



Foto: Frank Peters/Forolia

Neues Jahr, neues Glück?

Verbesserungspotenziale | 2014 könnte ein gutes Jahr mit steigender Investitionsbereitschaft der Fuhrparks und einem Plus an Flottenzulassungen werden. Hier die Erwartungen der wichtigsten Marktakteure.

— 2013 war aus Sicht der Flottenzulassungen ein Verlustjahr. Mit einem Rückgang von sieben Prozent war das Minus laut Dataforce sogar größer als angenommen. Schon allein deshalb kann es 2014 eigentlich nur besser werden. Ein Pluszeichen sollte am Ende des Jahres in der Zulassungsstatistik des relevanten Flottenmarktes auf alle Fälle stehen.

Zudem sind die Rahmenbedingungen denkbar günstig: Das Zinsniveau ist gering, das kann die Investitionsbereitschaft der Unternehmen beflügeln. Außerdem sind die Wirtschaftsprognosen für Deutschland im neuen Jahr ausgesprochen gut: Da ist als ein entscheidender Indikator die Konjunktur. Und hierzulande stehen die Zeichen klar auf Aufschwung, auch in der Euro-Zone wird ein leichtes Wachstum erwartet.

Nicht zu vergessen: die Beschäftigungssituation. Die Zahl der Arbeitnehmer soll in Deutschland noch weiter steigen und sogar Rekordwerte erreichen. Auch das kann sich positiv auf den Absatz von Firmenwagen auswirken: zum einen weil der Bedarf nach Mobilität auf vier Rädern steigt, wenn mehr Menschen Arbeit haben, zum anderen weil durch das Plus an Mitarbeitern höhere Umsätze und Gewinne erwirtschaftet werden,

die neue Anschaffungen auch für die Unternehmensflotte möglich machen. Außerdem müssen hinausgeschobene Investitionen irgendwann nachgeholt werden.

Auch Dataforce-Geschäftsführer Marc Odinius (siehe Statement rechts oben) rechnet für 2014 mit einem höheren Ersatzbedarf, weil der Austausch vieler Fahrzeuge aus dem Boomjahr 2011 anstünde.

Verstärkter Wettbewerb | Doch eines scheint auch klar zu sein: Der Wettbewerb unter den Akteuren wird sich verschärfen, insbesondere im Leasing. Die herstellernahen Gesellschaften (Captives) werden durch konzerneigene Subventionen Konditionen anbieten können, die den herstellerunabhängigen Leasinggebern Kopfzerbrechen bereiten werden.

Des einen Leid, des anderen Freud: Profiteure des mit harten Bandagen geführten Kampfes sind ganz klar die Fuhrparkbetreiber, die sich die schönsten (und günstigsten) Rosinen herauspicken können. Aber abgerechnet wird bekanntlich zum Schluss.

Günstige Offerten von vielen Seiten werden den Trend zum Multi-Bidding und zum Multi-Supply weiter verstärken, was wiederum den Fuhrparkmanagementgesellschaften

in die Hände spielt, die sich schon in den letzten Jahren als Profiteure der Krise erwiesen und den Fuhrparkbetreibern als Partner bei der Kostenoptimierung zur Seite standen.

Auch in 2014 könnten sie verstärkt damit punkten, das durch Multi-Supply-Strategien entstandene „Datenchaos“ in den Fuhrparks zu beseitigen, homogene Strukturen zu schaffen und durch ergänzende Leistungen ein einheitliches Service-Level sicherzustellen.

CarMobility, der noch recht neue Fuhrparkmanagement-Spross von Volkswagen Leasing, verzeichnet zum Beispiel aktuell eine hohe Anzahl an „Erstanfragen“, also von Unternehmen, die ihren Fuhrpark bislang in Eigenregie geführt haben.

E-Mobilität endlich auf dem Vormarsch? | Noch einen (kleinen, aber neuen) Wachstumstreiber könnte es in diesem Jahr geben. Durch die steigende Zahl an verfügbaren Modellen auch deutscher Hersteller und aufgrund verbesserter Reichweiten gehen die meisten unserer befragten Branchenakteure davon aus, dass Elektromobilität gegenüber den Vorjahren – zumindest leicht – an Bedeutung gewinnen wird (Statements ab S. 30).

Na dann: Auf ein gutes und erfolgreiches neues Flottenjahr 2014! | *Mireille Pruvost*

MARKTFORSCHUNG

Titelthema: Flottenjahr 2014

- ▶ Statements Seite 21
- ▶ Trendbarometer Automarken Seite 28
- ▶ Einschätzung zu alternativen Antrieben und E-Mobilität Seite 30



Dataforce | Es geht aufwärts

– „Die gute Nachricht ist: ‚Es geht aufwärts!‘ Nach einem durchwachsenen Jahr mit einem sehr moderaten Wirtschaftswachstum ist die Anzahl der neu zugelassenen Firmenwagen zwar mit minus sieben Prozent etwas stärker rückläufig als angenommen, dennoch sind die Vorzeichen günstig: Im Gegensatz zu den Neuzulassungen ist der Bestand an Firmenwagen auch 2013 weiter gestiegen, die Zahl der Erwerbstätigen ist auf einem Rekordniveau und aktuelle Wirtschafts- und Verbraucherindikatoren belegen, dass die Verbraucher und Unternehmen gleichermaßen der Meinung sind, dass die Krise nicht nur in Deutschland, sondern auch in den Nachbarstaaten endgültig die Talsohle durchschritten hat. Zudem konnte der Flottenmarkt, trotz der rückläufigen Neuzulassungen in den vergangenen zwei Jahren, seinen Anteil am Gesamtmarkt auf 22 Prozent ausbauen, während der Privatmarkt erstmals auf unter 40 Prozent gefallen ist. Blickt man 24 Monate voraus, zeigt das Flottenbarometer aufwärts. Nach der derzeitigen Dataforce-Flottenprognose könnte 2015 bereits ein neuer Höchststand mit 730.000 Neuzulassungen erreicht werden (2014: 700.000). Als Absatzverstärker wirkt vor allem in diesem Jahr auch der höhere Ersatzbedarf, denn es steht der Austausch von vielen Fahrzeugen an, die im Rekordjahr 2011 neu zugelassen wurden. Zudem setzen Mitarbeiter in Ballungsräumen immer häufiger darauf, dass der Arbeitgeber für die Mobilität sorgt. Der Flottenmarkt wächst weiter und im kommenden Jahr wird sich das auch wieder an der Zahl der neu zugelassenen Fahrzeuge zeigen.“ | Marc Odinius, Geschäftsführer

Foto: Dataforce

VERSICHERUNG + RISKMANAGEMENT



HDI-Gerling | Wunsch nach langfristigen Beziehungen

– „Aus vielen Kundengesprächen fühle ich mich in unserem Weg bestärkt, als langjähriger Versicherungspartner im Flottenmarkt schnell und verlässlich auf Kundenwünsche bei Versicherungs- und Riskmanagement-Lösungen eingehen und unterstützen zu können.“

Im Jahreswechsel 2013/2014 wurde der Wunsch nach langfristigen Lieferanten-Beziehungen besonders deutlich, nachdem sich weitere Anbieter aus dem Flottenversiche-

rungsmarkt zurückgezogen haben. Hier konnten wir mit geringem Verwaltungsaufwand und länderübergreifenden Hilfestellungen für die Zukunft punkten. Die Flut- und insbesondere die Hagelereignisse des vergangenen Jahres haben marktweit zu erheblichen Schäden geführt, deren Beseitigung für alle Beteiligten ein Kraftakt war. Sofern sich solche Ereignisse dieses Jahr nicht wiederholen, gehen wir von einem stabilen Jahr 2014 aus.“

| Matthias Küchemann,
Leiter Kraftfahrtversicherung Vertrag,
Geschäftsfeld Industrie

Foto: HDI-Gerling



RiskGuard | Ertrag vor Umsatz

– „Das Kfz-Flottenversicherungsgeschäft wird sich aus unserer Sicht weiter professionalisieren und sich nachhaltig – auch mit Eigentragungsmodellen – verändern.“

Die Zeichnungspolitik der Versicherer konkretisiert sich stark in Richtung ‚Ertrag vor Umsatz‘, was betriebswirtschaftlich aufgrund der Rahmenbedingungen an den Kapitalmärkten und der Schadensentwicklung geboten und absolut nachvollziehbar ist. Auch diese Aus-

gangslage verstärkt die Anforderung an die Flottenbetreiber, sich mehr denn je nachhaltig und sehr intensiv mit dem Thema Riskmanagement im Fuhrpark zu beschäftigen.

Genau hier werden wir unsere langjährige Expertise wieder gerne erfolgreich einbringen, um alle die Kunden auch in 2014 mit höchstem Qualitätsanspruch zu bedienen, die verstanden haben, dass die Prämisse ‚Schadenverhütung geht vor Schadenmanagement‘ letztlich nur in ihrer Verantwortung steht und zeitgleich hohe Qualitäts-, Sicherheits- und Kostenvorteile generiert.“

| Ralph Feldbauer, Geschäftsführer

Foto: Schneider



Allianz | Der Druck bleibt hoch

– „Der Druck auf das Flottengeschäft bleibt unvermindert hoch: Die allgemeinen Kostensteigerungen bei Löhnen,

Infrastruktur und Reparaturkosten liegen deutlich über der allgemeinen Inflation. Zudem steigen die absoluten Kosten der Großschäden und nicht zuletzt das Wetter hat uns letztes Jahr bewiesen, dass es ein ernstzunehmender Widersacher ist in Bezug auf verlässliche Stürme und manchmal auch noch Hochwasser im selben Jahr. Wir werden versuchen, diesen Trends mit moderaten Anpassungen zu widerstehen, und weiterhin mit selektiver Zeichnungspolitik Flotten belohnen, die mit aktivem Fuhrparkmanagement dafür sorgen, dass die Schadenfrequenzen im Rahmen bleiben. Dazu bieten wir im Bedarfsfall auch Unterstützung durch unsere dezentralen Riskmanager für Flotten, die bei der Reduzierung der gesamten Fuhrparkkosten (TCO) helfen. Unternehmen, die im Ausland nennenswerte Fuhrparks betreiben, unterstützen wir bei der Steuerung des Fuhrparks und der Harmonisierung des Versicherungsschutzes aus Deutschland heraus.“

| Reinhard Anger, Abteilungsleiter
Riskmanagement Flotten

Foto: Allianz

HERSTELLER + IMPORTEURE



BMW Group | Neue Impulse mit Elektromobilität

– „Wir schauen optimistisch ins neue Jahr 2014. Unsere Marken BMW und Mini haben eine sehr gute Positionierung im Flottenmarkt, die wir auch dieses Jahr weiter ausbauen werden. So zählen unsere 3er-Reihe und 5er-Reihe zu den erfolgreichsten Reihen im Flottengeschäft. Neue Impulse setzen wir mit dem i3. Es ist das erste Elektrofahrzeug des Unternehmens, das von Grund auf für

diese Antriebsform entwickelt wurde und dessen nachhaltiger Produktionsprozess einzigartig in der Branche ist. Zudem überzeugt der i3 durch niedrige Betriebskosten: Eine Batterieladung, die für rund 160 Kilometer reicht, kostet etwa vier Euro. Zudem kann das Elektrofahrzeug einen wichtigen Beitrag zur Senkung der CO₂-Bilanz leisten – ein Ziel, das sich viele Unternehmen gesetzt haben.“

| Christoph von Meyer,
Leiter Vertrieb an Großkunden
und Autovermieter

Foto: BMW



Skoda | Gegen den Markttrend gewachsen

– „Skoda hat das Jahr 2013 auch im Flottenbereich gegen den Markttrend erfolgreich beendet. Sowohl im Segment ‚ein bis neun Fahrzeuge‘ als auch im Segment ‚zehn und mehr Fahrzeuge‘ konnte unsere Marke den Marktanteil steigern.“

Dieses Ergebnis haben wir nicht zuletzt durch die Markteinführung beliebter Modelle des Flottenmarktes erzielt: Die Modellreihen Octavia (dritte Generation) und Superb (überarbeitete Version) wurden mit sehr positiver Resonanz auf dem deutschen Markt eingeführt. Für 2014 erwarten wir keine grundsätzliche Veränderung in den gewerblichen Marktsegmenten. Gegenüber 2013 werden sich die zu erwartenden Absatzzahlen beider Teilssegmente jeweils leicht über denen des Vorjahres bewegen. Skoda wird die Position in den gewerblichen Segmenten konsequent weiter ausbauen. Unsere Produkte wie der Octavia, der Superb, der neue Yeti und der Rapid Spaceback sowie marktgerechte Finanzdienstleistungsprodukte werden hierbei helfen.“

| Steffen Zöhke, Leiter Verkauf

Foto: Skoda



Toyota Geschäftskunden Service | Wenig Veränderungen

– „Vor dem Spiel ist nach dem Spiel. Und das nächste Spiel ist immer das schwerste. Toyota hat 2013 in einem schrumpfenden relevanten Flottenmarkt leicht zugelegt und die Tabellenposition 10 erobert. 2014 wird sich an Markt und Trend wohl wenig ändern. Unser Kader ist vom Kleinwagen Aygo über das leichte Nutzfahrzeug Proace bis zu den Lexus Oberklassemodellen breit aufgestellt. Zudem gewinnt das Spielsystem ‚Hybrid‘ immer mehr Fans, denn nur dieser Antrieb verbindet lautloses emissionsfreies Fahren mit der notwendigen Praxisreichweite.“

| Claus Keller, Leiter

Foto: Toyota



Peugeot | Deutliche Steigerung erwartet

– „Peugeot hat mehrere neue Modelle in wachstums- und volumenstarken Segmenten auf den Markt gebracht. 2014 folgen weitere Neuheiten in wichtigen Fahrzeugklassen. Wir erwarten deshalb, dass Peugeot sich dieses Jahr im Flottengeschäft deutlich steigern und im echten Flottenmarkt den Marktanteil wieder erhöhen wird. Mit dem Peugeot 2008 verfügt die Löwenmarke

über ein neues Angebot im stark wachsenden Segment der Mini-SUV, das die Erwartungen mit über 10.000 Bestellungen in nur sechs Monaten bereits weit übertroffen hat. Von dieser Dynamik wird Peugeot auch im Flottengeschäft profitieren – umso mehr, als der Peugeot 2008 seit Kurzem als Business-Line erhältlich ist. Zudem verfügt Peugeot mit dem 308 über eine attraktive Neuheit in der Kompaktklasse, die in puncto Verbrauch und CO₂-Emissionen bereits vorbildlich ist und 2014 mit der Einführung der

neuen Euro-6-konformen BlueHDi-Motoren neue Maßstäbe setzt. Peugeot verfügt über die Modellpalette mit den europaweit niedrigsten durchschnittlichen Verbrauchs- und CO₂-Werten. Nach der Vorreiterrolle beim Einsatz der Full-Hybrid-Dieselseltechnologie plant Peugeot ab 2016 den Einsatz der gemeinsam mit Bosch entwickelten Hybrid-Air-Technologie, die einen wichtigen Schritt in Richtung Zwei-Liter-Auto darstellt.“

| Dirk-Marco Adams, Direktor Businesskunden, Nutzfahrzeuge und Gebrauchtwagen

Foto: Peugeot



Mitsubishi Motors Deutschland | Mehr Kontinuität im Flottengeschäft

– „Aufgrund des stagnierenden beziehungsweise sogar rückläufigen Privatkundenmarktes gewinnt das Groß- und Gewerbekundengeschäft immer mehr und mehr an Bedeutung. Dieser Markt verfügt über sehr große Potenziale, die es gilt zu finden und entsprechend zu bearbeiten. Mit dem neuen Space Star und den bekannten Modellen ASX, Outlander, Pajero und L200

verfügen wir bereits über Modelle, die für den Groß- und Gewerbekunden durchaus interessant sind. Insbesondere der Space Star hat bereits gezeigt, wie es geht. Er setzte sich beim ADAC-Kostencheck 2013 für Kleinwagen mit alternativen Antrieben gegen namhafte Mitbewerber durch. In deutsche Fuhrparks zu kommen ist nicht einfach, denn zum einen verfügen wir im ‚Kombi-Land‘ über kein entsprechendes Fahrzeug und zum anderen haben wir dieses seit Jahren nicht mehr aktiv bearbeitet.

Mit dem Outlander PHEV (44 Gramm CO₂) verfügen wir ab dem Frühjahr über ein Modell, welches auch für Fuhrparks mehr als interessant sein wird. Wir möchten wieder mehr Kontinuität in unser Flottengeschäft bringen. Das bedeutet zum einen, die bestehenden Rahmenvertragspartner aktiver zu betreuen, und zum anderen, auch gezielt neue potenzielle Rahmenvertragspartner zu finden.“

| Dennis Lindroth, Manager Sales,
Fleet & Green Mobility

Foto: Mitsubishi



Citroën | Mehrwertangebote rund um den Service

– „Wir schauen mit Optimismus auf das Jahr 2014. Citroën wird sich mit neuen Produkten und Services aktiv im Firmenkundengeschäft engagieren.

Insbesondere der soeben gelaunchte C4 Picasso wird mit moderner Technik und nun mehrfach ausgezeichnetem Design ein wichtiges Modell für unser Flottengeschäft, der Grand C4 Picasso ist dabei für unsere Kunden und uns das Maß der Dinge – besonders viel Platz und besonders günstige Kosten. Im Verlauf des Jahres dürfen die Citroënisten besondere Im-

pulse bei den Nutzfahrzeugen und im Kleinwagensegment erwarten. Zudem bauen wir unsere sehr gute Position bei Emission und Verbrauch weiter aus: mit verbrauchsarmen Dreizylindern und innovativen Blue-HDi-Aggregaten für viele Modelle.

Ein Highlight wird auch die Markteinführung des C4 Cactus – sicher auch für viele Firmen, die sich mit einem ganz besonderen Auto zeigen möchten. Im Mittelpunkt unserer strategischen Überlegungen stehen Mehrwertangebote rund um unseren Service.“

| Harald Mondt, *Direktion Vertrieb, Abteilungsleiter Vertrieb B2B/Gebrauchtwagen*

Foto: Citroën



Seat | Gegen den Trend gewachsen

– „Entgegen der allgemeinen Marktentwicklung hat Seat im relevanten Flottenmarkt 2013 mit einem Plus von 35 Prozent per Oktober stark zugelegt. Treiber dieses Erfolges ist der Leon.

Mit der Kombi-Variante, dem neuen Leon ST, erweitern wir unsere Marktabdeckung um eines der wichtigsten Segmente im Flottenmarkt. Insofern sehe ich 2014 positiv für die Marke Seat.“

| Marcus Hoffmann, *Leiter Flotten*

Foto: Seat



Mazda Motors Deutschland | Steigerung von 60 Prozent ist nicht wiederholbar

– „Wir gehen davon aus, dass der Flottenmarkt bestenfalls stagniert in 2014 gegenüber dem Jahr 2013 mit seinem doch deutlichen Rückgang. Nach einer Steigerung von knapp 60 Prozent gegenüber Vorjahr in einem rückläufigen Gewerbemarkt werden wir eine vergleichbare Performance voraussichtlich nicht wiederholen können, sind aber aufgrund der positiven Resonanz auf unseren Kompakt-SUV CX-5, Mittelklasse-Kombi Mazda6 und den brandneuen Mazda3 im C-Segment

optimistisch, weiter gegen den Markttrend zu wachsen. Das produktgetriebene Wachstum von Mazda im Gewerbemarkt wird unterstützt durch ein neues Produkt der Langzeitmiete, welches wir Mazda Profi Charter nennen. Dahinter verbirgt sich ein Mobilitäts-Angebot für Laufzeiten von drei bis neun Monaten auf Basis unseres Händler-Vermietkonzeptes ‚Mazda Mobil‘. Wir sehen einen wachsenden Bedarf der gewerblichen Kunden, möglichst flexibel und kurzfristig ihren Mobilitätsbedarf zu attraktiven Monats-Mietraten zu decken.“

| René Bock, *Leiter Fleet & Remarketing*

Foto: Mazda



Nissan | Flottengeschäft stärken und ausbauen

– „Wir setzen stark auf den neuen Qashqai: Mit seinem mutigen Design, seinen innovativen Technologien mit zahlreichen Assistenzsystemen, seiner komfortablen Premium-Ausstattung für Vielfahrer sowie seiner breiten effizienten Motorenpalette wird er den Flottenmarkt begeistern. Und weitere Modelle wie der neue X-Trail oder der zu 100 Prozent elektrisch betriebene NV200 werden folgen.

Diese Neueinführungen lassen uns positiv in das Jahr 2014 blicken. Mit attraktiven Verkaufsprogrammen und günstigen Leasingraten der Nissan Bank sowie Full-Service-Leasing-Angeboten von Nissan Fleet Services wollen wir das Flottengeschäft stärken und weiter ausbauen.“

| Olivier Ferry, *Manager LCV & Corporate Sales*

Foto: Nissan



Mercedes-Benz Vertrieb Deutschland | Optimistisch ins neue Jahr

– „Auch 2014 präsentiert Mercedes-Benz eine Vielzahl an Neuheiten. Entsprechend optimistisch blicken wir in das neue Jahr. Bereits im März starten die neue C-Klasse Limousine und der GLA in den Mercedes-Benz-Showrooms. Für beide Modelle rechnen wir mit großem Zuspruch. Bei der neuen Generation unserer stärksten Flot-

tenbaureihe, der C-Klasse, dürfen wir uns auf viele Neuerungen, beste Verbrauchswerte und ein tolles Design freuen.

Mit dem GLA bieten wir ein neues Konzept, das durch seinen progressiven Charakter und sein agiles Fahrverhalten und klassenbeste Werte beim CO₂-Ausstoß gerade für User-Chooser-Kunden interessant wird.“

| Frank Kemmerer, *Leiter Flottenmanagement Pkw*

Foto: Daimler



Audi | Kompetitives Markt- und Wettbewerbsumfeld

– „Wir freuen uns im neuen Jahr darauf, in einem sehr kompetitiven Markt- und Wettbewerbsumfeld unsere Kunden mit einer attraktiven Modellpalette, maßgeschneiderten Dienstleistungen und einer exzellenten Kundenbetreuung gemeinsam mit unseren Handelspartnern für die Marke Audi begeistern zu können.“

| Ralf Weichselbaum, *Leiter Verkauf an Großkunden Handelsgeschäft*

Foto: Audi



Volkswagen Pkw | Attraktive Angebote für Großkunden

– „Ein Highlight für das Jahr 2014 ist die Markteinführung des neuen Passat. Hierzu werden wir auf unsere Kunden mit attraktiven Angeboten zukommen. Auch der neue Golf Sportsvan wird aufgrund seines neuen Innenraumkonzepts für Großkunden als auch für spezielle Abnehmer wie Taxiunternehmen oder Fahrschulen eine große Bedeutung haben.“

| Ralf Reimann, *Leiter Vertrieb an Großkunden und Sonderzielgruppen*

Foto: VW



Volvo Car Germany | Stabile Investitionen in den Ersatzbedarf

– „Die Wirtschaftssituation innerhalb der EU bleibt sicher auch in 2014 nicht einfach. In Deutschland ist die Wirtschafts- und Auftragslage in Mittelstand und Industrie jedoch weiterhin verhältnismäßig gut und die Konjunkturbarometer signalisieren zusätzliche Verbesserung und Belebung. Daher rechnen wir im Bereich Firmenfuhrparks mit

stabilen Investitionen in den Ersatzbedarf und sehen eine Fortsetzung des Trends zur CO₂-Reduktion in den Flotten.

Gerade dies unterstützen wir mit unserer neuen Drive-E-Motorengeneration, angeführt vom hocheffizienten D4-Dieselmotor, der Maßstäbe in Sachen Wirtschaftlichkeit und Umweltfreundlichkeit setzt und in der 60er-Familie sowie den Modellen V70, XC70 und S80 zur Verfügung steht. Somit sind wir zuversichtlich, in

2014 mit guten Angeboten sowie attraktiven Produkten und Neuheiten unsere Marktanteile im Flottenmarkt positiv entwickeln zu können. Dabei helfen werden auch interessante Produktneuheiten im Bereich Connectivity sowie das ein oder andere Editionsmodell. Groß- und Firmenkunden können somit auch in 2014 mit sehr interessanten Volvo-Angeboten rechnen.“

| Rüdiger Hüttemann,
Leiter Vertrieb Großkunden

Foto: Volvo Car Germany



Ford-Werke | Wiederbelebung des Flottenmarkts im neuen Jahr

– „Ford hat das Jahr 2013 erfolgreich abgeschlossen. Wir glauben an eine Wiederbelebung des Flottenmarkts im neuen Jahr. Wir als Vollsortimenter, der vom Kleinwagen bis zum Nutzfahrzeug alles aus einer Hand bieten kann, sind fest davon überzeugt, unseren Marktanteil in diesem Jahr weiter auszubauen. Vor allem unsere komplett erneuerte Nutzfahrzeugpalette mit dann vier eigenständigen Baureihen – Courier, Connect, Custom und Transit – bietet exzellente, für Gewerbe- und Flottenkunden relevante Technologien, gepaart mit großen Laderäumen, höchsten Sicherheitsstandards und effizienten Motoren. Zusammen mit dem neuen Lifestyle-SUV EcoSport, dem neuen Focus und der nächsten Generation des Mondeo werden wir bis zum Jahresende das breiteste Fleet-Portfolio in unserer Geschichte anbieten können.“

| Stefan Wieber,
Leiter Flottenverkauf und Remarketing

Foto: Ford



Kia Motors Deutschland | Von der Erholung des Flottenmarktes überzeugt

– „In 2013 sind die Zulassungen im Flottenmarkt, angelehnt an den Gesamtmarkt, hinter den Erwartungen geblieben. Für Kia sehen wir jedoch ein wachsendes Interesse an der Marke und vor allem an den Modellen Rio, cee'd Carens und Sportage. Für 2014 sind wir überzeugt, dass sich das Flottengeschäft wieder erholt.

Kia wird die Strategie fortsetzen und das gewerbliche Geschäft weiter ausbauen. Hier spielen die vorhandenen Modelle, aber auch die Modelloptimierungen vom Optima und Sportage eine große Rolle. In der nahen Zukunft werden die Antriebe mit fossilen Brennstoffen nach wie vor dominieren, jedoch unter zunehmender Berücksichtigung der Emissionswerte der Fahrzeuge. Alternative Antriebe wie Hybrid und LPG werden sich mittelfristig durchsetzen. Kia Motors hat bereits viele Alternativen in der Modellpalette. Alle Modelle sind bereits als LPG-Versionen erhältlich und der Optima Hybrid ist eine interessante Alternative. Ab Herbst 2014 wird Kia den Soul als reines Elektrofahrzeug auf den Markt bringen.“

| Martin van Vugt, Geschäftsführer

Foto: Kia

LEASING



Daimler Fleet Management | Leichte Erholung des Flottenmarktes

– „Von Auto. Bis Mobil! ist für uns nicht nur ein Motto, sondern Ausdruck unserer Strategie und damit Anspruch an unser tägliches Handeln. Um den besten Service für unsere Kunden zu bieten, werden das Automobil und die damit verbundenen Dienstleistungen unverändert im Zentrum aller unserer Bemühungen stehen. Diese einfache, aber grundlegende Überzeugung ist Garant einer ganzheitlichen und durchgängigen Mobilität, die die Kunden von uns erwarten. Wir werden dazu selbstverständlich auch auf Erfahrungen des Konzerns

zurückgreifen, um unser gesamtes Know-how auch im Jahr 2014 so zu nutzen, dass unsere Kunden von professionellem und persönlichem Fuhrparkmanagement nachhaltig profitieren. Schließlich versteht es sich dann von selbst, dass wir unser internationales Geschäft für Fuhrparks aller Marken weiter ausbauen werden. Damit sind wir überzeugt, langfristig stärker als der Markt wachsen zu können. Kurzfristig, für das neue Jahr, gehen wir nach einem Jahr mit gedämpfter Investitionsbereitschaft von einer leichten Erholung des Flottenmarktes aus.“

| Philipp Berg,
Leiter Vertrieb & Marketing

Foto: Daimler Fleet Management



Maske | Service und Flexibilität erwartet

– „Auch 2014 erwartet die Maske Fleet wieder ein erfolgreiches Geschäftsjahr, wir erwarten ein Wachstum von mindestens zehn Prozent. Flottenkunden erwarten verstärkt Service und Flexibilität für ihren Fuhrpark. Mit Flexi Rent von Maske haben wir uns auf diese Anforderungen besonders eingestellt.“

| Johann Goldenstein,
Vertriebsleiter

Foto: Maske



Albis AutoLeasing | Weitere Wettbewerbsverschärfung

– „Der Flottenmarkt wird nach unserer Einschätzung in 2014 nur moderat, im unteren einstelligen Prozentbereich, wachsen. Für die Albis AutoLeasing erwarten wir für unser Marktsegment eine über der Marktentwicklung liegende Steigerung des Vertragsbestands. Unser steigender Bekanntheitsgrad, die positive Resonanz unserer Bestandskunden sowie unsere kundenorientierten Services werden zur Bestandssicherung und zum Wachstum beitragen. Insgesamt blicken wir daher positiv ins neue Jahr.“

In 2014 werden wir eine weitere Wettbewerbsverschärfung erfahren sowie die Fortführung der Subventionsstrategie der Captives.

Diese Entwicklung wird weiteren Druck auf Restwerte und Margen ausüben. Dennoch haben Leasinganbieter, die bei den Refinanzierungs- und Prozesskosten optimal aufgestellt sind, die Chance, durch kontinuierliche Servicequalität und bezahlbare Mobilitätslösungen ihre Marktanteile zu vergrößern. Diese Chance werden wir ergreifen.

Die Albis AutoLeasing wird in diesem Jahr an der Vereinfachung der Prozessabläufe und der kontinuierlichen Steigerung der Servicequalität arbeiten. Wir werden den Erwartungen unserer Kunden Rechnung tragen, Trends im Flottenleasing und Fuhrparkmanagement früh zu identifizieren, und daraus sinnvolle Produkte entwickeln.“

| Norbert Kotroba, Vertriebsleiter

Foto: Albis



Mobility Concept | Moderates Wachstum

– „Für 2014 erwarten wir im Rahmen des wettbewerbsintensiven Umfeldes und eines auf der Stelle tretenden Flottenmarktes weiterhin moderates Wachstum des relevanten Marktes. Mobility Concept wird auch in diesem Jahr zu den wachsenden Anbietern gehören. Wir legen unseren Fokus wie gehabt auf kontinuierlichen Anstieg beim Bestand sowie im Neugeschäft. Im Vertrieb konzentrieren wir uns auf klar definierte Zielkunden, deren Anspruch auf hohe Servicequalität und an einen ganzheitlichen Ansatz ausgerichtet ist.“

| Naveen Kohli, Geschäftsführer

Foto: Mobility Concept



DB Rent | Mobilität über das Auto hinaus

– „Der Flottenmarkt wird sich 2014 auf ähnlichem Niveau bewegen wie im vergangenen Jahr. Die Automobilhersteller werden auch weiter die Absatzfinanzierung über die eigenen Autobanken mit Sonderprogrammen subventionieren. Außerdem wird die Frage nach Mobilität, die nicht nur das Auto umfasst, immer mehr an Bedeutung gewinnen. Auf diesen gesellschaftlichen Wandel stellen sich auch immer mehr Hersteller ein und bieten hier entsprechende Alternativen an.“

Für DB Rent als unabhängigen Mobilitätsanbieter steht im Vordergrund der intermodale

Ansatz mit der Verknüpfung von verschiedenen Mobilitätsangeboten. Im Rahmen der Gesamtstrategie der Deutschen Bahn ‚DB 2020‘ werden wir uns verstärkt um die nachhaltige Mobilität zur CO₂-Reduzierung kümmern und dies mit entsprechenden Angeboten hinterlegen. Dazu gehören unter anderem die Produkte ‚Flinkster – mein Carsharing‘, ‚Call a Bike‘, ‚Full-Service-Angebote, der ‚ChauffeurService‘ und Konzepte für die Einführung von Mobilitätsbudgets in Kombination mit dem Nah- und Fernverkehr der Bahn. Das Jahr 2014 wird zeigen, wie ernst es die Unternehmen mit der nachhaltigen Mobilität nehmen.“

| Rolf Lübke, Vorsitzender der Geschäftsleitung

Foto: DB Rent



Deutsche Leasing Fleet | Prozesse und Systeme weiter optimieren

– „Wir wollen unsere Prozesse und Systeme im Sinne unserer Kunden weiter optimieren. So können wir die bestehenden Produkte wie gewohnt mit hoher Qualität kostengünstig anbieten.“

| Harald J. Frings, Geschäftsführer Deutsche Leasing Fleet

Foto: Deutsche Leasing Fleet



Athlon Car Lease | Aufwärtsbewegung im Flottenmarkt

– „2014 wird ein gutes Jahr, die Forscher versprechen unisono mehr Wachstum. Der Flottenmarkt wird von der Aufwärtsbewegung profitieren – wir rechnen mit weiteren Zuwächsen. Für 2014 werden wir weiter mit Nachhaltigkeit punkten. Denn die Rohstoffpreise werden weiter steigen – und damit die Nachfrage für sparsame Fahrzeuge und ‚Sprintspar-Strategien‘. Die haben wir.“

| Roland Meyer, Commercial Director

Foto: Athlon Car Lease



Sixt Leasing | 2013 besser als erwartet

– „Individuelle Fuhrpark- und Mobilitätslösungen, orientiert an den Bedürfnissen unserer Kunden, waren und werden die entscheidenden Faktoren für den Erfolg im Full-Service-Leasing sein. 2013 war besser als erwartet, und auch für das Jahr 2014 prognostizieren wir einen positiven Trend.“

| Dr. Rudolf Rizzolli, Vorstand

Foto: Sixt Leasing



GE Capital Fleet Services | Wachsende Bedeutung des Mittelstandes

– „Wir sehen für 2014 weiterhin zuversichtliche Marktteilnehmer und eine weiter wachsende Bedeutung des Mittelstandes für die deutsche Wirtschaft. Darüber hinaus werden die Ansprüche der Full-Service-Kunden an effiziente und moderne Prozesse weiter steigen und die Notwendigkeit nachhaltiger Kostensenkungspläne und der damit verbundene Beratungsbedarf noch mehr zunehmen.“

Wir haben das Ziel, unsere Führungsposition im Premium-Full-Service-Flottengeschäft zu behaupten und unseren Marktanteil 2014 leicht auszubauen.“

| Ludger Reffgen, Mitglied der Geschäftsführung

Foto: GE

Foto: Volkswagen Leasing



Volkswagen Leasing | Ausweitung des Geschäfts

– „Die Volkswagen Leasing erwartet für 2014 im deutschen Markt einen Geschäftsverlauf auf dem Niveau von 2013. Im internationalen Bereich gehen wir, aufgrund des Ausbaus unserer internationalen Angebote und Leistungen, von einer Ausweitung des Geschäfts aus. Als europäischer Marktführer im Bereich Automobil-Leasing haben wir in den vergangenen Jahren viele innovative Produkte für unterschiedliche

Kundengruppen und Fuhrparkmanagement-Bedürfnisse eingeführt. Den Ansatz, unsere Produkte und Serviceleistungen im Bereich automobiler Dienstleistungen konsequent auszubauen, werden wir auch in diesem Jahr stringent und erfolgreich weiter vorantreiben.

Neben den Themen Kraftstoff- beziehungsweise Energieversorgung lässt uns vor allem auch der Bereich der Ersatz- und Ergänzungsmobilität noch viel kreativen Spielraum für das neue Jahr.“

| Gerhard Künne,
Sprecher der Geschäftsführung

Foto: Autobank



Autobank | Niedriges Zinsniveau fördert Investitionsbereitschaft

– „Das aktuell sehr niedrige Zinsniveau wird die Investitionsbereitschaft der Unternehmen weiterhin positiv beeinflussen, sodass wir 2014 mit einer Belegung des Flottenmarktes rechnen. Vor allem mittelständische Unternehmen, die großen Wert auf Individualität, Flexibilität und persönliche Betreuung legen, wollen wir mit unseren optimalen Mobilitätslösungen sowie

hoher Servicequalität ansprechen und gewinnen. Die Investition in modernste Online-Tools ist beispielsweise Teil unseres ganzheitlichen Konzeptes, unseren Kunden ein vollumfängliches Rundum-sorglos-Paket bieten zu können.

Unser Ziel für 2014 ist es, mit dem strategischen Ausbau des Flotten-Leasing-Segments und einer kontinuierlichen Portfolioerweiterung der gesamten AutoBank-Gruppe ein signifikantes Bestandswachstum zu erreichen.“

| Christian Harbeck, Vertriebsleiter Flotten-Leasing

Foto: ALD



ALD | Wirtschaftlichkeit und Kostenoptimierung sind Kernthemen

– „Auch in 2014 bleibt die absolute Kundenorientierung unser höchster Anspruch. Wir werden unsere hohe Servicequalität weiter ausbauen und für unsere Kunden weiterhin ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis darstellen. Wirtschaftlichkeit und Kostenoptimierung werden auch dieses Jahr immer noch die entscheidenden Kernthemen bei Fuhrparkbetreibern bleiben. Durch die Zunahme und Vielfältigkeit an Modellen und technischen Innovationen, die auf den Markt kommen, wird es für die Kunden

zunehmend anspruchsvoller, eine wirtschaftliche Gesamtbewertung des Produktangebotes zu treffen. In diesem Rahmen wurde seitens ALD Automotive auch eine intern genutzte Anwendungssoftware namens Saturn entwickelt, um elektronisch sicherzustellen, dass alle möglichen Herstellerverkaufsförderungen bei der Leasingratenkalkulation für die Kunden berücksichtigt werden. Darüber hinaus ist ALD Automotive mit ihrer bundesweiten Präsenz sehr kundennah aufgestellt, um den Fuhrparkbetreibern bei der Optimierung des Fuhrparks vor Ort beratend zur Seite zu stehen.“

| Karsten Rösel, Geschäftsführer

Foto: LeasePlan



LeasePlan | Wachsen mit kleinen Flotten

– „Basierend auf der überaus positiven Entwicklung unseres Flottenbestands in den letzten Monaten, blicken wir zuversichtlich in das neue Jahr. Wir gehen davon aus, dass sich dieser Wachstumstrend weiter fortsetzen wird. Vorausgesetzt natürlich, dass es zu keinen weiteren negativen Entwicklungen im Euro-Raum kommt und die wirtschaftliche Lage stabil bleibt. Wichtiger Bestandteil unserer Wachstumsstrategie ist nach wie vor das Kleinflottensegment, die Weiterentwicklung von effizienzsteigernden Services für unsere Kunden und die Eroberung von für uns neuen Marktsegmenten wie Kauffuhrparks.“

| Johan Friman, Vorsitzender der Geschäftsleitung

Foto: Arval



Arval | Steigende Investitionsbereitschaft und mehr Outsourcing

– „Den Flottenmarkt sehen wir 2014 optimistisch, denn wir rechnen

mit einer steigenden Investitionsbereitschaft und einem Trend zu mehr Outsourcing. Dem allgemeinen Kostendruck bei unseren Kunden begegnen wir mit Service und Innovation. So haben wir uns auch für das neue Jahr viel vorgenommen. Insgesamt möchten wir noch besser werden und unseren Kunden erstklassigen Service zu einem fairen Preis bieten.“

| Lionel Wolff, Geschäftsführer

Foto: Atlas Auto-Leasing



Atlas Auto-Leasing | Wahl zwischen Business Class und Spartarif

– „„Economy‘ ist out. Fuhrparkmanager haben vermehrt die Wahl

zwischen Business Class und Spartarif! Wir rechnen für 2014 mit einer stabilen Entwicklung und einer Verstärkung im Bereich Fuhrparkmanagement. Die Differenz zwischen Standard und Individual wird zunehmen. Der Trend zur Entlastung von Verwaltungstätigkeiten wird weiter bestehen. Die Aussichten für 2014 bewerten wir als positiv. Ziele liegen im Wachstum im Bereich Flottenmanagement, in der Europäisierung der Flotten sowie der Entwicklung von kundenbezogenen Mobilitätskonzepten. Bei kleineren Flotten hält der Trend zu gutgeschnittenen Servicepaketen an.“

| Christian Kiffe, Geschäftsführer

Foto: Alphabet



Alphabet | Nachfrage nach intelligenten Mobilitätslösungen

– „Auch dieses Jahr erwarten wir eine steigende Nachfrage nach intelligenten Mobilitätslösungen. Themen wie Corporate Carsharing,

die zunehmende Vernetzung sowie Elektromobilität gewinnen dabei an Bedeutung. In diesen Bereichen hat Alphabet Erfahrung und punktet mit effizienten und zuverlässigen Produkten. Wir erwarten also ein positives 2014!“

| Uwe Hildinger,
Leiter Vertrieb und Marketing

FUHRPARKMANAGEMENT



Car Professional Management | Weniger Transparenz durch Bewegung im Markt

– „Auch in diesem Jahr wird für die meisten Unternehmen das effektive Kostenmanagement eine große Rolle spielen. Für den Bereich des Fuhrparks bedeutet dieses, alle möglichen Einsparpotenziale zu identifizieren und zu realisieren. Die im Laufe des Jahres 2013 aufgetretenen Bewegungen im Markt und der damit verbundene Rückgang an Transparenz haben bei vielen Unternehmen zu einer Verunsicherung geführt. Daher spielt die wirtschaftliche Substanz neben der Daten-, Revisions- und Prozesssicherheit für viele Fuhrparkbetreiber eine immer größere Rolle. Aufgrund der Zugehörigkeit zur Société Générale

erfüllt die CPM die sehr hohen Sicherheitsstandards einer Großbank und garantiert ihren Kunden die wirtschaftliche Substanz und hohe Prozesssicherheit, die für eine nachhaltige, kontinuierliche und langfristige Partnerschaft ausschlaggebend sind.

Spezialisiert auf das effiziente Management von Fuhrparks in ihrer Kernkompetenz wird CPM den erfolgreichen Wachstumskurs auch in 2014 fortsetzen. Dabei steht die fortlaufende Weiterentwicklung der Dienstleistung und IT-Systeme im Fokus, um dem Kunden im individuellen Management seines Fuhrparks die optimale Unterstützung gewährleisten zu können.“

| Thomas Araman,
Geschäftsführer

Foto: Car Professional Management



Panopa Fleet Management | Kostenoptimierung rückt stärker in den Fokus der Fuhrparks

– „Im Jahr 2014 erwarten wir einen weiteren Anstieg der Nachfrage nach professionellen Fuhrparkmanagement-Lösungen, da der Bereich der Kostenoptimierung bei Fuhrparkbetreibern immer stärker in den Fokus rückt. Dieses kann unter anderem durch Multi-Bidding und Gesamtkostenbetrachtungen verstärkt unterstützt werden. Auch treten bei-

spielsweise CO₂-Auswertungen und CO₂-Optimierungen weiter in den Vordergrund. Dies ist nur mit viel Know-how, qualifiziertem Personal und einer sehr guten IT und IT-Infrastruktur möglich. Im 1. Quartal planen wir, eine Fleet-App einzuführen: Mit dieser können Fuhrparkverantwortliche jederzeit auf Live-Daten ihres Fuhrparks zugreifen und Informationen je nach Bedarf abrufen.“

| Michael Hohn, Key Account Manager

Foto: Panopa Fleet Management



CarMobility | Nach wie vor großes Wachstumspotenzial

– „Fuhrparkmanagement-Dienstleistungen haben sich seit Jahren fest im Markt etabliert. Wir stellen erfreulicherweise fest, dass es noch immer eine Vielzahl von Unternehmen gibt, die bisher ihren Fuhrpark durch eine interne Fuhrparkorganisation dargestellt haben und ab nun professionelle Unterstützung durch externe Fuhrparkmanager anfragen. Die aktuell hohe Anzahl an ‚Erstanfragen‘ solcher Unternehmen lässt darauf schließen, dass der Markt nach wie vor ein großes Wachstumspotenzial in sich trägt. Dieser Trend wird sich auch verstärkt in 2014 fortsetzen.“

| Christian Schultz, Leiter

Foto: CarMobility



DFO Die Fuhrpark-Optimierer | Leasingrückgabe wird zum letzten Unfall

– „Die Leasingrückgabe wird immer mehr zum letzten Unfall im Leben eines Dienstwagens. Denn in der Zunahme und Ballung von Captive-Leasingverträgen verschwindet der einzelne Kunde in der Menge der zu bewältigenden Fahrzeuge. Leasingminderwertgutachten werden im Schnellverfahren und mit immer geringerer Kulanz produziert. Immer häufiger kennen sich Abgebender

und Empfänger gar nicht mehr. Und wenn es nur noch Standard gibt, wird das immer zum Vorteil des Buy-back-Gebers laufen, da dieser den Gutachter beauftragt und in der Regel auch bezahlt. Der durchschnittliche Unfall in Deutschland ist in der Höhe der Aufwendungen nicht mehr von einem Minderwert-Gutachten zur Leasingrückgabe zu unterscheiden und hat damit kostenmäßig um fast 40 Prozent in den letzten drei Jahren zugenommen.“

| Christof Malte Lapp, Director Business Development

Foto: DFO



Groom | Hohe Nachfrage erwartet

– „Groom erwartet für 2014 eine hohe Nachfrage nach Fuhrparkmanagement. Insbesondere wird eine kundenorientierte, vollumfängliche Dienstleistung für nachhaltige Prozess- und Kostenreduzierung im Rahmen von langfristigen Partnerschaften im Fokus stehen. Groom wird mit seiner unabhängigen Dienstleistung diesen Anforderungen mit flexiblen und transparenten Lösungen gerecht werden.“

| Philipp Christian Kühne, Geschäftsführer

Foto: Groom



FleetCompany | Fortsetzung der Kostenreduzierung in Flotten

– „Wir erwarten für 2014 die Fortsetzung der Kostenreduzierungsanstrengungen von Flottenbetreibern, Car-Policies werden weiter optimiert und der Kreis der Dienstwagenberechtigten könnte sich bei einigen Fuhrparkbetreibern verkleinern. Aus den vorgenannten Gründen erwarten wir aber auch ein weiteres Outsourcing der Dienstleistungen an Fuhrparkexperten. Wir unterstützen dies durch die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer IT-Systeme sowie der Fokussierung unserer Mitarbeiter darauf, zusätzliche Einsparpotenziale unserer Kunden zu erkennen. Darüber hinaus wird unser Produkt-Angebot so verbreitert, dass diese Potenziale leichter gehoben werden können. In diesem Jahr konzentrieren wir uns außerdem in hohem Maße auf die Weiterentwicklung der Themen Rechnungskontrolle/Fuhrparkcontrolling sowie der Fahrerkommunikation.“

| Markus Stumpp,
Mitglied der Geschäftsleitung und Prokurist

Foto: FleetCompany



HLA Fleet Services | Vom starken Wettbewerb profitieren

— „Die Automobilhersteller werden auch in 2014 mit ihren Leasinggesellschaften den Flottenmarkt weiter durchdringen. Flottenbetreiber werden von dem starken Wettbewerb profitieren, das heißt der Trend zu Multi-Supplier-Lösungen wird sich fortsetzen. Dem wirtschaftlichen Vorteil stehen dabei die erhöhte Komplexität und das inhomogene Leistungsniveau gegenüber. Hier setzen wir mit unserer Fuhrparkmanagementleistung an, indem wir die besten Anbieter konsolidieren und fehlende Services ergänzen. Unsere Kunden können sich auf Service aus einer Hand verlassen.“

| Matthias Rotzek, Geschäftsführer

Foto: HLA Fleet Services



Sixt Mobility Consulting | Anhaltender positiver Trend

— „Sixt Mobility Consulting hat das erwartete Wachstum im Jahr 2013 deutlich übertroffen.

Für 2014 erwarten wir einen anhaltend positiven Trend. Ein wesentlicher Einflussfaktor wird dabei das weiter optimierte Dienstleistungsportfolio zum Beispiel mit dem neuen Multi-Bid-Konfigurator sein, der klar zur nachhaltigen Kosten- und Prozessoptimierung im Fuhrpark beiträgt.“

| Susan Brichovsky, Geschäftsführerin

Foto: Sixt Mobility Consulting



F+SC | Keine Geschäfte um jeden Preis

— „Verbunden mit einem leichten Anstieg der Zulassungen in 2014 von drei bis fünf Prozent wird uns im neuen Jahr mehr Nachfrage nach guter, allumfassender Dienstleistung weiter nach vorne bringen. 2014 wollen wir die Qualität aller Dienstleistungen weiter erhöhen und einen Lückenschluss im Netzwerk schaffen. Aber unsere Prämisse lautet: Keine Geschäfte um jeden Preis! Qualität gibt es nicht geschenkt! Nur der Ertrag sichert die Arbeitsplätze!“

| Manfred Sensburg, Geschäftsführer

Foto: F+SC

Trendbarometer | Bedeutung der Automarken im Flottengeschäft 2014

	steigend ↑	gleich bleibend ↔	sinkend ↓
Alfa Romeo	5 %	36 %	59 %
Audi	45 %	41 %	14 %
BMW	59 %	32 %	9 %
Chevrolet	5 %	38 %	57 %
Citroën	4 %	73 %	23 %
Dacia	9 %	64 %	27 %
Fiat	9 %	55 %	36 %
Ford	32 %	64 %	4 %
Honda	0 %	68 %	32 %
Hyundai	50 %	41 %	9 %
Infiniti	18 %	64 %	18 %
Jaguar	36 %	55 %	9 %
Jeep	0 %	73 %	27 %
Kia	41 %	45 %	14 %
Lancia	4 %	41 %	55 %
Land Rover	27 %	59 %	4 %
Lexus	5 %	86 %	9 %
Mazda	0 %	100 %	0 %
Mercedes	68 %	32 %	0 %
Mini	32 %	59 %	9 %
Mitsubishi	0 %	64 %	36 %
Nissan	13,6 %	72,8 %	13,6 %
Opel	45,5 %	45,5 %	9 %
Peugeot	9 %	64 %	27 %
Porsche	40 %	55 %	5 %
Renault	14 %	54 %	32 %
Seat	59 %	41 %	0 %
Skoda	68 %	32 %	0 %
Smart	9 %	59 %	32 %
Subaru	0 %	64 %	36 %
Suzuki	0 %	64 %	36 %
Toyota	18 %	68 %	14 %
Volvo	5 %	86 %	9 %
Volkswagen	50 %	41 %	9 %

Nach Einschätzung der Leasing- und Fuhrparkmanagementgesellschaften, ausgehend vom Status quo, n = 22 (bei Chevrolet: n = 21)

Quelle: Autoflotte, Umfrage Dezember 2013

— Welcher Hersteller oder Importeur ist ein aufsteigender Stern am „Flottenhimmel“ und welcher befindet sich im Sinkflug? Dazu gaben uns 22 Leasing- und Fuhrparkmanagementunternehmen ihre persönliche Einschätzung – aber zum Teil mit durchaus großer Übereinstimmung.

Gewinner und Verlierer | So sind sich alle Befragten einig, dass Mazdas Bedeutung in 2014 unverändert sein wird. Gewinner sind dem Trendbarometer zufolge ganz klar Merce-

des und Skoda, die mit jeweils 68 Prozent der Stimmen die höchsten Werte für eine steigende Bedeutung erreichen, gefolgt von BMW und Seat. Die Gunst ist hier zwischen Herstellern und Importeuren also gleich verteilt.

Am schlechtesten stehen die Sterne unserer „Wahrsager“ zufolge für Alfa Romeo, Chevrolet und Lancia. Das negative Ergebnis erzielte Chevrolet übrigens, bevor die amerikanische Marke bekanntgab, den europäischen Markt bis 2016 zu verlassen. | M. Pruvost



**SCHON
GEWÄHLT?**



Foto: Marc Tirl/Picture Alliance/dpa

Top oder Flop?

Unter Strom | Wie bewerten Hersteller, Importeure, Leasing- und Fuhrparkmanagementgesellschaften die Perspektiven von Elektrofahrzeugen in Flotten? So viel vorweg: Die meisten glauben an einen (kleinen) Boom.

Foto: dipego/Fotolia



STIEGENDE BEDEUTUNG

Alphabet | Fester Bestandteil in Flotten

„Elektromobilität wird 2014 weiter an Bedeutung gewinnen. Fast alle Hersteller haben mittlerweile E-Fahrzeuge im Portfolio. Und für bestimmte Einsatzgebiete sind diese sehr gut geeignet – etwa für kürzere Strecken oder Service- und Lieferfahrten. Wenn wir es schaffen, die psychologischen Barrieren weiter abzubauen, wird sich Elektromobilität als fester Bestandteil in Flotten etablieren.“

Athlon Car Lease | Deutsche Hersteller ziehen mit attraktiven Modellen nach

„Elektrofahrzeuge werden in 2014 weiter an Bedeutung gewinnen. Der Tesla ist bereits

eine Erfolgsgeschichte, und da nun die deutschen Hersteller mit attraktiven Modellen nachziehen, rechnen wir mit einer deutlichen Belebung der Absatzzahlen. Seit 2010 haben wir mehr als 300 E-Fahrzeuge auf die Straße gebracht. Eine ähnliche Zahl sehen wir für 2014.“

Atlas Auto-Leasing | Langfristig sehr interessante „Elektroperspektiven“

„Kurzfristig hängt die Zunahme der Elektrofahrzeuge von der Akzeptanz einzelner Modelle ab. Der BMW i3 ist hier ein Meilenstein. Insgesamt ist das Angebot derzeit überschaubar, langfristig wird es aber sehr interessante Elektroperspektiven geben.“

Arval Deutschland | Für den Flottenmarkt relevante Modelle

„Deutsche Hersteller haben bereits dieses Jahr einige interessante Elektrofahrzeuge auf den Markt gebracht und 2014 werden auch für den Flottenmarkt relevante Modelle folgen. Es ist sehr spannend zu beobachten, wie diese Serienfahrzeuge sich bewähren und welche sich im Flotteneinsatz durchsetzen.“

Audi | Erweitertes Produktangebot

„Elektrisch angetriebene Fahrzeuge werden aufgrund eines erweiterten Produktangebots 2014 in der Bedeutung weiter zunehmen. Fuhrparks werden Erfahrungen mit dem neuen Antrieb im Alltag sammeln wollen und dann eine Bewertung der neuen Technologie hinsichtlich der Umwelt- und Fuhrparktauglichkeit vornehmen. Aus Sicht von Audi ist hier der A3 e-tron als Plug-in-Hybrid die beste Alternative im Fuhrpark, da er lokal emissionsfreie Mobilität möglich macht und gleichzeitig langstreckentauglich ist.“

AutoBank | Sehr starker Anstieg

„Hier ist mit einem weiteren, sehr starken Anstieg zu rechnen; die Technik wird immer besser, die Reichweite länger und der Preis sowie die Versteuerungsgrundlage für Firmenfahrzeuge werden günstiger.“

BMW | Optimal in Ballungsgebieten

„Wir sind überzeugt, dass Elektrofahrzeuge für Unternehmensflotten eine sehr attraktive Möglichkeit sind. Interne Untersuchungen zeigen, dass die durchschnittliche Tagesfahr-



IHRE STIMME ZÄHLT!



**JETZT ABSTIMMEN UNTER
www.autoflotte.de/award**

leistung bei Poolfahrzeugen unter 100 Kilometern liegt. Für Kurzstrecken in Ballungsgebieten beispielsweise sind Elektrofahrzeuge wie der BMW i3 optimal. Daher arbeiten wir gemeinsam mit verschiedenen Partnern kontinuierlich am Ausbau der Ladeinfrastruktur im urbanen Raum.“

Citroën Deutschland | Sinnvolles Angebot im urbanen Raum

„Wir glauben an das Elektroauto als sinnvolles Angebot im urbanen Raum und bei regelmäßigen Kurzstrecken – dies belegen auch die erfolgreichen Akquisitionen von Businesskunden mit unserem Carsharing Multicity, dem ersten rein elektrischen One-way-Carsharing in Deutschland (Berlin).“

CPM | Verbesserung der Reichweiten

„Die Bedeutung von Elektrofahrzeugen wird leicht zunehmen durch die höhere Modellvielfalt und stetig zunehmende Verbesserung im Bereich der Reichweiten-Thematik.“

Daimler Fleet Management | Voranschreitende Optimierung

„Die Entwicklungsperspektiven für Elektrofahrzeuge differieren zwischen den Ländern. Ausgehend von der für Flottenkunden un-

verändert geltenden TCO-Betrachtung werden Elektrofahrzeuge dort am meisten Chancen haben, wo sie dank (staatlicher) Förderung und gemäß einem reichweitenadäquaten Einsatz genutzt werden. Die auch in Deutschland voranschreitende Optimierung der regionalen Ladeinfrastruktur und die konkreten Erfahrungswerte des Einsatzes der Elektro-Smarts bei den Kollegen von Car2go stehen für eine weiter positive Entwicklung in diesem Feld.“

DB Rent | Eine der größten E-Flotten in Deutschland

„DB Rent hat bereits über 500 Elektrofahrzeuge bei verschiedenen Kunden platziert und verfügt damit über eine der größten Flotten in Deutschland. Zusammen mit unserer Schwestergesellschaft DB Energie bieten wir maßgeschneiderte Lösungen im Full-Service an, inklusive der notwendigen Infrastruktur. Gerade die modulare Bereitstellung der Infrastruktur ist, neben dem Preis für das eigentliche Fahrzeug, ein Schlüssel für den erfolgreichen Einsatz von Fahrzeugen mit elektrischem Antrieb.“

Deutsche Leasing Fleet | Geringe Zunahme

„Die Bedeutung wird gering zunehmen; weiterhin besteht die Problematik bezüglich Preis, Ladezeiten, Reichweite und Praxistauglichkeit, Infrastruktur sowie Ungewissheit bei Restwertkalkulation aufgrund der Wahrscheinlichkeit, dass die aktuelle Akkutechnik in kurzer Zeit veraltet sein könnte.“

DFO – Die Fuhrpark-Optimierer | Bewegung kommt ins Thema

„Mit dem aktuellen Engagement von zum Beispiel BMW wird Bewegung in das Thema kommen. Wir prüfen derzeit den Einsatz von E-Mobilität zusammen mit einem Hamburger Ladesäulenanbieter und einem großen Fuhrpark.“

F+SC | Neue Modelle

„Die Bedeutung der Elektrofahrzeuge steigt, da der VW-Konzern verschiedene Modelle auf den Markt bringt.“

FleetCompany | Leichte Zunahme erwartet

„Wir erwarten ein steigendes Interesse an Elektromobilität und eine leichte Zunahme im Flottenmarkt. Aber es bestehen noch immer Berührungspunkte. Die komplizierte Systematik, ein Elektro- oder ein Hybridfahrzeug in der Sachbezugsbesteuerung zu bewerten, sorgt in manchen Bereichen für weitere Abschreckung. Aber die steigenden Reichweiten der Fahrzeuge bringen die

Fahrzeuge und die Technologie insgesamt weiter in die Diskussion.“

Ford | Elektrofahrzeug-Initiative

„Die Bedeutung für Elektrofahrzeuge im Flottengeschäft steigt, wenn auch von einem niedrigen Niveau. Nach dem Ford Focus Electric, der bereits seit Sommer 2013 in Saarlouis/Saarland vom Serienband läuft, folgen in diesem Jahr der Ford C-Max Energi mit Plug-in-Hybrid-Technologie und der neue Ford Mondeo in der Hybrid-Variante. Ihre problemlose Alltagstauglichkeit haben der Ford Focus Electric und der C-Max Energi unter anderem im groß angelegten Elektromobilitätsprojekt ‚colognE-mobil‘ unter Beweis gestellt. Diese mit 13,2 Millionen Euro unterstützte Feldstudie in Köln diente als Vorlage für einen möglichen Ausbau der Elektrofahrzeug-Infrastruktur in weiteren deutschen Städten.“

GE Capital | Nachfrage steigt an

„Die Investitionshemmnisse werden kleiner, weil Kosten sinken und die ‚Reichweitenfrage‘ durch leistungsfähigere beziehungsweise mehr Batterien an Bedeutung verliert, die Frage nach der Lade-Infrastruktur ist zunehmend geklärt. Aus unserer Sicht steigen die Wahrnehmung und Nachfrage nach Elektrofahrzeugen nach einem ‚Tal‘ im Zeitraum 2011 bis 2012 wieder an. Dies wird sicher auch durch den Launch des BMW i3 als erstes Serienfahrzeug, das ja speziell als Elektrofahrzeug entwickelt wurde, bewirkt.“

Groom | Größere Akzeptanz in den Flotten

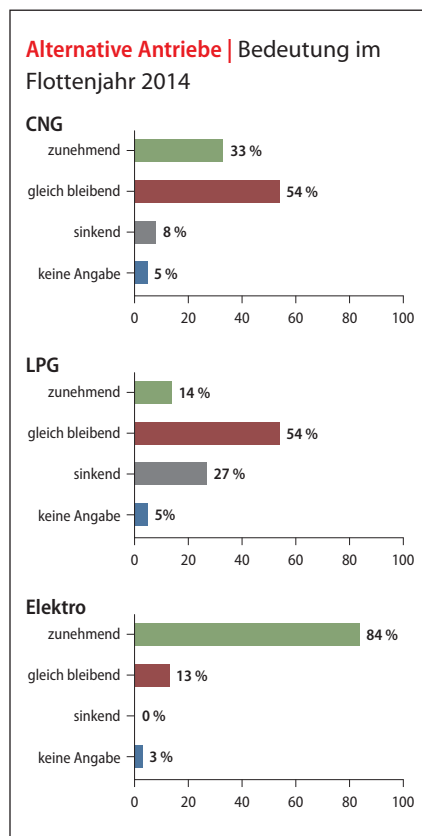
„Der Elektroantrieb wird mit steigender Reichweite immer mehr an Bedeutung gewinnen. Viele Unternehmen sammeln bereits die ersten positiven Erfahrungen mit dem Elektroantrieb. Bei bestimmten Nutzergruppen werden heute durchaus Elektrofahrzeuge gewünscht. Mit steigender Anzahl von Elektromodellen und mehr Reichweite wird eine individuelle Mobilität sichergestellt, die eine höhere Akzeptanz in den Flotten findet.“

HLA Fleet Services | Mittelfristiges Wachstum

„Zunehmende Batteriekapazitäten und der Trend zu nutzungsabhängigen Mobilitätsmodellen werden die Bedeutung von Elektrofahrzeugen im Flottengeschäft mittelfristig erhöhen.“

Mercedes-Benz | Alternative Antriebe gewinnen an Bedeutung

„Alternative Antriebe gewinnen auch im Flottengeschäft zunehmend an Bedeutung,



Nach Einschätzung der Hersteller, Importeure, Leasing- und Fuhrparkmanagementgesellschaften; n=37
Quelle: Autoflotte, Umfrage Dezember 2013

vor allem die Elektromobilität. Der Smart Fortwo Electric Drive erfreut sich wachsender Beliebtheit und schafft es dank seiner 17,6 kWh starken Lithium-Ionen-Batterie bis zu 145 Kilometer lokal emissionsfrei durch den Straßenverkehr. Er kommt vor allem bei Flotten zum Einsatz, bei denen umweltfreundliche Fahrzeuge für den innerstädtischen Bereich gefragt sind. Darüber hinaus sind bereits heute viele unserer Fahrzeuge mit Hybrid-Antrieben verfügbar.“

Mitsubishi | Kaum Argumente dagegen

„Reine Elektrofahrzeuge, wie unser Mitsubishi i-MiEV und sogenannte Plug-in-Hybrid-Fahrzeuge, wie demnächst auch unser Outlander PHEV, werden eine immer größere Rolle im Markt einnehmen. Sofern sich der Aufpreis des alternativen Antriebs in Grenzen hält und diese Fahrzeuge über ‚richtige Gesamtkosten‘ (TCO) verfügen, wird es kaum noch Argumente gegen die Elektromobilität geben. Wenn darüber hinaus auch noch die Bundesregierung über entsprechende Förderprogramme entscheidet, wird dieses Segment deutlich schneller wachsen.“

Mobility Concept | Über den „PR-Status“ hinaus Fuß fassen

„Bei Elektrofahrzeugen erfahren wir derzeit sehr hohes Interesse. Aufgrund der hohen Kompetenz von Mobility Concept in diesem Bereich beraten wir unsere Kunden entsprechend deren Bedürfnissen. Wir gehen davon aus, dass in den nächsten Jahren Elektrofahrzeuge über den ‚PR-Status‘ hinaus in den Fahrzeugflotten Fuß fassen werden.“

Panopa Fleet Management | Auch Premiumhersteller als Anbieter

„Die Bedeutung von Elektromobilität wird zunehmen, da auch Premiumhersteller wie Volkswagen und BMW mittlerweile Elektrofahrzeuge anbieten und sich gerade in Großstädten der Einsatz von Elektrofahrzeugen durchsetzen wird.“

Sixt Leasing und Sixt Mobility Consulting | Interesse nimmt weiter zu

„Das Interesse an Elektrofahrzeugen ist vorhanden und wird mit neuen Modellen wie dem BMW i3 und dem VW e-up weiter zunehmen. Allerdings entsprechen Elektrofahrzeuge aufgrund der hohen Anschaffungskosten, der geringen Reichweite und der unzureichenden öffentlich zugänglichen Lade-Infrastruktur noch nicht den Anforderungen der Unternehmen an eine flexible und reibungslose Mobilität. Vorteile besitzen sie jedoch als Poolfahrzeuge auf

dem betriebseigenen Gelände, im Stadtverkehr und im Carsharing aufgrund des günstigen Verbrauchs sowie der nicht vorhandenen Lärm- und Feinstaubbelastung. Daher kann mit einer leichten Zunahme von Elektrofahrzeugen in den Flotten großer Unternehmen gerechnet werden.“

Skoda | Bedeutungsgewinn

„Elektrofahrzeuge werden unserer Meinung nach künftig an Bedeutung gewinnen.“

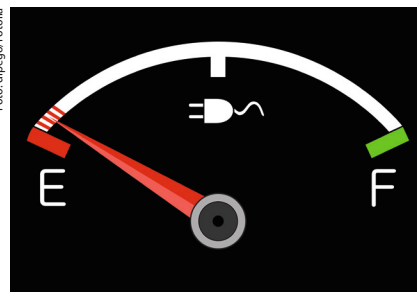
Volkswagen | Alltagstaugliche Modelle

„Nach der gelungenen Markteinführung des e-up freuen wir uns auf den e-Golf, der im Frühjahr 2014 bei unseren Händlern stehen wird. Damit bieten wir zwei attraktive und alltagstaugliche Modelle im Bereich Elektromobilität an.“

Volkswagen Leasing | Häufiger im Fuhrparkalltag zu finden

„Mit steigendem Fahrzeugangebot und Erfahrungen im Bereich der E-Mobilität werden auch Elektrofahrzeuge im Fuhrparkalltag häufiger zu finden sein. Aller Voraussicht nach wird das Thema Elektromobilität für Firmenfuhrparks aber im ersten Schritt besonders in den urbanen Gebieten interessant sein. Dabei werden besonders Unternehmen mit Kurzstrecken-Nutzungsprofil wie Agenturen, Apotheken oder Kurierdienste vermehrt auf den Einsatz von Fahrzeugen mit Elektroantrieb setzen. Längerfristig gesehen werden es dann aber die Plug-in-Hybridlösungen sein, die vermehrt ihren Einzug in den Flottenalltag haben werden. Denn durch die Kombination aus Verbrennungs- und Elektromotor können mit dieser Technik auch längere Strecken zurückgelegt werden, was zu einem flexibleren Einsatz im Fuhrparkmanagement führt.“

Foto: diepago/fotothila



GLEICH BLEIBEND AUF GERINGEM NIVEAU

Albis AutoLeasing | Untergeordnete Rolle bei Flottenbetreibern

„Elektromobilität wird weiterhin nur eine untergeordnete Rolle bei den Flottenbetrei-

bern spielen. Diese Antriebstechnik ist unter wirtschaftlicher Betrachtung noch zu kostenintensiv und aufgrund der noch fehlenden Ladeinfrastruktur auch nicht flächendeckend einsetzbar.“

LeasePlan | Leistungsstarke Infrastruktur fehlt noch

„Unser Bestand an Elektrofahrzeugen liegt im Pionier-Bereich. Das wird sich auch im Jahr 2014 nicht ändern, auch wenn das Thema durch den neuen BMW i3 noch einmal kurzfristig in den Fokus rückt. Derzeit fehlt es noch an einer leistungsstarken Infrastruktur.“

Maske | Keine große Rolle in Fuhrparks, da Nachteile überwiegen

„Elektrofahrzeuge werden auch 2014 keine große Rolle in gewerblichen Fuhrparks spielen. Derzeit überwiegen die Nachteile noch zu sehr – Preis-Leistungs-Verhältnis, Leistungsfähigkeit der Akkus, fehlende Infrastruktur und damit fehlende Flexibilität. Der gewerbliche Fuhrpark wird auch 2014 hauptsächlich wieder Dieselfahrzeuge einsetzen.“

Peugeot | Keine nachhaltige Trendwende

„In Ländern wie Schweden sind Elektromobile erfolgreich, weil Elektromobilität von staatlicher Seite stark gefördert wird. Ohne entsprechende finanzielle Anreize bei Flotten- und Privatkunden wird der Absatz von Elektromobilen höchstens kurzzeitig durch Neueinführungen ansteigen, es wird aber keine nachhaltige Trendwende erfolgen. Die diskutierte Parkgebühren-Befreiung bei Elektrofahrzeugen könnte im Bereich Carsharing zu einer Steigerung von Hybridfahrzeugen in diesem Markt führen.“

Toyota | E-Autos bleiben hinter der Bedeutung von Hybrid zurück

„Elektrofahrzeuge werden mit dem BMW i3 eine gewisse Aufmerksamkeit generieren, bleiben in Summe aber weit hinter der praktischen Bedeutung von Hybrid zurück. Denn nur dieser Antrieb verbindet lautloses emissionsfreies Fahren mit der notwendigen Praxisreichweite.“

Volvo | Stagnation für reine Stromer

„Für reine Elektrofahrzeuge wird die Bedeutung gleich bleiben, für Fahrzeuge mit Plug-in-Hybrid-Technologie zunehmen, insbesondere wenn ein Fahrzeug so alltagstauglich ist wie der Volvo V60 Diesel-Plug-in-Hybrid, der bis zu 50 Kilometer emissionsfreies Fahren ermöglicht.“

| Protokoll: Mireille Pruvost