



FLOTTENUMSTELLUNG AD HOC **mobilität**

Nomen est omen

Ad Hoc heißt übersetzt so viel wie „aus der Situation heraus“, „sofort“ oder „auf der Stelle“ – trifft alles auf die Flotte von Ad Hoc PR zu. Hier begann man die Mobilitätswende bereits 2017 und spart damit mittlerweile auch Kosten. **VON GREGOR SOLLER**

Hinter Ad Hoc stehen Frank und Ulla Rettig mit ihrem neunköpfigen Agentur-Team. Die presseerfahrenen Redakteure legen ihren Fokus klar auf Mobilität, Logistik und Energie. Ihre Kunden reichen vom Trailer-Giganten Schmitz Cargobull über Union Tankkarten, besser bekannt als „UTA“, bis hin zu Wrightbus und deren neuer Marke Rightech. Und immer wieder trifft man auf das Thema Mobilitätswandel, den man selbst seit 2017 lebt und vorantreibt:

Damals startete Ad Hoc mit einer elektrischen B-Klasse. Demnächst werden die letzten Verbrenner durch Stromer ersetzt: Dann folgen ein Hyundai Kona Elektro und ein VW ID.3 auf einen VW Polo als letztem reinen Benziner und auf einen Erdgas-VW-up!

Doch was war 2017 der Auslöser für den Wandel? Frank Rettig lacht und erklärt, dass man als Agentur für Mobilität nicht nur über die Mobilitätswende reden und diese kommunizieren, sondern selbst konkret damit anfangen wollte. Trotz so mancher Hürden, die es 2017 teilweise noch gab. Aber auch die wollte Rettig selbst

„erfahren“, um so nah wie möglich am Thema zu sein – samt eigenen Erlebnissen aus erster Hand.

Viele Vorteile „versüßten“ den Start der Transformation

Zumal der Standort Gütersloh durchaus auch ein paar Vorteile bot, die die Umstellung auf E-Mobilität schmackhaft machen

„In der Gesamtkostenrechnung sind E-Autos günstiger als Verbrenner.“

Frank Rettig, Agenturchef



VISION **mobilität** 3 | 2025 41

Fuhrpark Ad Hoc in Zahlen und Fakten

- Anzahl der Fahrzeuge:** 6
- Davon elektrisch:** 4
- Kilometerleistung im Jahr:** je nach Einsatz zwischen 10.000 und 20.000 km
- Einsatz der Fahrzeuge:** Fahrzeuge der Mitarbeiter für Kunden- und andere dienstliche Termine plus private Nutzung als Teil der Vergütung, Poolfahrzeuge für Kunden- und andere dienstliche Termine (foliert als Werbeträger)
- Beginn der Umstellung:** erstes E-Fahrzeug 2017, das Jubiläumsjahr (30 Jahre) der Agentur

Bilder: Ad Hoc

mobilität FLOTTENUMSTELLUNG AD HOC

sollten: Bis Mitte 2019 durfte man überall im Stadtgebiet kostenlos parken, und im ersten halben Jahr war der Strom an den mittlerweile zehn installierten AC-Stütulen gratis. Nachdem Rettig ohnehin gerade eine kompakte Zahlen-Daten-Fakten-Datenbank zusammengetragen hatte und spürte, dass sich hier ein Trend-Thema entwickelte, reifte der Entschluss, den eigenen Fuhrpark umzustellen. Zumal im Herbst 2017 das 30-jährige Bestehen der Agentur Ad Hoc anstand.

Weshalb er die ortsansässigen Händler aufsuchte und von Mercedes-Benz ein sehr gutes Angebot für eine elektrische B-Klasse bekam: zum fairen Tarif, ohne Anzahlung, mit einer kurzen Laufzeit von nur 18 Monaten zum „Probefahren“. Aufgrund der damals eher noch dezenten Reichweite wurde die B-Klasse dann als Poolfahrzeug eingesetzt mit einem Radius, der selten mehr als 50 Kilometer (einfache Strecke) betrug. So machte Rettig natürlich auch die Kollegen neugierig.

Nebenbei optimierte er den CO₂-Footprint von Ad Hoc weiter, mit dessen Verbesserung er bereits 2012 begonnen hatte: Er stellte auf echten, nicht zertifizierten Ökostrom um, und auch beim Gas wechselte er auf einen reinen Biogas-anbieter. Da waren die Autos der nächste Step – zählen sie doch in einer Agentur zu den größeren CO₂-Verursachern.

Tatsächlich war zu Beginn das Thema Reichweite noch ein größeres, weshalb kritischere Kollegen beim Verbrenner respektive einem Erdgasmodell blieben. Doch Letzterem ging zuletzt etwas die Tankinfrastruktur aus: Von immerhin zwei noch in der Nähe befindlichen Erdgasstationen war bei einer die Erdgas-



Zum 30-jährigen Jubiläum startet Ad Hoc 2017 mit einer B-Klasse in die Elektromobilität.

stühle defekt, und nach einem halben Jahr fragt man sich, ob sie wegen der schwindenden Kunden überhaupt nochmal ans Netz gehen würde. Grundsätzlich war man mit dem Erdgasfahrzeug sehr zufrieden, aber die schwindende Infrastruktur stimmt mittlerweile skeptisch. Weshalb Rettig jetzt plant, den Fuhrpark bis 2026 ganz auf Elektro umzustellen. Im Nachhinein bewertet er das Herantasten und Ausprobieren als durchaus sinnvoll: „Die

Energie- und Mobilitätswende vollzieht man nicht von heute auf morgen, muss sie aber angehen.“

Welche Vorteile die Stromer bringen

Nach anfänglicher Skepsis einiger Mitarbeiter entwickelte sich ein regelrechter „kleiner Sog“. Als immer mehr Kollegen auf Stromer umstellten, wollte die jeder mal fahren und stellte fest, wie angenehm das Fahrerlebnis mittlerweile war und dass das Laden problemlos klappte. Und: Man versteuert den Dienstwagen eben „nur“ mit 0,25 Prozent, was inzwischen grundsätzlich sogar zu der Möglichkeit führt, bei den Stromern eine „Nummer größer“ zu gehen als bei Verbrennern, deren Preise mittlerweile ebenfalls stark stiegen.

Das Thema Reichweite wurde bei Ad Hoc komplett ad acta gelegt: Denn die meisten Fahrzeuge pendeln im Bereich um die 100 Kilometer (einfache Strecke), für weitere Touren nutzt man in der Regel die Bahn. Doch keine Regel ohne Ausnahme: Geschäftsführer Rettig fährt mit seinem



Das Autohaus Warnecke gehört zu den Pionieren der E-Mobilität auf Händlerseite.

42 VISION **mobilität** 3 | 2025

Eigen-PR zum Thema E-Mobilität in unserer Unternehmensflotte

Ioniq 5 auch mal von Gütersloh nach Berlin, Hamburg, München oder Stralsund – wobei er selbst auf solchen Touren in der Regel nie öfter als zwei Mal laden muss. Noch mutiger war der Art Director von Ad Hoc: Er hat 2024 ein paar Wochen zur Workation in Italien verbracht und ist ohne Probleme mit dem ID.3 bis nach Sizilien gefahren“, so Rettig.

Aktuell gibt es wieder günstige Leasingraten

Und die Kostenrechnung? Sind Stromer denn nicht massiv teurer in Anschaffung und leider auch Unterhalt? „Eben nicht“, erklärt uns Rettig, der sowohl zu den Zeiten der Förderung als auch aktuell wieder sehr gute Angebote erhält. „Gut“ heißt für Kompakte weit unter 200 Euro Leasingrate – ohne oder bei geringer Anzahlung, mit ordentlichen Kilometer-Paketen und zu akzeptablen Laufzeiten (48 Monate). Die erhält Rettig auch im Handel vor Ort, wenn er auf Online-Offerten hinweist, denn: Grundsätzlich möchte er Live-Ansprechpartner aus Fleisch und Blut, Wartung und Service vor Ort haben.

Bis zu 30 Prozent Ersparnis gegenüber einem Verbrennerfuhrpark

Apropos Service: Ist der wirklich günstiger? „Oh ja“, rechnet uns Rettig vor. Zwar seien die Versicherungstarife etwas teurer, aber mit Versteuerung, Service- und Stromkosten liege man aktuell rund 30 Prozent unter den Kosten, die für einen vergleichbaren Verbrennerfuhrpark zu berapieren wären. Wirklich? Was kostet



Workation-Tour nach Trapani

Lars Haberl, Art Director von Ad Hoc, wollte es wissen: Kann man elektrisch auch Kundenbesuche mit einem geplanten Urlaub in Sizilien verbinden? Man kann! Er machte sich mit dem ID.3, der „nur“ den 58er-Akku verbaut hat, auf die große Tour von Gütersloh nach Trapani. Und fuhr dabei einmal den ganzen „Stiefel“ ab: an der Westküste hinunter, im Osten wieder hinauf. Und ja, manchmal wurde es mit dem Laden etwas spannend, aber grundsätzlich klappte die riesige Stiefeltour ohne großen Zwischenfall mit günstigem Verbrauch: Auf 5.590 Kilometern kam er auf 17,5 kWh/100 km.

denn die Kilowattstunde und wie ist das überhaupt mit dem Laden organisiert?

Da der Vermieter der Büroräume sich zu Zeiten der Förderung nicht zu einem Ausbau durchringen konnte, setzt Ad Hoc auf das Laden zu Hause. Und einmal mehr auf Pragmatismus. Aktuell (Stand März 2025) bezieht der Agenturchef seinen Fahrstrom (bei VW Naturstrom) für 26 Cent/kWh. Dazu kommen günstige Tarife des Einzelhandels (AC 29 Cent/Kaufland/Aldi Süd) und selbst DC laden kann man mit den entsprechenden Apps nach den letzten Preissenkungen diverser Anbieter mittlerweile für 39 oder 44 Cent. Ganz zur Not schluckt Weifahrer Rettig auch mal Tarife für 60 Cent, aber mehr muss es nicht sein. Seit die Spritpreise wieder anziehen, fährt Ad Hoc so auf jeden Fall günstiger. Die Mitarbeiter erhalten ein „Ladeguthaben“ von 70 Euro im Monat, mit dem sie in der Regel gut auskommen.

Auf die Kritik einiger Politiker und Verbände angesprochen, dass die Umstellung der Fuhrparks teuer käme, widerspricht Rettig energisch: „Die Transformation der Mobilität ist auch rein wirtschaftlich betrachtet ein wichtiges Argument. Dass sie teurer sein soll als Verbrenner, das ist aus unserer Gesamtkostenbetrachtung heraus einfach nicht richtig!“

Womit wir den Kreis schließen: Denn gerade als Agentur, die in Sachen Mobilität unterwegs ist, sollte man nicht nur abwarten und kommunizieren, sondern ad hoc selber machen! ●

Die E-Flotte von A bis Z
Das vollständige Handbuch für die E-Mobilität

E-Mobilität im Pkw-Fuhrpark

Den Mobilitätsbedarf flexibel managen
Der Praxisratgeber für Pkw Fuhrparkverantwortliche und Entscheider. So finden Sie den Weg in die elektromobile Zukunft ohne Hindernisse oder unnötige Umwege!
Dieses Buch kombiniert die Fuhrparkpraxis mit ausführlichen Infos zur Elektromobilität: Verständlich vermitteltes Fuhrparkwissen, kompetent, vorurteilsfrei und top aktuell.

Preis reduziert
DIN A5, 120 S.
1. Auflage 2020
Bestell-Nr. 28300 € 41,20 € 20,60
E-Book: Bestell-Nr. 28300 € 17,60
Preis frei liegend inkl. MwSt. und zzgl. Versand. Es gelten die Lieferbedingungen der HUSS-VERLAG GmbH unter www.huss-shop.de

HUSS-VERLAG GmbH · 80912 München
shop@hussverlag.de

www.huss-shop.de

VISION **mobilität** 3 | 2025 43