

Lange Leitung

Mühsamer Weg aus der Nische | Das Interesse der Flottenkunden ist da, das Angebot an attraktiven Modellen und Dienstleistungen wächst allmählich – und doch gelingt der E-Mobilität der Durchbruch nicht. Noch nicht?

— Die Zukunft könnte jetzt beginnen. Seit Jahren wird der Massendurchbruch der Elektromobilität heraufbeschworen, schon 2009 verkündete die Bundesregierung ihr Ziel, dass bis 2020 eine Million Stromer auf deutschen Straßen rollen sollen. Viel getan hat sich aber noch nicht. Gerade einmal 7.114 reine E-Mobile (= 0,01%) zählte die Zulassungsstatistik des KBA als Bestand im Januar 2013, bei den Leasinggesellschaften (siehe Autoflotte 06/2013, S. 36) machen sie einen niedrigen einstelligen Prozentsatz der Gesamtverträge aus – wenn überhaupt. Bei einigen geht der Anteil auch gegen null.

Aber jetzt endlich könnte Schwung in das Geschäft kommen, denn allmählich sind immer mehr Modelle verfügbar – und auch flottentaugliche: Mit dem BMW i3 kommt das erste Modell eines deutschen Premiumherstellers auf den Markt, das User-Chooser ansprechen könnte, mit dem Ford Focus Electric oder Volkswagen e-up erscheinen zwei

weitere flottentaugliche Modelle. Die diesjährige IAA könnte für neue Impulse sorgen.

Anlass genug für eine aktuelle Bestandsaufnahme bei den Leasinggesellschaften: Welche Modelle und Leistungen bieten sie im Geschäftsbereich Elektromobilität an? Wie bewerten sie die Perspektiven der Stromer-Technologie in den Fuhrparks? Was müsste

Neben höheren Kosten und geringen Reichweiten bemängeln Flotten die Ladeinfrastruktur.

geschehen, damit aus der Theorie immer mehr Praxis wird? So viel vorweg: Mit einem kurzfristigen Durchbruch mit relevanten Stückzahlen rechnet, abgesehen von einigen Zweckoptimisten, kein Leasinggeber so recht. Daran werden in absehbarer Zeit auch die neuen, attraktiven Modelle nichts ändern – zu groß sind die Hemmnisse in den Flotten.

Viele Bedenken | Befragt man die Leasinggesellschaften nach Vorbehalten ihrer Kunden gegenüber Elektrofahrzeugen, kommt eine breite Palette an Hemmnissen heraus, die die Anschaffung blockieren (siehe auch Grafik auf Seite 26). Am häufigsten führen sie an, dass sich die Fuhrparks an der im Vergleich zum Verbrennungsmotor geringeren und eingeschränkten Reichweite stören, gefolgt von hohen Kosten, einer zu wenig flächendeckenden öffentlichen Ladeinfrastruktur und zu langen Ladezeiten.

Dem hält Uwe Hildinger, Leiter Vertrieb und Marketing bei Alphabet, entgegen: „Nach wie vor herrschen bei den Punkten Anschaffungspreis und Reichweite die größten Vorbehalte. Und sie halten sich hartnäckig, obwohl die Batteriepreise sinken und der Ausbau der öffentlichen Ladeinfrastruktur weiter voranschreitet. Es sind also momentan vor allem mentale Barrieren, die den Durchbruch der Elektromobilität behindern.“



Aber auch über die Sicherheit, Zuverlässigkeit oder Wintertauglichkeit – also noch geringere Akkuleistung bei Minusgraden – machen sich Flottenbetreiber nach Angaben ihrer Leasinggeber Gedanken. Bemängelt wird ferner, dass die Zuladungsmöglichkeiten nicht so gut seien wie bei konventionellen Autos und dass sich E-Flotten schlechter disponieren ließen. Auch hegten sie Zweifel am vorhandenen Werkstattnetz, am Komfort der Fahrzeuge und an den Restwerten.

Die Leasinggesellschaften selbst sehen zum Teil dieselben Hinderungsgründe wie ihre Kunden, allen voran das nicht flächendeckende Netz an Stromtankstellen und den zu langsamen Fortschritt beim Ausbau der Infrastruktur. Angesichts der ebenso bemängelten noch sehr geringen Reichweiten ein wirkliches Hemmnis ...

„Alternative Antriebe bergen für Fuhrparks derzeit noch zu viele Risiken – wie das schwer einschätzbare Restwertrisiko und das Risiko der schnellen technischen Entwicklung. Solange diesen Risiken noch nicht genug greifbare Vorteile entgegenstehen, werden die meisten Fuhrparkbetreiber keinen Grund sehen, eine Vorreiterrolle zu übernehmen“, glaubt Ralf Woik, Ressortleiter Marketing & Kommunikation bei Arval.

Die Deutsche Leasing Fleet sieht die hohen Anschaffungspreise als Hauptproblem: „Die Fahrzeuge sind für den relevanten Flottenmarkt mit durchschnittlicher jährlicher Fahrleistung von 30.000 Kilometern zu teuer“, findet Michael Velte, Geschäftsführer der Gesellschaft aus Bad Homburg. Außerdem

„Herkömmliche Antriebe decken zuverlässig alle Anforderungen ab. Warum also E-Autos?“

gebe es keine Erfahrungswerte bezüglich der Restwertentwicklung, so Velte.

GE Auto Service Leasing macht in puncto Kosten eine weitere Einschränkung aus: Neben den zu hohen TCO befürchtet sie, dass die zusätzlichen Kosten für den Alternativbedarf der Einführung von Elektrofahrzeugen im Fuhrpark entgegenstehen könnten. Denn gleich welches der bereits verfügbaren oder in naher Zukunft erhältlichen Modelle angeschafft wird: Es wird ein geringeres Einsatzspektrum haben als konventionelle Fahrzeuge. Für Dienstreisen mit weiter entferntem Zielort oder private Urlaubsreisen werden Nutzer von E-Mobilen auf Ersatzfahrzeuge zurückgreifen müssen,

weswegen die Ersatzmobilität ein wichtiger Aspekt der Planung sein sollte.

Pointierte Skepsis | Gunter Glück, Geschäftsleitung Vertrieb und Kundenbetreuung bei LeasePlan Deutschland, bringt die Contra-Argumentation der meisten Flottenverantwortlichen auf den Punkt: „Spitz formuliert: Fahrzeuge mit herkömmlichem Antrieb decken zuverlässig alle Anforderungen eines modernen Fuhrparks ab. Jetzt kommen Elektrofahrzeuge, die teurer sind, eine geringere Reichweite haben, eine aufwendige Ladeinfrastruktur benötigen, lange Ladeprozesse erfordern und mit einem großen Planungsaufwand für kurze Strecken verbunden sind. Die Stromkosten sind weniger transparent und tarifabhängig, sodass ein Vergleich der Kraftstoff- und Energiekosten kaum möglich ist. Warum soll der Fuhrparkleiter bei diesen Rahmenbedingungen Elektrofahrzeuge bevorzugen?“ Als Pro-Argument ergänzt er aber: „Tatsächlich gibt und gab es immer gute Gründe für den Einsatz von Elektrofahrzeugen. Im Nahbereich gibt es wirtschaftliche Lösungen mit Strom als Kraftstoff“, auch „in Verbindung mit weiteren Mobilitätsangeboten sind wirtschaftliche Lösungen zu erreichen“, glaubt Glück.

Seine Forderung: Insgesamt müsse ein Abgleich zwischen Möglichkeiten und Erwartungen herbeigeführt werden. Und Letztere sind nicht zu unterschätzen: Überwiegend bestünde eine hohe Erwartungshaltung an zukünftige Entwicklungen.

Lange Wunschliste | Damit Elektromobilität an Attraktivität gewinnt, hat die Leasingbranche ein paar konkrete Vorschläge für die Automobilhersteller. Die meisten Leasinganbieter denken da sofort an höhere Reichweiten durch bessere Akkus und kürzere Ladezeiten wie zum Beispiel Karsten Rösel, Geschäftsführer der ALD AutoLeasing D: „Es gilt vor allem, den Nutzwert der Fahrzeuge zu erhöhen, sprich die Reichweite zu steigern und Ladezeiten zu reduzieren, um die Alltagstauglichkeit für verschiedene Einsatzgebiete zu verbessern. Nur so können die aktuellen Mehrkosten relativiert werden.“

Woik findet, Hersteller müssten vor allem schauen, dass der Preis für ein Elektroauto nicht höher sei als für ein vergleichbares konventionelles Fahrzeug. Auch Sven Gibbe, Leiter Kundenbetreuung bei der Autobank, hält eine Preisreduktion für notwendig, um der E-Mobilität zum Durchbruch zu verhelfen. Wie das gelingen könnte, weiß Mobility Concept: Es müssten mehr E-Fahrzeuge gebaut werden, um so die Einstandskosten zu reduzieren.

In diese Richtung geht auch die Vorstellung von LeasePlan: „Eine Anforderung ist si-

Titelthema: Elektromobilität

- ▶ Prognose: Bestand bis Ende 2014 Seite 26
- ▶ Die größten Vorbehalte Seite 26
- ▶ Serviceleistungen der Leasinggeber Seite 28
- ▶ Partner für die Ladeinfrastruktur Seite 30
- ▶ Ansprechpartner für E-Mobilität Seite 30

cher, die Anzahl verfügbarer und zuverlässiger Fahrzeuge zu erhöhen“, sagt Glück. Auf diese Weise könnten in der Flotte positive Erfahrungen aufgebaut werden.

Auch die Batterie ist in den Augen einiger Leasinggeber noch verbesserungsfähig: Für Dr. Rudolf Rizzolli, Vorstand der Sixt Leasing, müsste deren Lebensdauer optimiert werden, nach Ansicht von GE Auto Service Leasing, müssten neue Technologien, also Antriebe, neue Komponenten und Gewichtsreduktion, konsequent entwickelt und ausgebaut werden.

Optimierungspotenzial besteht ebenso bei den Restwerten: „Für die jeweilige Nutzung muss eine Wirtschaftlichkeit berechenbar sein. Die Wirtschaftlichkeit hängt zu einem wesentlichen Teil vom Wert des Fahrzeuges nach der Nutzung in der Flotte ab. Bedingt durch verschiedene Faktoren lassen sich Wiederverkaufspreise nicht sicher vorher-sagen. Dies bedeutet eine Restwertunsicherheit, die die Hersteller durch geeignete Maßnahmen begrenzen müssen“, fordert Glück.

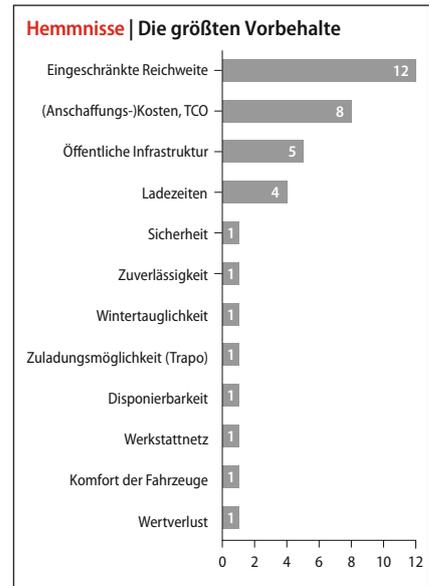
„Die Restwertunsicherheit müssen Hersteller durch geeignete Maßnahmen begrenzen.“

Die BMW-Tochter Alphabet fordert von anderen Herstellern, eine klare Position bei Elektromobilität zu beziehen, damit der Durchbruch gelingt: „Jetzt kommt es darauf an, dass auch die Hersteller die richtigen Signale setzen. So wie BMW mit dem BMW i3, der von Grund auf für die Elektromobilität konzipiert ist und damit ein klares Bekenntnis zu diesem Thema darstellt“, findet Hildinger.

Staatliche Subventionen gefordert | Auch von der Regierung erwarten die Leasinggeber Maßnahmen, um der Elektromobilität sprichwörtlich unter die Arme zu greifen: „Die Politik hat ehrgeizige Ziele zum Thema Elektromobilität aufgestellt. Aus Sicht von Daimler Fleet Management sollten jetzt auch Anreize geschaffen werden, um diese Ziele und höhere Zulassungszahlen zu erreichen. Finanzielle Anreize, wie beispielsweise staatliche Förderung, können beschleunigend wirken, um eine neue – und damit auch noch vergleichsweise hochpreisige – Technologie schnell in den Markt zu bringen“, sagt Philipp Berg, Head of Sales & Marketing.

Zufriedener mit dem staatlichen Engagement zeigt sich Alphabet: „Die Politik stellt bereits die richtigen Weichen – etwa mit der Entscheidung, bei der Dienstwagenbesteuerung von einem Prozent des Bruttolistenpreises die Batterie abzuziehen. Auch die Ausweitung der Kfz-Steuerbefreiung auf zehn Jahre ist ein wichtiger Schritt“, sagt Hildinger und findet: „Aber natürlich könnte man noch mehr tun. Eine sinnvolle Maßnahme wären zum Beispiel reservierte Parkplätze für E-Fahrzeuge in der Innenstadt.“ Mobility Concept ist hingegen der Ansicht, dass die Ein-Prozent-Versteuerung bei Elektroautos ganz wegfallen sollte, um einen Anreiz zu schaffen. Oder aber es sollten die Stromer ganz von der Kfz-Steuer befreit werden.

Mit Blick aufs Ausland ist die Autobank der Meinung: „Der Bund, die Länder und die Kommunen müssen unterstützend eingreifen. Beispiele aus den Nachbarländern – Holland, Belgien etc. – und den Städten, zum Beispiel London, gibt es genug“, sagt Sven Gibbe.



Aus Sicht der Leasinggesellschaften nach absoluten Nennungen, offene Frage n = 13; Mehrfachnennungen möglich
Quelle: Autoflotte, Umfrage Juli/August 2013

Die Deutsche Leasing Fleet und GE Auto Service Leasing könnten sich vorstellen, dass die öffentliche Ladeinfrastruktur durch staatliche Fördermittel unterstützt werden könnte, um die Elektromobilität zu pushen.

Sixt Leasing sieht eher die Dienstleister als die Regierung in der Pflicht: „Die Anreize müssen aus unserer Sicht weniger durch die Politik als vielmehr durch ein für Verbraucher attraktives Angebot kommen. Die Politik kann hier höchstens als Beschleuniger und Wegbereiter, aber nicht als Basis für eine Entscheidung pro Elektromobilität agieren“, sagt Vorstand Rizzolli.

Verhaltenes Interesse | Legt die Politik noch nach und schafft stärkere Anreize zur Anschaffung eines Elektroautos? Sinken die Kaufpreise bei zunehmendem Angebot? Steigen durch neue Akku-Generationen die Reichweiten und damit die Einsatzmöglichkeiten? Angesichts dieser vielen berechtigten Fragen ist es geradezu verständlich, dass die Fuhrparks trotz vielfach attestierten Interesses lieber abwarten.

„Das Interesse an Elektromobilität seitens der Kunden bei der ALD Automotive ist vorhanden“, sagt Rösel. Gerade in Fuhrparks, in denen Kurier- oder Zustellfahrzeuge zum Einsatz kämen, würden Elektrofahrzeuge in Betracht gezogen. Auch als Poolfahrzeuge oder als Prestige- und Marketinginstrument könnten Elektrofahrzeuge aufgrund ihres positiven Images genutzt werden, was das Potenzial für Elektroautos veranschauliche. „Dennoch ist die Nachfrage nach Elektrofahrzeugen noch sehr zögerlich“, so Rösel weiter.

Prognose | Geschätzter Anteil von E-Fahrzeugen am Gesamtbestand bis Ende 2014

Leasinggesellschaft	Prognostizierter Kundenanteil bis Ende 2014
Akf servicelease	3 %
ALD Automotive	niedriger einstelliger Prozentbereich*
Alphabet	kontinuierliche Ausweitung des Bestands
Arval	k. A.
Athlon Car Lease	> 5 %
Autobank	sehr gering
Daimler Fleet Management	kontinuierliches Wachstum
DB FuhrparkService/ DB Rent	> 5 %
Deutsche Leasing Fleet	keine nennenswerte Erhöhung, gegen null
GE Auto Service Leasing	deutlich unter 10 %
LeasePlan	im Promille-Bereich
Mobility Concept	< 1 %
Sixt Leasing	nur leichte Zunahme

* wenn sich an den ungünstigen Rahmenbedingungen für Flottenkunden nichts ändert; Quelle: Autoflotte, Umfrage Juli/August 2013

Business-Modell

HYUNDAI
Leasing

Full-Service-
Leasing
ab 209 EUR/mtl.¹



Abbildung ähnlich

Firmenauto 06/2013 und 07/2012**



5 Jahre Fahrzeug-Garantie ohne Kilometerbegrenzung, 5 Jahre Mobilitäts-Garantie und 5 Sicherheits-Checks inklusive* bedeuten für Sie 0 Krisen im Fuhrparkmanagement. Entdecken Sie unseren Cityroader ix35 und unsere neuen Kombi-Modelle i30 und i40 für Ihre Flotte und fahren Sie 5 Jahre serienmäßig* sorgenfrei. Und das Beste: Alle Modelle bekommen Sie als Business-Versionen mit besonderen Ausstattungspaketen für die gewerbliche Nutzung. Kontaktieren Sie Ihr Hyundai Business-Center in der Nähe und erfahren Sie mehr zu unseren komfortablen Flottenmodellen auf www.hyundai-fleet.de

Kraftstoffverbrauch kombiniert: 8,4-4,2 l/100 km; CO₂-Emission kombiniert: 200-110 g/km; Effizienzklasse E-A+.

¹ Freibleibendes Leasingangebot von Hyundai Leasing, ein Produkt der ALD AutoLeasing D GmbH. Alle Angebotspreise verstehen sich zzgl. MwSt. Dieses Angebot ist nur für Gewerbekunden gültig. Überführungskosten werden extra berechnet. Monatliche Leasingrate für den i30 Kombi 1.4 CRDi Classic: 209 EUR inklusive Technik-Service (inklusive Wartungen und Verschleißreparaturen) mit einer Laufzeit von 36 Monaten und bei einer Gesamtleistung von 60.000 km sowie 0 EUR Sonderzahlung. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

* 5 Jahre Fahrzeug- und Lack-Garantie ohne Kilometerbegrenzung sowie 5 Jahre Mobilitäts-Garantie mit kostenlosem Pannen- und Abschleppdienst (gemäß den jeweiligen Bedingungen); 5 kostenlose Sicherheits-Checks in den ersten 5 Jahren gemäß Hyundai Sicherheits-Check-Heft. Für Taxen und Mietfahrzeuge gelten modellabhängige Sonderregelungen.

** Sieger Importwertung »Mittelklasse«: i40 Kombi 1.7 CRDi.



Ohne Kilometerbegrenzung*

Unter Strom | Elektromobilität im Portfolio der Leasinggesellschaften

Leasinggesellschaft	E-Fahrzeugmodelle im Leasing	Lieferzeit	Verfügbare Full-Service-Module
Akf servicelease	k. A.	branchenüblich	alle üblichen
ALD Automotive	alle am Markt befindlichen von Großserienherstellern	variiert von Modell zu Modell, i. d. R. nicht länger als bei Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor	alle üblichen, vereinzelt Anpassungen im Leistungsangebot (z. B. Tankkarten)
Alphabet	Modelle von Smart, Citroën, Peugeot, Mitsubishi und Nissan. Seit August Bestellung des BMW i3 möglich	zwei bis drei Monate, abhängig vom Modell und von der Anzahl	grundsätzlich alle
Arval	alle von etablierten Herstellern	ggf. länger als bei konventionellen Antrieben, frühzeitige Klärung empfohlen	alle üblichen, kein Unterschied
Athlon Car Lease	alle verfügbaren Serienhersteller (inkl. Tesla)	ca. 3 Monate	gesamtes Full-Service-Angebot
Autobank	grundsätzlich alle	sehr unterschiedlich, teilweise wird auf Lagerfahrzeuge der Lieferanten zurückgegriffen	keine wesentlichen Unterschiede, Ausnahme: Batterie (nicht Bestandteil des Leasingvertrags)
Daimler Fleet Management	Smart Fortwo Electric Drive und andere Elektrofahrzeuge	k. A.	„Sale & Care“ für Smart Fortwo Electric Drive: Kauf, Leasing oder Finanzierung der Fahrzeuge, Miete der Batterie für 65 Euro monatlich. Damit Zusage einer definierten Kapazität der Batterie über die gesamte Mietdauer bis zu maximal 10 Jahren. Regelmäßige Wartung enthalten
DB Fuhrpark-Service/DB Rent	alle lieferbaren, jedoch nur im Full Service: Citroën C-Zero, Fiat 500 (Karabag), Smart Fortwo Electric Drive, German E Cars, Ford Focus Electric, Mini E, Mitsubishi i-Miev, Nissan Leaf, Opel Ampera, Peugeot iOn, Renault Zoe, Kangoo, Twizy und Fluence, Tesla, Toyota Prius Plugin	abhängig von Herstellern und Ausstattung	alle üblichen
Deutsche Leasing Fleet	nur individuelle Angebote auf Nachfrage	bisher keine Erfahrungen, abhängig vom jeweiligen Hersteller	Angebot unverändert, alle Module in offener Kalkulation
GE Auto Service Leasing	Opel Ampera, Nissan Leaf, Citroën C-Zero, Peugeot iOn	je nach Modell zwischen sofort und 3–4 Monaten	alle wesentlichen Module unter Berücksichtigung der Besonderheiten: kein Abschleppen möglich, Tragfähigkeitsindizes bei Reifen etc.
LeasePlan	alle als Serienfahrzeuge am Markt verfügbaren: Opel Ampera, Nissan Leaf, Smart Fortwo Electric Drive, Citroën C-Zero, Mitsubishi iMieV und Ford Focus Electric. Voraussetzungen: Garantien und Gewährleistungen seitens der Hersteller, Verfügbarkeit aller für die Kalkulation und den Betrieb notwendigen Daten und Dokumente, durchgängig gesicherte Betreuung in Werkstätten	unterschiedliche Vorgehensweise von Herstellern und Importeuren, bei Neuerscheinungen längere Lieferzeiten, nach Modellanlauf gleiche wie bei herkömmlichen Antrieben	grundsätzlich alle, z. B. Finanzierung, Instandhaltung, Sommer- und Winterreifen, Versicherung, Kfz-Steuer, Rundfunkbeitrag, Unfallmanagement und Schadenservice. Geschlossene Kalkulation erst möglich, sobald Restwerterfahrungen verfügbar sind
Mobility Concept	Angebot herstellerunabhängig	3–6 Monate	analog zu Portfolio bei Verbrennungsmotoren
Sixt Leasing	alle für den deutschen Straßenverkehr zugelassenen Modelle	herstellerabhängig, 3 Monate oder in Ausnahmesituationen länger	Wartung & Verschleiß (offene Abrechnung), Reifenersatz, -einlagerung, Rundfunkgebühren, Steuer, Schadenmanagement, Versicherung, Auslieferungspauschale, Batteriemiete

Die Kunden von GE Auto Service Leasing seien ebenso interessiert, hätten aber ein „geringes konkret wirtschaftliches Interesse angesichts der immer noch zu hohen Kosten pro Kilometer“, sagt Christian Schüssler, Outside Sales Leader. So sieht es auch Rizzolli von Sixt Leasing: „Das Interesse an Elektrofahrzeugen besteht, seit Hersteller diese ankündigen und anpreisen. Die Kaufbereitschaft ist aufgrund der noch deutlich höheren Anschaffungskosten und tatsächlichen Verfügbarkeit allerdings bislang gering.“ Das beobachtet auch Sven Gibbe bei den Kunden von der Autobank so: „Hohe Aufpreise werden jedoch nicht akzeptiert.“

Nur im Carsharing erfolgreich | Dass die Hürde eine verbindliche Festlegung für einen längeren Zeitraum ist, Neugier aber durchaus zum Ausprobieren verleitet, zeigt auch die Erfahrung von DB Rent und DB FuhrparkService, die Stromer sowohl verleasen als auch für kurze oder lange Zeit vermieten: Die Nachfrage sei verhalten im Full-Service-Leasing und in der Langzeitmiete, jedoch vorbehaltlos beim Carsharing-Angebot namens „Flinkster“.

Wegen der geringeren Nutzbarkeit sieht Arval sogar einen Rückgang des Interesses: „Der Euphorie hinsichtlich Elektrofahrzeugen ist eine gewisse Ernüchterung gefolgt“,

sagt Woik und stützt dies auch auf Ergebnisse des CVO-Fuhrpark-Barometers von 2011 und 2012, wo die Aussagen zu bereits identifizierten geeigneten Nutzungsprofilen in den Unternehmen rückläufig waren.

Mangelware: Angebote aus einer Hand |

Ließe sich die Nachfrage steigern, wenn das Angebot größer wäre? Nicht nur bei den Fahrzeug-, sondern auch bei den Leasing-Modellen? Fakt ist, dass umfassende Lösungen aus einer Hand noch zu wünschen übrig lassen, was die Leasinganbieter mit dem mangelnden Interesse auf Kundenseite begründen. Wie schon die Umfrage zu „Green Fleet“ in der Juni-Ausgabe (S. 38) er-

Sonstige Leistungen bei E-Mobilität	Konzept für Ersatzmobilität	Einführungsaktionen
k. A.	konventionelle Fahrzeuge als Interimslösung	➖
Beratung, ökologische Fahrzeugauswahl	über Rent-Service	E-Autos im Test des täglichen Gebrauchs durch Mitarbeiter, um Beratungs-Know-how aufzubauen
individuelle Beratung hinsichtlich Ladelösung, Ladekarte für öffentliche Infrastruktur, Anwendertrainings, spezielle E-Mobility-Hotline	für lange Strecken, für die sich E-Fahrzeuge weniger eignen: Mietwagen vom Partner BMW Rent zum Sondertarif	Roadshow mit Möglichkeit zu Testfahrten zur Einführung von AlphaElectric in allen deutschen Städten mit Geschäftsstelle von Alphabet
Abwicklung der Batteriemiete mit dem Hersteller	keine unterschiedliche Behandlung bei E-Mobilität	Kundenevents in den letzten Jahren, aktuell keine in Planung
Integration der Batteriemiete in Leasingrate, Beratung zu Einsatzbereichen und Ladeinfrastruktur, Fuhrparkanalyse nach dem Elektrifizierungspotenzial	➖ i. d. R. von vielen Herstellern mitgeliefert	Infotage beim Kunden, Teilnahme an Großveranstaltungen wie „Schaufenster Elektromobilität“
im Aufbau	Leih- und Interimsfahrzeuge für Urlaubsfahrten, Transportbedarf etc.	Testfahrzeuge nach Verfügbarkeit
Wallbox-Service (Beratung, Infrastrukturprüfung und Installation von Smart zusammen mit spezialisierten Partnern), für den Flottenbereich: Lademanagementsystem „Connectivity Plus“ (gleichzeitige Ladung mehrerer Fahrzeuge über einen gemeinsamen Server), Joint Venture „Hubject“: „Intercharge Laderoaming-Konzept“ für anbieter- und grenzüberschreitendes Laden und Abrechnung	schnellstmöglich Ersatzfahrzeug für jeden Kunden	Testfahrzeuge wie der Smart Fortwo Electric Drive
Beratung zur Infrastruktur inkl. Strombezug und Abrechnung aus einer Hand über DB Energie (Schwester-gesellschaft)	Beratung nach Einsatzzweck des Kunden, Kombinationsmöglichkeit mit Modulen der Bahn	➖
individuell nach Kundenwunsch	fehlende Erfahrung mangels Kundennachfrage	➖ fehlende Nachfrage, fehlendes Produktangebot der Hersteller
Beratung zu Energiemanagement, Ladeinfrastruktur etc. durch andere Geschäftsbereiche von GE	Interimspool von GE, unternehmensinterne Carsharing-Konzepte möglich	Vorführfahrzeuge, E-Roadshow an 5 Standorten (2011), Wiederholung mit unterschiedlichen Themenschwerpunkten und Partnern aus anderen Geschäftsbereichen von GE
Informationen für ein nachhaltiges Konzept zur Integration im Fuhrpark, Bereitstellung von Testfahrzeugen, Veranstaltungen zum Erfahrungsaustausch	kurzfristige Ersatzmobilität und Übergangslösungen an 1.500 Partnerstationen. Bei Ausfall des E-Fahrzeugs wird so weit wie möglich auf Ersatzmobilität der Hersteller zurückgegriffen	E-Fahrzeuge aus eigenem Bestand oder in Abstimmung mit Händlern zu Testzwecken für Kunden
Beratung, Ladeinfrastruktur, Strombezug und Abrechnung über Kooperationspartner	individuelle Konzepte können angeboten werden	➖ Angebot möglich
Beratung, maßgeschneiderte Mobilitätskonzepte	Ersatz- und Mietwagentarife von Sixt	➖ Schulungs- und Informationsveranstaltungen sowie Vermittlung von Testfahrzeugen bei ernsthaftem Kundeninteresse

gab, vermitteln nur fünf von 15 befragten Leasinggebern einen anbieterübergreifenden Zugang zu öffentlichen Ladestationen.

Und unsere Umfrage zu Tankkarten im August-Heft (S. 37) zeigte, dass nur zwei von 16 teilnehmenden Gesellschaften über ein Abrechnungskonzept für den von E-Autos „getankten“ Strom verfügen. Nur vier Leasinganbieter gaben an, dass ein solches aktuell geplant werde. Bleiben summa summarum zehn, die auch in absehbarer Zeit kein eigenes Konzept vorweisen können werden. Dabei ist doch aus anderen Bereichen im Fuhrparkgeschäft bekannt, dass Kunden alle Leistungen aus einer Hand wünschen.

Auch unsere aktuelle Umfrage ermittelt einen Nachholbedarf, wenn das Geschäft mit Elektromobilität erfolgreich anlaufen soll. Vier Gesellschaften können aktuell noch keinen bevorzugten Partner für die Ladeinfrastruktur vorweisen (siehe Tabelle „Ladeinfrastruktur“ auf S. 30). „Willige“ Kunden müssten sich also selbst umhören und gegebenenfalls einen Lieferanten ausfindig machen, den sie beauftragen.

Wenig Marketing-Aktionen | Zudem haben erst vier Leasinggeber die Werbetrommel für Elektromobilität gerührt und Kunden zu Informationsveranstaltungen eingeladen (siehe Tabelle „Unter Strom“ oben, Spalte

„Einführungsaktionen“ rechts). Ebenso bieten nur vier Anbieter zusätzlich oder stattdessen Stromer für Testfahrten an. ALD stellt Elektrofahrzeuge eigenen Mitarbeitern zum täglichen Gebrauch zur Verfügung, damit sie praktische Erfahrungen sammeln können, um ihre Kunden zu beraten. Mobility Concept hält eine Einführungsaktion für möglich, Sixt Leasing würde bei „ernsthaftem Kundeninteresse“ Schulungs- und Informationsveranstaltungen auf die Beine stellen.

Als Zusatzleistungen zum Full-Service-Leasing bieten die Gesellschaften bei E-Mobilität hauptsächlich Beratung bei der Modellauswahl, dem Einsatzzweck und Ener-

giemanagement und informieren über mögliche Ladeinfrastruktur – wenn sie sie teilweise auch nicht selbst vermitteln. Darüber hinaus gibt Arval an, die Batteriemiete mit dem Hersteller für den Kunden abzuwickeln, Athlon integriert diese in die Leasingrate, DB Rent/DB FPS stellen den Strombezug und die Abrechnung aus einer Hand sicher.

Am umfassendsten ist das Angebot derzeit bei der BMW-Tochter Alphabet, die sich auf die Fahnen geschrieben hat, am Anfang der neuen Entwicklung ganz vorn mit dabei zu sein. Mit der Lösung „AlphaElectric“ bietet sie neben der Beratung auch die Beschaffung der Fahrzeuge und Ladelösung an, liefert eine Ladekarte für die öffentliche Infrastruktur aus, organisiert Anwendertrainings und unterhält eine spezielle Hotline für E-Mobilität.

Ersatzmobilität kostet extra | Berücksichtigt wurde bei AlphaElectric auch der Fall, dass sich das geleaste E-Mobil für einige Einsatzzwecke nicht nutzen lässt. Müssen Kunden eine lange Strecke zurücklegen, für die sich das E-Fahrzeug weniger gut eignet, können sie sich über ein zusätzliches Mobilitätspaket einen Mietwagen vom internen Vermiet-Partner BMW Rent zum Sondertarif ausleihen. Wenn Kunden diesen Servicebaustein buchen, wird er – wie die anderen Services – direkt über die monatliche Abrechnung fakturiert.

Ladeinfrastruktur | Bevorzugte Partner der Leasinggesellschaften

Leasinggesellschaft	Partner
Akf servicelease	alle
ALD Automotive	RWE
Alphabet	Ladeinfrastrukturkomponenten: The Mobility House; Ladeinfrastruktur: Schneider Electric, RWE, ABB, Rohde & Schwarz
Arval	⊖
Athlon Car Lease	E.ON, RWE, The Mobility House
Autobank	⊖ aktuell noch in Gesprächen
Daimler Fleet Management	eigenes Joint Venture „Hubject“: Intercharge Laderoaming-Konzept (anbieter- und grenzüberschreitend)
DB FuhrparkService/DB Rent	DB Energie
Deutsche Leasing Fleet	⊖
GE Auto Service Leasing	⊖ Beschaffung durch die Kunden, getrennt von den Fahrzeugen. Geräte verschiedener Hersteller auch von GE
LeasePlan	⊕ k. A.
Mobility Concept	⊕ k. A. (alle relevanten, namhaften Anbieter)
Sixt Leasing	E.ON

Quelle: Autoflotte, Umfrage Juli/August 2013

Auch andere Leasinggeber unterstützen ihre Kunden mit Interimsfahrzeugen – zum Teil aus dem eigenen Pool oder vom externen Vermiet-Partner. Das kostet ebenfalls ex-

tra, was Elektro- gegenüber konventionell betriebenen Autos, wie schon eingangs erläutert, zusätzlich zu den Anschaffungskosten noch teurer machen kann.

Spürbare Impulse erwartet | Einige Leasinggeber wie Deutsche Leasing Fleet und Sixt Leasing gehen davon aus, dass Elektroautos vorerst ein Nischenprodukt bleiben werden. Andere rechnen damit, dass die angekündigten neuen Modelle den Markt spürbar beleben werden. „Elektromobilität wird sich ihren Anteil in den deutschen Fuhrparks erobern“, ist Schüssler überzeugt.

„Wir stehen mit der E-Mobilität am Anfang einer Entwicklung“, gibt Glück zu bedenken. „Mit dem BMW i3 kommt ein Fahrzeug, das als Elektrofahrzeug konzipiert wurde und einen Einsatz in Flotten erlaubt. Entsprechend hoch sind die Erwartungen des Marktes. Ford und VW verfügen über Erfahrungen mit Großversuchen in der E-Mobilität und bringen mit dem Focus Electric und dem e-up Fahrzeuge, die bereits mit herkömmlichen Antrieben ihre Flottentauglichkeit unter Beweis gestellt haben“, führt er fort. Prognosen abzugeben sei dennoch schwierig.

„Die neuen Modelle könnten helfen, eine breite Gruppe von Fahrzeugnutzern anzusprechen und einen höheren Nutzwert zu bieten als die bisher erhältlichen“, glaubt Rösler. Das wäre doch eine gute Voraussetzung, um die Elektroautos schnellstmöglich aus der Nische herauszuholen. | *Mireille Pruvost*

Schnelle Verbindung | Ansprechpartner der Leasinggesellschaften für Elektromobilität

Leasinggesellschaft	Ansprechpartner	Kontaktdaten
Akf servicelease	k. A.	k. A.
ALD Automotive	gesamter Vertrieb	Region des Kunden
Alphabet	Uwe Hildinger, Leiter Marketing und Vertrieb, oder Außendienst	Tel.: 089/99822-200 Mail: uwe.hildinger@alphabet.de
Arval	Ralf Woik, Ressortleiter Marketing und Kommunikation	k. A.
Athlon Car Lease	Carsten Claßen, Marketing Specialist	Tel.: 02159/698193 Mail: carstenclassen@athloncarlease.de
Autobank	Sven Gibbe, Leiter Kundenbetreuung	Tel.: 089/611804311 Mail: sven.gibbe@autobank.de
Daimler Fleet Management	Außendienst	Ansprechpartner über www.daimler-fleetmanagement.de
DB FuhrparkService/DB Rent	Anke Borchering, Referentin Kurzzeitmiete	Tel.: 030/297-30603, Fax: 030/297-30661 Mobil: 0160/97449141
Deutsche Leasing Fleet	Alexander Beddies	Tel.: 06172/88-2627 Mail: alexander.beddies@deutsche-leasing.com
GE Auto Service Leasing	Christian Schüssler, Outside Sales Leader; Ludger Reffgen, Commercial Leader Fleet	Tel.: 089/74423200 Mail: christian.schuessler@ge.com Tel.: 089/74423366 Mail: ludger.reffgen@ge.com
LeasePlan	jeweiliger Kundenbetreuer, Vertrieb	
Mobility Concept	k. A.	k. A.
Sixt Leasing	Anke Tauchert, Director Account Management	Tel.: 089/74444-5086 Mail: anke.tauchert@sixt.com

Quelle: Autoflotte, Umfrage Juli/August 2013