

Augen auf beim Transporter-Kauf

Nutzfahrzeuge für Handwerksbetriebe gibt es vom kleinen Stadtlieferwagen bis hin zum großen Transporter. Nur welcher passt am besten zu den Bedürfnissen der Firma – und kommt für Kauf oder Leasing infrage?

Schlaglichter aus der Welt der Nutzfahrzeuge: Zum „Transporter des Jahres 2015“ wurde auf der Nutzfahrzeuge-IAA im vergangenen Jahr in Hannover der Kastenwagen Daily von Iveco gekürt. Der Jury zufolge leistet er „den größten Beitrag zu den Effizienzstandards und zur Nachhaltigkeit des Warentransports auf der Straße in Bezug auf Umweltschutzbelastung und die Sicherheit aller Verkehrsteilnehmer.“

Der Daily gewann mit einem Vorsprung von 17 Punkten auf die in die engere Wahl gekommenen Konkurrenten von

Mercedes-Benz, Ford, Fiat und Renault/Opel.

Die Preise für einen neuen VW Caddy und Caddy Maxi mit einem 1,0-Liter-Motor als TSI-Turbobenziner starten für den Caddy bei 16 510 Euro netto. Mit dem Mercedes-Benz Citan Tourer Edition gibt es ein Sondermodell auf Basis des Citan Kombi bereits ab 19 990 Euro (Benziner) und den 108 CDI ab 20 990 Euro. Er ist als lange und extralange Variante erhältlich. Serienmäßig dabei sind neben einer Rückfahrhilfe ein Radio mit Bluetooth-Freisprecheinrichtung und Audiostreaming.

Mit „Kann ich da auch meine Werkstatt mitnehmen?“ bewirbt Peugeot zielgruppengerecht seine Expert Service Edition.

Mit dem Hyundai H350 verkauft der koreanische Autobauer eine neue Transportergeneration. Das Modell mit bis zu 1,5 Tonnen Nutz- und bis zu 2,5 Tonnen Anhängelast gibt es mit einer flexiblen Plattform, die die Karosserievarianten Kastenwagen, Fahrgestell und Bus unterstützt. Die Finanzierungsraten beginnen ab 150 Euro, die Leasingraten ab ca 275 Euro pro Monat.

Gerald Backhaus

Stephan Dorner: „Qualität und Variantenvielfalt unter den Hauptplayern haben sich stark angenähert“

Wer die Wahl hat, hat die Qual. Wir möchten Ihnen bei der Entscheidung für den passenden Transporter helfen und fragten nach bei Stephan Dorner. Er ist Gründungsmitglied und Managing Partner bei der *vegesta* Vertriebsgestaltung. *Vegesta* ist Spezialist für die systematische Marktbearbeitung in der Automobilbranche.

Herr Dorner, wie sieht der Markt der leichten Nutzfahrzeuge in Deutschland aus?

Stephan Dorner: Betrachtet man das reine Transporter-Segment, ohne den Bereich der Vans und Wohnmobile, dann ist dieser Bereich zum Vorjahr (Januar bis August 2014 zu Januar bis August 2015) erneut deutlich gewachsen. Laut Kraftfahrzeugbundesamt (KBA) gab es in diesem Zeitraum mit 86 525 Neuzulassungen 4,8 Prozent mehr als 2014. Der Großteil (75 Prozent) sind gewerbliche Halter.

Und wie schätzen Sie die Entwicklung ein?

Das Marktsegment wird weiter wachsen, da es positive Konjunkturaussichten in Deutschland gibt. Das innerstädtische Frachtvolumen nimmt stetig zu, bedingt durch das neue Einkaufsverhalten der Kunden.

Sie meinen damit, dass immer mehr online bestellt wird, was dann ausgeliefert werden muss?

Genau. Der Bedarf an Liefer- und Logistikdienstleistungen, wie z.B. der wachsende Auslieferungsbedarf aus Internetbestellungen über Zalando, Amazon & Co steigt weiter. Die Zahl der Logistikdienstleister nimmt zu, was einen Zusatzbedarf an Fahrzeugen aus dem Segment 2 bis 3,5 Tonnen zulässiges Gesamtgewicht (zGG) bedeutet. Und dann die geänderte Führerscheinregelung, die das Fahren aller mehrspurigen Kraftfahrzeuge bis 3,5 Tonnen mit dem Pkw-Führerschein erlaubt.

Werden wir mal konkreter: Was sollte ein Einzelgewerbetreibender bei der Wahl seines Transporters beachten?

Die Wahl des richtigen Fahrzeugs selbst – Marke, Modell, Ausstattung – ist nur ein Aspekt, den ein Gewerbetreibender in

seinem extensiven Auswahl- und Kaufentscheidungsprozess fokussieren sollte.

Warum?

Zum einen haben sich Qualität und Variantenvielfalt der Grundfahrzeuge selbst – ob MB Sprinter, VW Crafter, Renault Master, Opel Movano, Ford Transit, etc. – über die Jahre hinweg stark angenähert. Sicherlich existieren noch Unterschiede in puncto Verarbeitungsqualität, Spaltmaße und Produkthanmutung sowie im Markenimage selbst. Aktuell gibt es unter den Hauptplayern aber keine wirklich „schlechten“ Transporter mehr.

Worauf kommt es stattdessen an?

Das Verhältnis zwischen Anschaffungskosten und laufenden Kosten liegt im Durchschnitt bei einem Drittel zu zwei Dritteln. Da ein Gewerbetreibender einen Transporter nur deshalb anschafft, um mit ihm Geld zu verdienen, sollte er

die gesamten Lebenszyklus-Kosten bei der Auswahl seines Fahrzeugs berücksichtigen. Im Schwerlastsegment ist die Rechnung Cent pro Kilometer Usus: also Anschaffungskosten bzw. monatliche Belastung Finanzierung/Leasing als auch alle wichtigen laufenden monatlichen Kosten.

Beispiele für laufende Kosten sind neben Kraftstoff und Wartung vor allem Verschleißreparaturen sowie die Kosten für die Ersatzmobilität bei Reparatur, Unfall oder Service?

Dabei unterscheidet man zwischen Lebenszyklus-Kosten, die kalkulierbar sind, z.B. die Kosten für den Service nach Serviceintervallen, und denen, die nicht kalkulierbar sind, z.B. nach einem Unfall oder durch eine Reparatur. Alle nicht transparenten Kosten belasten den Unternehmer ohne Ankündigung. Im Allgemeinen werden hierfür auch keine Rückstellungen gebildet. Oftmals kommen Folgekosten wegen Verdienstausschlags hinzu, weil das Fahrzeug nicht einsatzbereit ist.

Was empfehlen Sie einem Handwerksbetrieb?

Legen Sie im Kaufentscheidungsprozess den Fokus verstärkt auf die Mobilitätsdienstleistungen. Mit den auf dem Markt befindlichen Mobilitätspaketen schaffen



Foto: Dordelmeier

Stephan Dörner, Björn Kießwetter/Vegesta

Sie es besser, die monatlichen Kosten transparent zu machen. Zudem sind Sie vor bösen Überraschungen optimaler abgesichert.

Welche Mobilitätsdienstleistungen sind für einen Gewerbetreibenden sinnvoll und wichtig?

Grundsätzlich gilt, dass die Wahl der richtigen Leistungen abhängig vom jeweiligen Transportbedarf ist. Da geht es z.B. um die monatliche Laufleistung, die

Laufzeit, das Transportgut etc. Um nur ein paar wichtige Mobilitätsleistungen für Einzelgewerbetreibende zu nennen: Wartung und Verschleißpakete, Ersatzmobilität, Hol- und Bringservice sowie Garantieverlängerungen. Außerdem sind die Öffnungszeiten der Werkstatt wichtig. Gibt es einen 24h Service? Das bedeutet, dass mein Transporter repariert wird, wenn ich schlafe. Damit gibt es keine Ausfallzeiten für den Unternehmer.

Fortsetzung auf Seite 36

DAS MITSUBISHI ELECTRIC VEHICLE Geräuschlos und emissionsfrei.

i-MIEV ELECTRIC VEHICLE **

✓ VFW, 500 km, EZ 05/14, braun, Front-/Kopfairbags, Seitenairbags vorn, ZV mit FB, el. FH, 15" LM-Felgen, ZV mit FB, NSW, LED-Scheinwerfer, MASC/MATC, Klimaanlage, AS el. einstell-/beheiz-/anklappbar, Sitzheizung vo, Lichtsensor, Radio-CD-MP3-Kombination, u.v.m.

CSB-Hauspreis: 18.990 EUR Preisvorteil gg. Listenpreis: **5.860 EUR**
(Nettopreis: 15.957,98 EUR) (Nettopreisvorteil: 4.924,37 EUR)

* 5 Jahre Herstellergarantie bis 100.000 km und zusätzlich 5 Jahre Mobilitätsgarantie gem. der Allianz Global Assistance. Details unter www.mitsubishi-motors.de/garantie

** NEFZ (Neuer Europäischer Fahrzyklus) Messverfahren ECE R101, Gesamtverbrauch Electric Vehicle: Stromverbrauch (kombiniert) 12,5 kWh/100 km; CO₂-Emission (kombiniert) 0 g/km. Effizienzklasse A+.

Die tatsächlichen Werte zum Verbrauch elektrischer Energie / Kraftstoff bzw. zur Reichweite hängen ab von individueller Fahrweise, Straßen- und Verkehrsbedingungen, Außentemperatur, Klimaanlageinsatz etc., dadurch kann sich die Reichweite reduzieren. ***Abb. enthalten z.T. aufpreispflichtige Sonderausstattungen.



Abb.***

greenmobility



CSB Car Service in Berlin GmbH – Ihr größter Mitsubishi Händler in Berlin!



HAUPTSITZ HOHENSCHÖNHAUSEN: Genslerstraße 72, 13055 Berlin
SCHÖNEWEIDE: Wilhelmminenhofstr. 89, 12459 Berlin,
SPANDAU: Am Juliusturm 15 - 29, 13599 Berlin,
BERNAU: Zepernicker Chaussee 49, 16321 Bernau,
www.car-service-berlin.de · postfach@car-service-berlin.de

4x in und um Berlin

Tel.: 030/98 300 -0
Tel.: 030/530200 -0
Tel.: 030/354919 -0
Tel.: 03338/60 83 -0



Fortsetzung von Seite 35

Klingt danach, dass man um eine professionelle Beratung nicht herumkommt.

Sie ist wichtig und spart Geld. Da die Kombinierbarkeit aus „dem richtigen Grundfahrzeug“ und anderen Faktoren bei allen Herstellern heute enorm wichtig ist, empfehle ich: Suchen Sie sich den richtigen Partner und lassen Sie sich vor Ort beraten.

Was meinen Sie mit anderen Faktoren?

Das sind Dinge wie die richtigen Zusatzpakete, die jeweils günstigsten Ausstattungspakete, der richtige Innenausbau, notwendige Ausstattungen zur gesetzlich vorgegebenen Ladungssicherung, die richtige Finanzierungsform (Bar/Leasing/Finanzierung), eventuell die Inzahlungnahme eines gebrauchten Fahrzeugs sowie die günstigsten Werkstatt- und Servicepakete.

Was sollte man bei der Finanzierungsform beachten?

Viele Hersteller bieten im Falle von Leasing und/oder Finanzierung subventionierte Mobilitätspakete an, z.B. Wartung und Verschleißpakete für 19 Euro pro Monat.

Auf was sollten Handwerksbetriebe bei der Auswahl ihres Partners besonders achten?

Wählen Sie ein Autohaus als Partner, das Nutzfahrzeug-Verkäufer vor Ort im Einsatz hat. Diese beraten Sie zielgerichtet anhand Ihres Transportbedarfs und beraten Sie ebenfalls auch auf Wunsch bei Ihnen vor Ort im Unternehmen, was Zeit spart.

Vielen Dank für das Gespräch.

Interview: Gerald Backhaus

Weitere Informationen finden Sie im Internet unter: www.vegesta.de



Foto: Jürgen Fölschle/Fotolia

Förderung von Elektroautos

Auf den Straßen der Region Berlin und Brandenburg sollen bis Ende 2016 insgesamt 500 Elektrofahrzeuge mehr unterwegs sein. Das Förderprojekt „Initiative Berlin-Brandenburg“ setzt Anreize mit vergünstigten Leasing-Konditionen



Abbildungen zeigen Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

Typisch Ford: bewegt die Wirtschaft

FORD TRANSIT CONNECT KASTENWAGEN BASIS

Zentralverriegelung mit FB, Doppelflügelhecktür, ESP, Airbag, Fahrerseite, Berganfahrhilfe, adaptive Lastkontrolle und Traktionskontrolle, elektr. Fensterheber vorn. u.v.m.

Günstig mit der monatl. Leasingrate von
 € 119,- netto (€ 141,61 brutto)

FORD TRANSIT CUSTOM KASTENWAGEN LKW CITY LIGHT

Bordcomputer, ESP, Lenksäule in Höhe und Reichweite einstellbar, Trennwand zum Laderaum mit Durchlademöglichkeit, Tagfahrlicht, Schiebetur rechts, Ford Easy Fuel, Seitenwandverkleidung 1/2 hoch

Günstig mit der monatl. Leasingrate von
 € 149,- netto (€ 177,31 brutto)

Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach VO (EG) 715/2007 und VO (EG) 692/2008 in der jeweils geltenden Fassung): Ford Transit Connect: 4,8 (Innerorts), 4,2 (außerorts), 4,4 (kombiniert); CO₂-Emissionen: 115 g/km (kombiniert). Ford Transit Custom: 8,81 (Innerorts), 6,4 (außerorts), 7,0 (kombiniert); CO₂-Emissionen: 186 g/km (kombiniert).



www.ford-dinnebier.de

25 Jahre
DINNEBIER

DINNEBIER
Unsere Größe – Ihr Vorteil.

Autohaus Dinnebier GmbH
Siegfriedstraße 79
10365 Berlin
Tel.: 030/ 55 76 7142

Autohaus Dinnebier GmbH
Brunsbütteler Damm 192-194
13501 Berlin
Tel.: 030/ 3510 7-110

Autohaus Dinnebier GmbH
Holzhauser Straße 164
13509 Berlin
Tel.: 030/ 40 72 82 77 84

Autohaus Dinnebier GmbH
Berliner Straße 73
16515 Oranienburg
Tel.: 03301-579311

Autohaus Dinnebier GmbH
Bruno-Bügel-Weg 70-80
12439 Berlin
Tel.: 030-6706969-22

*Ein Gewerbekundenangebot der Ford Bank Niederlassung der FCE Bank plc, Josef-Lammerting-Allee 24-34, 50933 Köln. Angebot gilt bei Vertragsabschluss bis 30.04.2015 und nur für Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen sowie gewerbliche Sonderabnehmer wie z.B. Taxi, Fahrschulen, Behörden). Leasingrate auf Basis eines Kaufpreises von € 11.990,- netto (€ 14.258,10 brutto), zzgl. € 679,- netto (€ 808,01 brutto) Überführungskosten. Gilt für einen Ford Transit Connect Kasten/Basis/DI EcoBoost-Motor 74kw (100PS), € 119,- netto (€ 141,61 brutto) monatliche Leasingrate: € 0,00 netto (€ 0,00 brutto) Leasing-Sonderzahlung bei 48 Monaten Laufzeit und 60000 km Gesamtleistung. Leasingrate zzgl. € 679,- netto (€ 808,01 brutto) Überführungskosten. Gilt für einen Ford Transit Custom Kastenwagen LKW 250 L3 2.2 TDCI 74 kW (100 PS), € 149,- netto (€ 177,31 brutto) monatliche Leasingrate: € 0,00 netto (€ 0,00 brutto) Leasing-Sonderzahlung bei 48 Monaten Laufzeit und 60000 km Gesamtleistung.

Autohaus Dinnebier GmbH - Sitz Wittenberge, Geschäftsführer: Uwe Dinnebier, Lindenberger Str. 6, 19322 Wittenberge

für eFahrzeuge und Plug-In-Hybride, um dieses Ziel zu erreichen – auch im gewerblichen Bereich.

Das Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit bezuschusst einen Teil der Mehrkosten im Vergleich zu einem herkömmlichen Fahrzeug per Leasing-Förderung. In diesem Zusammenhang wird auch die Installation von Ladeinfrastruktur mit 45 % der Hardware-Kosten finanziell unterstützt.

Autos, die geleast werden können, sind z.B. BMW i3, Renault Zoe, Mitsubishi Outlander, VW e-Golf, smart ED, Volvo 60, Ford Focus, Citroen Berlingo, Toyota Prius, Audi A3 e-tron und Goupil G3.

Wer an dem Förderprojekt teilnehmen will, wird durch die Leasinggesellschaften Alphabet und X-Leasing bei der Beschaffung und beim Leasing beraten. *GB*

Das entsprechende Formular dazu finden Sie im Internet: www.emo-berlin.de/de/service/initiative

Lehrgänge zu Elektromobilität

Elektroautos sind im Kommen. Sind Sie schon fit im Umgang mit ihnen? Zwei Lehrgänge der Handwerkskammer Berlin für Fach- und Führungskräfte helfen weiter.

Die Handwerkskammer Berlin bietet vom 23. bis 25. November 2015 je einen Grund- und Aufbaulehrgang zum Thema Elektromobilität an. Sie wenden sich an Gesellen, Meister und Fachkräfte des Elektrohandwerks sowie Führungskräfte und Projektmanager/Ingenieure aus dem Bereich Elektromobilität.

Im Grundlagenkurs geht es um Messtechnik sowie um Normung und Inbetriebnahme von Ladesystemen. Lehrgangsinhalte beim Aufbaukurs sind die Anwendung der Sicherheitsregeln am Fahrzeug, Ladestecker und Ladeströme sowie Aufbau und Diagnose einer Hochvolt-Batterie mittels Diagnosetester. Außerdem stehen Isolationsprüfung, Potenzial-Ausgleichsmessungen und praktische Vorführung eines reversiblen Brennstoffzellen-Modells auf dem Lehrplan. *GB*

Grundkurs E-Mobil/1-15

Termin: 23. und 24. November 2015
Zeit: 8 bis 15 Uhr
Dauer: 16 Unterrichtsstunden (Ustd.)
Ort: Bildungs- und Technologiezentrum, Mehringdamm 14, 10961 Berlin
Gebühr: 600 €, mit IQ-Förderung 180 €

Aufbaukurs E-Mobil/2-15

Termin: Mittwoch, 25. November 2015
Zeit: 8 bis 15 Uhr, **Dauer:** 8 Ustd.
Ort: Kfz-Innung, Obentrautstraße 16-18, 10961 Berlin
Gebühr: 380 €, mit IQ-Förderung 114 €

Für die Lehrgangsgebühr ist eine Förderung bis zu 70 Prozent über IQ-Handwerk möglich. Nähere Informationen bei:

*Sylvia Düring: Telefon (030) 259 03-424
 E-Mail: duering@hwk-berlin.de*

VOLLE RÜCKENDECKUNG!



Innovation that excites



5

JAHRE GARANTIE
AUF ALLE NISSAN NUTZFAHRZEUGE*

SPRECHEN SIE UNS JETZT AUF
UNSERE AKTUELLEN ANGEBOTE AN!

Abb. zeigen Sonderausstattungen. *5 Jahre Herstellergarantie bis 160.000 km auf alle NISSAN Nutzfahrzeug-Modelle (mit Ausnahme des NISSAN e-NV200: 5 Jahre/100.000 km auf elektrofahrzeugspezifische Bauteile, 3 Jahre/100.000 km auf alle anderen Fahrzeugkomponenten). Einzelheiten unter www.nissan.de. Bei allen teilnehmenden NISSAN Händlern.

Fragen Sie Ihren NISSAN Händler nach seinen aktuellen Angeboten.

12349 Berlin-Britz • Autohaus Wegener Berlin GmbH • Buckower Damm 100 • Tel.: 0 30/86 00 80 00
 12559 Berlin-Köpenick • Autohaus Wegener Berlin GmbH • Wendenschloßstr. 26 • Tel.: 0 30/6 54 58 86
 13055 Berlin • Auto-Treff Oranke GmbH • Gärtnerstraße 17 • Tel.: 0 30/9 81 90 00
 13156 Berlin-Pankow • Küttner Automobile GmbH • Blankenburger Straße 49/Ecke Idastraße • Tel.: 0 30/4 76 00 60
 13437 Berlin-Reinickendorf • Autohaus Wegener Berlin GmbH • Oranienburger Straße 180 • Tel. 030/2 58 00 99-0
 13599 Berlin-Spandau • Autohaus Wegener Berlin GmbH • Am Juliesturm 54 • Tel.: 0 30/3 37 73 80-0

NISSAN CENTER EUROPE GMBH, 50321 BRÜHL