

MOBILITÄT DER ZUKUNFT

Technik, Trends, Innovationen

VERKEHRSWENDE

Die zwei Pfade

Seite 6

ELEKTRISCHE FLOTTE

Umrüsten lohnt sich

Seite 18

GRÜNE HÄFEN

Emissionsfreier Umschlag

Seite 36



Elektrisch fahren, Steuern sparen

Auto-Abo Pionier Fleetpool bietet Unternehmen die Möglichkeit, E-Mobility zu fördern und zugleich Mitarbeiter mit Steuervorteilen an sich zu binden.



Alexander Kaiser,
Deputy-CEO bei
Fleetpool

Herr Kaiser, vor welchen Anforderungen stehen Unternehmen und Mitarbeiter heute, wenn es um Mobilitätslösungen geht?

Unternehmen müssen viel tun, um wertvolle Mitarbeitende zu halten. Eine Möglichkeit sind Gehaltsoptimierungen durch Mobilitätskonzepte, die auch Dienstwagen umfassen – und von denen Mitarbeitende wie Unternehmen steuerlich profitieren. Im Sinne des allgemeinen Nachhaltigkeitstrends sind aber vor allem E-Autos gefragt, und die sind aufgrund langer Lieferzeiten oft schwer verfügbar. Das macht es Unternehmen nicht leicht, ihre Mobilitätsbudgets nachhaltig und im Sinne der Belegschaft umzusetzen.

Wie lösen Sie dieses Problem?

Wir ermöglichen es großen Unternehmen mit einer relevanten Zahl an Beschäftigten, ihrer Belegschaft ein E-Auto-Abo im Gehaltsumwandlungsmodell anzubieten. Damit leisten deren Mitarbeitenden einen Beitrag zur Mobilitätswende und sparen gleichzeitig Geld, denn Autofahren im Gehaltsumwandlungsmodell wird steuerlich gefördert. Bis zu 50 Prozent gegenüber der regulären Brutto-Monatsrate für ein Auto-Abo beträgt das Potenzial. Auch die Unternehmen profitieren durch niedrigere Anteile an Lohnnebenkosten. Denn ein Teil des Gehaltsanspruchs wird in einen Sachbezug gewandelt. So verringert sich das zu versteuernde Einkommen um den Betrag der monatlichen Rate – wovon sowohl Arbeitnehmende als auch Arbeitgeber profitieren.

Dabei setzen wir auf unser bewährtes Abo-Modell. Wir bieten ein breites Portfolio an neuwertigen E-Autos mit kurzfristigeren Verfügbarkeiten in einer monatlichen All-inclusive Rate an. Der Nutzer muss nur noch Strom laden, sonst ist alles

enthalten. Die Bestellung der Fahrzeuge wickeln die Mitarbeitenden selbst vollständig digital über das Shop-System von Fleetpool ab. Die für die steuerliche Berechnung relevanten Daten werden automatisch über das komfortable HR-Tool von unserem Partner Lofino an die Personalwirtschafts-Software des Unternehmens übertragen. Somit läuft alles vollständig digital und unkompliziert ab. Der interne Aufwand für beteiligte Unternehmen ist nach einmaliger Implementierung gering bis nicht vorhanden, dies gilt ebenso für das Fuhrparkmanagement. Das E-Auto-Abo ermöglicht es, Elektromobilität bequem im Alltag zu testen, ohne Folgekosten und weitere Verpflichtungen. Um den Wertverlust oder mit den Jahren nachlassende Batteriekapazitäten müssen sich Nutzer*innen keine Gedanken machen. Das Elektroauto-Abo im Gehaltsumwandlungsmodell bedeutet letztendlich mehr Netto vom Brutto und kann so ein Baustein zur Demokratisierung der nachhaltigen beruflichen Mobilität sein – denn es wendet sich an alle Mitarbeitende, nicht nur an Vielfahrer.

Zukunftsfrage: Wie geht es weiter mit Fleetpool?

Wir gehören seit Kurzem zu ALD Automotive, dem international führenden Anbieter von Mobilitätslösungen. So können wir die Dynamik eines Start-Ups mit den Möglichkeiten eines Weltkonzerns verbinden. Für dieses Jahr heißt das zum Beispiel die Ausweitung unseres Geschäfts auf andere europäische Länder. Bereits heute sind gut die Hälfte unserer Fahrzeuge elektrisch. In der nahen Zukunft möchten wir diesen Anteil auf 100 Prozent anheben.

ÜBER FLEETPOOL

Die Fleetpool GmbH mit Sitz in Köln ist seit 2008 Anbieter für Auto-Abos und gehört seit 2021 zum international führenden Mobilitätsanbieter ALD Automotive. Als Branchenpionier bildet Fleetpool mit einem 360-Grad-Ansatz die gesamte Wertschöpfungskette des Mobilitätsangebotes ab. Zum Portfolio gehören Marken wie like2drive (B2C) und eazycars (B2B2E) sowie Kooperationen mit Automobilherstellern und anderen Partnern, darunter CONQAR für SEAT, Shell Recharge Auto Abo, Ford Auto Abo und Kia Flex.

www.fleetpool.de

Impulse:

Mit welchen Konzepten treiben wir die Mobilitätswende an?

SVEN FRANZ
Manager Strategy
& Future Trends,
Kia Deutschland GmbH



... ist seit 15 Jahren in der Automobilbranche und hat noch nie eine solch spannende Zeit wie momentan erlebt – alles wird transformiert!

Neue Mobilitätskonzepte müssen individuell und komfortabel nutzbar sein, um einen Anreiz zu bieten, bestehende Gewohnheiten dauerhaft zu ändern. Ein Beispiel aus der Sharing Economy ist ein Auto-Abo wie „Kia Flex“. Um die Mobilitätswende zu beschleunigen, wird es auf Kooperation und Integration verschiedenster Services ankommen, um den Kundennutzen zu maximieren. Dabei sind neben der Automobilbranche auch Start-Ups, Mikromobilitäts- sowie Nah- und Fernverkehrsanbieter gefragt.

RALPH KRANZ
General Manager,
NIO Deutschland



... Automobilenthusiast, der die Branche seit mehr als 20 Jahren kennt – von Aston Martin bis Volvo Cars.

Als häufigste Argumente gegen Elektromobilität werden stets lange Ladezeiten, kurze Reichweiten und eine schlechte Ladeinfrastruktur ins Feld geführt. Dabei sind durch die Entwicklung neuer Akkus schon heute Reichweiten von 500+ km keine Fiktion mehr und ein wichtiger Beitrag zur Mobilitätswende. Das Konzept unserer Power Swap Stations (PSS) ist ein weiterer Beitrag, den wir leisten. Der Akkutausch lässt sich – egal in welchem unserer drei in Deutschland erhältlichen NIO Modelle – vollautomatisch in weniger als fünf Minuten vornehmen und bietet somit eine sehr überzeugende Option für eine schnelle Weiterfahrt auf langen Strecken.

DR. SASCHA NOLTE
Business Unit Leiter Mobility
Concepts, Weidmüller



... ist nach über 20 Jahren Berufserfahrung im Bereich der Industrie- und Automobilbranche der Meinung, dass die Mobilitätswende nur in sektorübergreifenden Partnerschaften erfolgreich sein kann.

Wichtig ist, dass wir die Verkehrsteilnehmer sektorübergreifend motivieren. Wir müssen Vorteile aufzeigen, die sich für sie im Bereich der Mobilitätskosten, -verfügbarkeit und -nachhaltigkeit ergeben. Das Argument Umweltschutz reicht allein nicht aus, um die Verbraucher zu überzeugen, statt mit einem Verbrenner elektrisch zu fahren. Die notwendigen Veränderungen in der Mobilität müssen so stark motiviert sein, dass jeder seine Gewohnheiten verändern möchte, oder muss.

PROF. DR. HARRY WAGNER
Professor für Intermodale
Mobilität und Künstliche
Intelligenz an der TH Ingolstadt



... ist als Mobilitätsexperte gefragt und hält auch gerne mal Vorlesungen auf einem Spinning-Rad im Fitnessstudio, um seinen Studierenden das Thema Mobilität näher zu bringen.

Mobility-on-Demand-Konzepte sind gefragt, die eine physische und digitale Durchgängigkeit bei der Mobilität des Menschen von A nach B garantieren. Stichwort „vernetzte Verkehrsketten“, zu denen alle Verkehrsmittel zählen – Auto, Fahrrad, ÖPNV, Seilbahnen. Über eine App kann Mobilität individuell gebucht werden. Die Mobilitätswende gelingt nur, wenn wir nicht immer nur an Straßen denken, sondern an die Bedürfnisse der Menschen.



ALEXANDER KAISER
Deputy-CEO, Fleetpool Group

... sorgt als langjähriger Branchenexperte seit 2017 für attraktive E-Auto-Abo-Angebote und erleichtert damit den flexiblen Umstieg auf E-Mobilität ohne Risiko.

Nutzen statt Kaufen liegt im Trend. Mit einem E-Auto-Abo können Kundinnen und Kunden risikolos testen, ob E-Mobilität zu ihrem Alltag passt – ohne sich Gedanken um den Restwert von Fahrzeug oder Batterie machen zu müssen. In der All-inclusive-Rate ist alles drin außer Strom. Mit dem neuen Gehaltsumwandlungs-Modell wird unser Angebot nochmals attraktiver – für Arbeitgeber wie für Arbeitnehmer:innen.



CORSIN SULSER
CEO, Parcandi

... war zuvor New Business Manager bei der Innovationsschmiede Baloise in der Schweiz, wo die Idee zur Parcandi entstand.

Indem wir den Menschen die Möglichkeit geben, flexibler zu parken, wirken wir im nächsten Schritt auf eine Verhaltensänderung hin. Man fragt sich: Macht es wirklich gerade Sinn, jeden Tag das Auto zu nehmen? Oder müssen wir Mobilität neu denken? Indem wir eben nicht mehr mit riesigen Parkhäusern kalkulieren, die Stellplätze für mehrere Tausend Autos bieten, sondern die vielen kleineren Parkmöglichkeiten besser auslasten. Das ermöglicht kürzere Wege und eine selektivere Mobilität. So kann die Stadt Parkplätze von der Straße in Gebäude verlagern und damit Freiräume zu schaffen.

Fuhrparkleasing: Sicherheit durch Flexibilität?

Preiserhöhungen, Inflation, Pandemie, Kriegsgeschehen in Europa: Die Welt und unsere Wirtschaft hielten in den vergangenen Monaten den Atem an. Eine sichere Planung fällt in solchen Zeiten nicht leicht – insbesondere Fuhrparkmanagerinnen und -manager müssen einen guten Überblick über die neuesten Marktgeschehnisse haben. Deshalb sollten sich Flottenverantwortliche eine gute Strategie in Sachen Leasing überlegen. Flexibilität heißt hier das Gebot der Stunde.



Henning Schick
Director European
Sales, Holman

Das in Deutschland vorherrschende Closed-End-Leasing-Modell funktioniert mit festgelegten Parametern: Laufzeit und Laufleistung wählen, fertig! Es scheint günstig und klar geregelt. Besonders bei Ausschreibungen wird häufig nur auf die günstigste Leasingrate geachtet. Der Teufel steckt aber in den Details, genauer gesagt in den Verträgen. Denn selten kann ein Auto exakt so genutzt werden, wie geplant. Dann können beim Closed-End-Leasing Kosten entstehen, die nicht immer auf den ersten Blick im Vertrag zu erkennen sind. Diese Kosten können sich summieren, bis die ursprüngliche Rechnung nicht mehr passt.

Open-End-Leasing ist ein offenes Leasing mit flexiblen Verträgen. Die Unterschiede zu den anderen Leasingvarianten liegen in der Flexibilität und in der Regelung des Verkaufserlöses. Flexibilität bedeutet zum Beispiel, dass die Nutzungsdauer und Laufleistung nicht im Vorhinein festgelegt werden müssen. Der Vertrag kann ab drei Monaten jederzeit problemlos und ohne Strafen abgelöst werden. Oder dass die Anzahl der gefahrenen Kilometer nicht im Vorhinein festgelegt werden muss. Das ist häufig sehr praktisch, da die genaue Nutzung einer Flotte schwer vorhersagbar ist. So gewinnen Unternehmen mehr Freiheit, um jederzeit auf neue Ereignisse reagieren zu können. Flexibilität ist in Sachen Leasing Trumpf. Insbesondere in Zeiten, in denen sich Tag für Tag die Rahmenbedingungen ändern können – derzeit so schnell wie noch nie zuvor.