an Mobilität und Umweltschutz gerecht wird. Andere Unternehmen könnten sich an diesem Beispiel orientieren und ihren Mitarbeitenden ähnliche Möglichkeiten bieten, um den Weg zur Arbeit nachhaltiger zu gestalten.

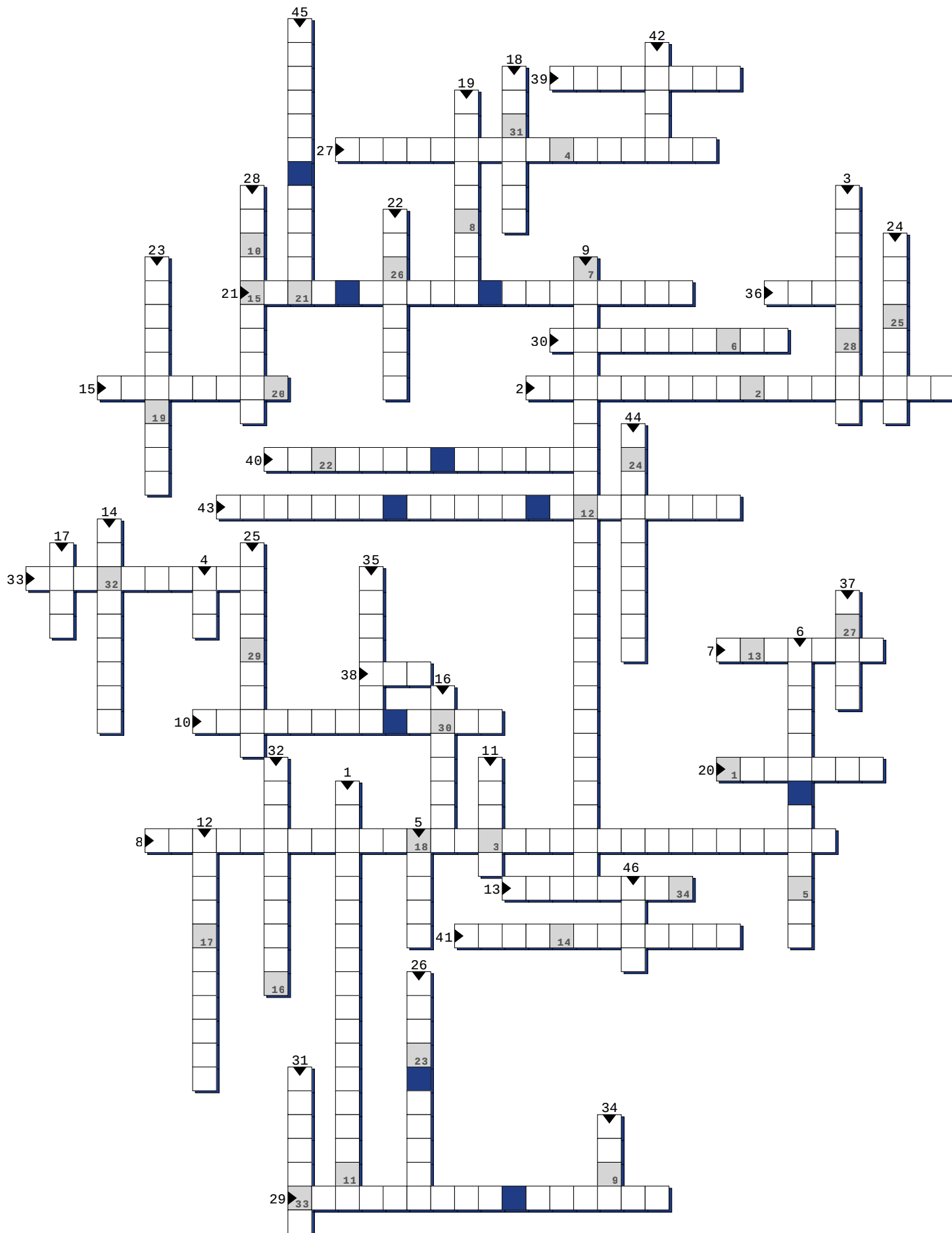
Vodafone beweist damit erneut, dass Mobilität und Klimaschutz Hand in Hand gehen können – sei es mit vier oder zwei Rädern.



Fotos: Vodafone GmbH



KREUZWORTRÄTSEL GEWINNSPIEL



Lösungssatz:

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 ?



1. Organisation und Optimierung der verfügbaren Parkflächen für Mitarbeiter und Besucher
2. Verwaltung und Optimierung der Fahrzeugflotte eines Unternehmens
3. Plattform zur Vernetzung in der Mobilität
4. Tankkarte
5. Elektro-Modell von Skoda
6. Flottenbeschrifter aus Schwäbisch Hall
7. Alternative zum Kauf eines Fahrzeugs
8. Was bedeutet UVV
9. Was bedeutet THG-Quote
10. Autohersteller aus Stuttgart
11. Chinesischer Autohersteller
12. Testfahrtveranstaltung nach dem Flottentag
13. Fachmagazin für betriebliche Mobilität
14. Marktforschungs-Unternehmen in der Flottenbranche
15. Schadenmanagement-Anbieter aus Hamburg
16. Automarke mit Löwe im Logo
17. Marke mit 4 Ringen
18. Koreanische Automarke
19. Fahrzeugmodell von INEOS
20. Kleine Ladestation für Zuhause
21. Wofür steht HPC
22. Plattform für Fahrzeugüberführung
23. Werkstattkette
24. Telematik-Anbieter
25. Compound-Betreiber
26. Italienische Automarke
27. Autofahrt mit mehreren Personen
28. Gemeinsame Nutzung von Autos durch mehrere Personen gegen Gebühr
29. Fahrzeuge steuern sich selbst ohne menschliches Eingreifen
30. Autohersteller aus Japan
31. Infotainment-Anwendung von Apple
32. Mehrmarken-Konzern
33. Integration verschiedener Verkehrsmittel in einer Reise
34. Anbieter für Fahrtenvermittlung per App
35. Grüner Fernbus
36. Führender Anbieter bei der Herstellung von Batterien für Elektroautos
37. Modellreihe für Elektrofahrzeuge von Hyundai
38. Weltmarktführer für Elektroautos
39. Hersteller des Modells LYRIQ
40. Mutterkonzern von Cadillac
41. Getränkehandel mit Lieferdienst
42. Hersteller von Fahrzeugeinrichtung
43. Hauptenergiespeicher in Elektrofahrzeugen
44. Event im Oktober
45. Caterer des Flottentag
46. #THGQuotenQueen

**Rätsel lösen, eintragen
& gewinnen**



[www.mobilitree.net/
gewinnspiel-fleetmag/](http://www.mobilitree.net/gewinnspiel-fleetmag/)

*Teilnahmebedingungen siehe www.mobilitree.net/gewinnspiel-fleetmag/

SAVE THE DATE FLOTTENTAG 2025

ERLEBT UND ERZÄHLT



SIGNAL FLOTTENTAG Networking in Fleet und Mobility



FLOTTENTAG

Erweitern Sie Ihr berufliches Netzwerk in entspannter Atmosphäre. Bei einer der größten Tagesveranstaltungen für die betriebliche Mobilität kommen über 500 Entscheidungsträger für den direkten Austausch zusammen.

09.
Oktober
2025

Schwäbisch Hall



mobiliTree FLOTTENTEST Dynamische Testfahrten Neuer Fahrzeugmodelle



mobiliTree
FLOTTENTEST

Erleben Sie in einem kompakten Direktvergleich die aktuellen Modelle der Autohersteller. Schlüssel holen, einsteigen, losfahren – Unkompliziert und effizient die neuesten Fahrzeuge kennenlernen.

10.
Oktober
2025

Schwäbisch Hall

Jetzt anmelden:
Flottentag.de



“Der Flottentag ist für mich persönlich einer der wichtigsten Tage im Jahr. Die Veranstaltung bietet eine hervorragende Gelegenheit, zu networken, alte Bekannte zu treffen und sich auszutauschen. Es entstehen spannende und dynamische Gespräche, bei denen man viele wertvolle Informationen mitnimmt. Es ist für mich sehr wichtig, hier zu sein, und ich freue mich jedes Jahr aufs Neue, an diesem tollen Event teilzunehmen.”

– Corina Lehnert,
Fleet & Learning Manager



“Letztes Jahr war ich schon sehr begeistert, weil das Netzwerk hier wirklich sehr gut funktioniert. Das fängt schon an, dass die Hürden nicht so hoch sind und man sich hier duzt. Man ist enger zusammen. Die Aussteller sind sehr interessant. Man lernt sehr viele neue Dinge kennen hier. Also ich kann nur sagen: Top!”

– Marc-Joe Wenger,
Fuhrparkverantwortlicher Wacker Neuson



“Ich bin bereits zum achten Mal auf dem SIGNAL Flottentag. Dieser hat sich in der Zeit noch enorm weiterentwickelt und kann ich nur sagen: Für die, die noch nicht hier waren, ist es eine Pflichtveranstaltung, sowohl für die Aussteller als auch für die Besucher.”

– Theo Hermann,
HFMC Fleet & Mobility Consulting



“Der Flottentag ist seit Jahren ein Muss-Event in meinem Kalender. Networking auf höchstem Niveau mit ausschließlich kompetenten Ansprechpartnern. Hier ist jeder vom Fach und weiß wovon er redet.”

– Christian Maily,
Leiter Logistik bei Carl Götz GmbH



Jetzt Aftermovie anschauen und
weitere Eindrücke sammeln:

<https://www.youtube.com/watch?v=VQbRwlvqe4>



“Das ist eine tolle Atmosphäre. Die Fuhrparkleiter sind sehr nah an uns Herstellern dran. Man hat ein tolles Netzwerk, viele Kontakte, die man auch trifft und von daher ist es immer wieder ein Spaß, hier in Schwäbisch Hall zu sein und zusammen hier am Flottentag teilnehmen zu können.”

– Björn Brandner,
smart Germany GmbH



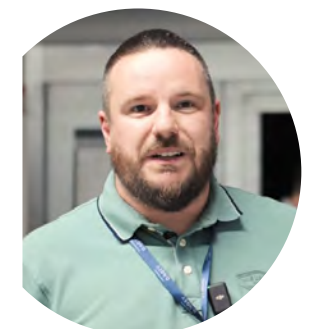
“Die interessantesten Impulse an der Veranstaltung waren tatsächlich die Vernetzungen mit anderen Flottenmanagern.”

– Torsten Rauscher,
Fuhrparkverantwortlicher bravobike GmbH



“Wir sind jetzt das neunte Jahr dabei und der Flottentag ist für Allane jedes Jahr eine absolute must-be Veranstaltung. Wir freuen uns immer wieder auf neue und alte Kontakte hier.”

– Manuel Füßl,
Allane Mobility Group



“Der SIGNAL Flottentag ist eine großartige Chance, sich mit sowohl Fuhrparkmanagern als auch mit anderen Mitgliedern der Branche zu vernetzen.”

– Sebastian Steinbach,
Polestar Automotive Germany

RÜCKBLICK: 12.FLOTTENTAG 2024

Zum 12. Mal fand die große Tagesveranstaltung für die betriebliche Mobilität mit voller Begeisterung in Schwäbisch Hall statt. Signal Design begrüßte beim Flottentag über 500 Besucher und bot exzellente Networkingmöglichkeiten mit einem ausgewogenen Portfolio unterschiedlicher Anbieter der Mobilitätsbranche.

Podiumsdiskussion über die Transformation im Fuhrpark

Nach einem Brezelfrühstück und der kurzen Begrüßung begann der Tag mit einer ersten Networking-Runde. Dort konnten sich Aussteller und Besucher in lockerer Atmosphäre austauschen. Anschließend folgte eine spannende Diskussionsrunde mit Levent Simal, COO der Dataforce GmbH, Jochen Pfeiffer, Leiter des Fleetmanagements bei der WMF GmbH, und Ralf Weichselbaum, Vertriebsleiter der AUDI AG

Im Mittelpunkt der Diskussion stand das Thema „Trends und Fakten: Transformation im Fuhrpark“. Die Experten beleuchteten die aktuellen Entwicklungen und Herausforderungen der betrieblichen Mobilität. Dabei wurden unter anderem die Auswirkungen der Elektrifizierung von Fuhrparks, die zunehmende Bedeutung von Nachhaltigkeit und Digitalisierung sowie die Veränderungen in der Fahrzeugbeschaffung und -nutzung thematisiert. Die Gesprächsteilnehmer teilten wertvolle Einblicke in ihre Erfahrungen und diskutierten, wie Unternehmen ihren Fuhrpark zukunftssicher gestalten können.

Promi-Talk mit Florian König und Christian Danner

Um die Mittagszeit wurde der Business Lunch eingeleitet. Sternekoch Hansi Reber vom Restaurant Reber's Pflug verwöhnte die Gäste mit exzellenten Leckereien. Nach dieser kulinarischen Stärkung folgte ein weiterer Höhepunkt der Veranstaltung: der Promi-Talk mit dem Moderator Florian König und dem ehemaligen Rennfahrer Christian Danner.



Im Gespräch standen die Formel 1 und die weitreichende Transformation der Mobilität im Fokus. Danner teilte spannende Einblicke aus seiner Zeit als Rennfahrer und es wurde diskutiert, wie sich die Mobilität von der Rennstrecke bis hin zur urbanen Mobilität der Zukunft entwickelt hat.

Abgerundet wurde der Talk mit einer Autogrammstunde, bei der viele Besucher die Gelegenheit nutzten, sich ein Selfie mit den prominenten Gästen zu sichern.

Abendprogramm mit Comedian Oliver Gimber & DJ

Oliver Gimber, besser bekannt als "Witz vom Olli", ist ein erfolgreicher Comedian und Internetphänomen aus Pforzheim. Dieser sorgte am Abend für beste Unterhaltung und brachte das Publikum mit seinem humorvollen Programm zum Lachen. Nach der Show ging es nahtlos mit einer ausgelassenen After-Party weiter, bei der ein DJ für die richtige Stimmung sorgte und die Gäste bis spät in die Nacht zum Tanzen brachte. Dazu wurden Wein und Cocktails angeboten, was die lockere Atmosphäre abrundete. So fand der Tag einen schwungvollen und stimmungsvollen Ausklang.



After-Movie und Rückblick anschauen

RÜCKBLICK: FLOTTENTEST 2024

mobiliTree Flottentest:

Entscheider erleben Mobilität neu

Die Mobilitätsbranche steht vor enormen Herausforderungen: von der Elektrifizierung bis zur Alltagstauglichkeit neuer Modelle. In diesem Kontext ist der **mobiliTree Flottentest** ein unverzichtbarer Treffpunkt für Entscheider. Am 11. Oktober 2024 bot die Veranstaltung in Schwäbisch Hall mit 42 Fahrzeugmodellen und 227 Testfahrten einen kompakten, aber intensiven Überblick über die aktuellen Entwicklungen.

Teilnehmerrekord und geballte Kompetenz

Mit 76 Teilnehmern aus Fuhrpark- und Mobilitätsmanagement waren die Entscheider hochkarätig besetzt. Gemeinsam repräsentierten sie eine beeindruckende Flottengröße von über 68.000 Fahrzeugen. Die Möglichkeit, 42 Modelle führender Hersteller an einem Tag zu testen, machte den mobiliTree Flottentest zu einer einzigartigen Plattform, die ihresgleichen sucht.

„Einsteigen, losfahren“: Die Testbedingungen

Das Konzept des Flottentests ist denkbar einfach und wirkungsvoll: In einem lockeren Rahmen können die Teilnehmer Fahrzeuge ausprobieren. Vom Audi S5 Avant bis zum XPENG G9 Performance deckte das Angebot eine breite Palette ab. Egal ob Elektro, Hybrid oder Verbrenner – hier war für jede Anforderung etwas dabei.

Die Gesamtzeit der Testfahrten summierte sich auf über 23 Stunden, was die intensive Nutzung der Modelle unterstreicht. Dabei wurden Alltagsszenarien ebenso getestet wie spezifische Anforderungen an Leistung und Komfort.

Die Vielfalt der Fahrzeugpalette

Der Flottentest umfasste Modelle von 22 Marken. Darunter waren elektrische Modelle wie der **BYD SEAL Excellence AWD** und zukunftsweisende Fahrzeuge wie der **Lucid Air Grand Touring**. Klassische Limousinen und SUVs wie der **Ford Explorer** oder der **Hyundai Santa Fe** zeigten, dass Verbren-



nungsmotoren weiterhin eine Rolle spielen. Besonders gefragt waren innovative Lösungen wie der **IN-EOS Grenadier Quartermaster**, ein robuster Pick-up, der abseits befestigter Straßen überzeugen konnte.

Effizienz und Innovation im Blick

Die Veranstaltung bot nicht nur Testfahrten, sondern auch eine Gelegenheit für intensives Networking. Die Teilnehmer konnten sich über Trends austauschen und Einblicke in zukünftige Entwicklungen gewinnen. Hersteller wie **Polestar** und **Genesis** beeindruckten mit hochmodernen Fahrzeugen, während etablierte Marken wie **Skoda** und **Ford** auf bewährte Qualität setzten.

Ein Highlight war die Integration von **smarten Technologien**, die in Modellen wie dem **smart #3 Premium** oder dem **XPENG G6** neue Maßstäbe in Sachen Connectivity setzten.

Warum der mobiliTree Flottentest unverzichtbar ist

Der Flottentest bietet Fuhrparkverantwortlichen eine schnelle und effektive Möglichkeit, Entscheidungen auf solider Basis zu treffen. Durch die direkte Vergleichbarkeit der Modelle und den persönlichen Eindruck lassen sich fundierte Entscheidungen für zukünftige Investitionen treffen.

Save the date: mobiliTree Flottentest am 10.10.2025

Aufgrund der starken Nachfrage und des großen Erfolgs wird es 2025 eine Wiederholung des Events geben. Erneut wird am Folgetag des SIGNAL Design Flottentag in Schwäbisch Hall eine große Auswahl aktueller Fahrzeugmodelle für dynamische Testfahrten zur Verfügung stehen.

Die Anmeldung für Flottentag (09.10.2025) und den Flottentest (10.10.2025) ist unter www.flottentag.de möglich.



AUTO-ABO		
	Fuhrwerk Plus GmbH	Thomas-Mann-Str. 16-20 90471 Nürnberg fuhrwerk.plus
	MHC Mobility GmbH	An der Autobahn 12 - 16 27404 Gyhum / Bockel mhcmobility.de
	ViveLaCar GmbH	Zettachring 2 70567 Stuttgart vivelacar.com
AUTOGLAS		
	junited AUTOGLAS Deutschland GmbH	Rudolf-Amelunxen-Str. 51 50939 Köln junited-autoglas.de
AUTOHANDEL		
	asw.AUTOMOBILE GmbH & Co. KG	Heilbronner Straße 69 74172 Neckarsulm asw-automobile.de
	Auto Center Nord GmbH	Carl-Hamel-Str. 4 09116 Chemnitz autocenter-chemnitz.de
	AUTO1.com GmbH	Bergmannstraße 72 10961 Berlin auto1.com
	AVAG Holding SE	Robert-Bosch-Straße 7 86167 Augsburg avag.eu
	Graf Hardenberg Fuhrparkmanagement GmbH	Gottesauer Straße 6 76131 Karlsruhe grafhardenberg.de
	Hahn Automobile GmbH + Co. KG	Ringstraße 12 - 18 70736 Fellbach hahn-fleet.de
	Koch Mobile GmbH	Aschenhausweg 5 74523 Schwäbisch Hall koch-autogruppe.de
	Schwabengarage GmbH	Cannstatter Str. 46 70190 Stuttgart emilfrey.de
	Senger Management GmbH	Oldenburger Straße 1-11 48429 Rheine senger-fleet.de

AUTOHANDEL		
	VGRD Fleet	Wangener Str. 66 70188 Stuttgart stuttgart.fleet-mobility.de
	Autohaus am Prinziert Verkaufs GmbH & Co KG	Heidelberger Straße 55 - 61 64285 Darmstadt prinziert.de
AUTOHERSTELLER		
	Audi AG	Auto-Union-Str. 1 85057 Ingolstadt audi.de
	BYD Automotive GmbH	Albert-Dulk-Str. 9 70327 Stuttgart byd.com
	Ford-Werke GmbH Kundenzentrum	Henry-Ford-Str. 1 50735 Köln ford.de
	General Motors Germany GmbH	Eschersheimer Landstraße 14 60322 Frankfurt am Main cadillaceurope.com
	Genesis Motor Europe GmbH	Kaiserleipromenade 5 63067 Offenbach am Main genesis.com
	Hyundai Motor Deutschland GmbH	Kaiserleipromenade 5 63067 Offenbach am Main hyundai.com
	INEOS Automotive	Jakob-Degen-Straße 3 71034 Böblingen ineosgrenadier.com
	Kia Deutschland GmbH	Theodor-Heuss-Allee 11 60486 Frankfurt am Main kia.com
	Lotus Cars Europe B.V.	Johan Huizingalaan 400a 1066 JS Amsterdam lotuscars.com
	Lucid Germany GmbH	Frankfurter Ring 95 80807 München lucidmotors.com
	Maxomotive Deutschland GmbH	Ferdinand-Porsche-Str. 1 51149 Köln maxus.de

AUTOHERSTELLER		
	MMD Automobile GmbH	Emil-Frey-Straße 2 61169 Friedberg (Hessen) mitsubishi-motors.de
	NIO Deutschland GmbH	Seeholzenstraße 12 82166 Gräfelfing nio.com
	Nissan Deutschland GmbH	Kronenweg 38 50389 Wesseling nissan.de
	O! Automobile GmbH	Emil-Frey-Straße 2 61169 Friedberg (Hessen) gwm-motor.de
	ISUZU Sales Deutschland GmbH	Schieferstein 11a 65439 Flörsheim isuzu-sales.de
	Polestar Automotive Germany GmbH	Erfstraße 15 50672 Köln polestar.com
	SAIC Motor Deutschland GmbH	Marcel-Breuer-Straße 4 80807 München mgmotor.de
	SEAT Deutschland GmbH	Max-Planck-Str. 3-5 64331 Weiterstadt cupraofficial.de
	Škoda Auto Deutschland GmbH	Max-Planck-Straße 3-5 64331 Weiterstadt skoda-auto.de
	smart Europe GmbH	Esslinger Str. 7 70771 Leinfelden-Echterdingen de.smart.com
	XPeng Motors (Germany) GmbH	Frankfurter Ring 81 80807 München xpeng.com
	Zeekr EU B.V.	Magellan-Alee 4 65479 Raunheim zeekr.eu/de-de
AUTOVERMIETUNG		
	BMW Fleet GmbH	Lilienthalallee 26 80939 München bmw-rent.de

AUTOVERMIETUNG		
	Enterprise Autovermietung Deutschland B.V. & Co.KG	Mergenthaler Allee 42 65760 Eschborn enterprise.de
	EMobG Services Germany GmbH	Anckelmannsplatz 1 20537 Hamburg europcar.de
	STAR CAR GmbH Kraftfahrzeugvermietung	Süderstraße 282 20537 Hamburg starcar.de
BERATUNG		
	Alexander Schuh GmbH	Pfingstweidstraße 1 61381 Friedrichsdorf alexander-schuh.com
	belmoto GmbH	Kapstadtring 7 22297 Hamburg belmoto.de
	Mobinck Germany GmbH	Raiffeisenallee 5 82041 Oberhaching mobinck.de
	Seitz Management Services GmbH	Eifelstraße 2 93161 Sinzing semase.de
BESCHRIFTUNG		
 FLOTTEN BESCHRIFTER.DE	Flottenbeschrifter.de	Max-Planck-Straße 3-5 74523 Schwäbisch Hall flottenbeschrifter.de
CARSHARING		
	book-n-drive mobilitätssysteme GmbH	Rudolf-Diesel-Straße 5 65719 Hofheim am Taunus book-n-drive.de
	mikar GmbH & Co. KG	Pankofen Moosstraße 3 94447 Plattling mikar.de
COMPOUND BETREIBER		
	VANOVATE GmbH	Thüringer Straße 29 37269 Eschwege fleetparq.com
CONNECTED CARS		
	Powerfleet GmbH	Am Seestern 4 40547 Düsseldorf powerfleet.com

CUSTOMER SERVICE		
	Mobility-Ads GmbH	Stresemannstraße 23 10963 Berlin mobility-ads.de
ELEKTROMOBILITÄT		
	e-mobilio GmbH	Gisela-Stein-Str. 21 81671 München e-mobilio.de
	EnBW Ostwürttemberg DonauRies Aktiengesellschaft	Unterer Brühl 2 73479 Ellwangen (Jagst) emobility.odr.de
	FEGA & Schmitt Elektrogroßhandel GmbH	Rettstraße 5 91522 Ansbach fega-schmitt.de
	The Mobility House GmbH	St. -Cajetan-Str. 43 81669 München mobilityhouse.com
FAHRZEUGEINRICHTUNG		
	ALUCA GmbH	Westring 1 74538 Rosengarten aluca-world.com
	Sortimo International GmbH	Dreilindenstraße 5 86441 Zusmarshausen mysortimo.de
	PlugVan GmbH	Friedrich-Rumpf-Str. 18 14641 Wustermark plugvan.com
FAHRZEUGLOGISTIK		
	driiveme	183 Avenue Achille Peretti 92200 Neuilly-sur-Seine de.driiveme.com
	CLV Car Logistic Ventures GmbH	Frankenstraße 29 20097 Hamburg easy-cartransport.com
	ONLOGIST GmbH	Frankenstraße 29 20097 Hamburg onlogist.com
	Target Mobility GmbH	Eiderstedter Weg 5b 14129 Berlin mobility.movacar.de

FAHRZEUGLOGISTIK		
	TransportingWheels GmbH	Christophstraße 15 50670 Köln transportingwheels.com
	vemove GmbH	Heltorfer Straße 14 40472 Düsseldorf-Stadtbezirk 6 vemove.de
FAHRZEUGORTUNG		
	Linqo GmbH	Wittenbergplatz 1 10789 Berlin linqo.de
FÜHRERSCHEINKONTROLLE		
	DriversCheck GmbH	Lichtstraße 43i 50825 Köln drivers-check.de
	fleet innovation GmbH	Königsberger Str. 1 40231 Düsseldorf fleet-id.de
	Fleet-Hub GmbH	Dr.-Gustav-Adolph-Straße 2 82049 Pullach im Isartal fleethub.de
	LapID Service GmbH	Untere Industriestraße 20 57250 Netphen lapid.de
FUHRPARKMANAGEMENT		
	Car Professional Fuhrparkmanagement und Beratungsges. mbH & Co. KG	Fuhlsbüttler Straße 437 22309 Hamburg carprofessional.de
	Centthree Advanced Mobility GmbH	Große Elbstraße 145e 22767 Hamburg ronya.de
	fhg Fuhrparkmanagement- gesellschaft mbH	Geschwister-Scholl-Straße 22 72160 Horb am Neckar fhg-fuhrpark.com
	Fleet-Hub GmbH	Dr.-Gustav-Adolph-Str. 2 82049 Pullach i. Isartal fleethub.de
	Holman GmbH	Liebknechtstraße 33 70565 Stuttgart holman.com

FUHRPARKMANAGEMENT

	Shiftmove GmbH	Warschauer Straße 57 10243 Berlin shiftmove.com
	Tim von Loh GmbH	Holzweg 21 32257 Bünde timvonloh.de
	TraXall Germany powered by HLA Fleet Services GmbH	Keltenring 15 82041 Oberhaching b. München traxall.de
	Emil Frey Fleet	Cannstatter Strasse 46 70190 Stuttgart emilfrey.de

LADEINFRASTRUKTUR

	Digital Charging Solutions GmbH	Rosenstraße 18-19 10178 Berlin chargenowforbusiness.com
	EnBW Energie Baden-Württemberg AG	Durlacher Allee 93 76131 Karlsruhe enbw.com
	LichtBlick SE	Klostertor 1 20097 Hamburg lichtblick.de
	MAHLE chargeBIG GmbH	Pragstraße 26-46 70376 Stuttgart chargebig.com
	Mer Germany GmbH	Taunusstraße 23 80807 München de.mer.eco
	Service4Charger GmbH	Volkmarstraße 18 12099 Berlin 4charger.com

LEASING

	akf servicelease GmbH	Am Diek 50 42277 Wuppertal akf-servicelease.de
	ALD AutoLeasing D GmbH	Nedderfeld 95 22529 Hamburg aldautomotive.de
	Allane Mobility Consulting GmbH	Dr. Carl von Linde Straße 2 82049 Pullach im Isartal allane-mobility-consulting.de

LEASING

	Allane SE	Dr. Carl von Linde Straße 2 82049 Pullach im Isartal allane.de
	Arval Deutschland GmbH	Bajuwarenring 5 82041 Oberhaching arval.de
	Athlon Germany GmbH	Am Seestern 24 40547 Düsseldorf athlon.com
	Deutsche Leasing AG	Frölingstraße 15-31 61352 Bad Homburg v. d. Höhe deutsche-leasing.com
	Mobility Concept GmbH	Grünwalder Weg 34 82041 Oberhaching mobility-concept.de
	Raiffeisen-IMPULS Fuhrpark- management GmbH & Co. KG	Johann-Sebastian-Bach-Straße 36 85591 Vaterstetten ril-fuhrpark.de
	Volkswagen Bank GmbH	Gifhorner Straße 57 38112 Braunschweig vwfs.de

MARKTFORSCHUNG

	Dataforce Verlagsgesellschaft für Business Informationen mbH	Hamburger Allee 14 60486 Frankfurt am Main dataforce.de
---	--	---

MEDIEN

	Fidato GmbH	Wienenweg 16 41844 Wegberg flottetermine.de
---	-------------	---

MOBITÄTSBUDGET

	MOBIKO GmbH	Zielstattstraße 19 81379 München mobiko.net
---	-------------	---

ÖPNV

	SENOTY connect GmbH	Werner-von-Siemens-Str. 6 Gebäude 09a DZ, S 86159 Augsburg veidle.de
---	---------------------	--

RAHMENVERTRÄGE

	DG Nexolution Mobility GmbH	Leipziger Straße 35 65191 Wiesbaden dgx-mobility.de
---	--------------------------------	---

REIFEN		
	A.T.U Auto-Teile-Unger GmbH & Co. KG	Dr.-Kilian-Straße 11 92637 Weiden i.d.OPf atu-flottenloesungen.de
	Driver Handelssysteme GmbH	Höchster Straße 48-60 64747 Breuberg driver-fleet-solution.de
	EUROMASTER GmbH	Theodor-Heuss-Anlage 12 68165 Mannheim euromaster.de
	Global Automotive Service GmbH	Ruhrallee 311 45136 Essen global-automotive-service.com
REMARKETING		
	Auktion & Markt AG	Klarenthaler Straße 83 65197 Wiesbaden autobid.de
	Copart Deutschland GmbH	Am Seestern 24 40547 Düsseldorf copart.de
	Cox Automotive Remarketing GmbH	Bubenheimer Bann 11 56070 Koblenz manheim-express.eu
	Hubmotion GmbH	Berlinerstraße 53 71229 Leonberg hubmotion.eu
	SLL Automotive Group GmbH	BASE Blütenstraße 15 80799 München 2trde.com
SACHVERSTÄNDIGER		
	Matthias Kiwitt MK Automotive Consulting	Steinweg 18 63225 Langen mkgutachten.com
	TÜV NORD AG	Am TÜV 1 30519 Hannover tuev-nord.de
	TÜV SÜD AG	Westendstraße 199 80686 München tuvsud.com

SCHADENMANAGEMENT		
	Auto Fleet Control GmbH	Valentinskamp 70 20355 Hamburg autofleetcontrol.de
	carento GmbH	An der Alten Ziegelei 2d 66538 Neunkirchen carento-gruppe.de
	claimini GmbH	Raboisen 38 20095 Hamburg claimini.com
	ControlExpert GmbH	Marie-Curie-Straße 3 40764 Langenfeld controlexpert.com
	DRS Hagelschaden GmbH	Am Sandtorkai 58, Gebäude 44 20457 Hamburg drs-group.com
	EUROGARANT AutoService AG	Grüner Weg 12 61169 Friedberg eurogarant-ag.de
	Fixico International B.V.	Weteringschans 85 E 1017 RZ Amsterdam fixico.de
	Innovation Group Germany GmbH	Rotebühlstraße 121 70178 Stuttgart innovation.group
	myschaden24 by intertaxexpert Gutachten- management GmbH	Zur Reege 5 27404 Zeven myschaden24.com
	Motum by RepairFix GmbH	Hafenweg 16 48155 Münster motum.eu
SOFTWARE		
	AZOWO GmbH	Wolfentalstraße 29 88400 Biberach an der Riß azowo.com
	Geotab GmbH	Kaiserstraße 100 52134 Herzogenrath geotab.com
	KEMAS GMBH	Wüstenbrander Straße 9 09353 Oberlungwitz kemas.de

TANK- UND LADEKARTEN

	Aral	Wittener Str. 45 44789 Bochum www.aral.de/fleet
	DKV EURO SERVICE GmbH + Co. KG	Balcke-Dürr-Allee 3 40882 Ratingen dkv-mobility.com
	FLEETCOR Deutschland GmbH	Frankenstraße 150c 90461 Nürnberg fleetcor.eu
	UNION TANK Eckstein GmbH & Co. KG	Heinrich-Eckstein-Straße 1 63801 Kleinostheim/Main web.uta.com

TELEMATIK

	Webfleet Solutions Sales B.V.	Inselstraße 22 04103 Leipzig webfleet.com
---	--------------------------------------	---

THG-QUOTE

	carbonify GmbH	Lochamer Schlag 11A 82166 Gräfelfing carbonify.de
	E Bonus GmbH	Krehlstraße 116 70565 Stuttgart e-bonus.de
	Ecoturn GmbH	Ludwig-Ganghofer-Straße 1 82031 Grünwald ecoturn.de
	EMOVY GmbH	Durlacher Str. 23 76275 Ettlingen emovy.de
	mint future GmbH	Marie-Curie-Straße 3 49076 Osnabrück wirkaufendeinethg.de

VERBAND

	Bundesverband der Partnerwerkstätten e.V.	Buckesfelder Str. 101 58509 Lüdenschein bvdp.info
	Bundesverband Güterkraftverkehr Logistik und Entsorgung (BGL) e.V.	Breitenbachstraße 1 60487 Frankfurt am Main bgl-ev.de

VERBAND

	Bundesverband THG Quote e.V.	Pariser Platz 6a 10117 Berlin b-thg.de
---	-------------------------------------	--

VERSICHERUNG

	Howden Deutschland AG	Mies-van-der-Rohe-Straße 6 80807 München howdengroup.com
	Württembergische Versicherung AG Markus Boßler	Marktstraße 16 74635 Kupferzell wuerttembergische.de

ZULASSUNGSDIENST

	PS Team GmbH	Am Klingenweg 6 65396 Walluf ps-team.com
---	---------------------	--

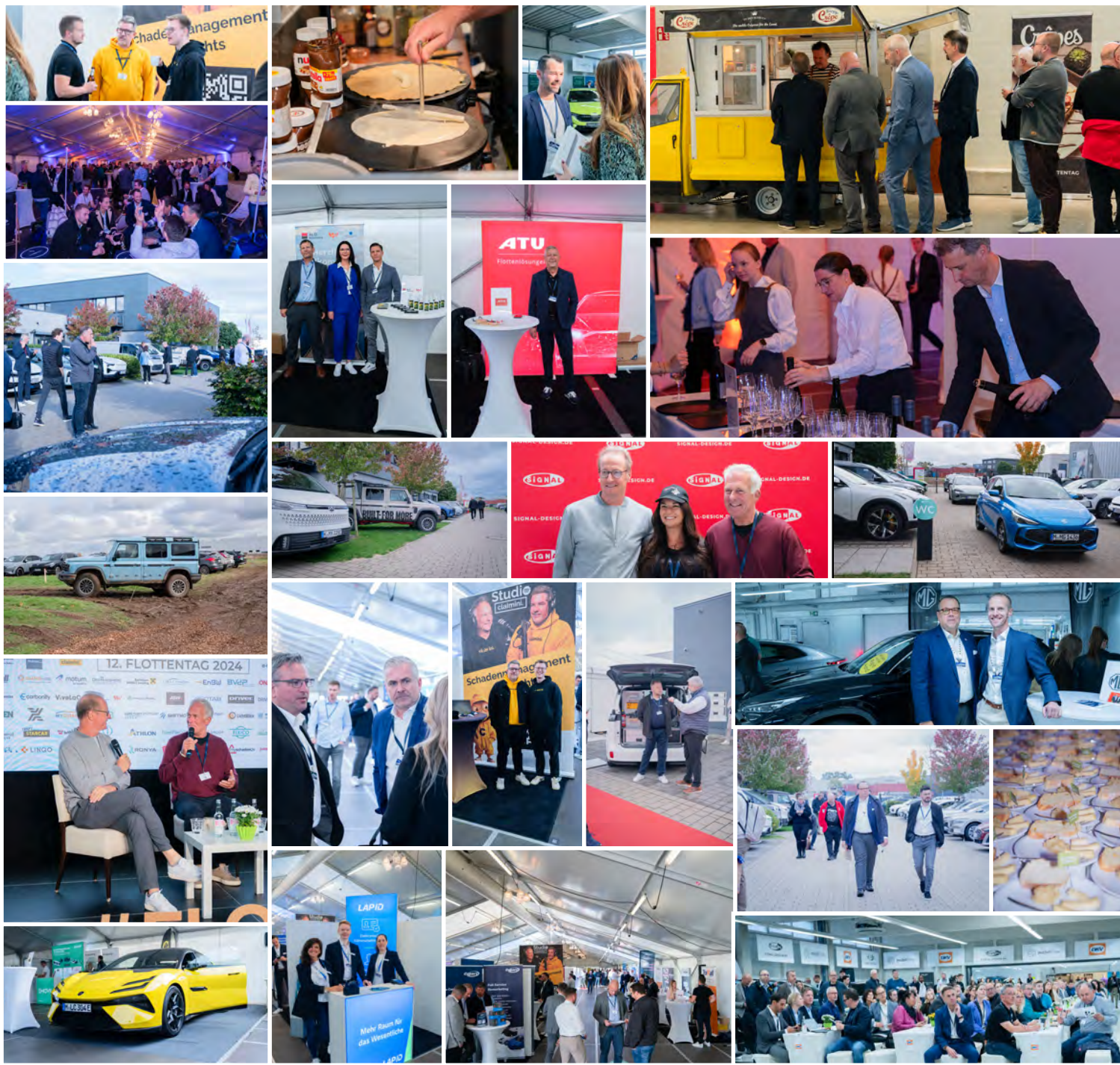


Entdecke, gestalte und bestelle über 1.600 ausgewählte Werbeprodukte im SIGNALSHOP



Jetzt auf signalshop.de 15% sparen mit dem Code: **Fleetmag#5**

EINDRÜCKE FLOTTENTAG 2024



FLEETMAG – IHRE CHANCE, DABEI ZU SEIN!

Sie haben Fragen zum FLEETMAG, wollen in der nächsten Ausgabe auch mit Ihrer Stimme oder Anzeige vertreten sein oder sich ein FLEETMAG Exemplar sichern?



Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

Das erste große Flottenevent des Jahres 2026!

Flotte!
Der Branchentreff

SAVE THE DATE „Flotte! Der Branchentreff“ am 25.+26. März 2026 in der Messe Düsseldorf



Das erwartet Sie:*

- rund 330 Aussteller auf mehr als 23.000 m²
- über 80 Vorträge
- rund 20 Workshops
- Roundtables
- Expertentreffs

Ganztägig Catering + Netzwerk-Abend inklusive!

Jetzt vormerken!



*(Schätzung 2025)

Jetzt informieren und mit dabei sein!
derbranchentreff.de



In Kooperation
mit

DATAFORCE

Bundesverband
**Betriebliche
Mobilität**

KEP
Wirtschaftsdienst GmbH

BUNDESVERBAND DEUTSCHER
LEASING-UNTERNEHMEN



Flottentermine.de
Termine und Neuzulassung rund um den Fuhrpark

Medienpartner

FIRMENAUTO
KLEINUNTERNEHMEN • FLOTTE MANAGEMENT • FIRMENWAGEN

DMB
DAUSTRUPPER
KONZERN-STRATEGIE
GMBH

BEM
Bundesverband
eMobilität

**MOBILITÄTS
PARTNERSCHAFT
DÜSSELDORF**

bcs
Bundesverband Carsharing

FMFE
FLEET AND MOBILITY MANAGEMENT
FEDERATION EUROPE

MESSEN.DE

**ITS
GERMANY**

KOMMUNAL

**MEDIA
PLANET**