

EINBLICK

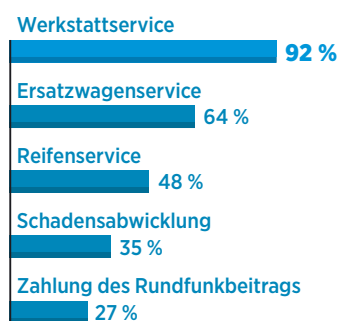
Sparsame
Profis
gesucht

Während der Neuwagenverkauf an Privatkunden leicht zurückgegangen ist, war es für den Flottenmarkt ein Rekordjahr: Knapp 787 000 Pkws wurden 2015 laut Auswertungen von Dataforce auf Unternehmen zugelassen - Fahrzeugbau, Handel und Autovermieter herausgerechnet. Für dieses Jahr rechnet das Marktforschungs- und Beratungsinstitut sogar mit weiterem Wachstum. „Darin spiegelt sich die gute wirtschaftliche Entwicklung wider“, sagt Stefan Behringer, Senior Account Manager bei Dataforce. „Unternehmen vergeben zunehmend Dienstwagen als Anreiz auch an solche Mitarbeiter, die für ihre Position eigentlich keinen benötigen.“

Die wachsende Flottenstärke geht einher mit einer Professionalisierung: In Unternehmen, die mehr als 50 Autos haben, ist der Anteil hauptamtlicher Fuhrparkverwalter in den vergangenen vier Jahren deutlich gestiegen. Häufig sind sie nicht mehr der

Externe Helfer

Häufigste Zusatzdienstleistungen bei Leasingverträgen



Mehrfachnennungen möglich
Handelsblatt Quelle: Dataforce (2015)

allgemeinen Verwaltung zugeordnet, sondern leiten eine eigenständige Abteilung. Mit der Flottengröße steigt auch die Bereitschaft, Dienstleistungen auszulagern, sagt Behringer: „Während kleinere Flotten mit wenigen Fahrzeugen gut mit Finanzleasing auskommen und den Service selbst organisieren, ist dies bei größeren Flotten ein riesiger logistischer Aufwand.“ An externen Helfern mangelt es nicht - vom Werkstattservice über Tankkartenmanagement bis zur Abwicklung von Schäden lassen sich eine Vielzahl von Komponenten buchen. Um Flottenmanager zu überzeugen, dürfen die Leasinganbieter aber nicht nur mit der Arbeiterleichterung argumentieren. „Ein erheblicher Faktor ist die Einsparung durch Standards bei den Services“, sagt Behringer. Denn auch wenn die Flotten wachsen: Der Kostendruck, dem sich die Flottenmanager gegenübersehen, steigt stetig. Steffen Ermisch

IMPRESSUM

Redaktion: Steffen Ermisch, Thomas Mersch, Stefan Merx

E-Autos
drängen in
die Flotte

Firmenwagen mit Elektroantrieb lohnen bisher fast nur in Pilotprojekten. Doch jetzt denken viele Flottenmanager um - und hoffen auf Kaufprämien.

Andreas Schulte
Köln

Für seine Firmenflotte hat Ove Petersen eine Vision: Irgendwann sollen ausschließlich Elektroautos im Dienste von GP Joule unterwegs sein. Anfang des Jahres ist der Geschäftsführer dem ehrgeizigen Ziel einen großen Schritt näher gekommen. Auf einen Schlag hat Petersen 15 BMW i3 geleast. Jetzt fährt schon ein Drittel der 60 Firmenwagen mit Strom. GP Joule verdient sein Geld mit erneuerbaren Energien - als Projektierer von Kraftwerken.

Petersen geht es nicht allein um Imagepflege - sondern auch um finanzielle Aspekte: „Kalkuliert man mit einem Dieselpreis von einem Euro pro Liter, fahren unsere Stromer für rund die Hälfte der Energiekosten.“ Und die monatlichen Leasingraten von knapp 300 Euro seien dank staatlicher Zuschüsse im Rahmen eines Forschungsprojekts vergleichbar mit denen konventioneller Fahrzeuge. „Langfristig holen wir auch die Kosten für unsere 18 Ladepunkte wieder rein“, sagt Petersen. Pro Stück haben sie zwischen 3 500 und 4 000 Euro gekostet.

So günstig wie bei GP Joule fällt eine Wirtschaftlichkeitsberechnung selten aus, wenn es um E-Autos geht. Jedenfalls heute. Doch das Interesse von Flottenmanagern

wächst: Gewerbliche Kunden sind der Treiber dafür, dass die Zahl der Zulassungen von Elektroautos im vergangenen Jahr um immerhin 4 000 Stück zugelegt hat.

Laut Kraftfahrt-Bundesamt wurden 2015 insgesamt knapp 12 400 reine Elektroautos zugelassen. Hinzu kamen 11 000 Plug-in-Hybride, also Autos mit Benzin- und Elektromotor. Allerdings: Gemessen an den Gesamtzulassungen von 3,2 Millionen Fahrzeugen ist der Marktanteil der Stromer weiterhin gering.

Sprunghaft ansteigen könnten die Zahlen, wenn die aktuell diskutierte Kaufprämie für E-Autos kommt. „Davon erhoffen wir uns einen deutlichen Schub“, sagt Kurt Sigl, Präsident des Bundesverbands E-Mobilität. Medienberichten zufolge sieht ein Konzept von Wirtschafts-, Verkehrs- und Umweltministerium eine Einführung im Juli vor. Gewerbliche Nutzer würden demnach einen Zuschuss von 3 000 Euro beim Kauf eines Elektrofahrzeugs bekommen.

Die Aussicht auf ein baldiges Wachstum hat auch Leasingunternehmen auf den Plan gerufen. „Lange gab es gar keine Angebote, aber jetzt schnüren Leasingfirmen zunehmend Pakete speziell für gewerbliche E-Autos“, sagt Sigl.

Zu den Vorreitern gehört die BMW-Tochter Alphabet, die bereits mehr als 2 000 Elektroautos in Fir-



Neue Autos für den Fuhrpark der Stadt Frankfurt: Kommunen fahren bei der

menflotten integriert hat - gut die Hälfte davon mit staatlicher Förderung, etwa im Rahmen regionaler Pilotprojekte. Nach Einschätzung von Tim Beltermann, Leiter Vertrieb und Marketing bei Alphabet Deutschland, wird der Markt aber auch ohne Förderung wachsen.



Lange gab es gar keine Angebote, doch zunehmend schnüren Leasingfirmen Pakete speziell für gewerbliche E-Autos.

Kurt Sigl
Bundesverband E-Mobilität

„Die Nachfrage nach E-Autos für die gewerbliche Nutzung zieht an“, bemerkt ebenfalls Gunter Glück, Geschäftsleitung Vertrieb und Kundenbetreuung bei Leaseplan Deutschland. Der Anbieter rüstet sich auch abseits des Pkw-Markts für den Batterieantrieb-Trend: Seit Februar können Kunden Elektroroller leasen. Bis zu 500 Stück wolle man in diesem Jahr an den Mann bringen, sagt Glück.

Unter den Pionieren in Sachen E-Mobilität finden sich derzeit noch auffallend viele Kommunen. Ein Grund: Die Flottenfahrzeuge werden typischerweise für innerstädtische Strecken genutzt - die noch immer eingeschränkte Reichweite vieler Stromer ist dann unproblematisch. Zudem verfügen viele Städte bereits über Ladestrukturen, so dass diese Investition für sie entfällt. „Mit solchen Voraussetzungen können E-Autos wirtschaft-

Nur ein Schritt zum vernetzten Fahrzeug

Die Einstiegshürden für Fuhrpark-Software sinken. Eine höhere Transparenz soll die

Steffen Ermisch
Köln

Wenn Thomas Mitsch Firmen berät, begegnet er heute einer ganz anderen Klientel. „Früher waren es in erster Linie Kfz-Meister, die nebenbei den Fuhrpark verwaltet haben“, sagt der Geschäftsführer von Coralix Fleet Solutions. „Zunehmend sind aber junge Controller verantwortlich.“ Für die zählen Kennzahlen und Kosten.

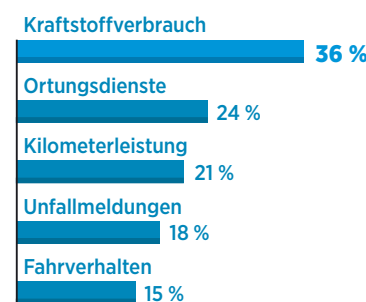
Mitsch findet das positiv. Wenn Coralix Firmenflotten auf Effizienz trimmt, geht es oft um Outsourcing, vor allem aber um Softwareeinsatz.

Die vom Schwesterunternehmen Community4you entwickelte Lösung „comm.fleet“ bündelt alle Vorgänge, die Flottenmanager im Blick haben müssen - von der Beschaffung über die Tankabrechnung bis hin zur Schadensabwicklung.

Die digitalen Helfer sparen nicht nur Zeit. Der Computer gibt auch Empfehlungen, wie sich etwa Leasing- und Reparaturkosten senken lassen. Dennoch nutzt erst jedes zweite Unternehmen professionelle Software für das Flottenmanagement, wie Branchenbefragungen ergaben. „Selbst manche Konzerne verbrennen Geld, weil sie noch mit

Der gläserne Fahrer

Befragung von Flottenmanagern*: Welche Telematikdaten sind für Sie am wichtigsten?



*in Unternehmen mit 100 bis 999 Mitarbeitern
Quelle: Arval CVO
Fuhrpark-Barometer (2015)
Handelsblatt

Excel und Eigenentwicklungen Fahrzeuge verwalten“, sagt Mitsch.

Ein Grund für die Zurückhaltung: Die Spezialprogramme hatten lange den Ruf, teuer und komplex zu sein. Doch das Bild wandelt sich. Webbasierte Cloudlösungen erleichtern den Einstieg - und die Anbieter setzen zunehmend auf das Baukastenprinzip. Die Anwender kaufen also nur die Funktionen, die sie wirklich brauchen.

Auch im Trend liegen Telematik-Systeme, die Fahrzeugdaten digital übermitteln. Laut dem Fuhrpark-Barometer des Leasinganbieters Arval versprechen sich Unternehmen davon viele Vorteile - von der



Wirtschaftsförderung Frankfurt

E-MOBILITÄT

Stromtanken leicht gemacht

Smarte Kabel und Ladeboxen vereinfachen die Verbrauchserfassung. Das sorgt für Schub in der Flotte.

Andreas Schulte
Köln

Die 22 E-Autos von Bridging-IT bereiteten Flottenmanager Dirk Braun einst viel Mühe: Digitale Stromzähler mussten installiert werden, damit die Nutzer ihre Firmenwagen auch zu Hause laden konnten. „Sie mussten einmal im Monat den Zählerstand abfotografieren und mit der Reisekostenabrechnung einreichen“, sagt Braun. Die Firma erstattete dann den über die private Stromrechnung bezahlten Betrag.

Dieser hohe Verwaltungsaufwand gehört der Vergangenheit an: Inzwischen betreibt das Münchener Start-up Eemobility die Ladeinfrastruktur auf dem Firmengelände sowie bei den Fahrern zu Hause. Eemobility liefert den Strom - und rechnet ihn pro Fahrzeug ab. An der Entwicklung der Software war Bridging-IT beteiligt.

Das IT-Unternehmen bezahlt für die Infrastruktur und den verbrauchten Strom eine monatliche Pauschale. Der Betrag erhöht sich nur, wenn ein vereinbartes Kontingent an Kilowattstunden verbraucht wird. „Die Lösung erspart unseren Fahrern lästige Abrechnungen und wir können mit den Pauschalen gut kalkulieren“, sagt Braun.

Von konventionellen Fahrzeugen sind Flottenmanager dank Tankkarten längst gewohnt, sich nicht um die Abrechnung kümmern zu müssen. Eine wachsende Zahl von Dienstleistern will diesen Komfort nun auch beim elektrischen Laden ermöglichen. Für die Akzeptanz gewerblich genutzter E-Autos ist das ein wichtiger Baustein.

Einen ähnlichen Ansatz wie Eemobility verfolgt The Mobility House. Der Anbieter greift minutenge-

nau Daten direkt von den Ladeboxen ab, die am Arbeitsplatz und zu Hause stehen. Auf einem Kundenportal wird das zusammengeführt. Gegen eine monatliche Gebühr übernimmt The Mobility House die komplette Abrechnung.

Allerdings funktioniert das nur mit Ladestationen einiger weniger Hersteller. „Unser Angebot richtet sich an Fuhrparkmanager, die mit E-Autos auch neue Ladeinfrastruktur in ihren Fuhrpark integrieren“, sagt Geschäftsführer Marcus Fendt.

Einen anderen Weg geht die Berliner Firma Ubitricity. Auch sie spricht zwar eine einheitliche Stromrechnung. Gemessen wird aber nicht an Ladestationen, sondern direkt an einem speziellen Stromkabel. Darin ist ein Zähler integriert. „Das Prinzip ähnelt dem des Mobilfunks“, sagt Projektmanager Alexander Reinhardt. „Das Kabel ist wie ein Smartphone, über das letztendlich die Abrechnung verbrauchter Einheiten erfolgt.“

Unabhängig vom genutzten Ladepunkt zahlt der Flottenbetreiber über eine einheitliche Rechnung. Aufschläge können an öffentlichen Ladesäulen fällig werden. Bisher müssen Flottenbetreiber die sogenannten Smartcable für je rund 1 000 Euro kaufen. Bald soll es auch Leasingangebote geben.



Ubitricity

Ladesystem von Ubitricity: Der Stromzähler steckt im Kabel.

Elektromobilität vornweg.

licher betrieben werden als Benzin- und Diesel“, sagt Glück.

Auf Einsparungen hofft langfristig auch die Stadt Frankfurt, die im Februar 35 E-Autos angeschafft hat. Das Ordnungsamt wird sie bei der Lebensmittelkontrolle einsetzen, die Stadtpolizei bei Verkehrskontrollen und das Umweltamt für die Abfall- und Abwasserüberwachung. Gegenüber vergleichbaren Benzinern oder Dieselfahrzeugen betragen die Mehrkosten bei der Anschaffung 200 000 Euro.

„Wir rechnen aber mit niedrigeren Betriebskosten als bei Autos mit fossilen Brennstoffen“, sagt Ansgar Roese, Leiter des städtischen Kompetenzzentrums Logistik und Mobilität. Als Gründe nennt er niedrigere Wartungskosten und einen geringeren Verschleiß. Wann diese Vorteile sich auszahlen, weiß die Stadt noch nicht. „Da noch keine aktuellen Zahlen vorliegen, können wir hier-

zu noch keine endgültige Abschätzung vornehmen“, erklärt Roese.

Ob die Betriebskosten der E-Autos angesichts der niedrigen Ölpreise tatsächlich geringer sind, ist strittig. So hat das dänische Verkehrsministerium kürzlich errechnet, dass für elektrisch betriebene Kleinwagen bei einem Kilowattstundenpreis von 28 Cent Energiekosten von gut fünf Euro pro hundert Kilometer entstehen. Das ist etwa so viel wie bei einem Dieselfahrzeug, das mit Kraftstoff zu einem Preis von einem Euro pro Liter betankt wird.

Kann die Verkehrswende der ernüchternden Kostenbilanz zum Trotz dennoch gelingen? Alphabet-Manager Beltermann ist optimistisch: „Viele Unternehmen, die sich für Elektromobilität entscheiden, tun dies aus dem Nachhaltigkeitsgedanken heraus. Diese Haltung werden auch Spritpreise nicht beeinflussen.“

Kosten erheblich drücken.

genaueren Erfassung des Spritverbrauchs bis hin zu automatisierten Unfallmeldungen.

Bosch vertreibt solche Technik über Leasinggesellschaften, Werkstätten und Kfz-Versicherer. Flottenbetreiber wollen vor allem „Kostentreiber identifizieren und die Verfügbarkeit der Fahrzeuge verbessern“, sagt Bernd Lichtenberg, bei Bosch verantwortlich für Telematik-Services. „Die jährlichen Einsparpotenziale liegen bei zehn bis 15 Prozent.“

Zunutze macht sich Bosch für seine Lösung unter anderem die standardisierte OBD-Schnittstelle. OBD steht für „On-Board Diagno-

se“. Verknüpft mit einem Mobilfunkmodul kann so nahezu jeder Pkw zum Connected Car, also einem vernetzten Fahrzeug, aufgerüstet werden. Wichtiger wird laut Lichtenberg die vorausschauende Wartung: „Auf Basis der OBD-Daten prognostizieren Algorithmen, wann einzelne Fahrzeugteile ausgetauscht werden müssen.“

Technische und personenbezogene Daten will Bosch getrennt auswerten, um Datenschutz zu wahren. Dienstwagennutzer können in einer App Fahrten als privat markieren. Die Standortbestimmung wird dann eingeschränkt.

ANZEIGE

Handelsblatt
Substanz entscheidet.

Alle ALM- und Gesamtbanksteuerungs-Aktivitäten in einem Band.



- Erste gesamtheitliche Betrachtung unter Berücksichtigung von Basel III und EU-Richtlinien
- Mit systematischer Anleitung zur praktischen Umsetzung
- Auf Deutsch und Englisch

„Ein hervorragender Kompass für alle, die Orientierung suchen in einer Bankenwelt, die sich nach der Finanzmarktkrise neu aufstellt.“
Arndt Hallmann,
Vorsitzender des Vorstandes der Sparkasse Düsseldorf

Asset Liability Management/ Gesamtbanksteuerung
2016, 1.352 Seiten, geb.
Auch als E-Book erhältlich.

 **BESTELLEN SIE JETZT DIESES UND WEITERE FACHBÜCHER UNTER:**
kaufhaus.handelsblatt.com **0800.30.70.800****

*incl. gesetzlicher MwSt., 6 Buchlieferungen ab 20 € Versandkostenfrei. **Kostentel. aus dem dt. Festnetz, Mobilfunknetztariff 0,42 €/Min. Dies ist ein Angebot der Handelsblatt GmbH, Kasernenstraße 67, 40224 Düsseldorf.