

Autovermieter Journal

DAS MAGAZIN FÜR MODERNE MOBILITÄT

Hyundai i20: | Der Klassenprimus

VDA: | Fahrzeug-Zulassungen im Vergleich

Formulare: | Weihnachtliche Rabatte



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

IVR-Formular-Service

5% Weihnachtsrabatt

Neue Service-Telefonnummer für Formular-Besteller: 0 22 72 / 9 12 00

Zusätzlich interessante Nachlässe bei größeren Bestellmengen

Ärgert sich jemand, wenn man ihm viele Jahre lang immer im Dezember frohe Weihnachten wünscht? Wohl kaum. Und genauso wenig wird es einen Autovermieter geben, der sich nicht über den Weihnachtsrabatt bei der Formularbestellung freut, den der IVR-Formular-Service mittlerweile schon im dritten Jahrzehnt gewährt. Wie immer gilt der Nachlass auf alle Bestellungen vom 1. bis 24.12.2020. Nutzen Sie diesen Vorteil genauso wie die weiterhin attraktiven Rabatte bei größeren Formularbestellungen. Denn der IVR-Formular-Service gewährt interessante Nachlässe bei höheren Bestellmengen.

Lassen Sie sich unverbindlich unter der Service-Rufnummer 0 22 72 / 91 20 0 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"/>

Schwerpunktthemen und

Inhalt

Weihnachtlicher Nachlass 2

Auf alle Bestellungen, die vom 1. bis 24.12.2020 eingehen, gewährt der IVR-Formular-Service zusätzlich 5% Rabatt. Ganz gleich, ob die Bestellungen per Mail, Anruf, Telefax oder per Post ankommen. Bei Bestellung per Post gilt das Datum des Poststempels. Darüber hinaus gibt es dann noch die üblichen Nachlässe bei größeren Bestellmengen. Also, jetzt Formulare bestellen lohnt sich. Frohe Weihnachten!

Rückläufige Zulassungen 6 - 8

Die Zulassungs-Zahlen für Mietfahrzeuge waren in den ersten drei Quartalen dieses Jahres gegenüber den Vergleichswerten der Vorjahre deutlich rückläufig. Die Auswirkungen der Corona-Krise sind in den Statistiken deutlich ablesbar. Im Lockdown des ersten Halbjahres waren die Einbrüche besonders dramatisch. Für das dritte Quartal besserten sich die Zulassungs-Zahlen schon wieder spürbar. Wie sich der zweite Lockdown ab November auswirkt, bleibt in der statistischen Auswertung bis zum Jahresende abzuwarten. Doch die Erfahrungswerte aus dem ersten Lockdown dürften hier kaum Grund zur Hoffnung geben.

Hohe Ladekosten 17

Wer sein Elektrofahrzeug an öffentlichen Tankstellen oder Schnellladesäulen insbesondere an Autobahnen auflädt, zahlt mehr als beim Tanken. Zu diesem Ergebnis kommt man, wenn man einschlägige Testwerte des ADAC vergleicht. Der eindeutige Kostennachteil könnte sich zu einem ernstzunehmenden Hindernis in der Entwicklung der Elektromobilität auswachsen, wenn hier nicht gegengesteuert wird.

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

Formulare 2
Weihnachtsrabatt

Editorial 4
Erfolg in der Krise

VDA 6 - 8
Zulassungs-Zahlen

Nachrichten 9 - 15
Geschäftsführer
Vergleichstest
Expansion
Marketing
Persönlichkeiten
Nachruf

Alternative Antriebe 16 - 18
Elektro-Kleinwagen
Ladekosten
Elektrischer Luxus

Erfolge in Krisen-Zeiten

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



*Im „Wirtschaftsmagazin Capital“ habe ich kürzlich einen sehr interessanten Beitrag von Nadine Emmerich gelesen. Den möchte ich den Lesern vom *Autovermieter Journal* nicht vorenthalten.*

Nach mehreren Jahren Berufserfahrung tritt die Karriere oft etwas auf der Stelle und die nächste Station im Lebenslauf lässt auf sich warten. Ebenso schwierig kann es werden, bei Jobverlust im mittleren Alter eine neue Stelle zu bekommen. So lässt sich das verhindern:

Je weiter man auf der Karriereleiter nach oben kommt, desto weniger Positionen gibt es. Und je älter man wird, desto schwieriger wird es, das Unternehmen noch einmal zu wechseln. Wie also bleibt man auf dem Arbeitsmarkt nicht nur nützlich, sondern gefragt? Der Coach und Berater Jeff Gothelf, der jüngst das Buch „Forever Employable“ veröffentlichte, definiert im Magazin „Harvard Business Review“ fünf Kernbegriffe für die zweite Karrierenhälfte und das, was er „ewige Beschäftigungsfähigkeit“ nennt. Vereinfacht formuliert empfiehlt er: Bauen Sie sich ein Experten-Image auf. Aus Gothelfs Definitionen lassen sich diese Ratschläge ableiten:

Auch wenn Sie angestellt sind, versuchen Sie, eine unternehmerische Denkweise an-

zunehmen und sich und Ihre Ideen proaktiv in die Öffentlichkeit zu tragen. So schaffen Sie es, dass berufliche Gelegenheiten zu Ihnen kommen. Fragen Sie sich: Wer ist mein Zielpublikum? Welche Probleme kann ich diesem lösen helfen? Und wie kann ich meiner Zielgruppe meine Dienstleistung am effektivsten anbieten?

Es scheint zwar oft, dass bereits alles über Management, Marketing, Vertrieb und digitale Transformation gesagt worden sei. Eine Geschichte fehlt dabei jedoch: die eigene. Individuelle Lebenserfahrungen, verschiedene Wege zur eigenen aktuellen Position und dabei überwundene Hindernisse haben einen Wert. „Haben Sie Vertrauen in das, was Sie wissen, und bauen Sie auf diesem Wissen auf, wenn Sie neue Projekte in Angriff nehmen“, schreibt Gothelf.

Alles verändert sich ständig. Der einzige Weg, um Schritt zu halten – oder besser noch, voraus zu bleiben – ist, ständig zu lernen. Das tun Sie, indem Sie Blogeinträge und Bücher lesen, Podcasts hören, mit Menschen sprechen, die ihre Ziele erreicht haben. Bauen Sie Netzwerke aus Fachwissen und Praxis um sich herum auf. Probieren Sie neue Dinge aus und experimentieren Sie. Auch wenn nicht immer alles klappt, werden Sie daraus immer etwas lernen. „Bleiben Sie neugierig“, betont der Experte.

Wenn Sie kontinuierlich lernen und die Ergebnisse Ihrer Experimente für sich nutzen, werden Sie in dem von Ihnen gewählten Bereich immer besser werden. Dazu sollten Sie allem, was Sie tun, „enthusiastisch-skeptisch“ gegenüberstehen. „Egal, wie gut Sie glauben, in Ihrem gewählten Beruf zu sein, enthusiastischer Skeptizismus bedeutet, dass Sie immer nach einem besseren Weg suchen, um Ihre Arbeit zu erledigen“, erklärt Gothelf.

Letztendlich geht es bei der ewigen Beschäftigungsfähigkeit darum, sich selbst immer wieder neu zu erfinden. Denn mit zunehmendem Fachwissen tun sich weitere Möglichkeiten auf.

Zum Ende des „Corona-Jahres 2020“ wird man sich sicherlich so seine Gedanken über die eigene Zukunft machen. Vielleicht hilft der vorausgehende Artikel die Gedanken im kommenden Jahr in Aktionen umzusetzen. In diesem Sinne wünsche ich den Lesern des *Autovermieter Journals* ein friedvolles Weihnachten und ein erfolgreiches neues Jahr. Bleiben Sie gesund.

Ihr

Bernd Schumann

DER VERBAND DEUTSCHER AUTOVERMIETER E.V. (VDA E.V.),

HERAUSGEBER UND VERLAG

WÜNSCHEN ALLEN AUTOVERMIETERN,

KUNDEN UND GESCHÄFTSPARTNERN

BERND SCHUMANN

HELMUT HABENBACHER

CHRISTIAN ECKL

*Frohe
Weihnachten*

*sowie ein glückliches, gesundes und
erfolgreiches Jahr 2021*



Statistik: Zulassungszahlen der Autovermieter 2020

Die deutschen Autovermieter und Carsharing-Unternehmen sind im Normalfall die Abnehmer von mehr als zehn Prozent aller neu zugelassenen Fahrzeuge in Deutschland. Da diese Mietwagen als „Selbstfahrervermietfahrzeuge“ zuzulassen sind, kann sehr genau ermittelt werden, wie sich die Zulassungszahlen über Monate und Jahre entwickeln.

Die monatlichen Pkw-Zulassungszahlen der Autovermieter 2016 bis 2020 (Pkw)

2016											
Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
20977	27983	36438	37941	32755	36068	33991	22950	34944	22497	29919	20806
2017											
Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
24169	26822	39853	38971	38227	33643	34077	24093	31806	24840	29609	23292
2018											
Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
25674	29932	36058	35908	32824	42524	33651	30756	22723	26105	33036	26705
2019											
Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
27091	28123	42454	32578	43.693	43.212	40.217	33.773	23.643	27.563	35.475	32.635
2020											
Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt		
26.077	27.294	18.101	4.888	20.849	32.106	31.217	24.933	26.152	23.111		

(Quelle: KBA)

Pkw-Mietfahrzeuge 2020: 1. Qt. - 46 %; 2. Qt. - 51,5 % und 3. Qt. - 15,5 % zum Vorjahresquartal

Die Auswirkungen der Corona-Krise lassen sich an den aktuellen Zulassungszahlen der Autovermieter auch weiterhin ablesen. Doch die Zulassungszahlen im dritten Quartal stiegen merklich an.

Das erste Quartal 2020 zeigte bereits einen starken Abschwung. Im Januar und Februar wurden etwas weniger Fahrzeuge in die Mietwagenflotten eingestellt als im Vorjahr. Der März zeigte einen Einbruch von 57 Prozent, das Quartal insgesamt lag damit ca. 46 Prozent unter dem Vorjahr.

Dann der April mit minus 85 Prozent, der

Mai mit minus 52 Prozent und der Juni mit minus 25 Prozent. Das macht für das zweite Quartal ein Minus von ca. 52 Prozent im Vergleich zu den sonst üblichen Pkw-Neufahrzeug-Bestellungen/Einstellungen.

Im Juli reduziert sich das Minus zum Vorjahresmonat (-22,5 %), ähnlich im August. Blickt man auf den Monat

September, ergibt sich, dass sich zum - allerdings sehr schwachen - Vorjahresmonat ein Plus von ca. 2.500 Fahrzeugen (11 %) eingestellt hat. Wie auch immer, der Vormonat erscheint sehr stark. Im Monat Oktober zeigt sich wieder ein Minus zum Vorjahres-Oktober.

Vermieter agieren in anhaltend unsicherem Marktumfeld und haben derzeit noch nicht damit begonnen, ihre Flotten wieder auf ein Vorkrisenniveau auszubauen. Auch die Schwankungen zeugen von den Versuchen, sich dem Auf und Ab der gesamtwirtschaftlichen Erwartungen anzupassen.

So verlief das Jahr 2019

Ganz anders das Jahr 2019 ... die Höhe der Zulassungszahlen für Pkw-Mietfahrzeuge

verlief zwar zunächst unstetig. Am Ende lag die Gesamt-Zulassungszahl für Pkw auf Autovermieter jedoch mit über 410.000 Einheiten weit über dem Vorjahr. Die Steigerung betrug 9,2 Prozent zum Vorjahr 2018.

DIAGRAMME, AUSSAGEN UND AUSWERTUNGEN

Zulassungsschwache und zulassungstarke Monate

Aus den amtlichen Zahlen ist ersichtlich, dass die Mietwagenzulassungen für Pkw normalerweise in den Monaten rund um den Jahreswechsel (regelmäßig) und im Hochsommer (meist) niedriger sind. Die

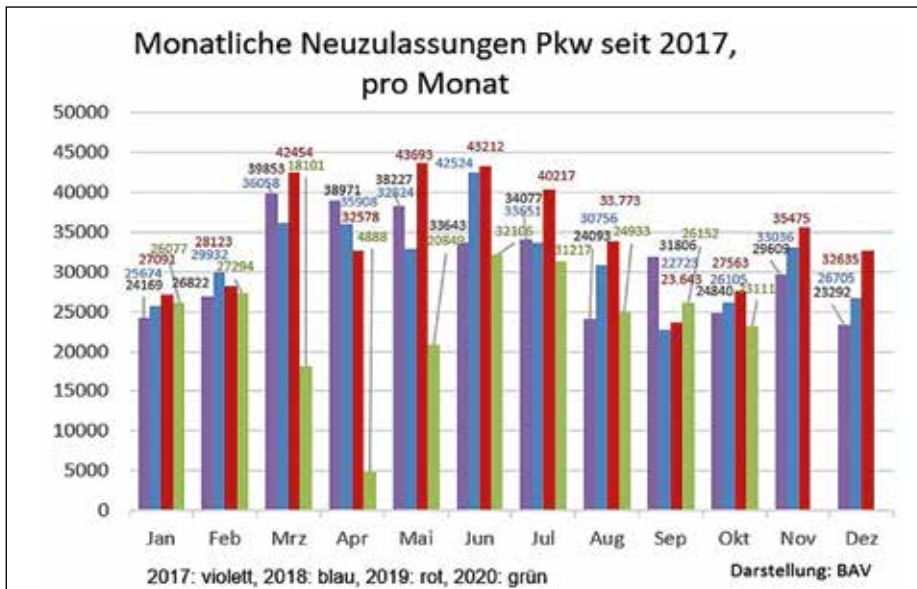
schwächsten Monate waren bis zu den Einbrüchen dieses Jahres der August '15 (19.416) und der Dezember '16 (20.806). Spitzenreiter sind der März '17 (39.853) sowie der Juni '18 (42.524).

Die Auswirkungen der Corona-Krise sind mehr als deutlich zu erkennen: Lediglich 4.888 Zulassungen im April, ein noch nie dagewesener Wert 85 Prozent unterhalb der Normalität und eine auch im Juni noch verhaltene Neufahrzeug-Übernahme.

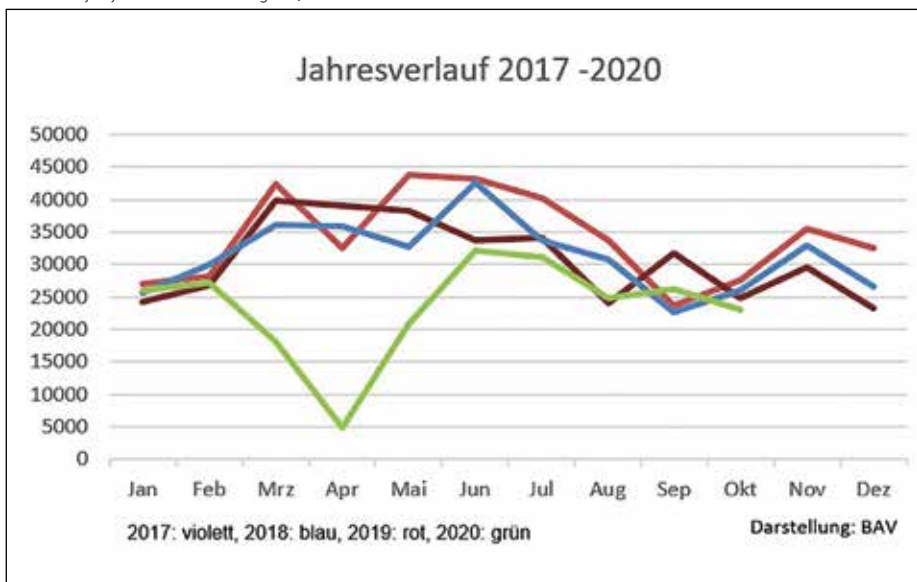
Gesamtzahlen für Pkw

Insgesamt wurden in **2015** 338.885 Pkw-Fahrzeuge (plus 6,8 Prozent zum Vorjahr: + 21.568), in **2016** 357.269 Pkw-Fahrzeuge (plus 5,4 Prozent zum Vorjahr: + 18.384), in **2017** 369.402 Pkw-Fahrzeuge (plus 3,4 Prozent zum Vorjahr: + 12.133), in **2018** 375.896 Pkw-Fahrzeuge (plus 1,8 Prozent zum Vorjahr: + 6.494) und in **2019** 410.457 Pkw-Fahrzeuge (plus 9,2 Prozent zum Vorjahr: + 34.561) Fahrzeuge in die Mietwagenflotten eingestellt.

In 2020 wurden bisher lediglich 234.738 Pkw-Fahrzeuge eingeflottet, ein Minus von ca. 31 Prozent zum Vorjahr.



Werte Pkw für jeden Monat mit Beginn Januar 2017



Jahresverläufe

Allgemeines

Eine Aussage zur Entwicklung von Umsatz und Ertrag des Gesamtmarktes ist aus den Neuzulassungszahlen nicht exakt ableitbar. Denn unbekannt bleiben dafür wichtige Branchenzahlen. Vor allem die Haltedauer der Fahrzeuge, die Fahrzeugkosten pro Monat, Auslastung und der durchschnittliche Mietpreis pro Tag wären hierfür relevant. Dennoch sind die Zulassungszahlen ein Indiz für die mittelfristige Entwicklung.

Die Zulassungszahlen der Autovermieter sind sehr stark von saisonalen Bedingungen und konjunkturellen Erwartungen abhängig. Sie entwickeln sich insgesamt

eher unregelmäßig. Sie schwanken um ca. 35 Prozent nach oben und unten um eine Durchschnittszahl von mehr als 30.000 Fahrzeugen (Minimum 20.806 und Maximum 43.693). In den Zahlen sind auch die Fahrzeuge der Carsharing-Anbieter enthalten (Kurzzeitvermietung), da auch diese Fahrzeuge als Selbstfahrervermietfahrzeuge zuzulassen sind (die Aussage des KBA scheint hier nicht korrekt, dass Carsharing-Fahrzeuge erst ab Ende 2019 ausgewiesen werden). Die Gesamtzahl der pro Jahr neu zugelassenen Carsharing-Fahrzeuge ist auch 2019 noch vergleichsweise gering.

Betrachtung unter Einbeziehung anderer Fahrzeugklassen

Der Anteil der Pkw an den insgesamt als „Mietwagen“ zugelassenen Fahrzeugen beträgt nach Zahlen des KBA ca. 91 Prozent. Das heißt, dass ca. neun Prozent der Neuzulassungen auf Autovermieter nicht durch den Erwerb von Pkw erfolgen, sondern durch Nutzfahrzeuge wie Transporter, Lkw, einige Busse, Anhänger usw..

Es kann für ein Gesamtjahr davon ausgegangen werden, dass ca. 35.000 „Nicht-Pkw“ für die Vermietung erworben werden. Dabei handelt es sich überwiegend um leichte Nutzfahrzeuge / Transporter. Diese Fahrzeuge sind den Zulassungszahlen hinzuzufügen.

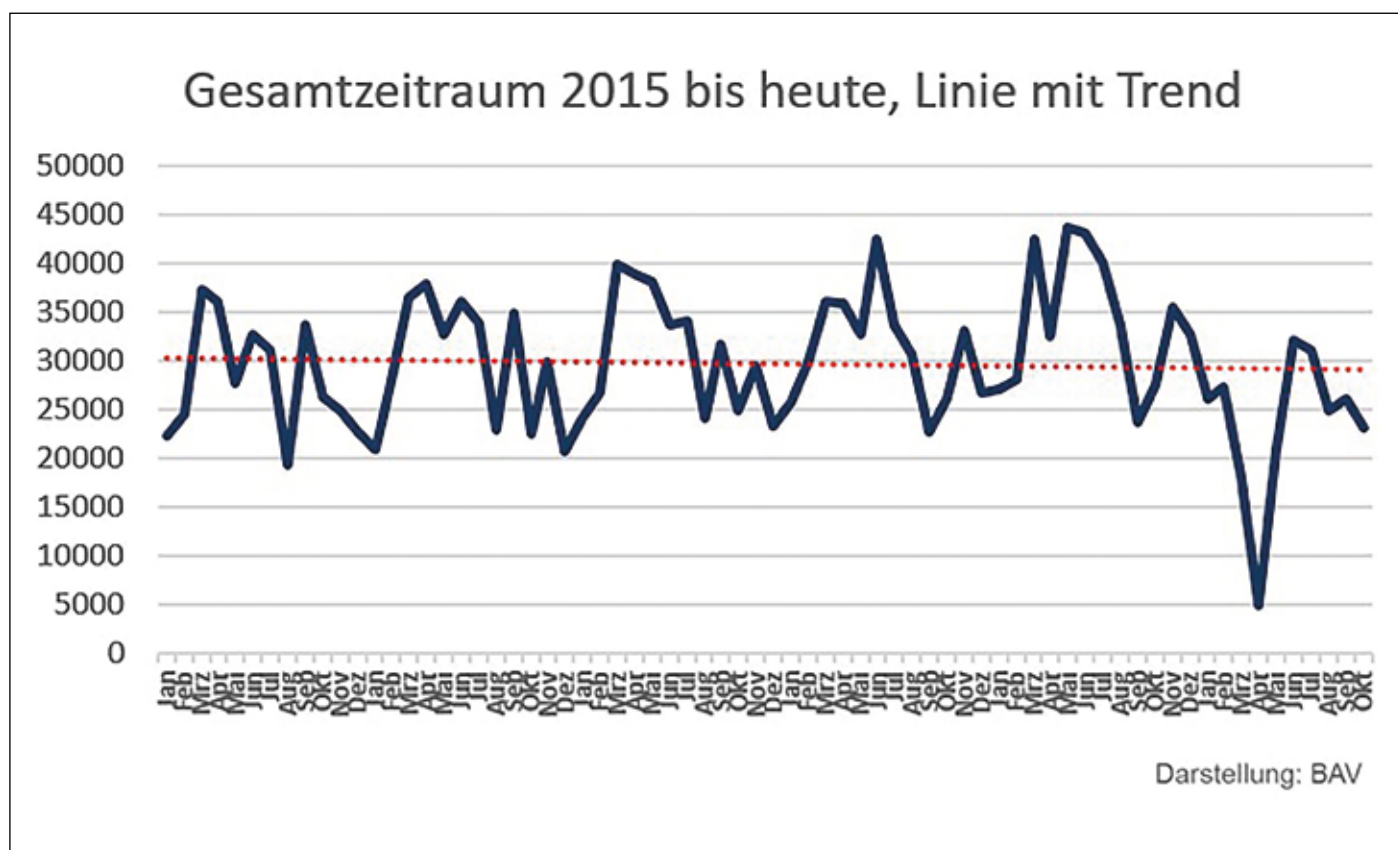
4 Monate, bei Nutzfahrzeugen durchaus mehrere Jahre.

Die Anzahl aller zum 01.01.2015 zur Vermietung zugelassener Fahrzeuge (Pkw, Nutzfahrzeuge, Anhänger, ...) betrug 290.175, davon 211.048 Pkw.

Die Anzahl aller zum 01.01.2016 zur Vermietung zugelassener Fahrzeuge (Pkw, Nutzfahrzeuge, Anhänger, ...) betrug 295.801 (plus 1,9 %), davon 215.168 Pkw (plus 1,9 %).

Die Anzahl (Bestand) zum 01.01.2017 gibt das KBA an mit: insgesamt (Pkw, Nutzfahrzeuge, Anhänger, ...) 305.639 Fahrzeuge (plus 3,3 %), davon 224.024 Pkw (plus 4,1 %).

Der Bestand für Pkw in der Vermietung zum



Trendlinie über mehr als fünf Jahre, erstmalig mit sinkender Tendenz

Flottengröße

Die Zulassungszahlen und jeweiligen Anteile sind nicht gleichzusetzen mit der absoluten Zahl zu vermietender Fahrzeuge (Flottengröße). Dafür müsste berücksichtigt werden, wie lange die Fahrzeuge im Fuhrpark gehalten werden. Das ist sehr unterschiedlich. Bei Pkw sind das oft nur

01.01.2018 lautet 238.122, so das KBA, plus 6,3 % zum Vorjahr und zum 01.01.2019 mit 255.851 Pkw (plus 7,4 %).

Hinweis:

Für die Richtigkeit der Zahlenangaben und Aussagen wird keine Garantie übernommen. Die Angaben wurden nach bestem Wissen und Gewissen erstellt.

CX9 Systems GmbH

Norman Schwarzkopf zum Geschäftsführer berufen

Die Zukunft der Mobilität ist digital. In diesem Sinne ist die CX9 Systems GmbH in Minden bestens aufgestellt. Zur personellen Verstärkung wurde jetzt der langjährige Vertriebsleiter Norman Schwarzkopf in die Geschäftsführung des Unternehmens berufen.

Der 54-Jährige leitet ab sofort gemeinsam mit seinem Cousin Marc Schwarzkopf, der schon länger in der Geschäftsführung tätig ist, die Geschicke der Firma. Norman Schwarzkopf hat die Entwicklung des 2001 gegründeten Unternehmens, dem er seit 2005 angehört, nahezu von Anfang an begleitet und mit geprägt.

Aus kleinen Anfängen mit zwei Kunden heraus betreut die CX9 Systems GmbH heute mit 30 Mitarbeitern rund 250 Kunden, vorwiegend Autovermieter, aber auch Autohäuser mit angeschlossener Autovermietung.

„Der Schwerpunkt unserer Arbeit für die Mobilitätssysteme der Zukunft liegt in der Optimierung der Auslastung des Fuhrparks unserer Kunden“, berichtet Norman Schwarzkopf. „Anfang des Jahres 2021 soll ein weiteres Modul – SixSense von Huf Secure Mobile – zur optionalen Nutzung von Carsharing-Modellen an den Start gehen. Auch eine neue innovative Reservierungs-Plattform für Autovermieter ist geplant.“



Aufbruchstimmung mit web-basierter Software: Norman Schwarzkopf, neuer Geschäftsführer bei der CX9 Systems GmbH.
©Maren Kolf

Mit einer modernisierten Version ihrer web-basierten Software plant CX9 die Erschließung der Märkte des 21. Jahrhunderts. Mehr darüber will Norman Schwarzkopf im Frühjahr verraten. Man darf gespannt sein.

www.cx9.de

Zielgruppengenaue Werbung im Autovermieter Journal

1

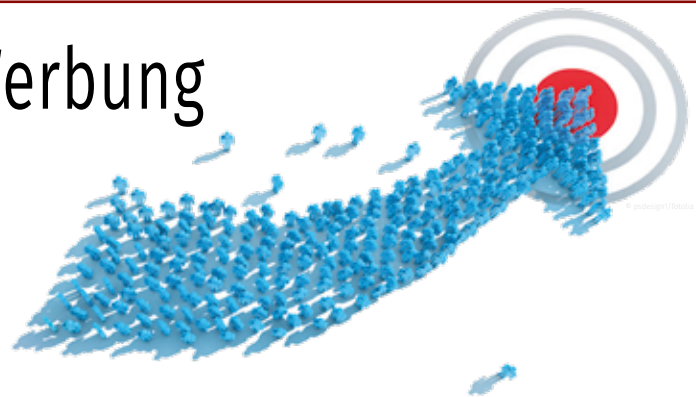
Ohne Streuverluste

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: c.eckl@ivr-verlag.de

Neuer Hyundai i20 gewinnt Vergleichstest

Dritte Generation des Kleinwagens überzeugt in vier Kategorien

Der neue Hyundai i20 ist seit Oktober auf dem Markt. Medienvertreter und Kunden sind begeistert. Erst kürzlich wurde der neue Hyundai i20 mit dem Goldenen Lenkrad für das beste Auto in der Klasse bis 25.000 Euro von Bild am Sonntag und Auto Bild ausgezeichnet.

Nun hat die dritte, vollständig neu entwickelte Auflage des beliebten Hyundai Kleinwagens seinen ersten Vergleichstest gewonnen. In Ausgabe 48/2020 von Deutschlands auflagenstärkster Automobilzeitschrift lässt der Hyundai i20 im Duell der Kleinwagen den etablierten VW Polo hinter sich.

Vorsprung in vier Kategorien

Der Hyundai i20 entscheidet die Kategorien Komfort, Umwelt, Connected Car sowie

Kosten jeweils für sich und gewinnt am Ende mit einem Gesamtergebnis von 545 zu 537 Punkten. Das Fazit der Tester fällt entsprechend positiv aus: „Starker Auftritt vom neuen i20 und beachtlich, was Hyundai für einen technischen Aufwand in der Kleinwagenklasse betreibt.“

Zum Gesamtsieg haben dem neuen Hyundai i20 unter anderem sein modernes Infotainment-System mit einem bis zu 10,25 Zoll großen Touchscreen und Sprachbedienung sowie die umfangreichen Assistenzsysteme verholfen, womit er Maßstäbe im Kleinwagen-Segment setzt. Positiv hervorgehoben wurde zudem sein 48-Volt-Hybridsystem, mit dem der Hyundai i20 einen verbrauchs-schonenden Segelmodus nutzen kann, um Kraftstoff zu sparen. Auch im Kostenvergleich schlägt der neue Hyundai Kleinwagen



seinen Konkurrenten, zumal er mit einer fünfjährigen Fahrzeuggarantie ohne Kilometerbegrenzung aufwartet.

„Beim neuen Hyundai i20 haben wir Fahrspaß, Effizienz, Sicherheit, Alltags-tauglichkeit und Zuverlässigkeit in ein ansprechendes, sportliches Design verpackt. Die dritte Generation des Hyundai Kleinwagens bietet viele Funktionen, die im B-Segment normalerweise nicht zu finden sind. Der gewonnene Vergleichstest bestätigt einmal mehr, dass der neue i20 ein rundum gelungenes Fahrzeug ist und den Markt der Kleinwagen aufmischt“, freut sich Jürgen Keller, Geschäftsführer der Hyundai Motor Deutschland GmbH.



Sportliche Ausstattungslinie N Line ab Frühjahr 2021

Der neue Hyundai i20 verfügt serienmäßig über eine Alarmanlage, eine Multikollisionsbremse, sechs Airbags, das automatische Notrufsystem eCall, einen Spurhalte-

eine intelligente Verkehrszeichenerkennung.

Im Motorenangebot finden sich drei Benzin, darunter zwei mit 48-Volt-Hybridtechnologie. Das Leistungsspektrum reicht von 62 kW/84 PS (Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 6,6; außerorts 4,5;

und Aufmerksamkeitsassistenten, einen autonomen Notbremsassistenten inklusive Frontkollisionswarner mit Fußgängererkennung, einen Fernlichtassistenten sowie kombiniert 5,3; CO₂-Emissionen in g/km kombiniert: 121) bis 88 kW/120 PS (Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 5,5–5,1; außerorts 4,2–3,9; kombiniert 4,7–4,4; CO₂-Emissionen in g/km kombiniert: 107–100).

Der neue i20 steht als fünftürige Variante in den vier Ausstattungslinien Pure, Select, Trend sowie Prime zur Wahl. Ab Frühjahr 2021 wird der Hyundai Kleinwagen zudem erstmals auch als sportliche N Line erhältlich sein (Der neue Hyundai i20 N Line wurde noch nicht für den deutschen Markt homologiert. Die Homologation und die Kraftstoffverbrauchsermittlung der deutschen Länderausführung erfolgen im Rahmen der Markteinführung).

SIXT+ wird international

SIXT expandiert weiter und bringt Auto Abo in den USA an den Start

- Ab sofort steht auch SIXT Kunden in den USA das flexible und monatlich kündbare Auto Abo SIXT+ zur Verfügung.

- Nach der erweiterten Kooperation mit dem US-amerikanischen Transportdienstleister Lyft und der erfolgreichen Übernahme von zehn Flughafenstationen in den USA ist SIXT+ der nächste Meilenstein der US-Expansion.

- Konstantin Sixt: „Der US-amerikanische Autovermietmarkt mit einem Umsatzvolumen von über 32 Mrd. US-Dollar bietet uns zahlreiche Wachstumsmöglichkeiten nach dem Abklingen der Krise.“

SIXT setzt seinen Expansionskurs in den USA konsequent fort und bietet das Auto Abo SIXT+ ab sofort auch jenseits des Atlantiks an. USA-weit können Kunden an knapp 30 SIXT Stationen einfach und bequem neueste Fahrzeugmodelle aus der SIXT-Premiumflotte für eine monatliche Gebühr abonnieren. Diese beinhaltet die Anschaffungskosten, Zulassung, Steuern sowie Wartungs- und Instandhaltungskosten.

SIXT+ ist die perfekte Lösung für immer



Konstantin Sixt.

mehr SIXT Kunden in den USA, die zwar ein eigenes Auto benötigen, sich aber zugleich nicht durch Kauf für Jahre daran binden möchten. Das flexible Auto Abo SIXT+ mit monatlicher Kündigungsfrist, verschiedenen

wählbaren Fahrzeugkategorien und zahlreichen Inklusivleistungen ist flächendeckend in den USA und damit erstmals international verfügbar.

Verknüpfung von Auto-Abo und Auto-Kauf

Neu in den USA ist die Verknüpfung von SIXT+ und Fahrzeugkauf bei SIXT Car Sales. Kunden, die zunächst ein Fahrzeug über SIXT+ abonnieren und so die Vorteile des sorglosen Auto-besitzes testen können, bekommen bei einem Autokauf über SIXT Car Sales einen Monat ihrer Abo-Grundgebühr angerechnet. Somit verknüpft SIXT in den USA kurzfristigen Fahrzeugbedarf über Auto Abo mit der Möglichkeit, ein junges Gebrauchtfahrzeug bei SIXT Car Sales zu erwerben.

Autovermietung in den USA revolutionieren und digitalisieren

Erst kürzlich hat SIXT eine erweiterte Part-

nerschaft mit dem US-amerikanischen Transportdienstleister Lyft bekannt gegeben. Lyft-Kunden erhalten per App Zugang zum Autovermietungs-Angebot von SIXT – der Service ist bereits in etwa 20 Städten verfügbar und wird weiter auf alle Städte des Autovermietungs-Netzwerks von SIXT ausgeweitet.

Im Juli hat SIXT zudem zehn strategisch wichtige Flughafenstationen von dem insolventen Unternehmen Advantage Rent a Car in den USA erworben und ist damit an weiteren wichtigen Märkten mit einem Gesamtumsatz-Volumen von 3,4 Mrd. US-Dollar vertreten. Der Launch des Auto Abos SIXT+ ist der nächste wichtige Meilenstein in den USA für weiteres substanzielles Wachstum nach dem Ende der Corona-Krise.

Konstantin Sixt, Vertriebsvorstand der Sixt SE: „Wir sehen diese Krise als Chance und sind fest entschlossen, unsere Strategie der Digitalisierung und Internationalisierung weiter voranzutreiben. Der US-amerikanische Autovermietmarkt mit einem Umsatzvolumen von über 32 Mrd. US-Dollar spielt dabei eine entscheidende Rolle und bietet uns zahlreiche Wachstumsmöglichkeiten nach dem Abklingen der Krise. Mit unseren Produkten und Services wie dem neuen Auto Abo SIXT+ bieten wir immer mehr US-Amerikanern unbegrenzte Mobilität made by SIXT.“

Versicherungsschutz
für Selbstbeteiligung



SB adé

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

Pressespiegel

Den Corona-Lockdown als Marketing-Aktion für eine Autovermietung nutzen

Aus der Berliner Zeitung
vom 03.11.2020

Die Idee kam Emile Weisner (31) natürlich in einem Auto. Weil der „Lockdown light“ das Geschäft für Gastronomen erschwert und Pkw aktuell keine gefragten Mietwagen sind, kombinierte der Geschäftsführer der Allround Autovermietung in Berlin scharf: Weisner stellte Berliner Gastronomen für den gesamten November 30 Mietwagen zur Essensauslieferung zur Verfügung – kostenlos.

Den Gedanken zu dieser Aktion hatte Weisner während einer Fahrt von Augsburg nach Berlin. „Ich habe mich gefragt, wie wir unsere Fahrzeuge auf die Straße bekommen. Die Autos ungenutzt auf unseren Höfen stehen zu haben, fühlt sich falsch an“, sagt er. Da er bereits während der ersten Corona-Welle im Frühjahr viele Anfragen für seine Mietwagen von Gastronomen erhielt, wollte er diese Branche nun erneut unterstützen. „Es ist nicht nur wichtig, dass der Staat in der Krise hilft, sondern auch Unternehmen untereinander.“

In einem grauen Opel Corsa liefern nun auch Paulo Hagn (32) und sein Team aus. Der Chef des Charlottenburger Restaurants



Paul Hagn vom Stella Alpina (links) erhält sein Allround Fahrzeug von Emile Weisner.

Stella Alpina wollte „sofort dabei sein“, als er von der Aktion hörte. „Für uns ist das sehr hilfreich. Wir wollen während dieser Zeit weiter präsent sein und unsere Gäste mit Essen versorgen“, sagt er. Hagn hat bereits beim letzten Lockdown ausgeliefert. Allerdings habe sich das Modell nicht gerechnet. „Man muss die Miete des Wagens bezahlen, Benzinkosten, das Personal zum Ausliefern und in der Küche, Verpackungsmaterial, Strom und einiges mehr. Da bleibt am Ende nicht viel übrig“, sagt er.

Nun kann Hagn seine Linguine Vongole mit

Calamaretti, gegrillte Dorade mit Kartoffeln und Salat oder andere Gerichte der italienisch geprägten Karte ohne Preiserhöhung zu Kunden ins Liefergebiet nach Charlottenburg, Wilmersdorf und einen Teil von Zehlendorf fahren. „Mein Wunschtraum wären 40 bis 50 Bestellungen pro Tag“, sagt er. „Wenn es so gut läuft, bräuchten wir in jedem Fall zwei bis drei Fahrer – und dementsprechend auch mehr Autos.“ Bei einem solchen Ansturm wäre Emile Weisner durchaus bereit, den Gastronomen noch mehr als die bisherigen 30 Fahrzeuge zu leihen.

Personallos
vermieten mit C-Share

[C-Rent]
Vermietsoftware

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

Einmal „Autovermieter“, immer „Autovermieter“

Unter dieser Rubrik stellt das Autovermieter Journal Persönlichkeiten vor, die viele Jahre in der Branche Autovermietung tätig waren und nach einem aktiven Berufsleben der Branche treu geblieben sind.



Roland Stephinger aus Stuttgart machte die KFZ-Mechaniker Lehre bei Daimler Benz. Im Jahr 1976 bewarb er sich bei AVIS in Stuttgart und wurde für den technischen Zustand der damals zum Teil mehrjährigen Kraftfahrzeuge verantwortlich.

Sehr früh stellte sein Chef Erwin Ahlert fest, dass mit Roland ein Mitarbeiter gewonnen wurde, der für weitaus höhere Aufgaben die notwendigen Eigenschaften mitbrachte. So wurde er nach wenigen Monaten am Counter eingesetzt und durfte nach entsprechender Einschulung die rote AVIS-Uniform tragen. Er

bediente freundlich und gewissenhaft die Kundschaft am Counter des Stuttgarter AVIS-Stadtbüros.

Nach Absolvierung verschiedener Fachseminare im AVIS-Hauptquartier in Oberursel wechselte er sehr bald zum AVIS-Außendienst. Er besuchte dabei hauptsächlich KFZ-Werkstätten für die Vermittlung des damals noch lukrativen Unfallersatzwagen-Geschäftes.

Nach einem kurzen Aufenthalt bei RECA, einem AVIS-Lizenzpartner in Sindelfingen, holte ihn im Jahr 1992 AVIS Distrikt Manager Harald Böttcher wieder zum Mutterkonzern nach Stuttgart zurück. Als Gebietsleiter für Baden-Württemberg war Roland Stephinger dann für AVIS erfolgreich tätig. Durch eine der vielen notwen-

dig gewordenen Firmen-Umstrukturierungen kam er in seine alte Wirkungsstätte als Stationsleiter nach Stuttgart zurück.

Mit einer im April 2017 stattgefundenen Abschiedsparty bei AVIS feierte er seinen Einstieg in den Ruhestand. Über 40 Jahre im Dienste bei AVIS haben sein Leben geprägt. Wer aber glaubt, dass Roland Stephinger seinen verdienten Ruhestand genießt, irrt sich gewaltig.

Heute ist er weiterhin erfolgreich als freier Akquisiteur in der Autovermieterbranche tätig und gibt so manchem Ex-Kollegen der Branche wichtige Tipps für einen erfolgreichen Außendienst. Nach dem Motto: Einmal rentacar - immer rentacar ist er natürlich auch Mitglied im Club der Car Rental Veterans (CRV). Wer mit ihm Kontakt aufnehmen will, findet hier seine E-Mail: roland1step@aol.com

5 Modelle sofort einsatzbereit

Die hochwertigen **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



NACHRUF

Trauer um Artus Buchholz

**Die Branche trauert um Artus Buchholz,
einen der prägenden Köpfe des Autovermiet-Geschäftes der Nachkriegszeit.**

Artus Buchholz verstarb im Oktober im Alter von 95 Jahren. Seit 1951 lebte der gebürtige Danziger in Düsseldorf. Dort betrieb er die Autovermietung Atlanta und schloss sich dann in den 60er Jahren mit der Metro Autovermietung zusammen, aus der später die bekannte Marke Autohansa entstand.

Zudem übernahm Artus Buchholz leitende Funktionen in verschiedenen Verbänden, unter anderem im Bundesverband der Autovermieter Deutschlands e.V. (BAV) und in der European Car and Truck Rental Association (ECATRA), der Dachorganisation der europäischen Autovermieter in London, zu deren Mitbegründern er zählte.

Als Unternehmensberater für Mobilitätskonzepte war er bei vielen Autovermieter-Kollegen in langen Jahren ein gefragter Gesprächspartner.

Sein Andenken wirkt weit über seinen Tod hinaus fort.

medien  **lotharbraun**
DIGITAL- UND PRINTMEDIEN

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

VW plant Elektro-Kleinwagen

Volkswagen wird in seine neue Reihe reiner Elektroautos auch einen günstigen Kleinwagen aufnehmen. Das Fahrzeug ist für die nächste größere Ausbaustufe ab dem Jahr 2023 vorgesehen, soll unterhalb des jüngst gestarteten ID.3 angesiedelt werden und in der Basisversion schätzungsweise um die 20.000 Euro kosten.

Ein eigenes Projekt-Team beschäftigt sich mit dem batterieelektrischen Modell, das in etwa die Größe eines Polo haben dürfte, wie aus Konzernplanungen hervorgeht. 2021 sollen die Chancen gut stehen, den Marktanteil der Kernmarke ungeachtet der Corona-Krise zu erhöhen.

Ein möglicher ID.2 wäre der bei Branchenbeobachtern erwartete Schritt von VW, das E-Angebot auch nach unten auszuweiten. Auf den seit September verkauften Kompaktwagen ID.3 soll rund um den Jahreswechsel zunächst der Klein-SUV ID.4 folgen.

Danach setzen der ID.5 - eine Mischung aus SUV und Limousine mit bis zu 470 Kilometern Reichweite - und der größere ID.6 die Serie fort. Der elektrische Bus ID.Buzz startet 2022. 2023 kommt der Oberklassewagen Aero B hinzu, der im vollgeladenen Zustand bereits bis zu 700 Kilometer weit fahren soll.

Basis der Autos ist der Elektrobaukasten MEB, mit dem Volkswagen eine einheitliche technische Grundlage der E-Mobilität und Digitalisierung auch für andere Konzerntöchter schaffen will. Inzwischen werden diese Plattformen markenübergreifend gemeinsam entworfen, unter anderem mit Skoda. Dies soll deutlich Kosten sparen und den Erfahrungsaustausch fördern, um auch Software- und Steuerungssysteme besser abzustimmen. Beim neuen Golf 8 oder ID.3 hatte es hier Anlaufprobleme gegeben.

Weitere Hybridvarianten statt reine Verbrenner

Im Zeitraum 2023 bis 2026 will die Kernmarke des VW-Konzerns zudem die klassischen Verbrenner-Baureihen durch weitere Hybridvarianten ergänzen, die mit dem elektrischen Teil des Antriebs bis zu 100 Kilometer weit kommen sollen. Ein neuer Passat ist ebenfalls geplant - in Europa aber nur noch als Kombi.

Der Touran und der Sharan laufen mittelfristig aus. Dafür kommt zusätzlich zu allen Golf-Varianten und zum neuen Tiguan die Produktion eines großen SUV ins Stammwerk Wolfsburg, der dem bisher in China hergestellten Tayron ähnlich ist.

In seiner Mitte November aktualisierten Investitionsplanung hatte der Konzern für die kommenden fünf Jahre Gesamtausgaben von rund 150 Milliarden Euro angekündigt - fast die Hälfte für die Zukunftsthemen E-Mobilität und Digitales. Am Hauptsitz der leichten Nutzfahrzeuge in Hannover soll auch ein E-Oberklassemodell („D-SUV“) für andere Marken entstehen: Es könnte sich um den „Tesla-Fighter“ für Audi, Porsche und Bentley handeln, mit dem VW den US-Pionier angreifen will.

Trotz der Unsicherheit durch die Corona-Krise gibt sich der Hersteller zuversichtlich, im kommenden Jahr seinen weltweiten Marktanteil noch einmal ausbauen zu können. Angepeilt wird in einem aktuellen Szenario für die Kernmarke 2021 eine Erhöhung um weitere 0,5 Prozentpunkte auf 8,6 Prozent. Schon für das zu Ende gehende Jahr rechnet VW mit einer relativen Steigerung - auch wenn die absoluten Auslieferungen und der Umsatz wie in nahezu der gesamten Branche 2020 insgesamt einen deutlichen Dämpfer bekommen dürften.



Nachfrage zieht wieder an

Die Erwartungen gründen sich auf eine wieder anziehende Nachfrage, nachdem es wegen der Pandemie-Folgen besonders im zweiten Quartal dieses Jahres noch einen erheblichen Verkaufseinbruch sowie teilweise gekappte Lieferketten gegeben hatte. So legte der Auftragsbestand bei Volkswagen im Oktober verglichen mit dem Vorjahresmonat um ein Drittel zu. Besonders Hybridmodelle werden derzeit bestellt.

Das Interesse an reinen Elektroautos ist auch durch die im Sommer erweiterten Kaufprämien gewachsen. Der letzte „Autogipfel“ zwischen Politik, Branche und Gewerkschaften beschloss, die von Staat und Industrie finanzierte Absatzförderung bis Ende 2025 zu verlängern. Die Corona-Lage zwingt VW allerdings auch zu weiteren Einsparungen, vor allem die Fixkosten sollen weiter zurückgefahren werden.



Elektromobilität:

Laden ist teurer als Tanken

Um den Absatz von Elektroautos anzukurbeln, fördert der Staat den Kauf von Stromern derzeit mit hohen finanziellen Anreizen. Außerdem wird mit niedrigen Betriebskosten geworben. Doch dieser versprochene langfristige Vorteil von E-Autos droht zu schmelzen.

Seit Monaten befeuert die Bundesregierung den Absatz von Elektrofahrzeugen mithilfe der sogenannten Innovationsprämie. Käufer können aufgrund der finanziellen Anreize derzeit tausende Euro beim Erwerb von Stromern sparen – und das Vorgehen des Staates zahlt sich offenbar aus: Die Zulassungszahlen von E-Autos steigen stark an. Im September wiesen die alternativen Antriebsarten im Vergleich zum Vorjahresmonat teils dreistellige Zuwächse auf.

Doch gleichzeitig scheint ein großer Vorteil der Elektroautos verloren zu gehen, den viele – wohl auch angesichts des „Prämienregens“ – aus den Augen verlieren: Das Versprechen, dass man mit einem E-Fahrzeug langfristig durch niedrigere Ladekosten spart, steht laut einem Bericht des „Spiegels“ aktuell auf sehr wackeligen Füßen.

Ein Beispiel: Laut dem Automobilclub ADAC lag der Diesel-Preis im Juni, also noch vor der Mehrwertsteuersenkung, im Durchschnitt bei 108,6 Cent. Bei einem aktuellen VW Golf mit einem 150 PS starken Zweiliter-TDI, der laut ADAC Ecotest auf 100 Kilometer 4,8 Liter Diesel verbraucht, lägen die Kosten für diese Strecke somit bei 5,21 Euro. Zum Vergleich zog der „Spiegel“ ein aktuelles E-Modell heran: Ein E-Golf verbraucht laut ADAC Ecotest auf 100 Kilometern 17,3 Kilowattstunden. Bei einem Haushaltsstrompreis von 31 Cent pro Kilowattstunde entstehen Kosten von 5,36 Euro – und damit mehr als beim regulären Dieselmotorenmodell.

Eindeutig gravierender wird die Gegenüberstellung, wenn man sein E-Auto nicht zuhause lädt, sondern an öffentlichen Stromtankstellen oder Schnellladesäulen – insbesondere an Autobahnen: So kostet beispielsweise beim Schnellladesäulen-Betreiber Ionity an der Autobahn eine Kilowattstunde 77 Cent. 100 Kilometer Fahrstrecke mit dem E-Golf kosten also 13,32 Euro und damit mehr als das Doppelte im Vergleich zum Diesel-Modell. Um die Masse zu überzeugen, müssen die Betriebskosten von E-Autos sinken.

Kostennachteil hinderlich

Dieser eindeutige Kostennachteil könnte künftig zu einem Hindernis für die Elektromobilität werden: „Die Energiekosten alternativer Antriebe entwickeln sich in die gegenteilige Richtung der Fahrzeugpreise“, erklärte Eric Heymann, Ökonom bei Deutsche Bank Research, gegenüber dem „Spiegel“. „In den nächsten Jahren werden E-Autos auch im Volumensegment nicht mehr viel teurer sein als Verbrenner“, so Heymann weiter. Wollte man die Masse der Käufer aber vom E-Auto überzeugen, müssten dessen Betriebskosten niedriger sein als die der Verbrenner-Modelle.

Denn Autofahrer würden generell vermehrt auf die Kosten pro gefahrenem Kilometer achten. Und obwohl der Wertverlust der größte Kostenfaktor beim Autobesitz sei, spiele er für viele Privatkunden nur eine untergeordnete Rolle, meinte Heymann.

Ruth Blanck vom Ökoinstitut forderte deshalb im Gespräch mit dem „Spiegel“: „Die Energiekosten eines Verbrenners dürfen nicht unter denen eines Elektroautos liegen. Langfristig muss elektrisches Fahren günstiger sein“.

Man sei hierzulande zu stark darauf fixiert,

Elektroautos in den Markt zu bringen, tue aber zu wenig dafür, Verbrenner unattraktiver zu machen. Durch Subventionen vergünstigte Strompreise halten aber sowohl Blanck als auch Ökonom Heymann nicht für den richtigen Weg.

Einen Schritt in Richtung fossile Kraftstoffe unattraktiver machen, ist der Bund nun Anfang Oktober gegangen: Die Abgeordneten beschlossen auf Drängen der Grünen einen höheren CO₂-Preis im Verkehr und bei Gebäuden ab 2021. Statt der ursprünglich von der Großen Koalition anvisierten 10

Euro startet der Emissionshandel nun mit 25 Euro pro Tonne.

Fahrer von Benzinern und Dieseln werden das zwar an der Tankstelle spüren. Der CO₂-Aufschlag von rund 7 Cent pro Liter Benzin und 7,9 Cent pro Liter Diesel sei aber hochgerechnet nicht drastisch genug, ist sich Heymann sicher. Glaubt man der Prognose des Ökonomen, wird sich auch im kommenden Jahr nichts an dem Problem der vergleichsweise hohen Betriebskosten für elektrisches Fahren ändern.



Elektroauto der Extreme:

Elektrischer Luxus goes offroad

Elektromobilität wird abenteuerlustig

Emotional im Auftritt, trittsicher im Gelände und zukunftsweisend bei der Technologie: Der EQC 4x4² zeigt, dass die Elektrifizierung bei Mercedes-Benz bereits weiter reicht als das Straßennetz. Ein kleines Team leidenschaftlicher Entwickler hat den erlebbaren Technologieträger auf Basis eines EQC 400 4MATIC (Stromverbrauch kombiniert: 21,3-20,2 kWh/100 km; CO₂-Emissionen kombiniert: 0 g/km)[1] aufgebaut.

Zu den technischen Highlights zählen die Mehrlenker-Portalachsen sowie die Inszenierung eines kraftvollen Sounds in Interieur und Exterieur. Die Scheinwerfer werden

zu „Lautwerfern“, denn sie fungieren gleichzeitig als Lautsprecher.

Der EQC 4x4² ist ein Elektroauto der Extreme. Mit ihm möchte Mercedes-Benz Grenzen austesten und zeigen, dass man Elektromobilität nicht nur urban, sondern auch offroad denken kann. Entwickelt hat das Einzelstück ein abteilungsübergreifendes Team um den Entwicklungsingenieur Jürgen Eberle, das bereits den E 400 All-Terrain 4x4² auf die Stollen-Räder gestellt hat. „Unser Anspruch ist es, zeitgenössischen Luxus, Nachhaltigkeit und Emotionalität in Einklang zu bringen. Der EQC 4x4² zeigt,

wie viel Spaß nachhaltige Mobilität machen kann. Hier treffen elektromobiles Hightech und faszinierendes Kundenerlebnis dank MBUX und Over-the-Air-Updates auf die Bergwelt. Kurz gesagt: Elektrischer, progressiver Luxus goes offroad“, so Markus Schäfer, Mitglied des Vorstands der Daimler AG und Mercedes-Benz AG; verantwortlich für Daimler Konzernforschung und Mercedes-Benz Cars COO. „Die erlebbare Studie zeigt hautnah, dass wir bei Mercedes-Benz neben Leidenschaft für Elektromobilität auch einen klaren Führungsanspruch in dem Bereich haben und dass wir diese zukünftig noch emotionaler gestalten.“



Die **SHT GROUP**

wünscht allen Kunden und
Geschäftspartnern
frohe Weihnachten,
alles erdenklich Gute für 2021
und vor allem viel Gesundheit!

Ihr Versicherungsmakler
für Autovermieter

Bei Mietwagen-Versicherungen reden wir

KLARTEXT



SHT GROUP

Die Versicherungsmakler

Unsere Versicherungskonzepte:



Elektrofahrzeuge versichern.
www.emover24.com



SB adé

Selbstbeteiligung versichern.
www.sb-ade.de

Telefon: 0212 262660
service@sht-group.de

Damit kann Weihnachten kommen!

Mit den professionellen Software Produkten von CX9 Systems für Autovermietung, Fahrzeugpool Management, Car Sharing und andere Vermietbranchen und -märkte. Aus der Praxis für die Praxis!

*Frohe Weihnachten
und einen
guten Rutsch!*

Einfach
Online Demo
anfordern!

C-Cheq Dealer

Digitale Protokolle. Auch autark im Autohaus einsetzbar in der Vermietung, Logistik oder Werkstatt.

C-Rent

Unsere windows-basierte Komplettlösung für das Office. Von Auswertungen bis Zustellung. Alles ist möglich.

C-Rent Fleet

Software für anspruchsvolle Fuhrparks. Es können alle Zusatzprodukte ergänzend genutzt werden.

C-Cheq

Mit dem Tablet immer mobil. Daten, Schäden, Fotos, Unterschrift. Fertig!

C-Share – die Carsharing-App

Reservieren, Fahrzeug öffnen und schließen, abrechnen. Verfügbar rund um die Uhr!

Das Online-Reservierungsmodul

Einbindung auch in vorhandene Websites. Für Smartphone und Tablet optimiert.

C-Rent Web

Die web-basierte Software für Desktop und Tablet. Z. B. für kleine Stationen oder Autohäuser. Unterwegs einsetzbar.



Rufen Sie uns an oder richten Sie einen Rückrufwunsch aus – jeden Werktag von 08.00 Uhr bis 17.00 Uhr.

Telefonisch Kontakt aufnehmen:
+49 (0) 571-97 21 8000

Oder senden Sie uns einfach eine E-Mail an:
contact@cx9.de

Weitere Infos zu Produkten und Funktionen:
www.crent.de

