

AUTOFLOTTE-BLITZUMFRAGE

# Schwarzes Gold?

**Der BRV erwartet bei Pkw-Reifen Preiserhöhungen von bis zu 25 Prozent. Wie reagieren Reifendienstleister und Leasinggesellschaften darauf?**

Die Pressemitteilung, die der Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk e. V. (BRV) am Dienstag, 8. Februar, verschickte, hatte es in sich. Denn nach BRV-Informationen „werden die kommenden Monate von starken Preiserhöhungen bei Pkw-, Motorrad- und Nutzfahrzeugreifen geprägt sein“, hieß es in der Mitteilung. Ferner gehe der Verband von Preissteigerungen von bis zu 25 Prozent aus – vor allem wegen der teureren Rohstoffe.

25 Prozent klingt nicht wenig, weshalb wir in unserer Autoflotte-Blitzumfrage Reifendienstleister und Leasinggeber aktuell zu ihrer Reaktion auf die Preiserhöhungen befragt haben.

Mit welchem Preisanstieg rechnen die Player? Muss die Flottenklientel mit einer 1:1-Weitergabe rechnen? Drohen gar Reifenengpässe wie in der ablaufenden Wintersaison? Wie komme ich sicher an die gewünschten Pneus? Und

wird das Ganze einen Trend zu „Zweitmarken“ auslösen?

Neun Reifendienstleister und elf Leasinggesellschaften haben sich aktuell unseren Fragen gestellt (siehe Kästen auf Seite 32 bis 34).

Um eines gleich vorwegzunehmen: Fuhrparkleiter müssen sich sowohl auf höhere Reifenpreise als auch, was Full-Service-Leasingneuverträge betrifft, steigende Reifensraten einstellen.

Eine Entwicklung, die der BRV bereits in der eingangs erwähnten Pressemitteilung prognostiziert hatte: „Anders als in früheren Jahren wird der Reifenfachhandel die von den Reifenherstellern Anfang 2011 schon realisierten und die für den weiteren Verlauf des Jahres angekündigten Preissteigerungen 1:1 an den privaten wie auch gewerblichen Verbraucher weitergeben müssen“, ließ sich dort Peter Hülzer, geschäftsführender Vorsitzender des BRV, zitieren.


MIREILLE PRUVOST/  
PATRICK NEUMANN 



Foto: Continental/AF-Montage

**2 Af: Werden Preiserhöhungen 1:1 an die Flottenkunden weitergegeben?**

<b>A.T.U</b>	Es wird sich nicht vermeiden lassen, die Reifenpreiserhöhungen auch an die Flottenkunden weiterzugeben.
<b>Driver Fleet Solution</b>	Aus heutiger Sicht ja – es ist für den Handel nicht möglich, die Preiserhöhungen zu verkraften, sodass eine Weitergabe sowohl an Flottenkunden als auch im Privatkundengeschäft erfolgen muss.
<b>EFR</b>	Die Rohertragssituation des Reifenfachhandels lässt es nicht zu, die Preiserhöhungen zu kompensieren. Es ist daher unvermeidlich, diese Preiserhöhungen an die Kunden, privat und gewerblich, weiterzugeben.
<b>Euromaster</b>	Die Rohstoffpreissteigerungen haben zur Folge, dass die Produktionskosten der Industrie in erheblichem Maße steigen. Somit sind auch unmittelbar der Handel und die Endverbraucher betroffen. Der Handel wird vor diesem Hintergrund nicht in der Lage sein, Preiserhöhungen in der erwarteten Höhe zu absorbieren.
<b>First Stop</b>	Wir werden zuerst natürlich versuchen, diese Kosten möglichst intern abzufangen, da dies aber nicht zu 100 Prozent möglich sein wird, wird es zu Preiserhöhungen kommen.
<b>FleetPartner</b>	Das wird aufgrund der Margensituation nicht anders möglich sein.
<b>4Fleet</b>	Die Reifenpreise sind in den letzten Jahren bei den Flotten stärker gefallen als im Markt. Wir können uns nicht vorstellen, dass diese Entwicklung weiter anhält. Einen Teil der Preiserhöhungen werden auch die Flottenkunden tragen müssen.
<b>Pit-Stop</b>	Ja, diese Preiserhöhungen müssen wir auch an unsere Flottenkunden weitergeben. Sofern jedoch bereits vor der Saison Preisvereinbarungen mit Flottenkunden getroffen wurden, sind diese selbstverständlich auch für uns bindend.
<b>point 5/Top Service Team (Servicequadrat)</b>	Dies wird sich nach unserer Ansicht nicht vermeiden lassen.

**3 Af: Flotten rüsten in der Regel später auf Sommerreifen um als Privatkunden. Drohen Reifenengpässe?**

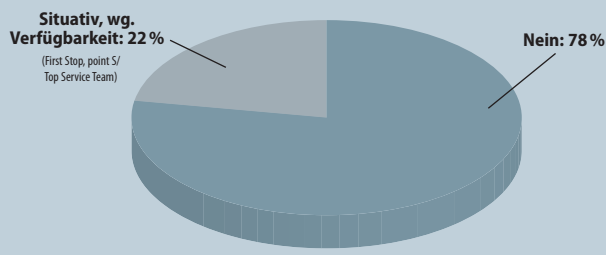
<b>A.T.U</b>	Es ist schon jetzt absehbar, dass es zu Engpässen im Sommerreifenmarkt kommen wird, zumindest bei bestimmten Reifengrößen.
<b>Driver Fleet Solution</b>	Es ist nicht auszuschließen, dass es aufgrund unseres heutigen Kenntnisstandes zu Verfügbarkeitsproblemen kommen kann.
<b>EFR</b>	Der These, dass Flotten später umrüsten als Privatkunden, können wir nicht uneingeschränkt zustimmen. Unabhängig davon empfehlen wir, sich frühzeitig mit seinem Reifenfachhändler in Verbindung zu setzen, um drohende Engpässe zu umgehen.
<b>Euromaster</b>	Wir haben mit entsprechenden Dispositionen bei den Herstellern unser Bestandsgeschäft sowie mit einer Hochrechnung unser Neukundengeschäft abgesichert. Somit sollte für unsere Flottenkunden kein Reifenengpass entstehen. Dies gilt unter der Voraussetzung, dass die Industrie die uns gegenüber gegebenen Lieferzusagen einhält.
<b>First Stop</b>	Ja, es besteht die Gefahr, dass bei vielen Größen wahrscheinlich eine ähnliche Situation wie in der vergangenen Wintersaison entsteht.
<b>FleetPartner</b>	In der Regel sind bei uns die Flotten eigentlich die Ersten, die umrüsten. Wir haben uns auf die derzeitige Liefersituation eingestellt und erwarten keine größeren Probleme.
<b>4Fleet</b>	Die Situation ist schwer einzuschätzen. Klar ist, dass die Überkapazitäten der Vergangenheit nicht mehr vorhanden sind. Wer auf Nummer sicher gehen möchte, wechselt früh auf Sommerreifen und vermeidet auf diese Art mögliche Engpässe.
<b>Pit-Stop</b>	Wir erwarten, dass es im Saisonverlauf bei bestimmten Größen und Marken zu Engpässen kommen kann. Wir empfehlen daher den Flottenkunden, frühzeitig den saisonalen Wechsel der Bereifung vorzunehmen.
<b>point 5/Top Service Team (Servicequadrat)</b>	Wir sind in der glücklichen Lage, als herstellernunabhängige Organisation auf alle Reifenhersteller zugreifen zu können. Daher werden wir für unsere Kunden die bestmögliche Warenverfügbarkeit sicherstellen können.

**1 Af: Rechnen Sie mit einem Preisanstieg bei Pkw-Reifen? Wenn ja, in welcher Größenordnung?**

<b>A.T.U</b>	Wir rechnen damit, dass die Reifenpreise im Markt um mindestens zehn Prozent steigen werden.
<b>Driver Fleet Solution</b>	Aufgrund der anhaltenden starken Preisentwicklungen bei Rohstoffen sehen wir weitere Preissteigerungen als unumgängliche Auswirkung.
<b>EFR</b>	Wir teilen hier die Einschätzung seitens des BRV, der je nach Fabrikat und Dimension bis zu 25 Prozent Preissteigerung prognostiziert.
<b>Euromaster</b>	Die Höhe des Preisanstiegs wird sicherlich von Hersteller zu Hersteller unterschiedlich sein und ist für uns schwer abzuschätzen. Über das Jahr gesehen bewegen sich die Schätzungen allerdings im zweistelligen Prozentbereich.
<b>First Stop</b>	Ja, wir rechnen mit einer Preiserhöhung um ca. zehn Prozent.
<b>FleetPartner</b>	Wir rechnen mit dem gleichen Anstieg, den auch der BRV prognostiziert. Dies scheint aufgrund der Rohstoffpreisentwicklung unumgänglich.
<b>4Fleet</b>	Die vom Verband kommunizierten Zahlen erscheinen uns etwas zu hoch, aber eine Erhöhung im zweistelligen Bereich ist durchaus realistisch.
<b>Pit-Stop</b>	Ja, wir gehen von einer durchschnittlichen Preiserhöhung von ca. fünf Prozent aus.
<b>point 5/Top Service Team (Servicequadrat)</b>	Ja, wir rechnen aufgrund der explosionsartig gestiegenen Rohstoffpreise mit Preiserhöhungen der Reifenindustrie im zweistelligen Prozentbereich.

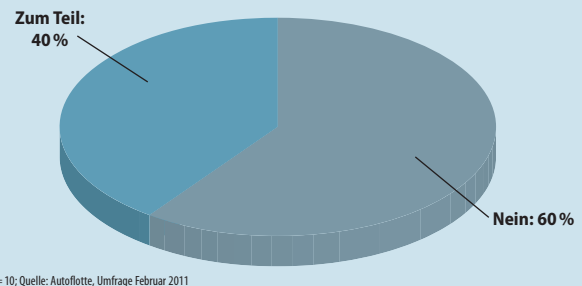
<b>4 Af: Wie können Flotten sicherstellen, dass sie an die gewünschten Pneus kommen, und wie können sie einer möglichen Preisexplosion entgegenwirken?</b>	
<b>A.T.U</b>	Unser Tipp: Sie sollten möglichst frühzeitig die benötigten Reifen reservieren und bestellen. Damit kann man Engpässe vermeiden und im Saisonverlauf möglicherweise weiter steigende Preise umgehen.
<b>Driver Fleet Solution</b>	Grundsätzlich bevorrätet sich der Handel auf Basis der Kundenstruktur. Um möglichen Versorgungslücken vorzubeugen, sollte sich der Flottennutzer oder -betreiber frühzeitig mit „seinem“ Reifenhändler in Verbindung setzen, um den Reifenbedarf abzustimmen.
<b>EFR</b>	Kunden sollten sich frühzeitig mit unseren Reifenfachhandelsbetrieben in Verbindung setzen, um eine bessere Planung des Bedarfs zu ermöglichen. Eine frühzeitige Bedarfsermittlung dient der Bevorratung in den gewünschten Fabrikaten und Dimensionen vor einer Preiserhöhung.
<b>Euromaster</b>	Wir haben hier entsprechend für Flottenkunden Reifen disponiert. Informationen über Preissteigerungen geben wir unseren Kunden – sobald bekannt – entsprechend weiter, sodass hier von Kundenseite entsprechend reagiert werden kann. Eine frühzeitige Bestellung bzw. Terminbuchung ist aber durchaus vorteilhaft und hilft auch uns bei der Planung der wieder anspruchsvollen Umrüstsaison.
<b>First Stop</b>	Wir prüfen die eingelagerten Räder unserer Stammkunden hinsichtlich des Restprofils. Reifen, die in absehbarer Zeit erneuert werden müssten, werden im Vorfeld geordert. Weiterhin haben wir eine ordentliche Disposition an Sommerreifen bei den Industrien durchgeführt.
<b>FleetPartner</b>	Die Reifen für die Flotten sind bereits hochgradig am Lager und teilweise schon nach Rücksprache mit dem Kunden vormontiert. Der Preisanpassung können wir nicht entgegenwirken. Hier sind wir abhängig von den Produzenten.
<b>4Fleet</b>	Das wird schwierig. Richtig ist, dass große Flotten nennenswerte Reifenstückzahlen benötigen, Tatsache ist aber auch, dass die Beschaffung dem Verhalten im Privatsegment entspricht – und damit auch die Verfügbarkeit. Der Händler kann und muss aufgrund der eingelagerten Reifen seinen Bedarf planen und decken. Darüber hinausgehende oder veränderte Bedarfe sind schwer planbar. Die sicherste Methode, sich Reifen zu sichern, ist, frühzeitig auf Sommerreifen zu wechseln.
<b>Pit-Stop</b>	Durch den frühzeitigen Abschluss von Verträgen und die rechtzeitige Vornahme der anstehenden Reifenwechsel.
<b>point 5/Top Service Team (Servicequadrat)</b>	Wir empfehlen unseren Kunden, möglichst frühzeitig mit ihrem Händler des Vertrauens zu sprechen und den am besten verfügbaren Reifen zu ordern.

#### Dienstleister: Wird die Preissteigerung einen Trend zu „Zweitmarken“ auslösen?



<b>1 Af: Rechnen Sie mit einem Preisanstieg bei Pkw-Reifen im Flottensegment? Wenn ja, in welcher Größenordnung?</b>	
<b>akf</b>	Zirka zehn Prozent.
<b>ALD Automotive</b>	Wir halten die angesprochenen 25 Prozent für völlig überzogen. Realistisch betrachtet, rechnen wir mit einer Steigerung im niedrigen bis mittleren einstelligen Bereich.
<b>Arval</b>	Die Entwicklung der Reifenpreise ist auch immer ein Resultat der volatilen Märkte. So heizt u. a. der Wirtschaftsaufschwung in China, Indien, Brasilien und weiteren Ländern den Bedarf an Kautschuk weiter an, was wiederum zu höheren Reifenpreisen führen wird. Eine konkrete Größenordnung ist nur schwer abschätzbar.
<b>Atlas</b>	Wir rechnen mit einer Preiserhöhung zwischen fünf bis acht Prozent.
<b>Daimler Fleet Management</b>	Ja, auch wir rechnen mit Preiserhöhungen, die von OEM zu OEM unterschiedlich ausfallen. Die vom BRV avisierten 25 Prozent können wir, nach den bislang eingegangenen Preisankündigungen der Industrie, nicht nachvollziehen. Wir gehen von einer Preissteigerung von zirka sieben bis zehn Prozent auf den KB-Preis aus.
<b>GE Capital – ASL Fleet Services</b>	Es wird nach derzeitigem Kenntnisstand im Bereich der Lkw-Reifen zu zirka einer 25-prozentigen Preiserhöhung kommen. Im Pkw-Bereich sehen wir die Erhöhung deutlich niedriger, genaue Zahlen sind derzeit aber aufgrund des nicht einheitlich agierenden Marktes noch schwer absehbar. Wir gehen derzeit von acht bis 15 Prozent aus.
<b>LeasePlan</b>	Ja, die Signale sind deutlich. Wir rechnen allerdings nicht mit einer so drastischen Erhöhung wie der BRV, sondern gehen vielmehr von Preissteigerungen zwischen sieben und acht Prozent aus. In diesem Rahmen bewegen sich die bisher von unseren Reifenpartnern kommunizierten Steigerungen.
<b>Raiffeisen-Impuls FPM</b>	Ja, wir rechnen mit einem leichten Anstieg der Preise um zirka fünf Prozent.
<b>Sixt Leasing</b>	Ein Anstieg der Reifenpreise wird erwartet. Die genaue Größenordnung ist dabei noch nicht abzusehen.
<b>VR Leasing</b>	Ja, jedoch sind 25 Prozent zu hoch angesetzt. Im Fuhrparksegment wird es vermutlich eine Preiserhöhung im einstelligen Prozentbereich geben.
<b>VW Leasing</b>	Ja, da die Branche bereits Preissteigerungen angekündigt hat. Wie hoch diese genau sein werden, können wir nicht konkret beziffern.

#### Leasinggeber: Wird die Preissteigerung einen Trend zu „Zweitmarken“ auslösen?



## IKB Autoleasing: Alles, was Sie antreibt.



Als eine der großen deutschen Leasinggesellschaften mit fast 40 Jahren Erfahrung im Automobileasing wissen wir, was Sie voranbringt. Wir entwickeln Leasinglösungen, die zu Ihren Bedürfnissen passen: günstig, flexibel und exakt kalkulierbar. Ob Flotte oder einzelner Dienstwagen, Luxusklasse oder Kleinwagen, Lkw oder Sonderfahrzeug, bestellen Sie einfach das Modell Ihrer Wahl und profitieren Sie von unseren attraktiven Leasing-Konditionen.

➤ Besuchen Sie unseren CarConfigurator unter [www.ikb-leasing.de](http://www.ikb-leasing.de)

**So vorteilhaft ist IKB Autoleasing für Ihr Business:**

- Optimale Lösungen für kleine und mittlere Fuhrparks
- Alle Hersteller, alle Marken frei wählbar
- Sehr gute Beschaffungsmöglichkeiten
- Transparente, flexible Vertragsgestaltung

**IKB**   
Leasing

**2 Af: Welche Auswirkungen werden die Preiserhöhungen auf zukünftige Reifenraten im Full-Service-Leasing haben?**

<b>akf servicelease</b>	Die Raten um Reifenersatz werden sich verteuern, in welcher Höhe wird sich unter anderem an der Reifengröße orientieren.
<b>ALD Automotive</b>	Zukünftige Raten werden an die neuen Gegebenheiten angepasst werden müssen. Durch unsere enge Zusammenarbeit mit Reifenservice-Partnern können wir auch weiterhin angemessene und wirtschaftlich vertretbare Preise anbieten. Unsere Kunden profitieren in diesem Zusammenhang von unserem bundesweiten Netz mit Großkundenkonditionen und unserer Kundenorientierung.
<b>Arval</b>	Bei steigenden Preisen der Hersteller versucht Arval die Preise so lange wie möglich stabil zu halten.
<b>Atlas Auto-Leasing</b>	Preis Anpassungen sind sehr wahrscheinlich – allerdings stehen die Konditionsverhandlungen mit den Reifenketten im Frühjahr noch an.
<b>DFM</b>	Die Raten werden sich der neuen Marktsituation anpassen müssen.
<b>GE Capital – ASL Fleet Services</b>	Wir gehen von leicht steigenden Reifenraten für neue Verträge aus, da sich verändernde Einstandskosten in den Reifenraten niederschlagen. Dies ist aber abhängig davon, ob die Preissteigerungen zum Beispiel durch eine verringerte Markenfreiheit kompensiert werden können und ob Kunden und Nutzer diese Einschränkung akzeptieren möchten.
<b>LeasePlan</b>	Die Kalkulation der Leasingraten wird entsprechend der Entwicklung des Preisniveaus angepasst werden müssen.
<b>Raiffeisen</b>	Leichter Anstieg.
<b>Sixt Leasing</b>	Die Auswirkung würde nur Neuverträge betreffen und Bestandskunden nicht berühren. Dabei führt eine Erhöhung der Einkaufskonditionen entsprechend zu einer Anpassung der Pauschale. Sixt Leasing ist jedoch stets und regelmäßig in Kontakt mit den Anbietern und verhandelt entsprechend günstige Konditionen, welche durch Volumenbündelung möglich werden.
<b>VR Leasing</b>	Durch die Bündelung der Einkaufsvolumina ist es uns natürlich möglich, deutlich höhere Rabatte auszuhandeln. Dieser Preisvorteil wird an unsere Kunden weitergegeben. Für uns ist das kein Novum: Das Prinzip der Bündelung wird im genossenschaftlichen Verbund schon seit dem 19. Jahrhundert gelebt.
<b>VW Leasing</b>	Erhöhte Reifenpreise der Hersteller bedingen nicht zwangsläufig eine Erhöhung bzw. Anpassung unserer Reifenraten. Wir müssen jedoch die tatsächliche Preisentwicklung abwarten, um dann festzulegen, inwieweit wir die Mehrkosten abfangen können bzw. in welchem Umfang wir eine Preis Anpassung vornehmen müssen.

**3 Af: Flotten rüsten in der Regel später auf Sommerreifen um als Privatkunden. Drohen Reifengespässe?**

<b>akf</b>	Nein.
<b>ALD Automotive</b>	Anders als in den Vorjahren haben viele Reifengroßhändler bereits sehr frühzeitig entsprechende Kontingente für das Sommerreifengeschäft vorgeordnet. Bei den Standardgrößen gehen wir deshalb nicht von einer Verknappung aus. Im Falle von Sondergrößen kann die Verfügbarkeit je nach Format und Nachfrageentwicklung variieren.
<b>Arval</b>	Ja, ebenso wie im letzten Winter wird es auch beim Wechsel auf Sommerreifen zu einer Reifenknappheit kommen.
<b>Atlas Auto-Leasing</b>	Nein.
<b>Daimler Fleet Management</b>	Da die Preiserhöhung der Industrie nicht zu einem Stichtag erfolgt, sondern sukzessive, erwarten wir keine Engpässe aufgrund von „Hamsterkäufen“.
<b>GE Capital – ASL Fleet Services</b>	Die Reifenindustrie hat aus den Fehlern der Wintersaison gelernt, die Montagebetriebe (Fitter) haben sich gut bevorratet und entsprechend geordert. Das lässt auf eine ausreichende Versorgung mit Sommerreifen schließen. Darüber hinaus gibt es keinen deutlichen „Run“ auf Sommerreifen, der im Privatkundenmarkt durch Aktionen wie die Abwrackprämie oder die „neue Winterreifenpflicht“ angeheizt wurde. Wie in der letzten Winterreifensaison kann es jedoch vereinzelt bei einigen selteneren Reifendimensionen mengenbedingt zu Engpässen kommen. Dies lässt sich aber in der Regel durch die Wahl eines anderen Reifenherstellers ausgleichen.
<b>LeasePlan</b>	Nein.
<b>Raiffeisen-Impuls FPM</b>	Nein.
<b>Sixt Leasing</b>	Zu Engpässen kann es sicherlich kommen, dann aber nicht in der scharfen Ausprägung wie in der vergangenen Winterwechselsaison.
<b>VR Leasing</b>	Nein, eine Knappheit wird es nicht geben. Das Sommerreifengeschäft ist im Fuhrparksegment immer moderat. Denn die Fahrzeuge werden üblicherweise auf Sommerreifen ausgeliefert. Es gibt auch keinerlei gesetzliche Vorgaben für das Aufziehen von Sommerreifen.
<b>VW Leasing</b>	Wir werden die Entwicklung sehr genau beobachten, um ggf. rechtzeitig zu reagieren und die Versorgung unserer Kunden sicherzustellen.

**4 Af: Wie können Flotten sicherstellen, die in der Sommersaison benötigten Pneus auch wirklich zu bekommen?**

<b>akf servicelease</b>	Wir werden Reifen in ausreichender Anzahl termingerecht bekommen und somit unsere Kunden zufriedenstellen können.
<b>ALD Automotive</b>	Verbindliche Vorbestellungen können nicht garantiert werden. Fuhrparkleiter sollten Nutzer dazu anhalten, zeitnah einen Termin beim Reifenhändler zu vereinbaren. Dieser sollte die eingelagerten SR rechtzeitig auf die Profiltiefe prüfen, um frühzeitig Reifenbedarf festzustellen.
<b>Atlas Auto-Leasing</b>	Rechtzeitige Kontaktaufnahme mit dem örtlichen Reifenhändler zwecks Prüfung der Verwendbarkeit der Sommerreifen – bei Bedarf Abstimmung mit der Leasinggesellschaft durch den Reifenhändler.
<b>Arval</b>	Bei Arval können Fahrzeuge mit SR und WR bei einem Reifenpartner gleich mitbestellt werden. Das jeweilige andere Set wird in den Kofferraum gelegt oder zur Einlagerung an einen Reifenpartner verschickt. So wird der Gefahr vorgebeugt, dass die Reifen nicht verfügbar sind.
<b>DFM</b>	Frühzeitig Termine mit dem jeweiligen Reifendienstleister vereinbaren.
<b>GE Capital – ASL Fleet Services</b>	Natürlich besteht die Möglichkeit, Sommerreifen vorzubestellen. Im Rahmen der Beschaffungsplanung wird dies jedoch von GE Capital/ASL im Rahmen des Full-Service-Leasings in enger Zusammenarbeit mit dem Reifenhandel und den Montagebetrieben vorgenommen.
<b>LeasePlan</b>	Die Möglichkeit der Vorbestellung besteht nicht. Wie zu jeder Reifensaison raten wir unseren Kunden dazu, rechtzeitig Termine mit den Partnerwerkstätten zu vereinbaren.
<b>Raiffeisen-Impuls FPM</b>	Termine mit Vorlauf zum Reifentausch vereinbaren, Vorbestellung möglich.
<b>Sixt Leasing:</b>	Sixt-Leasing-Kunden werden bevorzugt ausgestattet, daher mussten sie selbst im vergangenen Winter keinen Reifenmangel befürchten. Lediglich in bestimmten Sondergrößen könnte es zu Verzögerungen bei Verfügbarkeit von Waren und Terminen kommen. Ein frühzeitiger Wechsel wirkt dieser Problematik entgegen.
<b>VR Leasing</b>	Eine Vorbestellung ist grundsätzlich möglich. Wir bieten unseren Fuhrparkkunden an, bei unseren Reifenpartnern einen terminierten Reifenwechsel vorzunehmen und bei dieser Gelegenheit alte Reifen auszutauschen. Wir haben mit unserem großen Reifenpartnernetz von über 4.500 Stationen genügend Anlaufstellen.
<b>VW Leasing</b>	Verbindliche Vorbestellungen sind nicht möglich. Wenn Kunde ein Reifenangebot bei uns ab- bzw. einschließt, bekommt er die benötigten Reifen. In Ausnahmefällen kann es dazu kommen, dass besonders gefragte Größen mit einem geringen Zeitverzug bereitgestellt werden.

**5 Af: Wie können Flotten einer möglichen Preisexplosion entgegenwirken?**

<b>akf servicelease</b>	Zum Teil auf Zweitmarken umstellen, sofern es sich um kleinere Fahrzeuge handelt. Grundsätzlich gilt, reifenschonender zu fahren und auf Breitreifen, da wo es möglich ist, zu verzichten.
<b>ALD Automotive</b>	Kunden, die mit uns Reifen-Service vereinbart haben, sind fein raus. Wir tragen über die Vorkalkulation das Preisrisiko in vollem Umfang. Unser Einkaufsvolumen sichert uns und unseren Kunden auch zukünftig beste Konditionen. Wir werden genau darauf achten, dass unsere Partner fair bleiben. Wer die Spielregeln bricht, wird ausgelistet.
<b>Arval</b>	Eine feste monatliche Full-Service-Leasingrate inklusive geschlossener Reifenpauschale ist die beste Wahl für eine volle Kostenkontrolle.
<b>Atlas</b>	Einschluss von Reifenkosten in das Full-Service-Leasing.
<b>Daimler Fleet Management</b>	Alle Maßnahmen ergreifen, die auf die Laufleistungsverlängerung einzahlen, wie regelmäßige Kontrolle und ggf. Korrektur des Reifendrucks.
<b>GE Capital – ASL Fleet Services</b>	In laufenden Full-Service-Verträgen werden die Reifenraten nicht angehoben. Langfristig zu erwartende Preisentwicklungen finden aber ihren Niederschlag in den Reifenraten für neue Verträge. Fuhrparkbetreiber sollten versuchen, den Reifenverbrauch positiv zu beeinflussen, indem auf korrekten Luftdruck und eher defensive Fahrweise geachtet wird. In keinem Fall darf jedoch am notwendigen Reifenersatz zulasten der Sicherheit gespart werden.
<b>LeasePlan</b>	LeasePlan nimmt für Servicekomponenten wie Reifen regelmäßige Ausschreibungen vor und entscheidet sich in diesem Zug für präferierte Partner. Aufgrund dieser – auch internationalen – Volumenbündelung können wir der Kostensteigerung entgegenwirken.
<b>Raiffeisen-Impuls FPM</b>	Absicherung über Full-Service, mit Zeitverzug steigen jedoch auch die Reifenraten.
<b>Sixt Leasing</b>	Pauschalverträge mit Leasinggebern minimieren das eigene Risiko über die gesamte Laufzeit. Zudem gibt es Optionen wie Zweitmarken, Fixierung auf wenige Marken, Einschränkung der genehmigten Größen etc. Entscheidet sich der Kunde etwa dafür, die Reifen eines bestimmten Herstellers bei einem unserer fünf Reifenpartner zu beziehen, kann er mit dieser Vereinbarung Geld sparen.
<b>VR Leasing</b>	Auch hier beraten wir unsere Kunden. Wir unterstützen sie und weisen auf besonders günstige Angebote unserer Partner hin.
<b>VW Leasing</b>	Wir empfehlen, unser Reifen-Clever-Angebot zu nutzen.



# VIEL RAUM. KNAPP KALKULIERT.

DER SEAT ALHAMBRA, IBIZA ST KOMBI UND EXEO ST KOMBI FÜR IHRE FLOTTE.



**SEAT ALHAMBRA 318 €/MONAT<sup>1</sup>**  
inklusive Business-Paket Reference

**SEAT IBIZA ST KOMBI 180 €/MONAT<sup>2</sup>**  
inklusive Business-Paket Reference

**SEAT EXEO ST KOMBI 276 €/MONAT<sup>3</sup>**  
inklusive Business-Paket Reference

SEAT sorgt für schlanke Betriebskosten in Ihrem Fuhrpark. Dazu gehören günstige Monatsraten und komfortable Business-Pakete\* z. B. mit Climatronic, Bluetooth®-Schnittstelle inkl. integrierter Freisprechanlage, Gepäckraum-Paket, Geschwindigkeitsregelanlage u. v. m. Fehlt eigentlich nur noch eins: Die SEAT-Flotte näher kennen zu lernen. Weitere Informationen zu unseren Flottenlösungen erhalten Sie telefonisch unter: 01805-208383\*\* oder per Mail an: firmenkunden@seat.de.

SEAT Alhambra 2.0 TDI Ecomotive, 103 kW (140 PS), Kraftstoffverbrauch (l/100 km): innerorts 6,9, außerorts 5,0, kombiniert 5,7; CO<sub>2</sub>-Emissionswerte (g/km): kombiniert 149. SEAT Exeo ST 2.0 TDI CR, 88 kW (120 PS), Kraftstoffverbrauch (l/100 km): innerorts 7,4, außerorts 4,1, kombiniert 5,3; CO<sub>2</sub>-Emissionswerte (g/km): kombiniert 139. SEAT Ibiza ST 1.2 TDI CRE-Ecomotive, 55 kW (75 PS), Kraftstoffverbrauch (l/100 km): innerorts 4,1, außerorts 3,0, kombiniert 3,4; CO<sub>2</sub>-Emissionswerte (g/km): kombiniert 89.

<sup>1</sup>Z. B. der SEAT Alhambra 2.0 TDI CR Ecomotive Reference, 103 kW (140 PS), auf Basis der unverbindlichen Preisempfehlung von 26.252,10 € zzgl. MwSt.: 318 € monatl. Leasingrate bei 36 Monaten Laufzeit und jährlicher Laufleistung von 30.000 km. <sup>2</sup>Z. B. der SEAT Ibiza ST Reference 1.2 TDI CR E-Ecomotive, 55 kW (75 PS), auf Basis der unverbindlichen Preisempfehlung von 14.764,71 € zzgl. MwSt.: 180 € monatl. Leasingrate zzgl. MwSt. bei 36 Monaten Laufzeit und jährlicher Laufleistung von 30.000 km. <sup>3</sup>Z. B. der SEAT Exeo ST Reference 2.0 TDI CR, 88 kW (120 PS), auf Basis der unverbindlichen Preisempfehlung von 22.277,31 € zzgl. MwSt.: 276 € monatl. Leasingrate bei 36 Monaten Laufzeit und jährlicher Laufleistung von 30.000 km. Ein Angebot der SEAT Leasing für gewerbliche Kunden mit Großkundenvertrag, zzgl. Überführungskosten, gültig bis zum 31.12.2011. Die abgebildeten Fahrzeuge enthalten Sonderausstattung gegen Mehrpreis. \*Je nach Modell unterschiedlich. \*\*14 Cent/Min. aus dem Festnetz der Deutschen Telekom AG, maximal 42 Cent/Min. pro Minute aus den Mobilfunknetzen.