



**Wohin geht die Reise? |**  
Wie die Digitalisierung die  
Arbeitswelt verändert, so  
sorgt sie auch im Fahrzeug-  
bau für den Neubeginn

Foto: Daimler

# Aus mobil wird Mobilität

**Branche im Wandel |** E-Antrieb und Vernetzung wirbeln den Transportmarkt mächtig durcheinander. Neue Konzepte sind längst nicht mehr rein produktbezogen und lassen nicht mehr lange auf sich warten.

— Oslo ist nicht Düsseldorf – noch nicht. So ehrgeizig wie die nordische Hauptstadt sind die meisten europäischen Großstädte nicht, wenn es darum geht, die Innenstadt den Bürgern zurückzugeben – und wenn es Autos und Transporter auf den Straßen gibt, dann sollen diese einen E-Antrieb haben. Bis zum Jahr 2025 wollen die Skandinavier alle konventionellen Antriebe so weit reduzieren, dass nur noch Stromer als Neufahrzeuge geduldet werden. Das klingt nach Revolution, aber nach einer leicht nordisch verrückten. Wären da nicht die Feinstaub- und Stickoxid-Debatten wie Anfang des Jahres mit dem Feinstaub-Alarm in Stuttgart und der Klage der Deutschen Umwelthilfe gegen die Überschreitung der Luftqualitätswerte in Düsseldorf. Die Städte erhöhen den Druck.

**Selbsthilfe |** Und auch die Kunden setzen teilweise lieber auf Selbsthilfe, wie das Beispiel der Deutschen Post zeigt. Da ein speziell auf die Verteilung von Brief- und Paketsendungen rein elektrischer Transporter mit genügend Ladevolumen zum vernünftigen

Preis fehlte, ließ der gelbe Riese den Streetscooter (650 Kilogramm Nutzlast) bauen. In Aachen entwickelt und konstruiert touren die emissionsarmen Lastesel durch die Zustellgebiete. Bis Jahresende nimmt ein etwas größerer Bruder die meist ländlichen Touren mit Postsendungen auf. Der bis zu 70 kW starke E-Antrieb setzt dann maximal eine

### Mobilitätsdienste steigen bei VW in den Rang einer eigenen Konzernmarke auf.

Tonne Nutzlast in Bewegung. Das ist eine Ansage aus der Kaiserstadt an die Arrivierten. Und diese reagieren. Dank eines neuen Batterie-Packs surrt der e-NV200 von Nissan nun bis zu 163 Kilometer weit. Hyundai überträgt in einer Studie seinen Brennstoffzellenantrieb vom iX35 Fuel Cell auf den H 350. Mit sieben Kilogramm Wasserstoff in den Tanks soll es maximal 422 Kilometer weit gehen – was hier bremst, ist die sehr lückenhafte

Tankinfrastruktur. Es reicht eben nicht mehr aus, nur einen umweltfreundlichen Transporter zu bauen. So sucht Mercedes-Benz künftig mit dem Vision Van nach deutlich mehr als nur einem emissionsfreien Lastesel und der neue Crafter soll laut VW gleich in seinem Premieren-Jahr 2017 einen reinen E-Antrieb erhalten – als 4,2-Tonner und mit 100 kW Leistung bis zu 1,7 Tonnen packend. Doch der Antrieb und das Auto werden nicht mehr reichen, um in der digitalen Welt als Hersteller überleben zu können.

**Größer denken |** Nicht allein Fahrzeuge, sondern Mobilität ist gefragt und soll geliefert werden. So zeigten unter anderem PSA („Free2Move“ als Marke für neue Mobilitätslösungen) und VW auf dem Pariser Autosalon, wohin die künftige Reise als Mobilitätsanbieter gehen wird. „In den vergangenen zwölf Monaten ist bei Volkswagen viel in Bewegung gekommen. So machen wir jetzt das neue Geschäftsfeld für Mobilitätsdienste zur 13. Konzernmarke. Dies zeigt, für wie essentiell wir dieses Thema halten“, betonte



VW-Konzernlenker Matthias Müller in Paris. Im November soll die neue Marke vorgestellt werden. Gefragt sind vor allem Mobility-on-demand-Lösungen. „Perspektivisch gesehen könnten wir eigene selbstfahrende Shuttleflotten betreiben, wenn das autonome Fahren in der Stadt in Serie geht“, erklärt Müller. „Künftig wird längst nicht mehr jeder ein eigenes Auto besitzen. Aber jeder kann auf die eine oder andere Art Kunde von Volkswagen sein – weil wir für Mobilität in einem viel umfassenderen Sinne als heute sorgen werden.“

**Daimlers Vision** | Die Stoßrichtung ist bei vielen die gleiche, der Weg aber recht unterschiedlich, wie Jochen Dimter, Geschäftsführer Transporter und Vans im Mercedes-Benz Vertrieb Deutschland, gegenüber Autoflotte verrät: „Diese IAA war ein großer Hallo-Wachruf für die Branche, auf den im Grunde alle gewartet haben. Denn das Schlagwort heißt von nun an ‚beyond the car‘. So zeigen wir mit unserem Vision Van Dinge, die wir heute schon anbieten können oder in der Pipeline haben.“ Klassischerweise sind Autohersteller vor allem im Vertriebskanal unterwegs, das wird sich aber ändern. „Diesen Quanten-

sprung hin zum kompletten Systemanbieter bereiten wir mit dem Vision Van und mit unserer ebenfalls auf der IAA vorgestellten Konnektivitätslösung Mercedes Pro connect vor, mit welcher der Fuhrparkmanager oder der Disponent über das Fahrzeugmanagement-Tool mit allen Fahrzeugen und Fahrern verbunden ist und zum Beispiel online Aufträge steuern oder Fahrzeuginformationen in Echtzeit abfragen kann. Natürlich werden wir auch künftig beim Auto bleiben, aber wir weiten die Wertschöpfungskette zum Kun-

den hin massiv aus. Entscheidend sind dabei zwei Dinge: der E-Motor und die Vernetzung. Denn gerade mit der Digitalisierung kann der gewerbliche Kunde seine eigene Wertschöpfungskette künftig deutlich verbessern und wir wollen ihm dabei helfen.“

Was nach typischer Messe-Euphorie klingt, ist indes hochrelevant, wie Dimter erklärt: „Das passiert nicht erst in zehn Jahren, sondern schon heute, wie wir unter anderem zusammen mit unseren Partnern Sortimo und Fischer in einem Pilotversuch ge- ▶

- 1 | Anreiber Streetscooter: Der DHL-Eigenbau sorgt für Unruhe 2 | Boom-Segment: Der Alaskan wird Renaults Pick-up 3 | Klassisch: Mit dem NV 300 bedient Nissan die Dreitonner-Kundschaft

Anzeige

# AUTO-LANGZEITMIETE

EINFACH. FLEXIBEL. CLEVER.

[WWW.MASKE.DE](http://WWW.MASKE.DE)



EINFACH FAHREN

**MASKE**



Fotos: Dimmler



1 - 3 | Ladeeinheiten, die vorkonfektioniert in den Transporter kommen und ein auf einen Steuer-Joystick reduziertes Cockpit gehören zu den Ideen, die Mercedes-Benz in Hannover zur Diskussion stellte. Die entscheidende Frage ist: Was bleibt im Digital-Zeitalter vom Job des Fahrers noch übrig?

zeigt haben. Handwerker können auf den Baustellen mit Hilfe eines vernetzten Fahrzeuges direkt ihre Bedarfe per App bestellen und die Lieferungen können dann über Nacht in das entsprechende Fahrzeug geliefert werden. Und in Zukunft vielleicht sogar per Drohne in weniger als einer Stunde.“

Doch welche Grenzen sieht der Vertriebsleiter überhaupt? „Wie hoch die Nachfrage werden wird, lässt sich heute nicht seriös abschätzen. Wenn Sie die Entwickler der ersten Apps 2007 gefragt hätten, wie viele Apps es in der Zukunft geben wird, dann hätten diese ihnen zwar eine Zahl nennen können, aber das wäre mit Sicherheit eine falsche Zahl gewesen. Für uns ist vor allem wichtig, dass wir die technischen Möglichkeiten mit den Kundeninteressen abgleichen.“

Sichtbar wird das Ganze im Bereich der Antriebstechnologie ab 2018, wenn ein neuer vollelektrischer Transporter auf die Straße kommen soll. Ob der Vito die neuerliche Basis sein wird, lässt Dimmler noch offen: „Entscheidend ist, dass wir eine Art Baukastensystem sowohl für die Antriebstechnologie als auch für die Vernetzung haben. Wo wir

diese dann nach und nach einbauen, das folgt auch der Nachfrage.“ Der Markt scheint – anders als beim E-Vito – reif für Lastesel mit Stecker. Das Autohaus spielt dabei weiterhin eine zentrale Rolle, trotz einer steigenden Informationsverlagerung ins Internet, glaubt Dimmler und gibt dennoch zu bedenken: „Aber wir werden nicht alles, was Teil dieser erweiterten Wertschöpfungskette sein wird, direkt im Autohaus verkaufen können.“

### Neue Verkaufskonzepte für die E-Fahrzeuge und konkrete Pläne für Langzeitmiete.

Dass gerade im Nutzfahrzeugbereich die Kompetenz vor Ort entscheidend ist, weiß auch Opel-Vertriebschef Jürgen Keller, der sich momentan über gute Verkäufe freuen kann: „Wir haben noch nie in einem Monat so viele Nutzfahrzeuge auf die Straße bekommen wie im August 2016. Das schöne dabei ist, dass es über alle drei Produkte hinweggeht – vom Combo über den Vivaro bis zum Movano. Auch wenn man fairerweise

auf den Sonder-Effekt durch die Umstellung auf Euro 6 verweisen muss. Dennoch geht unser Wachstum im zweistelligen Bereich weiter. Unglaublich wichtig dafür ist ein professionelles Händlernetz. Das heißt zum einen, dass man die Fläche bearbeiten muss und zahlreiche Stützpunkte als Anlaufstellen für die Nutzfahrzeugkunden bietet, auf der anderen Seite braucht man das ausgebildete Personal dazu.“

**Vielfalt vor Ort** | Profi-Partner nennen die Rüsselsheimer ihre Anlaufstellen für Kunden mit individuellen Bedürfnissen. „Durch diese immens hohe Variantenvielfalt – allein wir bieten mehr als 400 Varianten an – ist das Nutzfahrzeuggeschäft sehr komplex. Deshalb wurde in diesem Jahr das Netzwerk der Nutzfahrzeug-Profi-Partner gestartet, von denen wir nun gut 100 Partner haben. Es braucht dazu eine gewisse Vielfalt an Fahrzeugen vor Ort und das Training der Mitarbeiter sowie die passende Corporate Identity.“ Das Vertriebsnetz steht also, was ist aber mit einem Pendant zum viel beachteten Stromer Ampera-e? Dazu Keller: „General Motors und somit auch Opel sind führend in der Entwicklung und dem Einsatz neuer Technologien – selbstverständlich auch für Transporter. So zeigten wir bereits 2010 den Vivaro E-Concept mit 400 Kilometer Reichweite. Sie sehen, wir sind auch bei den Nutzfahrzeugen vorne dabei.“

**Treiber im E-Markt** | Einen Schritt weiter ist Renault. „Allein bei der Deutschen Post haben wir 40 Kangoo Maxi Z.E. im Einsatz“, berichtet Michael Borner, Direktor Flotten bei Renault Deutschland. „Wir beobachten aber auch genau, was mit dem Streetscooter von DHL passiert. Das ist eine spezielle Anwendung, die sich vom klassischen Transporter wie mit einem Master unterscheidet. Was sich allerdings verändern wird – und dafür stehen auch diese neuen Konzepte –, das ist der Transport auf der letzten Meile. Städte wie Stuttgart machen heute schon vor, wie viel hier elektrisch geht.“

Treiber für Neuerungen sind laut Borner vor allem die Kommunen. Deshalb stellt man sich auf ihre Bedürfnisse ein. „Die Kommunen haben meist ein festes Jahresbudget, das passt ein Batterie-Mietangebot, wie wir es gerade anbieten, nicht immer ideal rein. Deshalb arbeiten wir gerade daran, E-Fahrzeuge künftig auch im Full Purchase anbieten zu können.“ Darüber hinaus wird für den Flottenprofi die Nutzlast zum Thema der Zukunft: „Gerade aus dem E-Commerce-Bereich kommt die Anfrage, dass man mehr als eine Tonne laden möchte. Aufgrund der

Fahrerlaubnis ist man eben auf 3,5 Tonnen Gesamtgewicht limitiert, aber auf traditionellem Weg gewinnt man da wenig Nutzlast dazu.“ Neue Konzepte sind gefragt.

Bewährt haben sich indes die bis zum Jahresende ungefähr 100 „Pro+ Center“. „Im kommenden Jahr werden wir versuchen, weitere 15 bis 20 draufzusetzen, damit wären wir dann absolut marktabdeckend mit dieser Eintrittskarte für den Nutzfahrzeugkunden.“ Neben der ständigen Qualifikation der gut 250 Nutzfahrzeugverkäufer sieht Borner einen eigenen Weg, um selbst der Komplexität der Ausbauten zu begegnen: Der Standard-Ausbau als Werkslösung.

„Hier arbeiten wir heute schon mit Sortimo zusammen. Der Trend geht generell dahin, dass man die Umbauer als verlängerte Werkbank an die Produktion anschließt. Parallel dazu geht ein Trend weiterhin in Richtung tailor-made-Lösung, was spannende Projekte zwischen den Flottenbetreibern und uns Herstellern garantiert.“ Neue Finanzierungswege deutet Borner ebenfalls an:

„Gerade Handwerker brauchen öfters projektbezogenen Fahrzeuge, deshalb wäre die Langzeitmiete auch für uns künftig interessant. Damit starten wir vorerst mit den Pkw, werden dies dann auf die leichten Nutzfahrzeuge aber ausrollen. Das wird in den nächsten zwölf Monaten vorangehen.“

**Klassischer Neuling** | Beim Konzernbruder Nissan stand der NV300 im Brennpunkt der IAA. Stefan Hoy, Direktor Corporate Sales und LCV von Nissan Center Europe, erwartet für das aktuelle Geschäftsjahr (bis 31. März) noch 500 bis 600 Einheiten des Primastar-Nachfolgers. Mittelfristig soll es ein vierstelliges Volumen werden. Soll es den Drei-Tonner dann aber auch mit E-Antrieb geben? „Wir rechnen damit, dass sich auch im Bereich der Nutzfahrzeuge die Elektrofinanzierung weiter ausweiten wird. Einen Terminplan kann ich allerdings noch nicht nennen, aber die nötige Technik könnte relativ kurzfristig übertragbar sein, wie wir vor vier Jahren mit einer E-Version des NT 400 bereits gezeigt hatten“, antwortet Hoy.

Foto: FCA



**Willkommen in Europa** | Bob Hegbloom (l.) stellt in der FCA-Führungsriege die Ram-Truck-Pläne vor

Ähnlich wie Dimter sieht Hoy die Vernetzung als künftigen Erfolgsgaranten. „Wir sind gerade dabei, eine Möglichkeit des zentralen Flottenmanagements als europäische Lösung herauszubringen. Über diese Lösung sind auch Carsharing-Systeme steuerbar, was beispielsweise den physischen Autoschlüssel nicht mehr notwendig macht. Das Ganze soll in den nächsten zwölf Monaten ▶

Anzeige

# DRIVE YOUR STYLE

RX UND NX - SUV MADE BY LEXUS



**NX ab 489 €<sup>2</sup>**  
mtl. Leasingrate  
inkl. Wartung und Verschleiß

**RX ab 619 €<sup>1</sup>**  
mtl. Leasingrate  
inkl. Wartung und Verschleiß

Mehr unter [lexus-businessplus.de](http://lexus-businessplus.de)

LEXUS BUSINESSPLUS

LEXUS

RX 450h: Gesamtsystemleistung 230 kW (313 PS). Kraftstoffverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert 5,5-5,3/5,5-5,2/5,5-5,2 l/100 km, CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert 127-120 g/km. CO<sub>2</sub>-Effizienzklasse A+. NX 300h: Gesamtsystemleistung 145 kW (197 PS). Kraftstoffverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert 5,4-5,1/5,2-5,0/5,3-5,1 l/100 km, CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert 123-116 g/km. CO<sub>2</sub>-Effizienzklasse A+. Abb. zeigt Sonderausstattungen. <sup>1</sup>Unser Lexus Service Leasing Angebot für den RX 450h Business Edition\*, Leasingsonderzahlung 0 €, Vertragslaufzeit 36 Monate, Gesamtlauflistung 30.000 km, 36 mtl. Raten à 619,00 €. <sup>2</sup>Unser Lexus Service Leasing Angebot für den NX 300h Business Edition\*, Leasingsonderzahlung 0 €, Vertragslaufzeit 36 Monate, Gesamtlauflistung 30.000 km, 36 mtl. Raten à 489,00 €. \*Ein unverbindliches Angebot von Lexus Financial Services (eine Geschäftsbezeichnung der Toyota Leasing GmbH), Toyota-Allee 5, 50858 Köln. Entsprechende Bonität vorausgesetzt. Monatliche Leasingrate inklusive Technik-Service (Wartungen und Verschleißreparaturen). Alle Angebotspreise verstehen sich auf Basis der unverbindlichen Preisempfehlung der Toyota Deutschland GmbH (Lexus Division), Toyota-Allee 2, 50858 Köln, per Februar 2016, zzgl. MwSt., zzgl. Überführung. Dieses Angebot ist nur für Gewerbekunden gültig. Gilt bei Anfrage und Genehmigung bis zum 31.12.2016. Individuelle Preise und Finanzangebote bei den teilnehmenden Lexus Vertragshändlern.



Foto: Daimler

**König Kunde | Die Transportwelt wandelt sich, so werden auch die Transporterkunden anspruchsvoller**

starten und eine intelligente Mobilität ermöglichen – von der Kurzzeitmiete bis zum Corporate Carsharing mit einer beruflichen und privaten Nutzung.“

Mobil wird bei Nissan auch die Batterie. Als stationärer Speicher wurde sie auf den Navara gepackt. „Hier wird eine stationäre Batterie mit bis zu drei Kilowattstunden Leistung über den Motor geladen und dient dann als Nebenaggregat. Das ist unter anderem auf Baustellen oder für das Handwerk sehr interessant“, so Hoy.

**Qualität entscheidet |** Toyota gehörte zu den Debütanten auf der IAA. „Mit dem Auftritt in Hannover stellen wir unsere Bandbreite vor, die wir als Full-Line-Anbieter im Nutzfahrzeugbereich anbieten“, betont Saban Tekedereli, Leiter Toyota Geschäftskunden Service. Die Leistungsfähigkeit unterstreicht neben dem neuen Duo Proace und Proace Verso auch der Hilux, den es auch mit Sonderaufbauten für den Polizeieinsatz gibt. „Haltbarkeit und Qualität der Produkte spielen in Hannover ebenfalls eine wichtige Rolle. Hierin liegt auch eine von unseren Stärken“, erklärt der Flottenchef. „Mit diesem Mix gehen wir neue Kunden an, die bisher Toyota nicht im Fuhrpark hatten. Dazu wollen wir in nächster Zeit den Handel weiter stärken und das Thema Services ausbauen.“

**Fordernde Zeiten |** Für einen dynamischen Wandel steht Philippe Narbeburu, Vice President LCV bei PSA. So betont der Manager im Gespräch: „Mein Eindruck ist, dass heutzutage alles offen ist, Veränderungen sehr schnell kommen. Diese Veränderungen fordern die Kunden und sie werden von den Herstellern nur im Dialog mit den Kunden gemeistert werden. Das ist sehr fordernd, macht aber auch viel Spaß.“

Die Fahrzeugtechnik kann aufgrund der neuen EMP2-Plattform für die Transporter schneller als früher auf neue Antriebskonzepte reagieren. Um aber auch neue Mobilitätsdienste anbieten zu können, ging man indes auf Einkaufstour unter anderem bei Koolicar und Travel Car. „Mit Hilfe solcher Start-ups verstehen wir, was in der automobilen Welt alles möglich ist, und zwar schon heute und nicht erst in den kommenden Jahren“, konkretisiert Narbeburu das Interesse an Partnerschaften, die ihrerseits helfen sollen, den europäischen Marktanteil bei Transportern von PSA bis zum Jahr 2021 von derzeit 19,5 auf 21,5 Prozent zu steigern.

**Netzintegration bei VW und MAN, Ram Trucks für Europa und anspruchsvolle Ford-Kunden.**

**Kartenspiel |** Auf Wachstumskurs sieht sich auch VW. Die Niedersachsen spendieren dem neuen Crafter bereits im kommenden Jahr gleich eine E-Version. Als Zwillingenbruder agiert neuerdings der MAN TGE, der kleinste Lastwagen aus der Münchner Lkw- und Bus-Schmiede.

Die passende Tank- und Servicekarte stellte VW Financial Services (VWFS) in Hannover vor. Was im Pkw-Bereich sehr erfolgreich läuft, soll nun auch bei den Transportern eine Erfolgsgeschichte werden. VWFS plant mit der MAN Truck & Service Karte den Angriff auf die Tank- und Servicekarten-Spitze in Europa. Mit den Partnern Aral, Shell, Total und AS24 spinnt sich das Tankstellennetz auf 49.000 Anlaufstellen in ganz Europa. Neben dem Diesel spielt die Maut eine dominierende Rolle auf den Auslandstouren.

Seit Oktober können die Wegegelder in 18 Ländern über die Karte abgerechnet werden – bis Ende 2017 sollen es 24 Länder werden. Die Karte wird es auf Wunsch auch markenneutral geben. Eine Zentrierung auf eine Tankkarte soll es für Mischfuhrparks (Lkw, leichte Nutzfahrzeuge und Pkw verschiedener Marken) geben. „Die momentan einzige Einschränkung der MAN-Karte bezieht sich auf die Zahlungszusage bei der Integration von Dienstleistungen. Diese gilt aktuell für alle MAN-Stützpunkte. Die Ausweitung der Zahlungszusage und der Abwicklung der Dienstleistungen in Autohäusern für VW Nutzfahrzeuge ist aktuell in Planung“, heißt es aus Braunschweig. Interessant dürfte die Option des Leasings mit Zahlungsunterbrechung werden. Wenn ab März kommenden Jahres der MAN TGE bestellbar ist, kann der Fuhrparkbetreiber von beispielsweise 48 Monatsraten bis zu sechs aussetzen.

**US-Marke für Europa |** Einen Brückenschlag plant FCA. Zum heute schon sehr gut aufgestellten Angebot kommt bald noch Ram Truck dazu. Die US-Ikone, bis 2009 noch unter dem Dach von Dodge beheimatet, soll nun vermehrt auch in Europa ihre Fans finden. „Wir nutzen diese wichtige Show, um Feedback von Kunden und Medien zu sammeln und bekannt zu machen, dass die Marke Ram Truck in Nutzfahrzeugmärkte außerhalb Nordamerikas expandiert“, erklärte Bob Hegbloom, Leiter Ram Truck International bei FCA US. Wann genau der Marktstart sein soll, ließ der Manager offen.

**Umbauten |** Dass sich der Kundengeschmack ändert, kann auch Ford bestätigen. Generell werden die Transporterkunden anspruchsvoller, deshalb bieten die Kölner nun vermehrt sicherheitsrelevante Assistenzsysteme serienmäßig an wie den Seitenwindassistenten, der parallel zur Einführung der sparsamen Eco-Blue-Motoren beim Transit und Transit Custom standardisiert ist. Heute schon verkauft sich der 1,0-Liter-Eco-Boost-Benziner mit 100 PS gerade im Bereich der Kombi-Stadtlieferwagen sehr gut, heißt es seitens Ford. Die eigenen Elektrifizierungspläne sehen bis zum Jahr 2020 insgesamt 13 neue E-Fahrzeuge vor. Es sei allerdings noch zu früh, um Details zu etwaigen Versionen innerhalb des europäischen Nutzfahrzeugangebotes zu äußern, mahnen die Rheinländer zu Geduld.

Wie lange der Aufschub wirklich währen wird, wird sich zeigen. Auch wenn Düsseldorf nicht Oslo ist, wächst auch hier die Ungeduld nach echten Alternativen zu den heutigen Transporter-Modellen. |rs