



Mit Berechnungs-
beispielen und
Hintergrundinfos für
Handwerk, Industrie
& Dienstleistung

Realismus statt Ideologie: Elektromobilität im Geschäftsumfeld

Das Thema Elektromobilität ist politisch und ideologisch aufgeladen. Zeit für eine nüchterne und ganzheitliche Betrachtung im Praxiseinsatz.

Kalkulation mit spitzem Bleistift: Wie effizientes Fuhrparkmanagement bares Geld spart.

Nicht nur an der E-Mobilität scheiden sich die Geister – auch viele andere Themen sind in der öffentlichen Diskussion heute emotional, ideologisch und politisch besetzt. Häufig beschleicht einen das Gefühl, es gehe nicht darum, eine wirklich sinnvolle Lösung zu finden – sondern lauter zu sein und recht zu haben.

Die medial vorherrschenden Dauerkrisen sind letztlich nichts weiter als Rahmenbedingungen, mit denen wir umgehen müssen. Inmitten von Bankenkrise, Eurokrise, Immobilienkrise, Klimakrise, Mobilitätskrise, Energiekrise und den vielen anderen Krisen gilt es, das eigene Unternehmen sicher und mit ruhiger Hand zu navigieren.

Abseits des öffentlichen Geschehens haben wir glücklicherweise die Möglichkeit, uns nicht von Schwarz-Weiß-

Denken oder Panikmache leiten zu lassen. Stattdessen sollten wir Themen wieder ganzheitlich betrachten. Denn Industrie, Dienstleistungen und Handwerk sind das Rückgrat unserer Wirtschaft und unseres Wohlstands – und gerade hier sind pragmatische Lösungen gefragt.

Einen wichtigen Beitrag zu mehr Liquidität kann dabei der eigene Fuhrpark leisten. Zwischen der Notwendigkeit zu Mobilität und Incentives für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu bieten, gibt es eine Menge Potenzial für Einsparungen ohne Leistungseinbußen. Mit einem wichtigen Baustein davon, nämlich der Elektromobilität, setzen wir uns in diesem *Business Report* detailliert auseinander.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen und interessante Einsichten!



Florian Kreuzer
Florian Kreuzer
Key Account Manager



Noah Steinbach
Noah Steinbach
Key Account Manager

Was Sie erwartet.

4

Quo vadis, Elektromobilität?

Ein Ausblick auf die neuesten Trends

6

Schnell handeln gefragt: Zur Förderung der Elektromobilität

Staatliche Förderung auf dem Rückzug

9

Weniger fürs Finanzamt: Geldwerter Vorteil bei E-Fahrzeugen

Die 1-Prozent-Regel gilt nicht für Elektrofahrzeuge

10

Laden, Fahren, Parken – E-Mobilität im Praxistest

Für welche Einsatzmöglichkeiten Elektrofahrzeuge geeignet sind

13

Fragen & Antworten

Die wichtigsten Fragen zur Elektromobilität

14

Der SPERBER E-Mobilitäts-Check

Wann lohnen sich Elektrofahrzeuge?

16

SPERBER | DRIVE

Der Service unserer Autovermietung

18

Das Auto-Abo

Alles. Inklusiv.

19

Abo vs. Leasing – welche Variante ist die bessere?

Eine nüchterne Vergleichsrechnung

21

Aus der Praxis

4 regionale Erfolgsbeispiele

26

Energiemix: Wohin geht die Reise?

Eine Übersicht zum Stand der Dinge



Quo vadis, Elektromobilität?

Natürlich wissen auch wir nicht, welche technologischen Durchbrüche auf uns warten. Und selbstverständlich ist auch bei der Elektromobilität der Status quo nicht in Zement gegossen, sondern nur ein Punkt in der Entwicklungsgeschichte. Aber wie sieht nun die aktuelle Entwicklung in der Elektromobilität aus?

Was auch Sie sicher beobachten, ist die steigende Zahl der staatlich geförderten Wallboxen, die besonders in Neubaugebieten viele Häuser zieren – in Kombination mit Fahrzeugen, die das E auf dem Kennzeichen tragen.

Versuchen wir uns an einer Prognose als Fortschreibung des aktuellen Trends, so ist eine exponentielle Entwicklung zu beobachten¹. Diese bezieht sich vor allem auf drei Punkte:

- 1 Reichweite:** Diese entwickelt sich zügig nach oben – von durchschnittlich 150 km in 2010 auf 800 km in 2025.
- 2 Akkukosten:** Diese fallen rasant von 600 €/kWh in 2010 auf 50 €/kWh in 2025.
- 3 Zulassungszahlen:** In 2010 waren Elektroautos nicht nennenswert vertreten, in 2022 lag die Zahl der Neuzulassungen bereits bei einer Million und damit bei fast 40% aller Neuzulassungen.

Wie die meisten exponentiellen Entwicklungen wird sich auch diese nicht unbegrenzt fortsetzen, sondern ab einem gewissen Punkt abflachen und stagnieren. Wir sind der Meinung, dass dieser Punkt bereits sehr bald erreicht ist: Elektroautos mit tausenden Kilometern Reichweite sind vielleicht irgendwann technisch möglich, aber kaum von Vorteil für die alltägliche Nutzung.

Bei Pkw und leichten Nutzfahrzeugen (bis 3,5 t) scheint die Entwicklung klar zu sein: Hier setzt sich der batterieelektrische Antrieb massiv durch. Bei Lkw, Baumaschinen und anderen

schweren Fahrzeugen ist die Tendenz weniger deutlich. Hier wird sicherlich der Dieselmotor auch in Zukunft eine wichtige Rolle spielen. Aber auch Wasserstoff- und Elektroantriebe sind bereits im Einsatz.

Bei der gewerblichen Nutzung können wir festhalten: Für welche Antriebsform Sie sich auch entscheiden – vor dem Horizont einer durchschnittlichen Nutzungsdauer von 3 bis 5 Jahren können Sie getrost vom Status quo ausgehen und müssen kein Risiko durch plötzliche Technologiesprünge fürchten.

„Prognosen sind schwierig, vor allem, wenn sie die Zukunft betreffen.“

¹ Quelle: Statista

Schnell handeln gefragt: Zur Förderung der Elektromobilität

Wie in der Vergangenheit bei ähnlichen Programmen (z. B. Solar- oder Windkraftausbau) wird auch bei Elektroautos die Förderung zurückgefahren, sobald der Markt eine gewisse Sättigung erreicht hat. Dieser Punkt scheint auch für den Gesetzgeber jetzt erreicht. Für Plug-In-Hybride entfiel die Förderung zum 01.01.2023 komplett, für Autos mit Batterie und Brennstoffzelle ergeben sich einige Änderungen:

ab 01.01.2023²

Nettolistenpreis des Basismodells	bis 40.000 €	40.000 bis 65.000 €	über 65.000 €
Förderung	4.500 €	3.000 €	keine
antragsberechtigt	jeder	jeder	jeder

ab 01.09.2023²

Nettolistenpreis des Basismodells	bis 40.000 €	40.000 bis 65.000 €	über 65.000 €
Förderung	4.500 €	3.000 €	keine
antragsberechtigt	Privatpersonen	Privatpersonen	Privatpersonen

ab 01.01.2024²

Nettolistenpreis des Basismodells	bis 45.000 €	45.000 bis 65.000 €	über 65.000 €
Förderung	3.000 €	keine	keine
antragsberechtigt	Privatpersonen	Privatpersonen	Privatpersonen

Es wird also deutlich: Wer auf eine staatliche Förderung beim Anschaffungspreis baut, sollte sich beeilen.

² Maßgeblich ist das Datum des Förderantrags, nicht zuletzt aufgrund der aktuell langen Lieferzeiten



10 Jahre lang
keine Kfz-Steuer
bezahlen?

Das klingt
verlockend.

Mehr fürs Portemonnaie, weniger fürs Finanzamt: Geldwerter Vorteil bei E-Fahrzeugen

Bei der Versteuerung von Elektro- und Brennstoffzellenfahrzeugen stellt sich die Situation deutlich anders dar. Hier kann man mit sehr langfristigen Erleichterungen rechnen: Wer bis zum 31.12.2030 ein entsprechendes Fahrzeug erstmalig zulässt, zahlt zehn Jahre keine Kfz-Steuer; danach richtet sich die Steuer nach dem Gewicht des Fahrzeugs, liegt aber noch immer bei 50% der Kosten eines vergleichbaren Verbrenners.

Für die gewerbliche Nutzung ebenfalls relevant ist die Versteuerung des geldwerten Vorteils bei Firmenfahrzeugen, die auch privat genutzt werden. Hier stellt sich die Situation wie folgt dar:

% vom Bruttolistenpreis	Verbrenner	Plug-In-Hybrid	Elektrofahrzeug
Geldwerter Vorteil	1%	0,5%	0,25% bis 60.000 € 0,50% ab 60.000 €
Entfernungskilometer Wohnort/Arbeitsstätte	0,03%	0,03%	0,03%

Bei einem durchschnittlichen Angestellten³ ergibt sich folgende Beispielrechnung:

	Verbrenner	Plug-In-Hybrid	Elektrofahrzeug
Monatsbrutto	7.000 €	7.000 €	7.000 €
Bruttolistenpreis	70.000 €	70.000 €	70.000 €
Netto ohne Kfz	4.181,12 €	4.181,12 €	4.181,12 €
Geldwerter Vorteil	1.120 €	560 €	280 €
Netto mit Kfz	3.657,30 €	3.920,46 €	4.044,77 €
Privatanteil	523,82 €	260,66 €	136,35 €

³ monatl. Brutto 7.000 €, Entfernung Wohnort/Arbeitsstätte einfach 20 km, Steuerklasse 4, zwei Kinder, keine Freibeträge, keine Kirchensteuer, kein Eigenanteil, gesetzlich kranken- und rentenversichert, Quelle: Firmenwagenrechner www.handelsblatt.de

Laden, Fahren, Parken – E-Mobilität im Praxistest

Der durchschnittliche Pkw-Besitzer nutzt sein Fahrzeug weniger als eine Stunde pro Tag und legt dabei 30 bis 40 km zurück⁴. Hier sind also selbst Elektroautos mit geringer Reichweite absolut ausreichend. Völlig anders stellt sich die Situation im geschäftlichen Alltag dar. In einem Selbstversuch bei einer regelmäßigen Reisedstrecke eines Produktmanagers ergibt sich im Vergleich das Folgende:

Fahrzeug	BMW i4 40	BMW 520d Automatik
Neupreis	68.200 €	66.800 €
Fahrstrecke	Bamberg-München-Bamberg 230 × 2 = 460 km	
Fahrstil	zügig	
Zeit für Lade-/ Tankstopps	30 Minuten	0 Minuten
Verbrauch gesamt	158 kWh	50,82 l Diesel
Verbrauch ø	0,21 kWh/km	6,6 l/100 km
Kraftstoff-/ Stromkosten	116,92 € bei 0,64 €/kWh	93,50 € bei 1,84 €/l
CO ₂ -Emissionen	66,36 kg ⁵	130,1 kg ⁶
effektive Reisezeit	9:50 Stunden	8:16 Stunden

⁴ Quelle: eurostat, abgerufen am 13.01.2023

⁵ 420 g/kWh lt. Kraftfahrtbundesamt mit durchschnittlichem Strommix in Deutschland

⁶ www.helmholtz.de: 1 Liter Diesel erzeugt etwa 2,65 kg CO₂



**Wollen Sie mehr
erfahren?**
Rufen Sie uns am besten
direkt an unter:
0951/964 333 945

Es bleibt festzuhalten: Ohne auf Emissionen und Umweltaspekte einzugehen, ist ein moderner Dieselmotor für Vielfahrer wie Vertriebler ohne Zweifel die bessere Wahl. Anders ist das bei leichten Lieferfahrzeugen, wie sie besonders Handwerksbetriebe gerne nutzen. Den sichersten Praxistest geben da die Erfahrungen eines großen Online-Versandhändlers wieder, der seit Jahren erfolgreich auf E-Lieferwagen setzt. Hier liegt die Reichweite zwischen 70 und 90 Kilometern täglich, die Ladezeiten gibt der Konzern mit 10 bis 14 Stunden an⁷ und nutzt dafür günstige Strom-

tarife besonders nachts. Allerdings muss bei der Reichweite auch das relativ geringe Ladungsgewicht berücksichtigt werden, das sicherlich weit unter dem eines Transporters voller Werkzeug und Material liegen dürfte. Außerdem sinkt die Reichweite im Winter aufgrund der Energie für die Heizung nochmals deutlich.

Inwieweit ein Elektrofahrzeug also für einen Handwerksbetrieb praktikabel ist, hängt hauptsächlich vom täglichen Einsatzradius ab und muss im Einzelfall beurteilt werden.

⁷ https://efahrer.chip.de/news/elektro-mercedes-im-dauer-test-nach-5-jahren-zieht-amazon-ein-klares-fazit_104307

Fragen & Antworten

Wir haben typische Fragen unserer Kunden gesammelt. Hier finden Sie die Antworten:

Welche meiner Fahrer bzw. Fahrzeuge sollte ich auf E-Mobilität umstellen?

Hier hilft modernes Fuhrparkmanagement und eine nüchterne Analyse: Auf Basis der erfassten Daten, z. B. durch GPS-Logger, werden Fahr- und Nutzungsprofile erstellt. Elektrofahrzeuge sind nur dann sinnvoll, wenn sie zum jeweiligen Nutzungsprofil passen.

Wann ist welcher Fahrzeugtyp am wirtschaftlichsten?

Diese Frage ist nicht pauschal zu beantworten. In den nächsten Monaten und Jahren werden sich sehr viele E-Modelle auf den Markt drängen, was die Wettbewerbs- und Preislandschaft deutlich verändern wird. Bei SPERBER kalkulieren wir gerne verschiedene Varianten für Sie und finden die wirtschaftlichste Lösung.

Was muss ich bei meiner Firmenwagenrichtlinie beachten, wenn ich auf E- und Hybridfahrzeuge erweitere?

Zuerst sind hier sicherlich die unterschiedlichen Besteuerungen zu beachten, die vor allem für Mitarbeiter interessant sind, die einen Dienstwagen auch zur Privatnutzung erhalten. Wichtig ist hier, ein Gerüst vorzugeben, das nicht nur die finanziellen Anreize berücksichtigt, sondern auch die Praktikabilität im Arbeitsalltag (siehe „Laden, Fahren, Parken – E-Mobilität im Praxis-

test“ auf Seite 10 – Vielfahrende sind im E-Auto vermutlich nicht gut aufgehoben). Hinzu kommen Laufleistung, Ladelösungen für die Mitarbeiter zu Hause und vieles mehr. Bei SPERBER unterstützen wir Sie gerne ausführlich zu allen Fragen rund um Ihre Firmenwagenrichtlinien.

Welche Fördermöglichkeiten kommen für mich infrage?

Die staatliche Förderung wurde zum 01.01.2023 deutlich reduziert und fällt ab dem 01.09.2023 für gewerbliche Kunden komplett weg. Bei den Wallboxen ist es genau umgekehrt: Hier sind die Fördermittel für Privathaushalte aus dem KfW440-Programm seit 2021 ausgeschöpft und werden nicht wieder neu aufgelegt. Für Betriebe hingegen gibt es einen neuen Fördertopf mit 350 Millionen Euro. Zum aktuellen Stand und Ihren Fördermöglichkeiten beraten wir Sie gerne ausführlich.

Wie kann ich zusätzlichen Mobilitätsbedarf abdecken?

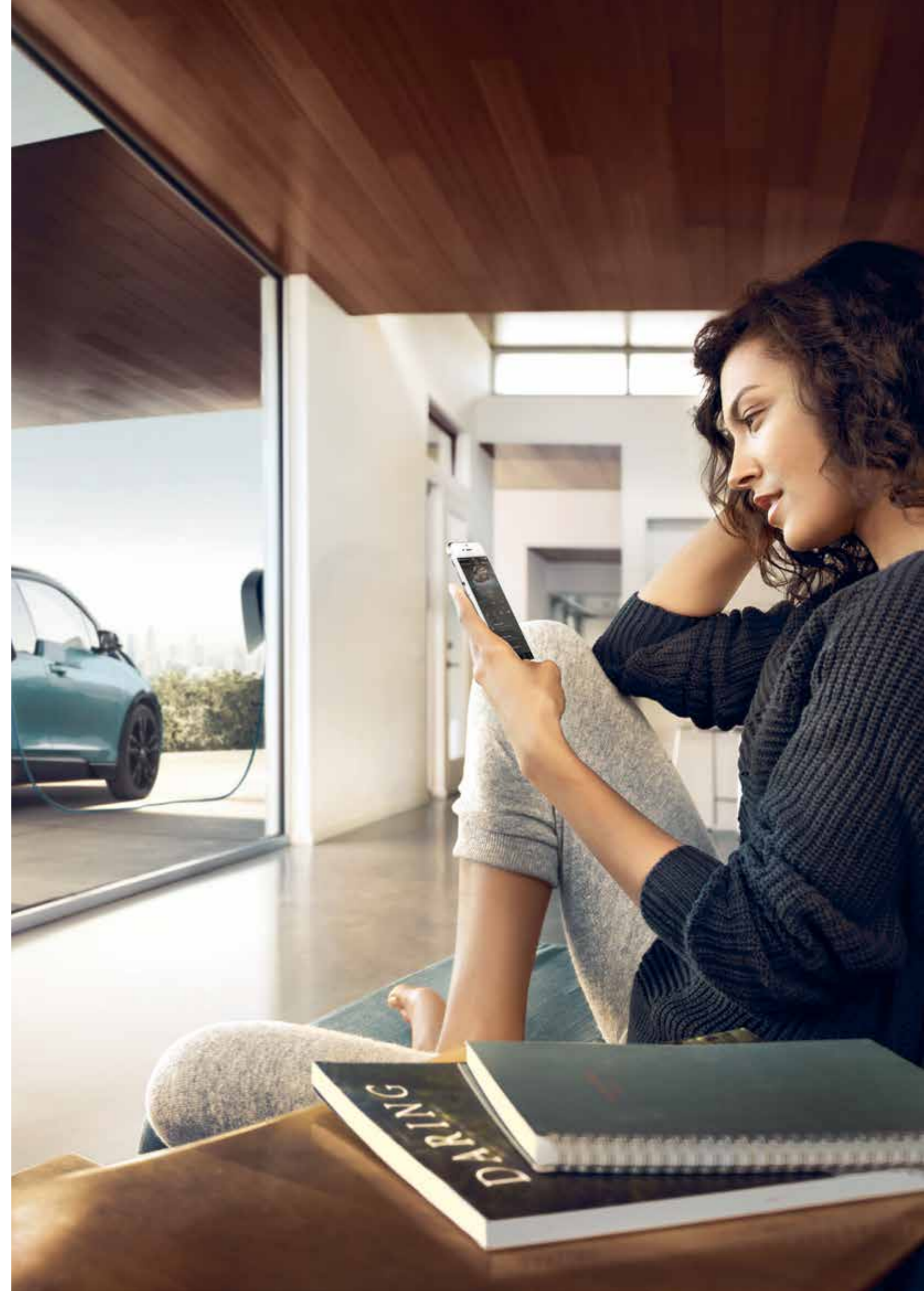
Wir bieten Ihnen flexible Lösungen für die sogenannten Bedarfsspitzen – zum Beispiel, wenn die Reichweite des E-Fahrzeugs ausnahmsweise doch nicht genug ist oder Sie für bestimmte Projekte ein erhöhtes Reiseaufkommen erwarten. Mit SPERBER | BUSINESS und SPERBER | DRIVE haben Sie jederzeit und unkompliziert Zugriff auf Miet- oder Abo-Lösungen – genau so, wie Sie es brauchen.



Der SPERBER E-Mobilitäts-Check

Ob und wann sich Elektrofahrzeuge lohnen, muss immer ganzheitlich betrachtet werden. Bei SPERBER machen wir mit Ihnen den kostenlosen E-Mobilitäts-Check!

- 1** Grundlegende Fuhrpark- und Mobilitätsanalyse
- 2** Modellstrategie
- 3** Company Car Policy
- 4** Steuern und Förderung
- 5** **Ladekonzepte:** Öffentliches Angebot, Lademöglichkeiten in der Firma und zu Hause
- 6** **Flottenmanagement:** Abrechnung, Wartungsintervalle und Service



SPERBER DRIVE

Freude am Mieten

Wir machen Mobilität erlebbar – für privat und Gewerbe.
Unsere große Flotte aus Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor
sowie Elektro- und Hybridfahrzeugen garantiert Fahrspaß.



SPERBER
DRIVE

SPERBER DRIVE GmbH
Ohmstraße 10a | 96050 Bamberg
info@sperberdrive.de
www.sperberdrive.de

SPERBER DRIVE

Ihre Autovermietung.

Seit über 20 Jahren sind wir mit SPERBER *DRIVE* die Nr. 1 unter den Autovermietungen in Bamberg. Für Ihr Unternehmen erhalten Sie von uns den perfekten Service für Ihren Mobilitätsbedarf.

- Attraktive Mietleistungen für Gewerbekunden
- Jederzeit die neuesten Modelle
- Top-Ausstattung mit Navigationsgerät und Automatikgetriebe
- Benzin/Diesel, Elektro und Hybrid
- Autovermietung auch an Privatkunden
- Reibungslose Abwicklung durch unser Online-Buchungs-Tool
- Einfache Abholung durch automatisierte Schlüsselausgabe am Autohaus
- Telefon-Hotline bei Fragen (0951 964 333-20), Pannen und Unfällen (089 14379479)

Das Auto-Abo

Alles. Inklusiv.

Weitere Infos auf
unserer Website:

[www.autohaus-sperber.de/
auto-abo](http://www.autohaus-sperber.de/auto-abo)

Abo vs. Leasing – welche Variante ist die bessere?

Eine nüchterne Vergleichsrechnung

Ihre Vorteile auf einen Blick



Keine Anschaffungskosten

Kein teurer Autokauf
Keine hohe Anzahlung
Kein Wertverlust



Volle Flexibilität

Abo-Modelle mit
kurzen Laufzeiten
Kilometerpakete für
Ihre Fahrleistung
Bei Bedarf bis zu
3 Monate pausieren



Alles inklusive

Inklusive Haftpflicht,
Vollkasko- und Diebstahlschutz
Inklusive TÜV, Wartung und
Inspektion, Werkstattkosten
Freikilometerpaket, ganzjahres-
taugliche Bereifung

In 2 Schritten zu Ihrem Auto-Abo



Auto-Abo konfigurieren

und Buchung online abschließen



Auto abholen

in Bamberg und durchstarten

Um diese Frage im Einzelfall zu beantworten, muss man zunächst Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen Leasing und Abo betrachten. Stark vereinfacht kann man sagen: Beim Leasing zahlen Sie für das Auto, beim Abo für die Mobilität. Aber etwas komplexer ist der Sachverhalt dann doch.

Klassisches Leasing

Leasing ist eine gängige Alternative zu Barkauf oder Kreditfinanzierung. Beim sogenannten Restwertleasing wird eine Abnutzungsgebühr für eine Laufzeit entrichtet, die Bewertung bei Rückgabe erfolgt durch einen Gutachter und entscheidet über Nachzahlung oder Gutschrift. Außerdem ist eine maximale Laufleistung festgelegt, die gerade bei Vielfahrern häufig Probleme bereitet. Weiterhin haben Leasingnehmer sämtliche Pflichten eines Fahrzeugbesitzers, also sämtliche Wartungen, Reifenwechsel und nicht von der Garantie abgedeckte Reparaturen durchführen zu lassen, dazu Steuern und Versicherungen. Modernes Fuhrparkmanagement und Dienstleister wie SPERBER | BUSINESS bieten hier allerdings umfangreiche Servicepakete inklusive Hol- und Bringdiensten an, wie bereits zuvor beschrieben. Die typische Laufzeit für Verträge liegt bei 36 Monaten und ist nach Unterschrift ziemlich in Stein gemeißelt.

Insgesamt ist Leasing also hauptsächlich geeignet, wenn auf Basis hoher Sicherheit langfristige Verträge abgeschlossen werden können. Der wesentliche Vorteil liegt hier bei den Anschaffungskosten: Zum einen entfallen einmalige, hohe Kaufpreise, zum anderen geht das Auto nicht als Betriebsvermögen in die Bilanz ein und erspart somit buchhalterischen Aufwand.

Auto-Abo

Ein Auto-Abo ist relativ einfach aufgebaut: Kunden zahlen eine fixe monatliche Rate, darin enthalten ist alles außer Kraftstoff (bzw. Ladestrom bei E-Fahrzeugen). Die Laufzeiten für solche Verträge sind variabel, liegen aber meist zwischen einem und sechs Monaten. Es sind aber auch Laufzeiten bis zu drei Jahren möglich. Im Endeffekt entscheidet hier der Kunde mit relativ kurzen, meist monatlichen Kündigungsfristen über die Nutzungsdauer.

Die Vorteile liegen auf der Hand: Genau wie beim Leasing ist das Fahrzeug nicht Bestandteil des Betriebsvermögens und hohe Anfangsinvestitionen entfallen. Zusätzlich sind aber auch alle Risiken bis hin zum Totalverlust abgedeckt. Das Auto-Abo eignet sich wegen der hohen Flexibilität auch hervorragend zum Ausprobieren neuer Technologien.

Die folgende Vergleichsrechnung erfolgte unter Berücksichtigung möglichst aller Kosten:

	Leasing	Auto-Abo
Fahrzeug	BMW X1 20d	
Neupreis (Brutto)	51.150,00 €	
Inklusivkilometer (monatlich)	2.500	3.000
Laufzeit (Monate)	36	flexibel, 6 bis max. 36
Rate (monatlich)	896 €	1.348 €
Kündigungsfrist	keine Option	monatlich ab dem 6. Monat
Versicherung (Haftpflicht und Vollkasko mit 500 € Selbstbehalt)	125,00 €	inklusive
Kfz-Steuer	55 €	inklusive
Überführung/Zulassung	23 € (822 € einmalig)	inklusive
Hauptuntersuchung	entfällt bei Neuwagen bis 3 Jahren	
Wartung & Verschleiß	62 €	inklusive
Rundfunkgebühren (GEZ)	6,12 €	inklusive
Reparaturen	exklusive	inklusive
Bereifung	55 €	inklusive
Schutz vor Wertverlust	nein	inklusive
Monatliche Kosten (exkl. Kraftstoff, Total Cost of Ownership)	1.222,12 €	1.348 €

Das Ergebnis ist wenig überraschend: Während die reine monatliche Rate beim Auto-Abo deutlich höher liegt, schrumpft dieser Abstand signifikant, sobald man die Gesamtkosten berücksichtigt. Auch hier fährt man mit dem Leasing noch etwas günstiger, jedenfalls solange sich alles im vorgesehenen Rahmen bewegt. Fallen jedoch nicht durch Garantie bzw. Gewährleistung gedeckte Reparaturen an oder sind bei der Rückgabe Beanstandungen vorhanden, wird sich die Kalkulation deutlich zu Ungunsten des Leasings verschieben. Gewichtet man weiterhin das Risiko

respektive die Flexibilität monetär mit, wird die Entscheidung eher auf die Abo-Variante fallen. Die Risiken sind beim Abo-Angebot mit einem entsprechenden Aufschlag eingepreist, dürften aber durch Skaleneffekte deutlich niedriger sein als wenn sie selbst getragen werden müssten.

Welche Option für Sie die jeweils günstigste ist, besprechen Sie am besten mit unseren Experten. Wichtig ist auch hier, das gesamte Bild zu betrachten.

Regionale Erfolgsbeispiele

Aus der Praxis

Das positive Feedback unserer Kunden zeigt uns, dass wir als vollumfänglicher Mobilitätspartner fast alle Herausforderungen gemeinsam lösen können.

Vier unserer Erfolgsgeschichten möchten wir Ihnen in diesem Report vorstellen.



GREIFF Mode

Maßgeschneidert kann man bei GREIFF durchaus wörtlich nehmen: Seit 1802 designen, fertigen und vertreiben die Profis aus Bamberg Berufsbekleidung für die Dienstleistungsbranche, Hotellerie, Gastronomie und den Pflegebereich.

Rund 140 Mitarbeiter sorgen dafür, dass GREIFF PASST – für Kunden in ganz Europa.

„Nachhaltigkeit ist ein ganz entscheidender Faktor in unserem Geschäft. Wir nutzen zum Beispiel ausschließlich langlebige Stoffe, die unsere Kleidung ebenso hochwertig wie haltbar machen. Dieser Gedanke spiegelt sich in unserem gesamten Handeln wider und muss natürlich auch bei unserem Fuhrpark berücksichtigt werden. Ob effizientes Flottenmanagement, E-Mobilität oder moderne und sparsame Fahrzeuge – bei SPERBER bekommen wir das volle Mobilitätspaket“

Jens Möller, Geschäftsführer und Inhaber

Problem

Der bisherige Fuhrpark bestand aus Fahrzeugen verschiedener Marken mit unterschiedlichen Finanzierungsmodellen, von Leasing bis zu Eigentum – entsprechend komplex und unübersichtlich war die Kostenstruktur. Zahlreiche Autohäuser und Werkstätten mit unterschiedlichen Modalitäten und wechselnden Ansprechpartnern machten die Planbarkeit der Mobilität aufwändig und teuer. Aber auch ganzheitliche Daten über Einsparpotenziale beim Flottenverbrauch waren nicht verfügbar.

Lösung

SPERBER bietet für GREIFF eine kontinuierliche Betreuung des Fuhrparks inklusive aller Mobilitätsdienstleistungen. Von der Beratung über die Finanzierung und den E-Mobilitäts-Check bis hin zur Nachhaltigkeit ist hier an alles gedacht – inklusive Zusatzleistungen wie Wartungen, Reparatur, Pauschalversicherungen und Vor-Ort-Service.

Ergebnis

GREIFF ist hochzufrieden mit dem Service von SPERBER. Kostentransparenz und -planbarkeit, feste Ansprechpartner und ein zuverlässiger Service haben Leistungsausfälle durch Mobilitätsengpässe faktisch auf Null reduziert. Hinzu kommen 100 % moderne und sparsame Fahrzeuge, die den aktuellen Umweltanforderungen oft sogar ein Stück voraus sind. GREIFF vertraut deshalb bereits seit 2013 auf SPERBER.



Rießner-Gase

Die Firma Rießner-Gase GmbH aus Lichtenfels wird mit Dr. Thilo und Hans-Georg Rießner inzwischen in der vierten Generation geführt. Maßgeschneiderte Lösungen für die Lieferung und Produktion von Gasen und Gasgemischen in Verbindung mit mehr als 100 Standorten und Auslieferungslagern in Deutschland und Tschechien machen das Unternehmen zu einem der führenden Gashersteller.

„Bei SPERBER wird uns ein exzellenter Werkstattservice geboten, der weit über dem liegt, was man erwartet, beispielsweise der Hinweis auf eine offene Rückrufaktion bei einem 30 Jahre alten BMW oder der komplette Tausch eines defekten Kühlers zwischen Weihnachten und Silvester. Beste Unterstützung haben wir auch seitens des Verkaufs bei der Planung und Bestückung unseres Firmenfuhrparks erfahren. Aus unserer Sicht gehen die Leistungen über den Standard hinaus.“

Hans-Georg Rießner

Problem

Der Fuhrpark setzte sich aus Fahrzeugen verschiedener Marken zusammen. Dadurch wechselten sowohl die Ansprechpartner als auch die Zuständigkeiten bei den entsprechenden Herstellern/Partnern.

Lösung

Individueller Vertrag als Großkunde bei der BMW AG und damit Umstellung auf einen exklusiven BMW Fuhrpark inkl. Fuhrparkmanagement durch SPERBER | BUSINESS.

Ergebnis

Günstigere Konditionen beim Leasing, Gesamtfuhrparkkosten genau kalkulierbar, klarer Beschaffungsprozess, Wartungs-Flatrate, eigenes Tool zum Einsehen der Verträge und Lieferzeiten, einfacher Rückgabeprozess, drei Jahre volle Gewährleistung, regelmäßige Besuche durch den persönlichen SPERBER-Kundenbetreuer.



Schmauser & Kollegen

Seit 2010 steht die Generalagentur Schmauser & Kollegen aus Bamberg für Kontinuität und Erfolg im Versicherungsgeschäft. Kunden schätzen dabei die offene und individuelle Beratungsqualität sowie die fortlaufende Weiterbildung und Spezialisierung der Berater.

„Die Terminkoordination und -abwicklung funktioniert einwandfrei. Die Leistungen von Autohaus SPERBER entlasten uns sehr und überzeugen auf ganzer Linie.“

Carsten Schmauser

Diese Kombination hat in den letzten Jahren zu einem überdurchschnittlichen Wachstum am Markt geführt, sodass Schmauser & Kollegen mit ihrem Team aus derzeit 5 Personen seit 2021 als Ausbildungsbetrieb ihren eigenen Nachwuchs auf den Weg in die berufliche Zukunft schicken.

Problem

In der Vergangenheit hatte das Unternehmen, dessen Fuhrparkgröße derzeit acht Fahrzeuge umfasst, bei anderen Vertragspartnern häufig Probleme im Kundendienst sowie im Bereich Werkstatt/Räderwechsel. Vor allem die langen Wartezeiten, bis ein Termin gefunden werden konnte, die lange Verweildauer der Fahrzeuge während des Räderwechsels sowie die schlechte Verfügbarkeit von Ersatzfahrzeugen haben hierbei eine Rolle gespielt.

Lösung

SPERBER | BUSINESS stellt mit seinen Räderwechseltagen einen Service zur schnellen Abwicklung bereit, bei dem pro Fahrzeug innerhalb von 30 Minuten alles zur vollsten Zufriedenheit erledigt wird – inklusive Snack und Kaffee für die Kundschaft.

Ergebnis

Durch die maximale Kundenorientierung bei SPERBER | BUSINESS werden dem Kunden lange Wartezeiten erspart. Zeitnahe Termine und reibungslose Abläufe entlasten das Unternehmen und schonen die internen Ressourcen, sodass der Fuhrpark jederzeit zuverlässig mit allen Fahrzeugen verfügbar ist.



Hornung Schreinerei GmbH

Seit dem 01.07.2015 leitet Tobias Hornung als geschäftsführender Gesellschafter die HORNING Schreinerei GmbH (ehemals Müller Schreinerei GmbH). Während der bewegten Firmengeschichte stand stets im Fokus, hochwertige, individuelle und exklusive Möbel mit hohem Designwert herzustellen und damit ein Höchstmaß an Kundenzufriedenheit zu erreichen.

„Die Spezialisten aus dem SPERBER-Team haben uns mit einer äußerst kompetenten, prompten und zielgerichteten Beratung in Bezug auf die Ausstattung unseres Fuhrparks begeistert.“

Tobias Hornung

Die HORNING Schreinerei GmbH beschäftigt derzeit 34 Mitarbeiter und hat ihren Sitz in Reckendorf.

Problem

Sowohl die Darstellung des Unternehmens nach außen wie auch die Bindung der Mitarbeiter nach innen waren nicht optimal ausgearbeitet und konnten dementsprechend ihre Wirkung nicht entfalten.

Lösung

Aufbau einer MINI-SE-Flotte für das Unternehmen und damit Stärkung der Mitarbeitermotivation sowie Erhöhung der Attraktivität als Arbeitgeber in der Öffentlichkeit.

Ergebnis

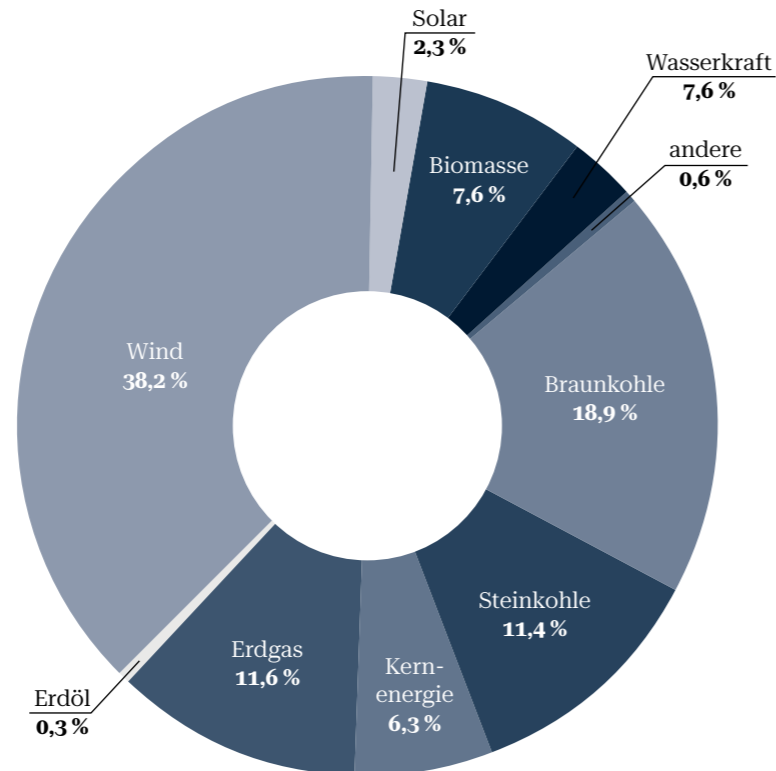
Einheitlicher Fuhrpark aus MINI-Fahrzeugen sowie Geschäftsführerfahrzeugen; dadurch Platzierung als eines der modernsten und innovativsten Unternehmen im Schreinerhandwerk.

Energiemix: Wohin geht die Reise?

Deutscher Strommix 2022

Netto-Stromerzeugung
nach Energieträgern

Quelle: Fraunhofer ISE
Stromerzeugung in Deutschland
Stand: Januar 2022



Wenn man über E-Mobilität spricht, muss man natürlich berücksichtigen, aus welchen Quellen die Energie stammt. Die Aussage vom emissionsfreien Fahrzeug ist zumindest pauschal offensichtlich Unsinn – denn weder werden dabei die Emissionen bei der Energieerzeugung noch die bei der Herstellung des Fahrzeugs verbrauchte Energie berücksichtigt. Es gibt dazu verschiedene Studien, die aber immer häufiger das Elektroauto bei der Gesamtenergiebilanz vorne sehen. Wirklich verlässliche Angaben kann man wohl erst machen, wenn Daten zur Langzeithaltbarkeit von E-Fahrzeugen vorliegen.

Was aber die Emissionen aus dem Energiemix betrifft, so sind wir als Land auf keinem schlechten Weg. Mit 51,7 % machen regenerative Energien bereits den größeren Teil unserer Stromversorgung aus. Welchen Preis wir dafür – auch im internationalen Vergleich – zahlen und was das

für die Wettbewerbsfähigkeit des Industriestandorts bedeutet, steht auf einem anderen Blatt.

Beachtenswert ist jedenfalls, dass die viel und kontrovers diskutierte Kernenergie gerade mal 6 % der Stromerzeugung ausmacht.

Wie sich der Energiemix mittel- bis langfristig verändern wird, bleibt dagegen spekulativ. Während eine Studie⁸ der Wasserkraft das Potenzial bescheinigt, beinahe den gesamten Primärenergiebedarf des Planeten zu decken, wird vor allem Wasserstoff stark diskutiert.

Für Kraftfahrzeuge wird sich die Brennstoffzelle zumindest in naher Zukunft nicht flächendeckend durchsetzen. Anders sieht die Lage bei Lkw und in der Industrie aus; hier ist grüner Wasserstoff als Energieträger und Speichermedium durchaus eine Option.

Unser Fazit

für das Jahr 2023 fällt dann auch differenziert aus:

- ➔ Elektromobilität wird (abhängig vom Strommix) in naher Zukunft umweltfreundlicher sein als Verbrennungsmotoren.
- ➔ Gerade der Dieselmotor hat in bestimmten Bereichen trotzdem unbestreitbare Vorzüge und wird in vielen Bereichen zu Unrecht diskreditiert.
- ➔ Die Entwicklung hin zu erneuerbaren Energien ist auf einem guten Weg.
- ➔ Für eine langfristig tragbare Lösung müssen sich die Kosten wieder auf ein normales Niveau einpendeln.
- ➔ Auch langfristig sinnvoll ist – je nach Einsatzbereich – eine Koexistenz von Verbrenner- und Elektroautos.

⁸ Zhou et al: A comprehensive view of global potential for hydro-generated electricity. In: Energy and Environmental Science 8, (2015)



SPERBER | *BUSINESS*

Autohaus Sperber GmbH & Co. KG

Ohmstraße 10a | 96050 Bamberg

Tel. 0951/964 333 945

business@autohaus-sperber.de

www.autohaus-sperber.de