



Foto: Mirella Pirovost/Autoflotte

Gemeinsam das Zeitalter der Elektromobilität eingeläutet | Die Fuhrparkbetreuer Andreas Grüneisl (l.) und Marcel Lenz (3. v.l.), Kundendienstleiter Andreas Döge (2. v.r.) sowie Testfahrer und Kundendiensttechniker Peter Fried (r., alle BSH Hausgeräte) mit Vinzenz Pflanz, Bereichsvorstand Vertrieb der Sixt Leasing (2. v.l.)

Aller Anfang ist leicht

E-Transporter | Jeden Tag raus zum Kunden mit einem Stromer – das testet der Kundendienst von BSH Hausgeräte mit einem Nissan e-NV200. Der positive Erfahrungsbericht eines einsamen Vorreiters.

— Wäre da nicht die private Leidenschaft für Elektromobilität des Fuhrparkverantwortlichen Marcel Lenz beim Werkskundendienst für Hausgeräte der Marken Bosch oder Siemens gewesen, dann wäre Kundendiensttechniker Peter Fried heute noch täglich mit dem Renault Trafic zu seinen Kunden unterwegs. Und damit wären er und sein Arbeitgeber um eine wichtige und positive Erfahrung ärmer: Dass nämlich Elektromobilität problemlos und störungsfrei funktioniert, wenn der Einsatzzweck passt. Und dass sie über die Umweltfreundlichkeit und Ersparnis bei Kraftstoffkosten hinaus noch viele weitere Vorteile bringen kann.

Doch da Fuhrparkbetreuer Lenz mit dem privaten Kauf eines Renault Zoe seine Begeisterung für strombetriebene Fahrzeuge entdeckte und sein umfassendes Wissen zu Elektromobilität in seinem Job einbrachte, kam es nach Überzeugung des Leiters Kundendienst Andreas Döge und Gesprächen mit dem langjährigen Leasinggeber Sixt Leasing im September 2016 zur Anschaffung des ersten Stromers im Kundendienst. Peter Fried tauschte kurzerhand seinen fest zugeordneten Renault Trafic gegen einen Nissan e-NV200 und wurde so zum Vorreiter für E-Mobilität.

1,5 Mio. Liter Kraftstoff für 750 Wagen | Über 15 Millionen Kilometer haben die 750 Transporter von BSH Hausgeräte 2015 zurückgelegt und dabei 1,5 Millionen Liter Kraftstoff verbraucht. Das ist nicht nur ein Kosten-, sondern auch ein Umweltfaktor. Und da der Haushaltsgerätehersteller das Ziel verfolgt, CO₂-Emissionen zu reduzieren, wozu er im Kundendienst-Fuhrpark bislang auf neue Modelle, CO₂-optimierte Motoren und Start-Stopp-Automatik gesetzt hat,

In Kürze | BSH Hausgeräte GmbH

Die BSH Hausgeräte ist der größte Hausgerätehersteller in Europa. Zum Portfolio gehören 14 Marken, neben den Globalmarken Bosch und Siemens sowie Gaggenau und Neff sind dies die Local-Hero-Marken Balay, Coldex, Constructa, Pitsos, Profilo, Thermador, Ufesa und Zelmer sowie die Labelmarken Junker und Viva. 1967 als Gemeinschaftsunternehmen der Robert Bosch GmbH (Stuttgart) und der Siemens AG (München) gegründet, gehört die BSH seit Januar 2015 ausschließlich zur Bosch-Gruppe. Mehr als 56.000 Mitarbeiter erwirtschafteten 2015 einen Umsatz von 12,6 Milliarden Euro.

führt langfristig kein Weg an Elektromobilität vorbei.

Diesel für Stadtverkehr ungeeignet | Hinzu kommt, dass die Techniker, die in der Stadt unterwegs sind, in der Vergangenheit Probleme in Form verstopfter Rußpartikelfilter mit ihren Dieselfahrzeugen hatten. Eine Reparatur kostet laut Lenz zwischen 800 und 2.000 Euro, hinzu kommt der für einen Kundendienst wiederkehrende schädliche Ausfall von ein bis fünf Tagen, wenn der Transporter in der Werkstatt ist. „Dieselfahrzeuge sind einfach nicht für die Stadt gemacht“, sagt Lenz. Und erläutert, dass Benziner in der erforderlichen Größenordnung hinsichtlich Zuladung und Motorisierung nicht existierten. „Die Techniker fahren in der Stadt zwischen 30 und 80 Kilometer pro Tag. Das ist für ein Dieselfahrzeug technisch tödlich. Und natürlich bieten sich Elektrofahrzeuge in diesem Bereich an, um das Tagesgeschäft zu fahren“, sagt er.

Aus dieser Überlegung heraus wurde Kundendiensttechniker Peter Fried zum Elektro-Pionier in seinem Unternehmen. „Wir gehen natürlich davon aus, dass sich irgendwann die Laufleistungen durch neue Technologien deutlich erhöhen werden. Und

dann ist Elektromobilität ein Thema für fast die gesamte Flotte“, sagt Döge. Der technische Fortschritt bei Reichweite und Batteriekapazität liege nach wissenschaftlichen Erkenntnissen bei sieben Prozent pro Jahr, zitiert Vinzenz Pflanz, Bereichsvorstand Vertrieb und Internationalisierung bei Sixt Leasing, aus einem Vortrag, der jüngst auf einer Kundenveranstaltung zu E-Mobilität von Sixt gehalten wurde.

Die Reichweite reicht | Die Batteriekapazität des bei BSH Hausgeräte neu eingesetzten Nissan e-NV200 erlaubt pro Ladung nur Fahrten bis 130 Kilometer. Doch das löst bei Fahrer Peter Fried keine Reichweitenangst aus. Er weiß, dass er für sein Gebiet im Münchner Westen täglich nur 50 Kilometer zurücklegt – er würde also auch zwei Tage mit einer Ladung fahren können. Da er wie jeder Techniker bei BSH von zuhause startet, lädt er die Batterie auf seinem Privatparkplatz auf Firmenkosten über Nacht auf. Fried musste bislang noch nie „fremdladen“, obwohl er immer eine Tankkarte mit Charge-Option dabei hat und auch wüsste, wo ein Aufladen unterwegs möglich wäre. Und schon nach wenigen Monaten zeigt sich: 46 Prozent der Kosten für die Antriebsenergie werden eingespart, stellt man den Stromverbrauch dem Diesel gegenüber. Und das bei gleichzeitig null CO₂-Emissionen.

Umweltschutz ist für Döge ein wichtiger Aspekt im Fuhrpark, aber in seiner Leitungsfunktion muss er auch die finanziellen Aspekte im Blick haben und eine gute Balance zwischen beiden Seiten finden. „Es ist einfach ein wirtschaftlicher Faktor bei dieser Größenordnung. Die Ziele, energiesparend und CO₂-reduzierend zu fahren, müssen sich auch mit dem Wirtschaftlichen im Gleichgewicht halten, und das haben wir eben aktuell noch nicht“, sagt er. „Wenn man sich Wertverlaufskurven anschaut, rechnen sich Elektrofahrzeuge ab 36 Monaten auch wirtschaftlich gegen einen Benziner oder ein klassisches Dieselfahrzeug“, bringt Pflanz in die Diskussion ein.

Fuhrparkbetreuer Lenz hat noch weitere Kostenvorteile ausgemacht, mit denen die Stromer punkten. „Ein Verbrenner hat ein Vielfaches an Servicekosten. Und die Anzahl der Verschleißteile bei einem E-Fahrzeug ist einfach geringer, sodass wir erwarten, dass wir die E-Fahrzeuge deutlich länger fahren und im Fuhrpark halten können.“ Der e-NV200 sei für fünf Jahre geleast und für diese Zeit gebe es eine Hersteller-Garantie, die den Antriebsstrang und die Batterie umfasst. „Und da sind wir auf der sicheren Seite,

denke ich.“ Für einen Wagen mit Verbrennungsmotor existiert dagegen nur eine zweijährige Garantie.

Gute Rekuperationsleistung | Um Erfahrungswerte beim Verbrauch des E-Transporters zu sammeln, wertet Lenz regelmäßig die Daten des Bordcomputers aus. Während er privat mit einem E-Auto auf 20 Prozent Energierückgewinnung durchs Bremsen kommt, schafft Fried in der Stadt eine Rekuperationsleistung von über 40 Prozent. „Das zeigt, dass der Wagen in der Stadt bei Stop-and-go einfach perfekt eingesetzt ist“, sagt Lenz.

Ebenso der Fahrer selbst ist voll des Lobes für sein neues Einsatzfahrzeug, auch wenn er zugibt, zunächst Vorbehalte gehabt zu haben, als er von den Plänen seines Arbeitgebers erfuhr: „Ich war nicht ganz erfreut davon. Ich kannte das Thema ja nicht und habe gesagt, dass ich mich erst darüber informieren muss. Dann habe ich im Internet ge-

„Wenn man sich mit Elektromobilität befasst, stellt man fest, dass sie nur Vorteile hat.“

schaute, wie das so geht, und Herr Lenz kam mal bei mir mit seinem Elektroauto vorbei und dann sind wir eine Runde mit dem gefahren. Da ist die Begeisterung natürlich schon gestiegen. Wenn man sich mit Elektromobilität befasst, stellt man fest, dass sie eigentlich nur Vorteile hat“, sagt Fried.

Pluspunkte in der täglichen Praxis | Bei seinem e-NV200 freut er sich über die im Vergleich zum über fünf Meter langen Renault Trafic geringeren Abmessungen. Das Einparken in der Stadt bei seinen Kunden sei für ihn viel leichter geworden und trotzdem reiche der Platz für Werkzeug und die Ersatzteile für die zu reparierenden Haushaltsgeräte. Auch wenn er etwas tiefer sitzt als im Trafic, findet er den Über- und Rundumblick sehr gut.

Und jetzt im Winter freut er sich, dass der Wagen beim Starten sofort heize und warm sei. Zudem könne er am Stromanschluss zuhause noch zehn Minuten vor Fahrtantritt vorgeheizt werden. „Das ist auch ganz gut, dass die Scheiben frei sind, wenn man losfährt.“ Also nicht nur ein Pluspunkt beim Komfort, sondern auch bei der Sicherheit.

„Mit dem e-NV200 bin ich sehr zufrieden. Das ist ein tolles Fahren“, so sein Resümee nach den ersten Monaten im Dauereinsatz. Neben der schadstofffreien Mobilität in einer von Verkehrsemissionen erheblich belasteten Stadt wie München hebt er auch die

Ruhe seines neuen Fortbewegungsmittels hervor. „Der Straßenlärm ist ganz beachtlich und das leise Fahren finde ich auch einen wichtigen Punkt.“

Imagefaktor | Bei seinen Kunden kommt der emissionsfreie Einsatz mit Elektroauto gut an. Durch den Aufdruck „Ich fahre 100 Prozent elektrisch“ hätten auch fremde Leute ihn schon unterwegs angesprochen, dass es eine tolle Sache sei, dass der Kundendienst von Bosch und Siemens abgasfrei fährt. Ein Aspekt, den Kundendienstleiter Döge durchaus ins Kalkül zieht: „Für uns ist E-Mobilität nicht nur ein strategisches Thema, sondern auch ein Image-Thema. Image ist für uns wichtig, auch mit Blick auf Kundenloyalität und Kundenzufriedenheit.“

Wird Peter Fried also bald nicht mehr der einzige Vorreiter bei BSH Hausgeräte für Elektromobilität sein? Für weitere zehn E-Transporter sieht das Unternehmen aktuell Einsatzmöglichkeiten. Denn es müssen bestimmte Voraussetzungen erfüllt sein: Wie bei Fried müsste bei anderen Technikern zuhause ein Stromanschluss existieren und die Tour mit der Reichweite absolviert werden können. Die meisten haben deutlich größere Strecken zurückzulegen. Auch der verfügbare Laderaum kann zum K.O.-Kriterium werden. Nicht alle kommen wie Testfahrer Fried mit dem Volumen im Nissan e-NV200 aus. Die Fuhrparkverantwortlichen Andreas Grüneis und Marcel Lenz der BSH hoffen also auf größere Modelle, bessere Reichweiten und einen Ausbau der Ladeinfrastruktur. Dabei hat Fried den ersten Anwendungscase erfolgreich vorgelebt und wird auch seine Kollegen überzeugen, wenn er glaubwürdig sein Fazit zieht: „Es hat wirklich nur Vorteile und keine Nachteile.“ | *Mireille Pruvost*

Auf einen Blick | Der BSH-Fuhrpark

- ▶ 750 Transporter in der Techniker-Flotte
- ▶ Unterteilung in Premiumkundendienst mit Premiumfahrzeugen wie Mercedes Vito und den normalen Kundendienst mit Fahrzeugen von Citroën, Ford, Renault und Volkswagen
- ▶ Durchschnittliche Laufzeit 36 Monate, Laufleistung 25.000 km per anno
- ▶ Hauptleasinggeber seit 1998: Sixt Leasing mit über 90 Prozent Anteil
- ▶ Aktuell zwei Elektroautos: Nissan e-NV200 für den Kundendienst in München und einen Renault Kangoo Z.E. als Werkswagen in Bad Neustadt