

Autovermieter Journal

DAS MAGAZIN FÜR MODERNE MOBILITÄT

Corona: | Digital durch die Krise mit PS Team

VDA: | Corona und die Folgen

Formulare: | Neue Service-Rufnummer



Offizielles Mitteilungs-Organ des Verbandes
deutscher Autovermieter e. V.

IVR-Formular-Service

Günstige Rabatte

Achtung: Neue Service-Telefonnummer für Formular-Besteller!

Interessante Nachlässe bei größeren Bestellmengen

Wer in diesen Tagen wirtschaftlich überleben will, kann nur nach vorne schauen. Optimismus kann helfen, die Zukunft zu gestalten. Das gilt auch für Formularbestellungen. Wenn man jetzt seinen Formularbedarf für die kommenden Monate vorausplant, kann man bares Geld sparen. Denn der IVR-Formular-Service gewährt interessante Nachlässe bei höheren Bestellmengen. Das gilt nicht nur für die besonders häufig genutzten Mietverträge, sondern auch für alle anderen Formulare wie Sicherungsabtretungserklärungen oder Mietwagenkostenübernahmebestätigungen.

Lassen Sie sich unverbindlich unter der Service-Rufnummer 02272/91200 beraten, welche Bestellmengen für Sie sinnvoll sind und besonders günstig rabattiert werden. Lassen Sie sich von den Preisvorteilen überraschen. Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

Als Autovermieter können Sie Ihre Formulare weiterhin bestellen per Telefax 02272/912020 oder Telefon unter der **neuen Service-Telefon-Nr. für Formular-Besteller: 02272/91200**

Oder per E-Mail unter **c.eckl@ivr-verlag.de**

Oder per Post unter IVR Industrie Verlag und Agentur Rhein-Erft Eckl GmbH
z. Hd. Herrn Eckl
Karlstraße 69 - 50181 Bedburg

Die Grundpreise bleiben dauerhaft niedrig. Gerade die Mietverträge sind rechtlich ausgewogen und sinnvoll angelegt, um solide Geschäftsabläufe im Sinne aller Autovermieter zu gewährleisten.

Rufen Sie an, schicken Sie uns ein Telefax oder eine E-Mail. Wir freuen uns auf Ihre Formularbestellung und werden diese wie gewohnt sorgfältig bearbeiten.

Hiermit bestelle ich

<input type="checkbox"/>	Kfz-Mietverträge mit Rechnung	4-fach zum Einzelpreis von € 0,45 + MwSt.	Best.-Nr. 14010
<input type="checkbox"/>	Sicherungsabtretungserklärungen	2-fach zum Einzelpreis von € 0,21 + MwSt.	Best.-Nr. 14020
<input type="checkbox"/>	Mietwagenkostenübernahmebestätigung	2-fach zum Einzelpreis von € 0,30 + MwSt.	Best.-Nr. 14021
<input type="checkbox"/>	Mietwagenkostenübernahmebestätigung	3-fach zum Einzelpreis von € 0,50 + MwSt.	Best.-Nr. 14022
<input type="checkbox"/>	Mietwagenkostenübernahmebestätigung	3-fach mit anhäng. Sicherungsabtretungserklärung € 0,75 + MwSt.	Best.-Nr. 14030

Ich wünsche einen Firmeneindruck im Kfz-Mietvertrag (ab 500 bestellten Mietvertrags-Formularen kostenlos, bei kleineren Bestellungen ab 100 Exemplaren zum Aufpreis von € 37,-). Die Druckvorlage erhält IVR mit gesonderter Post.

Rabatte zu den von IVR genannten Konditionen. Porto + Verpackung zum Selbstkostenpreis. Pauschale für Porto und Verpackung € 7,20.

Firma	Name	E-Mail
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Straße	PLZ/Ort	Telefon
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Unterschrift	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Schwerpunktthemen und

Inhalt

Corona-Folgen

5

Die Corona-Krise hat die bundesdeutschen Autovermieter hart getroffen. Umsatzeinbrüche von mehr als 50% waren keine Seltenheit. Besonders die kleinen und mittelständischen Unternehmen sind hier stark betroffen. Dennoch blickt die Mehrheit jetzt mit Optimismus in die Zukunft. Man hofft auf eine Nachfragebelebung ab dem dritten Quartal 2020.

Flotten-Optimierung

8 - 9

Eine Optimierung der Flottenstärke durch eine Bedarfsprognose nach Programm kann für Autovermieter ein probates Mittel zur Kostensenkung in der Krise sein. Auf Basis der Analyse historischer Daten wird hier der Bedarf an Fahrzeugen für die Zukunft punktgenau errechnet. Dabei werden auch Nachfrageeinbrüche wie beispielsweise jetzt durch die Corona-Krise berücksichtigt. Das Ergebnis ist ein optimierter Fahrzeugeinkauf.

StVo-Novelle

15

Gegenwärtig ist die neue Straßenverkehrsordnung noch gültig. Doch nachdem diese erst am 28. April 2020 in Kraft getreten war, soll sie in Teilen schon bald wieder in den alten Stand zurückversetzt werden. Viele Strafen erschienen zu hart und stießen auf massiven Protest. So zum Beispiel das einmonatige Fahrverbot bei Geschwindigkeitsüberschreitungen ab 21 Stundenkilometern innerorts und 26 Stundenkilometern außerorts. Doch noch sind die strengen Regeln gültig.

Formulare

2

Rabatte

Editorial

4

Corona und die Folgen

VDA

5

Corona-Branchenumfrage

Nachrichten

6 - 14

Sixt

Vans Mobility

Kommandozentrale

Flotten-Optimierung

Zulassungen

Mobilitätspionier

Ladesäulen

Recht

15

Neue Regeln

Service

16 - 19

Scheiben-Desinfektion

Krisen-Konzepte

Impressum

Das Autovermieter Journal erscheint als Magazin für moderne Mobilität in der Bundesrepublik Deutschland und ist außerdem offizielles Organ des Verbandes deutscher Autovermieter e. V. (VDA)

Herausgeber: Bernd Schumann

E-Mail: info@net-side.net - Skype: schumi2509

Helmut Habenbacher

E-Mail: h.habenbacher@ivr-verlag.de - Mobil: 0152/297 27 610

Verlag:

IVR Industrie Verlag und Agentur Rhein-Erft Eckl GmbH
Karlstraße 69 - 50181 Bedburg - Telefon 0 22 72/91 20 0
Telefax 0 22 72/91 20 20 - E-Mail: c.eckl@ivr-verlag.de

Chefredakteur:

Christian Eckl

Redaktion:

Erik Sauer, Helmut Habenbacher, Bernd Schumann

Vertriebsleitung:

Hiltrud Eckl

Layout:

Medien Lothar Braun - info@medienlotharbraun.de

Druck:

Heider Druck GmbH - Paffrather Str. 102-116 - 51465 Bergisch Gladbach

Neue Homepage für das Autovermieter Journal

Die Corona-Pandemie und danach

Von Bernd Schumann,
Herausgeber des Autovermieter
Journals und
ehemaliger Präsident des
Bundesverbandes der
Autovermieter Deutschlands



„Der Zufall begünstigt den vorbereiteten Geist“, lautete das Motto von Louis Pasteur, einem der größten Wissenschaftler der Welt, dem wir Impfstoffe und andere bahnbrechende Erkenntnisse verdanken, die in den letzten dreihundert Jahren Millionen von Menschen das Leben gerettet haben. Genau wie damals ist die Welt heute mit einem Virus konfrontiert, das über Länder und Kontinente fegt und in unsere Häuser und Herzen eindringt.

Dieses Virus hat überall auf der Welt Verwüstung und Schmerz verursacht; es hat uns von unseren liebsten Menschen abgeschnitten und hindert uns daran, den Dingen nachzugehen, die uns Freude bereiten, hält uns von Orten fern, an denen wir zu sein wünschen.

Die Opfer, die wir alle gebracht haben, und der Heldenmut des medizinischen Personals auf der ganzen Welt haben uns geholfen, die Ansteckungskurve in vielen Teilen der Welt abzuflachen. Während einige Länder vorsichtig beginnen, die Kontaktbeschränkungen zu lockern, sind andere Menschen immer noch unter Ausgangs-

sperre, ihr tägliches soziales und wirtschaftliches Leben stark eingeschränkt.

Die Folgen könnten insbesondere in Afrika und auf der Südhalbkugel des Planeten insgesamt dramatische Ausmaße annehmen. Aber was uns allen gemeinsam ist, ist die Unsicherheit darüber, was die Pandemie noch für uns bereithält.

Das bedeutet, dass wir alle in einem Boot sitzen. Keiner von uns ist immun gegen die Pandemie und keiner von uns kann das Virus allein besiegen. Wir sind nicht wirklich sicher, solange wir nicht alle in Sicherheit sind – jedes Dorf, jede Stadt, jede Region und jedes Land der Erde. In unserer vernetzten Welt ist das globale Gesundheitssystem nur so stark wie sein schwächstes Glied. Wir müssen uns gegenseitig schützen, um uns selbst zu schützen.

Wie bei allen Wirtschaftszweigen haben die Maßnahmen der Regierung zur Corona-Eindämmung auch die Branche der Autovermieter sehr hart getroffen. Fehlende Touristen und ausgefallene Geschäftsreisen haben vor allem für das Geschäft an den Flughäfen

bei den dort ansässigen Stationen der Autovermietungen zu sehr schmerzhaft spürbaren Umsatzeinbußen geführt.

Auch durch das Ausbleiben von Messen, Veranstaltungen und Ausstellungen wurde das PKW- und LKW-Geschäft der Branche bundesweit stark in Mitleidenschaft gezogen. Auf der anderen Seite haben sich aber viele Menschen bei notwendig gewordenen Reisen lieber einen Mietwagen genommen, als sich der Gefahr einer Ansteckung bei Bahnreisen oder im öffentlichen Nahverkehr auszusetzen.

Nach dieser Corona-Krise wird es sicherlich keine Normalität geben, so wie wir sie von früher her kannten. Lebensstil, Konsumverhalten und die Wirtschaft werden sich grundlegend ändern. Diese weltweite Pandemie wird uns zu etwas Neuem führen. Zu mehr Wertschätzung für unser Gesundheitswesen und zu mehr Nachhaltigkeit sowie zu einem sorgsamem Umgang mit der Natur und den Menschen.

Ihr
Bernd Schumann

Personallos
vermieten mit C-Share

[C-Rent]
Vermietsoftware

contact@cx9.de
+49 (0) 571 97218000
www.w.crent.de



Corona-Branchenumfrage

Der Bundesverband der Autovermieter Deutschlands E.V. (BAV) hat eine Umfrage unter den Autovermietern durchgeführt und ausgewertet. Wir wollten wissen, welche Auswirkungen sich aufgrund der COVID 19-Pandemie und der in Deutschland getroffenen Maßnahmen für die Branche ergeben haben.

Erste Ergebnisse liegen nun vor. Zusammenfassend und unsere bisherigen öffentlichen Aussagen bestätigend lässt sich feststellen, dass die Krise die deutschen Autovermieter extrem schwer getroffen hat. Sehr viele Unternehmen bangen um ihre Existenz und hoffen dringend auf einen Neustart.

Hier die bisherigen Ergebnisse im Detail (Stand 05.05.2020):

1. Der Umfang der geschäftlichen Aktivitäten, der verkauften Kfz-Mieten, der Reservierungen, der Umsätze ist bei nahezu der Hälfte der antwortenden Unternehmen um ca. 50 Prozent und bei ca. 50 Prozent der

Unternehmen um mehr als 50 Prozent eingebrochen. Dabei scheint der Einbruch bei kleinen Unternehmen weitgehender zu sein, weil hier anteilig mehr Unternehmen angeben, der Einbruch würde über 50 Prozent liegen.

2. Zur Situation der vorhandenen Liquidität sagen ca. 70 Prozent der Unternehmen, dass diese sehr knapp sei, aber noch vorhanden. Lediglich 30 Prozent geben an, das sie noch ausreichend vorhanden ist. Hier sind kleine Unternehmen wohl in einer besseren Lage, da hier ca. 40 Prozent angeben, Liquidität sei noch vorhanden. Bei größeren Unternehmen sind das nur 20 Prozent.

3. Zur Frage der Kurzarbeit haben von kleinen Unternehmen lediglich 50 Prozent geantwortet, dass sie diese Möglichkeit nutzen. Bei größeren Unternehmen sind das nahezu alle. Insgesamt haben ca. 60 Prozent Kurzarbeit beantragt. 70 Prozent der Unternehmen haben Soforthilfe beantragt oder bereits erhalten. Überbrückungskredite wur-

den von lediglich 20 Prozent der Unternehmen beantragt oder bereits verbucht. Bei größeren Unternehmen sind das immerhin 30 Prozent der antwortenden Unternehmen, bei kleinen Unternehmen nur 10 Prozent.

4. Die Bitte um eine Selbsteinschätzung zum Durchhaltevermögen beantworteten ca. 40 Prozent der Unternehmen mit „man werde es überstehen“ und ca. 60 Prozent mit „man werde noch drei Monate durchhalten können“. Nur einzelne Unternehmen sind bisher an dem Punkt angekommen, sich nur noch einen Monat zu geben oder bereits aufgeben zu wollen.

5. Dementsprechend haben fast alle Unternehmen signalisiert, dass sie sehr stark hoffen, die Krise zu überleben.

Im Gegensatz zur größeren Betroffenheit bei Punkt eins (Umsatzrückgängen) lassen die Antworten vermuten, dass kleine Unternehmen optimistischer in die Zukunft blicken als etwas größere Unternehmen.

SIXT informiert das Autovermieter Journal

Bei der Sixt SE war das erste Quartal des laufenden Geschäftsjahres stark von den Auswirkungen der weltweiten Corona-Krise geprägt.

Mit dem Inkrafttreten der staatlichen Maßnahmen zur Eindämmung der Pandemie, weltweiten Reisewarnungen, Grenz-Übertritts-, Ausgeh- und Mobilitätsbeschränkungen sowie dem Lockdown der Wirtschaft brach das Geschäft Mitte März auf einen Schlag dramatisch ein.

Zwar betrug der konzernweite Umsatzrückgang aufgrund eines erfreulichen Jahresauftakts, der sogar über den eigenen Erwartungen lag, in den ersten drei Monaten nur moderate 3,4 % gegenüber dem Wert des Vorjahreszeitraums. Die Ertragslage des internationalen Mobilitätsdienstleisters war jedoch noch deutlich von der Kostenbasis vor dem Nachfrageeinbruch im März geprägt, zumal die sofort eingeleiteten, umfangreichen Spar- und Anpassungsmaßnahmen bei der Vermietflotte sowie Personal- und Sachkosten ihre Effekte erst in den kommenden Monaten spürbar entfalten werden.

Das Konzernergebnis vor Steuern (EBT) betrug vor diesem Hintergrund 5,1 Mio. Euro. SIXT bewegt sich damit aktuell im Rahmen der im März aufgestellten revidierten Planung und bestätigt deshalb die Erwartungen an das Gesamtjahr 2020. Dies beruht auf der Annahme, dass es ab dem wichtigen dritten Quartal sukzessive zu einer spürbaren Nachfragebelebung kommen wird.

Führungswechsel bei der
Mercedes-Benz Vans Mobility GmbH:

Stefan Sonntag wird neuer Geschäftsführer

Stefan Sonntag (49) hat die Leitung der Mercedes-Benz Vans Mobility GmbH übernommen. Er folgt auf Frank Braband, der inzwischen bei Athlon International die Leitung des Mietgeschäfts übernommen hat. Mit Stefan Sonntag tritt ein erfahrener Manager an die Spitze der spezialisierten Transporter-Mietgesellschaft aus dem Hause



Daimler. Der studierte Betriebswirt blickt auf eine langjährige Karriere innerhalb des Konzerns zurück und bringt umfangreiche Erfahrungen aus dem Vertrieb und aus dem Mietgeschäft in seine neue Position ein.

Er begann seine Karriere 1999 mit einem internationalen Trainee-programm bei Daimler-Benz Aerospace in München, bevor er Ende 2000 nach Berlin wechselte, um bei Mercedes-Benz CharterWay zu arbeiten, wo er das Lkw- und Van-Vermietgeschäft aufbaute. 2005 wurde er Leiter Operations von Daimler Fleet Management für den europäischen Markt. Ab 2007 leitete Stefan Sonntag den After Sales Service Pkw des Mercedes-Benz Vertriebs Deutschland, bevor er 2013 in den Geschäftsbereich VAN wechselte.

Nachdem er das Produktmanagement und Marketing geleitet hatte, übernahm er als Mitglied der Geschäftsleitung die Verantwortung für den Verkauf der Neufahrzeuge im Mercedes-Benz Vans Vertrieb Deutschland. In dieser Funktion war er verantwortlich für das Neufahrzeug-Verkaufsgeschäft als Wholesale-Funktion inkl. der Direktgeschäfte sowie für die Betreuung von Großkunden und Flotten.

„Wir sehen im Vermietgeschäft von Vans großes Potenzial und freuen uns, mit Stefan Sonntag einen erfahrenen Vertriebsprofi gewonnen zu haben, um es weiter auszubauen.“, sagt Gero Goetzenberger, CEO Athlon. „Er kennt sowohl die Anforderungen des Vertriebs als auch das Händlernetz sehr gut, mit dem wir im Bereich Van Rental auch künftig eng zusammenarbeiten wollen.“

**Versicherungsschutz
für Selbstbeteiligung**



SB adé

Kontakt: Fatih Kazanci
fatih.kazanci@sht-group.de
www.sb-ade.de



E-Klasse

Von der einfachen Lenkstange zur kapazitiven Kommandozentrale

Mit der E-Klasse startet im Sommer 2020 eine neue, umfassend digitalisierte Lenkradgeneration von Mercedes-Benz: das kapazitive Lenkrad.

In seinem Kranz befindet sich eine Zwei-Zonen-Sensormatte, die erkennt, ob die Hände des Fahrers das Lenkrad umfassen. Die in den Speichen platzierten Touch Control Buttons arbeiten ebenfalls mit digitalen Signalen.

Den ersten Schritt zum modernen Mercedes-Benz Lenkrad vollzog die damalige Daimler-Motoren-Gesellschaft vor über 120 Jahren: mit dem Wechsel von der eifachen

Lenkkurbel oder Lenkstange zum deutlich funktionaleren Lenkrad. Daraus entwickelte sich die High-Tech-Kommandozentrale von heute, die es dem Fahrer ermöglicht, präzise zu lenken und gleichzeitig zahlreiche Komfort- und Assistenzsysteme bequem und sicher zu bedienen.

Entwickler und Designer arbeiten Hand in Hand - und ringen um jedes Detail. So entscheidet zum Beispiel jeder Millimeter einer Platine, wie elegant die Oberfläche gestaltet werden kann. Dabei geht es um Optik und vor allem um Haptik.

„Lenkraddesign ist eine ganz eigene Welt

und eine ganz besondere Herausforderung, die vielfach unterschätzt wird“, sagt Hans-Peter Wunderlich, Creative Director Interior Design bei Mercedes-Benz, der seit rund 20 Jahren Lenkräder gestaltet. „Das Lenkrad ist neben dem Sitz das einzige Bauteil im Fahrzeug, mit dem wir einen intensiven Körperkontakt haben. Die Fingerkuppen empfinden Kleinigkeiten, die wir sonst nicht wahrnehmen. Wenn eine Unebenheit stört oder das Lenkrad nicht satt in der Hand liegt, mögen wir es nicht. Dieses haptische Empfinden geht als Rückkopplung ans Gehirn und entscheidet darüber, ob wir das Auto mögen.“ Die emotionale Bindung zu einem Auto entsteht somit über den Tastsinn der Hände.

Bedarfsprognose - Flottenop

Über die BD-A GmbH

- Die Gründer der BD-A haben 2010 die Software für die Flottenplanung- (Fildo) für AVIS entwickelt
- Schlagkräftiges DataScience-Team mit dem Schwerpunkt Statistik und Mathematik
- Erfolgreicher Einsatz von künstlicher Intelligenz bei mittelständischen Unternehmen
- Unser Produkt POINT für Autovermieter, begeistert unsere Kunden durch einfache Handhabung und Gewinnsteigerung.

STARCAR: „Die Auswertungen / Analysen zur Corona-Krise in POINT unterstützen uns bei kritischen Entscheidungen“



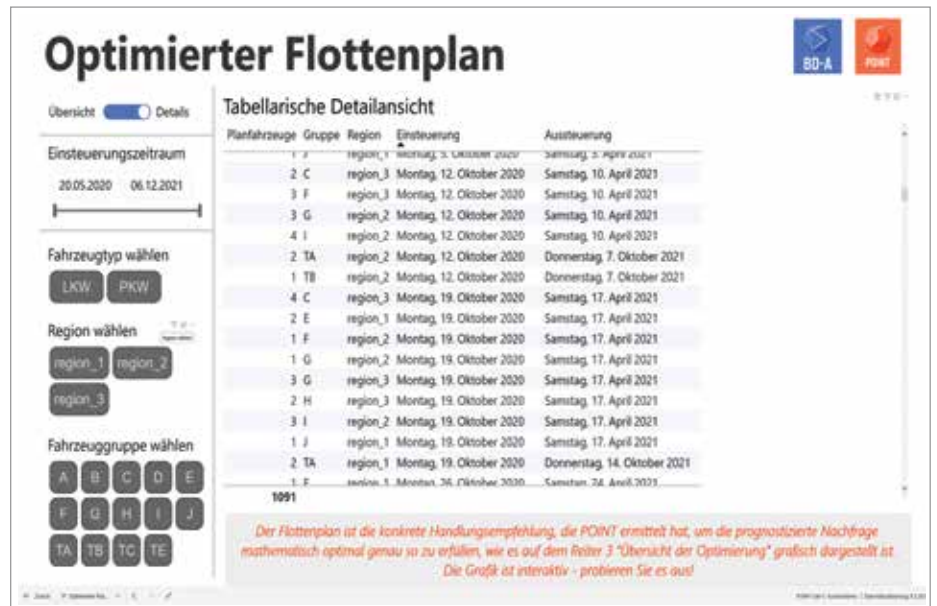
POINT

POINT steht für Prediction and Optimal In-fleetting und erstellt für Autovermieter den optimalen Flottenplan.

POINT ermittelt den Bedarf an Fahrzeugen in der Vergangenheit, aus den Mietverträgen. Wir analysieren die historischen Daten unserer Kunden, ermitteln Trends aus den Vorjahren, berücksichtigen Ferien- und Feiertags-einflüsse. Mithilfe dieser Analyse wird eine Prognose des Bedarfs in der Zukunft erstellt. Die Kunden erhalten alle Ergebnisse detailliert aufgeschlüsselt nach Fahrzeuggruppen und Regionen. So kann der Einkauf sicher planen, was ihn nächstes Jahr erwartet.

Wir optimieren den Gewinn!

Anhand der Prognose wissen wir, wie viele Fahrzeuge in der Zukunft ausgeliehen werden. Wir überprüfen die schon vorhandenen Bestellungen und steuern diese zur richtigen Zeit am richtigen Ort ein. Außer-



dem ermittelten wir einen Einkaufsplan für die Zukunft, der den Kunden zeigt in welcher Fahrzeuggruppe sie wann Fahrzeuge bestellen sollten. Dabei werden auch Upgrades zu anderen Fahrzeuggruppen optimal berücksichtigt, damit möglichst wenige Fahrzeuge auf dem Hof stehen („Cross-Car-Usage“).

Wir erstellen eigene Auswertungen der Optimierungsergebnisse mit Microsoft PowerBI. Die Auswertung wird stets aktualisiert und ist online verfügbar. So haben die Kunden die Möglichkeit, jederzeit von überall ihre Flottenplanung einzusehen. Grafische Übersichten helfen ihnen sich einen schnellen Überblick zu verschaffen. Detaillierte Tabellen und zahlreiche Filtermöglichkeiten helfen, die Ergebnisse optimal zu nutzen.

Standardfeatures unseres Produkts POINT

Prognose:

- Prognose für das kommende Jahr pro Fahrzeuggruppe
- Auflösung: Monatlich, mit Berücksichtigung von Kalendereffekten
- Monitoring der Marktentwicklung, Auswertung pro Quartal

Optimierung:

- Optimierung mit Operations-Research (= Lineare Optimierung der Flottenplanung

nach Gewinn)

- Berücksichtigung von Upgrade (Cross Car Usage)
- Monatliche Neu-Berechnung, alternativ nach Bedarf
- Rollierende Planung, ermöglicht die Reaktion auf Marktveränderungen

Kennzahlen:

- Deckungsbeitrag (DB1): Summe Ressourceneinnahmen - Summe Ressourcenkosten pro Quartal

Dynamische Auswertungen mit

Kennzahlen, aktuell und mobil:

- Power BI Dashboards für aktuelle und intelligente Informationsdarstellung: Alle Ihre Zahlen in einer dynamischen Darstellung

POINT C(Orona)

MIT POINT-C(Orona) DURCH DIE KRISE

Die Autovermietungs-Branche ist von der Krise schwer getroffen. Durch den Lockdown verzeichnen unsere Kunden hohe Umsatzeinbußen, es herrscht große Unsicherheit im Markt.

- Wie sieht die Zukunft der Mobilität aus?
- Kann das ursprüngliche Niveau wieder erreicht werden?
- Wie verläuft die Nachfrage in den nächsten Monaten.

timierung

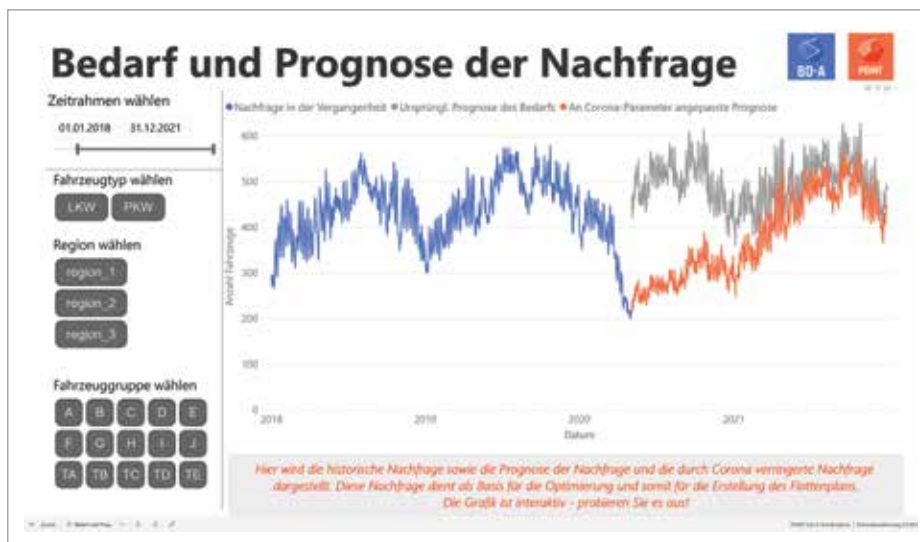
Aus dieser Fragestellung haben wir eine Corona-Version unserer Flottenplanung POINT entwickelt. Nach fruchtbaren Diskussionen mit unseren Kunden ist POINT-C einsatzfähig.

POINT-C ermöglicht:

- Die Simulation von Nachfrageeinbrüchen,
- Das Wiederanlaufen des Geschäfts in verschiedenen Szenarien und
- Die Variation des Zielniveaus (wo steht der Markt am Ende des Jahres, bei 90% seines ursprünglichen Volumens?).

Wir unterstützen unsere Kunden nachhaltig in der Krise, wie entsprechendes Feedback zeigt.

- Wir simulieren verschiedene Nachfrageverläufe,
- blenden Bestellungen aus, oder
- zeigen mit unserem automatisch erzeugten Flottenplan, wie die Nachfrage aktuell möglichst ressourcenschonend und wirtschaftlich optimal erfüllt werden kann.



Jede Änderung im Marktgeschehen wird durch eine wöchentliche Neuberechnung umgesetzt.

Besuchen Sie uns im Web:

- Demo zu POINT:
„bit.ly/point_corona“
- Unser Corona-Dashboard:
„bd-a.de/dashboard“



Büro:
Mombacher Straße 68
55122 Mainz
info@bd-a.de

Unsere Versicherungskonzepte:



Elektrofahrzeuge versichern.
www.emover24.com



Selbstbeteiligung versichern.
www.sb-ade.de

Telefon: 0212 262660
service@sht-group.de

PS Team: zuverlässiger Partner in der Krise

Fahrzeuge flexibel ein- und aussteuern - Abwicklung automatisieren

Erst ging gar nichts mehr, dann musste es schnell gehen: PS Team unterstützte Autovermieter die Corona-Krise hindurch, ihre Fahrzeugbestände flexibel anzupassen. Als zuverlässiger Partner versetzte der Prozessdienstleister die Flottenbetreiber in die Lage, Kosten so weit wie möglich zu senken und Neugeschäft zu realisieren. Automatisierte Abläufe steigern die Effizienz

Nach dem Shutdown ist vor der Wirtschaftskrise und beides trifft die Autovermieter mit am härtesten: Lange Wochen im Homeoffice senkten den Bedarf an gewerblicher Mobilität gegen null. Geschlossene Flughäfen, verwaiste Bahnhöfe und eine bestenfalls eingeschränkte Reisesaison führen zu massiven Verlusten. Insolvenzen und eine Konsolidierung des Markts zeichnen sich ab. Carsten Schäfer, Director Fleet bei PS Team: „In dieser schweren Zeit fühlen wir uns in die Pflicht genommen: Wir setzen alles daran, die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden zu stärken, indem wir sie in die Lage versetzen, Kosten zu senken.“

Aus der Not geboren: Fahrzeugstilllegungen

Fahrzeuge, die sich nicht vermieten lassen, bringen nicht nur keinen Umsatz, sondern kosten zu allem Überfluss Geld: Sie binden Kapital und verringern damit die Liquidität – und sie brauchen jede Menge Platz. Gleich zu Beginn der Corona-Krise taten die Großflottenbetreiber daher das einzig Richtige: Sie legten Fahrzeuge still. Wie in den Jahren zuvor war PS Team als zuverlässiger Partner stets zur Stelle. Der Prozessdienstleister und Experte für Fahrzeuglogistik auf fremder und eigener Achse unterstützte den überwiegenden Teil der Branchenvertreter dabei, den Fahrzeugbestand dem Bedarf anzupassen.

Dabei war das mittelständische Unternehmen selbst von den Corona-Folgen betroffen: Um Mitarbeiter vor Infektionen zu schützen, änderte PS Team die Abläufe im Flottengeschäft und strukturierte Prozesse um. Da das Auftragsvolumen sehr stark gesunken ist, musste ein Großteil der Mitar-

beiter in die Kurzarbeit gehen. Carsten Schäfer, Director Fleet bei PS Team: „Trotz Homeoffice und Schichtarbeit erreichten wir, dass sich unsere Kunden aus der Autovermieter-Welt jederzeit auf uns verlassen konnten. Wir steuerten Fahrzeuge weiter entsprechend deren zeitlicher Vorgaben aus und meldeten sie ab. Das klingt trivial, war aber eine echte Herausforderung, da nicht nur unsere eigenen Ressourcen eingeschränkt waren, sondern auch die Behörden nicht so arbeiteten wie sonst.“ Durch die Kontaktsperren mussten Zulassungsstellen temporär schließen oder ihren Betrieb einschränken. PS Team ist es gelungen, Sonderregelungen zu vereinbaren, und konnte so die behördlichen Zulassungs- sowie Abmeldeprozesse sicherstellen.

Experten für E-Government

Neben individuellen Absprachen griffen auch bundesweite Services und E-Government-Prozesse. „Im Ernstfall zahlte sich nun

aus, dass wir aus gewerblicher Sicht über Jahre die Entwicklung digitaler behördlicher Prozesse kritisch begleitet haben. Von Zulassungsstellen in ganz Deutschland bis zu Entscheidungsgremien auf Bundesebene pflegen wir enge Kontakte. Daher waren wir in der Lage, umgehend praktikable und sichere Onlineverfahren umzusetzen, ohne Risiken einzugehen“, so PS-Team-Geschäftsführer Marco Reichwein.

Interne Kosten für Services steigen

Mit hohem organisatorischem und finanziellem Aufwand bereitete sich PS Team auf den Neustart nach dem Lockdown vor. Marco Reichwein: „Die Sorge um die Gesundheit unserer Mitarbeiter und die Vorschriften zum Infektionsschutz zwingen uns dazu, mehr Platz für weniger Mitarbeiter zu schaffen. Nur mit Schichtbetrieb, Umbaumaßnahmen und der Anmietung zusätzlicher Flächen gelingt es uns, steigende Auftragszahlen entsprechend unserer SLAs zu erledigen. Das wirkt sich auf unsere Rentabilität aus, da nicht nur hohe Kosten entstehen, sondern Skaleneffekte zunichte gemacht werden. Der Personaleinsatz steigt überproportional, je mehr Dienstleistungen wir erbringen.“





*Machten in der Krise für
Autovermieter vieles möglich:
Carsten Schäfer (links), Director
Fleet bei PS Team, und PS-Team-
Geschäftsführer Marco Reichwein*

Die Autovermieter fragen derzeit besonders Spot-Zulassungen nach. So vermeiden sie, dass die Bestandsflotte überaltert. „Wir wickeln diesen zeitkritischen Prozess mit vergleichbar kleinen Einschränkungen ab“, sagt Carsten Schäfer. Im Namen des gesamten Teams bittet er allerdings darum, nicht auf die letzte Minute zu beauftragen, um mögliche logistische Verzögerungen so gut wie möglich zu vermeiden. „Wir sprechen heute nicht mehr von Tagen oder Wochen, sondern nur noch von wenigen Stunden.“

Die Stunde der Digitalisierung: Abwicklung automatisieren

Auch ohne Pandemie mussten sich Autovermieter auf neue Verhältnisse einstellen: Mobilität ist im Fluss, neue Akteure betreten die Szene. Der Wettbewerbs- und Kostendruck nimmt stetig zu. Marktführer bauen ihren Vorsprung aus, indem sie Abläufe standardisieren und digitalisieren. Telematik-Lösungen senken nicht nur Personal- und Logistikkosten. Sie schaffen auch ein neues, sehr komfortables Kundenerlebnis: die Tür des Fahrzeugs per Datenübertragung mit dem Smartphone öffnen, statt Schlange stehen beim Dienstleister.

PS Ticket: Fahreranfrage auf Knopfdruck beantworten

Von Beginn an spielte die hausinterne IT bei PS Team eine herausragende Rolle. In Abstimmung mit der Geschäftsleitung und dem Vertrieb entwickelt sie kontinuierlich Lösungen, mit denen es Autovermietern gelingt, ihre Wirtschaftlichkeit zu erhöhen

und Kunden ein Plus an Service zu bieten. Beispielsweise lässt sich die Effizienz mit PS Ticket steigern, der vollelektronischen Beantwortung von Fahreranfragen zu Ordnungswidrigkeiten. Carsten Schäfer: „Wir verzeichnen momentan starke Volumenzuwächse. Die Anwendung zeigt, wie PS Team digitale Lösungen aus der Praxis heraus entwickelt. Wir nutzen unsere Branchener-



fahrung, um immer weitere Teile der gesamten Prozesskette elektronisch abzubilden.“

Marco Reichwein ergänzt: „Wir sehen eine primäre Aufgabe darin, unseren Kunden den Weg zur Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse zu ebnet. Unter der Prämisse von Social Distancing zeigt sich, wie weit die Branche auf diesem Weg vorangeschritten ist. Wir sind davon überzeugt, dass diese Zeit unsere Mobilitätskonzepte dauerhaft verändern wird. Je früher wir beginnen, digitale Lösungen und Dienstleistungen für veränderte Rahmenbedingungen zu entwickeln, desto größer wird der Handlungsspielraum sein, den wir unseren Kunden eröffnen.“





Schweizer Mikromobilitätspionier Micro präsentiert zwei Weltneuheiten

Die Micro AG präsentierte via Livestream an über 100.000 Social Media Fans den neuen Microlino. Neben einem neuen, von einer über 17.000-köpfigen Community ausgewählten Design wurden auch technische Aspekte des Microlinos grundlegend überarbeitet. Zu nennen sind hier insbesondere ein neuer Elektromotor mit höherer Effizienz und Leistung, neue NMC-Batterien und Chassis aus Stahlblech und Aluminium.

Mit der Microletta, einem dreirädrigen E-Motorroller, zeigte Micro ein weiteres Mikromobilitätskonzept, das von der Designsprache an den Microlino angelehnt ist. Bereits über 500 Reservationen gab es für die Microletta in nur vier Tagen nach Veröffentlichung des ersten Renderings.

Dieses Jahr präsentierte das Schweizer Familienunternehmen gleich zwei weitere Weltpremieren via Livestream. Mit der neuen Generation des Microlinos stellte Micro seine Vision von umweltfreundlicher, effizienter und wettergeschützter Mobilität vor. Das neue Design, das via Livestream erstmals live der Öffentlichkeit präsentiert wurde, wurde via Online Umfrage von den über 17.000 Personen, die den City-Flitzer bereits reserviert haben, ausgewählt.

„Für uns war es seit jeher wichtig, dass wir die Microlino Community so stark wie möglich in den Entwicklungsprozess integrieren können. Beim Microlino 2.0 wollen wir das noch viel konsequenter machen als

zuvor“, sagt Oliver Ouboter. „Auch in Zukunft werden unsere Kunden mitentscheiden können – etwa bei Felgen und Sitzbezügen“, so Ouboter weiter.

Micro hat sich im Januar 2020 entschieden, die Fahrzeugstruktur des Microlinos komplett zu überarbeiten, um die Ansprüche an Qualität, Sicherheit und Fahrverhalten erfüllen zu können. Dies wird durch verschiedene technische Änderungen sichergestellt: das Chassis ist neu aus Stahlblech und Aluminium aufgebaut. Die Hinterachse wurde um 50% verbreitert, um sowohl vorne als auch hinten eine Einzelradaufhängung zu ermöglichen.

Neu wird ein Synchronmotor mit Permanentmagneten verbaut, der rund 15% mehr Effizienz und eine deutlich höhere Leistung ermöglicht. Es werden nun NMC-Zellen verwendet, die eine höhere Energiedichte haben und somit den Innenraum für die Passagiere geräumiger machen. Zusätzlich erhöht die schmalere A-Säule die Rundumsicht gegenüber der alten Version.

Das Interieur wurde komplett umgestaltet und bietet mehr Platz. Dies wurde einerseits durch die neuen Batteriezellen, andererseits durch eine leichte Erhöhung des Fahrzeugs erreicht. Die Lenksäule ist nun fix

und nicht mehr mit der Tür verbunden, was die Konstruktion vereinfacht und die Lenkung leichtgängiger macht.

Ein neues Sitzdesign wurde präsentiert, welches ebenfalls von der Community via Online Umfrage ausgewählt wurde. Das Dashboard wurde komplett neu designt und hat nun ein digitales Display vor dem Fahrer, das alle notwendigen Informationen zeigt. Das Dashboard selbst ist minimalistisch und soll mit dem Aluminiumrohr eine Hommage an die Ursprünge von Micro sein – den Tretrollern. Zudem eignet es sich zur Individualisierung, indem einfach das eigene Smartphone, portable Bluetooth Boxen oder sonstige Accessoires an der Stange angebracht werden können.

Die grundlegenden technischen Daten sowie die Reichweite von bis zu 200 Kilometern und der Preis von 12.000 Euro verändern sich nicht. Der Produktionsstart mit



*Oliver und Merlin Ouboter
von der Micro AG in Küssnacht/Schweiz
präsentieren ihre Weltneuheiten.*

dem italienischen Traditionsunternehmen CECOMP ist auf 2021 angesetzt.

Die zweite Neuheit tangiert ein für das Schweizer Unternehmen neues Produktsegment. Mit der Microletta wird ein Konzept eines dreirädrigen E-Motorrollers vorgestellt. Das Design orientiert sich dabei an jenem des Microlinos und vereint Modernität mit Retro-Charme.

Die zwei Vorderräder sorgen für einen erhöhten Halt in Kurvenlagen und haben eine verbesserte Bremswirkung, die mehr Sicherheit bietet als zweirädrige Motorräder und Mopeds. Bei Stillstand an der Ampel kann der Lenkmechanismus arretiert werden, sodass der Roller von alleine steht und man mit den Füßen nicht abstehen muss. Die auswechselbaren Batterien mit über

100 Kilometern Reichweite ermöglichen ein bequemes Aufladen an einer beliebigen Haushaltssteckdose. Das Fahrzeug wird in Europa als Dreirad eingestuft und kann somit trotz der Maximalgeschwindigkeit von 80 km/h ohne Motorradführerschein gefahren werden, ein Autoführerschein reicht aus. Für zweirädrige Elektroroller benötigt man, anders als für benzinbetriebene, ab einer Geschwindigkeit von über 45 km/h einen Motorradführerschein, weshalb man in Europa aktuell nur wenige E-Motorroller sieht.

„Die Microletta ist quasi die kleine Schwester des Microlinos und soll die Lücke in unserem Sortiment zwischen E-Scooter und Microlino schließen. Durch die drei Räder ist das Fahrzeug auch für Unerfahrene einfach und sicher zu fahren und soll Leute

zum Umsteigen auf elektrische und leichte Fortbewegungsmittel motivieren“, sagt Merlin Ouboter.

Auf der Internetseite des Unternehmens kann man eine unverbindliche Reservation tätigen. Der Preis wird sich auf rund 4.900 Euro belaufen. Bereits über 500 Personen haben innerhalb von nur vier Tagen nach der Veröffentlichung des ersten Renderings eine Microletta reserviert.

Momentan gibt es noch keine Angaben zu einem geplanten Produktionsstart, da man sich zuerst auf den Produktionsbeginn des Microlino konzentrieren will. „Wir waren sehr überrascht von der riesigen Nachfrage nach der Microletta und überlegen uns, das Projekt etwas zu beschleunigen“, sagt Oliver Ouboter.

Den Fuhrpark laden? Aber sicher!

Die SHT GROUP aus Solingen versichert jetzt auch Ladesäulen gegen mögliche Schäden. Perfekt für Autovermietungen, die ihre Flotte elektrifizieren möchten.

Das Kabel in die Säule und ins Auto stecken. Den Ladevorgang starten. Der Strom fließt. Prima! So wird es bald in ganz

die Säule aus Versehen unsachgemäß behandelt oder Unbekannte sie vorsätzlich beschädigen? Wer zahlt das denn jetzt?

und all das lässt sich jetzt versichern. „Das ist auch deshalb wichtig und sinnvoll, weil sich Schäden auf Dauer meist nicht vermeiden lassen, auch wenn die Technik noch so ausgereift ist“, rät SHT-Prokurist Fatih Kazanci.



Von Beginn an das passende Versicherungspaket

Im Falle eines Schadens deckt die Versicherung die Wiederbeschaffungs- und Wiederherstellungskosten in Höhe der Versicherungssumme, abzüglich der jeweils vereinbarten Selbstbeteiligung.

Ebenfalls gut zu wissen: Wer seine Ladesäule einmal mit dem neuen SHT-Produkt versichert hat, kann sich ergänzende Spezialversicherungen wie etwa Feuer und Einbruchdiebstahl schenken. Und sogar Glimm- und Schmorschäden, die nach den Allgemeinen Bedingungen einer Feuerversicherung eigentlich ausgeschlossen sind, werden hier mit abgesichert.

Gut zu wissen also, dass jeder Autovermieter beim Aufbau seines elektrischen Fuhrparks und der entsprechenden Ladeinfrastruktur von Beginn an auf das perfekte Versicherungspaket setzen kann und so vor unvorhergesehenen Kostenüberraschungen gefeit ist. Laden? Aber sicher!

Deutschland in immer mehr Autovermietungen ausschauen. Denn die werden ihren Fuhrpark Stück für Stück elektrifizieren – zumal die Reichweiten der neuesten E-Modelle inzwischen bei bis zu 500 Kilometern liegen. So mancher Vermieter wird neben den klassischen Typ2-Ladesäulen vielleicht sogar einen Schnelllader installieren. So weit so gut.

Doch plötzlich zieht sich der Himmel zu, es grollt, der Blitz schlägt ein. Und die Ladestationen gehen kaputt, während gerade geladen wird – mehrere tausend Euro Schaden. Oder was, wenn ein Mitarbeiter

Das muss nicht Ihre Sorge sein. Denn die Schmitz Horn Treber GmbH (SHT) aus Solingen, deutschlandweit bereits führend mit Versicherungslösungen speziell für Elektroautos, hat nun auch eine Elektronikversicherung im Angebot, die sich optimal eignet, um die Ladesäulen zu versichern.

Wer sie gewerblich nutzt, zum Beispiel im Car Rental, muss in Qualität und Ausstattung noch einmal deutlich mehr investieren als der Privatkunde und möchte die Technik vielleicht auch gerne digital per Server steuern können. All das kostet viel Geld,



Alle weiteren Infos gibt es hier:
www.emover24.com

Kontakt:
Fatih Kazanci
fatih.kazanci@sht-group.de

StVO-Novelle:

Neue Regeln und Strafen

Die neue Straßenverkehrsordnung ist am 28. April in Kraft getreten. Sie geht unter anderem härter gegen Rettungsgassen-Rüpel vor. Außerdem werden die Strafen für Parken auf Geh- und Radwegen merklich höher. Bei Tempoverstößen wird deutlich früher als bisher ein Fahrverbot verhängt. Hier die wichtigsten Änderungen:

Härtere Strafen für Rettungsgassen-Verstöße:

Wer keine Rettungsgasse bildet, zahlt aktuell 200 Euro Bußgeld und kassiert zwei Punkte in Flensburg. Deutlich härter werden künftig vor allem Fahrer bestraft, die durch die Rettungsgasse fahren oder sich an Einsatzfahrzeuge dranhängen: mindestens 240 Euro, zwei Punkte und ein Monat Fahrverbot.

Die Strafen für Tempoverstöße werden deutlich verschärft:

Ein einmonatiges Fahrverbot gibt es demnach künftig innerorts ab 21 km/h und außerorts ab 26 km/h.

Parken auf Geh- und Radwegen:

Ein Punkt bei Behinderung. Auf gleiche Höhe wie für das Halten in zweiter Reihe (55 Euro) sollen auch die Bußgelder für das Parken auf Geh- und Radwegen sowie das Halten auf Schutzstreifen angehoben wer-

den. Bei Behinderung sollen 70 Euro und ein Punkt in Flensburg fällig werden. Kurz mal in zweiter Reihe halten, jemanden rauslassen, etwas ein- oder ausladen: Das ist schon heute nicht erlaubt, wird aber oft geduldet. Im Moment drohen 15 Euro Bußgeld fürs Halten, beim Parken 20 Euro.

Seitenabstand beim Überholen von Radfahrern:

Kraftfahrzeuge müssen beim Überholen auf der Fahrbahn künftig einen Mindestabstand zu Radfahrern, Fußgängern und E-Scootern halten. Außerorts sind das mindestens zwei Meter, innerorts 1,5 Meter. Bisher schreibt die StVO lediglich einen "ausreichenden Seitenabstand" vor.

Parkplätze für Carsharing-Fahrzeuge:

Parken für Carsharing-Fahrzeuge soll erleichtert werden. Dazu gehören ein neues Symbol für bevorrechtigtes Parken und ein Ausweis für Carsharing-Fahrzeuge. Er muss hinter die Windschutzscheibe gelegt werden. Die Regelung gilt für professionelle Anbieter, nicht für privates Carsharing.

Verwendung von Blitzer-Apps auf Smartphone verboten:

Was bisher eine juristische Grauzone war, soll in der neuen Straßenverkehrsordnung eindeutig geregelt werden: Die Verwendung von Apps auf Smartphones und Navigationsgeräten, die auf Blitzer aufmerksam machen, wird verboten. Das gilt auch für Radarwarner. Die Geldbuße dafür beträgt 75 Euro. Außerdem gibt es einen Punkt in Flensburg.



Autovermieter verschärfen die Hy

Wenn die Grenzen fallen, hoffen die Autovermieter vom dann steigenden Reiseverkehr zu profitieren. Mit neuen Sauberkeits- und Hygieneversprechen werben sie schon jetzt um Kunden.

So hat der US-Anbieter Enterprise weltweit einen neuen Mietprozess eingeführt, der auf hohen Sauberkeits- und Hygienestandards basiert und für die Marken Enterprise Rent-A-Car, National Car Rental und Alamo Rent A Car gleichermaßen gilt. Eine Grafik zeigt, an welchen Stellen in und an den Fahrzeugen der Dienstleister nun besonders intensiv säubert und desinfiziert: Es sind gut 20 Punkte, wo Kunden besonders häufig mit dem Fahrzeug in direkten Kon-

takt geraten. Enterprise hat den Anspruch, die höchsten Sauberkeitsstandards der Branche zu haben.

Das Programm umfasst das Mietwagengeschäft des Unternehmens sowie die LKW-Vermietung, das Vanpooling, das Flottenmanagement für Unternehmen, den Fahrzeughandel, Car Club und die Fahrzeug-Abonnements. Es ist einer von mehreren Schritten, die das Unternehmen in

der gesamten Organisation einführt, um sicherzustellen, dass sich die Kunden sicher fühlen, wenn sie ihre nächsten Reisen planen. „Die Sicherheit unserer Mitarbeiter und Kunden hat für uns oberste Priorität“, sagt Chrissy Taylor, President und Chief Executive Officer von Enterprise Holdings.

In den Stationen werden nun Abstandsregeln verfolgt, und es wird mit Hinweisschildern und auf den Parkplätzen auf die aktu-



Autovermieter Enterprise legt in Corona-Zeiten noch mehr Wert auf Sauberkeit und lässt die Autos punktgenau hygienisch reinigen. Grafik Enterprise



gienereregeln

alisierten Mietprozesse verwiesen. Dazu gehören auch Optionen wie schnellerer Check-in an den Standorten, beschleunigte Transaktionen und optimierte Übergaben oder Lieferungen von Fahrzeugen außerhalb der Stationen.

Auch bei Avis, Hertz und Sixt wird in Corona-Zeiten Hygiene sehr wichtig genommen. Erich Sixt, Chef von Deutschlands größtem Autovermieter Sixt, erklärte am Mittwoch ebenfalls, dass sein Unternehmen die Autos jetzt „gründlicher reinige als je zuvor“. Alle Kontaktpunkte würden vor jeder neuen Nutzung desinfiziert.

Zudem würden die Kunden, aber auch die Mitarbeiter entsprechend den Empfehlungen des Robert-Koch-Instituts geschult und auf regelmäßiges Händewaschen und das schnelle Entsorgen von Taschentüchern und



Sieht viel Potenzial für Autovermieter in der Nach-Corona-Zeit: Erich Sixt.

ähnlichem hingewiesen. „Alle behördlichen Vorschriften werden genau befolgt“, betonte Sixt im Rahmen einer Telefonkonferenz.

Sixt geht davon aus, dass Mietfahrzeuge jetzt in der Neustartphase nach der Corona-Pandemie an Attraktivität gewinnen werden. „Wir arbeiten an innovativen Mobilitätslösungen und virtuellen Stationen“, so der Firmenlenker.

Es werde Sixt helfen, wenn die Menschen künftig eher mit Angst öffentliche Verkehrsmittel nutzen würden. „In England hat der Premierminister sogar dazu aufgerufen, die zu meiden“, so Sixt. Das spiele seinem Unternehmen in die Karten, ist er überzeugt: „Wer will schon mit einer Maske stundenlang im ICE oder im Flugzeug sitzen? Bei uns im Auto braucht man keine Maske.“



Neuer Hygiene-Standard:

Carglass desinfiziert Kontaktflächen an Kundenfahrzeugen

Ausgezeichneter Kundenservice steht für Carglass im Fokus. Bereits frühzeitig hat das Unternehmen angesichts der Corona-Pandemie ein umfangreiches Hygienekonzept implementiert. Jetzt geht das Unternehmen noch einen Schritt weiter und wird ab sofort die wichtigsten Kontaktflächen der Kundenfahrzeuge gleich zwei Mal desinfizieren.

Zweifache Kontaktflächen-Desinfektion

Schon bei der Übergabe des Autos legt der Kunde den Schlüssel in eine Box mit einem besonderen Desinfektionstuch. Der Desinfektionsreiniger ist anhand europäischer Normen getestet und reduziert nachweislich Bakterien und Viren – wie auch Coronaviren. Nach der Reinigung des Schlüssels folgen mehr als 40 genau definierte Arbeitsschritte, bei denen die Service-Monteur unter anderem Türgriffe, Lenkrad, Schalthebel, Mittelkonsole und zahlreiche weitere Kontaktflächen desinfizieren, bevor die eigentliche Reparatur beginnt. Nachdem die Arbeit am Fahrzeug erfolgt ist,

wird der Vorgang wiederholt, bevor der Kunde das Fahrzeug wieder übernimmt.

Umfangreiche Hygienemaßnahmen

Auch abseits der Kontaktflächen-Desinfektion legt Carglass großen Wert auf maximale Hygiene. So wurden zu Beginn der Pandemie alle Arbeitsabläufe kritisch analysiert und dort angepasst, wo es zur Vermeidung und Verringerung gesundheitlicher Gefahren sinnvoll und notwendig ist. So tragen

Mitarbeiter im Kundenkontakt immer einen Mund-Nasen-Schutz. Kunden dürfen die Werkstatt nicht mehr betreten und der Zugang zum Kundenbereich ist limitiert, um den Mindestabstand zwischen den Personen sicherzustellen.

Vorreiterrolle innerhalb der Branche

Auch bei der immer wichtiger werdenden Kalibrierung von Fahrerassistenzsystemen nimmt das Unternehmen eine Vorreiterrolle

Garantiert Virenfrei!



Die wunderbaren **Autovermieter-Schlüsselanhänger** direkt ab Werk aus dem Schwarzwald!

thiermarketing
international

Thier marketing
Kreuzerweg 24
77955 Ettenheim

Phone: +49 (0) 7822 9268
Mail: info@thier-marketing.de
www.thier-marketing.de

Slide in...



innerhalb der Branche ein – so wurden u.a. mehrere Millionen in die flächendeckende technische Ausstattung investiert und regelmäßige, intensive Schulungen für alle Mitarbeiter eingeführt. Im vergangenen Jahr wurde in München das Kompetenzzentrum Kalibrierung ins Leben gerufen. Das Zentrum ist branchenweit der erste For-

schungs- und Entwicklungsstandort, der sich auf die Kalibrierung von Fahrerassistenzsystemen nach dem Austausch der Windschutzscheibe spezialisiert hat.

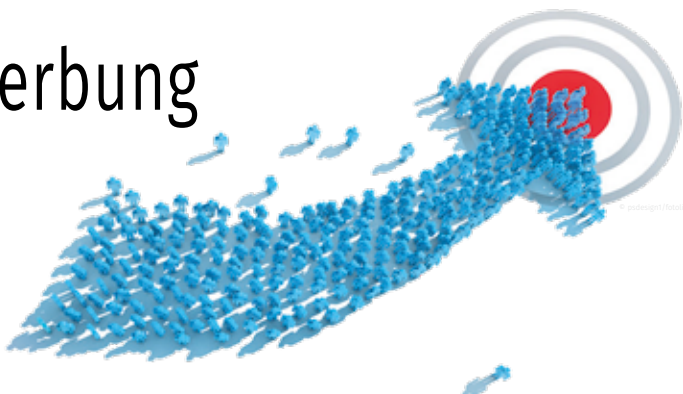


medien  **lotharbraun**
DIGITAL- UND PRINTMEDIEN

Rundweg 3 · 51789 Lindlar
02266 4658755 · info@medienlotharbraun.de
www.medienlotharbraun.de

Zielgruppengenaue Werbung

im
Autovermieter Journal



1

Ohne Streuverluste

2

Aufmerksamkeitsstark mit
redaktionell aufgemachten
Advertorials

3

Plakativ mit klassischer
Anzeigenwerbung



Lassen Sie sich unverbindlich beraten:

IVR Industrie Verlag und Agentur
Rhein-Erft Eckl GmbH
Karlstraße 69 - 50181 Bedburg

Ihr Ansprechpartner:
Christian Eckl
Telefon: 0 22 72/9 12 00
Mail: ceckl@ivr-verlag.de

Bei Mietwagen-Versicherungen reden wir

KLARTEXT



SHT GROUP

Die Versicherungsmakler

Unsere Versicherungskonzepte:



EMOVER24

Elektrofahrzeuge versichern.
www.emover24.com



SB adé

Selbstbeteiligung versichern.
www.sb-ade.de

Telefon: 0212 262660
service@sht-group.de