Springer Automotive Media | € 5,50 | B 14012 E

Autoflotte

Das Magazin für den Fuhrpark

www.autoflotte.de

03 | 2015

Kontrollpflicht | Auto nur mit Führerschein

Sonderdruck für bridging IT
Menschen Methoden Lösungen

Serien-Update Europa
Kfz-Besteuerung in Spanien

Obere Mittelklasse
Der neue Škoda Superb

Fuhrparkporträt
Bridging IT und seine Tesla-Flotte

Foto: Bridging IT

Reichweiten-König | Der Tesla wird nun zum vollwertigen Flottenauto

Leuchten gegen die Nebelkerzen

Tesla in der Flotte | Wenn es um den Einsatz von Stromern geht, fehlt es vielerorts an Mut, den Fuhrpark jenseits des Vorstands zu elektrifizieren. Das Beratungshaus Bridging IT macht es einfach. Mit allen Konsequenzen.

— Elektromobilität ist nach reiner TCO-Betrachtung tot. Das sagt kein Stromer-Skeptiker, sondern der Betreiber der momentan wohl größten vollwertigen Firmenwagenflotte von E-Fahrzeugen. Klaus Baumgärtner ist Geschäftsführer des Beratungsunternehmens Bridging IT und setzt auf das Oberklasse-Stromermodell Tesla Model S.

Nicht weil die kalifornische Ikone besonders hip ist – was zum Großteil nur Vorstände beurteilen können. Sondern weil der US-Autobauer eine reale, rein elektrische Reichweite jenseits eines 200-Kilometer-Radius garantieren kann. So ist aus Sicht von Baumgärtner das Model S momentan das einzige voll elektrische Fahrzeug, das den Ansprüchen eines Dienstwagens genügt. „Der unverbaute Blick auf die Realität der Elektromobilität zeigt, dass eigentlich alle Beteiligten aufeinander warten – sei es auf Sonderabschreibungen oder auf Produkte der OEMs. Wir wollten nicht mehr warten, sondern einfach loslegen", erzählt der 45-jährige Geschäftsführer.

Komplettumbau | Mit dieser Aktion kann man anecken, aber Bridging IT will mit dem Start von zehn Tesla-Neuzugängen in der Flotte mehr als nur werbewirksam provozieren. Das Beratungsunternehmen will nicht nur Teile des Fuhrparks elektrifizieren, sondern die gesamte Firmenwagen-Policy endlich auf die grünen Prozesse umstellen. Eine Mammutaufgabe möchte man meinen. Alles eine Frage der Planung und des Willens, es wirklich konsequent zu versuchen, kontert Baumgärtner. Seine zentrale Losung lautet: Der Flottenchef ist im E-Zeitalter kein TCO-Verwalter mehr, sondern wird zum Mobilitätsmanager. So konsequent wie das aus Mannheim stammende und bundesweit aktive Netzwerk elektrifiziert wohl keine Firma ihre Flotte, besser gesagt krempelt alle Strukturen um, sodass der Umstieg von Verbrennermotor auf Batterie nicht für jene im Frust endet, die die Adressaten dieser grünen Politik sind: die Firmenwagennutzer.

Von 40 Mitarbeitern hatten 18 Interesse am Tesla. Für acht ist der Stromer auch alltagstauglich.

Beginnen will Klaus Baumgärtner den Einblick in das ehrgeizige Projekt mit einer Analyse: „Wer großflächig elektrifizieren möchte, muss in die gewerblichen Flotten", betont der Geschäftsführer und richtet diesen Appell an die deutschen Hersteller. 2010 setzte sich Bridging IT erstmals CO_2-Ziele in der Car Policy – damals waren es 180 Gramm CO_2 je Kilometer – und war auf der Suche nach heimischen Stromern. Das erste E-Fahrzeug war ein Smart ED, ein Vorserienfahrzeug aus einem Forschungsprojekt. „Er hat funktioniert, aber für die Dienstwagenflotte war er nicht praktikabel", urteilte Baumgärtner. Also behalf man sich im Fuhrpark, der mittlerweile aus 130 Fahrzeugen besteht, mit Plug-in-Hybriden.

„Da unsere Kunden in der Regel deutsche Großkonzerne sind, ist unsere Flotte ein klassischer OEM-Fuhrpark von deutschen Fabrikaten. Also testeten wir 2013 den Mercedes E-300 Plug-in-Hybrid-Diesel, der mittlerweile mit elf Stück im Fuhrpark vertreten ist. Für den Plug-in mussten keine Budgets angepasst werden, denn die Kosten passten in unsere Car-Policy, sodass dieser Umstieg einfach vonstattenging", berichtet Baumgärtner. Aber zufrieden war der Berater damit noch nicht. Denn das Unternehmen mit 300 Mitarbeitern will nicht nur durch Symbolpolitik die vielerorts zur Schau gestellte „grüne DNA" eines Unternehmens unterfüttern. Vielmehr will man die Lücke zwischen den angebotenen Fahrzeugen mit Stecker und den Dienstwagen-Vorteilen von konventionellen Verbrennern überbrücken. Und dieser Übergang setzt nicht bei den Produkten an, sondern bei den Prozessen.

Stromertauglichkeit | Mit einer mehrjährigen Beratungserfahrung im Bereich Smart-Energy und Smart-Mobility ausgestattet und dem Ziel den „real existierenden Dienstwagen-Fuhrpark" mit den Mobilitätsbedürfnissen der firmenwagenberechtigten Mitarbeiter zu vereinen, startete die Teilelektrifizierung des Fuhrparks unter folgenden Rahmenbedingungen: Von den 300 Mitarbeitern sind 150 firmenwagenberechtigt. Das Mobilitätskonzept besteht aus drei Handlungssträngen.

Zum einen gibt es den klassischen Dienstwagen (drei Jahre, Full-Service-Leasing, zwei Drittel berufliche und ein Drittel private Nutzung, 35.000 km p. a.). Der zweite Handlungsstrang besteht aus der Bahn-Card 100 (1. Klasse) sowie einem persönlichen Mobilitätsbudget (2.000 Euro jährlich). Und die letzte Variante ist ein Kurzstreckenfahrzeug (Elektroauto- oder Kleinwagen, maximal 250 Euro monatliche Leasingrate, 36 Monate, 10.000 km p.a.) sowie eine Bahn-Card 100 (2. Klasse).

i3 statt 320 Touring | Von den gut 150 Dienstwagenberechtigten nutzen rund 130 die erste Option, also das klassische Firmenauto. Den 106 Diesel-Fahrzeugen stehen momentan zehn Tesla Model S, elf Mercedes E-Klasse Plug-in-Hybrid sowie drei kleine Stromer (BMW i3 und Smart ED) gegenüber.

Foto: Rocco Swantusch/Autoflotte

Den Dreh raus | Klaus Baumgärtner sieht die Komplexität, aber auch Chancen der E-Mobilität

Der Grundsatzfrage, welche E-Fahrzeuge für den klassischen Dienstwageneinsatz taugen, geht Baumgärtner im Selbstversuch mit einem BMW i3 nach. „Fahrzeuge mit Range-Extender fallen bei uns aus dem Raster, denn der Pragmatismus des Fahrers ist nicht zu unterschätzen, sodass der vermeintliche Öko-Vorteil in der Praxis schnell verpufft", findet der Manager. Im Januar 2014 tauschte er seinen BMW 320 Touring gegen den i3 (ohne Range-Extender) und die Bahn-Card. „Im ersten Jahr bin ich 20.000 Kilometer mit dem i3 gefahren. Die Erfahrungswerte zeigen, dass der i3 als Poolfahrzeug oder für den Werkverkehr funktioniert, aber nicht als Dienstwagen. Er hat wie die meisten angebotenen E-Fahrzeuge jene Schwäche, dass das Fahren bei schlechtem Wetter oder mit großen Stauphasen schnell zur Geduldsprobe wird, ob ich mit der Restlaufweite überhaupt noch ankomme. Für termingetriebene Firmenwagennutzer ist dies kein Szenario", urteilt Baumgärtner.

Ganz oder gar nicht | Die weitere Suche nach Stromer-Alternativen endete beim momentanen Reichweiten-König, dem Tesla Model S. Doch wie bekommt man ein 85.000 Euro teures Auto großflächig in den Fuhrpark? Die Firmenwagenfahrer sind laut Baumgärtner anfänglich von der Technik der E-Fahrzeuge oft angetan, aber diese Faszination lege sich nach zwei, drei Monaten wieder. Dann zählen die praktischen Dinge des Alltags. „Da das Auto im Sinne der Gehaltsumwandlung für den Firmenwagennutzer einen hoher Mehrwert darstellen soll, kann ich den Mitarbeiter nicht durch eine Zwangsumstellung auf die E-Fahrzeuge, die Nachteile bergen, motivieren. Damit erreiche ich das Gegenteil vom Gewollten", gesteht der Geschäftsführer. Es ergeben sich also bei jedem E-Fahrzeug, das Baumgärtner einem Firmenwagenberechtigten anbieten möchte, komplett neue Fragestellungen.

Rechenbeispiel | Kaufmännische Betrachtung des Model S im Vergleich zu einem Verbrenner aus der oberen Mittelklasse

	Verbrenner		Elektrofahrzeug	
Bruttolistenpreis	59.034 Euro (obere Mittelklasse z. B. BMW 520d Touring)		85.000 Euro (Tesla Model S)	
Leasingrate Finanz (35.000 km/Jahr, drei Jahre)	550 Euro/Monat		1.303 Euro/Monat	
Reifen	40 Euro/Monat		40 Euro/Monat	
Wartung	63,30 Euro/Monat		–	
Versicherung	110 Euro/Monat		75 Euro/Monat	
Kfz-Steuer	21,50 Euro/Monat		–	
Kraftstoff/Strom	255,20 Euro/Monat[1]		100 Euro/Monat (bei 70% Ladung zuhause)	
Ladeinfrastruktur beim Fahrer	–		60% von maximal 3.000 Euro = 50 Euro pro Fahrer/Monat	
Gesamt:	**1.010 Euro**		**1.551 Euro**	
Teilnahme an Forschungsprojekt	–		- 180 Euro Förderprämie/Monat (umgerechnet auf Gesamtlaufzeit)	
Nutzung von Ökostrom (beim Fahrer)	–		- 21 Euro Tesla Ökoprämie = Deckungslücke von 250 Euro[2]	
Ladeinfrastruktur im Unternehmen	–		- ca. 2.500 Euro pro Ladepunkt	
Prozesseinführung und Softwareanpassung	–		- mehrere Personentage	
Geldwerter Vorteil[3]	Bruttolistenpreis Fahrzeug	59.034 Euro	Bruttolistenpreis Fahrzeug	85.000 Euro - 9.500 Euro[4]
	Steuer Fahrzeug	1% des Preises 590,34 Euro	Steuer Fahrzeug	1% des Preises 755 Euro
	persönlicher Steuersatz	44,3%	Persönlicher Steuersatz	44,3%
	Steuermehrbelastung durch Auto	1.082,47 Euro	Steuermehrbelastung durch Auto	1.151,13 Euro
Mehrbelastung – Elektromobilität	–		+ 68,66 Euro	
Persönliche Zuzahlung (Deckungslücke)	–		+ 250 Euro	
Einmal-Investition Private Ladeinfrastruktur (inklusive Kabel zum mobilen Laden)	–		60% von maximal 3.000 Euro = 50 Euro/Monat	
Mehrbelastung – Gesamt:	–		**+ 368,66 Euro**	

1) Berechnungsgrundlage: 35.000 km/Jahr, 1,40 Euro/Liter Diesel, Kraftstoffverbrauch nach Herstellerangaben fünf Liter x 25 Prozent = 6,25 l/100 km)

2) Abhängig von der Höhe des verfügbaren Leasingbudgets des Fahrers. Im aufgeführten Beispiel gilt Kategorie 2

3) Gerechnet auf Basis eines Bruttojahresgehalts von 70.000 Euro (unverheiratete Person)

4) Steuerliche Begünstigung von Elektrofahrzeugen in Höhe von 450 Euro/kWh der Batterie bis maximal 20 kWh

Quelle: Bridging IT

„Grundsätzlich stellten wir uns drei Prämissen für den Umbau der Flotte. Es sollte kein weiteres Forschungsprojekt werden, in dem es ein Backup gibt. Halbschwangere Lösungen wie Plug-in-Hybride sollte es nicht weiter geben. Und es sollte kein Vorstandsprojekt werden, bei dem öffentlichkeitswirksam nur die ein, zwei Vorstandsfahrzeuge auf Grün gewechselt werden. Denn das sind zumeist Einzelprojekte, die mit den firmenweiten Strukturen der Car-Policy wenig zu tun haben", fasst Baumgärtner die Ausgangslage zusammen.

Los ging es damit, dass aus dem Pool der Diesel-Fahrer jene herausgesucht wurden, deren Selbstzünder eine Restlaufzeit von maximal sechs Monaten hatten. Das waren 40 Personen. Nun begannen die Gesprächsrunden. Zunächst wurde gefragt, ob die Ausgewählten bereit wären, ein Model S zu fahren und über die Ein-Prozent-Regel selbst mitzufinanzieren. 18 Mitarbeiter sagten „Ja". „Parallel haben wir einen Fragebogen und einen Konfigurator entwickelt, um das tatsächliche Mobilitätsverhalten der interessierten Fahrer herauszufinden.

Nach der einstündigen Befragung eines jeden der 18 Fahrer ergab das Scoring, dass acht Fahrer wirklich mit ihrem Mobilitätsverhalten zum Tesla passten", berichtet Baumgärtner. Die Gründe, weshalb Mitarbeiter und E-Fahrzeug nicht zusammenpassten, reichten von zu großer Jahreskilometerleistung bis zur Notwendigkeit, dass das Auto eine Anhängerkupplung brauche.

Interne Währung | Diese aufwendige Aufklärungsarbeit war nötig, um einen möglichen Frust zu verhindern, argumentiert der Geschäftsführer und betont, dass es hierbei nicht um einen missionarischen Ansatz gehe, sondern um das Ausloten der Wirklichkeiten. Im Dezember 2014 startete diese Wirklichkeit: Zehn Fahrer erhielten als Dienstwagen für drei Jahre einen Tesla, ohne Absicherung mit einem konventionellen Verbrenner-Modell. Nach einem Monat, indem es bisweilen nach Usedom oder auch in Skigebiete ging, wurden 25.000 Kilometer elektrisch zurückgelegt. „Es ist die reale Welt der Dienstwagenflotte", freut sich Baumgärtner.

Seitens der Technik funktionierte also der Umstieg. Eine Frage, die sich natürlich jedes Unternehmen stellt, ist: Wie geht man mit den Mehrkosten um? „Wenn ich diese einfach oben draufschlage und es wird einfach nur teurer, dann rechnen sich die Modelle eben nicht. Stattdessen brauche ich eine Wertigkeit, die ich den Bemühungen rund um die Elektrifizierung der Flotte im eigenen Unternehmen gebe. Diese interne Währung muss dann auf alle Kostenstellen im Unternehmen umzulegen sein", erklärt Baumgärtner und gibt ein Beispiel. Wenn aufgrund der positiven Resonanz auf die E-Fahrzeuge eine Anzeige fürs Recruiting gespart werden kann, dann müssten diese Gelder vom Human Resources in den Fuhrpark fließen.

Neue Prozesse | Die Elektrifizierung müsse man deshalb sowohl mit dem Fuhrparkmanager als auch mit dem Recruiting, der Personalabteilung und dem Marketing besprechen. „Der Prozess-Owner ist aber der Fuhrparkleiter. Denn alle Prozesse, wie das Umtauschen von Tank- zur Ladekarte oder das Errichten der persönlichen Ladeinfrastruktur, müssen geklärt sein, bevor der Firmenwagennutzer sein E-Fahrzeug bestellt", mahnt der Manager. „Im ersten Moment ist das Thema komplex. Wenn man aber mal anfängt, die Unsicherheiten durch eigene Erfahrungen zu ersetzen, merkt man schnell, dass diese Komplexität beherrschbar ist."

Ein Aspekt fehlt in der Prozessumstellung noch: die Kalkulation. Auch bei Bridging IT wurden plötzlich neue Dimensionen sichtbar, wie Klaus Baumgärtner erklärt: „In der komplexen Rechnung kann jede Stellschraube leicht so variiert werden, dass Elektromobilität schnell unrentabel wird. Wir haben dennoch alle Ausgaben, und sei es Geld für ein zusätzliches Zehn-Meter-Ladekabel, zusammengetragen, um die nach unserem Ansinnen realen Kosten zu erhalten. Jedes Fahrzeug wies am Ende eine Deckungslücke von 250 Euro auf. Aus Fahrersicht habe ich zudem ein Versteuerungsthema aufgrund des erhöhten Bruttolistenpreises sowie die Einmalinvestition für die persönliche Ladeinfrastruktur. In Summe sind dies für jeden Fahrer monatlich 368 Euro Mehrkosten. Diese Thematik haben wir in die persönlichen Ziele der Mitarbeiter aufgenommen." Der ehrgeizige Schritt erfordert also nicht nur Mut, sondern auch finanzielle Zugeständnisse der Fahrer (siehe Tabelle S. 46).

Aufgrund dieser Konsequenz werden wohl nicht nur andere Flottenchefs ein Auge auf den Echtzeit-Einsatz werfen. Die Zeit der Nebelkerzen könnte bald vorbei sein. | *rs*

Foto: Bridging IT

Realitäts-Check | Andere E-Fahrzeuge wie der BMW i3 wurden ausführlich in der Flotte getestet

bridging IT
Menschen Methoden Lösungen

BridgingIT GmbH
N7, 5-6
68161 Mannheim
Tel.+49 621 370 902 - 0
www.bridging-it.de

E-Mobility@bridging-it.de