

**DFM | Alu statt Stahl**

– Daimler Fleet Management (DFM) hat für Flottenkunden auch in diesem Winter wieder die Reifenaktion „Alu statt Stahl“ aufgelegt. Damit erhalten Dienstwagenfahrer noch bis 31. März 2013 einen Alufelgen-Komplettsatz in Erstausrüsterqualität, und das gratis inklusive Markenbereifung.

Die Aktion gilt einmalig für alle Geschäftswagennutzer der Fahrzeugmodelle Mercedes-Benz und des Servicebausteins „Winterreifenkomplettsatz Stahl“, für die noch keine Winterräder bezogen oder im Aktionszeitraum ausgeliefert wurden. Sie



haben die Möglichkeit, in der Mercedes-Benz Niederlassung oder Vertragswerkstatt ihrer Wahl den Wechsel vornehmen zu lassen.

Laut DFM können jedoch auch Dienstwagenfahrer ausgewählter Modelle von Audi (A1, A3 und A4), BMW (1er und 3er), Ford (Focus, Mondeo, Galaxy und S-Max), Opel (Corsa, Astra, Insignia und Zafira) sowie VW (Polo, Golf, Passat und Touran) von der Aktion profitieren und über das bundesweite Flottennetzwerk FleetPartner gratis upgraden.

Foto: Daimler

**Sixt | Franchisennetz in den USA**

– Parallel zum weiteren Ausbau eigener Vermietstationen hat Autovermieter Sixt in den USA mit dem Aufbau eines Franchisennetzes begonnen, um das Wachstum auf dem US-Vermietmarkt zu beschleunigen.

Laut Sixt haben sich bereits mehr als 100 potenzielle Franchisenehmer gemeldet. Erste unabhängige Autovermieter, die bereits über einen eigenen Fuhrpark und das notwendige Servicenniveau verfügen, könnten voraussichtlich noch in diesem Jahr als Franchisenehmer starten.

Sixt läutete seine Expansion in den Vereinigten Staaten im Frühjahr 2011 mit der ersten Station im Bundesstaat Florida ein. Inzwischen sind die Pullacher in Florida mit fünf eigenen Vermietstationen – Miami (2), Fort Lauderdale, West Palm Beach und Orlando – vertreten.

Weitere Stationen hat Sixt in diesem Jahr zudem an wichtigen Verkehrsknotenpunkten des Landes in Atlanta (Bundesstaat Georgia) und in Phoenix (Arizona) geschaffen.



Foto: Sixt

# Dienstwagen für jedermann

**LeasePlan | Die Neusser informierten Personalentscheider über ein Gehaltsumwandlungsmodell ohne Kosten- und Haftungsrisiken für Unternehmen.**

– Der Firmenwagen ist bekanntlich ein wichtiges Instrument zur Mitarbeiterbindung. Aus diesem Grund hat LeasePlan Deutschland unlängst Personalverantwortliche zu einer Veranstaltung rund um das Thema Gehaltsumwandlung eingeladen. Im Fokus stand dabei die „Effizientere Gehaltsumwandlung“, ein Modell, das es Unternehmen vereinfacht, die Gehaltsumwandlung auf breiter Mitarbeiterebene anzubieten. Sprich: Dienstwagen für alle.

**Keine Nachbelastung |** Damit solch eine Lösung für Unternehmen überhaupt praktikabel ist, bietet LeasePlan gemeinsam mit der in Berlin ansässigen AMS Fuhrparkmanagement eine Vertragslösung an, die Unternehmen von allen Kosten- und Haftungsrisiken eines üblichen Firmenwagens befreit. Das Unternehmen zahlt nur die vereinbarte monatliche Mietrate aus dem Gehalt des Mitarbeiters. Damit sind alle Kosten des Dienstwagens abgedeckt. Bei längerer Krankheit des Mitarbeiters oder bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses endet auch die Mietzahlung durch das Unternehmen. Eine Nachbelastung ist vertraglich ausgeschlossen.

**Keine Nebenwirkungen |** Laut LeasePlan ist die „Effizientere Gehaltsumwandlung“ ohne Mehrkosten – und sogar ohne zusätzlichen Verwaltungsaufwand möglich. Denn die Beratung der Mitarbeiter sowie die Be-



Foto: LeasePlan

**Neu- oder Jahreswagen | Bei der „Effizienteren Gehaltsumwandlung“ gibt es beide Varianten**

treuung, Abwicklung und Abrechnung der laufenden Verträge erfolgt über AMS. Personalverantwortliche profitieren damit von einer Firmenwagenlösung ohne Nebenwirkungen.

Neben dem üblichen Steuervorteil bietet das Modell auch Flexibilität. So können Mitarbeiter offiziell dem Bekunden nach zwischen Neu- oder Jahreswagen wählen. „Der Dienstwagen gehört in Deutschland nach wie vor zu den populärsten Statussymbolen. In Zeiten des Fachkräftemangels ist es deshalb für Personalverantwortliche besonders interessant, dieses Instrument zur Mitarbeitermotivation und Fachkräftebindung verstärkt einzusetzen. Das zeigt auch die rege Teilnahme von Personalverantwortlichen an dieser Veranstaltung“, so Gunter Glück, Geschäftsleitung Vertrieb und Kundenbetreuung bei LeasePlan Deutschland. | red

**Daimler | Car2go elektrisiert die „Heimatstadt“ Stuttgart**

– Am Heimat-Standort von Daimler ist Ende November das konzern-eigene Mobilitätskonzept Car2go – ausgestattet mit reinem Elektroantrieb – an den Start gegangen. Mit 300 batterieelektrisch angetriebenen Fahrzeugen der Marke smart betreibt Car2go am Neckar nach eigenen Angaben die größte Elektroflotte Deutschlands. Für den Öko-Strom stellt EnBW bis Ende 2013 im Stadtgebiet und der Region Stuttgart 500 Ladepunkte bereit.

„Car2go bietet bezahlbare Elektromobilität für alle. Dank Car2go kann sich jedermann in Stuttgart von der Alltagstauglichkeit elektrischer Antriebe überzeugen“, so der Vorstandsvorsitzende des Daimler-Konzerns, Dr. Dieter Zetsche, beim offiziellen Startschuss.

Die Fahrt mit den vollelektrischen Zweisitzern kostet offiziell dem Bekunden nach nicht

mehr als an anderen Car2go-Standorten mit benzinbetriebenen Fahrzeugen: Der Preis pro Fahrtminute beträgt 29 Cent. Steuern, Versicherung, Strom sowie die ersten 20 Kilometer sind dabei im Preis bereits inbegriffen. Auch Parkgebühren fallen nicht an. Bei einem Zwischenstopp verringert sich der Preis auf neun Cent je Parkminute. Für die stunden- und tageweise Nutzung gelten vergünstigte Raten von 12,90 Euro beziehungsweise 39 Euro.



Foto: Daimler



SHIFT\_

## NISSAN QASHQAI

- Crossover-Design
- 1.6 l, 86 kW (117 PS)
- 6.2 l/100 km,  
CO<sub>2</sub>: 144 g/km

# TRAUMKOMBI. GERÄUMIG, KOMPAKT UND STYLISH. DER NISSAN QASHQAI.

Viele Firmenwagen haben für alles Platz, nur nicht für Style. Anders der NISSAN QASHQAI. Als Kompakt-SUV ist er nicht nur geräumig – er erlaubt auch einen ziemlich coolen Auftritt. So beeindruckt er jeden: Ihre Mitarbeiter fühlen sich wie Könige der Straße. Ihren Kunden raubt er den Atem. Und die Controller freuen sich über so viele Vorteile für so wenig Kosten.

Nissan. Innovation that excites.



## NISSAN QASHQAI

Full-Service-Leasingangebot:\*

- Leasingsonderzahlung: € 0,-
- Monatliche Rate: ab € 233,-

MONATL. RATE:  
AB € 233,-\*



Erfahren Sie mehr über unsere 42 Flotten-Kompetenz-Center und alle anderen attraktiven Flottenlösungen: [www.nissan.de](http://www.nissan.de)

Gesamtverbrauch l/100 km: innerorts 7,9, außerorts 5,2, kombiniert 6,2; CO<sub>2</sub>-Emissionen: kombiniert 144,0 g/km (Messverfahren gem. EU-Norm). Effizienzklasse: C. Abb. zeigen Sonderausstattungen. \*Finanzierungsbeispiel für das gewerbliche Leasing bei einer Laufzeit von 36 Monaten bis 60.000 km, zzgl. Überführungskosten: NISSAN QASHQAI VISIA, 1,6 Liter, 86 kW (117 PS), 6-Gang-Schaltgetriebe, auf Basis der unverbindlichen Preisempfehlung des Herstellers von € 16.714,29, Anzahlung € 0,-, monatlich Leasingrate ab € 233,-. Preise sind Nettoangaben zzgl. gesetzlicher MwSt. Technik-Service beinhaltet alle Wartungskosten und Verschleißreparaturen (gemäß AGB) für die Vertragslaufzeit. Ein Angebot für Gewerbekunden von NISSAN FLEET SERVICES. NISSAN FLEET SERVICES ist ein Produkt der ALD AutoLeasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg in Kooperation mit der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland. Der Preis enthält 24% Rabatt gegenüber der unverbindlichen Preisempfehlung des Herstellers über Abrufschein. Alle o.g. gewerblichen Angebote für Mitglieder eines Verbandes mit Rahmenabkommen mit der NISSAN CENTER EUROPE GMBH. Alle Angebote gelten bei Vertragsschluss bis 31.03.2013 bei allen teilnehmenden NISSAN Händlern zzgl. MwSt. Angebot gilt für Fuhrparks ab 5 Einheiten.