



mobiliTree



FLEETMAG

Ausgabe 4, Stück 5,80 €

FLEETMAG

DAS CORPORATE MOBILITY MAGAZIN.



**KÜNSTLICHE INTELLIGENZ
IM FUHRPARK**



TESTBERICHT KIA EV9

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

Suche

Finden

BRANCHENVERZEICHNIS

MITSUBISHI COLT: FLOTTENFAHRZEUG MIT TRADITION UND ZUKUNFT

Ein verlässlicher Partner für den Alltag

Im Herbst 2023 ist der Mitsubishi COLT mit seiner siebten europäischen Generation auf den deutschen Markt zurückgekehrt und ergänzt die Mitsubishi Modellpalette im wichtigen B-Segment. Profitieren kann der Mitsubishi COLT von den guten Erfahrungen, die Kunden mit den Vorgängermodellen des Kleinwagens gemacht haben. Der neue COLT ist der ideale Allround-Begleiter für die Stadt und die fortschrittliche Lösung für alle individuellen Mobilitätsbedürfnisse. Er bietet ein modernes Design, effiziente Antriebe – darunter eine Vollhybridversion – neueste Technologien und Individualisierungsmöglichkeiten. Aufgrund seines hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnisses ist der COLT sowohl für Privatkunden als auch gerade für Flottenbetreiber eine attraktive Wahl.

Design und Ausstattung: Praktisch und stilvoll

Das Design des COLT ist stylisch und modern, mit markanten LED-Leuchten und dem unverwechselbaren drei Diamanten im Logo. Bereits in der Basisversion ist die Ausstattung üppig und umfasst unter

anderem Tempomat, Verkehrszeichenerkennung und einen Notbremsassistent. In der PLUS-Variante erweitert der COLT den Komfort mit Features wie einem beheizbaren Lederlenkrad, Klimaautomatik und einer induktiven Ladefunktion für das Mobiltelefon. Das TOP-Modell bietet zusätzlichen Luxus mit einem Bose® Premium Sound-System und einer Multi-Sense-Technologie, die eine individuelle Anpassung an die Gewohnheiten des Fahrers erlaubt.

Motorisierungen: Effizienz und Leistung

Der Mitsubishi COLT bietet eine Auswahl an effizienten und leistungsstarken Antrieben. Das Basismodell ist mit einem 1,0-Liter-Dreizylinder-Benzinmotor ausgestattet, der 49 kW (67 PS) leistet. Die aufgeladene Turbo-Variante dieses Aggregats bringt es auf 67 kW (91 PS) und bietet ausreichende Fahrdynamik und damit auch mehr Fahrspaß. Der Hybridantrieb (HEV) kombiniert einen 1,6-Liter-Benzinmotor mit zwei Elektromotoren und erreicht eine Systemleistung von 105 kW (143 PS). Diese Vielfalt an Möglichkeiten, den für sich und seine Zwecke passenden



Antrieb zu wählen ermöglicht es den Kunden, den COLT nach ihren individuellen Bedürfnissen und Vorlieben zu wählen. Besonders der Hybridantrieb bietet umweltbewussten Fahrer die Möglichkeit, CO2 Emissionen zu reduzieren und den Verbrauch zu senken.

Sicherheit und Komfort: Modernste Technologien

Mit einer Vielzahl an Sicherheits- und Fahrerassistenzsystemen ausgestattet, sorgt der COLT für ein hohes Maß an Sicherheit und Komfort. Dazu gehören eine 360-Grad-Kamera, Totwinkelassistent und eine adaptive Tempomat. Die verstärkte Struktur der Karosserie und zahlreiche Airbags bieten im Falle eines Unfalls zusätzlichen Schutz. Komfort-Features wie eine Lenkrad- oder Sitzheizung, elektrische Feststellbremse und ein Smart-Key-System gestalten das Fahrerlebnis im COLT besonders angenehm. Unter anderem erkennt das Smart-Key-System automatisch, wenn sich der Fahrer vom Fahrzeug entfernt und verriegelt es selbstständig.

Digitalisierung und Konnektivität: Immer verbunden

Der Mitsubishi COLT bietet umfassende Konnektivität. Apple CarPlay® und Android Auto™ ermöglichen die Integration von Smartphones, die damit über das Touchscreen-Display gesteuert werden können. Das Bose® Premium Sound-System sorgt für ein beeindruckendes Klangerlebnis. Kabelloses Laden und USB-Anschlüsse runden das Angebot ab. Dank der Multi-Sense-Technologie kann der Fahrer das Fahrverhalten und die Innenraumbeleuchtung individuell anpassen. Das 7- oder 10-Zoll-Farbdisplay zeigt alle wichtigen Informationen klar und deutlich an und sorgt dafür, dass der Fahrer stets gut informiert ist.

Flotteneinsatz: Preiswert und zuverlässig

Der Mitsubishi COLT ist besonders für Flottenbetreiber eine gute Wahl. Die Basisversion bietet bereits viele Funktionen, die früher nur in höher positionierten Modellen zu finden waren. Dazu gehören die Verkehrszeichenerkennung, die Smartphone-Spiegelung auf das Display sowie LED-Scheinwerfer. Diese Technologien machen den COLT zu einem attraktiven Fahrzeug für Unternehmen, die auf zuverlässige und vor allem kosteneffiziente Fahrzeuge setzen. Die Fünf-Jahres-Garantie ist darüber hinaus für Flottenbetreiber ein schier unschlagbares Argument für den Mitsubishi COLT.

Fazit: Der Mitsubishi COLT – eine souveräne Wahl

Der Mitsubishi COLT überzeugt durch sein modernes Design, effiziente Motorisierungen und umfassende Ausstattung. Er ist sowohl für Privatkunden als auch für Flottenbetreiber eine hervorragende Wahl. Mit dem COLT setzt Mitsubishi seine lange Tradition im B-Segment fort und bietet ein Fahrzeug, das in puncto Preis-Leistungs-Verhältnis, Sicherheit und Komfort neue Maßstäbe in dieser Fahrzeugklasse setzt. Besuchen Sie Ihren Mitsubishi-Händler und erleben Sie den COLT in seiner neuesten Form.

Kraftstoffverbrauch (l/100 km) COLT 1.0 Benzin 49 kW (67 PS) kombiniert 5,2; CO2-Emission (g/km) kombiniert 118. COLT 1.0 Turbo-Benziner 67 kW (91 PS) kombiniert 5,2 CO2-Emission (g/km) kombiniert 117. COLT Hybrid 1.6 Benzin 69 kW (94 PS), Elektromotor 36 kW (49 PS), Systemleistung 105 kW (143 PS) kombiniert 4,1; CO2-Emission (g/km) kombiniert 92. Werte nach WLTP.





DAS BESONDERE
BEGINNT IM DETAIL

DER GENESIS GV60



JETZT ENTDECKEN AUF
GENESIS.COM

Genesis GV60 - Stromverbrauch kombiniert
(kWh/100km): 19,1-17,0; CO₂-Emissionen
kombiniert (g/km): 0 (Werte nach WLTP).



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

VORWORT

Liebe Leserinnen und Leser,

herzlich willkommen zur 4. Ausgabe des FLEETMAG. Im FLEETMAG widmen wir uns einmal jährlich den aktuellen Themen der betrieblichen Mobilität, beleuchten neue Trends und sprechen mit Experten auf Ihren Gebieten.

Lesen Sie in dieser Ausgabe über den Paradigmenwechsel des Fuhrparkmanagers zum Mobilitätsmanager. Der PKW wird nach wie vor ein Kern-Element eines betrieblichen Mobilitätsmanagements sein. Dabei verraten wir ihnen welche Modelle es unserer Redaktion besonders angetan haben und was der PKW-Markt in Zukunft noch für uns bereit hält.

Mit der fortschreitenden Elektrifizierung und der damit einhergehenden Ladeinfrastruktur erweitert sich das Aufgabengebiet sukzessive. Das Dienstrad wird immer beliebter, Autos werden vermehrt per Abo abgeschlossen und auch das Mobilitätsbudget genießt größere Beliebtheit.

Um im Anbieter Dschungel nicht den Überblick zu verlieren haben wir www.mobilitree.net gegründet. Als großes Branchenverzeichnis hilft mobilTree in der Auswahl passender Anbieter. Neben den knapp 2.000 gelisteten Unternehmen und Lösungen finden Sie im Online-Magazin zudem täglich Neuigkeiten rund um die Mobilität.

Viel Spaß mit Ausgabe 4 des Corporate Mobility Magazins FLEETMAG!

Herzliche Grüße,



Sebastian Kreuzer



INHALT



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

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

Gesamtauflage 2024: 15.000 Exemplare
Erscheinungsweise: jährlich
Geschäftsführer: Markus Schaeffler
Redaktion: Sebastian Kreuzer
Layout: Markus Hörger
Anzeigen: Sebastian Kreuzer
Lea Müller

*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 Rah-
men der gesetzlich zugelassenen Fälle
möglich, eine weitere Verwertung ohne
Einwilligung ist strafbar. Alle Rechte vor-
behalten.*

*Hinweis: Die Beiträge sind Auftrags-
publikationen und somit Anzeigen.*

*Fotos: VIA Studios, David Haas, Ada-
be Stock. Reproduktion und Ver-
vielfältigung jeder Art, auch aus-
zugsweise, nur mit schriftlicher
Genehmigung von Signal Design GmbH.
© März 2024.*

TRENDS IN DER MOBILITÄT

Die Mobilitätsbranche erlebt eine Ära der Transformation, angetrieben durch Innovationen und das Streben nach Nachhaltigkeit. Neue Technologien, veränderte Verbraucherpräferenzen und umweltpolitische Maßnahmen formen die Zukunft der Mobilität. Die mobilTree Redaktion untersuchte die neuesten Entwicklungen und Trends, die den Sektor prägen und dabei helfen, die Art und Weise, wie wir uns bewegen, zu revolutionieren.

Elektrifizierung und Energieeffizienz

Die Elektrifizierung von Fahrzeugen ist mehr als nur ein Trend; sie ist eine Bewegung. Fortschritte in der Batterietechnologie haben zu höheren Reichweiten und kürzeren Ladezeiten geführt. Neue Modelle von Elektrofahrzeugen (EVs) bieten verbesserte Leistung und Design, was sie für ein breiteres Publikum attraktiv macht. Neben Pkw sehen wir auch eine Zunahme elektrischer Optionen in anderen Fahrzeugkategorien, einschließlich Lastwagen, Bussen und Zweirädern. Die Herausforderungen liegen jedoch in der Infrastruktur für das Laden und in der Gewährleistung, dass der benötigte Strom aus erneuerbaren Quellen stammt. Darüber hinaus ist die Geschwindigkeit der Elektrifizierung in der Mobilität auch immer von Anreizsystemen und Subventionen abhängig. Durch große Förderprogramme wie beispielsweise dem Umweltbonus erlebte die Elektromobilität in den vergangenen Jahren großen Aufwind. Durch die Streichung der Förderprämien Ende 2023 bleibt für 2024 abzuwarten ob die Elektrifizierung auch ohne finanzielle Anreize die Nachfragekurve halten kann.

Autonome Fahrzeugtechnologie

Autonome Fahrzeuge (AVs) sind nicht mehr nur ein Konzept. Während vollständig autonome Fahrzeuge noch in der Entwicklungsphase sind, werden viele der zugrundeliegenden Technologien bereits in modernen Fahrzeugen eingesetzt. Dies umfasst fortschrittliche Fahrerassistenzsysteme (ADAS), die die Sicherheit erhöhen und als Schrittsteine zur vollständigen Autonomie dienen. Die Integration von AVs in den öffentlichen Verkehr und in kommerzielle Flotten könnte die Effizienz steigern und die Betriebskosten senken, während sie gleichzeitig neue Herausforderungen in Bezug auf die Cybersicherheit und das städtische Verkehrsmanagement mit sich bringt.

Nachhaltige Mobilitätsstrategien

Die Forderung nach Nachhaltigkeit hat einen tiefgreifenden Einfluss auf die Mobilitätsbranche. Dies umfasst nicht nur die Elektrifizierung, sondern auch die Förderung von aktiver Mobilität wie Radfahren und Gehen. Städteplaner und politische Entscheidungsträger konzentrieren sich zunehmend auf die Schaffung grüner, fußgängerfreundlicher Städte. Dazu gehört die Reduzierung der Abhängigkeit von Autos durch die Verbesserung des öffentlichen Verkehrs und die Unterstützung von Carsharing- und Bike-Sharing-Programmen. Diese Ansätze tragen zur Verringerung von Staus, Luftverschmutzung und Treibhausgasemissionen bei.

Mobilität als Dienstleistung (MaaS)

Mobilität als Dienstleistung ist ein Konzept, das verschiedene Verkehrsmittel in einer einzigen, zugänglichen Plattform integriert. Diese Plattformen bieten Nutzern die Möglichkeit, ihre Reisen zu planen, zu buchen und zu bezahlen, indem sie verschiedene Verkehrsmittel wie öffentliche Verkehrsmittel, Fahrradverleih, Taxis und Carsharing kombinieren. MaaS zielt darauf ab, eine nahtlose, effiziente und flexible Reiseerfahrung zu schaffen und könnte traditionelle Mobilitätsmuster grundlegend verändern.

Intelligente Städte und Verkehrssysteme

Smart City-Initiativen nutzen Daten und Technologie, um städtische Systeme effizienter zu gestalten. Im Bereich der Mobilität beinhaltet dies die Verwendung von Big Data und KI zur Optimierung des Verkehrsflusses, zur Verringerung von Staus und zur Verbesserung der Verkehrssicherheit. Intelligente Verkehrsleitsysteme, die auf Echtzeit-Daten reagieren, verbessern die Effizienz des Verkehrsnetzes. Diese Technologien ermöglichen es Städten auch, auf Verkehrsprobleme proaktiv zu reagieren und ihre Infrastruktur dynamisch anzupassen.

Schlussfolgerung

Die neuesten Trends in der Mobilität zeigen einen klaren Weg in Richtung einer nachhaltigeren, effizienteren und technologisch fortschrittlicheren Zukunft. Diese Entwicklungen stellen sowohl Herausforderungen als auch Chancen dar und haben das Potenzial, unsere täglichen Mobilitätsmuster und -erfahrungen grundlegend zu verändern. In einer Welt, die sich zunehmend auf Nachhaltigkeit und Technologie konzentriert, ist es entscheidend, diese Trends zu verstehen und sich auf die bevorstehenden Veränderungen vorzubereiten. Für die Mobilitätsbranche bedeutet dies, sich kontinuierlich anzupassen und Innovationen zu umarmen, um auf dem Weg in eine vernetzte und nachhaltige Zukunft führend zu bleiben.





DAS TOP-EVENT 2024 FÜR ALLE FLOTTENPROFIS

Beim ATU Fuhrpark-Treff tauschen sich Fuhrparkmanager über aktuelle Entwicklungen und wichtige Branchentrends aus

Seit dem ersten ATU Fuhrpark-Treff im Jahr 2010 hat sich in puncto Mobilität so einiges getan. Nicht nur, dass in vielen Flotten der Anteil an Elektroautos immer weiter zugenommen hat, auch der Digitalisierungsgrad von Dienstfahrzeugen und Fuhrparkprozessen ist im vorherigen Jahrzehnt stark gewachsen.

Auf den ATU Fuhrpark-Treffs im vergangenen Jahr war deshalb die Optimierung der Flottenverwaltung mittels digitaler Lösungen eines der zentralen Themen. An insgesamt drei Terminen kamen Flottenverantwortliche, Experten aus der Automobilbranche und das Team von ATU Flottenlösungen zum Networking zusammen. Die jeweils bis zu 80 Teilnehmer konnten unter anderem spannende Demos einer UVV-Prüfung und Leasingrückgabe live mitverfolgen und sich an Infopoints über Produkte und Services sowie wichtige Neuigkeiten im Flottenbereich informieren. Gelegenheit, um moderne Mobilität direkt vor Ort mitzuerleben, boten Schnupper-Fahrsicherheitstrainings, in denen Fuhrparkprofis noch vor dem offiziellen Veranstaltungsbeginn ihr Fahrtalet unter Beweis stellen konnten.

Bei einem Event rund um die Fuhrparkverwaltung darf der Bezug zum Fahrzeug natürlich auch hinsichtlich der Location nicht fehlen. Neben den ADAC Fahrsicherheitszentren in Berlin und Regensburg zählte auch die Classic Remise in Düsseldorf zu den Austragungsorten. Am dritten Stopp der ATU Fuhrpark-Treff Deutschlandtour sorgte hier eine exklusive Führung mit Blick in die Service- und Restaurationswerkstätten historischer Fahrzeuge und einer Oldtimer-Ausstellung für einen passenden Auftakt zur Veranstaltung.

Auch in diesem Jahr lädt ATU Flottenlösungen wieder zum Fuhrpark-Treff ein – an vier attraktiven Standorten des Location-Partners Motorworld. Seien Sie dabei!

ATU Fuhrpark-Treff Termine 2024:

- 18.04. Berlin
- 25.04. Stuttgart
- 24.10. München
- 14.11. Köln

Sie haben Fragen oder möchten sich anmelden? Kontaktieren Sie Ihren Ansprechpartner oder informieren Sie sich unter www.atu-flottenloesungen.de



Anmeldung:
Guido Grewe
Key Account Manager
+49 (0) 162 270 5241
guido.grewe@de.atu.eu



EVENT-TIPPS 2024 IM ÜBERBLICK

SIGNAL Flottentag 2024



10.10.2024
Schwäbisch Hall



Networking in Fleet und Mobility

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.



IAA Transportation

17. – 22.09.2024
Hannover

Erleben Sie auf der IAA TRANSPORTATION vom 17. bis 22. September 2024 in Hannover die Welt der Busse, Transporter, Trucks, Anhänger und Aufbauten in all ihren Facetten – der weltweit wichtigsten Plattform für die Zukunft der Nutzfahrzeugindustrie.



mobiliTree FLOTTENTEST



11.10.2024
Schwäbisch Hall



Dynamische Testfahrten neuer Fahrzeugmodelle

Erleben Sie in einem kompakten Direktvergleich die aktuellen Modelle der Autohersteller. Schlüssel holen, einsteigen, losfahren – unkompliziert und effizient die neuesten Fahrzeuge kennenlernen.



FleetDating!

07.11.2024
Ort wird noch bekannt gegeben

Das schnellste Business der Branche

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



FLEET EUROPE DAYS

23. – 24.10.2024
Mailand

Europäische Leitmesse für die Fleet & Mobility Branche

Fleet Europe Summit ist die führende internationale Konferenz für alle Fuhrpark- und Mobilitätsführer. Jedes Jahr nehmen über 1.200 Entscheidungsträger aus mehr als 35 Ländern teil.



Flotte! Der Branchentreff

26. – 27.03.2025
Düsseldorf

Das erste große Flottenevent des Jahres

„Flotte! Der Branchentreff“ ist das erste große Flottenevent des Jahres. Hersteller, Importeure, Leasinggesellschaften und Dienstleister rund um die gewerbliche Fahrzeugflotte treffen auf Fuhrparkentscheider mit Flotten unterschiedlichster Größen.



Weitere Events auf www.mobilitree.net/events

Alle Angaben ohne Gewähr.

KURZ- PORTRAITS DER BRANCHE



Marcus Federhoff
in marcus-federhoff

ist Geschäftsführer (COO) der Fleet-Hub GmbH, einem digitalem Flottenmanager der Flotten aller Art und Größe betreut. Als engagierter Mobilitätsenthusiast ist er gleichzeitig noch Vorstandsvorsitzender des Netzwerkes intelligente Mobilität.

Wo siehst Du die Herausforderungen der betrieblichen Mobilität?

Die Herausforderungen betrieblicher Mobilität umfassen viele verschiedene Aspekte. Lange Pendelzeiten, Umweltbelastung, Kostenkontrolle, digitale Transformation, Datenschutz, Mitarbeiterakzeptanz, Infrastrukturzugang und globale Unterschiede. Lösungen erfordern eine integrierte, nachhaltige Strategie, was in vielen Bereichen aber noch echte Herausforderungen sind. Vorallem die Akzeptanz der Mitarbeiter bzw. die Transformation bedeutet noch einiges an Arbeit.

Wie sieht Dein individueller Mobilitätsmix aus?

„Die beste Mobilität ist KEINE Mobilität“. Ich versuche viele Wege und Reisen zu vermeiden oder möglichst effizienz zu gestalten. Im normalen Alltag kann ich viel zu Fuß oder mit dem Rad erledigen. Dienstreisen finden, sofern sie stattfinden eher zeiteffizient, als CO² - neutral statt.

Was war Dein erstes Auto?

Honda Civic EG4 mit 90 PS auf 900 KG. Tief, laut und völlig verbastelt. Typisch Knallbüchse eines ungestümen 18 jährigen. Die Umbauten am Fahrzeuge waren irgendwann teurer als das ganze Auto und nach nicht einmal 2 Jahren hat der Tüv uns geschieden.



Steffen Giebler
in steffengiebler

gestaltet als Geschäftsführer bei dein-jobbike.de die Mobilitätswende hin zu mehr nachhaltiger Mobilität aktiv mit. Gemeinsam mit seinem Team, entwickelt er die Produktkategorie „Dienst-rad“ weiter, um immer mehr Menschen aufs Jobbike zu bekommen.

Wo siehst Du die Herausforderungen der betrieblichen Mobilität?

Der Spagat zwischen Kundennähe und Nachhaltigkeit wird weiter zunehmen. Die eindimensionale Lösung „Dienstwagen“ wird diese Anforderungen in Zukunft immer weniger erfüllen können. Es bedarf daher neuer, flexibler Mobilitätskonzepte, die über alle Verkehrsmittel hinweg einen einfachen Zugang und Abrechnung der individuell gewünschten (gewählten) Mobilität erlauben.

Wie sieht Dein individueller Mobilitätsmix aus?

Als Wochendpendler mit einer ländlichen Heimat ist für mich das Auto, zumindest für Heimfahrten, gesetzt. Damit verbringe ich immer noch bis zu 50 TKM pro Jahr im Auto. Alle anderen Reisen versuche ich in einem vernünftigen Mix aus Bike, Bahn und städtischen Mikromobilitätsangeboten zu bewältigen.

Was war Dein erstes Auto?

Ein Volkswagen Golf II Memphis TDI in rot. Nachdem ich breite Reifen und eine Soundanlage eingebaut hatte, war das Auto Freiheit und rollende Disko in einem. Ich habe nie wieder eine so spezielle Bindung zu einem Auto gehabt. Schon immer hatte ich aber einen starken Bezug zum Zweirad, denn dies ist für mich mit sportlichem Ehrgeiz und Spaß an der Bewegung verbunden, so fahre ich derzeit 10 Räder der verschiedenen Fahrradkategorien.



Peter Siegert
in peter-siegert-03b136119

ist bei EnBW mobility+ AG & Co. KG für den Vertrieb des EnBW mobility+ Business Professional Produkts verantwortlich.

Wo siehst Du die Herausforderungen der betrieblichen Mobilität?

Die Herausforderungen werden immer größer, weil es für die Fuhrparks immer mehr Veränderungen, Neuheiten und nicht zuletzt auch klimapolitische Vorgaben gibt. Es gilt das Hauptziel die Nachhaltigkeit mit der Wirtschaftlichkeit eines Unternehmens in Einklang zu bringen. Gerade bei der Umstellung der Fuhrparks und Gebäude auf Elektromobilität können wir das tagtäglich erleben.

Wie sieht Dein individueller Mobilitätsmix aus?

Seit wir 2020 sehr konsequent in den Lockdown sind, hat sich auch meine Reisetätigkeit stark reduziert. Wenn man früher schon mal für einen Termin nach Berlin und zurück gefahren ist, erledige ich heute 99% meiner Termine von zuhause. Nur noch für interne Meetings und Messen/Veranstaltungen bin ich derzeit im Auto unterwegs. Ich nutze weder Zug noch das Flugzeug. Schon seit über 8 Jahren sind das immer wieder wechselnde Elektroautos, mit denen ich auch in den Urlaub auf Langstrecke gehe. Aktuell fahre ich einen ID.Buzz als Dienstwagen.

Was war Dein erstes Auto?

Mein erstes eigenes Auto war 1992 ein VW Jetta (Baujahr 1982) in bordeauxrot. Damit war ich mit Freunden in Monaco, zum Zelten in Schweden und wir sind jedes Jahr mehrmals zum Snowboarden gefahren. Mir sind einmal in einem extrem kalten Winter die Scheiben von innen zugefroren und in der Nacht auch der Benzinfilter zugegangen.



Manuela Hotop
in manuela-hotop

ist Co-Founder bei EMOVY und als CMO verantwortlich für die Gestaltung und Umsetzung der Markenstrategie und sorgt für die Sichtbarkeit und die Kommunikation des Unternehmens.

Wo siehst Du die Herausforderungen der betrieblichen Mobilität?

Nachhaltige Formen der betrieblichen Mobilität spielen eine Schlüsselrolle beim Erreichen von Nachhaltigkeitszielen. Deshalb müssen multimodale Mobilitätskonzepte entwickelt werden, die sich nicht mehr nur auf das Dienstauto beschränken. Ganzheitliche Lösungen die nachhaltige, individuelle und flexible Mobilität ermöglichen, sind gefragt. Diese kosteneffizient zu gestalten und die Mitarbeitenden dafür zu begeistern, werden die größten Herausforderungen sein.

Wie sieht Dein individueller Mobilitätsmix aus?

Ich arbeite komplett im Homeoffice und reise dienstlich nur zu Veranstaltungen. Meistens mit der Bahn, da ich Autofahren überhaupt nicht mag. Wenn das Auto unvermeidlich ist, dann fahre ich mit meinem Tesla. Ich bin Elektromobilistin aus Überzeugung. Bei gutem Wetter nutze ich mein E-Bike für Einkäufe und Ausflüge.

Was war Dein erstes Auto?

Mein erstes Auto war ein Fiat 127 in grün, mit einem Aufkleber auf dem Kofferraumdeckel „Lieber grün statt doof“. Er war uralt, kurz vorm „Sterben“ und hat mich nur ein halbes Jahr begleitet. Ich habe ihn von meiner Mutter übernommen und ihn stolz auf dem Schulparkplatz neben den neuen Autos meiner Mitschüler:innen geparkt. Es tat weh zu sehen, wie er zum Schrottplatz gebracht wurde.



Volkmar Link
in volkmar-link

ist bei DKV Mobility als Vice President Sales D-A-CH und Prokurist für den Vertrieb und Customer Service sowohl in der Fleet als auch Truck Welt verantwortlich.

Wo siehst Du die Herausforderungen der betrieblichen Mobilität?

Die Gesellschaft wird in Zukunft immer mehr von Themen wie Nachhaltigkeit und Digitalisierung beeinflusst. Dies gilt auch für Unternehmen und damit auch für unsere Kunden. Mobilitätsmanager stehen vor der großen Herausforderung, Zeit- und Kosteneffizienz mit Convenience für den Nutzer und Umweltbewusstsein zu vereinbaren. Wir als DKV Mobility sind da gerne aktiver Sparringspartner für den Übergang zu einer klimafreundlicheren und gleichzeitig kosteneffizienten Mobilität.

Wie sieht Dein individueller Mobilitätsmix aus?

Mein Reiseverhalten hat sich seit Corona tatsächlich stark verändert. Durch deutlich mehr Videokonferenzen ist der „Vor-Ort-Termin“ seltener geworden. Zudem verfolgt DKV Mobility eine klare Nachhaltigkeitsagenda, was die deutliche Reduzierung von innerdeutschen Flugreisen zur Folge hat. Die Bahn-Card 50 ist seitdem mein treuer Begleiter. Wien und Zürich bleiben für mich als VP Sales D-A-CH noch Flugziele. Mein über Jobrad bezogenes eBike macht mir im privaten Umfeld seit geraumer Zeit viel Freude.

Was war Dein erstes Auto?

Mein erstes Auto war ein kanariengelber Volkswagen Passat B2 Baujahr 1980. Kaufpreis 250 DM. Ich habe ihn 6 Monate gefahren, bevor er von der DEKRA „stillgelegt“ und aus dem Verkehr gezogen wurde.



Rekordhoch in 2023: Gewerbliche Zulassungen schlagen erstmals den Privatmarkt

Das Jahr 2023 war für den deutschen Pkw-Markt geprägt von Wachstum, doch dieser Aufschwung wurde hauptsächlich durch gewerbliche Zulassungen getragen, während private Neuzulassungen rückläufig waren. Insgesamt verzeichnete der Markt ein Wachstum von beeindruckenden 7 Prozent. Dies geht aus dem umfangreichen Report von Dataforce hervor. Der Flottenmarkt erwies sich als besonders dynamisch, erreichte er mit 976.696 Neuzulassungen einen neuen Rekord. Damit wurde der bisherige Höchststand von rund 938.000 Einheiten (2019) übertroffen ...



FUHRPARKMANAGEMENT



DKV Mobility zählt zu den Top1% im Bereich Nachhaltigkeit

DKV Mobility erreicht 2023 herausragende ESG-Ratings von EcoVadis und Sustainalytics. Mit 82 von 100 Punkten (Vorjahr: 74) erhält das Unternehmen die EcoVadis Platinmedaille und zählt zu den besten 1% von über 100.000 bewerteten Unternehmen. Sustainalytics bestätigt ebenfalls eine Top-1%-Position von DKV Mobility unter über 15.000 weltweit bewerteten Unternehmen. Das ESG-Risiko wird als „vernachlässigbar“ eingestuft, der Management-Score als „stark“. Damit gehört DKV Mobility zu den Sustainalytics „ESG Industry and Regional Top Rated 2023“ ...



TraXall International hat die Fleet Logistics Group übernommen

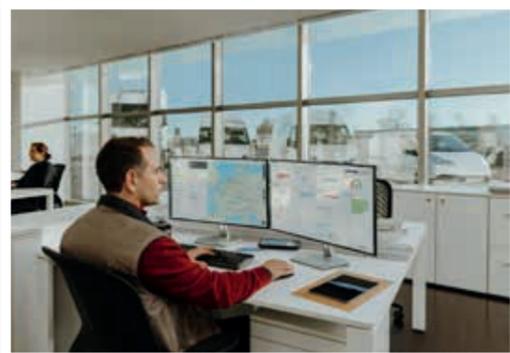
45.000 Fahrzeuge verwaltet TraXall Germany alleine in Deutschland. Unter der Leitung von Geschäftsführer Alexander Heß hat sich der Anbieter im Fuhrparkmanagement und Serviceleistungen für heterogene Fahrzeugflotten längst zur Top-Adresse für Flotten etabliert. TraXall International hat Ende 2023 die Fleet Logistics Group übernommen. Als unabhängiger Anbieter im Flottenmanagement bietet TraXall Fuhrparkmanagement- und Mobilitätsdienstleistungen. Weltweit erhöht sich der Bestand auf über 400.000 Fahrzeuge ...



Siemens setzt auf Volkswagen: 1.000 neue ID.4 für die Flotte



Die Volkswagen Financial Services und Volkswagen haben einen Großauftrag bei Siemens platzieren können. Der Fuhrpark der Siemens AG wird mit bis zu 1.000 Volkswagen ID.4 Elektrofahrzeugen erweitert. Diese Initiative ist ein wesentlicher Bestandteil der Nachhaltigkeitsstrategie von Siemens. Armin Villinger, Sprecher der Geschäftsführung der Volkswagen Leasing GmbH, betont die Wichtigkeit der Elektrifizierung von Firmenfuhrparks im Zuge der E-Mobilität. Diese Entwicklung zeige, wie praktikabel und alltagstauglich Elektrofahrzeuge sind ...



Service-Plattform für Elektrofahrzeuge von Bridgestone und Webfleet

Bridgestone, in Kooperation mit Webfleet, präsentiert eine neue Service-Plattform, die speziell für die Bedürfnisse von gewerblich genutzten Elektrofahrzeugen entwickelt wurde. Dieses laut Bridgestone weltweit erste Angebot ermöglicht Fuhrparkunternehmen einen umfassenden Zugang zu einem Netzwerk aus führenden Dienstleistern im Bereich Mobilität, um den Betrieb von Elektrofahrzeugen durch ganzheitliche Datennutzung zu optimieren. Die Plattform vereint verschiedene Lösungen auf einer einzigen Benutzeroberfläche, darunter ...



“Alpine“-Symbol Pflicht für Winterreifen ab Oktober 2024



Ab Oktober 2024 tritt in Deutschland eine wichtige Änderung in der Winterreifenregelung in Kraft. Zukünftig müssen alle Fahrzeuge mit Reifen ausgestattet sein, die das “Alpine“-Symbol, ein Bergpiktogramm mit Schneeflocke, auf der Reifenflanke tragen. Diese Änderung unterstreicht die Notwendigkeit, Reifen zu verwenden, die speziell für winterliche Bedingungen konzipiert sind und die gesetzlichen Anforderungen der situativen Winterreifenpflicht erfüllen. Die bisherige Regelung, die Reifen mit M+S-Kennzeichnung (Matsch und Schnee) erlaubt ...

11 GRÜNDE WARUM DER FUHRPARKMANAGER IN ZUKUNFT MOBILITÄTS-MANAGER IST

Die Rolle des Fuhrparkmanagers hat sich in den letzten Jahren signifikant gewandelt. Mit dem Aufkommen neuer Technologien, dem steigenden Bewusstsein für Nachhaltigkeit und den sich ändernden Anforderungen an die Mobilität im Geschäftsumfeld hat sich das Berufsbild zum Mobilitätsmanager entwickelt. Dieser Fachartikel beleuchtet die verschiedenen Aspekte dieses Wandels und bietet Einblicke in die neuen Herausforderungen und Chancen, die sich daraus ergeben.

1. Erweiterung des Aufgabenbereichs

Traditionell konzentrierte sich der Fuhrparkmanager auf die Beschaffung, Verwaltung und Wartung eines Fuhrparks. Heute hat sich der Fokus erweitert. Der moderne Mobilitätsmanager muss ein umfassendes Verständnis für verschiedene Verkehrsmittel und Mobilitätslösungen haben. Dies umfasst beispielsweise die Integration von Abo- oder Car-Sharing-Modellen in die Flotte oder auch das Rollout eines Mobilitätsbudgets.

2. Integration neuer Technologien

Die Einführung neuer Technologien ist ein Schlüsselaspekt des gewandelten Berufsbildes. Mobilitätsmanager müssen sich nicht nur mit traditionellen Fahrzeugflotten auskennen, sondern auch mit Elektrofahrzeugen und der damit einhergehenden Ladeinfrastruktur.

3. Datenanalyse und digitale Tools

Die Nutzung digitaler Daten aus Telematik oder Connected Cars und Analysetools ist ein weiteres wichtiges Merkmal des modernen Mobilitätsmanagements. Die Analyse von Daten hilft dabei, die Effizienz zu steigern, Kosten zu senken und die Umweltauswirkungen zu minimieren. Mobilitätsmanager müssen daher in der Lage sein, komplexe Daten zu analysieren und entsprechend zu handeln.

4. Nachhaltigkeit und Umweltschutz

Nachhaltigkeit ist ein zentraler Aspekt im modernen Mobilitätsmanagement. Mobilitätsmanager sind verantwortlich für die Implementierung umweltfreundlicher und nachhaltiger Mobilitätslösungen. Dies schließt die Reduzierung von CO2-Emissionen und anderen umweltschädlichen Auswirkungen ein, die mit dem Fuhrparkbetrieb verbunden sind.

5. Mitarbeitermobilität

Die Gestaltung flexibler Mobilitätskonzepte für Mitarbeiter ist eine weitere wichtige Aufgabe. Dies beinhaltet die Berücksichtigung von Home-Office-Optionen und die Integration öffentlicher Verkehrsmittel in die Mobilitätsplanung. Ziel ist es, eine effiziente und bequeme Mobilität für die Mitarbeiter zu gewährleisten. Eine engere Verdrahtung mit der Personalabteilung und dem Travelmanagement ist hier keine Seltenheit.

6. Mobilität als Corporate Benefit

Die klassische Dienstwagennutzung lässt sich in zwei Bereiche unterscheiden. Funktionsfahrzeuge für Servicetechniker und Außendienst oder Motivationsflotte als Bestandteil des Gehalts. Dabei geht der Wunsch nach einem Dienstwagen zurück. Die Gründe dafür können vielschichtig sein. Manch Angestellter lässt sich von der Versteuerung des geltenden Vorteils abschrecken, andere – überwiegend urbane Nutzer – haben in Ihrem individuellen Mobilitäts-Mix keinen Bedarf an einem Auto oder dafür keinen Stellplatz in Ihrer Wohnsiedlung. In Verbindung mit den Corporate Benefits kommt dabei nicht selten ein Mobilitätsbudget oder das Jobbike ins Spiel. Der Mobilitätsmanager sieht sich dabei erneut zahlreichen Themen konfrontiert, die nicht mehr klassisch mit dem PKW zu tun haben und es bedarf weiterer Abstimmung mit HR.

7. Kostenmanagement

Das Kostenmanagement im Mobilitätsbereich geht über die reine Fuhrparkverwaltung hinaus. Mobilitätsmanager müssen ein umfassendes Budgetmanagement betreiben, das Kosten-Nutzen-Analysen für verschiedene Mobilitätsformen beinhaltet. Dies erfordert eine strategische Planung und das Verständnis für die langfristigen finanziellen Auswirkungen von Mobilitätsentscheidungen.

8. Rechtliche und regulatorische Compliance

Die Einhaltung gesetzlicher Vorgaben ist eine grundlegende Anforderung im Mobilitätsmanagement. Dies umfasst ein breites Spektrum an gesetzlichen Anforderungen, darunter CO2-Emissionsvorgaben und andere umweltbezogene Regulationen. Mit der CSR-Berichtspflicht ab 2024 haben Mobilitätsmanager weitere Leitplanken von administrativer Seite erhalten.

9. Strategische Planung und Beratung

Die Rolle des Mobilitätsmanagers beinhaltet zunehmend auch strategische Planung und Beratung. Dies erfordert ein tiefes Verständnis für die langfristigen Trends und Herausforderungen im Bereich der Mobilität, um die Unternehmensleitung effektiv beraten zu können. Während früher darüber diskutiert wurde welche Fahrzeughersteller- und Modelle man in der Fuhrparkpolicy zur Bestellung freigibt sind es inzwischen gänzlich umfangreiche Mobilitätsszenarien die betrachtet werden müssen. Die Expertise einer externen Beratung für Mobilitätskonzepte kann dabei von Vorteil sein.

10. Mitarbeiterschulung und -engagement

Die Schulung und das Engagement der Mitarbeiter in neuen Mobilitätskonzepten und -technologien sind entscheidend für den Erfolg des Mobilitätsmanagements. Mobilitätsmanager müssen in der Lage sein, effektive Schulungsprogramme zu entwickeln und umzusetzen. Nicht nur informativ müssen alle Teilnehmer auf die neue Strategische Ausrichtung der Unternehmensmobilität abgeholt werden. Auch kommen beispielsweise mit der Elektromobilität und dem Dienstrad auch Arbeitsschutz-relevante Faktoren ins Spiel. Die Überlassung dieser Bausteine erforderte eine ordentlich durchgeführte und dokumentierte UVV (Unfallverhütungsvorschrift).

11. Netzwerkaufbau und Partnerschaften

Der Aufbau von Netzwerken und die Pflege von Partnerschaften mit einer Vielzahl von Stakeholdern, einschließlich Mobilitätsdienstleistern und Technologieunternehmen, ist ein wichtiger Bestandteil der Rolle des Mobilitätsmanagers. Dieser Netzwerkaufbau kann in vielerlei Hinsicht stattfinden. Veranstaltungen wie die FLOTTE! in Düsseldorf oder der Flottentag in Schwäbisch Hall eignen sich ideal für den Ausbau der beruflichen Netzwerke rund um die betriebliche Mobilität. Wer sein Netzwerk digital ausbauen möchte, findet im Business-Netzwerk LinkedIn zahlreiche Gleichgesinnte oder kann sich auf www.mobilitree.net mit Entscheidungsträgern der Mobilität vernetzen.



FAZIT

Der Wandel vom Fuhrparkmanager zum Mobilitätsmanager reflektiert die sich verändernden Anforderungen und Möglichkeiten in der Welt der Mobilität. Dieser Paradigmenwechsel erfordert ein breites Spektrum an Fähigkeiten und Wissen, von technologischem Verständnis bis hin zu strategischer Planung und Mitarbeiterführung. Es ist eine spannende und herausfordernde Zeit für alle, die in diesem Berufsfeld tätig sind oder tätig werden möchten.

AUF EIN SOLIDES FUNDAMENT KANN MAN AUFBAUEN!

Warum es unerlässlich ist, seinen Fuhrpark zu verstehen, und wie eine Fuhrparkanalyse bei den Herausforderungen der Zukunft helfen kann.

Alexander Schuh ist seit über 15 Jahren in der Mobilitäts-/Fuhrparkbranche tätig. Dabei hat er die unterschiedlichsten Perspektiven eingenommen: von der eigenen Autovermietung über die operative Betreuung bis hin zur strategischen Neuausrichtung und Optimierung von diversen nationalen und internationalen Flotten. Dabei hat er für seine Kunden immer die neuesten Trends im Blick.

Herr Schuh, was reizt Sie an der Fuhrparkbranche?

Ich ziehe es vor, nicht nur von Autos, sondern von Mobilität zu sprechen, denn für uns sind alle Arten der Fortbewegung miteinander verbunden. Unsere Branche befindet sich in einem massiven Wandel, der durch eine starke Dynamik und ständige technologische Entwicklungen geprägt ist. Gerade die Interaktion mit spannenden Persönlichkeiten, die in dieser Branche agieren, macht einen großen Reiz aus. Der Austausch mit Fachleuten aus der ganzen Welt verstärkt die Vielfalt und den internationalen Aspekt dieser Tätigkeit.

Die weltweite Dynamik macht es sicherlich spannend, aber auch komplex; was raten Sie hier unseren Lesern?

Gerade durch diese Dynamik und Komplexität ist mein Rat an die Leser, den eigenen Fuhrpark genau zu kennen und zu verstehen. Angefangen bei einfachen Fragen wie Kosten pro Kilometer, bis hin zu weiterführenden, tiefergehenden Aspekten. In der Beratung sprechen wir grundsätzlich über die sogenannten Vollkosten (TCO). Nur eine umfassende Analyse ermöglicht eine effiziente Kostenkontrolle, und schafft auch die Grundlage

für strategische Entscheidungen im Fuhrparkmanagement.

Was sind die Vollkosten?

Während Full-Service-Leasing-Raten allgemein bekannt sind, geht der Blick bei den Vollkosten (TCO) weit über diese hinaus und berücksichtigt eine Vielzahl komplexer Faktoren. Neben den offensichtlichen Kosten für das Leasing kommen weitere Aspekte wie bspw. Rückgabe-/Schadenskosten hinzu, die die Gesamtkosten eines Fahrzeugs beeinflussen. Der TCO-Ansatz ermöglicht eine umfassende Analyse aller relevanten Ausgaben für die Gesamtdauer eines Fahrzeugs.

Warum muss ich das so im Detail wissen?

Dieser ganzheitliche Blick auf die TCO ist entscheidend, um versteckte Kosten zu identifizieren, die bei einer rein oberflächlichen Betrachtung möglicherweise übersehen würden. Nur so können gezielte Maßnahmen ergriffen werden, um Einsparpotenziale zu identifizieren und zu nutzen



“

In einer sich ständig wandelnden Mobilitätslandschaft ist das Wissen um die Details ein Schlüssel zum nachhaltigen Erfolg.

”

Alexander Schuh

gibt Tipps, wie Sie Ihre Flotte auf ein neues Level heben können.

bzw. langfristig effiziente Entscheidungen zu treffen. Wegweisende Projekte wie bspw. die Einführung der E-Mobilität und/oder von Mobilitätsbudgets können ohne ein genaues Verständnis der Ist-Kosten nicht umgesetzt werden. Nur wer die eigenen Kostenstrukturen und Marktgegebenheiten kennt, ist in der Lage, die besten Konditionen auszuhandeln.

Wie unterstützen Sie Ihre Kunden bzw. wie gehen Sie vor?

Wir gehen nach der von uns definierten Methode des „Analyse, Advise, Act!“-Ansatzes vor. Das Fundament ist eine detaillierte Analyse der Ist-Situation, bei der wirklich alle mobilitätsrelevanten Aspekte (bspw. Verträge, Bestandslisten, Kosten, Halterhaltungsthemen) analysiert werden. Es entstehen die ersten sogenannten Quick Wins und es werden sorgfältig Optimierungsmöglichkeiten sowie Einsparpotenziale identifiziert. In der Advise-Phase entwickeln wir mit unseren Kunden maßgeschneiderte Lösungen, die wir dann gemeinsam in der Act-Phase umsetzen. Bei uns gibt es keine reinen PowerPoint-Folien. All das, wozu wir raten, haben wir selbst getreu dem Motto „Aus der Praxis für die Praxis“ unzählige Male umgesetzt.

Und wie profitieren die Kunden?

Durch die Beratung wird ein umfassendes Wissens- und Verständnisniveau für die kundeneigene Mobilität ermöglicht. Das Resultat ist nicht nur ein optimiertes Fuhrparkmanagement, sondern es ergeben sich auch finanzielle Vorteile. Unsere Kunden erzielen Einsparungen von ca. 10% der Fuhrparkkosten und

“

Don't own a fleet, own a mobility concept!

”

PORTRÄT

(Mobilitäts-)Berater/
Fuhrparkmanager seit:
2009/2012

Fuhrparkgrößen der Kunden:
von 100 bis zu 10.000 Pkws/
Transporter weltweit

(Haupt-)Branchen der Kunden:
Pharma/Chemie,
Nahrungsmittel, Immobilien,
Getränkehersteller, Finanzen &
Versicherungen, Körperschaften
des öffentlichen Rechts,
Städte & Kommunen, ...

Unternehmen:
Alexander Schuh e.K.
Die Mobilitätsexperten

Firmenzentrale:
Friedrichsdorf/Taunus

diese eingesparten Kosten decken sehr häufig bereits unsere Beratergebühren.

Das kann sich sehen lassen. Welchen Tipp haben Sie abschließend für unsere Leser?

Eine genaue Beschäftigung mit dem eigenen Fuhrpark ist die Grundlage für eine erfolgreiche Kostenkontrolle und die strategische Weichenstellung zur Entwicklung einer eigenen zukünftigen Mobilitätsstrategie. Unternehmen mit begrenzten Ressourcen können von einem höchstmöglichen Digitalisierungsgrad und Telematiksystemen profitieren. Mehr dazu gerne an anderer Stelle. Externe Hilfe von Marktbegleitern ist effektiv, aber für eine gründliche Analyse aller Dienstleister und Kosten ist besonders die Expertise unabhängiger Mobilitätsberater:innen empfehlenswert. In einer sich ständig wandelnden Mobilitätslandschaft ist das Wissen um die Details ein Schlüssel zum nachhaltigen Erfolg.

MASSGESCHNEIDERTES FUHRPARKMANAGEMENT VON A-Z.

Professionelle Mobilitäts- und Dienstleistungen aus einer Hand.
Smart, einfach, modular.

Herr Greiner, Sie sind Geschäftsführer der fhg Fuhrparkmanagementgesellschaft mbH. Wie hebt sich die fhg von anderen Fuhrparkdienstleistern ab?

Die fhg ist eine Tochtergesellschaft der Alparis SE, eine der größten Unternehmensgruppen Deutschlands im Bereich Mobilität. Neben Fuhrparkmanagement umfasst unser Leistungsspektrum auch Autovermietung und Auto Abo und bedient sich einer eigenen Mietwagen- und Auto Abo-Flotte. Als Teil einer so großen Unternehmensgruppe profitieren wir zudem von zahlreichen Vorteilen, die diese mit sich bringt. Was uns hier von anderen Anbietern abhebt, ist die Tatsache, dass wir unseren Kunden Mobilität von A bis Z bieten. Bei uns bekommen Sie alle Leistungen aus einer Hand, ohne dass ein Drittanbieter notwendig ist. Selbstverständlich bieten wir aber auch Beschaffungsmanagement für Fremdmarken an, wenn der Kunde dies wünscht.

Welche Vorteile sind das?

Durch unsere Schwestergesellschaften ahg Autohandelsgesellschaft mbH und bhg Autohandelsgesellschaft mbH profitieren wir bereits heute von einem breiten Markenportfolio von 13 Marken an rund 70 Betriebsstätten und 50 Standorten in den Bereichen Sales und After Sales. Dazu kommt, dass wir Experten für alle Bereiche der Mobilität in unseren eigenen Reihen haben. Angefangen bei der hauseigenen unabhängigen Versicherungsmaklergesellschaft bis hin zu eigenen Großkundenleistungszentren, arbeiten wir auch eng mit diversen Hersteller und unabhängigen Finanzdienstleistungsgesellschaften zusammen. Auf Wunsch übernehmen wir jedoch auch die Fahrzeugbeschaffung und -verwaltung von Fremdmarken.

Welche Lösungen bieten Sie Ihren Kunden?

Wir helfen unseren Kunden, ihren Fuhrpark professionell, effizient und digital zu steuern.

Durch unser flexibles Dienstleistungsangebot decken wir alle Themengebiete des modernen Fuhrparkmanagements ab. Von einzelnen Dienstleistungspaketen bis hin zur Komplettlösung, je nach Bedarf, Fuhrparkgröße und Budget. Wir beraten unsere Kunden persönlich und markenunabhängig.

Wie wird sich die betriebliche Mobilität Ihrer Meinung nach in den kommenden Jahren verändern?

Die Unternehmen müssen ihre CO2-Bilanz reduzieren, und das hat natürlich Auswirkungen auf die Fuhrparkstrategie - Stichwort Elektromobilität. Damit einhergehend stellen sich weitere Herausforderungen, wie etwa in puncto Ladelösungen- und Abrechnungen, sowohl auf betrieblicher Seite, als auch im privaten Bereich. Auch hier bieten wir unseren Fuhrparkkunden individuelle und smarte Konzepte an, die von einzelnen Komponenten bis hin zur Komplettlösung einschließlich dem Thema „Heimladen“ alles berücksichtigen. Zudem hat sich die Arbeitswelt in den letzten Jahren stark verändert. Home-Office oder auch hybride Arbeitsmodelle sind mittlerweile ein fester Bestandteil in unserem Arbeitsalltag und führen zwangsläufig auch dazu, dass viel weniger gefahren wird. Damit sinkt der Bedarf an klassischen und fest zugeteilten Dienstwagen, die in der Regel gekauft oder geleast werden und somit auch entsprechende Vertragsbindungen und Fixkosten mit sich bringen. Andererseits steigt die Nachfrage nach alternativen und flexiblen Mobilitätslösungen, die wir wiederum sehr gut durch unsere Angebote im Bereich der Kurz- und Langzeitmiete sowie durch unser Auto Abo abdecken können.



Dominik Greiner, Geschäftsführer



SMART, EINFACH, MODULAR.

Paket Basis¹

- Fuhrparkmanagement-Tool inkl. personalisiertem Dashboard und Reporting
- DAT Fahrzeug- und Fahrerdatenerfassung
- Erfassung von Zahlungsinformationen, Finanzdienstleistungen und Zusatzpaketen
- Erfassung von fahrzeugbasierten Kosten
- Digitale Fahrzeugakte, Terminüberwachung, Fuhrparkpotenzialanalyse
- Beschaffungsmanagement inkl. UVV (Fahrzeug) für Eigenmarken
- Flexibles Mobilitätsmanagement (Kurzzeit-/ Langzeitmiete und Auto Abo)
- Kfz-Versicherungsmanagement inkl. unabhängiger Potenzialanalyse
- Individuelle Kundenbetreuung durch einen Fuhrparkmanager

Paket Basis +

- Beschaffungsmanagement inkl. UVV (Fahrzeug) für Fremdmarken-/Lieferanten
- Steuerung von Leasingrücknahmeterminen für Eigen- und Fremdmarken-/Lieferanten

Paket Sicherheit

- UVV (Fahrer)
- Führerscheinkontrolle
- Ordnungswidrigkeiten

Paket Abrechnung

- Berechnung der Dienstwagenbesteuerung
- Rechnungsprüfung
- Tankkartenmanagement

Paket Technik

- Schadensmanagement inkl. 24/7 Hotline und Abschleppservice
- Steuerung von Werkstattterminen für Eigen- und Fremdmarken-/Lieferanten
- Steuerung von Ersatzmobilität

Paket Telematik

- Live-Ortung
- Finanzamtkonformes E-Fahrtenbuch
- Fahrerverwaltung inkl. App
- Nachvollziehbarkeit aller Jahreswegstrecken
- Trennung nach privaten und dienstlichen Fahrten

Paket Nutzer Support

- Individuelle Nutzerbetreuung durch einen persönlichen Ansprechpartner

Paket Policy

- Ausarbeitung einer Car Policy
- Ausarbeitung eines Dienstwagenüberlassungsvertrags

¹ Alle weiteren Pakete sind nur in Kombination mit dem Basis-Paket buchbar.



Jetzt mehr erfahren:
+49 (0) 7451/5205-380
info@fhg-fuhrpark.com



www.fhg-fuhrpark.com

DATENANALYSE ALS WEG ZUM EFFIZIENTEN FUHRPARK

Kostendruck, Prozessoptimierungen, Mitarbeitermangel und die Ausrichtung auf einen nachhaltigen Fuhrpark bieten viel Potential mit der passend konzipierten Cloud Software.

Patric Schneider gründete 2015 das Technologieunternehmen AZOWO und ist mit der Mobility Cloud erfolgreich am Markt: sie umfasst eine Plug & Play Fuhrparksoftware, multimodale Sharing-Lösungen sowie Fahrzeugdaten in Echtzeit durch direkte Anbindungen an die wichtigsten OEMs. AZOWO kann 45 Millionen Fahrzeuge mit über 120 APIs und APPs auf einer All-in-One Plattform verbinden. Die Mobility Cloud bietet Anwendungen für alle vernetzten, elektrischen und autonomen Geschäftsprozesse mit dem Ziel ROI und Nachhaltigkeit für die Kunden zu maximieren.

Herr Schneider, wie beschreiben Sie im Rückblick Ihre ersten Erfahrungen?

Die Elektromobilität war noch nicht so weit verbreitet, viele Fuhrparkleiter arbeiteten noch klassisch mit Excel-Listen und sahen wenig Bedarf für Veränderung. Das hielt uns nicht ab, unsere Software mit einem hohen Millionenbetrag zu entwickeln und in den Ausbau von Algorithmen zu investieren.

Welche Schwierigkeiten sehen Sie in Ihren täglichen Gesprächen mit Kunden?

Viele Kunden kennen anfangs ihr enormes Einsparpotential nicht, weil sie gar nicht wissen welche Details in einem Fuhrpark durch einfache Schnittstellen messbar sind. Es gibt Firmen mit tausenden Fahrzeugen in mehreren Gesellschaften und Ländern verteilt - jedes Jahr werden hunderte Autos an- und verkauft. Mit einer Excel-Liste verpuffen schnell mal hunderttausende Euro. Unsere Software schafft die nötige Transparenz für ein effizientes Fuhrparkmanage-

ment und liefert über individuelle Reports Belege für Entscheidungen.

Wie viel lässt sich mit der Mobility Cloud von AZOWO einsparen?

30 Prozent sind immer drin, eine genaue Zahl liefert die Datenanalyse. Wir empfehlen, den Fuhrpark und die Auslastung, sowie die Wegstrecken genau zu kennen, bevor an Optimierung gedacht wird. Das sind zwei Schritte: dumme Daten sammeln, um kluge Konsequenzen daraus zu abzuleiten. Und die haben große Effekte auf die gesamte Effizienz einer Organisation. Weniger Fahrzeuge eingesetzt bedeuten weniger Kosten, weniger CO2-Ausstoß, weniger Aufwand, weniger Fehler - so wird Fuhrparkmanagement ein echter Nachhaltigkeitstreiber.

Vor welchen Herausforderungen stehen Unternehmen heute bei der Transformation Ihrer Mobilität - nicht nur der Flotte?

Das variiert individuell. Dominieren-



“ Weniger Fahrzeuge besser eingesetzt bedeuten weniger Kosten, weniger CO2-Ausstoß, weniger Aufwand, weniger Fehler - so wird Flottenmanagement ein echter Nachhaltigkeitstreiber. ”

Patric Schneider,
AZOWO Gründer & COO ist überzeugt: Transparenz ist der Schlüssel zur Mobilitätswende.

de Themen wie Nachhaltigkeit, CO2-Bilanz, Urbanisierung und Veränderungen des Arbeitsumfelds beeinflussen stark. Die erste Herausforderung besteht darin, den aktuellen Status Quo zu erfassen: Welche Mobilitätsformen nutzen die Mitarbeiter, gibt es Potential für Elektrifizierung? Im Folgenden geht es dann um Kosten, Nachhaltigkeitsparameter sowie formulierte Unternehmenswerte -und ziele. Es ist dabei wichtig, dass die Mitarbeiter die Veränderungen verstehen, akzeptieren und sich beteiligen. Die Unternehmenskultur wird nachhaltig beeinflusst und die Arbeitgebermarke gestärkt.

Welche aktuellen Entwicklungen nehmen Sie bei der Implementierung von Fuhrpark- und umfanglichen Mobilitätslösungen in Unternehmen derzeit wahr?

Aktuell findet eine Sensibilisierung für das Thema statt - aber eine gewisse Zurückhaltung vor Veränderung ist immer noch sichtbar. Der Grund dahinter ist klar: Die Umsetzung neuer Softwareprojekte beeinflussen Prozesse und Strukturen zum einen mit einem positiven Effekt auf die Effizienz und zum anderen mit einem einmaligen Umstrukturierungsaufwand. Unternehmen, die den digitalen Wandel in anderen Bereichen bereits durchlaufen haben, können solche Projekte oft schneller umsetzen und stoßen auf geringere Hürden. Die positiven Effekte durch Optimierungen gilt es immer zu kommunizieren. Die eingesparten Ressourcen, verkürzten Arbeitsabläufe und vereinfachten Prozesse führen dann über den Aha-Effekt, zur breiten Akzeptanz bei Anwendern und Nutzern.

“ 30% Einsparpotential im ersten Jahr der Nutzung der Software sind keine Seltenheit. ”

AZOWO Mobility Cloud

Software-as-a-Service Technologie zur Automatisierung im Fuhrpark.

Fuhrparkgröße:
ab 50 Fahrzeugen

Vorteile:

- Modulare Struktur
- Flexible Konfigurierbarkeit
- Schnell einsatzbereit
- Größter Fahrzeugdatenpool
- 100 % Datenschutz
- Individuelles Rechtekonzept
- Transformation zur Elektromobilität
- Multimodale Assets

Veränderungen im Fuhrparkmanagement benötigen Dynamik, ist die Implementierung einer Cloud Software nicht sehr zeitintensiv?

Im Gegenteil. Unsere Cloud Software ermöglicht Unternehmen jeder Größe eine schnelle und effektive Umsetzung ihrer individuellen Softwarelösung. Und das mit gesicherten Qualitätsstandards im gemeinsamen Set-up Prozess - gefolgt von einem strukturierten On-Boarding und der Betreuung durch unser Customer Success Team. Wir kümmern uns nicht nur um die Integration der Software sondern auch die schrittweise Qualifikation der Mitarbeiter für einen sicheren Umgang mit der AZOWO Mobility Cloud. Arbeitgeber setzen hierfür oft bestimmte Anreize, um ihre Mitarbeiter zu motivieren und gleichzeitig die Angst vor den neuen Aufgaben und modernen Prozessen zu nehmen.

Wie nehmen Sie Ihre potentiellen Kunden in einem Set-up Prozess an die Hand?

Es geht hierbei vor allem um das Aufsetzen der Module & Reports, von Analysen & Prozessen sowie um die Sicherstellung des Datenschutzes. Unsere Key Account Manager begleiten durch das Projekt und unterstützen das Aufsetzen der Plug & Play Software nach Kundenwunsch. In der operativen Phase betreuen unsere erfahrenen Customer Success Manager, so dass unsere Kunden am internen Produktivitätswachstum arbeiten können und ein Höchstmaß an Transparenz im Fuhrpark entsteht. In vertrauter Zusammenarbeit entdecken wir signifikante Kosteneinsparungen und realisieren durch die flexible Konfigurierbarkeit unserer Plattform - bei Bedarf - maßgeschneiderte Lösungen natürlich auch für einen multimodalen Fuhrpark.

VOM START-UP ZUR TOP COMPANY IN ACHT JAHREN

Wie das Kölner Unternehmen DriversCheck den Markt der digitalen Führerscheinkontrolle neu aufrollt.

Unternehmen sind im Rahmen der Halterhaftung verpflichtet, die Führerscheine ihrer Mitarbeiter regelmäßig zu kontrollieren. In Deutschland bedeutet das für viele Firmen zwei Mal im Jahr viel Aufwand: FahrerInnen zum Fuhrparkbüro bestellen, ihre Führerscheine kontrollieren, diese kopieren, die Kontrollen dokumentieren und abschließend ablegen. Dieser Aufwand kostet viel Zeit, Nerven und letztlich vor allem Geld – insbesondere bei Unternehmen mit einem großen Fuhrpark.

Genau hier setzt DriversCheck an: Mit der App lassen sich Führerscheine schnell, ortsunabhängig und jederzeit mit dem Smartphone kontrollieren. Bei der Führerscheinkontrolle mit DriversCheck werden dank des einzigartigen Kontrollverfahrens keinerlei Bilddaten gespeichert oder versendet, die Kontrolle findet lediglich auf dem Endgerät statt. Damit unterstützt der Anbieter im Rahmen der Halterhaftung bei der Organisation und Durchführung der Führerscheinkontrolle und sichert Fuhrparkverantwortliche vor rechtlichen Fallstricken ab. Die Nachfrage nach digitalen Lösungen im Fuhrparkmanagement

gibt der Vision des Unternehmens recht. Der Pionier der digitalen Führerscheinkontrolle ist in den letzten Jahren stark gewachsen. Galt das Unternehmen noch vor wenigen Jahren als Start-up, steht es heute an der Spitze des Markts.

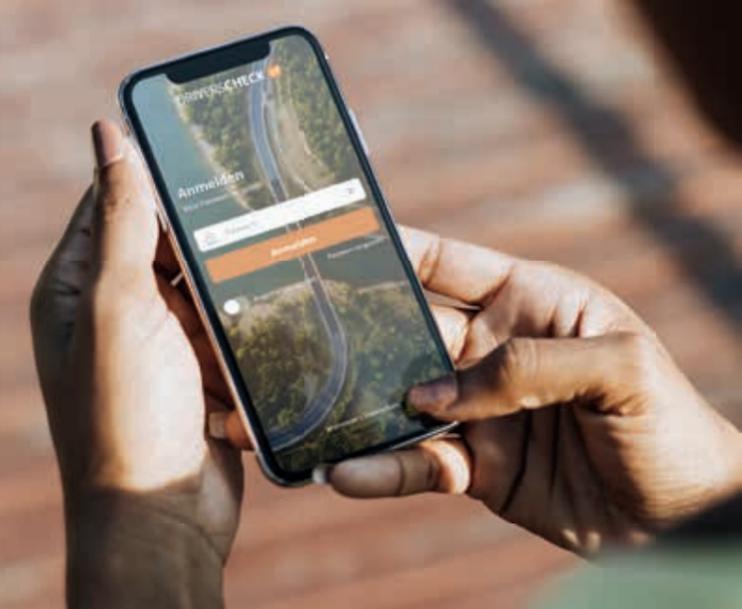
Starkes Wachstum zieht auch große Veränderungen mit sich

So zog das Unternehmen von Frechen nach Köln, um den Grundstein für weiteres Wachstum zu legen. Die neuen Räumlichkeiten im VULKAN-Quartier in Ehrenfeld schenken den Mitarbeitenden mehr Raum für Kreativität und Innovation. Im neuen Büro steht ausreichend Platz zur Verfügung, um die eigenen Ideen zu verwirklichen, sich weiterzuentwickeln und zu wachsen.

Und das ist DriversCheck 2023 mehr als gelungen: Die Mitarbeiterzahl hat sich im Vergleich zum Jahresbeginn verdoppelt. Damit sind täglich aktuell 20 engagierte Teammitglieder für Kunden und Partner im Einsatz.



Bei der Digitalisierung der Halterhaftung führt kein Weg an DriversCheck vorbei. Das Kölner Softwareunternehmen vereint Effizienz, Sicherheit und Benutzerfreundlichkeit und revolutioniert mit dem einzigartigen Kontrollalgorithmus die digitale Führerscheinkontrolle.



Wie die Firmenkultur den Unternehmenserfolg von DriversCheck prägt

Zusammenarbeit, Vertrauen und Offenheit bilden das Fundament der DriversCheck Firmenkultur. Um diese Werte mit Blick auf das starke Teamwachstum zu festigen und zu vertiefen, gibt es im Unternehmen etwas ganz Besonderes: den gemeinsamen Teamtag.

Einmal im Monat kommt das gesamte Team zusammen, um in einer Retrospektive die aktuellen Herausforderungen aber auch Erfolge zu reflektieren. „Und das zahlt sich aus“, erzählt Anna Reuber, Teamlead im Customer Success. „Unsere Arbeit als agiles Team hat in diesem Jahr nochmals einen großen Sprung nach vorne gemacht. Damit leben wir täglich unsere Mission, gemeinsam zu wachsen und neue Maßstäbe zu setzen. Genau das macht unser Team zu etwas Einzigartigem.“

Dieser Teamfokus zeigt sich auch nach außen. Im dritten Jahr in Folge kann DriversCheck sich über die Auszeichnung als Kununu Top Company freuen. Bei den Bewertungen sticht vor allem die Arbeitsatmosphäre hervor, die von einer ehrlichen und offenen Kommunikation sowie einem respektvollen Miteinander geprägt ist.

„Als Unternehmen sind wir stolz darauf, dass unsere Mitarbeiter bei uns nicht nur zufrieden und glücklich sind, sondern einen Ort finden, um über sich hinauszuwachsen und wirksam zu sein.“, erklärt Paul Becht, Geschäftsleiter – „Auch mit HRworks, unserem Mutterunternehmen, haben wir einen großartigen Partner, der uns in jeglicher Hinsicht unterstützt.“

DriversCheck setzt konsequent auf die Weiterentwicklung seiner Produkte

Damit FahrerInnen und FuhrparkmanagerInnen wertvolle Arbeitszeit sparen können, setzen sich die engagierten Mitarbeitenden jeden Tag an die Weiterentwicklung ihrer Services und konnten auch im letzten Jahr wieder viele Projekte erfolgreich abschließen.

So war der Release der neuen Schnittstelle DriversCheck Web API 2.0 ein wichtiger Baustein und eine Investition in eine vernetzte Zukunft, auch weit über das Unternehmen hinaus. Vor allem große Fuhrparks profitieren von der neuen Anbindung, denn sie bietet die Möglichkeit einer reibungslosen Vollintegration von DriversCheck in bestehende Fuhrpark-Verwaltungssysteme. Dadurch lässt sich die Umsetzung der Halterpflichten weiter vereinfachen und auch aus anderen Systemen überwachen und steuern.

Weitere Entwicklung und Wachstum auch im folgenden Jahr

Um die Usability der Plattform weiter zu erhöhen, stehen auch im nächsten Jahr spannende Projekte im Fokus. So arbeitet das Team beispielsweise an individuellen Produkt- und Onboardingtouren, um neue Funktionalitäten sofort in den Blick der NutzerInnen zu bringen und die Handhabung des Systems weiter zu vereinfachen.

„Wir haben in den vergangenen Monaten beim Thema Wachstum Vollgas gegeben und werden im nächsten Jahr auf dreißig Personen anwachsen. Mit den Investitionen in das Team und das Produkt zielen wir klar darauf ab, den Value unserer Serviceleistungen für unsere Kunden und Partner weiter zu steigern, um damit auch unserem eigenen Anspruch, den besten Service am Markt zu bieten, gerecht zu werden.“, so Paul Becht.



Erfahre jetzt mehr unter www.drivers-check.de



AUF DEM WEG ZUR PERSÖNLICHEN KI

Interview mit Nils Bohm, Gründer und Geschäftsführer der claimini GmbH in Hamburg

Seit 2020 rüttelt er mit seinem Team aus 60 claiminizzern den Markt der Schadenmanager auf. Im Interview spricht Nils erstmalig über seine Bestrebungen dieses Jahres und die damit einhergehende Vision von claimini.

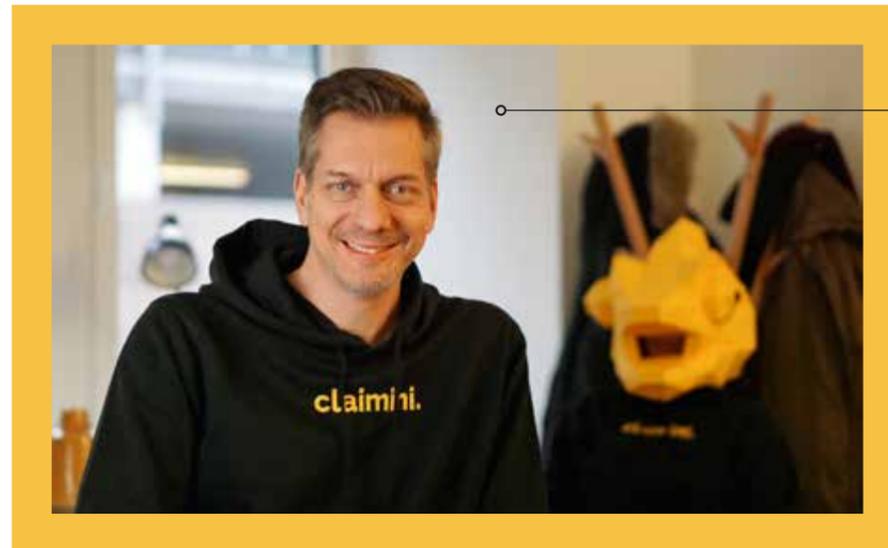
Nils, wie schätzt Du die aktuellen Entwicklungen von Chat-GPT, Mid-journey und Co. ein?

Sind wir mal ehrlich: Am Thema Künstliche Intelligenz oder Artificial Intelligence (AI) kommt keine Privatperson, kein Konzern und vor allem kein digital agierendes Unternehmen wie claimini vorbei. Dabei wird jedoch oftmals einiges vermerkt, was eigentlich so gar nicht zusammengehört:

Wir arbeiten bei claimini aktuell vor allem mit den Systemen ML (Machine Learning) und LLM (Large Language Models), die beide zur Artificial Intelligence zählen. ML unterstützt uns schon jetzt flächendeckend bei eClaim - der Software, mit der wir alle Schäden intern bearbeiten. Davon profitieren unsere Kunden und Partner direkt, denn dadurch können wir die Schäden effizienter abwickeln und mehr unserer Aufmerksamkeit der Qualität der Bearbeitung widmen.

Wo liegt Deiner Meinung nach gerade die größte Herausforderung von AI?

Aktuell wird viel mit Chatbots wie ChatGPT herumexperimentiert. Dabei stellen wir leider immer wieder fest, dass das Zwischenmenschliche, die persönliche Note oder auch die soziale Intelligenz verloren gehen. Da sehen wir eine große Herausforderung, denn der Kern unserer Dienstleistung ist die persönliche (und folg-



Nils Bohm mit Claire im Hintergrund
Im Interview verrät er uns seine Erfahrungen und Bedenken mit AI, Chat-GPT & Co.

lich auch emphatische) Schadenaufnahme und weitere Bearbeitung durch unsere claiminizzern.

Daraus stellen sich meiner Meinung nach die beiden folgenden Schlüsselfragen: Was kann der Mensch von AI lernen? Und was kann AI vom Menschen lernen?

Es gibt schon jetzt Geschäftsbereiche, in denen AI-Lösungen unschlagbar sind. Unschlagbar, weil sie schneller Zusammenhänge herstellen, Ideen generieren und Sachverhalte zusammenfassen können, als der Mensch es jemals könnte. Im professionellen Schadenmanagement geht es allerdings um sehr viel mehr. Es geht um die empathische und kompetente Schadenaufnahme. Gerade bei komplizierten Fällen ist die jahrelange Expertise von Menschen unerlässlich. So zeigt sich, Stand jetzt, dass besonders in spezialisierten Gebieten Artificial Intelligence noch überfragt ist. Allgegenwärtig können LLM uns schon heute sehr schlüssig eine freundliche, zugewandte Interaktion liefern. Doch bislang schlägt keine AI die soziale Intelligenz des Menschen.

Wie wollt ihr diesem Umstand begegnen?

Wir glauben an eine Zukunft, die den Fokus auf den Menschen nie aus den Augen verliert und dennoch auf AI als wichtiges Werkzeug setzt. Um sich dieser Vision besser annähern zu können, habe ich mir ein Team aus Expert:innen zusammengestellt. Hierbei möchte ich gerne Claire vorstellen, der buchstäblich AI in die Wiege gelegt wurde und die im November 2023 zu uns gestoßen ist.

Was qualifiziert Claire Teil des Teams zu sein?

Claire ist mit ihrer bunten Art aber auch mit ihrer Anpassungsfähigkeit schon als Werkstudentin positiv aufgefallen. Wenn eine in Einsen und Nullen denkt, ist es besonders wichtig, dass sie selbst eben keine Null ist. Es war auffällig, wie schnell sie Sachverhalte auffassen konnte und wie höflich und zuvorkommend sie im Kontakt mit Kund:innen und Kolleg:innen war. Wer uns kennt, weiß, wie wichtig es uns ist, dass die Entwicklungen von AI in volldem Einklang mit unseren Werten und unserer Persönlichkeit passieren. Hier ist Claire ein echter Glücksgriff gewesen. Ich bin sehr froh darüber, dass ich Claire nach ihrem Studium für unser Expertenteam gewinnen konnte.

Ihr scheint technologisch und personell gut ausgestattet zu sein. Wie sehen denn jetzt die weiteren Schritte von claimini und Deinem Expertenteam aus?

Ständiges Hinterfragen des Status Quo und wohin es gehen soll. Die Entwicklungen im Bereich AI sind rasant und teilweise schwer zu überschauen. Das

kann zu Verunsicherung führen. Wir begegnen der Sorge, dass unsere Dienstleistung durch AI ihren Charakter verändert. Wir bei claimini sind auf dem Weg, die persönlichste AI im Schadenmanagement zu entwickeln.

Für alle Interessierten dokumentieren wir unsere Fortschritte aber auch unsere Stolpersteine auf dem Weg unter claimini.com/claire.

Für alle, die das persönliche Treffen bevorzugen, werden Teile des Expertenteam auch auf den Messen von FLOTTE! und SIGNAL Flottentag vertreten sein.

claimini.

Infobox

ML (Machine Learning):

Das Trainieren von Computern, um aus Daten und Erfahrungen zu lernen und sich stetig zu verbessern – anstatt explizit dafür programmiert zu werden.

LLM (Large Language Models):

Nutzung von Mustern und Informationen, die durch die Analyse großer Datenmengen an Texten eine menschenähnliche Konversation erschaffen können.

AI (Artificial Intelligence):

Teilbereich der Informatik, die sich damit beschäftigt einfache Aufgaben, die normalerweise nur ein Mensch ausführen kann, von technischen Systemen ausführen zu lassen. Diese Systeme lernen und passen sich ständig an.



**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

BRANCHEN INTERVIEWS



Daniela Rematore

[in](#) daniela-rematore-06a3ba89

leitet das Ressort Steuerung und Betrieb beim Medizinischen Dienst Bayern. Dabei verwaltet Sie mit Ihrem Team 160 Fahrzeuge im Bestand und kümmert sich um die Schadenbetreuung für ca. 700 Privatfahrzeuge.

Inwiefern haben sich die Aufgaben und Anforderungen in Ihrem Fuhrpark im Laufe der Jahre verändert?

Grundsätzlich ist das Arbeiten im Fuhrparkbereich genauso herausfordernd wie schon vor 15 Jahren, als ich in diesem Segment meine ersten Schritte machte. Mittlerweile bin ich aber sehr froh, immer mehr Frauen im Fuhrparkmanagement vor zu finden. Im Medizinischen Dienst Bayern ist die gesamte betriebliche Mobilität in weiblicher Hand!

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

Die größte Veränderung gibt der Gesetzgeber vor, in meinem Bereich durch das Gesetz „zur Beschaffung sauberer Straßenfahrzeuge“ (clean vehicles directive), welches mich in meiner nächsten Ausschreibung auffordert, rein elektrisch auszuschreiben.

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

Im strategischen Fuhrparkmanagement gibt es nicht so viele Highlights, da bewege ich mich stark im Vertrags- und Leasingrecht. Hingegen liebe ich es, manchmal den Telefonaten meiner Kolleginnen im operativen Bereich zu lauschen.

Zum kompletten Interview:



Ralph Hettwer

kümmert sich bei der AOK Baden-Württemberg seit 2010 um den Fuhrpark in der Hauptverwaltung Stuttgart mit 135 Fahrzeugen im Bestand.

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

Der Bereich Fuhrpark wird aus meiner Sicht keine Zukunft mehr in seiner klassischen Form haben. In jedem Unternehmen wird und muss es, auf Grund des gesellschaftlichen Wandels, eine Transformation zu einem betrieblichen Mobilitätsmanagement geben. Es wird in den Unternehmen künftig diverse und individuelle Mobilität für die einzelnen Beschäftigten geben, die auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind, und nicht mehr nur den klassischen Dienst-PKW. Auch im digitalen Bereich wird sich noch viel tun.

Wie nachhaltig gestalten Sie die betriebliche Mobilität bei der AOK Baden-Württemberg?

Die AOK Baden-Württemberg ist seit 2013 nach der DIN-Norm ISO 14001 umweltzertifiziert. Unter der Marke „greenAOK“ werden alle nachhaltigen Maßnahmen im Unternehmen gebündelt und umgesetzt. Wir verfolgen einen ambitionierten Klimaschutz und identifizieren kontinuierlich Hebel, um z.B. unseren CO2-Fußabdruck zu senken. Aktuell befindet sich bereits die betriebliche Mobilität im Transformationsprozess hin zur klimaneutralen Mobilität, da diese einen nicht zu unterschätzenden Anteil am CO2-Fußabdruck der AOK Baden-Württemberg hat.

Zum kompletten Interview:



Tanja Gscheidle

[in](#) tanja-gscheidle-ab9245248

verwaltet als Fuhrparkmanagerin bei ABO Wind 240 PKWs. Im Interview mit mobilTree sagt Sie: „Der Job einer Fuhrparkmanagerin ist weitaus mehr als nur Leasingverträge zu verhandeln“.

Was gefällt Ihnen an Ihrer Tätigkeit besonders gut?

Die Aufgaben einer Fuhrparkmanagerin sind unglaublich vielseitig. Es ist kein Tag wie der andere, und man weiß nie vor welche Herausforderung man gestellt wird. z.B. ist es möglich, morgens auf die Arbeit zu kommen, und plötzlich 10 komplett verbeulte und defekte Fahrzeuge im Fuhrpark zu haben, weil es ein Unwetter über der Stadt gab.

Wie wird sich die betriebliche Mobilität Ihrer Meinung nach in den kommenden Jahren verändern?

Es wird meiner Meinung nach mehr und mehr Carsharing Angebote geben, und auch genutzt werden. Es wird den Mitarbeitern aber auch mehr Mobilität zur Verfügung gestellt werden, um attraktive Benefits zu ermöglichen. Es wird versucht die Mitarbeiter sowohl privat als auch dienstlich mobil zu halten, und dabei Klimaneutral zu handeln.

Welche Anbieter und Lösungen kommen in Ihrem Fuhrpark zum Einsatz?

Wir verwenden das Flottenmanagementprogramm Vimcar, indem die Führerscheinkontrolle über LapID eingebunden ist. Ansonsten nutzen wir noch die Tankarten von DKV und Ladekarten von Shell-Recharge.

Zum kompletten Interview:



MEHR EFFIZIENZ DURCH DIGITALES FUHRPARK-MANAGEMENT

Mobilitätsbudget, Führerscheinkontrolle und UVV: Aufgaben rund um die Dienstwagenverwaltung schnell und einfach meistern

Die Anforderungen an Fuhrparks haben sich im Laufe der Zeit deutlich gewandelt. Angesichts der fortschreitenden Klimakrise spielen nachhaltige Mobilitätskonzepte und alternative Antriebsarten für Unternehmen eine immer größere Rolle. Gleichzeitig haben sich die Effizienzvorgaben – wie in anderen Unternehmensbereichen auch – stark zugespitzt. Fuhrparkmanager sind mehr denn je angehalten, bei der Verwaltung von Dienstfahrzeugen Zeitbudgets penibel im Blick zu behalten und Betriebskosten effektiv zu senken.

Doch durch welche Maßnahmen lassen sich Prozesse im Flottenmanagement langfristig optimieren? Ein wichtiger Schritt hierbei ist die Digitalisierung und Automatisierung. Denn bei der Fuhrparkverwaltung fallen viele wiederkehrende Aufgaben an, die sich durch den Einsatz von Softwarelösungen beschleunigen und automatisieren lassen. So müssen beispielsweise Mitarbeiter nach jeder Dienstreise eine Reisekostenabrechnung erstellen und einreichen. Auch bei Flottenverantwortlichen stehen zahlreiche regelmäßige Jobs auf der To-do-Liste: Sie sind beispielsweise gesetzlich verpflichtet, in festgelegten Zeitintervallen Führerscheinkontrollen und UVV-Unterweisungen bei den Fahrzeugnutzern durchzuführen. Digitale Lösungen können Unternehmen dabei unterstützen, wiederkehrende Arbeitsabläufe wie diese einfacher, effizienter und kostengünstiger abzuwickeln und zu dokumentieren.

Kosteneinsparung durch digitale Fuhrparkoptimierung

Der unabhängige Fuhrparkmanagement-Dienstleister Fleet-Hub aus Pullach bei München hat es sich zur Aufgabe gemacht, die Verwaltung von Flotten durch digitale Prozesssteuerung zeit- und kosteneffizienter zu gestalten. Vor dreieinhalb Jahren gegründet, ist das Unternehmen heute erfolgreich im Flottengeschäft tätig und bietet ein umfassendes Fuhrparkmanagement-Portfolio an. Fleet-Hub arbeitet mit vielen großen und namhaften Firmen zusammen und zählt mittlerweile rund 17.000 Fahrzeuge zu seinem Kundenstamm – und das nicht nur in Deutschland. In den vergangenen Jahren hat Fleet-Hub seinen Tätigkeitsbereich innerhalb Europas kontinuierlich ausgebaut und unterstützt auch Unternehmen in Frankreich, Belgien und vielen weiteren Ländern aktiv bei der Optimierung ihrer Fuhrparkprozesse.

Dafür hat der Fuhrparkexperte einige neue Serviceprodukte in sein Portfolio aufgenommen. Die Fuhrparkdienstleistungen von Fleet-Hub eignen sich dabei für jede Unternehmensgröße, denn sie lassen sich sowohl an die spezifischen Bedürfnisse großer Flotten als auch an die Anforderungen kleiner und mittelständischer Unternehmen flexibel anpassen. Neben einer professionellen Fuhrparksoftware für den Manager im Unternehmen unterstützt eine innovative App den Fahrer in der Handhabung aller fahrzeugbezogenen Themen. Darüber hinaus bietet Fleet-Hub nahezu alle denkbaren Dienstleistungen rund um das Thema Fuhrpark und Mobilität modular für jeden Kunden an.

Mobilitätsbudget – einfach und bequem

Zu den neuen Angeboten gehört beispielsweise das Mobilitätsbudget: eine Lösung für die digitale Reiseverwaltung, mit der Dienstreisen nicht nur geplant und gebucht, sondern auch direkt abgerechnet werden können. Das Tool ist für Mitarbeiter einfach und bequem per App zugänglich. Fuhrparkmanager können die Funktion nahtlos über den Mobility Hub von Fleet-Hub nutzen. Die elektronische Reisekostenabrechnung kann zusammen mit anderen Fuhrparkmanagement-Services oder als Standalone-Lösung eingesetzt werden. Zudem bietet sie eine Schnittstelle zu der Lohn- und Gehaltsabrechnung, sodass Flottenleiter fällige Reisekostenerstattungen schnell und automatisiert an Mitarbeiter auszahlen können.

Digitale Führerscheinkontrolle

Auch Fleet-Hub Verify liefert signifikante Mehrwerte für ein effizientes Fuhrparkmanagement. Die neue Lösung ermöglicht eine einfache, digitale Führerscheinkontrolle sowie optional auch die Durchführung von digitalen UVV-Unterweisungen, ortsunabhängig und zeitlich flexibel. Mit dem KI-gestützten Tool können Flottenmanager die gesetzlich vorgeschriebenen Kontrollen und Unterweisungen individuell einplanen und rechtssicher dokumentieren.

Der Zugriff auf die Führerscheinkontrolle oder UVV erfolgt dabei bequem per Web ganz ohne App-Installation. Fahrer erhalten zum Abgleich der Führerscheindokumente einfach einen Link per Mail oder SMS. Die Erkennung der Führerscheindaten ist absolut fälschungssicher. Zudem werden die im zentralen Fleet-Hub Verify Portal hinterlegten Informationen nach höchsten Datenschutz-Standards auf Servern in Deutschland gespeichert.

Maximale Flexibilität für Fuhrparks

Fleet-Hub bietet viele weitere Fuhrparkmanagement-Module an, die sich individuell konfigurieren lassen – für eine digitale und effiziente Fuhrparkverwaltung. Erfahren Sie mehr unter www.fleethub.de



Autor:
Marcus Federhoff
Chief Operating Officer
Fleet-Hub GmbH



Wir sind Ihr Nissan Partner im Raum Stuttgart



Nissan Juke, Qashqai, X-Trail: Kraftstoffverbrauch kombiniert (l/100 km): 7,6–4,9; CO₂-Emissionen kombiniert (g/km): 172–111 (nach WLTP).
Nissan ARIYA: Stromverbrauch kombiniert (kWh/100 km): 20,4–17,6; CO₂-Emissionen kombiniert: 0 g/km (nach WLTP).



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

Auch für Nutzfahrzeuge



Nissan Townstar EV Kastenwagen: Stromverbrauch kombiniert (kWh/100 km): 35,1–17,4; CO₂-Emissionen kombiniert (g/km): 0 (nach WLTP).



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

MOBILITÄT MUSS GANZHEITLICH UND DIGITAL GEMANAGT WERDEN

Umfassende Lösung ermöglicht Daten- und Kostenkontrolle

Der eigene Fuhrpark stellt für die meisten Unternehmen einen enormen Kostenfaktor dar und dafür gibt es Gründe. Aus dem Flottenmanagement wissen wir, dass viele Unternehmen ihren Fuhrpark immer noch manuell mit Excel-Tabellen verwalten. Hinzu kommt, dass Flottenverantwortliche im Durchschnitt mit acht verschiedenen Lieferanten zusammenarbeiten. Das ist nicht nur zeitaufwändig und ineffizient, sondern auch extrem unübersichtlich und erschwert die Kostenkontrolle. Und die Herausforderungen nehmen zu. Das beschlossene Ende des Verbrennungsmotors im Jahr 2035, steigende Kraftstoffkosten und die ab 2024 geltende Corporate Sustainability Reporting Directive erhöhen den Druck auf Unternehmen, nachhaltiger zu wirtschaften.

Vor diesem Hintergrund sind eine konsequente Digitalisierung und ein neues Verständnis von betrieblicher Mobilität für Unternehmen unerlässlich. Entscheidend wird es sein, betriebliche Mobilität nicht nur zu organisieren, sondern sie auch zukunfts- und damit wettbewerbsfähig zu gestalten. Dazu bedarf es einer integrierten Lösung für alle Aufgaben, die im Zusammenhang mit der Mobilität von Personen, Fahrzeugen und Gütern stehen.

Eine solche ganzheitliche Betrachtung umfasst neben allen administrativen Aufgaben rund um den Fuhrpark auch die Koordination von Mobilitätsbudgets für Mitarbeitende sowie unterstützende Tools für Elektroflotten oder das Beschaffungsmanagement.

Wir bei Shiftmove sind davon überzeugt, dass wir unseren Kunden durch die Zusammenführung aller Daten an einem Ort eine effiziente Lösung bieten können, die ihnen einen besseren Überblick verschafft und sie bei der Kostenoptimierung unterstützt. Wenn alle Mobilitätsdaten eines Unternehmens an einem Ort zusammenlaufen und jederzeit abrufbar sind, kann ihr Potenzial auch mit Hilfe von KI voll ausgeschöpft werden. Mit unseren beiden bewährten Produkten Avrios und Vimcar unterstützen wir mittlere und große Unternehmen bei der Digitalisierung und Optimierung ihrer Prozesse.

Mit Vimcar als Fahrtenbuch-Experte und Avrios als führendem Flottenmanagementanbieter im Bereich integriertes Datenmanagement und Reporting, bietet Shiftmove eine umfassende Softwarelösung, die alle Prozesse der betrieblichen Mobilität abdeckt.



Autorin:
Francine V. Gervazio
ist CEO von Shiftmove

TRENDRADAR 2024: DAS MÜSSEN FUHRPARKMANAGER WISSEN

Mit Fuhrparkmanagement-Software Kosten, Zeit und CO2 reduzieren.

Digitalisierung, E-Mobilität, CO2-Reporting: Die Mobilitätsbranche ist im Wandel und bringt neue Herausforderungen für Fuhrparkverantwortliche mit sich. Ihr Arbeitsfeld verändert sich rasend schnell.

Was kommt 2024 auf Fuhrparkverantwortliche zu? Wie können digitale Technologien sie im Alltag unterstützen? Das hat motum – Anbieter von digitalem Schadenmanagement und Kontrolllisten – sich und seine Kunden gefragt. Herausgekommen ist ein aktuelles Trendradar, das einen spannenden Ausblick auf das Jahr 2024 und die kommenden Herausforderungen für FuhrparkleiterInnen wagt.

Mit Datenstandards Schadenmeldungen effizienter abwickeln

Ob Firmenwagen, Carsharing- oder Lieferdienstfahrzeuge – in jedem Fuhrpark entsteht eine Unmenge an Daten, die in vielen Unternehmen immer noch in einer herkömmlichen Exceltabelle oder gar auf Papier verwaltet werden. Das Problem: Die Da-

ten sind häufig schwer auswertbar. Die Datensätze sind fehleranfällig, unvollständig oder fehlen ganz.

Hier wird es in Zukunft immer wichtiger, Datenstandards zu etablieren. Eine digitale Lösung unterstützt dabei, die Daten effizient einzuholen und dadurch den gesamten Prozess effektiver und standardisierter zu gestalten. Beispielsweise helfen einfache Formulare mit Pflichtfeldern FahrerInnen dabei, bei Schadenmeldungen vollständige Daten zu erfassen. So kommt es zu weniger Rückfragen zwischen FuhrparkleiterInnen und FahrerInnen.

Bereits 70 Prozent der Schadensfälle werden bei motum-Kunden digital gemeldet. Das entspricht 4.500 eingesparten Seiten Papier und 1.100 Arbeitsstunden, die Mitarbeitende nicht mit Schadenmeldungen verbringen mussten.

Auch die Fotofunktion macht die Schadenmeldung einfacher und effizienter: Die FahrerInnen fotogra-

fieren Schäden anhand eines Leitfadens und laden die Bilder in die Plattform, wo die FlottenmanagerInnen diese einsehen können. Die Werkstätten können dann direkt online eine Einschätzung geben und Kostenvoranschläge erstellen. So konnten motum-Kunden bereits über 30.000 gefahrene Kilometer und 2.500 Stunden einsparen, die andernfalls für die Besichtigung von Fahrzeugen notwendig gewesen wären.

Präventiv handeln statt reagieren – und dabei Kosten senken

Mit Blick auf die Energiekrise und Inflation wird es für Fuhrparks immer wichtiger, möglichst kosteneffizient zu funktionieren. Helfen können dabei automatisierte und vordefinierte Prozesse, zum Beispiel im Umgang mit Fahrzeugschäden.

Digital geführte, regelmäßige Fahrzeugkontrollen helfen, einen Echtzeit-Überblick über den Fuhrpark zu haben und präventiv handeln zu können. Durch die qualitative Datenbasis in der Software kennen Fuhrparkverantwortliche den aktuellen Zustand des Fahrzeugs genau. So können sie gezielt steuern, wann ein Fahrzeug in Reparatur gehen soll oder bestimmte Schäden zurückstellen, um Auswirkungen auf die Versicherungsprämie zu umgehen. Das reduziert Reparatur- und Versicherungs-, aber auch Leasing-Rückgabekosten.

Mit Datenanalysen die CO2-Bilanz verbessern

Bereits durch die Papierreduktion und die Vermeidung unnötiger Fahrten sparen die in motum digital gesammelten und einsehbaren Daten CO2 ein.

In den kommenden Jahren werden Fuhrparks jedoch weiter gehen müssen, um ihren CO2-Verbrauch umfassend zu senken.

Bei der Wartung und Reparatur lassen sich Emissionen einsparen, indem Prozesse rundherum optimiert werden, aber auch die Reparatur an sich betrachtet wird: Wie arbeitet der beauftragte Dienstleister? Muss es ein neues Ersatzteil sein, oder

Flottenmanagement ist ein sehr attraktives Arbeitsfeld. Gerade in Zeiten des Wandels sind Fuhrparkverantwortliche eher Projektmanager und übernehmen eine wichtige Schnittstellenfunktion im Unternehmen.

Dr. Moritz Weltgen

CEO & Co-Founder
motum by RepairFix

kann das bestehende Teil repariert werden? Hier ist es wichtig, die gesamte Wertschöpfungskette im Blick zu haben und jeden Schritt auf CO2-Senkungsmöglichkeiten zu prüfen.

Flottenmanagement als attraktives und zeitgemäßes Arbeitsumfeld positionieren

Die zahlreichen Aufgaben und Themen zeigen es: Die Zeiten, in denen Unternehmen einen "Sachbearbeiter Fuhrpark" einstellten, sind vorbei. Das Fuhrparkmanagement ist heute eine wichtige strategische Schnittstelle im Unternehmen, die der eines Projektmanagers gleicht. Sie verlangt IT-Kompetenzen, aber auch das Gespür zur Steuerung von internen Stakeholdern und externen Dienstleistern.

Umso wichtiger ist es, dass Fuhrparkverantwortliche ihr volles Potenzial ausschöpfen können und im stressigen Alltagsgeschäft nicht untergehen. Denn das Jahr 2024 könnte ein echter Game Changer für die Branche werden. Mit digitalen Technologien und innovativen Softwarelösungen können FlottenmanagerInnen sich auf das Wichtigste verlassen - dass die Flotte fährt.

Nur dann bleibt Zeit für die wirklich strategischen Fragestellungen, um proaktiv statt reaktiv handeln zu können.



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

Mehr erfahren:



www.motum.eu

PREDICTIVE MAINTENANCE: EFFIZIENZSTEIGERUNG UND KOSTENEINSPARUNGEN IM FUHRPARKMANAGEMENT

von Wolfgang Schmid, Webfleet Head of Central Region

Big Data ist längst zur neuen Normalität geworden – auch im Transportwesen. Flottenmanagementsysteme wie Webfleet generieren durch ihren Einsatz täglich große Mengen an Daten. Richtig eingesetzt, können sie Unternehmen dabei helfen, ihre eigene Flotte besser zu verstehen und fundiertere Entscheidungen zu treffen. Predictive Maintenance ist in diesem Kontext ein wichtiger Trend.

Predictive Maintenance erkennt Wartungsbedarfe, während sie entstehen.

Um die Gefahr von Unfällen auf Grund technischer Mängel zu minimieren, setzen Unternehmen zu Recht auf regelmäßige Instandhaltungen. Hier kommt Predictive Maintenance ins Spiel. Die Methode ermöglicht es, den Verschleiß von Reifen und anderen Fahrzeugteilen quasi in Echtzeit mitzuverfolgen – und so Fahrzeugausfälle präventiv zu vermeiden. Hierfür wird moderne Sensorik in Kombination mit fortschrittlichen digitalen Flottenmanagementlösungen eingesetzt. So registriert etwa der an einem Reifen angebrachte Sensor, ob ein bestimmter Schwellenwert des Reifendruckes überschritten wird und dieser angepasst werden sollte. Hierfür werden große Mengen von Daten – vom Luftdruck über die Temperatur bis zum Profil der Reifen – erhoben, um mithilfe künstlicher Intelligenz möglichst genaue Vorhersagen zu treffen. Registriert das System einen akuten oder baldigen Wartungsbedarf, sendet es einen Hinweis an das Flottenmanagement und den betreffenden Fahrer. Dies erlaubt es dem Unternehmen, angemessen zu reagieren und eine entsprechende Wartung zielgerichtet und effizient in das Tagesgeschäft zu integrieren.

Vorausschauende Wartungen minimieren Kosten und steigern die Produktivität.

Zwar ist der konsequente Einsatz von Predictive Maintenance-Technologien für Flottenmanager ihrerseits mit Investitionen verbunden. Diese amortisieren sich im täglichen Geschäft jedoch meist schnell. Denn durch die kontinuierliche Überwachung ihrer Fahrzeuge können Unternehmen einerseits unnötige Wartungen, andererseits aber auch mit Unfällen verbundene Reparaturkosten sparen. Zusätzlich minimieren sie ihre Ausfallzeiten und erhöhen ihre ‚Uptime‘ und somit auch die Verlässlichkeit gegenüber ihren Kunden.

Die Zukunft von KI und Predictive Maintenance

Mit der fortschreitenden Digitalisierung und Vernetzung von Daten auf unseren Straßen wird sich Predictive Maintenance zunehmend als neuer Best Practice durchsetzen. Hierbei kommt der ebenfalls immer wirkmächtiger werdenden KI eine bedeutende Rolle zu. Die Zukunft der kommerziellen Mobilität wird also womöglich geprägt sein von Fahrzeugen, die eigene Defekte erkennen, bevor sie auftreten und wie selbstverständlich mit Fahrern und Fuhrparkmanagern interagieren.



Kraftvolle Vermarktung Ihrer Gebrauchten

Flottenfahrzeuge
clever aussteuern



Zunehmend beliebt bei Fuhrparkverantwortlichen: Auktionen von Autobid.de

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

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

Wann sprechen wir über Ihren Fahrzeugbestand?

Rufen Sie an +49 611 44796-750 oder schreiben Sie uns: autobid@auktion-markt.de



Bereits 3x als
Top-Innovator
ausgezeichnet

Top-Innovator
2023



Entdecken Sie die Vielfalt der Auktion & Markt AG



VOM STARREN FUHRPARK ZUM SMARTEN MOBILITÄTS-KONZEPT

Maximale Qualität bei minimalem Aufwand

Keine Zeit verlieren. Effizient sein. Kosten sparen. So lauten die Anforderungen an das Fuhrparkmanagement eines Unternehmens, denn wenn es ums Auto geht, will jeder guten Service ohne großen Zeitaufwand. Deshalb ist Euromaster mit seinem Rundum-Service-Paket, das keine Wünsche offenlässt, führender Profi-Partner für Europas Autofahrer. Mit ihrer One-Stop-Strategie bietet die KFZ-Meisterwerkstattkette Euromaster alles aus einer Hand: Reparaturen nach Herstellervorgabe, Inspektionen, Reifenservice und -einlagerungen, HU/AU, Autoglasreparaturen oder -montagen inkl. Kalibrierung der Fahrerassistenzsysteme und vieles mehr, um sicher unterwegs zu sein. Flottenkunden sparen mit Euromaster als Partner also nicht nur viel Zeit, sondern können dank der kontinuierlichen Fahrzeugbetreuung auch die Fuhrparkkosten merklich senken. Damit die Fahrer von Unternehmenskunden in ihrem eng getakteten Arbeitstag möglichst wenig Zeit verlieren, können sie immer anlässlich der saisonalen Umrüstzeiten weitere KFZ-Services wie Inspektionen, Ölwechsel oder Steinschlagreparaturen zum Wunschtermin online bequem dazu buchen. Führerscheincheck und UVV-Prüfung können ebenfalls in jeder Euromaster-Filiale gemacht werden.

Qualität liegt in der Familie

Euromaster ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der Michelin Group, einem der weltweit erfolgreichsten Unternehmen mit Ursprung in Europa. Mit Leidenschaft und höchster Qualität ist der europäische Marktführer im Auto- und Reifenservice für alle Fahrzeugtypen und -marken mittlerweile in 20 Ländern Europas aktiv. Experten in 2.500 Servicewerkstätten und 1.650 mobile Teams sichern die Mobilität in Europa. Auch in Deutschland ist die nächste Euromaster-Werkstatt nur maximal 20 Minuten entfernt, mobile Teams sind auf Wunsch schnell vor Ort. Das Servicenetz in Deutschland wächst seit Jahren kontinuierlich, denn neben der Eröffnung eigener Standorte schließen sich immer mehr Einzelbetriebe als Franchise-Partner dem Euromaster-Netzwerk an, um ihr Geschäft unter dem Dach eines europäischen Großkonzerns weiterzuentwickeln. Flottenkunden können auf Wunsch auch einen Hol- und Bringservice vereinbaren.

EINER FÜR ALLES, ALLES BEI EINEM.

Den besten Service für alle Anforderungen moderner Mobilität gibt's nur bei Euromaster.



Zur Website: einfach QR Code scannen!



- All-in-One Service für Ihre Flotte (u.a. Fleetchecks)
- Autoglas-Reparatur in Erstausrüsterqualität, inklusive Kalibrierung der Fahrzeug-Assistenten
- mehr als 400 Betriebe in ganz Deutschland, überall die gleichen Leistungen zu gleichen Konditionen



Ihre KFZ-Meisterwerkstatt.

euromaster.de



Möchten auch Sie unser erfolgreiches Franchise-Konzept kennenlernen? Dann kontaktieren Sie uns gerne: partnerwerden@de.euromaster.com www.euromaster.de/unternehmen/franchisepartner-werden

Innovation und Digitalisierung für mehr Komfort

Jahrzehntelange Expertise hat Euromaster zu dem werden lassen, was das Unternehmen heute ist: ein zuverlässiger und kompetenter Partner für jedes Fuhrparkmanagement. Angefangen als Experte für Reifenservice hat Euromaster das Autoservice-Portfolio zunehmend ausgebaut und bietet heute sämtliche Reparaturen und Service-Leistungen nach Herstellervorgaben. Ob Verbrenner oder E-Antrieb, alle Arbeiten werden mit einer Mobilitätsgarantie durchgeführt. Um das Angebot zu vervollständigen, bietet Euromaster in Kooperation mit allen großen Versicherungen auch Autoglas-Reparaturen und -montagen an. Mobile Autoglas-Teams führen die Reparaturen und Montagen entweder am Wunschort des Kunden oder in einer nahegelegenen Euromaster-Filiale aus. Bei allem, was Euromaster macht, achtet das Unternehmen streng auf Nachhaltigkeit. So konnte der CO₂-Fußabdruck in den vergangenen vier Jahren bereits um mehr als die Hälfte reduziert werden.

„Wir haben unsere One-Stop-Solution mit dem Ziel geformt, unseren Fuhrpark-Kunden das Leben bestmöglich zu erleichtern. Bei der Entwicklung unseres Angebots standen die Anforderungen und Wünsche unserer Kunden im absoluten Fokus“, erklärt Carsten Fischer, Bereichsleiter Verkauf Euromaster Deutschland und Österreich. „Zusätzlich zu allen Serviceleistungen aus einer Hand, die den Fahrern der Flotten viel Zeit und Nerven sparen, haben wir bei Euromaster auch viel in die Digitalisierung investiert. Damit reduzieren wir den administrativen Aufwand für Flottenmanager ganz erheblich. Mit unseren Digitaltools haben sie jederzeit einen Überblick über die aktuellen Daten ihrer Fahrzeuge, Besuche ihrer Fahrer in unseren Werkstätten und anstehende Services. Auch der gesamte Freigabeprozess und die Rechnungsstellung sind digitalisiert worden, wenige Klicks ersetzen heute den früheren Papierberg“, erklärt Carsten Fischer, Bereichsleiter (Verkauf) bei Euromaster Deutschland und Österreich.

Individuelle Vereinbarungen und echte Partnerschaft

Gemeinsam mit seinen Kunden arbeitet Euromaster individuelle Kooperationsverträge aus, bei denen alle Bedürfnisse und Anforderungen des jeweiligen Unternehmens berücksichtigt werden. Bei Euromaster hat jeder Kunde seinen festen Ansprechpartner, der sich als persönlicher Betreuer für alle Belange einsetzt. Ein Unternehmen, unabhängig von der Fuhrparkgröße, kann Kunde bei Euromaster werden.

Im Fokus der alltäglichen Arbeit in den 400 Servicewerkstätten in Deutschland steht die absolute Sicherheit für Kunden und Mitarbeiter. Eine wichtige Basis der hohen Sicherheitsstandards ist der Mastercheck, der bei jedem Kundenfahrzeug und jedem Besuch kostenlos durchgeführt wird. Dabei werden die wichtigsten Komponenten wie Bremsen, Stoßdämpfer, Glas oder Reifen sowie sämtliche Flüssigkeitsstände überprüft. Im Anschluss werden alle Daten des Masterchecks digital erfasst und bilden die Basis für zukünftig erforderliche Services und Wartungs-, und Verschleißarbeiten. So werden Verschleißreparaturen rechtzeitig ausgeführt, Pannen und mögliche Bußgelder effizient vermieden und die Gesamtkosten des Fuhrparkmanagements gesenkt.

„Die Anzahl unserer Flottenkunden ist in den vergangenen Jahren um rund 50 Prozent gewachsen, denn bei Euromaster sind wir mehr Partner als reiner Dienstleister. Das bestätigen uns auch unsere Kunden immer wieder.“, so Carsten Fischer. „Darauf ruhen wir uns selbstverständlich nicht aus, sondern nehmen die Entwicklung als Ansporn, unsere Position als zuverlässiger Flottenpartner in Deutschland und Europa weiter auszubauen.“



JETZT MEHR ERFAHREN AUF WWW.EUROMASTER.DE

Lights On

E-Mobility im Scheinwerferlicht



Whitepaper
kostenlos
herunterladen

WARUM HÄNDISCH, WENN ES AUCH AUTOMATISIERT GEHT

Was man von einem professionellen Flottenmanagement erwarten kann

Die Anforderungen und Aufgaben von Fuhrparkverantwortlichen erhöhen sich ständig. Sie sind nicht nur für die Fahrzeugbeschaffung, Wartung und Reparatur zuständig, sondern müssen sich auch um die Nutzer und deren Mobilität kümmern. Kostenoptimierung und Effizienz stehen dabei auf der Wunschliste ganz oben. Das erreicht man aber weniger mit händisch auszufüllenden Exceltabellen und Unterschriftenzettel. Was muss also ein professionelles Flottenmanagement heute alles können, um die Arbeitsbelastungen der Mitarbeitenden und die Kosten gleichermaßen zu senken?

Ein System für alle Aufgaben

Viele Fuhrparkleiter wollen nicht verschiedene Tools im Arbeitsalltag verwenden, sondern nur ein System, in dem alle Daten passgenau und vor allem revisionssicher vorliegen und ausgewertet werden können. In einer digitalen Fahrzeugakte können z. B. alle Daten von Kaufpreis über Reparaturen bis hin zur Nutzung gespeichert werden. Damit hat man jederzeit die Kosten der Fahrzeuge im Blick und keine doppelte Datenpflege. Ein übersichtliches Dashboard zeigt in einer Ansicht alle relevanten Fuhrparkkennzahlen und Reports. Auch eine Terminverwaltung für Reifenwechsel oder Wartungsintervalle entlastet erheblich und erinnert automatisch an alle wichtigen Termine.

Individuelle Erweiterungen

Je nach Bedarf sollte das System erweiterbar sein. Digitale Fahrtenbücher und eine elektronische Führerscheinkontrolle sollten genauso zum Programm gehören wie die Telematikfunktion. Der Verwaltungsaufwand wird dadurch enorm gesenkt und rechtliche Vorgaben wie revisions-sichere Kontrolle im Rahmen der Halterhaftung § 21 StVG genau einhalten. Fahrer und Fuhrparkverantwortlicher werden zum nächsten Kontrolltermin automatisch benachrichtigt.

Alle Mitarbeitenden ins Boot holen

Nachdem ein passendes System ausgesucht worden ist, gilt es alle direkt beteiligten Mitarbeitenden aus den Fachbereichen, Facilitymanager, die IT, den Betriebsrat und den Datenschutzbeauftragten mit einzubeziehen. Eine Person sollte ständig für das Projekt zuständig sein und erster Ansprechpartner für den ausgewählten Dienstleister. Nur durch eine klare Kommunikation mit den Mitarbeitenden werden weitreichende Probleme in der Zukunft vermieden.

Und jetzt?

Mit der „Fleet&Easy“ Lösung von KEMAS erhalten Sie Ihr passgenaues System. Sie können es nach Ihren Anforderungen erweitern, zahlen aber immer nur das, was Sie wirklich benötigen. Sprechen Sie uns gern an. Wir zeigen Ihnen, wie sie mit nur einem System Ihren Fuhrpark meistern.



Ansprechpartner bei KEMAS:
Clemens Herzig
03723 6944165
c.herzig@kemas.de
www.kemas.de/mobility

3 FAKTOREN FÜR EIN RICHTIG FLEXIBLES FUHRPARKMANAGEMENT

Wie rüsten Sie Ihren Fuhrpark für die Zukunft?

Den Fuhrpark für die Zukunft aufzustellen, klingt nach einer Mammutaufgabe? Lieferschwierigkeiten, neue Regelungen und viele Dienstleister, die den Flottenmarkt mit Lösungen fluten, machen die Situation für Flottenverantwortliche nicht gerade übersichtlicher. Aber: Es gibt einige Faktoren, die Fuhrparkmanager beachten können, um vorausschauend zu planen und flexibel auf sich schnell ändernde Rahmenbedingungen zu reagieren.

Liquidität sichern und flexibel bleiben

Warum nicht leasen? Unternehmen können sich mehr Handlungsspielraum verschaffen und dann bei der Anschaffung der Firmenfahrzeuge von unterschiedlichen Leasingmodellen profitieren. Bei einem sogenannten Closed-End-Leasingmodell müssen vorab Laufzeit und Laufleistung festgelegt werden. Kunden bezahlen eine monatliche Pauschale, mit der sie ihre Fahrzeuge für eine bestimmte Zeit finanzieren. Doch „all-inclusive“ bedeutet im Flottenleasing nicht immer unbedingt auch „günstig“: Nach Laufzeitende können sich Rückgabeschäden und beispielsweise Kosten für Mehrkilometer aufsummieren, die zu Beginn des Vertrages nicht genau vorhersehbar waren. Auch der Restwert des Fahrzeuges wird lediglich prognostiziert. Prognostiziert heißt aber nicht zwingend „real“.

Bei einem flexiblen Open-End-Leasingmodell hingegen müssen nicht direkt zu Beginn des Vertrages Nutzungsdauer und Fahrleistung festgelegt werden. Fahrzeuge können so lange und so viel gefahren werden, wie es das Business benötigt – und nicht wie es ein Leasingvertrag fest vorgibt. Der Vertrag kann auch flexibel verlängert oder ab drei Monaten Laufzeit schon gekündigt werden (nach Ablösen der Restschuld). Es gelten zudem reale Verkaufserlöse. Diese gehören nach Begleichen der Restschuld dem Leasingnehmer.

Es wird deutlich: Flexibilität ist in Sachen Leasing Trumpf. Insbesondere in Zeiten, in denen sich Tag für Tag die Rahmenbedingungen ändern können – derzeit so schnell wie noch nie zuvor.

Ein Partner für alle Fälle

Warum nicht bestimmte Bereiche des Fuhrparkmanagements outsourcen? Wenige Flotten-Themen sind so emotional entschieden wie das Thema Outsourcing. Vor allem der gefühlte „Kontrollverlust“ beschäftigt die Fuhrparkverantwortlichen besonders. Unternehmen müssen derzeit Auflagen einhalten,

grüne Unternehmensziele verfolgen, Mitarbeiter motivieren, den Unternehmenszweck möglichst kosteneffizient erfüllen und viele weitere Aufgaben koordinieren, die mit der eigenen Flotte zusammenhängen. Verantwortliche jonglieren mit den unterschiedlichsten Dienstleistern und Themen. Besonders aus dem Bereich Nachhaltigkeit heraus steigt die Komplexität der Position des Fuhrparkmanagers. E-Mobilität, Telematik, Steuerregelungen, Förderung, CO-Gesetze – unkoordiniert kann dies den perfekten Sturm ergeben. Damit Fuhrparkmanager von diesem Sturm nicht von den Füßen geweht werden, lohnt es sich, darüber nachzudenken, bestimmte Teilbereiche an einen externen Partner auszulagern. Dies kann zu Reduzierung von Kosten, Zeitgewinn durch die Abgabe von Aufgaben, Risikominimierung und Qualitätssteigerung durch den externen Spezialisten führen.

Digitalisierung statt Papierdschongel

Das ist für viele Unternehmen keine neue Botschaft: Wer mit der Digitalisierung nicht mithält, wird in einigen Jahren wahrscheinlich auf Probleme in Prozessketten stoßen. Seien es Werkstattrechnungen, Fahrzeugbeschaffungsprozesse oder Kraftstoffmanagement: In der Flotte gibt es viele Stellschrauben, die von analog auf digital umgestellt werden und Firmen damit im Management des Fuhrparks deutlich entlasten können. Das Flottenmanagement der Zukunft ist ohne ein vernünftiges und konsolidiertes Datenmanagement nicht darstellbar. Je heterogener die Flotten werden, desto wichtiger ist es, gesammelte Daten auch zu analysieren – zum Beispiel mit einem Fuhrparkmanagement-Tool. Nur so lässt sich für die verschiedensten Fuhrparks eine maßgeschneiderte Lösung und die optimale Mobilität für den jeweiligen Einsatz finden.

Mit einer flexiblen Finanzierungslösung, einem starken Partner an der Seite und digitalen Lösungen ist ein Fuhrpark sicherlich gut für die Zukunft gerüstet. Dabei sollte nicht vergessen werden: Ein universell funktionierendes Modell gibt es nicht. Um vorausschauend planen zu können, sollten Sie gut beraten sein und Handlungsspielraum haben, wenn sich die Rahmenbedingungen auf dem Markt schnell ändern.

Holman kennenlernen:
www.holmanfleet.de

Holman
Driving What's Right



Ihr Fuhrpark in besten Händen

Mit AFC sorgenfrei unterwegs:
Von effizientem digitalen Schaden- und Risikomanagement bis zur maßgeschneiderten Flottenversicherung. Ihr Fuhrparkmanagement – einfach, effektiv, alles unter Kontrolle!

www.autofleetcontrol.de

DIE THG-QUOTE: ALLES NUR CASINO?

Rück- und Ausblick ins THG-Quoten-Geschäft

Waren Sie schon einmal im Casino? Lieben Sie Glücksspiele? Spiele wie Poker, Blackjack oder Roulette sind weltweit bekannt und beliebt. Dass man mit einem elektrischen Fuhrpark bei der THG-Quote richtig absahnen kann, dürfte sich mittlerweile herumgesprochen haben. Im letzten Jahr hätte man mit der THG-Quote auch THG-Roulette spielen können, so wild ging es zu. Aufgrund der aktuellen Marktsituation und der vielen Anbieter gibt es viele Parallelen zum klassischen Spiel. Ich möchte einen kleinen Rückblick auf das vergangene Jahr geben und einen Ausblick, was wir daraus lernen können.

Wie beim Roulette gibt es auch auf dem THG-Quoten-Markt eine Vielzahl von Möglichkeiten, zwischen denen der Kunde wählen kann. Am verlockendsten sind natürlich die Angebote „bis zu“ oder „100 % abzüglich einer kleinen Bearbeitungsgebühr“, ohne dass ein feste Auszahlungssumme benannt wird. Hier werden Zahlen genannt, die das absolute Maximum darstellen, aber in der Praxis nicht realistisch sind. Tatsächlich lag die Auszahlungssumme bei diesen Anbietern zu Beginn des Jahres bei ca. 2/3 des versprochenen Höchstpreises, am Ende des Jahres nur noch bei weniger als 1/3. Indem sich solche Anbieter immer nur am aktuellen Marktpreis orientieren, verlagern sie das unternehmerische Risiko auf den Kunden.

Es bleibt also ein riskantes Spiel, als würde man beim Roulette sein ganzes Geld auf eine einzige Zahl setzen. Im vergangenen Jahr wurde diese Variante zum Fiasko. Für die Mineralölunternehmen entstand die Option, dass günstiger „fortschrittlicher Kraftstoff“ aus China auf die THG-Quote angerechnet werden

kann. Dadurch kam es zum Preisverfall. Viele Kunden, die eine flexible Auszahlung gewählt hatten, erlebten eine böse Überraschung. Die Grafik rechts zeigt den durchschnittlichen Quotenpreis der letzten zwei Jahre.

Eine weitere Möglichkeit ist die Sofortauszahlung. Klingt auf den ersten Blick genial, der Gewinn winkt nach wenigen Tagen, aber man verschenkt eine Menge Geld. Wer drei bis vier Monate warten kann, sollte lieber zur nächsten Variante greifen. Ich nenne sie die „risikoarme Variante“. Man bekommt einen Fixbetrag pro Fahrzeug und dieser ist garantiert. Egal, ob der Marktpreis steigt oder fällt. Der einzige Haken an der Sache ist, dass es im letzten Jahr Anbieter gab, die ihre Quoten nicht im Vorhinein abgesichert hatten. Diese versprachen ihren Kunden eine hohe Auszahlung, die sie später am Markt aufgrund fallender Preise nicht mehr erzielen konnten. Ergebnis: die Kunden standen mit leeren Händen da. Was lernen wir daraus?

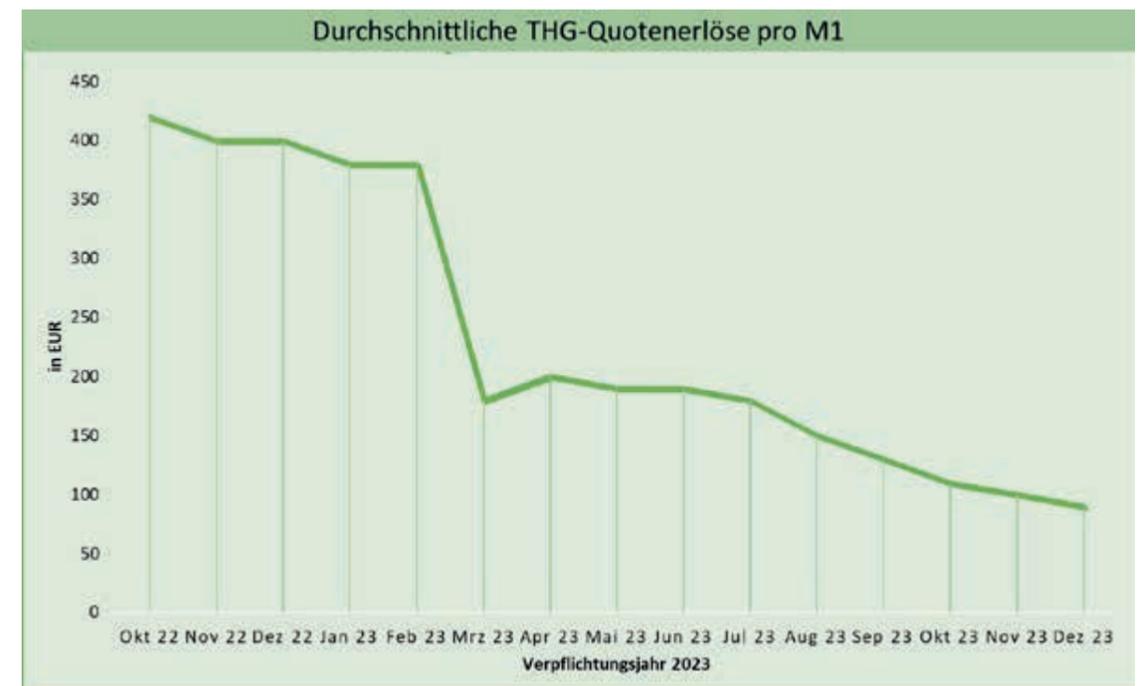
Beauftragen Sie für die THG-Quote einen Partner, der seine Quoten abgesichert hat, damit Sie sicher planen können. So können Sie sich das ganze Jahr über entspannt zurücklehnen und Ihre Zeit wichtigeren Dingen widmen. Wir von E-Bonus sind von Anfang an den sicheren Weg gegangen. Wir bieten nur Kontingente an, die wir bereits vermarktet haben. Durch einen langfristigen Abnahmevertrag sind wir nicht von fluktuierenden Marktpreisen abhängig und können Ihre Mengen flexibel zu attraktiven Konditionen abnehmen. So können wir Ihre Mengen auch komplett zum vereinbarten Preis übernehmen. Für Großkunden bieten wir zusätz-



lich eine Bankbürgschaft oder eine Anzahlung an, um auch das letzte Risiko abzusichern. Außerdem schließen wir Verträge immer nur für ein Verpflichtungsjahr ab. Denn wir wollen unseren Kunden die Entscheidung selbst überlassen, ob sie mit uns zufrieden waren und im nächsten Jahr wiederkommen möchten. Da uns bei der Gründung der gesellschaftliche Impact sehr wichtig war, spenden wir 10 Prozent unseres Gewinns an verschiedene

Organisationen aus den Bereichen Klimaschutz, Soziales und Verkehrswende. Würden allein die 40 DAX-Unternehmen diesem Beispiel folgen, wären im vergangenen Jahr rund 12 Milliarden Euro zusammengekommen.

Also lieber kein Casinobesuch und stattdessen bei E-Bonus gesichert seine THG-Quote vermarkten.



Autor:
Christoph Hürzel
Geschäftsführer E Bonus GmbH
christoph@e-bonus.de

Jetzt E Bonus sichern unter
www.e-bonus.de

COMPLIANCE IM FUHRPARK? WICHTIG!

Milutin Zmijanac, Rechtsanwalt, über die Gefahren von Compliance

Als ich von FLEETMAG angesprochen wurde, ob ich nicht etwas für das Magazin schreiben wolle, kam mir sofort das Thema Compliance im Fuhrpark in den Sinn, da das Thema Fuhrpark und Flotte mittlerweile auch bei kleineren Betrieben immer mehr ankommt, aber ich auch immer wieder bei meinen Vorträgen und Fortbildungen feststelle, dass es noch genug zu erklären und hinzuweisen gibt. Das liegt meines Erachtens daran, dass das Thema Fuhrpark verschiedenste rechtliche Aspekte betrifft und es schlichtweg schwierig ist, alles im Blick zu behalten. Oft kommen Themen erst in den Blickpunkt, wenn die Kosten drücken oder etwas schiefgelaufen ist.

Ziel des Artikels ist es, einen Überblick über mögliche Themen zu bieten. Die hier behandelten Aspekte sind aber nicht abschließend, sondern bewusst breit gewählt, um das mögliche Themenspektrum anzudeuten.

„Compliance“ im Fuhrpark?

Vor ein paar Jahren hielt ich bei einer hochgradig besetzten Veranstaltung eines örtlichen Anwaltvereins für Unternehmensjuristen zum Thema Compliance einen Vortrag zum Thema Fuhrpark. Nun ist es als Fachanwalt für Verkehrsrecht, bei allem gesunden Selbstbewusstsein, durchaus nicht an der Tagesordnung in so illustrem Kreise vorzutragen zu dürfen und ich hätte mich wahrscheinlich als Syndikus eines bekannten weltweit operierendem Mittelständlers oder als im internationalen Zoll- und Einfuhrrecht hochqualifizierter Rechtsanwalt gefragt, was denn ein Fachanwalt für Verkehrsrecht bei so einer Veranstaltung beizutragen vermag.

Ich kann jedoch sagen, dass der Vortrag durchaus interessiertes Gehör fand. Denn natürlich gibt es Themen, die komplexer und anspruchsvoller sind in einem international tätigen Unternehmen, aber wenn man erklärt bekommt, dass unter Umständen ein Organ der Firma, gar der Vorstand, rechtliche Probleme bekommen kann, wenn man Themen nicht ernst nimmt bzw. nicht richtig organisiert, wird die Bedeutung schnell klar – insbesondere, wenn es ins kleinteilige Detail geht.

Was ist „Compliance“?

Die Compliance ist ein Begriff, der in aller Munde ist und schnell als Schlagwort fällt, aber auch hier ist es wie mit allem: oft wissen die Betroffene gar nicht richtig, was der Begriff konkret bedeutet.

Der Deutsche Corporate Governance Codex nennt folgende Definition:

„Der Begriff Compliance steht für die Einhaltung von gesetzlichen Bestimmungen, regulatorischer Standards und Erfüllung weiterer, wesentlicher und in der Regel vom Unternehmen selbst gesetzter ethischer Standards und Anordnungen.“

Das hört sich umfassend an – und das ist es auch. Wenn man dann bei einem Vortrag noch die Bußgeldvorschrift des § 30 OWiG kennt, die für verschiedene Funktionsträger von juristischen Personen und Personenvereinigungen eine Straftat oder Ordnungswidrigkeit begeht, indem sie ihre Pflichten verletzt haben, bis zu 10 Mio Euro vorsieht, wird es schnell unruhig im Auditorium. Das ist natürlich nicht die Regel, aber es verdeutlicht, dass man ggf. auch als Vorstand eines Sportvereins sicherstellen sollte, dass nur Berechtigte mit vereinseigenen Fahrzeugen fahren.

Im Bereich des Fuhrparks bezieht sich Compliance auf die Einhaltung und Umsetzung von rechtlichen Bestimmungen sowie internen Richtlinien. Konkret umfasst dies:

1. Einhaltung der rechtlichen Bestimmungen:

Gewährleistung, dass alle geltenden gesetzlichen Vorschriften im Zusammenhang mit dem Fuhrpark eingehalten werden. Dazu gehören beispielsweise Verkehrsregelungen, Umweltauflagen und Sicherheitsvorschriften.

2. Klärung/Delegierung der Verantwortlichkeiten:

Festlegung von klaren Verantwortlichkeiten und Zuständigkeiten im Zusammenhang mit dem Fuhrparkmanagement, um sicherzustellen, dass alle Beteiligten ihre Aufgaben im Einklang mit den Compliance-Anforderungen erfüllen.

3. Haftung im Schadensfall: Klärung der Haftungsfragen im Falle von Unfällen oder Schäden im Zusammenhang mit den Fahrzeugen des Fuhrparks, unter Berücksichtigung der gesetzlichen Bestimmungen und betrieblichen Regelungen.

4. Verhinderung von Ordnungswidrigkeiten und Straftaten: Implementierung von Mechanismen und Kontrollen, um Ordnungswidrigkeiten und Straftaten im Zusammenhang mit dem Fuhrpark zu verhindern, z.B. durch regelmäßige Überprüfungen und Schulungen der Fahrer.

5. Risikoanalyse: Identifikation und Bewertung potenzieller Risiken im Fuhrparkmanagement, einschließlich finanzieller, rechtlicher und operativer Risiken. Ziel ist es, präventive Maßnahmen zu ergreifen, um diese Risiken zu minimieren.

6. Definition von Maßnahmen: Festlegung von konkreten Maßnahmen und Prozessen, um die Einhaltung der Compliance sicherzustellen. Dies kann Schulungen, Überwachungssysteme oder interne Audits umfassen.

7. Nachhaltigkeit: Die vorgenannten Maßnahmen müssen dauerhaft implementiert und umgesetzt werden.

Das alles bringt jedoch nichts, wenn es nicht auch vernünftig, das bedeutet schriftlich, dokumentiert wird!



Foto:
Nicole Schielberg,
Schielberg Fotografie



Insgesamt zielt die Compliance im Fuhrpark darauf ab, sicherzustellen, dass sämtliche Aktivitäten im Einklang mit den rechtlichen Vorschriften und Unternehmensrichtlinien erfolgen, um mögliche Risiken zu minimieren und die Effizienz des Fuhrparkmanagements zu steigern.

Ein Überblick über Themen im Fuhrpark

Die rechtlichen Vorschriften, die den Fuhrpark betreffen, rühren aus verschiedensten Rechtsgebieten. Dazu gehören allgemeine Vorschriften sowie spezifische Regelungen zu sozialen Aspekten wie Lenk- und Ruhezeiten, und die Verwendung von Fahrtenschreibern. Ebenso werden Markt- und Berufszugang im Personen- und Güterverkehr durch separate Vorschriften behandelt, ebenso wie die Berufsfahrerqualifikation. Weitere wichtige Bereiche umfassen Regelungen zu Gefahrguttransporten, Mautgebühren, Abfalltransporten und diverse sonstige Bestimmungen.

Hier werden heute nur einige konkrete Aspekte zur (weiteren) Schärfung des Problembewusstseins behandelt.

Die Halterhaftung

Ein erstes wichtiges Thema ist die Halterhaftung im Zusammenhang mit Fuhrparks, das in verschiedenen Gesetzen und Verordnungen explizit erwähnt wird. In Deutschland regeln insbesondere § 35a der Straßenverkehrs-Zulassungs-Ordnung (StVZO) und § 23 der Straßenverkehrsordnung (StVO) die Haftung des Halters für Verkehrsverstöße, die mit den in seinem Fuhrpark befindlichen Fahrzeugen begangen werden. Diese Regelungen legen fest, dass der Halter eines Fahrzeugs grundsätzlich für die Einhaltung der Verkehrsvorschriften verantwortlich ist, es sei denn, er kann nachweisen, dass er alle erforderlichen Maßnahmen getroffen hat, um Verstöße zu verhindern.

Gemäß § 35a StVZO ist der Fahrzeughalter verpflichtet, dafür zu sorgen, dass nur geeignete und zuverlässige Personen mit der Führung der von ihm gehaltenen Fahrzeuge beauftragt werden. Die Auswahl und Beauftragung von Fahrern unterliegt somit der Sorgfaltspflicht des Halters. Verstöße gegen diese Bestimmungen können zu haftungsrechtlichen Konsequenzen führen.

Nach § 23 StVO haftet der Halter eines Fahrzeugs für Verkehrsverstöße, die mit seinem Fahrzeug be-

gangen werden, es sei denn, er kann nachweisen, dass er alle erforderlichen Maßnahmen getroffen hat, um die Verletzung der Pflichten zu verhindern. Dies kann beispielsweise bedeuten, dass der Halter nachweisen muss, alle notwendigen Vorkehrungen zur Schulung und Überwachung der Fahrer getroffen zu haben.

Wenn es keinen Fuhrparkleiter gibt, ist der Halter selbst gefragt.

Diese Vorschriften kennt wahrscheinlich noch mehr oder weniger jeder, der sich mit Fuhrparks und Flotte beschäftigt. Aber die Auswirkungen auf die Praxis sind nicht immer so ersichtlich. Ich dachte mir, ich arbeite dies an einem Thema etwas heraus, dass in aller Regel nicht so geläufig ist: dem Fahrerlaubnisrecht. Da „schlummert“ gerne einmal ein verstecktes Problem, wenn denn die Verantwortlichen für den Fuhrpark Kenntnisse von Dingen haben bzw. haben müssten und nicht reagieren, weil z.B. der Kollege nett oder die Sache einfach unangenehm ist.

Vielleicht kennt jemand einen Kollegen, der schon einmal mit einer Alkohol-Fahne bei der Arbeit erscheint oder andere auffällige Merkmale, die an vermehrten Alkoholkonsum denken lassen.

Das ist leider ab dem Punkt ggf. nicht mehr reine Privatsache des Kollegen, wenn er einen Firmenfahrzeug zur Verfügung hat bzw. damit fährt.

Wir erinnern uns z.B. an § 35 a StVZO, der vorschreibt, dass der Halter dafür zu sorgen hat, dass nur zuverlässige Personen mit dem Fahrzeug fahren. Hier muss der Verantwortliche ggf. nachbohren und prüfen, ob er da Maßnahmen ergreifen muss.

Führerscheinkontrolle

Die Führerscheinkontrolle ist ein entscheidender Bestandteil des Fuhrparkmanagements. Sie dient nicht nur der Überprüfung der Fahrerlaubnisse, sondern auch der Sicherstellung, dass die Fahrer den gesetzlichen Anforderungen entsprechen. Es ist ratsam, diese Kontrollen regelmäßig durchzuführen und lückenlos zu dokumentieren. Stichprobenartige Überprüfungen können zusätzlich dazu beitragen, Unregelmäßigkeiten frühzeitig zu erkennen und sollten immer wieder zusätzlich durchgeführt werden.

Besondere Aufmerksamkeit sollte dabei auf mögliche Hinweise auf Fahrerlaubnisverlust oder Fahrverbote gerichtet werden. Bei entsprechenden Anzeichen ist eine vertiefte Überprüfung und gegebenenfalls eine erneute Führerscheinkontrolle

angebracht, um die Compliance im Fuhrparkmanagement zu gewährleisten. Das Zusammenspiel von rechtlichen Vorschriften, insbesondere des Fahrerlaubnisrechts, und praxisnahen Maßnahmen im Fuhrparkmanagement sind somit entscheidend, um nicht nur die Sicherheit, sondern auch die rechtliche Integrität des Fuhrparks zu gewährleisten.

Bei dieser sollten folgende Parameter beachtet werden. Vor der Übergabe eines Fahrzeugs ist es zwingend erforderlich, den Originalführerschein des Fahrers zu überprüfen. Nachdem der Führerschein gesehen wurde, kann man grundsätzlich davon ausgehen, dass die Fahrerlaubnis vorhanden ist. Dennoch ist eine regelmäßige Überprüfung notwendig, idealerweise alle drei Monate, mindestens aber halbjährlich.

Hat man Anlass für Zweifel, insbesondere bei Anzeichen für Probleme, ist die Dokumentation dieser Überprüfungen unerlässlich. Dabei sollte man sich sinnvollerweise einer entsprechenden Software bedienen.

Ein Problem, welches mir in der Praxis immer wieder begegnet, ist die Thematik der EU-Fahrerlaubnis. Hier lauern Fallen, die sich sehr unangenehm auswirken können.

Nicht jeder EU-Fahrerlaubnisinhaber darf automatisch in Deutschland fahren. Gemäß § 28 Abs. 4 FeV kann die Nutzung einer Fahrerlaubnis hierzulande untersagt werden, beispielsweise nach einem Fahrerlaubnisentzug. Nach Ablauf einer Fahrerlaubnis-sperre muss gemäß § 28 Abs. 5 FeV ein Antrag auf Genehmigung der Nutzung gestellt werden.

Dies betrifft auch Fälle, in denen im Ausland eine neue Fahrerlaubnis erteilt wurde. Auch deren Nutzung in Deutschland bedarf einer Genehmigung.

Strafrechtliche Relevanz für den Halter: § 21 StVG

Der Halter eines Fahrzeugs sollte sich bewusst sein, dass er sich ggf. gemäß § 21 des Straßenverkehrsgesetzes (StVG) strafbar macht, wenn er jemanden ohne gültige Fahrerlaubnis fahren lässt. Dieser Tatbestand kann auch fahrlässig verwirklicht werden! Diese Regelung verdeutlicht, dass nicht nur der Fahrer selbst, sondern auch der Halter in die Verantwortung genommen wird.

In Anbetracht dieser rechtlichen Rahmenbedingungen ist es von entscheidender Bedeutung, dass im Fuhrparkmanagement klare Strukturen und Prozesse implementiert werden, um die Compliance im Hinblick auf das Fahrerlaubnisrecht sicherzustellen.

Haftungsdelegation

Die Themen Haftungsdelegation und Compliance sind in diesem Zusammenhang von besonderer Bedeutung. Die Haftung kann in gewissem Maße an einzelne delegiert werden. Fuhrparkleiter und Verkehrsleiter, sofern vorhanden, müssen sicherstellen, dass klare interne Richtlinien und Schulungen existieren, um die Einhaltung der Verkehrsvorschriften sicherzustellen.

Allerdings kann die Haftung auch auf andere zuverlässige Personen delegiert werden.

Die Halterhaftung kann auch delegiert werden. Die Delegation der Haftung an Dritte ist grundsätzlich möglich und kann durch verschiedene Mechanismen erfolgen. Neben den gesetzlichen Regelungen, durch Vorschriften wie § 14 StGB oder § 9 OWiG, kann dies auch durch Rechtsgeschäfte erfolgen. Im Rahmen eines Arbeitsvertrags kann die Haftung z.B. ebenfalls delegiert werden, und in einigen Fällen genügt möglicherweise auch die Stellenbeschreibung des Mitarbeiters. Die Funktion eines Mitarbeiters kann ebenfalls Anlass zur Delegation der Haftung bieten.

Eine gesonderte Beauftragung oder eine individuelle vertragliche Regelung sind weitere Möglichkeiten, die Haftung effektiv an Dritte zu übertragen. Allerdings sollte man im eigenen Interesse klare und nachvollziehbare Zuständigkeiten und Aufgabenbereiche schriftlich und verbindlich definieren. Im Zweifel will man es nicht auf eine Auslegung ankommen lassen.

So sagte der Bundesgerichtshof im Rahmen einer Entscheidung zur strafrechtlichen Verantwortlichkeit:

„Die Übernahme entsprechender Überwachungs- und Schutzpflichten kann aber auch durch einen Dienstvertrag erfolgen. Dabei reicht freilich der bloße Vertragsschluss nicht aus. Maßgebend für die Begründung einer Garantenstellung ist vielmehr die tatsächliche Übernahme des Pflichtenkreises. Dabei begründet nicht jede Übertragung von Pflichten auch eine Garantenstellung im strafrechtlichen Sinne. Hinzutreten muss regelmäßig ein besonderes Vertrauensverhältnis, das den Übertragenden gerade dazu veranlasst, dem Verpflichteten besondere Schutzpflichten zu übertragen [vgl. BGHSt 46,196, 202f.;39,392,399]“ (BGH, Urt. v. 17.7.2009- 5 StR 394/08 Garantenstellung des Compliance-Verantwortlichen

Fazit

Aus diesen wenigen Beispielen ist ersichtlich, wo auch für Profis Risiken gegeben sind. Im Artikel wurde bewusst auf Aspekte eingegangen, die wahrscheinlich im Gegensatz zur Ladungssicherung und Fahrerqualifikation weniger bekannt sind. Grundsätzlich ist anzuraten, eine umfassende Risiko-Analyse, ggf. unter Hinzuziehung von Fachleuten, durchzuführen, um verdeckte bzw. unbekannt Probleme zu identifizieren und entsprechend zu reagieren.

Da der Fuhrpark in vielen Unternehmen mit den Personalkosten die höchsten Kosten verursacht, ist es schon im Eigeninteresse notwendig, auch in diesem Bereich eine ordentliche Compliance umzusetzen und nachzuhalten.

Denn auch hier gilt in der Regel: Gefahr erkannt, Gefahr gebannt!



Jetzt registrieren

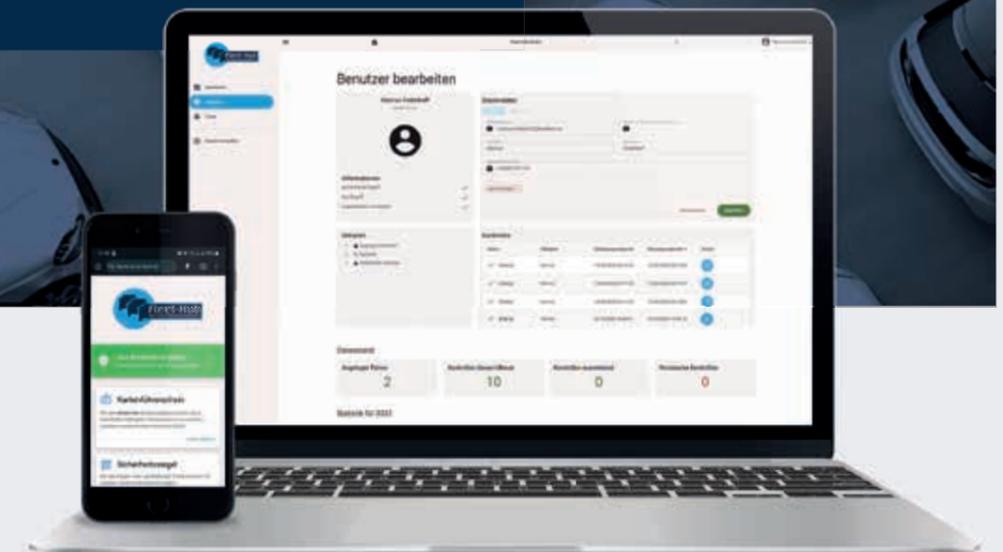


DIGITALE FÜHRERSCHEINKONTROLLE FÜR IHREN FUHRPARK

Mit unserer einzigartigen, KI-basierten Software können Fuhrparkmanager die Führerscheinkontrolle und UVV-Unterweisung ganz einfach online erledigen.

- keine App-Installation oder Zugangsdaten nötig
- automatisierte Aufforderungen und Eskalationen der Fahrer
- höchste Sicherheitsstandards

fleethub-verify.de



KURZ- PORTRAITS DER BRANCHE



David Wessolly

[in david-wessolly-3a6623171](#)

ist Key Account Manager im Sales-Team von Athlon Germany. Als Mobilitätsdienstleister schließt er die Lücken in den Fuhrparks seiner Kunden. Mit Leidenschaft berät David zu Full-Service-Leasing, sowohl für PKW als auch Transporter, sowie zu Abo-Modellen und Langzeitmiete.

Wo siehst Du die Herausforderungen der betrieblichen Mobilität?

Betriebliche Mobilität erfordert immer mehr Flexibilität. Das klassische Leasing ist weiterhin im Fokus, aber längst bedarf es weiterer Mobilitätsformen, die sowohl den Anforderungen der Mitarbeitenden als auch der Nachhaltigkeitsstrategie der Unternehmen entsprechen. Die wachsende Anzahl an Bausteinen im Fuhrparkmanagement, wie E-Mobility oder Auto-Abos, muss passgenau zusammengesetzt werden.

Wie sieht Dein individueller Mobilitätsmix aus?

Ich wohne auf dem schönen Ländle und bin aufs Auto angewiesen. Mein Dienstwagen ist ein Mercedes-Benz C 300 de Plug-in-Hybrid. Ich schätze die Kombination aus Elektro- und Dieselmotor, sodass ich in Städten lokal emissionsfrei und über Land mit großer Reichweite und niedrigem Verbrauch fahren kann. Kundentermine mache ich auch online; gerade wenn es international wird. Wenn die Sonne scheint, steige ich gerne auf mein Rad.

Was war Dein erstes Auto?

Ein VW Golf IV, zehn Jahre alt, Baujahr 1998 in sportlichem schwarz, mit getönten Scheiben und dem ich dunkle Felgen aufgezogen habe. Er war ein Geschenk von meinen Eltern zum 18. und das Gefühl von Freiheit mit 75 PS, von 0 auf 100 in gefühlt zwei Wochen, ist unvergessen.



Jan-Henrik Lange

[in jan-henrik-lange-5639b81a4](#)

ist bei der MHC Mobility für die Geschäftsfeldentwicklung Elektromobilität und alternative Antriebe verantwortlich. Im Consulting werden die Kunden dabei unterstützt Handlungsfelder auszumachen und optimale Lösungen zu entwickeln.

Wo siehst Du die Herausforderungen der betrieblichen Mobilität?

Es ist wichtig und entscheidend, dass wir ökonomisch und ökologisch verantwortungsvoll mit den Ressourcen umgehen. Unsere Ressourcen sind begrenzt und wir müssen versuchen ökologisch nachhaltig zu arbeiten und dabei ökonomisch erfolgreich zu sein. In der betrieblichen Mobilität haben wir neben (Kosten-)Effizienz auch die Themen Mitarbeiterbindung und Mitarbeitergewinnung. Dazu zählt ein Angebot über individuelle Mobilität wie ein Dienstwagen aber auch die Integration von ÖPNV. Wichtig wird sein am Mindset zu arbeiten und gemeinsam aus Komfortzonen zu kommen.

Wie sieht Dein individueller Mobilitätsmix aus?

Ein gesunder Mix aus Dienstwagen (Vollelektrisch) und Bus und Bahn. Ich fahre knapp 50.000 Km rein elektrisch mit dem Dienstwagen und nutze für Termine mit guter Bahnanbindung gerne die Bahn. Hier kann man sich nicht nur gut bewegen und arbeiten, sondern es entfällt auch die lästige Parkplatzsuche. Für private Erledigungen nutze ich gerne das Fahrrad.

Was war Dein erstes Auto?

Ein Opel Astra Caravan Diesel war das erste und einzige Auto. Im Anschluss daran bin ich seitdem Dienstwagen gefahren.



Christian Breß

[in christian-bress](#)

ist bei RONYA für den Vertrieb / Key Account von Flottenkunden zuständig.

Wo siehst Du die Herausforderungen der betrieblichen Mobilität?

Für Unternehmen wird der Spagat in Bezug auf Nachhaltigkeit und individueller Mobilität und dem damit verbundenen Ziel der Klimaneutralität immer größer. Unternehmen brauchen daher Lösungen für eine flexiblere Mobilität, die nachhaltig und kostenoptimiert abgewickelt werden können.

Wie sieht Dein individueller Mobilitätsmix aus?

In der Vergangenheit habe ich mittels aller zur Verfügung stehender Verkehrsmittel Kundentermine wahrgenommen. Jetzt mit den gemachten Erfahrungen aus der Pandemie können viele Termine digital erledigt werden. Persönliche Gespräche vor Ort sind aber weiterhin wichtig. Vor Ort Termine versuche ich zu bündeln und mit einem passenden Mobilitätsmix wahrzunehmen. Privat nutze ich mehr und mehr auch mein gutes altes Fahrrad.

Was war Dein erstes Auto?

Ein Golf 4 GTI. Der hat mit Steuer, Versicherung und Tanken viel vom Gehalt aufgefrassen. Aber Spass hat er gemacht.



Florian Nemitz

[in florian-nemitz-7712a0210](#)

ist bei smart für den Vertrieb in Deutschland verantwortlich.

Wo siehst Du die Herausforderungen der betrieblichen Mobilität?

Unternehmen stehen heute vor der Aufgabe, ihre Mobilitätsstrategien nachhaltiger und umweltgerechter zu gestalten. Zusätzlich geht es um einen wirtschaftlich effizienten Umgang der Mobilitätskosten, der das Interesse und die Zufriedenheit der Mitarbeiter in diese Strategien einbindet und auch hier einen Beitrag leistet.

Wie sieht Dein individueller Mobilitätsmix aus?

Meine Reisetätigkeiten haben wieder deutlich zugenommen, da wir unser smart Agentennetzwerk aufgebaut haben und damit in diesem Jahr gestartet sind. Die meisten Termine nehme ich über Online-Meetings wahr, doch das ersetzt für mich in der Regel nicht die besondere Qualität eines persönlichen Gesprächs mit unseren Partnern vor Ort. Darum bin ich natürlich auf meinen PKW angewiesen; mit einer guten Ladeplanung sind wertvolle Aspekte wie "Flexibilität" und "Zuverlässigkeit" ein Argument für mich.

Was war Dein erstes Auto?

Ein Volkswagen Golf 1 Cabrio in silber mit einer richtig coolen Soundanlage. Schon bevor ich meinen Führerschein hatte, saß ich oft im Auto in unserer Einfahrt und habe laut Musik gehört und das Fahrgefühl gespürt.



Paul Becht

[in paul-becht-7b24551aa](#)

ist Geschäftsleiter bei DriversCheck, dem Marktführer und digitalen Experten im Bereich der Einhaltung von gesetzlichen Halterpflichten.

Wo siehst Du die Herausforderungen der betrieblichen Mobilität?

Eine der größten Herausforderungen sehe ich im Thema Nachhaltigkeit. Die Anforderungen an Unternehmen, umweltfreundliche Maßnahmen zu ergreifen und nachhaltige Ziele zu verfolgen, sind in den letzten Jahren stark gestiegen. Es ist ein schwieriger Grad, nachhaltige Mobilität mit dem individuellen Mobilitätsbedürfnis zu vereinen, da diese beiden Aspekte nicht immer Hand in Hand gehen.

Wie sieht Dein individueller Mobilitätsmix aus?

Wenn ich mit dem Auto fahre, dann nehme ich mir meistens ein Taxi oder ein Sharing Angebot. Dienstreisen unternehme ich hauptsächlich mit der Bahn, was – wie wir alle wissen – des Öfteren etwas schwierig sein kann, aber das kann ich super kompensieren: Denn ich nutze Verspätungen entsprechend aus, indem ich aus der DB-Lounge weiterarbeite.

Was war Dein erstes Auto?

Mein erstes Auto war ein 98er Nissan Blue Bird. Den Wagen habe ich mir damals in Neuseeland gekauft, als ich dort für ein halbes Jahr gelebt habe. Anders als hier in Köln ist man in Neuseeland auf ein Auto angewiesen. Ich war viel unterwegs und so wurde auf meinen langen Reisen quer durch das Land das Auto wie ein zweites Zuhause für mich.



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.



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.

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

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

Weitere Informationen unter [emovy.de](https://www.emovy.de)



EMOVY GmbH
Pforzheimer Str. 128b
76275 Ettlingen

E-Mail info@emovy.de
Telefon +49 7243 601 89 62





Ömer Köksal, Allane Mobility Consulting

„In einer sich ständig wandelnden Geschäftswelt ist die Mobilität Ihrer Mitarbeiter entscheidend für den Erfolg Ihres Unternehmens.“

Allane - Ihr Partner für zukunftsorientierte betriebliche Mobilitätslösungen

Mit der Allane Mobility Group an Ihrer Seite erhalten Sie maßgeschneiderte Lösungen, die den Mobilitätsbedürfnissen moderner Unternehmen gerecht werden.

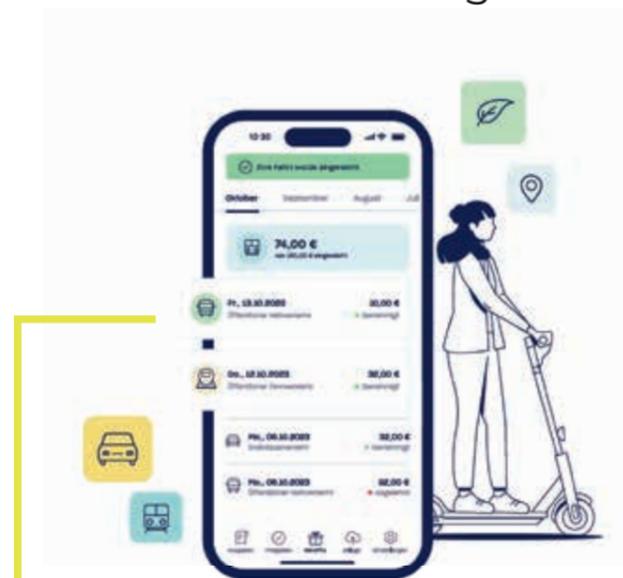
Das **Flottenleasing** von der **Allane Fleet** umfasst das reine Finanzleasing bis hin zum Full-Service-Leasing für Firmenkunden mit einem Fuhrpark ab 20 Fahrzeugen.

Das Leistungsspektrum beinhaltet dabei eine Vielzahl von Dienstleistungen wie unseren herstellerübergreifenden Online-Konfigurator, Online-Genehmigungsverfahren, Wartung der Fahrzeuge über die Vertragslaufzeit, Pannen- und Schadenassistance, Schadenmanagement inkl. Versicherungsabwicklung, Management von Tankkarten, u.v.m.

Das **Flottenmanagement** wird durch **Allane Mobility Consulting** abgedeckt.

Das Unternehmen steuert Fuhrparks von Kunden unterschiedlicher Größen und aus verschiedenen Branchen – von mittelständischen Unternehmen bis zu internationalen Großkonzernen. Im Fokus steht hier, die Prozesse und Kosten für den Kunden zu optimieren.

Die Allane Mobility Consulting ergänzt das herkömmliche Flottenmanagement um individuelle und markenübergreifende Beratung.



Circula Mobilitätsbudget für Allane Kunden

Eine attraktive Dienstwagen-Policy umfasst auch das Angebot verschiedener Mobilitätsoptionen. Vor diesem Hintergrund bietet Allane Mobility Group in Kooperation mit Circula seinen Kunden ein vollkommen flexibles und unabhängiges Mobilitätsbudget.

Ob Firmenwagen, Nahverkehr, E-Scooter oder Zuschüsse für Tankkosten - unser flexibles Mobilitätsbudget bietet Mobilität ohne Grenzen.

Mit diesem Mitarbeiter-Benefit können Sie die individuellen Mobilitätsbedürfnisse Ihrer Mitarbeitenden bezuschussen und gleichzeitig eine Nettolohnerhöhung bieten. Das monatliche Budget können Unternehmen dabei individuell festlegen und verwalten.

Ömer Köksal, Sprecher der Geschäftsführung der Allane Mobility Consulting, gibt einen Ausblick auf die „pragmatischen Anforderungen“ einer neuen Welt der Mobilität.

Laut einer Studie wünschen sich 46% der Generation Z eine Verbesserung der Pendelmöglichkeit zwischen Städten und Umland, um Beruf und Privatleben besser miteinander vereinbaren zu können.

In welchem Umfang kann die Allane Mobility Group als lösungsorientierter Partner hier interessante Angebote zur Verfügung stellen?

Wir bieten unseren Kunden gezielt Anreize zur Erweiterung ihrer betrieblichen Mobilität. Gemeinsam mit unserem Partner Circula können unsere Kunden all ihren Mitarbeitenden ein flexibles Mobilitätsbudget anbieten, das sie für unterschiedliche Mobilitätsformen (Car Sharing, öffentliche Verkehrsmittel, Mikromobilitäts-Lösungen wie Scooter oder Fahrräder) - als Alternative zum Pendeln mit dem Pkw - nutzen können.

Wo bietet die Allane Mobility Group als Leasinggeber und Fuhrparkverwalter den größten Beitrag für die Gestaltung der deutschen Nachhaltigkeitswende?

Das Prinzip Nutzung statt Eigentum stellt den Nutzen eines Fahrzeugs in den Vordergrund. Durch unser Angebot des Full-Service-Leasing ermöglichen wir Investitionen in moderne, energieeffiziente und umweltfreundliche Technologien und bringen dadurch die Energiewende im Verkehrssektor voran. Mittlerweile sind nahezu jedem Fuhrpark E-Fahrzeuge zu

finden und die Unternehmen blicken immer mehr in Richtung „grüne“ Flotten. Üblicherweise leasen sie Neufahrzeuge als Dienstwagen für zwölf bis 48 Monate und tauschen diese am Ende der Laufzeit gegen neuere und effizientere Fahrzeuge mit fortgeschrittener Technologie ein. Für die Autoindustrie ergibt sich dadurch eine kontinuierliche Nachfrage nach Neufahrzeugen. Die alten Fahrzeuge werden jedoch nicht entsorgt, sondern gelangen in einen zweiten Lebenszyklus, indem sie als Gebrauchtwagen an Privat- oder Gewerbekunden verkauft werden. Damit stehen sie als kostengünstigere Alternativen zum Neufahrzeug zur Verfügung. So wird einerseits der Lebenszyklus der Fahrzeuge verlängert; andererseits können sich mehr Menschen individuelle Mobilität leisten.

Wie kann eine nachhaltige Ausgestaltung des betrieblichen Fuhrparks in Zukunft aussehen?

Um den sich ändernden Mobilitätsbedürfnissen der Mitarbeitenden gerecht zu werden, kann der bestehende Fuhrpark um flexible Mobilitätslösungen erweitert werden. Dafür eignet sich z.B. das Angebot eines Mobilitätsbudgets. Zudem kann die Nachhaltigkeit der Flotte auch durch die Erhöhung des Anteils von Fahrzeugen mit geringeren CO₂-Emissionen erhöht werden. Dies kann beispielsweise erreicht werden, indem ein Umstieg auf ein umweltfreundlicheres Fahrzeug, z.B. ein E-Fahrzeug, mit einem zusätzlichen Mobilitätsbudget belohnt wird.

Sind Sie bereit, die Mobilität Ihres Unternehmens auf das nächste Level zu heben?

Kontaktieren Sie unser Expertenteam für eine persönliche Beratung und erfahren Sie mehr über unsere maßgeschneiderten Lösungen!

fleet@allane.com | allane-mobility-group.com

allane mobility group

USE RONYA.
AVOID EXCEL.

Die spinnen, die Römer!

Und hier siehst Du, wie die
alten Römer ihren Fuhrpark
mit Excel verwaltet haben...



Amazon revolutioniert den Autokauf: Ab 2024 Hyundai i20, Tucson und IONIQ 5 online verfügbar

Was einst als Buchhandels-gigant begann, hat sich in den letzten Jahrzehnten zu einem globalen E-Commerce-Schwergewicht entwickelt. Im Jahr 2024 betritt Amazon, unter der Leitung des visionären Jeff Bezos, nun auch die Welt des Automobilhandels. Dies geschieht im Rahmen einer spannenden Partnerschaft mit dem renommierten südkoreanischen Autobauer Hyundai. Amazon, das seit seiner Gründung im Jahr 1994 eine beispiellose Erfolgsgeschichte geschrieben hat, wird ab 2024 in den Automobilhandel einsteigen und Fahrzeuge von ...



BMW produziert in München ab 2027 nur noch vollelektrische Modelle

Das BMW-Werk in München betritt eine neue Ära. Ab 2026 wird das traditionsreiche Stammwerk die Limousine der Neuen Klasse produzieren und ein Jahr später ausschließlich vollelektrische Modelle fertigen. Dieser Schritt unterstreicht BMW's Fokus auf Elektromobilität und den Plan, bis 2040 klimaneutral zu sein. Das Werk in München wird 650 Millionen Euro investieren, um bis Ende 2027 ausschließlich vollelektrische Fahrzeuge zu produzieren. BMW hat bereits sechs vollelektrische Modelle auf den Markt gebracht und verzeichnete einen Produktionsrekord ...



Sixt und Stellantis schließen Mega-Deal für 250.000 Fahrzeuge

Die Automobilindustrie erlebt derzeit eine der signifikantesten Entwicklungen in ihrer jüngsten Geschichte. Autovermieter und Mobilitätsdienstleister Sixt und der Automobilhersteller Stellantis haben einen bemerkenswerten Deal abgeschlossen. Bis 2026 werden bis zu 250.000 Stellantis-Fahrzeuge Teil der Sixt-Flotte in Europa und Nordamerika sein. Dieses Abkommen spiegelt nicht nur das Wachstum und den Innovationsgeist beider Unternehmen wider, sondern zeichnet auch ein neues Bild der Mobilitätszukunft. Für Sixt markiert diese Vereinbarung ...



Verbindliche Assistenzsysteme: Bald Pflicht in allen Neuwagen

Die Automobilbranche steht vor bahnbrechenden Veränderungen, die 2024 in ganz Europa in Kraft treten. Neue EU-weite Regelungen setzen verbindliche Assistenzsysteme in allen Neuwagen, von Kleinwagen bis Luxuslimousinen voraus. Diese Vorschriften, festgehalten in der General Safety Regulation II der EU, haben nicht nur die Implementierung bestimmter Assistenzsysteme zur Folge, sondern auch, dass diese nicht mehr dauerhaft deaktiviert werden können und nach jedem Neustart automatisch aktiviert werden ...



AUTOMOBIL



Xiaomi betritt den Automobilmarkt mit dem Elektroauto SU7

Der chinesische Smartphone-Hersteller Xiaomi hat Ende 2023 sein erstes Elektroauto, die Limousine SU7, vorgestellt. Mit diesem Schritt betritt Xiaomi offiziell den globalen Automobilmarkt und hat das ehrgeizige Ziel, sich zu einem der fünf größten Automobilhersteller weltweit zu entwickeln. Der SU7, Xiaomis Antwort auf etablierte Luxus-Elektroautos wie Porsche und Tesla, ist eine knapp fünf Meter lange Limousine, die mit modernster Technologie ausgestattet ist. Lei Jun, CEO von Xiaomi, unterstrich das Ziel, die chinesische Automobilindustrie anzukurbeln ...



Renault kündigt E-Twingo für weniger als 20.000 Euro an

Der französische Autobauer Renault plant die Einführung eines Elektroautos für den Stadtverkehr, das weniger als 20.000 Euro kosten soll. Dieses Elektrofahrzeug, das von der neu gegründeten Renault-Elektromobilitätstochter Ampere entwickelt wird, soll voraussichtlich im Jahr 2025 auf den Markt kommen und die E-Mobilität erschwinglicher machen. Renault hat bereits erste Bilder eines Prototypen des E-Twingo veröffentlicht. Das Design des Elektro-Twingo orientiert sich an der ersten Generation des kultigen Kleinwagens aus den ...

HYUNDAI MOTOR DEUTSCHLAND

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, hat seither kontinuierlich seinen Marktanteil ausgebaut und 2023 auf einem guten Niveau gefestigt. Bereits seit Jahren ist Hyundai die stärkste asiatische Marke in Deutschland.

Fest etabliert hat sich die Marke in Deutschland auch als führender Anbieter elektrifizierter Antriebe. Neben den beliebten elektrifizierten SUV spielt dabei auch die Submarke Hyundai IONIQ mit den vollelektrischen Modellen IONIQ 5 und dem neuen IONIQ 6 eine wichtige Rolle, um das selbstgesteckte Ziel der Klimaneutralität weltweit bis 2045 zu erreichen. Bereits ab 2035 werden in Europa nur noch emissionsfreie Hyundai verkauft.

Neben dem attraktiven Design, den innovativen Technologien und einem sehr guten Preis-Wert-Verhältnis überzeugt die Marke auch mit umfangreichen Garantieleistungen. Hyundai bietet ein 5-Jahres-Garantiepaket ohne Kilometerbegrenzung sowie 8 Jahre Garantie für batterieelektrische Fahrzeuge.

Auch auf dem deutschen Flottenmarkt hat sich Hyundai eine starke Präsenz erarbeitet; 2023 konnte das Unternehmen seinen Marktanteil bei den gewerblichen Zulassungen bei 1,9 Prozent etablieren. Überdurchschnittlich gefragt waren dabei die elektrifizierten und vollelektrischen Hyundai Modelle. Aktuell kümmern sich rund 68 Fleet-Business Center (FBC) 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.

Ansprechpartner



Tobias Krumnikl
Abteilungsleiter Gewerbekunden & Gebrauchtwagen Strategie
tobias.krumnikl@hyundai.de



Henrik Niestegge
Distriktleiter Gewerbekunden Nord
henrik.niestegge@hyundai.de



Hans Glaentzer
Distriktleiter Gewerbekunden Süd
hans.glaentzer@hyundai.de



Sascha Meier
Distriktleiter Gewerbekunden Ost
sascha.meier@hyundai.de



Daniel Ljubica
Key Account Manager Flotte, Autovermietung/Leasinggesellschaften/nationale Großkunden
daniel.ljubica@hyundai.de



Der neue Hyundai KONA Elektro

Bringen Sie Ihr Business in Fahrt – vollelektrisch.



Connected Car Navigation Cockpit (ccNC)



Digitaler Fahrzeugschlüssel³

Nachhaltig, innovativ, effizient: Was ein modernes Unternehmen erfolgreich macht, zeichnet auch den neuen Hyundai KONA Elektro aus. Er bringt Sie vollelektrisch bis zu 514 km weit¹, ist dabei CO₂-frei unterwegs und überzeugt mit vielen innovativen Technologien. So sind Sie mit dem Autobahnassistenten 2.0² teilautonom unterwegs, parken dank Einparkassistent mit Fernbedienung² vollautomatisch ein und können den neuen Hyundai KONA Elektro mit dem Digitalen Fahrzeugschlüssel³ sogar per Smartphone ent- und verriegeln. Kurz: ein Fahrzeug, das auch Ihr Unternehmen auf Zukunftskurs bringt. **Mehr erfahren auf [hyundai.de](https://www.hyundai.de)**

Hyundai hat sich das Ziel gesetzt, bis 2045 klimaneutral zu sein.



8 JAHRE **Garantie**
inklusive Batterie*

¹ Die maximale Reichweite bei voller Batterie beträgt für den Hyundai KONA Elektro, 160 kW (218 PS), 65,4-kWh-Batterie, Frontantrieb Elektro, 1-stufiges Reduktionsgetriebe mit 17-Zoll-Leichtmetallfelgen, bis zu 514 km bei idealen Verkehrsbedingungen, Fahrzeugausstattungen und optimaler Fahrweise. Im realen Fahrbetrieb kommt es zu einer geringeren Reichweite. Stromverbrauch nach WLTP: kombiniert: 14,7 kWh/100 km; CO₂-Emission kombiniert: 0 g/km; CO₂-Effizienzklasse: n. v. Die angegebenen Werte wurden nach dem vorgeschriebenen WLTP-Messverfahren ermittelt. Mehr unter [hyundai.de/wltp](https://www.hyundai.de/wltp)

² Optional gegen Aufpreis. ³ Kompatibles Smartphone vorausgesetzt. Optional gegen Aufpreis. * Sämtliche Informationen zum Umfang der Herstellergarantie finden Sie unter: www.hyundai.de/garantien.





SIGNAL-DESIGN.DE

12. FLOTTENTAG 2024

Donnerstag, 10. Oktober

Vorträge | Weiterbildung | Networking



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



HIER GEHT ES GANZ SCHÖN FLOTT ZU

Ein Ort, an dem man Service so schreibt: SERVICE

Flottenkompetenz aus einer Hand, die gibt es bei Fleet Mobility Stuttgart. So heißt die Großkundenabteilung der Volkswagen Automobile Stuttgart GmbH und der Audi Stuttgart GmbH. 4.500 Fahrzeuge der Marken Volkswagen, Volkswagen Nutzfahrzeuge, SEAT, CUPRA und Audi wechseln hier jährlich ihren Besitzer. Serviceleistungen zu attraktiven Konditionen werden auch angeboten, eben alles aus einer Hand.

Am Standort Feuerbach in der Heilbronner Straße 392, verkehrsgünstig an Stuttgarts Automeile gelegen, sind Großkunden bestens aufgehoben. Hier treffen die neuesten Fahrzeugmodelle des Volkswagen Konzerns auf eine umfassende Beratung und ein kompetentes Fuhrparkmanagement. Persönliche Ansprechpartner von Fleet Mobility Stuttgart kümmern sich professionell um jegliche Wünsche, die Großkunden an ihren Fuhrpark haben: Konfigurieren, beschaffen, ausliefern, unterweisen, einrichten und immer die passende Antwort parat haben. Als hundertprozentige Tochter der automobilen Handelsgruppe der Volkswagen AG sitzt Fleet Mobility Stuttgart direkt an der Quelle. Ein großes Maß an Flexibilität und fünf Marken unter einem Dach – vom luxuriösen Audi SQ8 e-tron über den grundsoliden ID.4, den altbewährten Multivan und den stylischen CUPRA Formentor bis hin zum praktischen SEAT Ibiza, hier kommt wirklich jeder auf seine Kosten!

Ein Ort, an dem man Service so schreibt: SERVICE

Großkunden profitieren bei Fleet Mobility Stuttgart von maßgeschneiderten Dienstleistungspaketen. Zum starken Portfolio gehören beispielsweise ein bequemer Hol- und Bring-Dienst, ein blitzschneller Express-Service oder ein verlässlicher Ersatzwagenservice. Ganz gleich, was ansteht, hier wird es erledigt, flott und kompetent.

Sie haben vor, in den nächsten drei Jahren 15 Neufahrzeuge zu beziehen, können auf eine Fuhrparkgröße von 15 Pkw oder Nfz zurückgreifen und Ihr Unternehmen beschäftigt 25 Mitarbeiter?

Glückwunsch, Sie erfüllen alle Bedingungen, um Großkunde bei Fleet Mobility Stuttgart zu werden! Schauen Sie vorbei und überzeugen Sie sich von den Vorzügen, die Ihnen zustehen!

Erfahren Sie jetzt mehr unter stuttgart.fleet-mobility.de

Kontakt

Annette Wiedmann-Diesem

Telefon: 0172 8181445

Mail: annette.wiedmann@vgrd-gruppe.de



von li. Sascha Risslegger (Servicemanagement Großkunden), Annette Wiedmann-Diesem (Key Account Management), Sven Widmann (Vertrieb Großkunden und Behörden/Fuhrparkmanager)



FLEET MOBILITY STUTTART

Volkswagen Automobile Stuttgart
Audi Zentrum Stuttgart | CUPRA Garage Stuttgart

KIA EV9: DER ELEKTRISCHE RIESE, DER ELEGANZ MIT KRAFT VEREINT

Ein Testbericht von Sebastian Kreuzer.

Zum Flottentag im Oktober 2023 präsentierte KIA den EV9 erstmalig dem exklusiven Kreis der Fuhrpark- und Mobilitätsverantwortlichen in einer Vorserie. Testfahrten waren zum damaligen Zeitpunkt jedoch noch nicht möglich. Wenige Wochen später war es dann aber soweit: Sebastian Kreuzer hatte das Privileg, an der KIA EV9 Driving Experience in St. Tropez teilzunehmen. Im bergigen Hinterland von Cannes sowie den traumhaften Panoramarouten entlang der Côte d'Azur konnte er das neueste Flaggschiff der koreanischen Automarke auf Herz und Nieren testen.

Goldenes Lenkrad 2023 und „German Luxury Car of the Year 2024“

Die Erwartungen an den dynamischen Fahrzeugtest waren hoch. Schließlich kommt das 2,5t schwere Kraftpaket mit den Vorschusslorbeeren des Goldenen Lenkrad 2023 und dem Titel „German Luxury Car of the Year 2024“. Diese Auszeichnungen unterstreichen den einzigartigen Charakter des Luxus-Elektrofahrzeugs. Doch Moment: KIA und Luxus? Ja, Sie haben richtig gelesen. KIA liefert mit dem EV9 sowas von ab, dass sich manch andere Hersteller ganz warm anziehen müssen.

Technische Daten und Fahreigenschaften

Doch beginnen wir mit den Fakten des bereitgestellten 283 kW starken, AWD in der GT-line Launch Edition: Mit einer Länge von 5 Metern, einem Radstand von 3,10 Metern und einer Höhe von 1,75 Metern präsentiert sich der KIA EV9 als beeindruckender Gigant. Sein Design erinnert an renommierte Modelle wie den Land Rover Defender, den GLS und die

G-Klasse, kombiniert jedoch diese massiven Züge mit einer überraschenden Wendigkeit. Trotz seiner Größe ist der KIA EV9 in den Fahreigenschaften keineswegs ungenügend, sondern beweist eindrucksvoll, wie Alltagstauglichkeit und Größe in einem e-SUV vereint werden können. Dank der 283 kW (385 PS) mit 600 Nm Drehmoment im Allradantrieb und einer Anhängelast von bis zu 2,5 Tonnen besitzt der EV9 nicht nur die nötige Power für vielseitige Einsätze. Die 99,8-kWh-Batterie trägt das Fahrzeug mit bis zu 505 km Reichweite. Eine kleinere Motorversion gibt es bereits mit 204 PS und kommt sogar auf 563 km Reichweite.

Assistenzsysteme und digitale Technologien

Der EV9 begeistert mit modernsten Assistenzsystemen wie digitalen Außen- und Rückspiegeln und hochwertigen Infotainment. Gleich drei Displays sind im Armaturenbrett verbaut. Ein 12,3" Display hinter dem Lenkrad und ein ebenso 12,3" großes Display für das Infotainment. Dazwischen ist noch ein 5,3" Display für die Steuerung von der Klimatisierung verbaut. Da sich dieses mittlere Display jedoch komplett im toten Winkel des Lenkrads befindet, ist die Bedienung während der Fahrt nahezu unmöglich. Hier empfiehlt sich dann doch eher auf die exzellente Sprachsteuerung zurückzugreifen. Denn mit dieser lässt sich nicht nur die Klimasteuerung komfortabel regeln, sondern unter anderem auch die Scheiben und Schiebedach per Sprachassistent öffnen. Selbstverständlich sind auch Android Auto und AppleCar Play kabellos verfügbar, was seit Anfang 2024 auch bei allen weiteren Kia Modellen per over-the-air-Update hinzugekommen ist.



Der digitale Rückspiegel beim EV9? Begeisternd!



Code scannen und Bericht über Rückspiegel lesen.

Exklusive Ausstattung und Premium-Features

Der EV9 besticht durch exklusive Ausstattungsmerkmale im oberen Premium-Segment, die ihn zu einem der luxuriösesten Elektrofahrzeuge auf dem Markt machen. Die verbauten Materialien im Innenraum sind nachhaltig, biologisch recyclebar und kommen gänzlich ohne tierisches Leder aus. Nicht nur die hochwertige Haptik im Frontbereich begeistert, sondern auch die Passagiere in der zweiten Sitzreihe kommen in den Genuss des luxuriösen Reisens, wie die belüft- und beheizbaren Sitze auch in Reihe zwei unterstreichen.

Familienfreundlichkeit und Raumangebot

Der geräumige KIA EV9 ist perfekt für Familien. Mit seinen sechs bzw. sieben Sitzplätzen und einem großzügigen Innenraum bietet das Auto ausreichend Raum für luxuriösen Komfort. Durch die direkt im Sitz verbauten Sicherheitsgurte lässt sich die zweite Sitzreihe um 180° drehen und ermöglicht für Gruppen eine kommunikative Sitzgruppe auch für die Fahrt. Ebenso lassen sich die Sitze um 90° nach Außen drehen, was beispielsweise für Kindersitze den Reboarder überflüssig macht. Benötigt man anstelle der Sitzgelegenheiten lieber mehr Ladefläche so lassen sich die Sitze direkt versenken und ermöglichen bis zu 2.318 Liter Ladevolumen.



FAZIT

Der KIA EV9 ist nicht weniger als ein Gamechanger in der Elektromobilität und steht zweifelsohne an der Spitze der e-SUVs. Mit seiner Kombination aus Größe, Leistung, Reichweite und Luxus setzt er neue Standards und zeigt, was in der Welt der Elektromobilität möglich ist. Sicherlich müssen wir darüber sprechen, welche Zielgruppe der EV9 damit erschließen wird. Weder spricht das Fahrzeug die bisherigen KIA Kunden an, noch wird der EV9 mit den Konditionen von 72.490 bis zu 83.190 € einen Volumenmarkt ansprechen. Doch wenn es KIA gelingt, die neue Kundengruppe zielgerecht anzusprechen, so wird der EV9 im Preis-Leistungsverhältnis manchen Wettbewerber um Längen schlagen. Alte, im Kopf der Allgemeinheit festgefahrene Meinungen müssen beiseitegelegt werden. KIA kann Luxus – und zwar exzellent. Und das macht Lust auf alle weiteren Modelle, die von KIA in Zukunft noch kommen werden.



Bringen Sie mit Kia Ihr Business voran.

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

Unsere Flottenlösungen

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

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

Kia Business-Modelle

Als einer der führenden Anbieter im Bereich Elektromobilität bietet Kia eine große 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

Lassen Sie Ihr Unternehmen von einem Siegertyp voranbringen: Der vollelektrische Kia EV9 hat das „Goldene Lenkrad 2023“¹ in der Kategorie „Familienauto“ eingefahren. Er überzeugt durch progressives Design, und dank seiner Geräumigkeit bietet er Ihnen genug Platz für Smart Working unterwegs – perfekt, um Ihre beruflichen Ziele zu erreichen. Und ist durch seine Wandelbarkeit auch im Familienalltag Ihr erstklassiger Begleiter.

Auch der Kia Picanto überzeugt mit echten Gewinnerqualitäten: Er konnte sich bei der Wahl von AUTO BILD und Schwacke den Titel „Wertmeister 2023“² sichern. Damit zählt er zu den wertstabilsten Fahrzeugen auf dem deutschen Markt. Dazu überzeugt er mit Wendigkeit und kompakten Maßen. So passt er nicht nur in Ihren Business-Plan, sondern auch in jede Parklücke.

Kia EV9 GT-line Launch Edition, 99,8 kWh, AWD (Strom/Reduktionsgetriebe), 283 kW (385 PS): Stromverbrauch kombiniert 22,8 kWh/100 km; CO₂-Emission kombiniert 0 g/km. Effizienzklasse: A+++.

Kia Picanto, Vision, 1,2 MT (Benzin, manuell, 5-Gang), 62 kW (84 PS): Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 5,9; außerorts 4,2; kombiniert 4,9; CO₂-Emission kombiniert 110 g/km. Effizienzklasse: C.

* 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 „Familienauto“ (AUTO BILD, Ausgabe 45/2023 & BILD am SONNTAG, Ausgabe 46/2023).

² AUTO BILD, 35/2023. Der AUTO BILD Wertmeister ist der Preis für die wertstabilsten Autos auf dem deutschen Markt (absoluter Wertverlust und relativer Wertverlust) und wird jährlich von AUTO BILD und Schwacke verliehen. Bewertet werden fast 4.000 aktuelle Modelle (über 6.600 Typen). Ausgezeichnet werden um die 40 Modelle aus 13 Fahrzeugklassen.

Ihre Ansprechpartner

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

Dirk Frischknecht

Key Account Manager Region Süd & E-Mobilität
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 EV9.

Gewinner des Goldenen Lenkrads 2023.¹



Abbildung zeigt kostenpflichtige Sonderausstattung.

Der Kia EV9 markiert den Beginn einer neuen Ära. Mit dem vollelektrischen Flaggschiff von Kia und Gewinner des Goldenen Lenkrads 2023 in der Kategorie „Familienauto“ genießen Sie E-Mobilität auf höchstem Niveau. Er beeindruckt durch innovatives Design, zukunftsweisende Features und unglaublich viel Freiraum – mit Lounge-Gefühl in allen drei Sitzreihen. Die bahnbrechende 800-Volt-Schnellladetechnik bringt Sie schnell wieder in Bewegung und an alle Ihre Ziele. Sind Sie bereit, die Welt neu zu entdecken? Jetzt auf www.kia.com oder vereinbaren Sie gleich eine Probefahrt unter 0800 777 30 44.

Kia EV9 GT-line Launch Edition, 99,8 kWh, AWD (Strom/Reduktionsgetriebe), 283 kW (385 PS): Stromverbrauch kombiniert 22,8 kWh/100 km; CO₂-Emission kombiniert 0 g/km. Effizienzklasse: A+++.



INTERVIEW MIT: THOMAS DJUREN

Geschäftsführer der Kia Deutschland GmbH

Herr Djuren, als Sie 2019 zu Kia kamen, endete das Jahr mit dem Rekordergebnis von 70.000 verkauften Einheiten in Deutschland. Es folgte die Pandemie und ein langanhaltendes schwaches Marktumfeld. Wie herausfordernd war diese Zeit?

In der Tat hat die Pandemie auch die Automobilbranche vor enorme Herausforderungen gestellt. Bei Kia Deutschland ist es uns jedoch gelungen, die Herausforderungen in Chancen umzumünzen und kontinuierlich gegen den Markttrend zu wachsen. Das liegt nicht zuletzt an unserer innovativen Modellpalette, die für jedes Mobilitätsbedürfnis das passende Fahrzeug bereithält – vom effizienten Verbrenner bis zum preisgekrönten Stromer. Zudem haben wir mit Kia Flex eine erste Mobilitätslösung geschaffen, der weitere folgen werden. Es geht darum, Kunden Mobilität „on demand“ anzubieten – im Fall von Kia Flex als Autoabo, das inzwischen für alle Modelle abgeschlossen werden kann.

Mit dem Start des KIA EV9 gelang im Herbst 2023 ein Achtungserfolg. Die Fachpresse zeigte sich begeistert und mit dem „German Car of the Year 2024“ (GCOTY) sowie dem Gewinn des Goldenen Lenkrads in der Kategorie Familienauto konnten gleich zwei bedeutende Awards abgeräumt werden.

Ja, der Kia EV9 ist ein Fahrzeug, das seinesgleichen sucht. Die Kombination aus Größe und Flexibilität des Innenraums, Reichweite, Schnellladetechnologie, einer Zuglast von bis zu 2,5 Tonnen und der Fähigkeit, nicht nur andere externe Geräte wie beispielsweise E-Bikes, sondern auch ganze Häuser mit Strom zu versorgen bzw. mit dem Stromnetz zu interagieren, sobald die Politik das ermöglicht, macht ihn einmalig. Er ist somit nicht nur attraktiv für Familien, sondern prinzipiell für alle, die ein großes Fahrzeug mit emissionsfreiem Antrieb benötigen und dabei auf neueste Technologien nicht verzichten wollen.

Die positiven Kritiken sind das Eine. Mit dem EV9 tritt Kia in ein neues Segment ein. Wie wollen Sie diesen neuen Kundenkreis erobern?

Der EV9 ist kein Volumenmodell. Mit ihm wenden wir uns insbesondere an größere Familien, die nach einem wandelbaren Elektrofahrzeug suchen, aber auch an Geschäftskunden, etwa an mittelständische Unternehmer, die mit ihrem Fahrzeug ein State-

ment abgeben möchten. Nun geht es vor allem darum, mit kreativen Maßnahmen neue Kunden und Interessenten zu erreichen und sie hinter Steuer des EV9 zu bringen. Da sind wir als Importeur und unsere Handelspartner gleichermaßen gefragt.

Zum Start 2024 erhielten die Kia Händler neue Verträge, nachdem die alten Verträge aus 2013 stammten. Inwiefern haben sich die Anforderungen an den Handel in diesen 10 Jahren verändert?

Vor zehn Jahren stand Kia in erster Linie für praktische Fahrzeuge mit einem herausragenden Preis-Leistungs-Verhältnis. Nach wie vor bieten wir vergleichsweise viel Auto fürs Geld. Die Marke ist heute jedoch eine völlig andere. Im Januar 2021 haben wir das neue Kia präsentiert. Ziel ist nicht weniger als der Umbau des gesamten Unternehmens vom traditionellen Automobilhersteller zum Anbieter nachhaltiger Mobilitätslösungen. Mit der Transformation gehen auch ein neues Logo, ein neuer Slogan – „Movement that inspires“ – sowie ein neuer Unternehmensname einher. Aus Kia Motors wurde Kia. All diese Veränderungen müssen sich selbstverständlich auch im Handel widerspiegeln. Da geht es um ein modernes Erscheinungsbild gemäß unserer neuen CI ebenso wie um die technische Ausstattung des Autohauses etwa mit Ladesäulen und natürlich die EV-Kompetenz in Verkauf und Service. Kia möchte ein führender Anbieter elektrifizierter Fahrzeuge und Mobilitätsdienstleistungen werden und den Kunden ins Zentrum seines Handelns stellen. Das muss für Kunden an allen Touchpoints erlebbar sein – und zwar auch und besonders für all jene, die Kia bislang nicht auf der Shoppingliste haben. Für die neuen jungen Zielgruppen spielt vor allem die Digitalisierung eine große Rolle. Diesem Umstand tragen wir in all unseren Aktivitäten Rechnung.

Mit dem EV5 ist der kleine Bruder des EV9 bereits in China erhältlich. Wann sehen wir den EV5 auf dem deutschen Markt?

Bis 2027 wird Kia seine globale EV-Modellpalette auf 15 Fahrzeuge ausbauen. Eines davon wird der EV5 sein. Bleiben Sie gespannt.

Wie setzt sich die EV-Familie und dessen Strategie weiter fort? Mit dem EV3 und EV4 wurden bereits weitere Konzepte vorgestellt.

Ja, beim EV Day, der im vergangenen Jahr in Seoul stattfand, haben beide Konzepte ihre Premiere gefeiert. Zugleich wurde dort bereits vom EV2 gesprochen, der ab 2025 in unserem europäischen Werk in Zilina, Slowakei, produziert werden soll. Und auch die unlängst auf der CES in Las Vegas präsentierten PBVs – eine Kategorie, die wir mit „Platform Beyond Vehicle“ übersetzen – spielen im Rahmen unserer Zukunftsstrategie „Plan S“ eine enorm wichtige Rolle. 2025 wird unser PBV-Werk, das gerade in Korea im Bau ist, seine Arbeit aufnehmen und zunächst den PV5 produzieren.

Setzt Kia zukünftig vollständig auf Elektromobilität oder wie lange werden die Kunden auch noch Verbrenner von Kia erhalten?

Das hängt sehr von den Marktgegebenheiten ab. In Europa werden ab dem Jahr 2035 nur noch Fahrzeuge zulassungsfähig sein, die nicht mit Benzin oder Diesel betrieben werden. In anderen Regionen wird die Elektrotransformation jedoch deutlich mehr Zeit in Anspruch nehmen. Bislang hat Kia daher kein konkretes Datum für eine finale Umstellung bzw. den Ausstieg aus dem Verbrennergeschäft genannt.

Mit „Platform beyond Vehicle“, kurz PBV hat Kia sein neues Mobilitätskonzept vorgestellt. Was verbirgt sich konkret dahinter und wird Kia damit in naher Zukunft auch den Transporter-Markt in Deutschland angreifen?

Hinter unserem PBV-Angebot steckt eine ganzheitliche Mobilitätslösung. Wir kombinieren dabei zweckgebundene Elektrofahrzeuge mit fortschrittlichen Softwarelösungen, um den Weg zu völlig neuen Geschäftsfeldern und Lebensstilen zu eröffnen. Mit unseren PBVs wird es möglich sein, ein Fahrzeugchassis dank „Easy Swap“-Technologie für unterschiedliche Mobilitätsbedürfnisse zu nutzen. Hinter einer feststehenden Kabine bzw. Fahrerzone können dafür eine Vielzahl austauschbarer Aufbauten mit dem Basisfahrzeug verbunden werden. Dadurch lässt sich das PBV beispielsweise tagsüber in ein Taxi, nachts in einen Lieferwagen und am Wochenende in ein privates Reisemobil verwandeln. Das geht also sehr weit über das eigentliche Transportergeschäft hinaus.

Was klingt wie Science Fiction, ist bereits sehr real. Als erstes Modell wird ab 2025 der Kia PV5 produziert. Das vielseitige Elektrofahrzeug ist für wichtige Einsatzbereiche wie Ruf-, Liefer- und Versorgungsdienste optimiert und lässt sich aufgrund seiner Wandlungsfähigkeit an unterschiedliche Kundenanforderungen anpassen. Durch eine erweiterte Datenkonnektivität lassen sich mehrere Fahrzeuge bequem als softwaredefinierte Flotte betreiben. So sollen Ausfallzeiten reduziert und die Kosteneffizienz gesteigert werden. In Phase zwei wird die PBV-Modellpalette vervollständigt. Zugleich entwickeln sich die Spezialfahrzeuge zu KI-basierten Mobilitätsplattformen, die Daten verwenden, um mit den Nutzern zu interagieren und sicherzustellen, dass die Fahrzeuge immer up to date sind. In der dritten Phase werden sich die Kia-PBVs durch die Integration in das zukünftige Mobilitätsökosystem zu äußerst anpassungsfähigen Mobilitätslösungen entwickeln.

Herr Djuren, vielen Dank für das Gespräch.



SO ERFÜLLEN EVS DIE ANSPRÜCHE DES MODERNEN USER CHOOSERS

Wie man sich die Vorteile einer einfachen Linien-Strategie für das Flottenmanagement zu Nutze macht.

Die Marke smart hat sich mit einer neuen Generation von reinen Elektrofahrzeugen völlig neu erfunden. Der einstige City-Flitzer ist erwachsen geworden: Der Kompakt-SUV smart #1 machte Anfang 2023 den Beginn, nun ist das neue sportliche SUV-Coupé smart #3 in Deutschland ebenfalls bestellbar. Eine ganz neue Ära für smart, mit der sich der OEM auch im Flottengeschäft neu positioniert. Zwar konnte smart bereits in der Vergangenheit eine nicht unerhebliche Zahl von Small Commercials für seine Produkte überzeugen; mit der neuen Fahrzeuggeneration um den smart #1 und smart #3 gelingt es nun aber ebenfalls, größere Unternehmens- und Dienstwagenkunden mit noch vielfältigeren Bedürfnissen anzusprechen. Ein wesentliches Instrument auf diesem Weg ist unter anderem eine Kooperation mit ALD Leaseplan, über die wir direkt auch Full-Service-Leasing-Produkte anbieten können.

Der moderne User Chooser im dynamischen Umfeld des Flottengeschäfts

Während frühere Entscheidungen im Fuhrparkmanagement primär auf Effizienz und Kostenoptimie-

rung abzielten, haben sich die Erwartungen heute zu einem komplexen Geflecht aus Nachhaltigkeit, Technologie-Integration und Nutzererlebnis entwickelt. Flottenmanager stehen vor der Herausforderung, nicht nur Fahrzeuge auszuwählen, die betriebswirtschaftlich sinnvoll sind, sondern auch den Ansprüchen einer vielfältigen Nutzerschaft gerecht werden. Diese Transformation reflektiert zum einen den Wandel im Prioritätenmanagement, zum anderen ebenfalls die zunehmende Bedeutung von Innovation und Anpassungsfähigkeit, um den modernen Anforderungen des User Choosers gerecht zu werden.

Mit den neuen Modellen von smart werden wir der anspruchsvollen Zielgruppe der User Chooser gleicher als in der Vergangenheit. Auch, weil wir mit Fünfsitzern und deutlich höheren Reichweiten viel mehr zu den Unternehmensrichtlinien passen als zuvor. Ebenso verfolgen wir mit beiden Modellen eine einfache Linien-Strategie, mit der die zukünftigen Fahrer sich ihre Linie individuell aussuchen können. Aktuell bieten wir hier jeweils fünf Auswahl-

Flottenmanager stehen vor der Herausforderung, sowohl betriebswirtschaftlich zu entscheiden als auch den Anforderungen einer vielfältigen Nutzerschaft gerecht zu werden.

Florian Nemitz
Head of Sales smart Deutschland

möglichkeiten: den Pro, Pro+, Premium, Pulse und den BRABUS. Jede einzelne Linie hat festgelegte Ausstattungsmerkmale, nur die Farbe und zusätzlich gewünschtes Zubehör - etwa eine Anhängerkupplung - können zusätzlich gewählt werden. Das macht die Zusammenstellung der Fahrzeuge und die Entscheidungsfindung der Flottenmanager deutlich einfacher und effizienter.

Im User Chooser-Bereich erleichtert unsere neue Strategie den Verantwortlichen zudem erheblich die Verwaltung und Abwicklung der Fahrzeuge. Der smart #1 und der smart #3 können über Over-the-Air-Updates mit der neusten Software bespielt werden, so dass häufige Service-Besuche und Ersatzfahrzeuge in der Regel überflüssig sind. Der Service wird zudem durch unsere 160 Mercedes-Benz-Partnerwerkstätten vereinfacht. In der Betreuung von Groß- und Gewerbekunden profitieren wir als Unternehmen dabei von der B2B-Kompetenz der Mercedes-Benz-Stützpunkte, die unsere Anlaufstellen für Vertrieb und Service sind. Zudem sprechen wir unsere B2B-Kunden direkt an und haben hierfür ein spezielles Key-Account-Management eingerichtet.

smart #1 und smart #3 – die neuen vollelektrischen Premium-SUVs im Vergleich

Mit Ausstattungsfeatures, die üblicherweise nur in oberen Segmenten zu finden sind, vermittelt der smart #1 bereits im B-Segment ein Gefühl von Premium. Mit der unverkennbaren Designsprache von Mercedes-Benz verbindet der Wagen ein großzügiges Raumgefühl und erstklassiges Fahrerlebnis mit bis zu 440 km Reichweite (WLTP). In Sachen Beschleunigung zeigt sich der smart #1 sportlich: In der BRABUS-Version beschleunigt das SUV in nur 3,9 Sekunden von 0 auf 100 km/h. Modernste Konnektivität, Sprachsteuerung, ein hochmodernes Cockpit und komfortablen Bedienhilfen wie der „Hello smart“-App bieten zusätzlich alles, was anspruchsvollste Dienstwagenbesitzer sich wünschen.

Der Neuzugang smart #3 besticht mit seiner Coupé-Karosserie und athletischen Kurven. Mit einer Länge von 4,40 Metern ist das Auto noch größer als sein „kleiner Bruder“ und bietet damit zusätzlichen Fußraum. Ein Design-Highlight ist auch hier das Panorama-Halo-Dach, das bereits im smart #1 zum außerordentlich großzügigen Raumgefühl beiträgt. Der sportliche Auftritt des #3 spiegelt sich auch in seiner Leistung wider: Die Spitzenleistung reicht bis zu 315 kW und der Wagen erzielt eine Gesamtreichweite von bis zu 455 km.

Aufgrund der effizienten DC-Ladetechnologie mit einer Leistung von bis zu 150 kWh laden sowohl der smart #1 als auch der smart #3 in weniger als 30 Minuten von 10 auf 80 Prozent. Dank unserer Partnerschaft mit DSC haben Kunden Zugang zu mehr als 555.000 Ladepunkten in ganz Europa und müssen sich keine Gedanken um die nächste Ladestation machen. Zudem verfügen beide Modelle über zahlreiche flottenfreundliche Funktionen, darunter hochmoderne Fahrassistenzsysteme wie einen Autobahn-Assistenten und einen automatischen Park-Assistenten, autonome Notbremung, adaptive Geschwindigkeitsregelung und Müdigkeitserkennung. Dazu gab es für beide fünf von fünf Sternen in der Euro-NCAP-Bewertung.

Individuelles Konditionengerüst für Flottenkunden

Wie im Wettbewerb üblich haben wir ein Konditionengerüst mit einer Nachlassstruktur für Flotten- und Gewerbekunden entwickelt. Aufbauend darauf ergeben sich die kundenindividuellen Konditionen, für die natürlich auch die Absatzmenge und das Absatzpotenzial eine Rolle spielen. Wichtig ist, dass es sich bei diesen Strukturen nicht um ein starres Gerüst handelt – smart zeigt sich ebenfalls offen für individuelle Konditionenverhandlungen. Kostenbewusste Flottenkunden profitieren von weiteren Einsparungen bei den Gesamtbetriebskosten (TCO), dank der kostenfreien Wartung des smart #1 in den ersten drei Jahren und bis 45.000 km.

HIER MEHR ÜBER DIE VORTEILE FÜR FIRMAN ERFAHREN:
[DE.SMART.COM/DE/COMPANIES/SME](https://de.smart.com/de/companies/sme)





Der Aufstieg der Fahrstrom-Angebote: E-Autofahrer setzen vermehrt auf Herstellerlösungen

Die Nutzung von Fahrstrom-Angeboten der Autohersteller nimmt zu, während die Anzahl der genutzten Ladekarten abnimmt. Laut einer Umfrage von UScale nutzen 32 Prozent der Elektroautofahrer am häufigsten die Ladetarife ihres Fahrzeugherstellers, ein Anstieg um sieben Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr. EnBW und ihr Partner ADAC bleiben führend im Bereich Fahrstrom mit einem Anteil von rund 11 Prozent. Andere Energieversorger halten einen Anteil von etwa 6 Prozent, Stadtwerke 6 Prozent und Roaming-Anbieter 5 Prozent. Die Nutzung ...



Herbert Diess übernimmt Führungsrolle bei The Mobility House

Herbert Diess, der ehemalige Konzernchef von Volkswagen, ist zum neuen Vorsitzenden des Verwaltungsrats bei The Mobility House (TMH) ernannt worden. In dieser Rolle wird Diess sich auf die Förderung von Vehicle-to-Grid-Technologien (V2G) konzentrieren, ein Bereich, in dem TMH bereits stark aktiv ist. Diess tritt die Nachfolge von Alexander Landia an, der seit 2017 als Energiemarktexperte den Posten innehatte. Landia wird weiterhin als Mitglied des Verwaltungsrats seine umfassende Erfahrung bei TMH einbringen. Die Berufung von Diess stellt ...



Neue Regelungen zur THG-Quote für PV- und Wind-Strom ab 2024

Zum 1. Januar 2024 sind wichtige Änderungen in Kraft getreten, die die Anrechnung von selbst erzeugtem Strom aus erneuerbaren Energien, insbesondere Photovoltaik (PV) und Windkraft, betreffen. Diese Regelungen betreffen die Nutzung von öffentlichen Ladepunkten und haben Auswirkungen auf Betreiber öffentlicher Ladesäulen. EMOVY GmbH, ein Experte im Bereich der Vermarktung der THG-Quote von E-Fahrzeugflotten und öffentlichen Ladepunkten, informiert Unternehmen über diese Neuerungen und gibt praktische Empfehlungen zur ...



Amperfied startet Serienproduktion innovativer Ladesäulen

Die Tochtergesellschaft von Heidelberger Druckmaschinen AG, Amperfied GmbH, hat einen bedeutenden Schritt in der Elektromobilitätsbranche gemacht. Mit dem Start der Serienproduktion ihrer neuen Ladesäule für öffentliche Parkplätze, markiert Amperfied einen entscheidenden Meilenstein in ihrem Streben, die Ladeinfrastruktur in Deutschland zu revolutionieren. Die connect.public Ladesäule, die zwei Ladepunkte mit bis zu 22 kW Ladeleistung bietet, ist nicht nur eichrechtskonform, sondern auch die erste ihrer Art mit TÜV-Zertifikat für Barrierefreiheit ...



ELEKTROMOBILITÄT



Stellantis bringt Battery Swap für Fiat 500e

Stellantis und Ample haben eine wegweisende Zusammenarbeit angekündigt, um den modularen Akkutausch für Stellantis-Elektrofahrzeuge zu ermöglichen. Das erste Modell, das von dieser Technologie profitieren wird, ist ab 2024 der Fiat 500e, der im Carsharing-Dienst Free2Move in Spanien erhältlich sein wird. Die Vision von Batteriewechsel-Systemen für Elektrofahrzeuge ist es, das Aufladen so schnell und bequem wie das Tanken von Treibstoff zu gestalten. Ample und Stellantis arbeiten daran, dieses Versprechen endlich Realität werden zu lassen ...



ADAC Ecotest 2023: Elektroautos dominieren das Ranking

Der ADAC hat die Ergebnisse seines Ecotests 2023 veröffentlicht, bei dem 94 aktuelle Pkw-Modelle auf ihren CO₂- und Schadstoffausstoß hin getestet wurden. In diesem Jahr zeigen sich Elektroautos als klare Gewinner des Rankings. Im ADAC Ecotest 2023 zeigte sich deutlich, dass Elektroautos die saubersten Fahrzeuge sind, obwohl der ADAC E-Autos nicht als Null-Emissions-Autos betrachtet und die Emissionen bei der Stromerzeugung berücksichtigt. Das umweltfreundlichste Auto im Test war die mittelgroße Limousine Hyundai Ioniq 6, die mit ...

VOM SPRITFRESSER ZUM ÖKO-STAR: MIT E-MOBILITÄT AUF DER ÜBERHOLSPUR

Wie Unternehmen einen effizienten Umstieg schaffen und eine moderne sowie umweltfreundliche Flotte aufbauen.

Die Mobilitätswelt erlebt einen tiefgreifenden Wandel: Lieferketten sind noch nicht auf Vor-Corona-Niveau, Fusionen beeinflussen den Wettbewerb und neue Marktteilnehmer (bspw. OEM, Dienstleister) steigern die Dynamik im Flottenmarkt. Gleichzeitig verschärfen Umweltauflagen wie CSRD-Reporting und Umweltberichte die Anforderungen. In dieser Dynamik stehen Unternehmen zusätzlich vor der Herausforderung, E-Mobilität in ihre Fuhrparks zu integrieren, um CO₂-Ziele zu erreichen. Die unaufhaltsame Durchsetzung der Elektromobilität, wie diverse Studien zeigen, erfordert von Unternehmen mit Firmenflotten eine sorgfältige Planung und strategische Entscheidungen. Hierbei sind mehrere Schritte zu beachten, um die bestmöglichen Ergebnisse zu erzielen.

1. Ist-Situation verstehen

Bevor Unternehmen die E-Mobilität einführen, sollten sie ihre aktuelle Situation analysieren. Das Verständnis der Vollkosten (TCO) und der betrieblichen Prozesse ist entscheidend. Bestenfalls wurden alle notwendigen Optimierungen im Fuhrpark bereits umgesetzt, um den kommenden Herausforderungen und der damit einhergehenden höheren Komplexität gewachsen zu sein.

2. Ziele definieren

Die Festlegung klarer Ziele ist ein wichtiger Schritt und führt zu unterschiedlichen Vorgehensweisen: Der Wunsch nach einer schnellen Einführung aufgrund der Vorgaben für mögliche CO₂-Limits oder die Attraktivierung neuer und bestehender Mitarbeiter:innen bedeutet häufig eine Incentivierung seitens des Arbeitgebers z.B. durch ein höheres Budget für ein E-Auto oder die Finanzierung einer Wallbox bei Mitarbeiter:innen zu Hause. Wer nur mitgehen möchte, ohne bspw. besondere Anreize (bspw. Bonus-Malus-System) für E-Mobilität zu schaffen, wird ein langsames Anwachsen von E-Autos in seiner Flotte haben.

3. Die richtigen Modelle finden

Die Auswahl geeigneter Elektrofahrzeuge erfordert eine gründliche Analyse von Laufleistung, Händlernetzwerk, Verbrauch und Kosten. Eine Longlist der relevanten und interessanten Modelle kann im Rahmen einer Marktanalyse, bspw. durch eine Ausschreibung, evaluiert werden. Dies bietet nicht nur die Möglichkeit, die eigene Leasinggesellschaft zu überprüfen, sondern auch Einblick in den Wettbewerb und dessen Preisstruktur zu gewinnen.



Die E-Mobilität ist nur einer von vielen Schlüsseln zu einer nachhaltigen, emissionsneutralen und innovativen Mobilität.

Don't own a fleet,
own a mobility concept!

Alexander Schuh,
Mobilitätseнтуhiast/-experte



Aktuelle Erfahrungen zeigen ein stark differenziertes Preisgefälle für Elektrofahrzeuge bei Leasinggesellschaften. Vergleiche sollten alle Antriebsformen (u.a. Verbrenner, BEV, PHEV) miteinander evaluieren, und zwar unter der Berücksichtigung aller relevanten Kostenbestandteile im Sinne des TCO-Ansatzes.

4. Ladekonzept erstellen

Die Erstellung eines durchdachten Ladekonzepts ist unerlässlich für den Erfolg der Elektromobilität. Das Konzept besteht aus den 3 Säulen des Ladens am Arbeitsplatz (@work), Laden zu Hause (@home) und Laden unterwegs (@public).

Die Integration von Ladestationen am Arbeitsplatz ist ein wesentlicher Bestandteil. Der bezogene Strom des Unternehmens bietet in der Regel den kostengünstigsten kWh-Preis. Bei der Planung hinsichtlich Anzahl sollten nicht nur die aktuellen, sondern auch zukünftige Bedürfnisse berücksichtigt werden, um unnötige Nachrüstungen zu vermeiden. Die Priorisierung der Nutzer (Firmenwagenfahrer, Mitarbeiter mit privaten Elektroautos, Besucher oder sogar die Öffentlichkeit) erfordert klare Regelungen. Die Verrechnung der Kosten und der Umgang mit geldwerten Vorteilen müssen rechtssicher sowie transparent gestaltet werden.

Die Einbindung von Wallboxen bei Mitarbeiter:innen zu Hause ist ebenfalls kostentechnisch sinnvoll, da der Strom im Vergleich zu öffentlichen Stationen in der Regel günstiger ist. Es ist zu klären, ob die Einbindung des Ladens @home ein Muss-Kriterium ist, da je nach Firmensitz und Standort auch ein großer Teil der Mitarbeiter:innen keine Möglichkeit zur Installation einer Wallbox hat (Miete etc.). Die generelle Klärung, wer die Wallbox finanziert, und die Erstattung der Mitarbeiterkosten sind weitere wesentliche Aspekte des Ladekonzepts.

Für das Laden unterwegs können Unternehmen klare Vorgaben treffen: Die Nutzung von Schnellladestationen könnte beispielsweise limitiert oder verboten werden, da sie einerseits teurer ist, andererseits bei häufiger Nutzung die Lebensdauer der Akkus beeinträchtigt wird. Die Auswahl des richtigen Anbieters ist zudem entscheidend. Die schnellste Lösung bietet meist die Erweiterung der

bereits bestehenden Tankkarten um den Service des Ladens. Für ein langfristig passendes Konzept wird allerdings empfohlen, den Markt hinsichtlich Abdeckung, Kosten, Qualität und Service zu evaluieren (unter Umständen ist der Anbieter für Tankkarten ideal, jedoch im Bereich Laden nicht perfekt aufgestellt). Hinsichtlich Abdeckung sind die Unterschiede nicht mehr groß.

5. Mitarbeiter:innen, Stakeholder und Information

Die Einbindung der Mitarbeiter:innen (evtl. auch des Betriebsrats) und anderer Stakeholder ist entscheidend für den Erfolg. Sei es rein zu Informationszwecken oder auch als Partner im Projekt. Eine Stakeholder-Map hilft dabei, die wesentlichen Stakeholder zu identifizieren.

Die Einbindung der Mitarbeiter:innen kann bspw. durch Befragungen und/oder im Rahmen eines Pilotprojekts zur testweisen Nutzung für E-Fahrzeuge geschehen.

Generell sollten die Veränderungen in der Policy, möglicherweise angepasste Budgets und Informationen zu den Fahrzeugen deutlich kommuniziert werden. Neben den bekannten Kanälen zur Veröffentlichung von Neuerungen können zusätzlich offene gemeinsame/individuelle Fragerunden oder anderweitiges Informationsmaterial (bspw. FAQs, Videos) angeboten werden.

FAZIT

Die Integration eines umfassenden E-Mobilitätskonzepts in die Unternehmensstrategie ermöglicht nicht nur eine nachhaltige Mobilität, sondern positioniert das Unternehmen in einem dynamischen Marktumfeld. Die rechtzeitige Klärung grundlegender Aspekte ist entscheidend, um finanzielle Ressourcen nicht unnötig zu beanspruchen. Die Einbindung externer Beratungsdienste bietet eine effektive Möglichkeit, interne Ressourcen zu schonen und gleichzeitig von Experten-Know-how zu profitieren. Diese präventiven Maßnahmen helfen, eine effiziente und kosteneffektive Implementierung der Elektromobilität sicherzustellen.





DKV MOBILITY: ZWEIFACHER MARKT- FÜHRER IN DEUTSCHLAND

DKV Mobility bleibt der größte Anbieter von Tankkarten in Deutschland. Wie die unabhängige Beratungsagentur Dataforce ermittelt hat, kommt das Unternehmen aus Ratings deutschlandweit auf einen Marktanteil von 26 Prozent. Auch bei den Ladekarten für E-Autos hat DKV mit 25 Prozent die Nase vorn. Volkmart Link, Vice President Sales D-A-CH, erklärt im Interview, wie sich DKV Mobility in Zeiten der Energiewende aufstellt, um seine Kunden bestmöglich auf dem Weg zu einer nachhaltigeren Mobilität zu begleiten.

Herr Link, DKV Mobility wurde jüngst von Dataforce gleich zweifach ausgezeichnet: Als größter Anbieter von Tank- und Servicekarten sowie als größter Anbieter von Ladekarten für Gewerbetunden. Worauf führen Sie diesen Erfolg zurück?

Wir bieten mit unseren Tank- und Servicekarten Zugang zum größten energieunabhängigen Versorgungsnetz der Branche. Das beinhaltet rund 67.000 Tankstellen in ganz Europa. Davon befinden sich mehr als 14.000 Tankstellen in Deutschland, was einer Netzabdeckung von 97 Prozent entspricht. Wir bieten aber auch Mautlösungen für über 30 Länder an und Fahrzeugservices wie Parken und Fahrzeugwäschen bei attraktiven Partnern wie Mr. Wash. Hinzu kommt seit geraumer Zeit unser umfassendes Versorgungsangebot für E-Flotten.

Wie groß ist zurzeit die Nachfrage nach Versorgungslösungen für E-Autos?

Es ist das bestimmende Thema. Unsere Versorgungslösungen für E-Flotten haben wir deshalb schon vor geraumer Zeit massiv ausgebaut, um den rasant wachsenden Bedarf zu decken. Wir bieten Zugang zu einem der größten Ladenetze in ganz Europa mit ~ 564.000 öffentlichen und teilöffentlichen Ladepunkten, dank der leistungsstarken Plattformlösung unseres Tochterunternehmens GreenFlux, das unser gesamtes Ladeangebot managt. Aber auch beim Thema Laden von Dienstfahrzeugen von zuhause (@home) und am Arbeitsplatz (@work) sind wir bestens aufgestellt – arbeiten sowohl bei der Hardware als auch bei der Installation mit führenden, bewährten Partnern zusammen.

Das neuste Highlight unserer eMobility Strategie:

DKV Mobility Kunden haben seit Anfang Dezember 2023 Zugang zu mehr als 10.000 TESLA Superchargern europaweit – unabhängig davon, welches Elektrofahrzeug sie fahren, solange es CCS-kompatibel ist. Das Supercharger-Netz von Tesla ist das größte und zuverlässigste Schnellladernetz in Europa und bietet Ladegeschwindigkeiten von bis zu 250 kW. Tesla-Supercharger-Standorte, die allen Elektrofahrzeugen offenstehen, können über den Bereich „Charge your Non-Tesla“ in der Tesla-App oder in der DKV Mobility App gefunden werden.

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 Ladenetze in ganz Europa und gleichzeitig zu etwa 67.000 Tankstellen für herkömmliche Kraftstoffe und etwa 21.000 Tankstellen für alternative Kraftstoffe wie CNG, LPG, LNG aber auch Wasserstoff. 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 den Verwaltungsaufwand und spart Zeit und Geld.

Wenn es um E-Flotten geht, ist der Beratungsbedarf groß. Was tun Sie, um Ihren Kunden zu helfen?

Versorgungslösungen für Elektromobilität sind immer maßgeschneidert. Sie müssen für den Alltag des Kunden passen. Hier ermitteln wir den Status Quo – also ob es bereits Ladelösungen gibt, welche Lastflüsse möglich sind etc. – und erstellen auf dieser Basis und der Zielsetzung unserer Kunden ein umfassendes Konzept. Von der Erstberatung, über die Installation der Ladelösungen bis hin zur Hausstrom-Rückerstattung, wenn auch Ladelösungen beim Firmenwagenfahrer zuhause gewünscht sind. Leistungsstarke digitale Tools wie DKV Analytics helfen dem Kunden dabei, den Überblick zu wahren und jederzeit Zugriff auf alle notwendigen Informationen zu haben.

Unabhängig davon, ob nun Tank- oder Ladekarte – wie verstehen Sie Ihre Rolle gegenüber dem Kunden?

Wir verstehen uns in erster Linie als Problemlöser und Dienstleister. Wir hören zu und versuchen herauszufinden, wo es bei unseren Kunden ggf. im Alltag hakt und erarbeiten gemeinsam eine Lösung, die am Ende wirtschaftliche und administrative Vorteile für unseren Kunden bietet. Dies ist aus unserer Sicht das, was Unternehmen heutzutage von Dienstleistern erwarten. Und wir wollen diese Erwartungen sehr gerne erfüllen.

Herr Link, vielen Dank für das Gespräch.



Tanken und laden mit nur einer Karte

Die DKV Card +Charge kombiniert alle Vorzüge einer klassischen Tankkarte mit der zusätzlichen Möglichkeit, Strom zu laden. Darüber hinaus bieten wir individuelle Lösungen für die eigene Ladeinfrastruktur am Arbeitsplatz oder zu Hause.

YOU DRIVE, WE CARE.

WIR LADEN, WAS IHR UNTERNEHMEN BEWEGT

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

E-Mobilität im Fuhrpark braucht einfache Lösungen für die eigene Flotte und für Mitarbeiter*innen. Genau das bietet die EnBW gemeinsam mit ihrem Partner SMATRICS.

Mit unserer Komplettlösung für das **Laden am Arbeitsplatz**, das **Laden zu Hause** und das **Laden unterwegs** haben Sie alles, was Sie für den reibungslosen Betrieb Ihrer E-Flotte benötigen, aus einer Hand.

Ein Rundum-sorglos-Paket für Ihre E-Flotte:

Mit der Lösung **Laden am Arbeitsplatz** bieten wir den Aufbau, Betrieb und Service von Ladestationen an Betriebsstätten an. Damit haben Mitarbeiter*innen mit E-Dienstwagen, Poolfahrzeugen oder privaten E-Autos eine Lademöglichkeit am Unternehmensstandort.

Mit der Lösung **Laden zu Hause** bieten wir Mitarbeiter*innen eine einfache und preiswerte Ladeoption. Angestellte können sich per App oder Ladekarte an der heimischen Wallbox authentisieren und laden den Firmenwagen bequem zu Hause auf. Dabei übernimmt die EnBW zusammen mit Ihrem Partner SMATRICS die eichrechtskonforme Abrechnung der Ladevorgänge zu Hause.

Mit der Lösung **Laden unterwegs** haben Sie Zugang zum EnBW HyperNetz - hier können Dienstwagenfahrer*innen mit der EnBW mobility+ App oder Ladekarte an über 500.000 Ladepunkten in 17 Ländern Europas zu einfachen und fairen Preisen laden. Dank interaktiver Ladestationskarte und Ladestationsfinder ist das Finden von verfügbaren Ladestationen im EnBW HyperNetz mit der EnBW mobility+ App zudem kinderleicht.



Einfaches und effizientes Fuhrparkmanagement mit dem EnBW Smart Mobility Portal

Darüber hinaus haben Fuhrparkmanager*innen mit dem **EnBW Smart Mobility Portal** die Möglichkeit, den laufenden Betrieb Ihrer E-Flotte reibungslos und intelligent zu managen. Dazu gehört u. a. die volle Übersicht und Kontrolle der Ladeaktivitäten und -kosten aller E-Fahrzeuge sowie die einfache Verwaltung von Ladekarten und Flottenteilnehmer*innen.

Mehr zu unserem Produktangebot erfahren Sie hier:



Unsere Leistungen im Überblick:

- maßgeschneiderte Komplettlösung aus einer Hand: für das Laden unterwegs, am Arbeitsplatz und zu Hause
- Rundum-sorglos-Paket: von der Hardware (bspw. KEBA P30), der Standortprüfung über die Installation und Inbetriebnahme bis hin zur Wartung und 24/7-Service
- Eichrechtskonforme kWh-scharfe Erfassung des geladenen Stroms sowie transparente Abrechnung der Ladevorgänge
- Einfaches Flottenmanagement inkl. voller Kostenkontrolle mit dem EnBW Smart Mobility Portal
- Auf Wunsch öffentlicher Zugang zu Ihren Ladestationen – eine gute Möglichkeit, Ihre Ladeinfrastruktur zu refinanzieren
- Zugang zum EnBW Hypernetz mit über 500.000 Ladepunkten in 17 Ländern Europas

Unternehmensporträt:

Die EnBW Energie Baden-Württemberg AG ist mit rund 28.000 Mitarbeiter*innen eines der größten Energieunternehmen in Deutschland und Europa und versorgt rund 5,5 Millionen Kund*innen mit Strom, Gas und Wasser sowie mit Energielösungen und energiewirtschaftlichen Dienstleistungen. Im Bereich E-Mobilität hat sich die EnBW in den vergangenen Jahren zu einer Marktführerin entwickelt und deckt als Full-Service-Anbieterin mit ihren Tochterunternehmen die komplette Bandbreite ab: von der Stromerzeugung aus erneuerbaren Energiequellen über den Auf- und Ausbau sowie den Betrieb von Ladeinfrastruktur bis zu digitalen Lösungen für Verbraucher*innen. Die Netze BW als unabhängiges EnBW-Tochterunternehmen sorgt darüber hinaus für den sicheren Betrieb von Verteilnetzen. Als einer der deutschen Marktführer für Heimspeicher und Photovoltaik-Anlagen verknüpft das Unternehmen zudem Solar-, Speicher- und Stromcloud-Lösungen mit Elektromobilitätsangeboten zu einem kompletten Energie-Ökosystem für seine Kund*innen.



— EnBW

Powered by SMATRICS



UVV-LADEKABELÜBERPRÜFUNG NACH DGUV V3 BEI TÜV SÜD

TÜV SÜD setzt neue Maßstäbe für Sicherheit: Ab sofort die UVV-Ladekabelüberprüfung nach DGUV V3 an ausgewählten TÜV SÜD Standorten.

Die Automobilbranche erlebt einen Wandel, und mit der Elektrifizierung des Verkehrs stehen neue Herausforderungen vor der Tür. Was vielen noch nicht geläufig ist: Ladekabel für Elektrofahrzeuge sind ortsveränderliche elektrische Betriebsmittel. Diese müssen nach DGUV-Vorschrift 3 wiederkehrend durch eine zur Prüfung befähigte Person geprüft werden. TÜV SÜD, weltweit führendes Unternehmen für technische Prüfdienstleistungen, gibt stolz bekannt, sein Dienstleistungsportfolio für Fuhrparkbetreiber und Autohäuser um die wiederkehrende Prüfung ortsveränderlicher elektrischer Betriebsmittel nach DGUV V3 „UVV-Ladekabel“ ergänzt hat.

Die DGUV V3, die deutsche Gesetzliche Unfallversicherung Vorschrift 3, legt die Pflichten für die Prüfung elektrischer Anlagen und Betriebsmittel fest. Im Fokus stehen dabei Schutzmaßnahmen zur Vermeidung von elektrischen Gefahren. TÜV SÜD hat mit Ihren Experten ein umfassendes Prüfverfahren entwickelt, um sicherzustellen, dass Ladekabel höchsten Sicherheitsstandards entsprechen.

Die Vorteile der Zusammenarbeit mit TÜV SÜD sind vielfältig. Unternehmen erhalten nicht nur eine unabhängige und objektive Zertifizierung ihrer Ladekabel, sondern auch die Gewissheit, dass ihre Anlagen den neuesten Sicherheitsanforderungen entsprechen. Dies trägt nicht nur zur Erfüllung gesetzlicher Verpflichtungen bei, sondern minimiert auch potenzielle Risiken und Ausfallzeiten aufgrund von Sicherheitsproblemen.

Melih Sagir, Produktverantwortlicher von TÜV SÜD, betont die Bedeutung dieser Innovation: „Die Prüfung von Ladekabeln nach DGUV V3 ist ein weiterer Baustein in unserem Engagement für höchste Sicherheitsstandards. Wir sind stolz darauf, unseren Kunden nicht nur Prüfdienstleistungen anzubieten, sondern auch Lösungen, die einen nachhaltigen Beitrag zur Sicherheit am Arbeitsplatz leisten.“ Die Zertifizierung von UVV-Ladekabeln durch TÜV SÜD ist ein klares Signal für die Branche und unterstreicht das Engagement des Unternehmens für Innovation, Sicherheit und Qualität. Unternehmen, die auf TÜV SÜD vertrauen, setzen nicht nur auf Compliance, sondern auch auf langfristige Sicherheit und Zuverlässigkeit.



*Ansprechpartner:
Melih Sagir, Produktverantwortlicher UVV
E-Mail: mo-vertrieb@tuvsud.com*

STROM FÜR DIE FLOTTE MIT DEN LÖSUNGEN VON E-MOBILIO CONSULTING & SERVICES

Zukunftsfähige E-Mobility-Lösungen für den Fuhrpark

Als führender Anbieter digitaler Beratungslösungen für Elektromobilität gestaltet e-mobilio den Wandel hin zur Flottenelektrifizierung in einer 360°-Perspektive. Die Mission: Die Komplexität der E-Mobilität mit dem ganzheitlichen E-Mobility-Ökosystem für Fuhrparkmanager und Mitarbeiter zu reduzieren.

Elektromobilität ist essenziell für den Klimaschutz. Gerade gewerbliche Fahrzeuge und Dienstwagen haben großes Potenzial, die Emissionen im Verkehrssektor nachhaltig zu senken. Hinzu kommt die steigende Nachfrage nach umweltfreundlicheren Lösungen und der Anspruch, das Image in der Branche zu verbessern. Dies macht die Elektrifizierung von Fuhrparks samt geeigneter Ladeinfrastruktur immer relevanter.

Mit den Lösungen von e-mobilio, **Fleet2E**, **Charge4Business** sowie dem **Mitarbeiterportal**, unterstützen wir Sie dabei, Ihren Fuhrpark zu elektrifizieren und Ihren Mitarbeitern attraktive Lademöglichkeiten zu bieten:

Mit **Fleet2E** erleichtern wir Ihnen den Umstieg zur Elektromobilität – individuell zugeschnitten auf Ihre jeweiligen Anforderungen und Zielsetzungen. Anhand realer Fuhrparkdaten und mithilfe von Mitarbeitergesprächen bewerten wir datengestützt, welche Fahrzeuge sich für die Umstellung eignen und zeigen gleichzeitig auf, mit welchen Einsparungen Sie rechnen können.

Mit dem Beratungspaket **Charge4Business** erhalten Sie ein skalierbares und zukunftsfähiges Ladekonzept für das Laden an Ihren Firmenstandorten, unterwegs und bei den Mitarbeitern zu Hause. Auch die entsprechenden Hardwarekomponenten wie Wallboxen und Schnellladestationen können Sie über e-mobilio beziehen sowie auf unser umfassendes Elektrikernetzwerk zurückgreifen.

Eine individuell zugeschnittene Softwarelösung ermöglicht die unkomplizierte Verwaltung und Steuerung der installierten Ladeinfrastruktur. Zudem können sämtliche Ladevorgänge transparent erfasst sowie automatisiert und steuerkonform abgerechnet werden.

Über das **Mitarbeiterportal** bieten Sie Ihren Beschäftigten Zugang zu einer Vielzahl an Informationen und Services. Dies umfasst nützliches Wissen rund um die Elektromobilität sowie die Bestellung der auf Ihre Wallbox-Policy abgestimmten Hardware, der Unternehmensladekarte, des Video-Installations-Checks oder der Installation. Darüber hinaus kann der Mitarbeiter einfach seinen Stromvertrag für das Laden zuhause hochladen.

**JETZT MEHR DAZU ERFAHREN AUF
WWW.E-MOBILIO.DE/FLOTTE**



LADEINFRASTRUKTUR AUF ZEIT

Der Popup-Ladepark von MAHLE chargeBIG

In der Welt der betrieblichen Mobilität ist der Flottentag 2023 ein Ereignis geworden, das nicht nur durch seine innovativen Präsentationen von Fahrzeugflotten besticht, sondern auch durch die Einführung von zeitgemäßen Lösungen für die Elektromobilität. Ein Paradebeispiel für diese Innovation ist der Popup-Ladepark von MAHLE chargeBIG, der, wie der Name schon suggeriert, eine temporäre Ladelösung für Events bietet und die Mobilitätswende aktiv mitgestaltet.

22kW Ladeleistung

Der Ladepark, ausgestattet mit insgesamt sechs dreiphasigen Ladepunkten mit jeweils bis zu 22kW Ladeleistung, hat den Besuchern die Möglichkeit gegeben, ihre Elektroautos unkompliziert zu laden: und zwar kostenlos mit Plug & Play. Dieser Service unterstreicht nicht nur die Wichtigkeit der Ladeinfrastruktur für die Akzeptanz und den Erfolg der Elektromobilität, sondern betont auch die Flexibilität, die solche temporären Ladelösungen bieten.

Elektrifizierung im großen Stil

Die Ladelösung nennt sich chargeBIG6 und ist vor allem für Mehrfamilienhäuser und kleine Flotten geeignet, da bis zu sechs Fahrzeuge parallel am bestehenden Hausanschluss laden können – ohne kostspielige Netzerweiterung oder Abos für die Abrechnung. Für die Elektrifizierung im großen Stil von 15 bis 100+ Ladepunkten eignet sich das skalierbare Ladesystem chargeBIG36 mit intelligentem Lastmanagement und eichrechtskonformer Abrechnung.

Agilität bietet viele Vorteile

Die Vorteile eines solchen Popup-Ladeparks liegen auf der Hand: Flexibilität und Skalierbarkeit. Im Vergleich zu fest installierten Ladesäulen, die oft aufgrund von langwierigen Genehmigungsverfahren und baulichen Maßnahmen Monate für ihre Installation benötigen, kann ein Popup-Ladepark innerhalb weniger Stunden auf- und abgebaut werden. Die einzige Grundvoraussetzung für den Einsatz ist eine vorhandene Starkstromleitung vor Ort. Diese Agilität ermöglicht es Veranstaltern, auf die wachsende Zahl an Elektrofahrzeugen zu reagieren und eine angemessene Ladeinfrastruktur zur Verfügung zu stellen – und das genau dann, wenn sie benötigt wird.

Nachhaltige Verkehrswende

Darüber hinaus ist die temporäre Ladeinfrastruktur ein lebendiges Beispiel für das, was viele Experten als die Zukunft der Mobilität ansehen: anpassungsfähige, benutzerorientierte Lösungen, die den Weg für eine nachhaltige Verkehrswende ebnen. Die Elektromobilität ist nicht länger ein Nischenmarkt, sondern wird zunehmend zur Norm, und Ladeparks wie der von MAHLE chargeBIG sind entscheidend, um diese Entwicklung zu unterstützen.

Popup-Ladepark als wichtiger Schritt

Mit solchen innovativen Ansätzen zeigt MAHLE chargeBIG, dass die Herausforderungen der Mobilitätswende nicht nur mit festen Strukturen, sondern auch mit kreativen, temporären Ladelösungen gemeistert werden können. Dieser Popup-Ladepark ist ein kleiner, aber wichtiger Schritt in Richtung einer flexiblen, nachhaltigen und voll elektrifizierten Zukunft. Es bleibt zu hoffen, dass dieses Konzept als Inspiration dient und die Entwicklung weiterer temporärer Ladeinfrastrukturen anregt, die an verschiedenen Orten und für unterschiedliche Anforderungen maßgeschneidert werden können.



LADEN IM SCHLAF – DIE VORTEILE EINER HEIMLADELÖSUNG

Heimladen von elektrischen Dienstwagen bietet für Flottenmanager*innen wie für Mitarbeiter*innen erhebliche Vorteile – am besten natürlich mit Erneuerbaren Energien.

Planbar.

Laden dauert länger als Tanken. Das stimmt. Der Vorteil von Elektro-Fahrzeugen ist aber, dass sie meistens dann geladen werden können, wenn die Fahrer*innen gerade anderweitig beschäftigt sind. Also während die Mitarbeiter*innen am Schreibtisch sitzen, während des Einkaufs oder ganz einfach nachts.

Denn besonders in der Nacht, wenn sonst kaum jemand Strom zieht, bietet sich der Ladevorgang an – direkt vor der eigenen Haustür. So fahren Mitarbeiter*innen morgens mit einem guten Gefühl zur Arbeit und wissen, dass sie nicht erst noch unterwegs tanken müssen. Und Flottenmanager*innen in Unternehmen müssen sich keine Gedanken darüber machen, ob und wie alle Mitarbeiter*innen am Unternehmensstandort ihr Fahrzeug anschließen können.

Ökologisch.

Schon allein das Fahren eines Elektroautos ist – durch die Vermeidung von lokalen Emissionen – ein Mehrwert für das Klima. Analysen zeigen, dass sich die gesamten PKW-Emissionen in Deutschland um fast ein Drittel verringern würden, wenn alle neuen Dienstfahrzeuge bis 2030 elektrifiziert wären. Elektroauto plus grüner Strom ist also erst recht umweltfreundlicher als ein Verbrenner. Denn wer sein Elektroauto zu Hause lädt, kann sich dort auch für sauberen Strom aus Erneuerbaren Energien entscheiden. Stromlieferanten in Deutschland sind gesetzlich verpflichtet, die Zusammensetzung des Stroms auszuweisen.

Intelligent.

Die Stromnetze werden durch die steigende Anzahl an elektrischen Fahrzeugen zusätzlich belastet. Regierungen wie in Großbritannien überlegen daher bereits, Elektroautos den Zugang zum Stromnetz zu Hochzeiten zu verwehren. Auch in Deutschland gab es schon Diskussionen für sogenannte „Zwangsladepausen“. Mit einem intelligenten Ladekonzept muss es dazu aber nicht kommen.

Gerade beim Heimladen können durch die meist langen Standzeiten die Ladezeiten in die Zeitfenster verschoben werden, wenn die Netzauslastung gering ist. Also nachts. Dann spielt der Strombedarf von Industrie und Haushalten eine untergeordnete Rolle und der Strom kann für das Elektroauto genutzt werden.

Ähnlich funktioniert das ja auch schon bei Waschmaschinen und Geschirrspülern, die in einem Smart Home erst dann gestartet werden, wenn die Photovoltaikanlage mehr Strom erzeugt, als benötigt wird.

Sicher

In der Regel verfügen Wallboxen bereits von Haus aus über einfache Schutzfunktionen, um etwa die Gefahr eines Stromschlags oder Kurzschlusses einzuschränken. Da eine dienstlich genutzte Wallbox sowieso über einen eigenen Zähler und ein eigenes Zählerfeld verfügen sollte, ist sie auch von der restlichen Elektronik des Hauses komplett getrennt und kann im Falle eines Defekts dort keine weiteren Schäden verursachen.



JETZT MEHR ERFAHREN AUF
DE.MER.ECO



Driver[™]
F l e e t S o l u t i o n

REIFENMANAGEMENT UND SERVICE FÜR IHREN FUHRPARK



Einfache und schnelle
Abwicklungs- und
Autorisierungsplattform



Flächendeckendes
Werkstattnetz



Professioneller
Reifen- und Kfz-Service

Damit Ihr Fuhrpark nicht nur gut dasteht, sondern rollt.

Telefon: +49 (0)6163 71-2590
E-Mail: info@driver-fleet-solution.de
www.driver-fleet-solution.de



BESTMÖGLICHER RUNDUM-SERVICE FÜR IHRE MOBILITÄT

Richard Röhr, Director Commercial Road Transportation DACH - CEE bei UTA Edenred

UTA Edenred bietet den Maßnahmen-Mix für die erfolgreiche Transformation von Fuhrparks

Die Mobilitätsbranche befindet sich im Umbruch – immer mehr Unternehmen gestalten ihren Fuhrpark klimafreundlicher. Das gilt auch für die Kunden von UTA Edenred. Sie wollen nachhaltigere Dienstleistungen anbieten und müssen gleichzeitig immer striktere Umweltauflagen erfüllen. Richard Röhr, Director Commercial Road Transportation bei UTA Edenred, erklärt, wie der Mobilitätsdienstleister Unternehmen bei diesem Transformationsprozess unterstützt.

Herr Röhr, welche Entwicklungen sind derzeit im Mobilitätssektor zu beobachten?

Der Mobilitätssektor befindet sich in einer historischen Umbruchphase. Unsere Kunden wollen ihre Flotten nachhaltiger gestalten. Das fordern auch ihre Auftraggeber, die entsprechende Nachweise verlangen. Und das Angebot an Alternativen zum klassischen Verbrennungsmotor ist groß. Neben reinen Elektrofahrzeugen gewinnen im PKW- und leichten Nutzfahrzeug-Bereich hybridbetriebene Fahrzeuge immer mehr an Bedeutung. Auch alternative Kraftstoffe wie Wasserstoff, komprimiertes Erdgas und flüssiges Erdgas, also CNG und LNG, Biodiesel und der Dieseleratzkraftstoff HVO 100 bieten effektive Hebel zur Verbesserung der Klimabilanz von Flotten. Gleichzeitig ist die wirtschaftliche Lage angespannt, was für viele Unternehmen das Transformationsvorhaben erschwert.

Vor welchen konkreten Herausforderungen stehen Ihre Kunden?

Für unsere Kunden ist es schwierig, in diesem Dschungel von Möglichkeiten die passende Lösung zu finden. Emissionen reduzieren, Bestandsflotten und Flottenerneuerungen managen und dabei die Wirtschaftlichkeit des Fuhrparkmanagements nicht aus den Augen zu verlieren, ist eine sehr komplexe Aufgabe. Ständige Änderungen der regulatorischen Vorgaben in Deutschland und der EU sind eine weitere Herausforderung für viele Flottenmanager.

Was sind die Standpunkte Ihrer Kunden? Wie tickt der Markt mit Blick auf die derzeitige Transformation?

Wir haben in 2023 den Markt mit zwei Studien intensiv durchleuchtet. Unsere Studien haben ergeben, dass rund drei Viertel der befragten Unternehmen Klimaziele für die Flottenumstellung definiert haben. 40 Prozent wollen CO2 reduzieren, 28 Prozent wollen bis 2030 vollständig klimaneutral werden. 41 Prozent der Fuhrparkmanager wollen dieses Vorha-

ben durch Kraftstoffeinsparungen erreichen, 39 Prozent durch die Umstellung des Fuhrparks auf alternative Antriebe. Derzeit haben zwei Drittel bis zu 30 Prozent ihres Fuhrparks vollelektrisiert. Dieser Anteil soll sich bis 2030 verdoppeln. 57 Prozent der Befragten geben an, dass sie aktuell bis zu 30 Prozent ihres Fuhrparks mit hybriden Fahrzeugen ausgestattet haben. Das ist eine positive Zwischenbilanz. Allerdings rechnen 51 Prozent der Befragten mit zum Teil erheblichen Mehrkosten, wenn sie ihre Flotte nachhaltiger gestalten. Viele Unternehmen benötigen also noch Unterstützung bei der Umstellung ihres Fuhrparks. Hier setzen unsere Angebote an, unter anderem mit einem Nachhaltigkeitsprogramm, das die CO2-Bilanz von Fahrzeugflotten verbessert und dies auch dokumentiert. Rund 37 Prozent der befragten Fuhrparkmanager findet diese Angebote sehr hilfreich.

Wie unterstützt UTA Edenred dabei, Flotten fit zu machen für die zeitgemäße Mobilität?

Wir stehen Unternehmen als beratungsstarker Partner zur Seite. Unser Ziel ist es, unseren Kunden stets das optimale Akzeptanznetz und den bestmöglichen Rundum-Service für ihre Mobilität zu bieten – unabhängig davon, auf welche Antriebe und Energien sie setzen. Wir bieten konventionelle und alternative Kraftstoffe und natürlich auch die Möglichkeit zum elektrischen Laden an.

Was bietet UTA Edenred im Bereich alternative Kraftstoffe?

Wir bieten mit einem europaweiten Akzeptanznetz von mehr als 63.000 Tankstellen auch Zugang zu alternativen Kraftstoffen wie Biodiesel, LNG („Liquefied Natural Gas“ bzw. Flüssig-Erdgas) und CNG („Compressed Natural Gas“ bzw. komprimiertes Erdgas). UTA Edenred verfügt über mehr als 2.000 CNG- und 500 LNG-Stationen in Europa. UTA Kunden können also einen großen Teil aller öffentlichen europäischen LNG-Stationen nutzen.



Beim Thema HVO 100 gehören wir zu den Vorreitern. HVO 100 ist derzeit ein viel diskutiertes Thema. Der Biokraftstoff aus hydriertem Pflanzenöl ist eine nachhaltige Diesel-Alternative und ermöglicht den klimafreundlichen Betrieb von Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor. Nachhaltig ist HVO 100 deshalb, weil es aus Rückständen und Abfällen aus der Lebensmittelindustrie und Landwirtschaft erzeugt wird und diese so recycelt.

Bisher durften solche Rückstände nur in Teilen Dieselmotoren beigemischt werden. Zu 100 Prozent aus Fett- und Ölresten recycelter Diesel – HVO 100 – ist eine echte Neuheit und wurde erst im November gemäß Kabinettsbeschluss als Reinkraftstoff zugelassen. Die finale Zulassung war für April erwartet worden, im Januar wurde die Entscheidung allerdings vom Bundesrat vertagt.

Bis zur offiziellen Zulassung darf HVO 100 in Deutschland aus rechtlichen Gründen noch nicht an öffentlichen Tankstellen im freien Verkauf angeboten werden. Der Bezug in Kanistern oder Fässern ist jedoch bereits jetzt möglich. Derzeit ist der umweltfreundliche synthetische Dieselmotoren an sechs UTA Akzeptanzstellen in Deutschland erhältlich, weitere Stationen sollen folgen. Auch außerhalb Deutschlands sichert UTA Edenred die Versorgung mit HVO 100. Derzeit ist der Kraftstoff an über 300 Stationen in elf europäischen Ländern erhältlich, darunter Österreich, die Niederlande, Belgien sowie Skandinavien und das Baltikum. Dabei ist HVO 100 eben nur einer von verschiedenen alternativen Kraftstoffen, mit denen sich Emissionen von Flotten wirksam reduzieren lassen.

Im wichtigen Bereich Elektromobilität bieten wir mit UTA eCharge eine Ladelösung für Elektro- und Hybridfahrzeuge, die derzeit über 511.000 Ladepunkten in 28 Ländern Europas umfasst, mit einem transparenten Einheitstarif für Ladevorgänge in Deutschland punktet und auch die Option auf Workplace- sowie bald auch Home Charging bietet.

Welchen Ansatz verfolgt UTA Edenred?

Wir sind technologieoffen und verschaffen dem Kunden Zugang zu der Energie- beziehungsweise Kraftstofflösung, die er benötigt. UTA Edenred steht seinen Kunden zur Seite, um maßgeschneiderte individuelle Lösungen zusammenzustellen. Auch für bunt gemischte Flotten mit unterschiedlichem Kraftstoff- und Energiebedarf haben wir eine passende Lösung, die zudem ein transparentes Berichts- und Abrechnungssystem bietet. Wenn ein Unternehmen also eine teilelektrifizierte Flotte hat, alternative Kraftstoffe nutzt und beispielsweise auch auf Workplace Charging setzen will, ist das für uns kein Hindernis, auch komplexe Konstellationen können wir passgenau bedienen. Wir unterstützen bei der Einschätzung des Bedarfs, bei der Planung und Konzeption des idealen Mobilitätspakets für jede Flotte.

Welche weiteren Themen werden in naher Zukunft entscheidend sein?

Ab Juli 2024 tritt in Deutschland die Mautpflicht für Fahrzeuge über 3,5 Tonnen in Kraft. Auch hier erwarten wir als Experte für deutsche und internationale Mautabwicklung eine hohe Nachfrage und stehen jetzt schon gern beratend zur Seite, wenn es darum geht, die passende nationale oder internationale Mautlösung zu finden.

Herzlichen Dank für das interessante Gespräch!



CHARGE SMART, CHARGE GREEN: KLIMANEUTRAL LADEN MIT ÖKOSTROM

Wie Ihre E-Flotte dank cleverem Energiemanagement klimaneutral lädt und gleichzeitig den Geldbeutel schont.

Strom aus Sonnenenergie hat keine Schattenseiten. Mit Photovoltaik-Anlagen wird nicht nur saubere Energie erzeugt, sondern auch beim Thema Ladeinfrastruktur kräftig Geld gespart. Voraussetzung dabei ist, dass der erzeugte PV-Strom möglichst umfangreich selbst genutzt wird. Eine hervorragende Möglichkeit zur Steigerung des Eigenverbrauchs, die bereits viele Unternehmen nutzen, stellt das sogenannte PV-Überschussladen dar: die Verwendung des Stroms zum Laden von Elektrofahrzeugen. ChargeHere Produktmanager Johannes Wieland erklärt: „Hinter dem Begriff steckt eine einfache Idee: Produziert eine Anlage bei hoher Sonneneinstrahlung mehr Strom, als im Moment verbraucht wird, wird er genutzt, um Elektrofahrzeuge zu laden. Die PV-Anlage wird zur solarbetriebenen Tankstelle mit unschlagbar günstiger Preistafel: Wer Solar- statt Netzstrom zum Laden nutzt, kann mehr als 70 Prozent der Kosten einsparen.“

Eigenverbrauch rauf, Stromrechnung runter!

Selbst erzeugten Solarstrom durch Eigenverbrauch möglichst vollständig zu nutzen, anstatt ihn ins öffentliche Netz einzuspeisen, bietet eine Vielzahl von

Vorteilen:

Anfangen bei finanziellen Einsparungen über die Nutzung regenerativer Energiequellen, die Unabhängigkeit von Versorgern bis hin zur Entlastung des öffentlichen Stromnetzes.

100% klimaneutral dank Ökostrom- Ladetarif

Die Verbindung von Elektromobilität mit grüner Energie ist essenzieller Faktor, damit Ladestationen am Firmenstandort die CO₂-Bilanz des Unternehmens maßgeblich verbessern können. „Auch ohne PV-Anlage, oder wenn bei Dunkelheit schlichtweg kein eigener PV-Strom produziert werden kann, wollen unsere Kunden mit Ökostrom laden. Deshalb bieten wir unseren Kunden passend zu ihrer Ladeinfrastruktur auch den ChargeGreen Ladestrom für ihren Standort.“, so Robin Zacherl, Technischer Vertrieb E-Mobility bei ChargeHere. Mittels eines intelligenten Stromzählers wird die Ladeinfrastruktur mit Ökostrom versorgt. So profitieren Unternehmen von einem attraktiven Preis für die geladenen Kilowattstunden und leisten zugleich einen wertvollen Beitrag zur Dekarbonisierung.



Ansprechpartner:
Robin Zacherl
Technischer Vertrieb E-Mobility
r.zacherl@chargehere.de

Reifenmanagement über TraXall

TraXall bedient sowohl Fuhrparks, bei denen das Reifenmanagement im Full-Service-Paket ihres Leasingvertrags enthalten ist, als auch Fuhrparks, die Reifen und die damit verbundenen Dienstleistungen über uns als separaten Service beziehen. Dabei kümmern wir uns um die Beschaffung der Winterkomplettäder und haben bundesweit Partner für Reifenersatz und den Reifenservice. Wir verfolgen dabei das Prinzip der offenen Abrechnung. Folgende Leistungen sind darin enthalten:

Winterkomplettäder (WKR) über TraXall

- › WKR werden im ganzen Jahr bei der Auslieferung des Neufahrzeug beigelegt
 - auch für Elektrofahrzeuge
- › Im Winter erfolgt die Montage an das ausgelieferte Neufahrzeug
- › Die Einlagerung des 2. Satzes erfolgt bei einem TraXall oder eigenem Partner
- › Die Winterbereifung ist aus dem Premiumsegment
- › Die Alufelgen sind von namhaften Herstellern
- › Der Fahrzeugnutzer muss sich im Herbst nicht um einen Winterradsatz bemühen
- › Die Verfügbarkeit ist immer gewährleistet

Sommerreifenersatz

- › Kosten entstehen nur bei Bedarf
- › Keine Weiterbelastungen bei Mehrverbrauch durch den Leasinggeber, keine zusätzliche Weiterbelastungsgebühr
- › Keine Fabrikatsbindung

Reifenservice

- › Bundesweit über 3.000 Partner mit vereinbarten Konditionen
- › Eigener Reifenpartner kann berücksichtigt werden, keine Differenz- oder Weiterbelastung vom Leasinggeber
- › Zusatzleistung möglich: Die UVV kann kostengünstig bei unseren Partnern durchgeführt werden (wenn nicht im Leasingvertrag enthalten)



„Unsere Kunden genießen den Vorteil auf Fahrzeugebene zu entscheiden, welche Abrechnungsmethode beim Reifenmanagement optimal ist.“

Roland Bauer
Leiter Technischer Service



Antric EVO 1: Das kompakte Cargobike mit beeindruckender Nutzlast

Die Antric GmbH, eine Tochtergesellschaft von Cenntro aus Bochum, hat kürzlich ihr neuestes Cargobike, das EVO_1, enthüllt. Diese gründlich überarbeitete Neuauflage verspricht beeindruckende Verbesserungen in Bezug auf Kompaktheit, Nutzlast und Fahrkomfort. In diesem Fachbeitrag werden wir uns eingehend mit den innovativen Features und Spezifikationen des Antric EVO_1 befassen. Das herausragendste Merkmal des EVO_1 ist zweifellos seine beeindruckende Kompaktheit. Mit einer Breite von weniger als einem Meter und einer Höhe ...



Elektrifizierung von KEP-Fahrzeugen: E.ON-Studie zeigt Potenzial für Emissionsreduktion

Der deutsche Straßenverkehr könnte erheblich von der Elektrifizierung von KEP-Fahrzeugen profitieren, so eine neue Studie des Energieversorgers E.ON. Die Analyse verdeutlicht, dass der Austausch von Diesel-Transportern durch elektrische Fahrzeuge, betrieben mit Ökostrom, zu einer Einsparung von 0,4 Prozent aller THG-Emissionen des Verkehrssektors führen könnte. Die Elektrifizierung der Flotte schreitet jedoch bei den KEP-Diensten unterschiedlich schnell voran. Gemäß den Berechnungen von E.ON könnten jährlich etwa 632.000 Tonnen CO2 eingespart werden.



Nicht mehr exklusiv für Amazon: Rivian öffnet sich dem Transporter Markt

Rivian Automotive, bekannt für seine Elektrofahrzeuge, hat entschieden, seine Elektro-Lieferwagen nicht mehr ausschließlich an Amazon zu verkaufen. Dieser Schritt markiert eine bedeutende Erweiterung in Rivians Vertriebsstrategie und öffnet Türen für neue Marktchancen. Amazon, ein Großaktionär von Rivian, wird weiterhin die geplanten 100.000 Elektro-Lieferwagen erhalten. Bisher hat Amazon mehr als 10.000 dieser Fahrzeuge in Betrieb genommen, darunter auch in Deutschland. Diese Partnerschaft zwischen Rivian und Amazon war ein wesentlicher ...



Metallica rockt mit Iveco für eine nachhaltige Europa-Tour

Iveco, der renommierte Lkw-Hersteller, schlägt in der Welt des Rock 'n' Roll eine unerwartete und nachhaltige Note. Im Zeitraum von Mai bis Juli 2024 wird Iveco die legendäre Rockband Metallica während ihrer M72 World Tour in Europa unterstützen. Dies geschieht durch den Einsatz von batterieelektrischen und gasbetriebenen Lkw sowie Minibussen. Diese emissionsarmen und lokal emissionsfreien Fahrzeuge haben das Ziel, den CO2-Fußabdruck bei jedem Konzert zu reduzieren und ein nachhaltiges Musikerlebnis zu schaffen ...



TRANSPORTER / LOGISTIK



VW plant Elektrotransporter-Flotte ab 2028

Volkswagen hat ehrgeizige Pläne zur Elektrifizierung seiner Transporter-Flotte angekündigt. Ab 2028 sollen alle Transporter-Modelle auf Elektroantriebe umgestellt werden. Den Anfang macht der große Transporter Crafter, gefolgt von anderen Modellen in einem getakteten Modellwechsel. Das Ziel ist die Schaffung einer kompletten E-Fahrzeugfamilie unter dem Projektnamen "Space". Bisher hatte VW für seine Nutzfahrzeuge vor allem auf den ID. Buzz gesetzt. Dieser elektrische Bulli wurde 2022 eingeführt und erfreut sich großer Beliebtheit ...



Green Delivery Hamburg: Hermes mit emissionsfreier Zustellung

Die Kurier-, Express- und Paketdienstbranche (KEP) in Deutschland erlebt eine signifikante Transformation, angeführt von Hermes Germany. Das Unternehmen hat in Hamburg, als erste deutsche Stadt, komplett auf emissionsfreie Zustellungen umgestellt. Diese innovative Initiative setzt neue Maßstäbe in der urbanen Logistik und könnte als Blaupause für andere Städte dienen. Hermes hat in Hamburg den Einsatz von 176 elektrischen Transportern und acht E-Lastenrädern erfolgreich umgesetzt. Für längere Distanzen werden E-Trucks genutzt ...

VOM STARKEN PROTEST ZUR SMARTEN IMAGEKAMPAGNE

Die neue Öffentlichkeitsoffensive des Straßengüterverkehrs.

Mit der 7,6 Milliarden Euro-Mauterhöhung kommen die deutschen Transportunternehmen nicht über den Berg! Der Logistikverband BGL startete am 1. August 2023 die Medienkampagne „Maut Everest – So kommen wir nicht über den Berg“, um auf die Problematik der CO2-Maut hinzuweisen und sich gleichzeitig als systemrelevante Branche mit Strahlkraft neu zu positionieren.

Mit der größten Medienkampagne seit einem Jahrzehnt reagierte der Bundesverband Güterkraftverkehr Logistik und Entsorgung (BGL) e.V. auf die Pläne der Ampelregierung und versuchte die Quasi-Verdoppelung der Lkw-Maut ab 01.12.2023 noch zu stoppen.

Trotz starker Mobilmachung hat die Regierung an ihrer Politik festgehalten und die Branche mit Ihren vielen Familienbetrieben im Logistiksektor in eine schwierige wirtschaftliche Situation gebracht.

Für BGL-Vorstandssprecher Prof. Dr. Dirk Engelhardt ist klar: „nicht jedes Transportunternehmen kann die Zusatzbelastung stemmen und die Eisenbahn wird die in Zukunft eventuell leer bleibenden Supermarkt-Regale auch nicht auffüllen können.“

Der BGL macht auch weiterhin mit zahlreichen Aufrufen und Informationsveranstaltungen weiter auf die Probleme aufmerksam und hat gemeinsam mit dem Bauernverband, den Monat Januar diesen Jahres zum starken Protestmonat erklärt. Die Forderungen haben sich jedoch nur leicht verändert. Vielmehr geht es jetzt um ein Ende der CO2-Doppelbelastung bei Maut und Diesel und die Verdopplung der Mautharmonisierungsprogramme (De-Minimis) auf 900 Mio. Euro. Es geht aber auch um ein klares Bekenntnis der Politik, die Maut-Milliarden für ausstehende Investitionen in Straßen, Brücken und Parkplätze zu investieren.

Hier sieht Prof. Engelhardt vom BGL einen ganz wichtigen Punkt und sich in der Kampagnen-Arbeit bestätigt: „Wir müssen als Branche wieder mehr Wertschätzung erfahren, von Seiten der Politik aber auch von Seiten der breiten Öffentlichkeit. Das deutsche Transportgewerbe ist unverzichtbar für die Versorgung von Bevölkerung und Wirtschaft.“

Es geht also in Zukunft nicht mehr nur um den reinen Protest, sondern um eine starke Außenwirkung und Aufklärungsarbeit.



Klar ist, kaum ein Lebensbereich kann auf die Leistung des deutschen Straßen-Güterverkehrs verzichten. Damit das so bleibt und auch wieder vermehrt junge Menschen den Weg in die vielfältigen Berufsmöglichkeiten der Branche finden, präsentiert sich die neue Imagekampagne „Ich fahr für dich“ des BGL e.V. und seiner Mitgliedsunternehmen mit vielen Aktionen gezielt der breiten Öffentlichkeit.

Die neueste Imagekampagne „Ich fahr für dich“ verfolgt zwei wichtige Ziele:

Sie hebt die wirtschaftliche und gesellschaftliche Bedeutung der rollenden Infrastruktur Lkw hervor und baut damit direkt auf der Maut-Kampagne #mauteverest auf, frei nach dem Motto: OHNE UNS GEHT ES NICHT!

Die Kampagne hinterfragt unter dem Slogan #ichfahrfürdich gängige Klischees und ruft mit positiver Kommunikation zum Umdenken auf. Der Grund, warum Lkw über unsere Straßen rollen, ist klar – unser Konsum, unser Wohlstand, und unsere Versorgungssicherheit. Lkw sind also ein tagtägliches Bestandteil unseres Lebens und die Unternehmen, die soziale und wirtschaftliche Instanz dahinter.

Gleichzeitig präsentiert die Kampagne unterschiedliche Berufsfelder der Transportbranchen, zeigt die vielen Entfaltungs- und Karrieremöglichkeiten in Transport und Logistik auf und soll so junge Menschen für das Berufsfeld begeistern.

Mit einem zeitgemäßen und modernen Auftritt startet das Transportgewerbe gestärkt ins neue Jahr und vermittelt Verbindlichkeit, Zuverlässigkeit und Geschlossenheit.

Gemeinsam mit der Berliner Agentur dreissig24 sieht sich der BGL nun gut aufgestellt, der Branche zu neuer Strahlkraft zu verhelfen.

Das die Imagekampagne #ichfahrfürdich aber nicht nur relevant für die Zukunftsperspektive Transportbranche ist, zeigen gemeinsame Erhebungen mit der Agentur dreissig24 - diese haben verdeutlicht, dass mehr als 80% der BürgerInnen gar nicht wissen, welche Güter mit dem Lkw und auch nur mit dem Lkw transportiert werden können.

dreissig24-Geschäftsführer Philip Beushausen sieht hier einen wichtigen Ansatz: „Wir wollen mit der Kampagne nicht nur die gesellschaftliche Bedeutung und wirtschaftliche Relevanz der Branche abbilden, sondern die Öffentlichkeit mit einbeziehen, indem wir mit Schwerpunktthemen aus der Bevölkerung die Kampagne flankieren.“ #ichfahrfürdich bedeutet eben auch: „Dein Lastenrad“, „Deinen Grill für dein Gartenfest“ oder „Ich fahr für dich, wenn du feiern gehst!“

Klar muss sein, dass ohne Lkw unser tägliches Leben still steht. Vermittelt werden soll, dass nachhaltige Themen und notwendige Leistungen sich nicht im Weg stehen müssen. Denn: wer Zukunft will, muss auch Zukunft transportieren können.“





»ENDLICH EIN PARTNER
AUF DEN ICH MICH **100%**
VERLASSEN KANN.«



ONE STOP SHOP

ALUCA bietet von der Erstinspektion der Fahrzeuge über Prozessberatung, Lösungskonfiguration, Einbau, Dienstleistungspakete bis hin zur Verbringung „schlüsselfertig“ aus einer Hand inkl. zahlreiche Services und Dienstleistungen.



TOTAL COST OF OWNERSHIP

Über den kompletten Lösungsansatz von Prozessberatung, Downsizingoptionen, Leichtbau, mehrfacher Lebenszyklus, Finanzierungsmodellen hin zur bestmöglichen Gesamtkostenbetrachtung.



100% ALUMINIUM

Wir machen uns über jedes Kilogramm Gedanken, um das eine Flotte leichter wird. Deshalb verwenden wir konsequent den innovativen Werkstoff Aluminium – unentbehrlich im modernen Fahrzeugbau. Leicht – und langlebig.



NACHHALTIG

Keine Werkstoffe auf Erdölbasis – dafür 100% Made in Germany und mit Lieferanten aus der Region. Kurze Transportwege ist unser Credo.



LANGLEBIG

Einzigartig in der Branche: 8 Jahre Garantie auf alle Fahrzeug-einrichtungsteile. Robust gedacht, für wenig Tauschzyklen gemacht.



GEPRÜFT

65.000 realisierte Fahrzeugeinrichtungen in 30 Jahren, kompetente Beratung und Planung, Einbau durch zertifizierte Fachkräfte, TÜV und GS geprüfte Qualität.

ALUCA bietet die passenden Lösungen für die Nutzfahrzeugflotte: www.aluca-world.com

„ÄUSSERST FLEXIBEL UND ANPASSUNGSFÄHIG“: WIE ALUCA DIE EFFIZIENZ UND ERGONOMIE OPTIMIERT

Interview mit Armin Pachner und Frédéric Straß, ALUCA

ALUCA bietet die passenden Lösungen für die Nutzfahrzeugflotte

Die passende Lösung, den Kundenbedürfnissen entsprechend, für Nutzfahrzeuge von Handwerkern und Servicetechnikern bereitzustellen, ist das Ziel der ALUCA GmbH. Sie will über das Prozessverständnis den Arbeitsalltag ihrer Kunden leichter und einfacher machen. Handwerker sollen ergonomisch arbeiten können, Kleinteile sofort griffbereit haben ohne aufwendiges Suchen und die gesparte Zeit bei ihren Kunden einsetzen. Das Unternehmen beschäftigt europaweit ca. 200 Mitarbeiter mit Standorten im In- und Ausland. Produktionsstandort ist Rosengarten bei Schwäbisch Hall. Die Firma ist in mehr als 20 europäischen Ländern aktiv. Fleetmag sprach mit dem Geschäftsführer Frédéric Straß und Vertriebsleiter Armin Pachner über das Optimierungspotential von Fahrzeugeinrichtungen.

Herr Straß, Ihr Unternehmen hat letztes Jahr sein 30-jähriges Jubiläum gefeiert. Wie haben Sie die Gründungsidee, leichte und robuste Fahrzeugeinrichtungen aus Aluminium anzubieten, in den letzten 30 Jahren weiterentwickelt?

Frédéric Straß: Bewährtes behalten und echte Mehrwerte für unsere Kunden schaffen. Qualität, Langlebigkeit und Gewichtsersparnis sind immer noch unser Markenkern. Heute gepaart mit dem zentralen Ansatz des Lean-Gedanken, also die effiziente Gestaltung von Prozessen und Ressourcen. D.h. wir verstehen uns nicht nur als Anbieter von Produkten, sondern als Partner für Unternehmen, die ihre Prozesse optimieren und verschlanken wollen.

Der Lean-Ansatz bedeutet für uns vor allem die Eliminierung von Verschwendung und die Maximierung der Wertschöpfung. In der Praxis heißt das, dass unsere Fahrzeugeinrichtungen nicht nur höchsten Qualitätsstandards entsprechen, sondern auch äußerst flexibel und anpassungsfähig sind. Wir setzen auf modulare Systeme, die es Unternehmen ermöglichen, ihre Fahrzeugeinrichtungen genau auf ihre individuellen Bedürfnisse abzustimmen. Dadurch können sie ihre Prozesse effizienter gestalten und unnötige Kosten vermeiden.

Das klingt nach einem riesigen Know-how, das Sie angesammelt haben. Wie können Flottenmanager davon profitieren, die ja häufig eher aus dem kaufmännischen Bereich kommen und oft bezüglich der technischen Lösung einzig die Nutzer als Bezugspunkt haben den Arbeitsalltag ihrer Handwerker und Techniker nicht unbedingt aus der eigenen Praxis kennen? Haben Sie ein Beispiel für uns?

Armin Pachner: Flottenmanager stehen vor der Herausforderung, ihre Fahrzeugflotten so effizient wie möglich zu gestalten. Durch unseren Lean-orientierten Ansatz bieten wir ihnen die Möglichkeit, ihre Prozesse zu optimieren und dadurch Zeit und Geld

zu sparen. Unsere maßgeschneiderten Lösungen ermöglichen eine bessere Organisation von Werkzeugen, Materialien und Ausrüstung im Fahrzeug, was die Arbeitsabläufe vor Ort deutlich effizienter macht. Zudem setzen wir auf langlebige Materialien, die die Wartungskosten minimieren und die Lebensdauer der Fahrzeugeinrichtung verlängern.

Nehmen wir das Beispiel eines bekannten Heizungsherstellers. Hier ging es in erster Linie nicht um ein Produkt, sondern um die Verbesserung der Arbeitsergonomie für die Servicetechniker. Gleichzeitig bestand die Anforderung die betriebliche Effizienz zu steigern. Es gilt somit in erster Linie das Problem bzw. die Herausforderung genau zu beschreiben und zu verstehen.

Die Mitarbeiter benötigen bei jedem Kundenbesuch einen großen Servicekoffer. Um diesen mitzunehmen, waren sie mehrmals täglich gezwungen in gebückter Haltung in die Nutzfahrzeuge zu steigen, den Koffer aus einer Schublade zu nehmen, auszuheben und das Fahrzeug wieder zu verschließen. Im Anschluss an den Termin, noch einmal der gleiche Prozess in umgekehrter Reihenfolge. Dies war sowohl aus ergonomischer Sicht nicht sicher und körperlich belastend und aus prozessualer Sicht nicht wertschöpfend.

Und was war Ihre Lösung?

Armin Pachner: Je leichter die Mitarbeiter an ihre Arbeitsmittel kommen, desto schneller können sie mit ihrer Arbeit beginnen und desto weniger sind sie körperlich belastet. Das nützt der Gesundheit der Mitarbeiter und dem Unternehmen gleichermaßen.

In diesem Fall haben wir eine kundenspezifische Schublade entwickelt, welche von außerhalb des Fahrzeuges erreicht werden kann und in der der großformatige Servicekoffer aufrecht transportiert werden kann. D.h. der Koffer kann ohne lästiges Ein-

und Aussteigen und ohne gebückte Haltung mitgenommen werden.

Das schont den Rücken und spart pro Tag und Mitarbeiter fünf Minuten Arbeitszeit. Aufs Jahr gerechnet sind das 1.100 Minuten, die so für andere Aufgaben und den Kundenkontakt frei werden. Die Rückmeldungen, die wir aus dem Unternehmen für diese Innovation erhalten haben, sind sehr positiv.

Frédéric Straß: Wenn ich dazu etwas ergänzen darf. Letztlich sollen die tatsächlichen Nutzer denken: „Das ist ja wirklich mal eine praktische Lösung. Die haben uns echt verstanden!“ Und das nützt auch dem Beschaffer. Nichts wollen unsere Ansprechpartner in den Unternehmen weniger hören als Kommentare der Art „Was habt ihr uns denn da vor die Tür gestellt?“

Die optimale Ausstattung von Nutzfahrzeugen ist die eine Sache. Aus den Rückmeldungen unserer Leser wissen wir, dass das nur einen Teil ihrer Arbeit ausmacht. Der größte Teil des Projektes besteht darin, die Vorschläge im Unternehmen durchzusetzen. Welche Unterstützung bieten Sie dafür?

Armin Pachner: Unserer Erfahrung nach läuft der Beschaffungsprozess in jedem Unternehmen anders ab. Da gibt es keinen Standardablauf. Wir sehen uns als Prozesspartner und somit ist es unsere Aufgabe, den Prozess bei diesem speziellen Kunden zu verstehen. Die Kommunikation zwischen kaufmännischen und den technischen Teams ist in der Tat entscheidend. Wir fördern einen regen Austausch bereits in der Planungsphase.

Typische Fragen, die wir uns und natürlich dem verantwortlichen Mitarbeiter stellen, lauten: Wer braucht wann welche Informationen? In welcher Form sollten die aufbereitet sein? Wann reicht eine einseitige Zusammenfassung? Wann muss es eine

ganze Präsentation sein? Welche Zahlen sind wichtig? Wir sehen uns da in der Rolle eines Beraters, der dem Kunden hilft, den Beschaffungsprozess zeitsparend abzuwickeln.

Und wenn der Auftrag erteilt ist? Was bleibt für den Kunden dann noch zu tun?

Frédéric Straß: Eigentlich nichts oder maximal Kleinigkeiten. Wenn der Auftrag bei uns eingegangen ist, kümmern wir uns um den gesamten Ausstattungsprozess. Wir lassen die Fahrzeuge zu uns liefern, stattdessen vereinbarungsgemäß aus, kümmern uns um die Beklebung und ihr Layout und die Zulassung. Auf Wunsch liefern wir sie auch aus. Dank unserer Niederlassungen bieten wir diesen Service bundesweit an. Und damit der Kunde jederzeit über den Fortschritt seines Auftrags informiert ist und Auskunft geben kann, haben wir ein Kundenportal eingerichtet, auf dem er jederzeit nachschauen kann, wo sich seine Fahrzeuge gerade befinden und wann sie ausgeliefert werden.

Herzlichen Dank für das interessante Gespräch!





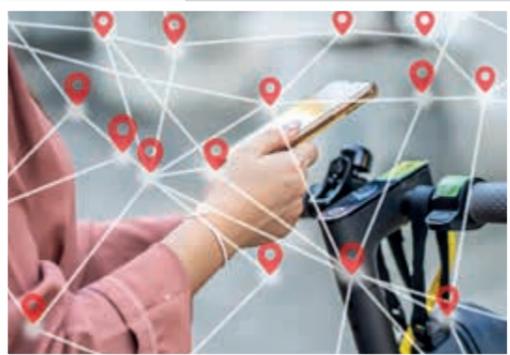
Positive Entwicklung bei den Unfallzahlen im Straßenverkehr

Die Bundesanstalt für Straßenwesen (BASt) hat ihre aktuelle Prognose zur Entwicklung der Unfallzahlen und Jahresfahrleistungen für das Jahr 2023 veröffentlicht, und die Ergebnisse sind ermutigend. Trotz gestiegener Fahrleistungen und einer Zunahme der Kraftfahrzeug-Bestandszahlen verzeichnet Deutschland weniger schwer verletzte oder getötete Menschen im Straßenverkehr im Vergleich zum Vorjahr. Besonders erfreulich ist der deutliche Rückgang bei den getöteten Radfahrern. Obwohl die Gesamtfahrleistung voraussichtlich um etwa 2,1 Prozent ...



ADFC fordert wegweisende Verkehrspolitik für 2024

Der Allgemeine Deutsche Fahrrad-Club e. V. (ADFC) setzt sich entschieden für eine zukunftsorientierte und ideologiefreie Verkehrspolitik ein, die die Sicherheit aller Verkehrsteilnehmenden verbessert. Besonders im Fokus steht die Forderung nach einer schnellen Modernisierung des Straßenverkehrsgesetzes (StVG), das 2023 an politischen Hürden gescheitert ist. Der ADFC betrachtet das Jahr 2023 kritisch, da die Bundesregierung die finanziellen Mittel für den Radverkehr reduziert hat, was den flächendeckenden Ausbau der Radwegenetze behinderte ...



Die Mobilitätsrevolution in Deutschland: Sharing für Auto, Fahrrad und mehr

In Deutschland nutzen 43 Prozent der Menschen ab 16 Jahren Sharing-Dienste für Autos, Fahrräder, Mopeds und E-Stehroller, so eine Bitkom-Umfrage. Bike-Sharing ist dabei am beliebtesten, gefolgt von E-Stehrollern, Carsharing und Moped-Sharing. 87 Prozent der Befragten gaben an, durch Sharing-Angebote könne man Geld sparen, während nur 10 Prozent angaben, dass sie eher dazu verleitet werden, mehr Geld auszugeben. Die Mehrheit sieht Sharing-Dienste als eine praktische Möglichkeit für den Alltag. 84 Prozent der Umfrageteilnehmer betrachten ...



Xpeng Aeroht: Der Traum vom fliegenden Auto wird wahr

Xpeng Aeroht präsentierte auf der CES 2024 das Evtol Flying Car – ein innovatives Fahrzeug, das die Grenzen zwischen Auto und Flugzeug verschwimmen lässt und den Verkehrsstau einfach überfliegt. Auf der CES 2024 feiert das Evtol Flying Car seine Weltpremiere außerhalb Chinas. Dieses Fahrzeug vereint die Eleganz eines Sportwagens mit der Funktionalität eines Fluggeräts. Xpeng Aeroht hat eindrucksvoll gezeigt, wie das Auto in Sekundenschnelle zu einem Flugzeug wird, indem nicht nur Rotoren ausfahren, sondern auch Lenkrad und Armaturenbrett ...



MOBILITÄT



Hyperloop One am Ende

Das US-amerikanische Unternehmen Hyperloop One, das einst ehrgeizige Pläne für Hochgeschwindigkeitstransportsysteme in Vakuumtunneln hatte, scheint sein Ende gefunden zu haben. Die Firma hatte das Ziel, Passagiere und Fracht in futuristischen Vakuumröhren mit enormen Geschwindigkeiten zu transportieren und sammelte dafür Hunderte Millionen US-Dollar an Kapital ein. Doch nun ist die offizielle Website von Hyperloop One nicht mehr erreichbar, und das Unternehmen hat offenbar den Betrieb eingestellt. Nach Berichten von Bloomberg ...



Lilium und Fraport bündeln Kräfte für die Zukunft der Elektroflugtaxis

Das bayerische E-Flugtaxi-Unternehmen Lilium hat eine wegweisende strategische Partnerschaft mit dem Flughafenbetreiber Fraport angekündigt, um gemeinsam ein kommerzielles elektrisches Senkrechtstart- und Landefahrzeug (eVTOL)-Netzwerk zu entwickeln. Diese Partnerschaft wird sich zunächst auf die notwendigen Planungs- und Genehmigungsschritte für den eVTOL-Betrieb in Deutschland konzentrieren, bevor sie auf weitere EU-Länder ausgedehnt wird. Darüber hinaus werden Lilium und Fraport an innovativen Mobilitätskonzepten ...

„MAN KANN NICHT ALLES WISSEN, UND DAS IST AUCH GUT SO!“ *Albert Einstein*

Mobilität der Zukunft – eine externe Beratung kann der Schlüssel dazu sein!

Wie sieht die Mobilität von morgen aus? Wie senke ich in der jetzigen Marktlage die Kosten und bleibe im Budget? Wie schaffe ich es, die E-Mobilität und mehr Nachhaltigkeit zu implementieren?

All diese Fragen stehen exemplarisch für viele weitere Fragen. Wir Mobilitäts-/Fuhrparkmanager:innen sind im Alltag mit vielen Dingen beschäftigt, u.a. Administration und Alltagsaufgaben, Reportings, die Umsetzung von gesetzlichen Änderungen, und damit vollkommen ausgelastet. Wie sollen wir dabei noch zusätzlich strategische Projekte angehen und umsetzen?

Wenn wir ehrlich sind, oft gar nicht oder nur so, dass es gerade gut genug ist. Wie kann man das aber ändern?

Ein Partner an unserer Seite

Unabhängige externe Berater:innen bieten Unternehmen zahlreiche Vorteile bei der Gestaltung der Mobilität der Zukunft und/oder der Optimierung des Fuhrparks.

Das fundierte und objektive Expertenwissen, hilft uns, potenzielle Einsparungen und Effizienzsteigerungen zu identifizieren. Die Berater:innen an unserer Seite zeigen externe Perspektiven und Best Practices auf. Zudem haben sie Zugang zu Branchendaten und Benchmarking-Informationen, um die Leistung des Fuhrparks zu verbessern.

Dieses Know-how können wir nutzen, um als Team Projekte und zukunftsfähige Strategien umzusetzen. Getreu dem Motto:

„Don't own a fleet – own a mobility concept!“
Zitat: Alexander Schuh

Die Mobilität der Zukunft wartet nicht, die Zeit zum Handeln ist jetzt.

Kontaktieren Sie uns noch heute, um einen kostenfreien Termin zu vereinbaren.

www.alexander-schuh.com



Alexander Schuh
DIE MOBILITÄTSEXPERTEN

06175 4006250
info@alexander-schuh.com



DAS ZUSAMMENSPIEL VON MOBILITÄTSTRANSFORMATION UND MITARBEITERGEWINNUNG

Eine zukunftsweisende Verbindung

„Über drei Viertel der Beschäftigten wünschen sich Nachhaltigkeit im Job.“ Dies belegt eine von StepStone durchgeführte Studie in Zusammenarbeit mit der internationalen Employer Branding Beratung Universum.

Die Studie besagt weiter, dass gerade Berufseinsteiger*innen das Thema Nachhaltigkeit in Unternehmen besonders ernst nehmen. Über 80 Prozent der Studierenden gaben Nachhaltigkeit als wichtigen Punkt an, wenn ein Unternehmen als künftiger Arbeitgeber infrage kommen soll.

(*Quelle: Stepstone: <https://www.stepstone.de/e-recruiting/blog/weltumweltag-2023-mit-nachhaltigkeit-im-recruiting-punkten/> und <https://www.stepstone.de/e-recruiting/blog/wie-wichtig-ist-nachhaltigkeit-fur-junge-talente/>)

Die Mobilitätstransformation revolutioniert nicht nur unsere Fortbewegung, sondern beeinflusst also auch maßgeblich die Art und Weise, wie Unternehmen Talente anziehen und binden.



Folgende Schlüsselaspekte sind prägend für die Wechselwirkung zwischen Mobilitätstransformation und Mitarbeitergewinnung:

Nachhaltiges Image als Arbeitgeber

Unternehmen zeigen durch nachhaltige Mobilitätslösungen (Ladestationen am Arbeitsplatz, EVS als Dienstfahrzeuge) nicht nur Umweltverantwortung, sondern sprechen auch die Bedürfnisse ihrer Mitarbeitenden an. Die Förderung von umweltfreundlichen Transportmitteln und flexiblen Arbeitsmodellen macht das Unternehmen ebenfalls attraktiver für talentierte Fachkräfte, die zunehmend Wert auf Nachhaltigkeit und eine ausgewogene Work-Life-Balance legen.

Innovationskultur fördern

Die Investition in moderne Mobilitätslösungen signalisieren eine Innovationskultur in Unternehmen. Dies zieht Talente an, die nach einem dynamischen Arbeitsumfeld suchen.

Fortlaufende technologische Entwicklungen im Bereich Mobilität sowie die kontinuierlich wachsende und fortschrittliche Elektromobilität bieten die Möglichkeit, die Zukunft der Mobilität aktiv mitzugestalten.



Mobilität neu denken

Heute investieren – morgen profitieren. Der Mobilitätsdienstleister MHC Mobility unterstützt Unternehmen bei der Implementierung und Weiterentwicklung von elektrifizierten Fuhrparks unter Berücksichtigung der individuellen Anforderungen und Bedürfnisse der Mitarbeitenden.

Noch vor wenigen Jahren waren die Elektrifizierungsmöglichkeiten für Unternehmen begrenzt. Seither hat sich das Angebot von Elektroauto-Modellen stark diversifiziert. Heute gibt es elektrische Lastfahrzeuge genauso wie Elektro-Pkws in verschiedenen Größen mit unterschiedlichen Reichweiten von verschiedenen Herstellern.

Diese Entwicklungen plus zahlreiche Förderungen und Steuervergünstigungen machen nachhaltige Mobilität heute für fast jeden Betrieb erschwinglich.

Um dies so wirtschaftlich wie möglich zu betreiben, ermittelt MHC Mobility auf Basis der Bedarfsanalyse die passenden Fahrzeuge für jeden Fuhrpark, und unterstützt zusammen mit Partner Lichtblick bei Bedarf bei der Implementierung und Planung einer effizienten Ladeinfrastruktur.

MHC MOBILITY | Powering the future of movement



WIE EIN KOMMUNALES MOBILITÄTSKONZEPT ENTSTEHT

Interview mit Christian Mathieu
Abteilungsleiter Stadtplanung der Stadt Schwäbisch Hall



Herr Mathieu, welche Herausforderungen haben speziell Kommunen im Bereich der Mobilität?

Im Bereich Mobilität haben Kommunen einen wesentlichen Anteil das Verhalten der Bürgerinnen und Bürger zu beeinflussen und den Verkehrssektor nachhaltiger und zukunftsorientiert zu gestalten. Besonders deutlich wird das im Bereich des Radverkehrs. Stehen attraktive Wege für diesen Verkehrsträger zur Verfügung entscheidet man sich öfters diese nachhaltige und umweltfreundliche Form der Fortbewegung zu nutzen. Für die Stadt Schwäbisch Hall und für viele andere Kommunen stellt der Ausbau der Radinfrastruktur eine wesentliche Herausforderung dar, da damit auch immer große Bauprojekte verbunden sind. Häufig wird der Ausbau der Radinfrastruktur mit einer Einschränkung des motorisierten Individualverkehrs (MIV) gleichgesetzt, sodass die politischen Entscheidungen öfters mehr Zeit benötigen um die Projekte angehen zu können. Neben den politischen Herausforderungen ist die Beantragung von nötigen Fördermitteln für diese Bauprojekte ein wesentliches Themenfeld. Der schnelle Ausbau des Verkehrsraums zur Förderung des Umweltverbundes kann nur gelingen wenn ausreichend Mittel vom Land und Bund bereitgestellt werden. Die Beantragung dieser Mittel wird leider immer komplexer und benötigt einen großen zeitlichen Vorlauf. Zusammengenommen wäre eine schnellere Entscheidungsfindung und auch Fördermittelbereitstellung wichtig um die Mobilitätswende zu meistern.

Geben Sie uns einen Überblick über Ansätze und wie die Vorgehensweise bei der Erstellung eines Mobilitätskonzeptes ist.

Das Mobilitätskonzept ist eine große konzeptionelle Arbeit die im wesentlichen darauf abzielt gemeinsame Ziele unter allen Entscheidungsträgern, betroffenen Akteuren (Busbetreiber, Ordnungsämter, Interessenverbänden,...) und der Bevölkerung zu setzen. In der Regel haben solche Konzepte einen Zeithorizont von >10 Jahren und ermöglicht Allen die sich mit dem Thema Mobilität befassen, eine zielgerichtetes arbeiten.

Grundlage für ein Mobilitätskonzept ist eine fundierte Datenerhebung. Dazu gehört die Erhebung der Verkehrszahlen auf allen wichtigen Verkehrsachsen und eine qualitative wie repräsentative Befragung

der Bevölkerung zum eigenen Mobilitätsverhalten. In unserem Fall wurde ein digitales Verkehrsmodell aus diesen Daten erstellt um den Status-Quo des Verkehrssystems abbilden zu können. Darüber hinaus konnte durch die Haushaltsbefragung der sog. Modal-Split unseres Planungsraumes ermittelt werden, also welche Wege mit den unterschiedlichen Verkehrsmitteln (Fuß, Rad, Bus, Zug, MIV) zurückgelegt werden. Anhand des Verkehrsmodells und dem Modal-Split können in Folge strategische Überlegungen angestellt und erreichbare Ziel definiert werden. In unterschiedlichen Runden mit der Bürgerschaft, Interessenvertretern und der Politik konnte dadurch ein Leitbild für eine nachhaltige und zukunftsgerichtete Entwicklung der Mobilität beschlossen werden, welches auch konkret auf die Verkehrsmittel bezogenen Planungsziele enthält. Der abschließende Teil des Mobilitätskonzeptes ist ein integriertes Handlungskonzept, das konkrete Maßnahmen beinhaltet, deren Wirkung wiederum anhand des Verkehrsmodells evaluiert wurden. Aus dem Konzept können also konkrete Projekte abgeleitet werden, deren Wirkung auf das Verkehrssystem bereits vor der baulichen Umsetzung bekannt ist. Entscheidungen können damit sehr objektiv getroffen werden, was in der heutigen Zeit immer wichtiger wird, da die Weiterentwicklung der Mobilität von morgen immer komplexer wird.

Auf welcher Grundlage wird ein solches Konzept geplant?

Die Beteiligung ist ein wesentlicher Teil innerhalb der Konzeptarbeit und erfolgt auf unterschiedlichen Ebenen. Grundsätzlich ist die Bewusstseinsbildung in einem solchen Prozess sehr wichtig. Neben einer reinen Information über Presseartikel oder Posts in den Socialen Medien wird der direkte Austausch immer wichtiger. Daher ist zunächst im Prozess eine klassische Haushaltsbefragung fest verankert um einen umfangreichen und repräsentativen Blick auf die Mobilität im Planungsraum zu erhalten. Parallel werden aber auch niederschwelligere Befragungen angeboten, die ohne Anmeldung Online durchgeführt werden können. Zusammengenommen erhält man so ein umfangreiches Meinungsbild welches in Folge im Rahmen von Workshops gemeinsam reflektiert wird. Durch den Mix aus Befragung und direkte Beteiligung

erhält man zum einen eine valide Ausgangslage für die Planung, aber auch Akzeptanz für die Maßnahmen die aus dem Konzept resultieren. Statistische Auswertungen sind ebenfalls ein wichtiger Teil des Konzeptes. Durch standardisierte Erhebungsverfahren, insb. im Bereich der Verkehrszählungen, können Vergleiche mit ähnlichen Planungsräumen angestellt und damit auch Potenziale abgeleitet werden.

Welcher Zeithorizont wird für die Planung eines solchen Konzeptes herangezogen? Inwieweit lassen sich Veränderungen der Bedarfe über einen Zeithorizont von 10, 20 oder 30 Jahren vorhersehen?

Durch das digitale Verkehrsmodell, welches auch städtebauliche Entwicklungen der nächsten 10 Jahre beinhaltet, lässt sich ein sehr verlässliches Bild der Zukunft zeichnen. Daher hat das Mobilitätskonzept auch einen Planungshorizont bis 2035. Prognosen oder Konzepte die einen längeren Planungshorizont haben eignen sich mehr für strategische Zielsetzungen und weniger zur Ableitung konkreter Maßnahmen wie in unserem Fall. Die Evaluierung innerhalb des Planungszeitraums ist wichtig um die Notwendigkeit einer Fortschreibung von Teilbereichen des Konzeptes zu erkennen. Es ist daher geplant die Haushaltsbefragung nach den ersten 5 Jahren erneut durchzuführen um bspw. Die Veränderung des Modal-Splits zu erheben und damit die Wirkung bereits umgesetzter Maßnahmen aufzeigen zu können. Mobilitätskonzepte entwickeln sich also ein Stück weit auch mit den sich verändernden Ansprüchen an Mobilität und sind darauf ausgelegt auf Entwicklungen die zum Zeitpunkt der Erstellung noch nicht absehbar waren zu reagieren.

Kommunales Mobilitätsmanagement wird für die Städte als Schlüssel zu mehr Lebensqualität gesehen. Können Sie uns den Zusammenhang genauer erläutern?

Diese Aussage kann ich nur bestätigen. Die Mobilität von heute kann auf kommunaler Ebene in wesentlichen Bereichen beeinflusst werden. In der Stadtplanung wird stets das Bild der ‚Stadt der kurzen Wege‘ bemüht. Das hört sich zunächst an, als wäre die Umsetzung relativ einfach, in der Praxis bedeutet dies aber eine große Herausforderung. Um beispielswei-

se den Fußverkehr zu stärken wäre eine kleinteilige dezentrale Versorgung mit Einrichtungen die den täglichen Bedarf abdecken nötig. Dies ist insbesondere in wenig dicht besiedelten Bereichen oft nur schwer bis gar nicht möglich da der Einzelhandel nicht wirtschaftlich betrieben werden kann. In der Vergangenheit hat man das Einzugsgebiet eines Einzelhandelsstandorts fast ausschließlich anhand der Erreichbarkeit mit dem MIV (motorisierter Individualverkehr) betrachtet. Heute zielen kommunale Planungen darauf ab, Einzelhandelsstandorte auszuweisen die sich in integrierten Lagen befinden, also umgeben von bestehenden Siedlungsbereichen sind. Dadurch sollen die Voraussetzungen für eine gute Erreichbarkeit zu Fuß, per Rad oder dem ÖPNV geschaffen wird. Damit einher geht natürlich auch der Ausbau der öffentlichen Verkehrsräume. Sichere, attraktive aber insbesondere kurze Fuß- und Radwege führen dazu den Anteil des MIVs zu senken und tragen dadurch zu einer höheren Lebensqualität in bestehenden Siedlungsbereichen bei. So lassen sich zahlreiche Beispiele aufzählen wie das Mobilitätsverhalten positiv durch kommunales Handeln beeinflusst werden kann.

Beinhaltet Ihr Konzept auch Innovative Ansätze?

Natürlich gibt es auch zukunftsgerichtete Ansätze wie die Mobilität innovativ verändert werden kann. In unserem Fall wurde in der Beteiligung oftmals über einen Seilbahnbetrieb, Rolltreppen im öffentlichen Raum oder ähnliches diskutiert um die Topographie im Bereich des Fußverkehrs besser zu überwinden. Autonomes Fahren, On-Demand Verkehre oder Sharingmodelle sind konkrete Maßnahmen die das Mobilitätskonzept in Teilen benennt aber nicht konkret vorschlägt. Innovative Ansätze müssen vielmehr innerhalb der Projekte gefunden werden die aus dem Konzept entstehen. Die Ziele sind gesetzt und beschlossen, was die beste Technologie ist wird immer zum Zeitpunkt der Umsetzung festgelegt werden müssen.

Fortsetzung auf der Folgeseite.



Gibt es bei der Erstellung und Umsetzung von kommunalem Mobilitätsmanagement auch einen bilateralen Austausch mit anderen Kommunen?

Ja. Unser Mobilitätskonzept wurde sogar mit den umliegenden Gemeinden erstellt da unser Verkehrssystem stark verwoben ist und sich gegenseitig bedingt. Dies wurde besonders deutlich mit den Verkehrszählungen. Unser Planungsraum hat einen Durchgangsverkehr von lediglich 20 Prozent, die anderen 80 Prozent sind also Fahrten innerhalb unserer Raumschaft und sind damit auch direkt über unser kommunales Handeln beeinflussbar. Dies verdeutlicht das Potenzial einer Kommune das Mobilitätsverhalten ihrer Bevölkerung positiv zu beeinflussen.

Wird bei der Erstellung und Umsetzung auch auf externe Unterstützung zurückgegriffen? Beratungen oder Lösungsanbieter?

Die Einbindung von externem Sachverstand ist unabdingbar. In der Regel wird die hauptsächlich konzeptionelle Arbeit gemeinsam mit Verkehrsplanern durchgeführt. Spätestens auf der Projektebene kommen unterschiedlichste Fachdisziplinen zusammen. Beispielsweise benötigt man für den Aufbau eines Sharing-Systems zunächst maßgeschneiderte IT Lösungen die eine Nutzung des Angebotes erst ermöglichen, dann wiederum benötigt man wieder Ingenieure zur Planung und Umsetzung der eigentlichen baulichen Infrastruktur. Daher wird die Steuerungsarbeit auf kommunaler Ebene immer wichtiger. Hierfür gibt es Unterstützung vom Land die derzeit verstärkt Stellen im Bereich der ‚Nachhaltigen Mobilität‘ fördern.

Die Nachfrage nach nachhaltigen Mobilitätslösungen wächst stetig. Wie ist Ihre Wahrnehmung der umweltfreundlichen Optionen wie Elektrofahrzeuge und Fahrradflotten in die Mobilitätspläne der Bevölkerung? Haben sie hier konkrete Beispiele und Berührungspunkte?

Durch den menschengemachten Klimawandel hat sich der Blick der Gesellschaft auf das Thema Mobilität stark verändert. Wo früher noch das eigene Auto stark im Mittelpunkt stand wird heute eine möglichst unabhängige und flexible Nutzung von unterschiedlichen Angeboten angestrebt. Dies ist bei-

spielsweise bei größeren Unternehmen ablesbar die den klassischen Geschäftswagen abschaffen und dafür Mobilitätskarten einführen. Mit dieser Karte lassen sich dann unterschiedlichste Mobilitätsangebote nutzen.

Die Digitalisierung spielt eine entscheidende Rolle in der Mobilität. Gibt es auch im kommunalen Mobilitätsmanagement digitalisierte Ansätze?

Ja, auch für das kommunale Handeln ist die Digitalisierung wichtig. Je nach Anwendungsfall kommen unterschiedliche Technologien zum Einsatz. Wo früher beispielsweise Verkehrszählungen noch per Hand und durch Ferienarbeit durchgeführt wurde, kommen heute Bluetooth-Zählstellen zum Einsatz. Ganz klar ist aber, dass in diesem Bereich noch sehr viel Potenzial besteht.

Das CO₂ Reporting ist ein aktuelles Thema. Wie wird im Rahmen eines Mobilitätskonzeptes die CO₂-Emissionen als Kennzahl betrachtet, festgesetzt und kontrolliert?

Wir können durch das Verkehrsmodell konkret berechnen wie sich die CO₂ Emissionen bis 2035 verändern werden. Die Politik hat ein Szenario mit sehr ambitionierten Zielen entschieden welche eine Senkung des CO₂ Ausstoßes von über 30% erwarten lassen. Dies ist zwar weniger als man benötigen würde um die Klimaziele des Bundes oder der EU zu erreichen, jedoch ist dies ein realistischer Wert der sich auch durch kommunales Handeln beeinflussen lässt.

Die Erstellung Ihres Mobilitätskonzeptes erfolgte in einem Zeitraum, als die aufkommende COVID-19-Pandemie das öffentliche Leben nochmals stark veränderte. Inwiefern mussten Ansätze, die vor COVID-19 ins Konzept eingeflossen waren dadurch nochmal angepasst werden?

Eine Anpassung war in unserem Fall nicht notwendig, da die Verkehrszählungen in einem Zeitraum erfolgt sind, welcher nicht mehr von starken Einschränkungen des öffentlichen Lebens geprägt war.

Wie sind bei einer Kommune die Entscheidungswege für die Verabschiedung eines solchen Konzeptes? Ausschließlich kommunal? Vorgaben vom Land?

Das Konzept orientiert sich an den geltenden gesetzlichen Vorgaben und Zielsetzungen des Bundes und dem Land. Es konkretisiert also die grundsätzlichen Vorgaben um die Umsetzung von Maßnahmen innerhalb der eigenen Raumschaft vorzubereiten. Durch das Konzept entsteht eine gemeinsame Willensbildung zu einem frühen Zeitpunkt und ermöglicht eine effiziente, zielgerichtete Vorbereitung. Natürlich wird die Wirtschaftlichkeit im Hinblick auf den zu erwartenden Effekt immer genau vor der Umsetzung geprüft und diskutiert.

Herr Mathieu, vielen Dank für das Gespräch.



DIENSTRADLEASING

Ein Instrument zwischen Mitarbeiterbenefit, betrieblicher Mobilität und Gesundheitsmanagement.

Advertisement

Die Vorteile eines Jobbikes für Sie als Arbeitgeber liegen auf der Hand und sind weithin bekannt:

- Sie bieten Ihren Mitarbeitern einen attraktiven, steuerlich subventionierten Mehrwert
- Sie stärken Ihre Arbeitgebermarke und die Mitarbeiterbindung durch glückliche Arbeitnehmer
- Sie fördern die Gesundheit der Mitarbeiter und reduzieren damit auch Fehlzeiten
- Sie forcieren das Nachhaltigkeitsimage des Unternehmens

Die wirklich entscheidungsrelevanten Fragestellungen, die wir in diesem Zusammenhang immer wieder gestellt bekommen, sind:

1. Was kostet das Jobbike Modell?
2. Welches Risiko trägt das Unternehmen?
3. Welcher Aufwand muss für die Administration des Projekts kalkuliert werden?

Wieso ist das Projekt **kostenneutral**? - das Unternehmen als Leasingnehmer, kann die direkten Kosten durch Leasingrate und Versicherungsprämien zu 100% auf den Nutzer, also den Arbeitnehmer, durch eine Gehaltsumwandlung umlegen. Damit profitiert der Arbeitnehmer immer noch von einer Ersparnis, z.B. über die Vorsteuerabzugsberechtigung des Leasingnehmers und den steuerlichen Vorteil bei einer Bruttolohnumwandlung.

Tipp: Sie können auch eine Mischform wählen, da Sie durch die Bruttolohnumwandlung ca. 20% der Lohnnebenkosten sparen, können Sie diese verwenden, um das Projekt zu bezuschussen. Berechnungsbeispiele finden Sie hier online:



Wie kann man das **Risiko** als Leasingnehmer einschränken?

Per se sind Sie als Leasingnehmer 36 Monate an den Leasingvertrag eines Fahrzeugs gebunden. Aber es gibt Veränderungen im Arbeitsverhältnis, die auch Auswirkungen auf die Jobbikes haben. Hierfür sind Sie mit unserer Rücknahmegarantie bzw. Ratenschutz bestens abgesichert. Im Falle der Kündigung, unabhängig von welcher Seite, können Sie den Leasingvertrag vorzeitig beenden und müssen diesen nicht kostenintensiv fortführen. Alternativ können Sie für den Fall einer längeren Erkrankung, über die Lohnfortzahlung hinaus, oder einer Elternzeit, auf den Ratenschutz zurückgreifen. Denn in diesen Fällen möchte der Arbeitnehmer i.d.R. das Jobbike weiter nutzen - die Versicherung übernimmt die Rate.

Und wie sieht es mit dem **Aufwand** aus?

Der gesamte Prozess von der Angebotserstellung, über die Freigabe durch den Arbeitgeber als auch die Aktivierung des Leasingvertrages werden zu 100% digital im Jobbike Portal abgewickelt. Auch der Nutzungsüberlassungsvertrag zwischen dem Unternehmen und dem Mitarbeiter wird digital im Portal abgeschlossen. So verbleibt beim Unternehmen nur die einmalige Meldung der Höhe der Gehaltsumwandlung und des geldwerten Vorteils an die Lohnbuchhaltung als nennenswerter Aufwand.

Eine echte **WIN - WIN Situation!** Kontaktieren Sie uns gerne, wir stehen mit einem persönlichen Ansprechpartner zur Seite bei Fragen und der Implementierung in Ihrem Unternehmen.



Autor:
Steffen Giebler
Geschäftsführer dein-jobbike.de
leasing@dein-jobbike.de

TÜBINGEN ZEIGT WAS MÖGLICH IST – SCHWÄBISCHES FAHRRAD PARADIES

Betrachtet man die geographische Lage des Stadtgebietes Tübingen, so ist die knapp 20 km südlich von Stuttgart gelegene Universitätsstadt ungeeignet für Radfahrer. Gleich mehrere Hügel und Berge erstrecken sich im und um das Zentrum. Dennoch ist das Bike hier beliebter als andernorts.

Um diesem Fakt auf den Grund zu gehen, muss man wissen, dass Tübingen sehr alternativ und studentisch geprägt ist. Der Tübinger ist bescheiden, sparsam und nachhaltig. Untermauert wird dieses Standing mit dem seit 2007 im Amt befindlichen Oberbürgermeister Boris Palmer. Auch wenn das Stadtoberhaupt im Mai 2023 aus Bündnis 90/Die Grünen ausgetreten ist, so kann man seine politische Herkunft an jeder Ecke der Stadt erleben.

Das Auto lässt man in Tübingen besser stehen

Kostenfreier Stadtbus für Tübinger Bürger am Wochenende, unzählige Kilometer Radwege mit Radzählstellen und Autofreie Stadtgebiete auf der einen Seite. Parkraumverknappung, für Autofahrer unübersichtliche Einbahnstraßen-Regelungen sowie verkehrsberuhigte Bereiche mit Geschwindigkeitsüberwachung auf der anderen Seite. Kurzum: Das Auto lässt man in Tübingen besser stehen. Diese Entwicklung hat in der Ära Palmer zwar immer wieder hitzige Diskussionen unter den Bürger hervorgebracht, doch in einer Sache sind sich dann

doch wieder alle einig: So ganz ohne Verkehr ist die Schönheit des Zentrums dann gleich noch eine ganze Ecke schöner.

Die Neugestaltung des Zentralen Omnibusbahnhofs (ZOB) in Tübingen: Eine Revolution für die Mobilität

Das Jahr 2023 markiert einen entscheidenden Wendepunkt für die Mobilität in Tübingen. Die Stadt hat den Zentralen Omnibusbahnhof (ZOB) grundlegend umgebaut und das gesamte Areal neu gestaltet. Dabei zeigt sich auch bei diesem Projekt die klare Vision von Oberbürgermeister Boris Palmer: Tübingen setzt konsequent auf Fußgänger und Radfahrer, während Autos im Zentrum der Stadt keinen Platz mehr haben sollen.

Das etwas andere Bahnhofsbereich

Die Neugestaltung des ZOBs hat eine Vielzahl von bahnbrechenden Verbesserungen mit sich gebracht, die die Mobilität in Tübingen auf ein neues Level heben. Während in anderen Städten das Bahnhofsviertel eher als No-Go-Zone zu verstehen ist, hat Tübingen eine einzigartige Mobility Erlebniswelt geschaffen. Zentraler Punkt ist die Radstation Tübingen.



Die Radstation bietet mehr als nur Abstellplätze

Die Radstation wird von der Bruderhaus Diakonie betrieben. Dieses Konzept schafft integrative Arbeitsplätze und trägt zur sozialen Verantwortung der Stadt bei. Aber die Radstation bietet nicht nur Abstellplätze. Hier lassen sich Schließfächer mieten, Tickets für die öffentlichen Duschen erwerben, Fahrräder ausleihen und Reparatur- sowie Reinigungsdienste in Anspruch nehmen. Doch der Clou befindet sich unter der Radstation.

Fahrrad-Tiefgarage mit über 2.000 Stellplätzen

Unter dem Busbahnhof und der Radstation befindet sich eine hochmoderne und geräumige Fahrrad-Tiefgarage, die mehr als 2.000 Stellplätze für Fahrräder bietet. Davon befinden sich 1.100 in einem gesicherten Bereich innerhalb der Tiefgarage, der von der Radstation mit Café am ZOB betrieben wird. Es gibt drei verschiedene Möglichkeiten, sein Fahrrad in der Tiefgarage abzustellen:

- **Kostenloses Radparken:** Zwei Drittel der Stellplätze sind kostenlos und stehen den Nutzern zur Verfügung, die ihr Fahrrad in der Tiefgarage abstellen möchten.
- **Gesicherter Bereich mit kostenpflichtigen Stellplätzen:** Der gesicherte Bereich in der Tiefgarage bietet 350 zusätzliche Stellplätze, die kostenpflichtig sind. Hier haben Fahrradbesitzer zwei Möglichkeiten: Sie können ein Jahresticket für den gesicherten Bereich erwerben.
- **Valet Bike Parking:** Sie können ihr Fahrrad oben im Servicebereich der Radstation abgeben. Ein Mitarbeiter der Radstation parkt das Fahrrad in einem speziellen Bereich, der nur für die Radstation zugänglich ist. Dieses Garderobeparken ist nicht nur bequem, sondern spart auch Zeit.

Fahrrad-Wash-Station

Eine der bemerkenswertesten Ergänzungen ist die Einführung einer Fahrrad-Wash-Station. Radfahrer können ihre Fahrräder bequem waschen und warten lassen, was die Pflege und Instandhaltung ihrer Räder erheblich erleichtert. Und so ist die schwäbische Kehrwoche nicht nur inbegriff von sauberen Treppenhäusern, sondern wer sein Fahrrad liebt, der lässt es schrubben.

Ein dichtes Netz von Radwegen

Die Stadt hat auch in den Ausbau von Radwegen investiert, um das Radfahren in Tübingen sicherer und bequemer zu gestalten. Das „blaue Band“ steht in Tübingen für Mobilitätswende. Durch die komfortablen, fünf Meter breiten Zweirichtungsradwege wird die Attraktivität des Fahrradfahrens gesteigert. Dieses dichte Netz von Radwegen verbindet den ZOB mit verschiedenen Teilen der Stadt und erleichtert so den Zugang zu öffentlichen Verkehrsmitteln.

Radzählstellen erfassen Mobilitätsverhalten

An aktuell vier Stellen werden in Tübingen Radfahrende dauerhaft gezählt. Dafür wurden sogenannte Induktionsschleifen im Boden eingelassen. Sie erfassen die Anzahl und die Fahrtrichtung der Radfahrenden. In den kommenden Jahren soll die Anzahl der Dauerzählstellen sukzessive erweitert werden.

Rundum gelungenes Konzept

Die Neugestaltung des ZOBs und die Einführung der Fahrrad-Tiefgarage sind Meilensteine für die Mobilität in Tübingen. Die Stadt zeigt, dass sie bereit ist, innovative Wege zu gehen, um die Lebensqualität der Bürger zu verbessern und die Umwelt zu schützen. Tübingen beweist, dass nachhaltige Mobilität möglich ist und einen Mehrwert für alle schafft. Bleiben Sie gespannt auf weitere Entwicklungen in Tübingen und die kontinuierliche Verbesserung der Mobilität in der Stadt.



AUSSTELLER FLOTTENTAG 2024



FLOTTENTAG



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.

10.10.2024
Schwäbisch Hall

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



mobilTree FLOTTENTEST
Dynamische Testfahrten
neuer Fahrzeugmodelle



Erleben Sie in einem kompakten Direktvergleich die aktuellen Modelle der Autohersteller. Schlüssel holen, einsteigen, losfahren – unkompliziert und effizient die neuesten Fahrzeuge kennenlernen.

11.10.2024
Schwäbisch Hall

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

RÜCKBLICK: 11. FLOTTENTAG 2023

Zum 11. Mal fand Deutschlands größte Tagesveranstaltung für die betriebliche Mobilität mit voller Begeisterung in Schwäbisch Hall statt. SIGNAL Design begrüßt beim Flottentag 350 Mobilitätsmanager und 86 Aussteller und Dienstleister aus der Branche.

Podiumsdiskussion über betriebliche Mobilität

Nach einem Brezelnfrühstück, der lockeren Begrüßung durch SIGNAL Design CEO Markus Schaeffler und einer ersten Runde Networking zwischen Ausstellern und Besuchern, diskutierten der Leiter des Fuhrparkmanagements der Würth Group, Alexander Volpp, und Global Car Fleet Management & Procurement Verantwortliche von SAP SE, Colin Baumgart, mit Markus Schaeffler über die betriebliche Mobilität. Themen der Podiumsdiskussion waren die Entwicklung zum klimaneutralen Fuhrpark in den Unternehmen, die Beschaffung von Elektrofahrzeugen und die steigende Nachfrage der Mitarbeiter nach diesen. Sie sprachen außerdem über den Ausbau vom E-Netz in Deutschland, über das deutsche Mobilitätsmanagement, sowohl bei den Privatfahrzeugen, aber auch im öffentlichen Segment. Die bereits bestehenden und kommenden CO2 Ziele für betriebliche Fuhrparks und wie sich die deutsche Autowirtschaft in der Zukunft entwickeln wird, besprachen die drei beim Talk.

Promi-Talk mit Oliver Kahn und Katrin Müller-Hohenstein

Um die Mittagszeit begann das Business Lunch mit dem Sternekoch Hansi Reber und Grillmeister Simon Kuch, die die Besucher mit zartem Fleisch und frischem Gemüse verwöhnten. Nach der Mittagspause folgte der Höhepunkt der Veranstaltung: der Promi-Talk mit Welttorhüter Oliver Kahn und Sport-Moderatorin Katrin Müller-Hohenstein. Katrin Müller-Hohenstein und Oliver Kahn, langjährige Bühnenpartner, teilten humorvolle Anekdoten über ihre gemeinsame Fernsehkarriere. Der Promi-Talk behandelte ernste Themen wie den Umgang mit Druck im Profisport, die Entwicklung zur Spitze und die Herausforderungen nach dem



Karriereende. Kahn betonte die Sucht nach großen Finale und den Einfluss von Ehrgeiz auf den Erfolg. Müller-Hohenstein sprach über ihren Weg ins Fernsehen als eine der ersten weiblichen Moderatorinnen im Sportstudio. Sie betonte die Fortschritte für Frauen in der Sportmoderation. Auf Kahns Ehrgeiz reagierte sie humorvoll und gestand, keinen Ehrgeiz wie ihn zu haben. Der Talk behandelte auch TV-Produktionen, Live-Event-Moderationen und nachhaltige Produktion im Profisport. Die Autogrammstunde am AZOWO Stand ermöglichte den Besuchern Selfies mit den Prominenten.

Verpflegung auf höchstem Niveau

Für das leibliche Wohl wurde bestens gesorgt: Das Sterneküchenteam des Restaurants "Reber's Pflug" in Zusammenarbeit mit Grillmeister Simon Kuch bot eine vielfältige Auswahl an kulinarischen Genüssen. Simon Kuch, ein mehrfach ausgezeichnete Grillmeister aus Deutschland, beeindruckte beim Busi-

ness-Lunch mit seinem herausragenden Können. Die Abendveranstaltung begann mit einem Sekt Empfang, gefolgt von einem exquisiten 3-Gänge-Mitsubishi-Menü vom Reber's Pflug. Die Aussteller, Fuhrparkleiter und Dienstleister konnten den Abend entweder an der Cocktailbar ausklingen lassen oder bei einem Glas Wein entspannen. Die Bäuerliche Erzeugergemeinschaft Schwäbisch Hall versorgte die Besucher mit Häppchen vom gebeizten Hohenloher Rinderfilet und echt hällische Pastrami-Roll. Ein Sushi-Meister sorgte dafür, dass das kulinarische Angebot mit dreierlei Maki perfekt abgerundet wurde. Auch im "Alucafè" wurden die Besucher und Aussteller bereits am Morgen mit heißen Getränken versorgt und hatten so die Gelegenheit, nebenbei mit den Ausstellern ins Gespräch zu kommen. In der AZOWO Lounge relaxten die Besucher auf Sitzwürfeln und genossen ein erfrischendes Kaltgetränk von professionellen Cocktailmixer.



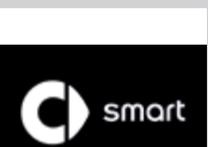
Scannen und After-Movie und umfangreiche Bildergalerie ansehen:



MOBILITREE BRANCHENVERZEICHNIS



AUTOHANDEL	
	<p>asw.AUTOMOBILE GmbH & Co. KG Fuhrparkmanagement mit Weitblick-Ihre Route zum effizienten und erfolgreichen Unternehmensweg! Werner-Haas-Straße 74172 Neckarsulm www.asw-automobile.de</p>
	<p>Auto1 Bergmannstraße 72 10961 Berlin www.auto1.com</p>
	<p>DAT AUTOHUS AG Professionelles Remarketing An der Autobahn 11 Bockel 27404 Gyhum www.autohus.de</p>
	<p>Fleet Mobility Stuttgart Flottenkompetenz aus einer Hand Heilbronner Str. 392 70469 Stuttgart stuttgart.fleet-mobility.de</p>
	<p>HAHN FLEET CORPORATE MOBILITY Ringstraße 12 - 18 70736 Fellbach www.hahn-fleet.de</p>
	<p>Senger Fleet GmbH Mobilität aus einer Hand Oldenburger Str. 1-11 48429 Rheine www.senger-fleet.de</p>
AUTOGLAS	
	<p>junited AUTOGLAS Deutschland GmbH Rudolf-Amelunxen-Straße 5 182041 Oberhaching www.junited-autoglas.de</p>
	<p>Auto Center Chemnitz Bester Service von A bis Z Carl-Hamel-Straße 4 09116 Chemnitz www.autocenter-chemnitz.de</p>
	<p>AVAG Holding SE Robert-Bosch-Straße 7 86167 Augsburg www.avag.eu</p>
	<p>Emil Frey Schwabengarage Stuttgart Cannstatter Str. 46 70190 Stuttgart www.emilfrey.de/schwabengarage/schwabengarage-stuttgart</p>
	<p>Graf Hardenberg-Gruppe Begeistert für Mobilität Schöllbronner Str. 23a 76275 Ettlingen www.grafhardenberg.de</p>
	<p>Koch Auto.Gruppe GmbH Johanniterstraße 57 74523 Schwäbisch Hall www.koch-autogruppe.de</p>

AUTOHERSTELLER	
	<p>ELARIS Human E: Das E-Auto für das echte Leben. Robert-Bunsen-Straße 1 67098 Bad Dürkheim www.elaris.de</p>
	<p>Genesis Motor Deutschland GmbH Strahlenbergerstraße 110-112 63067 Offenbach am Main www.genesis.com</p>
	<p>Kia Deutschland GmbH Movement That Inspires Theodor-Heuss-Allee 11 60486 Frankfurt am Main www.kia.com</p>
	<p>MG Motor Marcel-Breuer-Straße 80807 München www.mgmotor.de</p>
	<p>smart Europe Esslinger Str. 7 70771 Leinfelden-Echterdingen www.smart.com</p>
	<p>Ford Henry-Ford-Str. 1 50735 Köln www.ford.de</p>
	<p>Jaguar Land Rover Deutschland GmbH Campus Kronberg 7 61476 Kronberg www.landrover.de</p>
	<p>Maxus Ferdinand-Porsche-Str. 1 51149 Köln www.maxusmotors.de</p>
	<p>Polestar Automotive Germany GmbH Erfstraße 15-17 50672 Köln www.polestar.com</p>
BESCHRIFTUNG	
	<p>Flottenbeschrifter.de Bundesweite dezentrale Fahrzeugfolierung Max-Planck-Straße 3 74523 Schwäbisch Hall www.flottenbeschrifter.de</p>
REMARKETING	
	<p>Autobid.de (Auktion & Markt AG) Sandbornstraße 2 65197 Wiesbaden www.autobid.de</p>
	<p>Copart Deutschland GmbH The Cars Comeback Am Seestern 24 40547 Düsseldorf www.copart.de</p>

MOBILITREE BRANCHENVERZEICHNIS



AUTOVERMIETUNG			
 Enterprise Mobility Mergenthalerallee 42 65760 Eschborn www.enterprise.de	 SIXT GmbH & Co. Autovermietung KG Zugspitzstraße 1 82049 Pullach im Isartal www.sixt.de		
 STARCAR Dein Weg beginnt hier Süderstraße 282 20537 Hamburg www.starcar.de	 BMW Rent MINI Rent DIE PREMIUM AUTOVERMIETUNG VON BMW Lilienthalallee 26, 80939 München www.bmw-rent.de		
BERATUNG			
 Alexander Schuh e.K. Die Mobilitätsexperten Pflingstweidstraße 1 61381 Friedrichsdorf www.alexander-schuh.com	 belmoto rethink mobility Fuhlsbüttler Str. 389 22309 Hamburg www.belmoto.de		
 NEO Partners Network, Events, Organization Hohenlindener Straße 7 85669 Pastetten www.neopartners.de	<th colspan="2">CONNECTED CARS</th>	CONNECTED CARS	
	 Powerfleet Am Seestern 4 40547 Düsseldorf www.powerfleet.com		
VERBAND			
 Bundesverband Güterkraftverkehr Logistik und Entsorgung (BGL) e.V. Breitenbachstraße 1 60487 Frankfurt am Main www.bgl-ev.de	 Bundesverband THG Quote e.V. Linienstraße 144 10115 Berlin b-thg.de		
 BVDP GmbH Buckesfelder Str. 101 58509 Lüdenscheid www.bvdp.info	 Netzwerk intelligente Mobilität e.V. DAS Mobilitätsnetzwerk seit 2011 Lindlaustraße 2C 53842 Troisdorf www.nimo.eu		

ELEKTROMOBILITÄT			
 e-mobilio GmbH enabling e-mobility Rosenheimer Str. 145D 81671 München www.e-mobilio.de	 The Mobility House GmbH Bereit für die elektrische Zukunft? St.-Cajetan-Straße 43 81669 München www.mobilityhouse.com		
FÜHRERSCHEINKONTROLLE			
 DriversCheck GmbH intuitiv - sicher - jederzeit Augustinusstraße 11d 50226 Frechen www.drivers-check.de	 Fleet-Hub Verify Digitale Führerscheinkontrolle und UVV-Unterweisung für Fuhrparks Dr.-Gustav-Adolph-Straße 2 82049 Pullach im Isartal www.fleethub.de		
 fleet innovation GmbH Services für Sicherheit im Fuhrpark Königsberger Str. 1 40231 Düsseldorf www.fleet-id.de	 LapID Service GmbH Digitalisieren Sie Ihre Compliance-Aufgaben mit dem Marktführer. Untere Industriestraße 20 57250 Netphen www.lapid.de		
 TCS Technology Content Services GmbH TCS – Digital, persönlich, vernetzt Berkhopstraße 8 30938 Burgwedel www.tcs-dienstleistung.de	<th colspan="2">TELEMATIK</th>	TELEMATIK	
	 Webfleet Let's drive business further Inselstraße 22 04103 Leipzig www.webfleet.com		
TANK- UND LADEKARTEN			
 DKV Mobility You drive, we care. Balcke-Dürr-Allee 3 40882 Ratingen www.dkv-mobility.com	 FLEETCOR Deutschland GmbH Ihr One-Stop Mobilitätspartner Frankenstraße 150C 90461 Nürnberg www.fleetcor.de		
 UTA Edenred we simplify mobility Heinrich-Eckstein-Straße 1 63801 Kleinostheim web.uta.com	<th colspan="2">CUSTOMER SERVICE</th>	CUSTOMER SERVICE	
	 Teleperformance Inspired to be the best Wohlrabadamm 32 13629 Berlin www.teleperformance.com		

MOBILITREE BRANCHENVERZEICHNIS



FUHRPARKMANAGEMENT

	Carpoint Fleetsolutions Ihr Fuhrparkmanagement in kompetenten Händen Senefelder-Ring 2 21465 Reinbek www.dello-gruppe.de/fuhrparkmanagement		RONYA Die digitale Zukunft für Flottenmanager Große Elbstraße 145E 22767 Hamburg www.ronya.de
	Car Professional Fuhrparkmanagement und Beratungsgesellschaft mbH & Co. KG Flughafenstr. 54/Haus A 22335 Hamburg www.carprofessional.de		fhg Fuhrpark SMART, EINFACH, MODULAR. Maßgeschneidertes Fuhrparkmanagement Geschwister-Scholl-Straße 22 72160 Horb am Neckar www.fhg-fuhrpark.com
	Fleet Hub GmbH innovativer Fuhrparkmanager Dr.-Gustav-Adolph-Straße 2 82049 Pullach im Isartal www.fleethub.de		Holman GmbH Driving What's Right Liebknechtstraße 33 70565 Stuttgart www.holmanfleet.com
	Shiftmove Warschauer Straße 57 10243 Berlin www.shiftmove.com		TraXall Germany Wir verstehen Fuhrpark. Keltenring 15 82041 Oberhaching www.traxall.de
	Allane Mobility Consulting Dr.-Carl-von-Linde-Straße 2 82049 Pullach im Isartal www.allane.com		

GUTACHTEN RAHMENVERTRÄGE

	MyGutachter Die Kfz-Sachverständigen mit dem gewissen Etwas Schlaraffiastraße 1A 44867 Bochum www.mygutachter.com		DG Nexolution Mobility GmbH Wir öffnen Genossenschaften den Weg in die Mobilität der Zukunft Leipziger Str. 35, 65191 Wiesbaden www.dgx-mobility.de
--	--	--	--

LADELÖSUNGEN

	CHARGE NOW for Business Der einfachste Weg, Ihre E-Flotte zu laden - Die Ladelösung für Flottenmanager und Fahrer Rosenstraße 18-19 10178 Berlin www.chargenowforbusiness.com		ChargeHere GmbH Birkenwaldstraße 34 70191 Stuttgart www.chargehere.de
	ChargeX GmbH Landsberger Str. 318A 80687 München www.chargex.de		EnBW mobility+ Business Professional Die Komplettlösung vom besten E-Mobilitätsanbieter Deutschlands. Schelmenwasenstr. 15 70567 Stuttgart www.enbw.com
	IO-Dynamics GmbH Next level charging Lise-Meitner-Straße 2 24941 Flensburg www.iodynamics.de		LichtBlick eMobility GmbH Steigweg 24 97318 Kitzingen www.lichtblick.de
	MAHLE chargeBIG GmbH Skalierbare Ladelösungen für alle. Pragstraße 26-46 70376 Stuttgart www.chargebig.com		Mer #futureintelligentmovement Tanusstraße 23 80807 München de.mer.eco
	Service4Charger GmbH You charge. We care. Am Borsigturm 68 13507 Berlin www.service4charger.de	LADUNGSSICHERUNG	
			STICKYFOIL Vertriebsgesellschaft mbH & Co. KG SAFETYLOAD zertifizierte Ladungssicherungsfolien Raiffeisenstraße 14 70771 Leinfelden-Echterdingen stickyfoil.solutions

FAHRZEUGEINRICHTUNG

	ALUCA GmbH Westring 1 74538 Rosengarten www.aluca-world.com		Sortimo International GmbH Dreilindenstraße 5 86441 Zusmarshausen www.mysortimo.de
--	---	--	--

MOBILITREE BRANCHENVERZEICHNIS



LEASING

<p>akf servicelease GmbH Am Diek 50 42277 Wuppertal www.akf-servicelease.de</p>	<p>ALD Automotive Nedderfeld 95 22529 Hamburg www.aldautomotive.de</p>
<p>Athlon Germany GmbH getting you there Am Seestern 24 40547 Düsseldorf www.athlon.com</p>	<p>Arval Deutschland GmbH Arval „For the many journeys in life“ Bajuwarenring 5 82041 Oberhaching www.arval.de</p>
<p>Raiffeisen IMPULS Leasing Johann-Sebastian-Bach-Straße 36 85591 Vaterstetten www.ril.de</p>	<p>Deutsche Leasing AG Frölingstraße 15-31 61352 Bad Homburg v. d. Höhe www.deutsche-leasing.com</p>
<p>Allane Fleet Dr. Carl von Linde Straße 2 82049 Pullach im Isartal www.allane-fleet.de</p>	<p>FAHRZEUGLOGISTIK</p> <p>ONLOGIST GmbH ON TIME. ON DEMAND. ONLOGIST. Frankenstraße 29 20097 Hamburg www.onlogist.com</p>

REIFEN

<p>ATU Flottenlösungen für Ihr Unternehmen Einfach. Bequem. Nachhaltig. www.atu-flottenloesungen.de</p>	<p>DRIVER FLEET SOLUTION REIFENMANAGEMENT UND KFZ-SERVICE FÜR IHREN FUHRPARK. Höchster Straße 48-60 Breuberg driver-fleet-solution.de</p>
<p>EUROMASTER GmbH Theodor-Heuss-Anlage 12 68165 Mannheim www.euromaster.de</p>	<p>SACHVERSTÄNDIGE</p> <p>TÜV SÜD It's all about your fleet. Westendstraße 199 80686 München www.tuvsud.com/de-mobility</p>

SCHADENMANAGEMENT

<p>Auto Fleet Control Valentinskamp 70 20355 Hamburg www.autofleetcontrol.de</p>	<p>Car Solutions International GmbH Ihr Servicepartner für die Komplettabwicklung von Massenschäden. Haart 224, Gebäude 4 24539 Neumünster www.csi-repair.com</p>
<p>claimini. Das erste Schadenmanagement, das gute Laune macht. Raboisen 38-40 20457 Hamburg www.claimini.com</p>	<p>ControlExpert GmbH WILLKOMMEN IN DER DIGITALEN WELT DER SCHADENABWICKLUNG Marie-Curie-Straße 3 40764 Langenfeld www.controlexpert.com</p>
<p>DRS Group Am Sandtorkai 58 20457 Hamburg drs-group.com</p>	<p>Eurogarant AutoService AG Grüner Weg 12 61169 Friedberg www.eurogarant-ag.de</p>
<p>Fixico Shaping the future of car repair Weteringschans 85E 1017 RZ Amsterdam Niederlande www.fixico.com</p>	<p>Innovation Group Fleet & Mobility GmbH Alles einfach leicht. Rotebühlstraße 121 70178 Stuttgart www.innovation.group</p>
<p>motum Damit Ihre Flotte fährt Kaufingerstraße 24 80331 München www.motum.eu</p>	<p>myschaden24 Der smarte Weg zur Digitalisierung im Automotive Business Zur Reege 5 27404 Zeven www.myschaden24.com</p>

MEDIEN

<p>Flottentermine.de Eickener Str. 9 41366 Schwalmtal www.flottentermine.de</p>	<p>COMPOUND BETREIBER</p> <p>FleetParQ – Marke von VANOVA GmbH Es ist nie zu spät den richtigen Partner zu finden Thüringer Straße 29 37269 Eschwege www.fleetparq.com</p>
--	--

MOBILITREE BRANCHENVERZEICHNIS

THG-QUOTE



carbonify GmbH
THG-Quote: Garantiert. Transparent. Fair.
Lochhamer Schlag 11A
82166 Gräfelfing

www.carbonify.de



E Bonus GmbH
Garantiert, Sozial, Fair

Krehlstraße 116
70565 Stuttgart

www.service-e-bonus.de



ELEKTROVORTEIL

Ludwig-Thoma-Straße
4182031 Grünwald

www.elektrovorteil.de

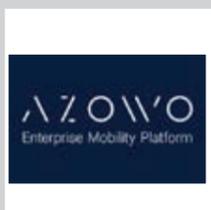


EMOVY GmbH
THG-Quote für Ihren Fuhrpark
einfach und schnell sichern.

Pforzheimer Str. 128B
76275 Ettlingen

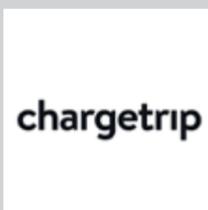
www.emovy.de

SOFTWARE



AZOWO GmbH
WE CHANGE THE ECOSYSTEM OF
PUBLIC AND CORPORATE MOBILITY.
Wolfentalstr. 29
88400 Biberach an der Riß

www.azowo.com



Chargetrip

Lijnbaansgracht 57
1015 GS Amsterdam
Niederlande

www.chargetrip.com



Geotab GmbH

Kaiserstraße 100
52134 Herzogenrath

www.geotab.com



KEMAS GmbH
WIR VERKNÜPFEN DIE PHYSISCHE
WELT MIT DER DIGITALEN WELT
Wüstenbrandener Str. 9
09353 Oberlungwitz

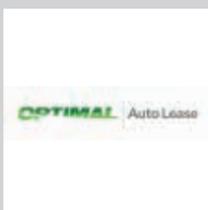
www.kemas.de

AUTO-ABO



MHC Mobility GmbH
Flexibel mieten, statt lange
binden!
An der Autobahn 12 -16
27404 Gyhum

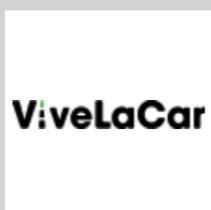
www.mhcmobility.de



OAL Optimal Auto Lease GmbH
Konzepte für die Elektromobilität

Subbelrather Straße 15a
50823 Köln

www.optimalautolease.de



ViveLaCar GmbH

Zettachring 2
70567 Stuttgart

www.vivelacar.com



DIENSTRAD

dein-jobbike.de
einfach losfahren

Rommerskirchener Straße 21
50259 Pulheim

dein-jobbike.de

»Wann kommt mein Auto?«

Alexander Volpp über die
meist gestellte Frage, die
von Dienstwagennutzern an
das Fuhrparkmanagement
gestellt werden.



Alexander Volpp
Leiter Fuhrparkmanagement
Würth Group



Customized Sneaker

Schuhe für Ihr Team und Ihre Kunden

verschiedene Modelle
beliebige Farbkombinationen
mit Ihrem Logo



Scannen und mehr erfahren.

Das erste große Flottenevent des Jahres 2025!

Flotte!
Der Branchentreff

SAVE THE DATE

„Flotte! Der Branchentreff“
am 26.+27. März 2025 in der Messe Düsseldorf



Das erwartet Sie:*

- rund 300 Aussteller auf mehr als 20.000 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



Medienpartner

