

Was im Firmengeschäft schon seit Langem erfolgreich als Full Service Leasing angeboten werde, finde nun seinen Weg in den Privatkundenmarkt – mit Auto-Abos. Der wichtigste Vorteil seien die konstanten Kosten. Das posteten vor einiger Zeit zwei Verleihfirmen. Sogleich sprachen böse Zungen von einem „Leasing für Arme“, was der Bedeutung des Themas natürlich nicht gerecht wurde.

Gemeinsam mit dem Wirtschaftswissenschaftler und Autoexperten Ferdinand Dudenhöffer hatte man das Marktpotential ausgelotet und kam auf „bis zu eine Million Verträge pro Jahr bis 2030“. Inzwischen werden das Auto-Abo und die weitgehend gleichartige Auto-Miete auch verstärkt gegenüber Unternehmen beworben. Allerdings stehen hier „mehr Flexibilität durch kurze Laufzeiten“ im Vordergrund. Sind sie auch für „Reiche“ eine Option?

Auto-Abos oder Auto-Leihe: Beides hat seinen Reiz

Vom Branchenbeobachter Dataforce befragt, nannten 48 Prozent der Fuhrparkleiter das Ausprobieren neuer Technologien oder alternativer Antriebe als Argument für ein Auto-Abo. Ebenso viele sehen die Möglichkeit, längere Bestellzeiten zu überbrücken. Für sich genommen sind dies allesamt dicke Pluspunkte. Aber wie fällt der Vergleich der verschiedenen Finanzierungsvarianten insgesamt aus? Kostensicherheit ist grundsätzlich ein Vorteil. Worauf es ankommt, ist allerdings die Sicherheit, dass die Kosten für Fuhrparks mit hundert oder sogar zehnmal so viel Fahrzeugen nicht zu hoch ausfallen.

Denn alles hat seinen Preis, und den gilt es ideologiefrei zu ermitteln. „Egal, welches Finanzierungsmodell für ein Unternehmen zur Auswahl steht; wichtigstes Kriterium sind die TCO, die Total Costs of Ownership pro Kilometer“, so Ilona Janssen, Senior Partnerin von Expense Reduction Analysts, einer Beratungsgesellschaft für Kostenmanagement. Das Abonnement ziele beispielsweise auf den Flexibilitätsbedarf, sei aber nicht das einzige Instrument, um diesen in einem optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis zu erreichen.

Langzeitmiete und Auto-Abo haben viele Gemeinsamkeiten. Der Kunde zahlt einen

festen monatlichen Betrag. Dieser enthält sämtliche Nebenkosten für Wartungen, Versicherungen, Steuer, TÜV und dergleichen, oftmals sogar eine Ganzjahresbereifung. Die Laufzeiten betragen meistens zwischen sechs Monaten und zwei Jahren; bei der Miete sind sie deutlich kürzer. Manche Produkte unterscheiden sich nur durch ihre Bezeichnung. Prinzipiell gilt: Je kürzer die Laufzeiten sind, desto höher sind die Raten. Die Anbieter lassen sich das Handling teuer bezahlen. Der Preisunterschied zwischen einem Vertrag über

sechs Monate und einem Vertrag über 18 Monate kann mehr als 50 Prozent betragen. Manche Anbieter verzichten auf eine Kündigungsfrist. Auch dieses Mehr an Flexibilität schlägt sich von Beginn an im Preis nieder.

Bei den Abos steht oft nur eine begrenzte Anzahl an Modellen zur Verfügung, und es kann nur zwischen vorkonfigurierten Fahrzeugen ausgewählt werden. Individuelle Wünsche führen zu langen Bestellzeiten. Die Anbieter bleiben von der Angebotsverknappung nicht verschont. Man könne deutlich mehr Autos „verkaufen“, wenn Fahrzeuge



Leasing, Miete, Abo – viele Wege führen zum neuen Auto. Nicht alle sind so günstig und praktikabel, wie sie auf den ersten Blick scheinen.

FOTO DJILEDESIGN/ISTOCK

Flexibilität hat ihren Preis

Ein Auto leasen, mieten, abonnieren oder kaufen? Wer nicht zu viel zahlen will, muss Kosten und Nutzen genau abwägen. Das gilt erst recht für Fuhrparks mit Dutzenden von Fahrzeugen. *Von Manfred Godek*

besser verfügbar waren, heißt es aus der Branche. Hier kommt – pointiert ausgedrückt – die Flexibilität gar nicht erst auf die Strecke.

Auto-Miete und Abo gelten als „Alternative“ zu dem etablierten Full Service Leasing in sogenannten „geschlossenen“ Verträgen. Sie haben mit ihm aber eine systemische Gemeinsamkeit. Denn auch hier sind zahlreiche Nebenkosten ebenfalls in den monatlich zu zahlenden Pauschalbetrag inkludiert. Gebühren und Sonderzahlungen, etwa bei Vertragsänderungen, kommen obendrauf. Deshalb ist es wichtig, vor Abschluss eines

Vertrages alle Kosten zu berechnen und mit Wettbewerbsangeboten zu vergleichen. Bei allen drei Modellen ist dies nicht oder nur annähernd mit einem großen Rechenaufwand auf Basis allgemeiner Marktpreise möglich. Denn die Höhe der Zinsen für die Bereitstellung des Kapitals und die Kosten der diversen Zusatzleistungen werden nicht ausgewiesen.

Ebenso nicht die Sicherheitsmarge, die der Dienstleister üblicherweise einkalkuliert, um auch bei für ihn ungünstigen Entwicklungen von Restwerten auf seine Kosten zu kommen.

„Mit den All-inklusive-Angeboten nimmt die Preistransparenz ab“, so Dataforce-Analyst Benjamin Kibies.

Speziell beim Leasing geht es ums Vie. Anders als geschlossene Verträge werden „offene“ Verträge nach Verbrauch abgerechnet. Die monatlichen Raten bilden ähnlich einem Darlehensvertrag den reinen Finanzierungsaufwand ab. Das Fahrzeugmanagement erfolgt separat und wird nach tatsächlichem Aufwand bezahlt. In diesem Rahmen nutzt der Leasingnehmer das Fahrzeug ohne zusätzliche Gebühren so lange und so oft, wie er es benötigt. Der Wiederverkaufserlös fließt, abzüglich einer eventuellen Restschuld, dem Leasingnehmer zu.

Entscheidend sind Kapitalbindung, Verwaltungsaufwand und Flexibilität

Auch sind keine Rückgabeschäden sowie Mehrkilometer auszugleichen, wie sie bei geschlossenen Leasingverträgen sowie bei Abo- und Leihmodellen in der Regel anfallen. Bei der Entscheidung für ein Finanzierungsmodell müsse man sich, so Expertin Janssen, grundsätzlich folgende Fragen stellen: Will und kann das Unternehmen Kapital im Fuhrpark binden? Wie viel personeller Aufwand für die Verwaltung des Fuhrparks steckt hinter jedem Finanzierungsmodell? Wie viel Flexibilität benötigt das Unternehmen basierend auf den Nutzerprofilen?

Bei der Suche nach Antworten kommt automatisch die Unternehmensgröße ins Spiel. Die Kostensicherheit ist für Kleinstfuhrparks ein Argument für das Full Service Leasing in einem geschlossenen Vertrag. In größeren Unternehmen setzt die Fuhrparkleitung dagegen auf Transparenz und aktives Kostenmanagement. Mit Leihautos oder Abos lassen sich Kapazitätsengpässe überbrücken, aber keine größeren Flotten strukturieren und langfristig planen.

Der Verkäufermarkt bereitet den Fuhrparkverantwortlichen seit geraumer Zeit Sorgen. Nun zeigen sich Anzeichen einer Entspannung, so Benjamin Kibies von Dataforce. Zwar habe der Flottenmarkt im August 2022 ein Plus von 21,3 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum verzeichnet. Rückläufige Bestelleingänge könnten die Hersteller aber veranlassen, den Absatz anzukurbeln. Kaufpreissenkungen wirken sich vor allem auf langfristige Finanzierungen günstig aus.

Mega-Ladeleistung für E-Nutzfahrzeuge

Aufladen während der Ruhezeit: Mit Megawatt Charging – Ladeleistungen im Megawatt-Bereich – könnten Lkw-Akkus in 45 Minuten mit Energie für die Weiterfahrt versorgt werden. An diesem Meilenstein für die Elektrifizierung des Nutzfahrzeugverkehrs wird bereits gearbeitet. *Von Matthias Trunk*

Zurzeit sind in Deutschland rund 52.000 elektrifizierte Nutzfahrzeuge zugelassen, wenig im Vergleich zu den 820.000 zugelassenen elektrisch betriebenen Pkw. Der Grund dafür liegt an den anderen Herausforderungen, die im Bereich der elektrischen Nutzfahrzeuge bestehen.

Ein Beispiel ist die Anzahl und Verfügbarkeit von Ladepunkten, an die andere Ansprüche gestellt werden müssen. Für kommerzielle Anwender ist höchste Zuverlässigkeit unerlässlich. Ein ausreichend dichtes Netz von Ladepunkten ist nötig, die innerhalb der gesetzlich vorgeschriebenen Pausenzeiten der Fahrer genug Energie für den nächsten Streckenabschnitt liefern müssen. Außerdem werden Flächen für Abstell- und Lademöglichkeiten für E-Lkw an Autobahnen benötigt, um eine Ladeinfrastruktur aufzubauen, die den hohen zukünftigen Bedarf decken kann.

Weiterhin müssen elektrische Nutzfahrzeuge, die über weite Strecken schwere Lasten bewegen und dabei viel Energie verbrauchen, mit hohen Ladeleistungen geladen werden. Das ist eine essenzielle Voraussetzung für einen Markthochlauf des elektrifizierten Nutzfahrzeugverkehrs. Nur so kann sichergestellt werden, dass der Ladeprozess nicht überproportional viel Zeit in Anspruch nimmt, Touren nicht in die Länge gezogen und Liefer- und Fahrzeiten eingehalten werden können. Die Gestaltung des Ladeprozesses hat zudem nicht nur Auswirkungen auf die Konstruktion des Akkus, sondern auch auf den zusätzlichen Strombedarf und damit verbunden auf die Planung des Stromnetzes.

Ein neuer Branchenstandard für den Hochlauf der E-Mobilität

Das aktuell vielversprechendste Szenario zur Optimierung von Ladezeiten ist laut Expertinnen und Experten „Megawatt Charging“, das Schnellladen elektrisch betriebener Lkw mit Ladeleistungen im Megawattbereich. Entsprechend groß war der Andrang auf der „International Electric Vehicle Symposium & Exhibition“ (EVS35) in Oslo im Juni, einer der weltweit größten Messen für Elektromobilität. Einer der Aussteller war die Charging Interface Initiative (CharIn), eine globale Vereinigung zur Weiterentwicklung der Interoperabilität von Ladesystemen mit über 280 Mitgliedern.

Das CharIn-Team präsentierte das Megawatt Charging System (MCS), ein Ladesystem, mithilfe dessen bei 1250 Volt Ladespannung und 3000 Ampere Stromstärke E-Lkw und E-Busse künftig mit bis zu 3,75 Megawatt geladen werden. Die großen Batterien schwerer Nutzfahrzeuge könnten dank MCS innerhalb von 45 Minuten genug Energie für den folgenden Streckenabschnitt laden, also genau innerhalb der vorgeschriebenen Ruhezeit nach viereinhalbstündiger Fahrt.

Das ist in vielerlei Hinsicht ein Meilenstein. Zum einen löst das MCS viele aktuell bestehende Herausforderungen beim Laden großer Nutzfahrzeuge. Zum anderen, und das ist in seiner Bedeutung kaum zu unterschätzen, präsentiert CharIn einen neuen Branchenstandard, der Basis für weiterführende Innovationen sein kann.

Auch drei Forschungsprojekte aus dem Förderprogramm „Elektro-Mobil“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz forschen mit unterschiedlichen Ansätzen im

Im Bereich der Steckersysteme forscht das Projekt IDEAL („Innovative DC-Technologie zur nachhaltigen Integration moderner Ladeinfrastruktur für die Elektromobilität“). Ziel sind Ladestationen, die mit einer kompakten und kostengünstigen Elektronik ausgestattet sind. Dazu entwickeln Projektpartner parallel Lösungen für eine Ladebuchse sowie eine flüssigkeitsgekühlte Garnitur aus Ladestecker und Ladekabel. All diese Komponenten sollen so optimiert werden, dass die Stromübertragung maximal effizient und verlustfrei verläuft. Mit diesem System wurden bereits Ladevorgänge mit einer dauerhaften Stromstärke von 5 Megawatt demonstriert.

Befahrbare Ladestationen mit einem Unterflurkontaktsystem

Einen anderen Weg für die schnelle Aufladung im Megawattbereich entwickelt MEGA-LADEN. Hier erforscht das Projektteam eine Form des vollautomatischen Schnellladens. In einer befahrbaren Ladestation wird dabei über eine automatische Schnellladeschnittstelle mit einer Ladeleistung von mehr als 1 Megawatt ein Ladevorgang gestartet. Die Schnittstelle besteht aus einem Unterflurkontaktsystem, das automatisch an den Unterboden des E-Lkw andockt und sicheres Laden ohne manuelles Eingreifen garantiert. Parallel kann die FahrerIn oder der Fahrer die gesetzlich vorgeschriebene Pause machen oder das Fahrzeug be- oder entladen. Zusätzlicher Vorteil des MEGA-LADEN-Systems: Elektrisches Nachladen funktioniert auf diesem Wege gänzlich ohne Spezialkenntnisse und steigert somit nicht nur den Komfort, sondern auch die Akzeptanz der Lösung.

Die Forschung zu Schnellademöglichkeiten wie in den vorgestellten Projekten und die Ziele der Bundesregierung gehen dabei Hand in Hand: die Elektrifizierung des Schwerlastverkehrs vorantreiben und die damit verbundenen Potentiale für eine Senkung der Lärm- und Kohlenstoffdioxidbelastung erschließen.

Matthias Trunk ist Referent bei TÜV Rheinland Consulting und befasst sich im Rahmen der Begleitforschung „Elektro-Mobil“ im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz auch mit Möglichkeiten zur Elektrifizierung des Schwerlastverkehrs.

PERFEKT FÜRS HINFAHREN, ZURÜCKFAHREN, HEIMFAHREN UND RUNTERFAHREN.

ŠKODA SIMPLY CLEVER

DIE ŠKODA BUSINESSFLOTTE: MIT DEM ŠKODA OCTAVIA, ŠKODA SUPERB UND DEM ŠKODA KAROQ TOUR.

Unsere Businessflotte ist gemacht, um den Anforderungen der modernen Arbeitswelt gerecht zu werden und Sie optimal bei Ihrem Business zu unterstützen. Dafür bietet sie Ihnen fortschrittliche Technologien, clevere Features, jede Menge Komfort, ein großzügiges Raumangebot und niedrige Betriebskosten. Unser Kompakt-SUV ŠKODA KAROQ als Sondermodell TOUR überzeugt mit einer umfangreichen Serienausstattung, und bei unseren beliebten Combis ŠKODA SUPERB und ŠKODA OCTAVIA genießen Sie Ausstattung, wie man sie vor allem aus der Oberklasse kennt.

Mehr Informationen und Angebote zu unseren Businessmodellen jetzt auf skoda.de/businessflotte

ŠKODA KAROQ TOUR 1,5 I TSI 110 kW (150 PS): Kraftstoffverbrauch (kombiniert): 7,2-5,6 l/100 km; (Kurzstrecke) 8,6-7,6 l/100 km; (Stadtstrand) 7,0-5,6 l/100 km; (Landstraße) 6,3-4,9 l/100 km; (Autobahn) 7,6-5,6 l/100 km; CO₂-Emissionen (kombiniert): 163-128 g/km; CO₂-Effizienzklasse: E-B (WLTP-Werte). Für dieses Modell stehen keine NEFZ-Werte zur Verfügung.

BUSINESS-LEASINGRATE ŠKODA KAROQ TOUR

MTL AB 282,- €*

* Ein Leasingangebot der ŠKODA Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorn Straße 57, 38112 Braunschweig. Am Beispiel eines ŠKODA KAROQ TOUR 1,5 I TSI 110 kW (150 PS), 6-Gang-Schaltgetriebe, u. a. inkl. Metalllackierung und Infotainmentsystem Amundsen, unverbindliche Preisempfehlung 28.815,13 € (zzgl. MwSt.). Laufzeit 48 Monate und jährliche Laufleistung 15.000 km, 0,- € Sonderzahlung, zzgl. MwSt., zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten. Dieses Angebot gilt nur für gewerbliche Kunden (außer Sonderabnehmer) und bei Bestellung beim teilnehmenden ŠKODA Partner bis zum 31.12.2022. Bonität vorausgesetzt. Abbildung enthält aufpreispflichtige Sonderausstattung.

Warten auf den E-Durchbruch

Früher schwer zu bekommen, wird das Angebot an elektrisch angetriebenen Transportern heute immer größer. Inzwischen haben Kunden die Wahl unter vielen Modellen etablierter Hersteller. Und wie bei den E-Pkw drängen auch hier neue Anbieter aus dem Ausland auf den Markt. *Von Michael Hasenpusch*

Noch 2014 hatten Unternehmen, die elektrisch betriebene Transportfahrzeuge in ihren Fuhrpark aufnehmen wollten, größte Schwierigkeiten: Es gab diese Fahrzeuge schlicht nicht auf dem Markt. In der Not übernahm damals beispielsweise die Deutsche Post DHL Group einen kleinen, unbekannt Hersteller für diese Fahrzeugklasse in Aachen, Streetscooter. Ein kühner Schritt, doch richtig glücklich wurde die Post mit ihrer Transport-Tochter nie.

Abseits des Schicksals des einstigen E-Transporter-Pioniers hat sich der Markt weiterentwickelt – jedoch mehr auf der Angebots- als auf der Nachfrageseite. Der Anteil der Elektrischen lag 2021 noch bei nur knapp über 5 Prozent, die Dieselquote laut den Marktforschern bei Dataforce bei 89 Prozent. Und das, obwohl sich laut einer Dataforce-Befragung ein Drittel der Fuhrparkmanager in Deutschland den Einsatz von E-Transportern vorstellen könnte.

Die Nachfrage entspricht nicht dem Anspruch

Paket- und Lieferdienste schicken ihre Transporter in Schwärmen durch die Städte. Zugleich gilt für immer mehr Unternehmen Nachhaltigkeit als ein Erfolgsfaktor der Zukunft: heute vielleicht noch aus Imagegründen, morgen aufgrund von selbstgesetzten CO₂-Limits oder gesetzlichen Vorgaben.

Für potentielle Großabnehmer von Transportern wie UPS, Otto Group oder Hermes ist Nachhaltigkeit bereits ein großes Thema. Amazon war 2020 mit einer Bestellung von 100.000 Elektrolieferwagen beim Hersteller Rivian vorgeprescht, in den das Unternehmen dabei gleich einstieg. Dennoch sind die E-Transporter noch immer ein Nischenprodukt.

Doch während die Transporter-Kundschaft aber noch zu zögern scheint, stehen die Anbieter mit einer beträchtlichen Bandbreite an elektrisch betriebenen Fahrzeugen bereit. Wie alle Elektroautos sind sie nicht gerade günstig. Auch wenn die Fahrzeuge bis Ende 2022 noch mit bis zu 9000 Euro Umweltbonus und Innovationsprämie gefördert werden, sind 64.000 Euro ein Wort. So viel kostet laut ADAC beispielsweise der Volkswagen e-Crafter – baugleich mit dem MAN eTGE.

Viele Hersteller bieten ähnliche Fahrzeuge zu ähnlichen Preisen

Dafür bietet der 3,5-Tonner nach Herstellerangaben eine Reichweite von 120 bis 130 Kilometern. Angetrieben wird der eTGE von einem Elektromotor mit 100 kW bei einem Drehmoment von 290 Newtonmetern. Die Höchstgeschwindigkeit ist auf 90 Kilometer pro Stunde begrenzt, genug für die Großstadt. Die Kapazität der hochvoltigen Lithium-Ionen-Batterie beträgt 36 kWh.

Viele andere Hersteller bieten ähnliche Fahrzeuge, wie beispielsweise Opel, mittlerweile Teil von Stellantis, ein Konzern, der Anfang 2021 durch Fusion der französischen Gruppe PSA mit Fiat Chrysler entstand. Gleich drei Modelle sprechen unterschiedliche Zielgruppen an. Den Kleintransporter Combo-e gibt es ab rund 39.000 Euro, die Reichweite beträgt 300 Kilometer. Der größere Vivaro-e kostet ab rund 45.000 Euro und kommt mit der 50-kW-Batterie bis zu 229 Kilometer weit. Erhältlich ist auch eine größere Batterie mit 75 kWh, die das Fahrzeug bis zu 328 Kilometer weit bewegt.

Der größte der drei E-Transporter, der Movano-e, rundet das Angebot ab. Bei einem Preis ab 69.000 Euro ist eine 37-kW-Batterie enthalten, die eine Reichweite von 116 Kilometer bietet. Den Movano-e gibt es als e-Boxer von der Konzernschwester Peugeot



E-Transporter kommen in Fahrt: Der Mercedes eVito Tourer bringt seine Ladung in der teuersten Variante bis zu 370 Kilometer weit.

FOTO MERCEDES-BENZ

und als e-Jumper von Citroën. Die Pendants des Vivaro-e heißen e-Expert (Peugeot), e-Jumpy (Citroën) und Scudo (Fiat), baugleich ist auch der Toyota Proace.

Schon seit einigen Jahren kann auch mit einem Renault elektrisch ausgeliefert werden, zum Beispiel mit dem Master e-Tech. Dank einer auf 52 kWh angewachsenen Batterie gibt es ihn mit einer Reichweite von bis zu 204 Kilometern ab rund 66.500 Euro zu kaufen. Verschiedene Längen, Höhen und Zuladungen lassen eine Reihe von Varianten zu.

Ford hat im Mai 2022 den Klassiker Transit elektrisiert. Der kräftigere der beiden erhältlichen Elektromotoren bringt

die Lieferung mit starken 430 Newtonmetern in Schwung. Die Reichweite beträgt in Kombination mit der größeren 77-kWh-Batterie dann bis zu 305 Kilometern.

Bei Mercedes gibt es ab rund 66.000 Euro den eSprinter, der bis zu 158 Kilometer emissionsfrei fahren kann. Dank eines variablen Ladesystems lässt sich der Transporter innerhalb von 20 Minuten auf 80 Prozent aufladen. Der kleinere, noch sehr neue Mercedes eVito Tourer Pro kommt in der teuersten Variante mit 370 Kilometern deutlich weiter, Kostenpunkt ist rund 64.000 Euro.

Neue Konkurrenten für E-Transporter sind bereits startklar

Wie bei den Pkw, sind auch bei den Transportern neue Konkurrenten startklar, oft aus China, aber nicht nur. Die noch junge Marke Maxus des chinesischen Autobauers SAIC tritt mit zwei Modellen an, dem kleineren eDeliver 3 und dem größeren eDeliver 9. Letzterer soll mit einem 89 kWh großen Akku bis zu 353 Kilometer weit kommen und liegt mit 67.000 Euro in einem den Konkurrenten ähnlichen Preisbereich. Das britische Start-up Arrival hat für seinen gleichnamigen Transporter kürzlich einige EU-Hürden genommen und will demnächst die Produktion in sogenannten Mikrofabriken in der Nähe von Städten weltweit beginnen.

Das Angebot an E-Transportern ist da, nun müssen die Unternehmen es nur noch wahrnehmen. Dafür sprechen die Umweltfreundlichkeit mit null Emissionen und reduziertem Fahrgeräusch, eine vergleichsweise günstigere Wartung und günstigerer Betrieb sowie noch bis Jahresende die Förderung. Dagegen sprechen die üblichen Zweifel verursachenden Faktoren wie Reichweite und Ladedauer – und die trotz Förderung höheren Anschaffungskosten.

Mehr Mobilitätsmöglichkeiten

Die betriebliche Mobilität ist eine wichtige Stellschraube, wenn es um die Mobilitätswende, aber auch um den Erfolg eines Unternehmens geht. Wer sich nicht mit Themen wie Travelmanagement, Mitarbeitermobilität und Mobilitätsbudgets auseinandersetzt, wird langfristig auf der Strecke bleiben. *Von Marc-Oliver Prinzing*

Ukrainekrieg, Corona-Pandemie und Energiekrise – vieles, was auch bei Fuhrpark- und Mobilitätsverantwortlichen auf der Tagesordnung steht, lässt die Mobilitätswende fast in den Hintergrund rücken. Nachhaltiges Wirtschaften ist deswegen aber nicht weniger wichtig geworden. Die gute Nachricht: Wir beobachten, dass sich viele Unternehmen damit auseinandersetzen und dabei auch die gesamte betriebliche Mobilität in den Blick nehmen.

Wie wichtig diese schon jetzt für Unternehmen sowie Fuhrpark- und Mobilitätsverantwortliche ist, hat die erste Nationale Konferenz für betriebliche Mobilität gezeigt. Der Bundesverband Betriebliche Mobilität e.V. (BBM) hat dieses neue Format ins Leben gerufen, um den Blick der Unternehmen auf die Mitarbeitermobilität zu schärfen. Damit setzt der Verband seine Linie fort, die sich bereits mit der Umbenennung des Verbandes angekündigt hat: Der Fokus liegt stärker auf dem Mobilitätsmanagement und der gesamten betrieblichen Mobilität.

Weckruf für Verantwortliche in Unternehmen und Politik

Die erste Ausgabe der Konferenz im September sollte nicht nur Fuhrpark- und Mobilitätsverantwortlichen deutlich machen, wie wichtig die betriebliche Mobilität für Unternehmen ist. Sie sollte vor allem auch die

Politik wecken, der die Rolle der Unternehmen nicht bewusst ist – das war der Tenor der Konferenz. Unternehmen müssen aktiv in die Mobilitätswende einbezogen werden und nicht durch eine Streichung der Fördermaßnahmen für gewerbliche Fahrzeuge ausgeschlossen werden.

Dass das Thema betriebliche Mobilität bei den Unternehmen angekommen ist, zeigen die Stimmen der Teilnehmer. „Bei Best-Practice-Vorträgen konnte man die Stecknadel fallen hören, weil viele Unternehmen ja vor großen Herausforderungen stehen. Hier bei dem Kongress konnte man den Shift der Unternehmen von der reinen Fuhrparkorientierung hin zur Betrachtung des ganzheitlichen Mobilitätsmanagements deutlich spüren“, resümierte ein Teilnehmer.

Um die betriebliche Mobilität nachhaltig und zugleich wirtschaftlich sinnvoll zu gestalten, muss die Mitarbeitermobilität in den Fokus rücken. Dabei stellt sich auch die Frage nach dem geeigneten Fortbewegungsmittel. Vor einigen Jahren lautete die Antwort darauf ganz klar: Auto beziehungsweise Dienstwagen. Heute ist die Entscheidung etwas komplexer. Der Nachhaltigkeitsgedanke, wirtschaftliche Aspekte und neue Möglichkeiten, wie beispielsweise das Mobilitätsbudget, machen den Dienstwagen in vielen Fällen überflüssig oder unattraktiv. Insbesondere durch die Corona-Pandemie und die weitverbreitete Pflicht zum Homeoffice schien das Auto fast nicht mehr notwendig.

Das hat einige Unternehmen dazu bewegt, Mobilität neu zu denken und zu organisieren. Deshalb stand bei der Nationalen Konferenz für betriebliche Mobilität auch nicht das Thema Elektromobilität im Fokus. Es ging viel mehr um Alternativen zum elektrischen Antrieb – angesichts des drohenden Verbrenner-Aus in Verbindung mit dem Stopp der Fördermaßnahmen ein hochaktuelles Thema. Auf der Tagesordnung stand das Mobilitätsbudget, Carsharing oder das Dienstfahrad.

Der Trend geht hin zu nachhaltigen Flotten und zu einer Umgestaltung der Mitarbeiter- und Pendlermobilität, sei es durch die Elektrifizierung der Fahrzeuge oder die Einführung eines Mobilitätsbudgets. Motivierend sind Umweltbewusstsein, Image und Wirtschaftlichkeit. Außerdem müssen die Unternehmen wegen der CSR-Berichtspflichten

auch Informationen zur Nachhaltigkeit offenlegen. Dabei spielt die Elektromobilität eine große Rolle: Der Dienstwagen wird also neben neuen Mobilitätsmöglichkeiten weiterhin existieren, wenn auch mit einem anderen Antrieb. Das gilt insbesondere im Außendienst, da dort andere Mobilitätsmöglichkeiten nahezu ausgeschlossen sind.

Mobilitätsmanagement muss in den Fokus rücken

Jede vom Unternehmen verursachte Mobilität muss betrachtet werden. Die Konferenz hat gezeigt, dass Alternativen zum Dienstwagen gewünscht sind und Unternehmen mehr und mehr die betriebliche Mobilität umstrukturieren müssen und wollen. Das Mobilitätsmanagement hat schon jetzt für die meisten Unternehmen eine erhebliche Bedeutung. Schon lange geht es nicht mehr nur darum, Fahrzeuge zu managen, sondern um die Betrachtung der gesamten betrieblichen Mobilität. Viele Dinge müssen auf den Prüfstand gestellt werden, um Veränderungen zu schaffen, wirtschaftlich zu arbeiten und erfolgreich zu bleiben. Hierzu gehört die Dimensionierung und Art der Mobilitätsmittel genauso wie die Frage der Nutzungsdauer und -arten.

Ein gutes und durchdachtes Mobilitätsmanagement ist nicht nur zeitgemäß, sondern bringt auch positive Nebeneffekte für Unternehmen auf vielen Ebenen. Im Hinblick auf die Mitarbeiter können sich die Mobilitätskosten für den Arbeitsweg reduzieren und gleichzeitig die Fitness und Gesundheit verbessern. So steigert auch die Motivation und Zufriedenheit mit dem Unternehmen als Arbeitgeber – ein wichtiger Aspekt im Kampf um Angestellte. Unternehmen können aber vor allem von geringeren betrieblichen Mobilitätskosten profitieren.

Die Nationale Konferenz für betriebliche Mobilität, die sich mit all diesen Themen und Fragen befasst hat, hat den richtigen Weg für Unternehmen geebnet. Noch immer ist das Thema aber nicht bei allen Verantwortlichen angekommen, weshalb die Veranstaltung im Herbst 2023 eine Fortsetzung finden wird. Nur gemeinsam kann die Mobilitätswende gelingen.

Marc-Oliver Prinzing ist Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands Betriebliche Mobilität e.V.

PASSION FOR BUSINESS.

BIG LOVE.



 MINI ELECTRIC

Sie geben täglich alles für Ihr Unternehmen – entdecken Sie die neue vollelektrische MINI Resolute Edition, die Sie dabei unterstützt. Das vollelektrische Gokart-Feeling 2.0 sorgt für eindrucksvolle Fahrleistungen und weniger Emissionen. Und die Design Highlights in Resolute Bronze zeigen auf den ersten Blick, wie einzigartig Ihr Einsatz ist.

JETZT DIE VOLLELEKTRISCHE MINI RESOLUTE EDITION FÜR GEWERBEKUNDEN ENTDECKEN – AUF MINI.DE



MINI Cooper SE: Stromverbrauch (NEFZ) in kWh/100 km: 16,9–14,9. Stromverbrauch (WLTP) in kWh/100 km: 17,6–15,3. CO₂-Emissionen kombiniert in g/km: 0. Elektrische Reichweite (WLTP) in km: 203,0–233,0. Offizielle Angaben zu Stromverbrauch und elektrischer Reichweite wurden nach dem vorgeschriebenen Messverfahren ermittelt und entsprechen der VO (EU) 715/2007 in der jeweils geltenden Fassung. Angaben im NEFZ berücksichtigen bei Spannbreiten Unterschiede in der gewählten Rad- und Reifengröße, im WLTP jegliche Sonderausstattung. Aufgeführte NEFZ-Werte wurden ggf. auf Basis des neuen WLTP-Messverfahrens ermittelt und zur Vergleichbarkeit auf das NEFZ-Messverfahren zurückgerechnet. Weitere Informationen zu den Messverfahren WLTP und NEFZ finden Sie unter [mini.de/wltp](https://www.mini.de/wltp).

IMPRESSUM

Dienstwagen und Flottenmanagement
Verlagsspezial der
Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH

Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt:
Fazit Communication GmbH
Frankenallee 71–81, 60327 Frankfurt am Main

Geschäftsführung: Hannes Ludwig,
Jonas Grashy

Redaktion: Michael Hasenpusch,
Christina Lynn Dier (verantwortlich)

Autoren: Manfred Godeck, Marc-Oliver Prinzing,
Matthias Trunk

Anzeigen: Ingo Müller (verantwortlich) und
Jürgen Mauker, REPUBLIC Marketing & Media
Solutions GmbH, Mittelstraße 2–4, 10117 Berlin,
www.republic.de

Weitere Angaben siehe Impressum dieser Zeitung.