

Clevere Mobilität für den Fuhrpark

Komfort für Vielfahrer, Kosteneffizienz
für Fuhrparkmanager und Services
für Mobilitätsprofis. Jetzt mit
Škoda durchstarten!



ANZEIGEN-SONDERPUBLIKATION MIT AUTOFLOTTE 11/2022

WWW.SKODA.DE

Autoflotte **SPEZIAL**

Nachhaltige Perspektiven

Im Gespräch | Von der hohen Nachfrage nach Kombis und E-Modellen über die Leistungen für Fuhrparkbetreiber bis hin zu den kommenden Produkten ab 2023 inklusive der beschleunigten Einführung neuer BEV-Modelle: Peter Kühl, Leiter Vertrieb bei ŠKODA AUTO Deutschland, erläutert aktuelle Entwicklungen und die breit angelegten Ziele im Flottenmarkt.

– Im ersten Halbjahr 2022 hat Škoda im Flottenbereich einen Marktanteil von fast acht Prozent erreicht. Worauf führen Sie diese Entwicklung zurück, Herr Kühl?

Peter Kühl: Wir sind traditionell im Flottengeschäft sehr gut und stabil unterwegs. Diese Stärke hilft uns auch in einer Phase, in der die gesamte Branche mit außergewöhnlichen Herausforderungen – wie der Corona-Pandemie und den massiven Störungen der internationalen Lieferketten – konfrontiert ist. Eine wesentliche Grundlage hierfür ist, dass wir strukturell sehr professionell aufgestellt sind, um gerade im Flottengeschäft unsere Kunden bestmöglich und vor allem mit einem Rundum-Angebot, das auf jeden Bedarf zugeschnitten ist, bedienen zu können. Darüber hinaus sind es natürlich unsere Fahrzeuge, die bei unseren Kunden gut ankommen – ob elektrifiziert oder mit klassischem Verbrennungsmotor.

– In welchen Flotten punktet Škoda?

Peter Kühl: Interessanterweise haben wir hier keinen Schwerpunkt, sondern kommen bei Kunden mit kleinen Flotten ebenso gut an wie bei größeren Fuhrparks. Sicherlich trägt die Vielfalt unserer Produkte dazu bei – vom Fabia über unseren Bestseller Octavia und Superb bis hin zum batterieelektrischen Enyaq iV bieten wir ein breites Spektrum an Fahrzeugen für den beruflichen Alltag.

– Welche Ziele haben Sie sich im Flottengeschäft für 2022 gesteckt?

Peter Kühl: In diesen unruhigen Zeiten bleiben wir fokussiert und konzentrieren uns auf unsere Stärken. Unsere Position im Flottengeschäft ermöglicht uns auch weiterhin, gemeinsam mit unseren 160 Großkundenleistungszentren sowie im Konzernverbund mit der Volkswagen Financial AG unseren Kunden die bestmögliche Lösung

Inhalt |

- 02 **Interview:** Peter Kühl, Leiter Vertrieb bei ŠKODA AUTO Deutschland, über Entwicklungen und Ziele im Flottenmarkt.
- 04 **Modell-Highlights:** Mit einer attraktiven Palette bietet Škoda Business-Mobilität für Flotten und Dienstwagenfahrer.
- 09 **E-Mobilität:** Bei Škoda geht es mit dem Ausbau der elektrischen iV-Familie voran.
- 10 **Škoda Financial Services:** Modulare Bausteine für jeden Bedarf, von Leasing bis Fuhrpark-Elektrifizierung.
- 12 **Flottenkunden im Fokus:** Spezielle Services und exklusive Ansprechpartner für Fuhrparkbetreiber sorgen für reibungslose und individuelle Abläufe im Škoda-Großkundenleistungszentrum des Autohauses Best.
- 14 **Unternehmerporträt:** Yamazaki Mazak erweitert die Flotte mit Škoda-Modellen. Eine der jüngsten Order: vier ENYAQ iV, weitere Fahrzeuge der Marke sollen folgen. Das hat handfeste Gründe für die Firma und die Nutzer.

Impressum |

Diese **Anzeigen-Sonderpublikation** erscheint als Sonderheft mit **Autoflotte 11/2022** im Auftrag der ŠKODA AUTO Deutschland GmbH, Max-Planck-Straße 3-5, 64331 Weiterstadt | **Chefredakteur:** Michael Blumenstein | **Koordination:** AUTOHAUS Corporate Publishing: Manuel Eder (Ltg.), Franziska Huber | **Redaktion:** Annemarie Schneider | **Herstellung:** Grafik: Michaela Fischer, HMF GmbH | **Fotos:** Škoda, stock.adobe.com, Torsten Zimmermann (S.12-13), Tschovikov Fotografie (S.14-15) | **Sondergeschäft:** Petra Willmeroth | **Druck:** F&W Druck- und Mediacenter, 83361 Kienberg | **Verlag:** Springer Fachmedien München GmbH (ein Teil von Springer Nature), Aschauer Straße 30, 81549 München

für ihren Fuhrpark anzubieten. Wir wollen unserer Kundenbasis weiterhin mit umfassenden Lösungen zur Seite stehen und unsere Marktposition verteidigen.

– Welche Strategie verfolgt Škoda hierzulande im relevanten Flottenmarkt?

Peter Kühl: Bei uns ist jeder Businesskunde willkommen – ob es sich um den persönlichen Geschäftswagen für den Unternehmer handelt, die Kleinwagenflotte bei Pflege- und Lieferdiensten oder eine große Flotte. Entscheidend für uns ist, den Kunden genau die Fahrzeuge zu bieten, die für ihren Bedarf passen und mit denen sie die Anforderungen an ihre berufliche Mobilität möglichst angenehm und vor allem erfolgreich erfüllen können. Hierzu zählt eine detaillierte Analyse dieser Bedarfe, damit ein maßgeschneidertes Angebot aufgebaut werden kann. Dieses umfasst ein Konzept dazu, welche Modelle und Antriebsarten am besten passen, wie eine geeignete Finanzierungslösung aussieht und, in Zusammenarbeit mit unserem Partner Elli, welche Art der Infrastruktur zu den Ladelösungen sinnhaft ist.

– Wie stellt sich die Nachfrage von Flottenkunden nach Škoda-Modellen aktuell dar?

Peter Kühl: Wir sehen ganz klar den Trend zur Elektromobilität, der bei immer mehr Unternehmen die Car Policy bestimmt. Hier bieten wir mit dem Enyaq iV und – gerade für User-Chooser – mit dem neuen Enyaq Coupé RS iV sehr überzeugende Modelle an. Wir könnten deutlich mehr Enyaq verkaufen, aber die Produktionskapazitäten sind schon sehr gut ausgelastet. Gleichzeitig bleiben Modelle mit Verbrennungsmotor weiterhin für viele Kunden die beste Lösung für ihr Business. Gerade Vielfahrer profitieren von unseren sparsamen und umweltfreundlichen Verbrennern, wie sie beispielsweise bei Octavia und Superb in unterschiedlichen Leistungsstufen angeboten werden. Interessant ist dabei, dass trotz des anhaltenden SUV-Booms auch die Combi-Modelle bei uns weiterhin sehr gefragt sind.

– Welche Eigenschaften der Fahrzeuge überzeugen die Dienstwagenfahrer?

Peter Kühl: Dienstwagenfahrer haben nicht unbedingt einen anderen Bedarf als Privat-

nutzer. Sie müssen sich im Auto wohlfühlen, genügend Platz, Fahrkomfort und natürlich Sicherheit haben. Assistenzsysteme erleichtern den Alltag im Auto, und wenn dann noch ein paar clevere Lösungen an Bord dazukommen, hat das Fahrzeug beste Voraussetzungen, dass sich der Fahrer dafür begeistert. Sie merken schon: Wir sprechen über Qualitäten, für die Škoda bekannt ist.

– Welche neuen Modelle sind 2023 und darüber hinaus zu erwarten?

Peter Kühl: Unsere Modellpalette ist up to date. Zuletzt wurde im Frühjahr die überarbeitete Version des kompakten SUV Karoq eingeführt. Dennoch haben wir einige wichtige Neuheiten im Köcher. Zum Ende des Jahres 2023 werden wir die neue Generation des Superb und des Kodiaq vorstellen. Besonders wichtig ist für uns aber auch die Unternehmensstrategie, die unter dem Stichwort „Explore more“ vor wenigen Wochen vorgestellt wurde: In den kommenden Jahren bis 2026, also schneller als bisher geplant, wird Škoda drei weitere batterieelektrische Modelle auf den Markt bringen. Das ist gerade mit Blick auf die Elektrifizierung unseres Portfolios eine ganz wichtige Botschaft. Mehr noch: Das bei dieser Gelegenheit erstmals vorgestellte Concept Car Škoda Vision 7S gibt einen deutlichen Ausblick auf die zukünftige Designsprache „Modern Solid“. Damit einher geht auch eine neue Corporate Identity mit einem überarbeiteten Markenlogo sowie einer neu gestalteten Wortmarke. Sie sehen also: Bei Škoda tut sich eine ganze Menge!

– Škoda will bis 2030 zu den fünf stärksten Marken Europas zählen. Welche Rolle spielen dabei der deutsche und hier insbesondere der Flottenmarkt?

Peter Kühl: In der Tat hat sich unsere Marke dieses ambitionierte Ziel gesetzt. Deutschland spielt dabei eine besondere Rolle, denn hier befindet sich der größte Automarkt in Europa und hier ist Škoda schon seit vielen Jahren die Importmarke Nummer eins. Wir sind hier trotz der aktuellen Herausforderungen auf einem guten Weg: Nachdem wir im Vorjahr den sechsten Platz des Markenrankings klar verteidigt haben, sind wir in den ersten neun Monaten des Jahres 2022 auf den fünften Platz im deut-



„Bei uns ist jeder Businesskunde willkommen – ob es sich um den persönlichen Geschäftswagen für den Unternehmer handelt, die Kleinwagenflotte bei Pflege- und Lieferdiensten oder eine große Flotte. Entscheidend für uns ist, den Kunden genau die Fahrzeuge zu bieten, die für ihren Bedarf passen.“

Peter Kühl, Leiter Vertrieb
ŠKODA AUTO Deutschland

schen Markt vorgerückt. Unsere Stärke im Flottenmarkt hilft uns dabei ebenso wie der Erfolg der Marke im Privatmarkt.

– Welchen Anteil am angepeilten Wachstum soll dabei die E-Mobilität im Flottenbereich leisten?

Peter Kühl: Mit dem Enyaq iV haben wir bereits ein sehr überzeugendes Elektromodell im Angebot. Das Interesse der Kunden an diesem Modell hat unsere Erwartungen weit übertroffen. Nun gilt es, diesen starken Bedarf auch zu erfüllen, gepaart mit attraktiven Serviceangeboten für unsere Flottenkunden. Mit der eben angesprochenen Erweiterung des elektrischen Portfolios wird der Anteil der E-Mobilität weiter steigen.

Leistungsträger

Modell-Highlights | Mit einer attraktiven Palette an Pkw und diversen Antriebsvarianten bietet Škoda Business-Mobilität für Flotten und Dienstwagenfahrer – vom Kleinwagen über Kombi bis SUV, von Benzin über Diesel bis Elektro.

Škoda hat sich hierzulande als feste Größe in den Car Policies vieler Fuhrparkbetreiber etabliert. Das verdeutlichen auch die Zahlen des Kraftfahrtbundesamtes (KBA). Demnach erreichte die Marke im Jahr 2021 einen Anteil von fast zehn Prozent im relevanten Flottenmarkt. Im Zuge dessen kletterte etwa der Škoda Octavia über alle Marken auf den ersten Platz unter den Top-10-Flottenzulassungen. Auch 2022 bewegt sich die Nachfrage der Businesskunden im derzeit schwierigen wirtschaft-

lichen Umfeld auf einem hohen Niveau. Der Marktanteil im Flottenbereich betrug laut KBA im ersten Halbjahr 7,8 Prozent. Was die Firmenkunden überzeugt: Qualität, Ausstattung, Technik, Nutzwert und Design der Modelle vereinen sich mit einem ansprechenden Preis. Zugleich liefert das Pkw-Sortiment Fuhrparkmanagern und Dienstwagennutzern passende Lösungen für vielfältige Einsatzzwecke: Flotten decken ihren Mobilitätsbedarf mit dem Škoda Fabia in der Kleinwagen-

kategorie genauso ab wie mit dem Škoda Octavia im Mittel- und dem Škoda Superb im oberen Mittelklassebereich. Insbesondere unter den Dienstwagenfahrern sind beispielsweise mit dem Škoda Kodiaq und dem Škoda Karoq auch die SUV der Marke beliebt. Das komplette Portfolio wird beständig weiterentwickelt. Neue Generationen sind mit der vierten Auflage des Škoda Superb und der zweiten des Škoda Kodiaq zum Ende des Jahres 2023 in der Pipeline.

ŠKODA FABIA | PREISGEKRÖNTER ALLROUNDER

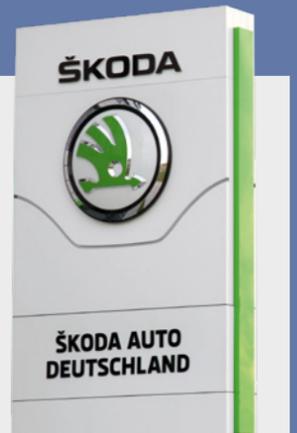
In der vierten Generation hat der Škoda Fabia seine Fähigkeiten als Allrounder weiter optimiert. Denn das Einstiegsmodell ins Portfolio ist auf 4,11 Meter gewachsen. So haben nicht nur die Insassen mehr Platz, sondern auch das Gepäck: Der Kofferraum kann ein Volumen von 380 bis zu 1.190 Litern fassen. Der Kleinwagen kann sich zudem sehen lassen mit seinem markanten Kühlergrill, den scharf geschnittenen Frontscheinwerfern und dem Blechkleid in frischem Design. Das fand auch die Jury des renommierten Red Dot Awards und verlieh dem Fabia bereits zum dritten Mal den Award für besonders gelungenes Produktdesign. Daneben haben einige Komfortoptionen aus den höheren Klassen Einzug gehalten, beispielsweise die beheizbare Frontscheibe und die optionale Zwei-Zonen-Klimaautomatik. Die Info-Displays reichen bis zu einer 9,5-Zoll-Variante inklusive Navigationssystem und digitalem Sprachassistenten. Damit Dienstfahrten nicht nur komfortabel, sondern auch sicher vonstattengehen, erfüllt der Fabia natürlich höchste Sicherheitsstandards – das belegen auch die fünf Sterne im NCAP-Crashtest. Er ist mit bis zu neun Airbags ausrüstbar und hat sieben Assistenzsysteme. Unter anderem unterstützt ein Abstandstempomat bis zu einer Höchstgeschwindigkeit von 210 km/h inklusive Spurhalteassistent den Fahrer.

www.euroncap.com/de/results/skoda/fabia/44207
www.skoda-auto.de/awards/award-detail/fabia-red-dot-award



Erfolgsgeschichte: ŠKODA AUTO Deutschland

ŠKODA AUTO Deutschland hat im September 1991 die Tätigkeit im deutschen Markt aufgenommen. Inzwischen repräsentiert das Unternehmen hierzulande mit rund 1.100 Vertriebs- und Service-Partnern die tschechische Traditionsmarke. Gemeinsam schreiben sie mit an der Erfolgsgeschichte. So wurden allein im vergangenen Jahr über 149.000 neue Škoda-Fahrzeuge als Pkw zugelassen und ein Marktanteil von 5,72 Prozent erzielt. Damit ist Škoda im dreizehnten Jahr in Folge Nummer eins unter den Importeuren und erzielt eine Position unter den Volumenmarken in Deutschland. Auch im ersten Halbjahr 2022 bleibt Škoda im Verhältnis zum Gesamtmarkt stabil und kommt auf einen Anteil von rund 5,6 Prozent.



ŠKODA KODIAQ | ERFOLGS-SUV ZEIGT GRÖSSE

Einladend geräumig sieht der Škoda Kodiaq bereits auf den ersten Blick aus. Und das ist er in der Tat: Bis zu sieben Insassen können mit dem Crossover reisen. Möglich machen das eine Länge von knapp 4,7 Metern und ein Radstand von 2,79 Metern. Beim Fünfsitzer verfügt der Kofferraum über 835 Liter. Werden die zweite und dritte Rücksitzbank umgelegt, lässt sich die Kapazität auf über 2.000 Liter erweitern – für Businessinsätze mit viel Platzbedarf ideal, die elektrische Heckklappenbedienung sorgt für Komfort. Einprägsam ist auch das Erscheinungsbild, das sich seit dem Facelift vor allem durch die neue Frontpartie mit einer erhöhten Motorhaube und dem aufrecht stehenden Kühlergrill auszeichnet. Des Weiteren ist der große SUV im Pkw-Portfolio jetzt serienmäßig mit LED-Leuchten ausgestattet. Im Interieur setzen neue Dekore und nachhaltige Materialien Akzente. Wer sich maximalen Sitzkomfort auf der Dienstreise gönnen will, bestellt den SUV optional mit ergonomischen elektrisch verstellbaren Ledersitzen. Voraussichtlich ab Dezember 2022 gibt es auch eine voll-digitale Instrumententafel, die der Fahrer für sich passend einstellen kann. Die erweiterte Konnektivität des neuen Kodiaq bietet Onlineservices und ermöglicht die Fernsteuerung von Fahrzeugfunktionen mit dem Smartphone. Den Arbeitsalltag mit dem SUV erleichtern schlaue Features wie der optionale Türkantenschutz, das Regenschirmfach in der Fahrertür oder optionale Klappstische für die Rückenlehnen.





ŠKODA OCTAVIA | VIELSEITIGER FLOTTENLIEBLING

Technisch der sogenannten Golf- oder auch Kompaktklasse zugeordnet, hat sich der Škoda Octavia zum Favoriten für viele Dienstwagenfahrer und User-Chooser entwickelt. Denn einerseits sieht das Multitalent schick aus: Neue Proportionen, überarbeitete Komponenten wie die Frontschürze und scharf gezeichnete LED-Scheinwerfer formen der vierten Generation eine augenfällige und schnittige Figur. Das Zugpferd bringt als Limousine und Combi aber auch handfeste Eigenschaften mit, die beruflich wie privat von Nutzen sind. So bieten die Modelle mit einer Länge von knapp 4,7 Metern und einem Radstand von fast 2,7 Metern den Passagieren ordentlich Beinfreiheit plus eine Menge Raum für Zuladung. In den Kofferraum passen 600 Liter (Limousine) bzw. 640 Liter (Combi) bis hin zu 1.700 Litern. Innen wartet der Flottenliebhaber mit allerhand Annehmlichkeiten auf. Dazu gehören etwa das Zwei-Speichenlenkrad mit optionaler dreistufig regulierbarer Heizung, die vielfältig einstellbaren Sitze und Infotainment-Systeme mit 10-Zoll-Bildschirmen. Smartphones werden via USB-C-Anschluss oder induktiv in der Phonebox geladen. Weitere Bereicherungen auf Wunsch sind das Head-up-Display, ergonomische Sitze, Dreizonen-Klimaautomatik und Keyless-Go. Darüber hinaus unterstützen Systeme wie Ausweich-, Abbiege-, Abstandsassistent und Side Assist den Fahrer bei einer sicheren Dienstfahrt. Dass der Škoda Octavia auf eine breite Nachfrage trifft, liegt auch an der Palette von sparsamen und innovativen Motoren, Allradvarianten sind ebenfalls bestellbar. Das Gesamtspektrum runden RS-Topmodelle ab.



Marken-Evolution mit Format

Škoda hat den Markenauftritt überarbeitet. Mit neuem Logo und neuer Corporate Identity wird das Profil für die Zukunft geschärft. Wie sich dadurch das Erscheinungsbild der Modelle verändert, zeigt die Studie Vision 7S. Dieses Design soll in den nächsten Jahren auf das gesamte Portfolio ausgeweitet werden. So ist ab 2023 etwa der Škoda-Schriftzug statt des geflügelten Pfeils auf der Front zu finden. Letzterer wurde ebenfalls frisch gestaltet. Prägend sind außerdem klare und reduzierte Linien in der Gestaltung. Zudem setzt der Hersteller mit Smaragd- und Elektrogrün auf zwei Grüntöne, die farblich Ökologie, Nachhaltigkeit und E-Mobilität assoziieren.



ŠKODA SUPERB | WEGWEISENDES FLAGGSCHIFF

Ob als Limousine, Combi oder Scout: Der Škoda Superb hat sich bei Flottenkunden einen festen Platz erobert. Das bestätigt das Kraftfahrtbundesamt (KBA) in Zahlen: Gemessen an den gesamten Neuzulassungen des Modells lag der gewerbliche Anteil 2021 laut KBA bei fast 90 Prozent. Was die Businesskunden überzeugt, ist die Mischung aus Nutzerfreundlichkeit, Größe, Preis-Leistungs-Verhältnis mit geringen Betriebskosten gepaart mit einem modernen und eleganten Äußeren. Überdies haben die meisten Neuerungen von Škoda als Erstes in der oberen Mittelklasse Einzug gehalten. Beispiel dafür sind im Heck die Voll-LED-Rückleuchten sowie die Matrix-LED-Hauptscheinwerfer. Zugleich ist der Superb ein Lademeister mit einer Kapazität von 625 bis 1.760 Litern in der Limousine und 660 bis 1.950 Litern beim Combi. Damit erreicht er Bestwerte in seinem Segment. Seine Rolle als Speerspitze bezeugen auch diverse Preise wie die Wahl des Combi zum „Wertmeister 2021“ durch Auto Bild und Schwacke in der Mittelklasse-kategorie.

<https://schwacke.de/news/de/wertmeister-2021/>



ŠKODA KAROQ | KOMPAKTES KRAFTPAKET

„Das goldene Lenkrad“ für den besten kleinen SUV in 2017, dreimal „Firmenauto des Jahres“ in der Kategorie „Kompakte SUV und Crossover“ von 2019 bis 2021: Das sind nur zwei von vielen Auszeichnungen für den Škoda Karoq seit seinem Debüt 2017. Zur Fortsetzung der Erfolgsgeschichte hat der gefragte Crossover 2022 eine Frischzellenkur erhalten, unter anderem einen breiteren Kühlergrill sowie überarbeitete Front- und Heckschürzen. Zugleich haben die Entwickler die Aerodynamik um rund neun Prozent optimiert, das lässt die CO₂-Werte fallen. Für den Innenraum wählen User-Chooser nun aus einem größeren Material- und Farbspektrum, optional sind zum Beispiel Sitzbezüge teilweise aus recycelten PET-Flaschen oder LED-Ambientebeleuchtung erhältlich. Beim Digital Cockpit kann sich der Fahrer aus verschiedenen Layouts seinen Favoriten einstellen. Typisch Škoda gibt es zahlreiche clevere Details: Der Kofferraum lässt sich mit Cargoelementen und Netzen für den sicheren Transport einzelner Gepäckstücke aufrüsten. Praktisch: Die optionale Phonebox mit induktiver Ladestation ermöglicht auch bei schwachem Signal eine stabile Telefonverbindung des Geschäftshandys.



www.autobild.de/artikel/das-goldene-lenkrad-2017-12772413.html
www.firmenauto.de/skoda-karoq-2022-test-sparsamer-ins-neue-modelljahr-11203714.html





ŠKODA ENYAQ COUPÉ RS iV | ELEKTRISIERENDER PERFORMER

Škoda RS – das Kürzel steht seit mittlerweile 47 Jahren für Erfolge auf Rallye-Pisten und Rennstrecken weltweit. Die Erfolgsgeschichte seiner Rallye-Modelle schreibt Škoda ab dem Jahr 2000 mit den konsequent auf Sportlichkeit ausgelegten RS-Serienmodellen fort. In dieser Reihe großer Vorläufer nimmt das Enyaq Coupé RS iV eine besondere Rolle ein – ist es doch das erste rein elektrisch angetriebene SUV-Coupé der sportlichen RS-Familie.

Elektromobilität für den Businessalltag – geräumig, sicher, clever

Mit ihrem Aufbau und dem großen Radstand eröffnet die MEB-Plattform neue Möglichkeiten bei Karosseriedesign und Raumaufteilung. Da die Hochvoltbatterie komplett im Unterboden platziert ist und dadurch konstruktionsbedingt der Mitteltunnel entfällt, sind die Platzverhältnisse auch für die Fondpassagiere besonders großzügig. Die Bedienung zentraler Fahrzeugfunktionen gelingt intuitiv mithilfe des 13 Zoll großen, zentralen Infotainment-Displays. Über das 5,3 Zoll große Digital Cockpit inklusive Head-up-Display mit Augmented Reality hat der Fahrer die wichtigsten Fahrdaten und Informationen zum Fahrzeugstatus stets im Blick.



Für das besondere Extra: Enyaq Coupé RS iV

Kurz gesagt: Wer sich ein außergewöhnlich sportliches Dienstfahrzeug wünscht, liegt mit dem RS richtig. Als leistungsstärkstes Škoda-Elektromodell treiben 220 kW (299 PS) den Allrad an. Der Top-Performer sprintet von null auf 100 Stundenkilometer in 6,4 Sekunden und erreicht eine Höchstgeschwindigkeit von 180 km/h. Zugleich kann er mit kombinierten Reichweiten von bis zu 520 Kilometer aufwarten. Die Ausstattung enthält Extras wie Matrix-Scheinwerfer, 20-Zoll-Felgen, Sportsitze, Dreizonen-Klimaanlage und Navigationssystem serienmäßig. Übrigens: Die übersichtliche Angebotsstruktur mit Optionspaketen für zehn Themenbereiche und ausgewählten Einzeloptionen ermöglicht die einfache Konfiguration in nur sechs Schritten.

Škoda Enyaq Coupé RS iV: Stromverbrauch (kombiniert): 17,4–16,8 kWh/100 km; CO₂-Emissionen (kombiniert): 0 g/km; elektrische Reichweite: 503–520 km (WLTP-Werte).

Tatsächliche Reichweite abhängig von Faktoren wie persönliche Fahrweise, Streckenbeschaffenheit, Außentemperatur, Witterungsverhältnisse, Nutzung von Heizung und Klimaanlage, Vortemperierung, Anzahl der Mitfahrer.



Icons: stock.adobe.com – DISTROLOGO

Hochspannende Zukunft

E-Mobilitätsstrategie | Bei Škoda geht es mit dem Ausbau der elektrischen iV-Familie voran. In den nächsten fünf Jahren verstärken mindestens drei neue Mitglieder auf Basis des sogenannten Modularelektrifizierungsbaukastens die Linie. Wohin die Reise geht, zeigt die Konzeptstudie Vision 7S.

Elektrofahrzeuge spielen für Flottenbetreiber eine Schlüsselrolle bei der Gestaltung der künftigen Fortbewegung ihrer Mitarbeiter. Škoda hält daher mit seinen batteriebetriebenen Modellen wie Enyaq iV und Enyaq Coupé iV Einzug in die Car Policies der Unternehmen und registriert zunehmende Bestellzahlen. In den kommenden Jahren soll der Anteil der Battery Electric Vehicles (BEV) deutlich steigen. Dementsprechend erweitert Škoda sukzessive das Angebot seiner iV-Modelle auf Basis des Modularelektrifizierungsbaukastens (MEB) des Volkswagen-Konzerns. Kern des MEB ist die sogenannte Skateboard-Architektur, bei der die Batterie platzsparend im Unterboden liegt.

Mindestens drei BEV-Modelle bis 2026

Den notwendigen Schub befördert die Marke in den nächsten fünf Jahren mit Investitionen von 5,6 Milliarden Euro in die Elektromobilität. Damit verbundenes Ziel bis 2030: die BEV-Verkäufe in Europa auf über 70 Prozent des Gesamtabsatzes zu

erhöhen. So erhalten Škoda Enyaq und Enyaq Coupé bis 2026 mindestens drei neue Geschwister. Die Familie wird dabei um einen Kleinwagen, einen kompakten SUV und einen siebensitzigen SUV vergrößert. Von welcher Gestalt der Newcomer sein wird, lässt sich von der Konzeptstudie Vision 7S ableiten.

Vision 7S: Geräumiger Blickfang

Die Studie Vision 7S verkörpert die neue Designsprache von Škoda, die sich unter anderem in aerodynamischen Dachlinien, Front- und Heck-LED-Leuchten im Format eines „T“ sowie dem sogenannten Tech-Deck-Face widerspiegelt. Letzteres prägen ein flacherer und breiterer Grill, der nun mit dunklem Glas statt mit Rippen versehen ist, und der Škoda-Schriftzug auf der Motorhaube. Der 6+1-Sitzer verschafft allen Passagieren zudem viel Bewegungsfreiheit. Das Interieur ist minimalistisch gehalten, die Materialien entspringen unter anderem nachhaltigen Quellen. Ein Beispiel: Der Boden besteht teilweise aus recycelten Altreifen. Einfachheit und intuitive Handhabung standen auch beim Infotainment-System im Fokus. Dies wird durch ein zentrales, frei stehendes Touchscreen plus haptischer Tasten für wichtige oder oft verwendete Funktionen erreicht. Zugleich ist die Konzeptstudie ein Langstreckenläufer: Mit ihrer 89-kW-Batterie erzielt sie eine Reichweite von 600 Kilometern. Hohe Laufleistung und kurze Ladezeiten sind gewährleistet – wichtige Leistungsmerkmale auch für Flotten.



Gibt einen vielversprechenden Ausblick auf die künftigen Škoda-E-Modelle: Die Studie Vision 7S vereint schickes Design, hohe Laufleistung und schnelles Laden.

Blickfang in der Flotte: Die RS-Version des Enyaq Coupé iV fällt auf und hebt Elektromobilität in der Flotte auf ein neues Niveau.



Aus dem Vollen schöpfen

Rundum-sorglos-Leasing | Flottenbetreiber können ihre Škoda-Firmenwagen nicht nur finanzieren oder leasen, sondern sich auch aus dem breiten Portfolio von Škoda Financial Services nach Bedarf bedienen – einschließlich eines vollen Werkzeugkastens zur Elektrifizierung ihres Fuhrparks.

Unternehmen mit Fuhrparks brauchen kalkulierbare Kosten und flexiblen, schnellen Service über die Betriebszeit ihrer Fahrzeuge. Viele Škoda-Geschäftskunden finanzieren oder leasen daher ihre Firmenwagen beim herstellernahen Finanzdienstleister. Vor allem die guten Konditionen gepaart mit buchbaren Service-Bausteinen locken.

Mit Leasing das Kapital schonen

Gefragt ist besonders das Leasing. Denn die Leasingverträge sind flexibel über eine

Dauer von zwölf bis 60 Monaten mit einer individuell vereinbarten Kilometerleistung abschließbar. Dabei tragen die Flottenkunden dank des Kilometerleasings kein Restwertrisiko für die geleasten Fahrzeuge. Auch die Rückgabe an den ausliefernden respektive betreuenden Škoda-Partner ist eingeschlossen. Am Ende der Laufzeit werden anhand der tatsächlichen Kilometerleistung die Mehr- oder Minderkilometer abgerechnet. Wird die Toleranzgrenze von 2.500 Kilometern bei der vereinbarten Gesamtleistung unterschritten, erhält der Leasingnehmer jeden Minderkilometer zu einem festgelegten Cent-Betrag bis 10.000 Kilometer erstattet. Bei einer Überschreitung um mehr als 2.500 Kilometer erfolgt

eine Nachberechnung pro Mehrkilometer. „Mit diesem Angebot erhalten unsere Geschäftskunden eine transparente und liquiditätsschonende Lösung für die Be-

„Mit unserem Versicherungsschutz machen Unternehmen ihre Betriebskosten kalkulierbar und verringern den internen Verwaltungsaufwand.“

schaffung ihrer Škoda-Geschäftsfahrzeuge – und das zu attraktiven Sonderkonditionen“, sagt Ralf Weichselbaum, Leiter Vertrieb an Key Accounts & Sonderzielgruppen bei Škoda Financial Services.



„Mit dem Kilometerleasing erhalten unsere Geschäftskunden eine transparente und liquiditätsschonende Lösung für die Beschaffung ihrer Škoda-Fahrzeuge – zu attraktiven Sonderkonditionen.“

Ralf Weichselbaum, Leiter Vertrieb an Key Accounts & Sonderzielgruppen bei Škoda Financial Services



Module für jeden Bedarf

Für eine moderne Flotte ist aber nicht nur die passende Finanzierungsform wichtig, sondern auch das Gesamtpaket an Dienstleistungen zur effizienten Steuerung der Fahrzeugflotte. Škoda Financial Services bietet deshalb auch hierfür eine breite Palette an Leistungen an. Von Wartung & Verschleiß über Reifendienstleistungen bis hin zu Tank- und Ladekarten: Die Bausteine lassen sich über die Nutzungsdauer der Škoda-Modelle nach Bedarf kombinieren. Des Weiteren wird auf Wunsch die Abwicklung von Kfz-Steuer, Rundfunkbeitrag und Ordnungswidrigkeiten übernommen. Die elektronische Führerscheinkontrolle ist ebenfalls Teil des Portfolios. Entscheider können ferner auf die kostenlose Plattform FleetOnline oder auf das kostenpflichtige Control- und Reporting-System FleetCARS zugreifen, um den Fuhrpark digital zu managen, effizient zu steuern und die Total-Cost-of-Ownership zu senken.

Auf Nummer sicher gehen

Überdies gehört der Versicherungsschutz für die Fahrzeuge zum Angebot. Als Deckungskonzepte stehen der KaskoSchutz oder die komplette Flottenversicherung zur Auswahl. Letztere spannt den Schutzschirm entweder mit einem Modell für

Kleinflotten ab drei Fahrzeugen oder mit einem Stückpremiemodell für den gesamten Fuhrpark. „Mit all diesen Leistungen machen Unternehmen ihre Betriebskosten kalkulierbar, verringern den internen Verwaltungsaufwand, profitieren von bargeldloser Abwicklung der Dienstleistungen und können jederzeit auf die Qualität und professionelle Betreuung durch Markenwerkstätten setzen“, so Weichselbaum.

Full-Service für alle Geschäftskunden

Vom Full-Service-Leasing der Škoda Financial Services profitieren aber nicht nur Großkunden. Auch kleinere Gewerbetreibende wie Handwerker und Selbstständige können in ihren Leasingvertrag Dienstleistungen wie Wartung & Verschleiß, Reifenersatz, Kfz-Versicherungen sowie Tank- und Ladekarten integrieren.



Fuhrpark-Zukunft: Flotte richtig elektrifizieren

Škoda Financial Services unterstützt die Fuhrparkmanager auch bei der Elektrifizierung ihrer Fahrzeugflotten mit einem 360-Grad-Paket an Dienstleistungen. Diese sind im digitalen Informations-Hub „Fleet.Electrified“ gebündelt und beinhalten:

- **Fuhrparkanalyse** durch persönliche Beratung und Analyse-Tools zur Ermittlung der geeigneten Antriebsart und des richtigen Anschaffungszeitpunkts sowie zur Identifikation des passenden E-Modells
- Unterschiedliche **Beschaffungsmöglichkeiten** (Finanzierung und/oder Leasing inklusive Fuhrpark-Services)
- Beratung bezüglich verschiedener **Fördermöglichkeiten**
- Beratung rund um den **Einsatz von Ladeinfrastruktur** (@home, @work, @public)
- Weitere **flottenrelevante Produkte und Dienstleistungen**



Weiterführende Informationen erhalten Sie unter <https://fleet-electrified.vwfs.de> oder über den QR-Code.

In Händen von Profis

Kundenservice | Von Flottenexperten für Flottenexperten: Diesem Motto folgt das Autohaus Best im Škoda-Großkundenleistungszentrum. Spezielle Services, direkte Ansprechpartner in Verkauf und Aftersales sowie ein exklusiver Serviceberater für Fuhrparkbetreiber sorgen für reibungslose und individuelle Abläufe.



Im Autohaus Best wächst die Zahl der Unternehmen, die Škoda als Dienstwagen fahren. „Diese Firmenkunden kommen vor allem von Fremdmarken und erhöhen bei uns den Absatz sowie das Werkstattgeschäft“, sagt Tilman Gampe, Serviceleiter im Betrieb in Offenbach, wo das Škoda-Großkundenleistungszentrum seinen Service zentralisiert. Rund 620 Škoda-Modelle hat die Gruppe 2021 vermarktet. Dieses Volumen wurde 2022 bereits im September erreicht. „Die Mischung aus unschlagbarem Preis-Leistungs-Verhältnis, hoher Qualität und attraktivem Design plus enorm gestiegenem Image beeindruckt die Kunden“, erläutert Gampe. Auch der Slogan „Simply Clever“ werde wirklich gelebt. Ein Beispiel: „In den Fahrzeugen sind viele pfiffige Funktionen wie der einzigartige Flaschenhalter in der Mittelkonsole integriert, der es ermöglicht, eine PET-Flasche mit einer Hand aufzudrehen.“ Für Fahrer eine kleine, aber feine Lösung im Alltag. Von rund 6.300 Werkstattdurchgängen mit Škoda-Fahrzeugen im Jahr 2021 entfielen mehr als die Hälfte auf Groß- und Gewerbekunden.

Maßgeschneiderte Dienstleistungen

Um die Flottenbetreiber kümmert sich im Verkauf jeweils ein Großkunden-Team an jedem Standort. Diese Teams bestehen aus mehreren Großkundenverkäufern plus Team- und Verkaufsleiter und werden von einem Backoffice unterstützt. In Offenbach bündelt dabei seit mehr als fünf Jahren das Škoda-Großkundenleistungszentrum im Service seine Kräfte. Hierhin wenden sich die Flottenkunden mit ihren Anliegen. Wenn sie die Profis vor Ort kontaktieren, haben sie die unterschiedlichsten Wünsche. Während ein Fuhrparkleiter zum Beispiel die UVV-Prüfungen auslagern und dokumentiert haben oder Hol- und Bring-Service bei Werkstattaufenthalten vereinbaren will, brauchen die Fahrer etwa einen Ersatzwagen nach einem Unfall. Dementsprechend hat das Autohaus Best seine Prozesse und Services aufgestellt. Es erfüllt die Škoda-Anforderungen an ein Großkundenleistungszentrum der Marke. Sie beinhalten unter anderem ein Mindestkontingent an Ersatzfahrzeugen, die Unfall-

instandsetzung, Reparatur aller Antriebe, eine separate Hotline sowie eine E-Mail-Adresse für Groß- und Gewerbekunden. Überdies managen die Experten mit sieben Fahrern und drei Autos den Hol- und Bring-Service bei Werkstattterminen.

Serviceberater exklusiv für Flottenkunden

In Offenbach ist mit Giovanni Gargiulo außerdem ein Serviceberater mit 35-jähriger Berufserfahrung tätig, der seit dem Start des Škoda-Großkundenleistungszentrums ausschließlich für Groß- und Gewerbekunden abgestellt ist und von Škoda regelmäßig zertifiziert wird. Sein Büro befindet sich im Backoffice, um mit den Flottenverantwortlichen, Fahrern und Leasinggesellschaften in ruhiger Umgebung die Gespräche zu führen. „Die Ansprüche im Großkundenbereich sind äußerst differenziert. Es geht darum, für jedes Unternehmen die gewünschten Aufgaben durchzuführen und die optimalen Prozesse bei Einbindung mehrerer Parteien zu implementieren“, sagt Gargiulo. Bei ihm laufen die Fä-

Autohausgruppe Best

Das Autohaus Best blickt auf eine mehr als 70-jährige Geschichte zurück. Den Grundstein legten Reinhold Best und Johann Kemmerer 1949 mit Gründung der Firma Kemmerer & Best OHG im hessischen Klein-Auheim. Seither hat das Unternehmen seine Geschäftstätigkeit sukzessive ausgeweitet. Heute ist die Autohausgruppe Best an insgesamt sieben Standorten im Rhein-Main-Gebiet mit mehr als 630 Mitarbeitern aktiv. Mit Škoda ist der Automobilhändler direkt nach Übernahme durch VW gestartet und hat ausschließlich für die Marke einen Betrieb in Offenbach eröffnet. Des Weiteren ist Škoda in Mühlheim und mit Service in Büdingen präsent.



den zusammen. Dafür qualifiziert sich der Serviceberater auch beständig weiter.

Bereit für E-Offensive in Fuhrparks

Der Serviceberater ist aber nicht der einzige in permanenter Fortbildung. Auch die Mitarbeiter in der Werkstatt halten sich auf dem aktuellen Stand. Zwei von ihnen haben sich zum Hochvoltexperten weitergebildet. Gemäß den Škoda-Standards ist Offenbach auf Service-Level 3 in der Elektromobilität, der höchstmöglichen Stufe. Damit können die E-Fahrzeuge der Kunden nicht nur ganzjährig gewartet, sondern auch schwer beschädigte Fahrzeuge wieder instand gesetzt werden. Gampe begründet das Engagement: „Seit Škoda mit der Elektrifizierung der Modellpalette durchstartet, geht die Nachfrage durch die Decke.“ Das Autohaus Best hat daher für die Kunden auch Ladeinfrastruktur aufgebaut. Mit einer Photovoltaikanlage auf dem Dach werden drei Ladesäulen mit je

einem Ladepunkt sowie eine Wallbox in der Werkstatt in Offenbach betrieben.

Zusätzliche Services nach Kundenwunsch

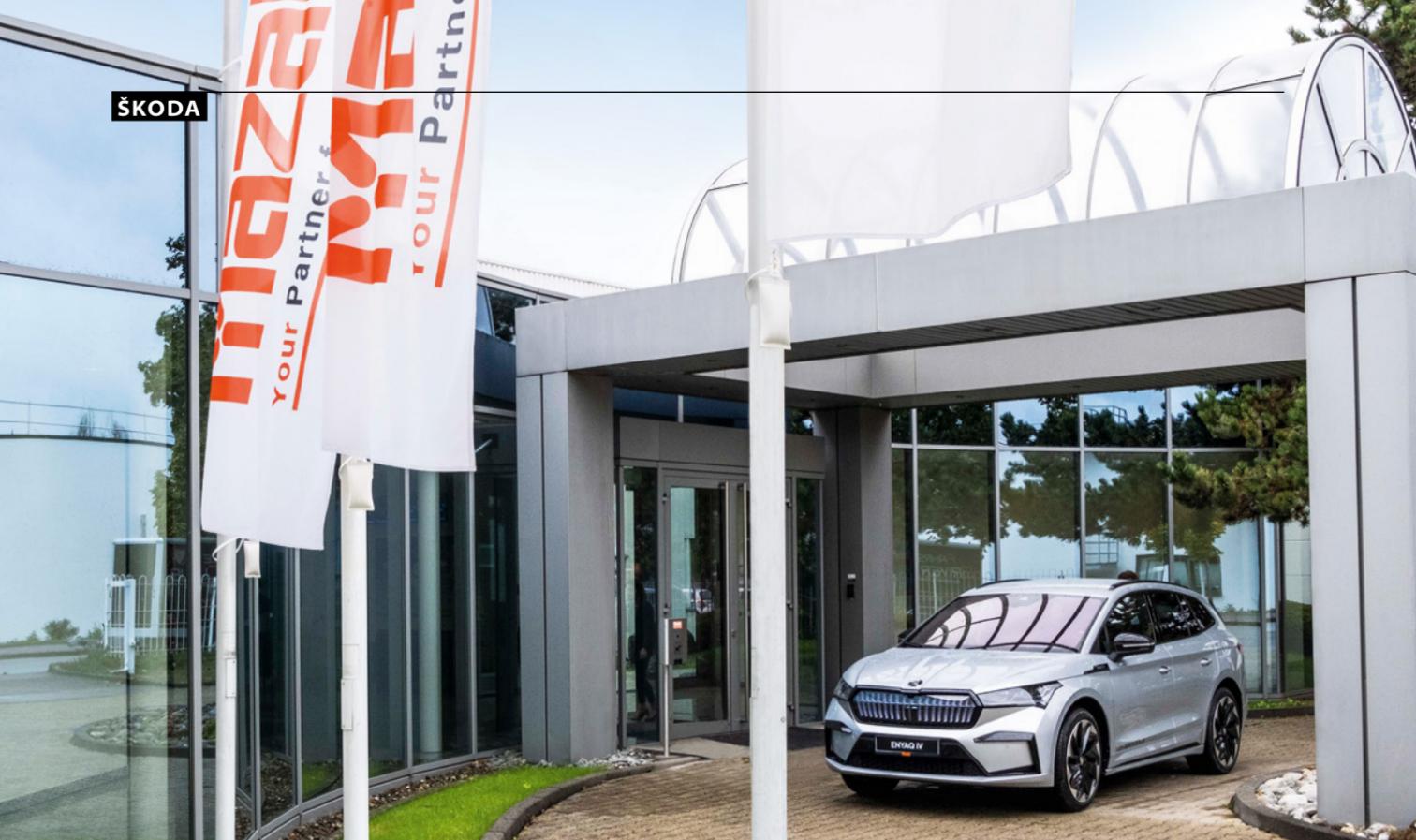
Im Flottengeschäft will das Großkundenleistungszentrum Škoda beim weiteren Weg zur Volumenmarke mit entsprechenden Leistungen flankieren. Was an Lösungen hinzukommt, richtet sich nach den Wünschen der Kunden. Demzufolge wurde etwa eine Kooperation mit einem Dienstleister geschlossen, der den Flottenbetreibern beim Aufbau von Ladeinfra-

struktur alles aus einer Hand bietet. Parallel dazu schreitet die Digitalisierung der Prozesse voran. Ab 2023 wird die Möglichkeit einer Online-Terminvereinbarung offenstehen. Alle Neuerungen fügen sich in die ganzheitliche Betreuung ein. Damit diese bei einem wachsenden Absatz von Škoda im Flottensegment klappt, wird das Team verstärkt: Seit Oktober sind zwei neue Mitarbeiter im Service an Bord, ein weiterer soll hinzukommen. Einer wird dann zu mindestens 50 Prozent neben Giovanni Gargiulo nur den Großkunden zur Verfügung stehen.

„Als Großkundenleistungszentrum bieten wir unseren Flottenkunden bestmöglichen individuellen Service. Das kommt gut an. Bei Škoda-Fahrzeugen schätzen die Kunden das unschlagbare Preis-Leistungs-Verhältnis, die hohe Qualität und das attraktive Design. Und seit die Marke mit der Elektrifizierung der Modellpalette durchstartet, geht die Nachfrage durch die Decke.“

Serviceberater Giovanni Gargiulo (l.) und Serviceleiter Tilman Gampe





Weil die Werte stimmen

Unternehmerporträt | Yamazaki Mazak erweitert die Kfz-Flotte sukzessive mit Škoda-Modellen. Eine der jüngsten Order: vier Enyaq iV. Weitere Dienstwagen der Marke sollen in den kommenden Jahren folgen. Das hat handfeste Gründe für die Firma und die Nutzer.

Die Yamazaki Mazak Deutschland GmbH bearbeitet als Vertriebs- und Servicegesellschaft des gleichnamigen Maschinenbaukonzerns mit einem Team aus rund 200 Beschäftigten die DACH-Region. Von Dreh- und Fräsmaschinen bis zu Laserschneidanlagen: Die Vertriebs-Außendienstmitarbeiter und Servicetechniker stehen den Kunden mit Rat und Tat zur Seite. Um möglichst schnell bei ihnen vor Ort zu sein, hat sich das Unternehmen dezentral aufgestellt. Neben der Zentrale in Göppingen gibt es daher vier Standorte in Düsseldorf, Leipzig, München und Salzburg. Die Nähe bindet: Viele Kunden haben seit Jahrzehnten enge Beziehungen zu Yamazaki Mazak. Schließlich reichen die Wurzeln hierzulande mehr als 100 Jahre zurück.

Nachfrage nach Škoda-Modellen vervielfacht

Die eigene Mission erfordert wiederum maximal mobile Mitarbeiter. Basis hierfür sind die Dienstfahrzeuge, mit denen die

„Wir wollen mit unseren Firmenfahrzeugen bis 2030 CO₂-neutral unterwegs sein. Deshalb haben wir auch weitere Bestellungen des Škoda Enyaq iV geplant.“

Marcel Groezinger, Business Development Manager bei Yamazaki Mazak



Vielfahrer bis zu 60.000 Kilometer pro Jahr zurücklegen. Da sie täglich große Strecken absolvieren und viel Zeit im Pkw verbringen, hat Yamazaki Mazak klare Vorstellungen von den Leistungsmerkmalen der eingesetzten Dienstwagen: „Die Fahrzeuge müssen sowohl komfortabel und qualitativ hochwertig sein als auch eine große Zuladungskapazität aufweisen“, sagt Marcel Groezinger, Business Development Manager bei der Yamazaki Mazak Deutschland GmbH. Die Škoda-Modelle erfüllen für ihn diese Anforderungen. Vor gut drei Jahren hat Yamazaki Mazak deshalb die Zusammenarbeit mit Škoda gestartet. Seither ist deren Zahl im Fuhrpark von anfänglich 14 auf aktuell fast 80 gewachsen, Tendenz weiter steigend. Rund 70 Einheiten rekrutieren sich aus Škoda Superb und Octavia als Combi plus einigen Kodiaq mit 2-Liter-Dieselmotoren. Weitere zehn Einheiten der beiden Combi-Varianten sind Plug-in-Hybride. Wenn möglich ordert Groezinger alle Pkw mit Businesspaketen.

Überzeugende Modelleigenschaften

Bevor Škoda zum Einsatz kam, hat der Betriebswirt auch die Fahrer die Modelle ausgiebig testen lassen. Das Fahrerlebnis stand genauso auf dem Prüfstand wie das benötigte Ladevolumen für ihre Werkzeuge und Kisten. „Vor allem die Ladetiefe und Heckschräge wurden gecheckt. Die Möglichkeiten des Škoda Superb und Octavia als Combi haben sich dabei als ideal erwiesen“, so der Verantwortliche für Prozesse und Strategie. Er ergänzt: „Ausgereifte Technik trifft auf gefälliges Design. Damit gewinnt die Marke in allen Kategorien der Car Policy und der User-Chooser. Außerdem überzeugt das Preis-Leistungs-Verhältnis aus Betriebskostensicht.“

Antriebe für jeden Einsatz

Während die Škoda-Diesel vor allem auf langen Touren im Einsatz sind, werden die Plug-in-Hybride überwiegend von Dienstwagenberechtigten im Innendienst gefahren. „Die Mitarbeiter haben in der Regel einen Weg von 30 bis 40 Kilometern von zu Hause bis in die Arbeitsstätte. Diese Entfernung können sie rein elektrisch absolvieren“, erklärt Sabrina Röckle, Head of Communication bei der Yamazaki Mazak

Deutschland GmbH (Foto oben). Damit auch die Rückfahrt batteriebetrieben erfolgt, hat das Unternehmen an allen Standorten jeweils Ladestationen mit acht Ladepunkten und einer Leistung à 22 Kilowatt aufbauen lassen.

Škoda Enyaq halten Einzug

Die Installation der Ladeinfrastruktur ist auch ein wichtiger Schritt mit Blick auf die künftigen Unternehmensziele. Eines erläutert die Leiterin der Kommunikation: „Wir wollen mit unseren Firmenfahrzeugen bis 2030 CO₂-neutral unterwegs sein.“ Die

„Škoda gewinnt bei uns in allen Kategorien der Car Policy und der User-Chooser und überzeugt darüber hinaus auch aus Betriebskostensicht.“

Marcel Groezinger, Business Development Manager bei Yamazaki Mazak

Elektrifizierung ist dazu der Schlüssel. Deshalb hat der Flottenverantwortliche Groezinger auch direkt zwei Škoda Enyaq iV in den Pool aufgenommen, User-Chooser haben zwei weitere Enyaq iV bestellt. Im Pool

können alle Mitarbeiter die rein batteriebetriebenen Škoda für dienstliche Fahrten nutzen, aber auch um einen Eindruck vom Fahr- und Ladeverhalten zu bekommen. Das Interesse ist groß. „Dementsprechend werden wir weitere Bestellungen des Enyaq iV in den nächsten Wochen platzieren“, sagt Groezinger.

Full-Service-Leasing für alle

Unabhängig vom Antrieb least Yamazaki Mazak alle Fahrzeuge der Marke bei der Captive von Škoda mit den Paketen „Wartung & Verschleiß“ sowie „ReifenClever“ für 36 Monate. Die Laufleistungen betragen bei den Enyaq 30.000 Kilometer pro Jahr, bei den Dieselmotoren variieren sie. Orientierungsgröße ist eine maximale Laufleistung von 120.000 und 150.000 Kilometern. Bei entsprechend hohen Laufleistungen werden die Fahrzeuge entweder unter Kollegen getauscht oder die Verträge angepasst. „Auch die Abwicklung der Leasingverträge inklusive Rückgabeprozess läuft gut“, sagt Groezinger. Durch diese Leistungen und den weiteren Ausbau der E-Fahrzeugpalette ist Škoda bei Yamazaki Mazak gesetzt. „Wir haben bereits Bestellungen bis Juli 2023 aufgegeben und wollen die Zusammenarbeit ausbauen.“

PERFEKT FÜRS HINFAHREN, ZURÜCKFAHREN, HEIMFAHREN UND RUNTERFAHREN.



ŠKODA
SIMPLY CLEVER



DIE ŠKODA BUSINESSFLOTTE: MIT DEM ŠKODA OCTAVIA, ŠKODA SUPERB UND DEM ŠKODA KAROQ TOUR.

Unsere Businessflotte ist gemacht, um den Anforderungen der modernen Arbeitswelt gerecht zu werden und Sie optimal bei Ihrem Business zu unterstützen. Dafür bietet sie Ihnen fortschrittliche Technologien, clevere Features, jede Menge Komfort, ein großzügiges Raumangebot und niedrige Betriebskosten. Unser Kompakt-SUV ŠKODA KAROQ als Sondermodell TOUR überzeugt mit einer umfangreichen Serienausstattung, und bei unseren beliebten Combis ŠKODA SUPERB und ŠKODA OCTAVIA genießen Sie Ausstattung, wie man sie vor allem aus der Oberklasse kennt.

**BUSINESS-LEASINGRATE
ŠKODA KAROQ TOUR**

MTL. AB 282,- €¹

Mehr Informationen und Angebote zu unseren Businessmodellen jetzt auf skoda.de/businessflotte

ŠKODA KAROQ TOUR 1,5 l TSI 110 kW (150 PS): Kraftstoffverbrauch (kombiniert): 7,2-5,6 l/100 km; (Kurzstrecke) 8,6-7,6 l/100 km; (Stadttrand) 7,0-5,6 l/100 km; (Landstraße) 6,3-4,9 l/100 km; (Autobahn) 7,6-5,6 l/100 km; CO₂-Emissionen (kombiniert): 163-128 g/km; CO₂-Effizienzklasse: E-B (WLTP-Werte). Für dieses Modell stehen keine NEFZ-Werte zur Verfügung.

¹ Ein Leasingangebot der ŠKODA Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhornstraße 57, 38112 Braunschweig. Am Beispiel eines ŠKODA KAROQ TOUR 1,5 l TSI 110 kW (150 PS), 6-Gang-Schaltgetriebe, u.a. inkl. Metalliclackierung und Infotainmentsystem Amundsen, unverbindliche Preisempfehlung 28.815,13 € (zzgl. MwSt.). Laufzeit 48 Monate und jährliche Laufleistung 15.000 km, 0,- € Sonderzahlung, zzgl. MwSt., zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten. Dieses Angebot gilt nur für gewerbliche Kunden (außer Sonderabnehmer) und bei Bestellung beim teilnehmenden ŠKODA Partner bis zum 31.12.2022. Bonität vorausgesetzt.

Abbildung enthält aufpreispflichtige Sonderausstattung.