

Autovermieter Journal

DAS MAGAZIN FÜR MODERNE MOBILITÄT



Toyota: | Hilux mit Wasserstoffantrieb

VDA: | Mehr Zulassungen

Polit-Satire: | Neues von gestern

IVR-Formular-Service

Interessante Rabatte

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

Attraktive Nachlässe bei größeren Bestellmengen

Sommerzeit und Urlaub versprechen interessante Zusatzgeschäfte für Autovermieter. Wer jetzt schon für diese Zeit vorausplant, spart bares Geld. Zum Beispiel beim Formulareinkauf. Wenn man hier seinen Bedarf für die nächsten Monate bündelt und vorausbestellt, zahlt man weniger

Der IVR-Formular-Service gewährt attraktive Rabatte auf größere Bestellmengen. Für Mietverträge genauso wie für Sicherungsabtretungserklärungen oder Mietwagenkostenübernahmebestätigungen.

Nutzen Sie Ihre Rabattierungsmöglichkeiten und 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**

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 € 0,90 + MwSt.	Best.-Nr. 14010
<input type="checkbox"/>	Sicherungsabtretungserklärungen	2-fach zum Einzelpreis von € 0,40 + MwSt.	Best.-Nr. 14020
<input type="checkbox"/>	Mietwagenkostenübernahmebestätigung	2-fach zum Einzelpreis von € 0,59 + MwSt.	Best.-Nr. 14021
<input type="checkbox"/>	Mietwagenkostenübernahmebestätigung	3-fach zum Einzelpreis von € 0,99 + MwSt.	Best.-Nr. 14022
<input type="checkbox"/>	Mietwagenkostenübernahmebestätigung	3-fach mit anhäng. Sicherungsabtretungserklärung € 1,45 + 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 € 72,-). Die Druckvorlage erhält IVR mit gesonderter Post.

Rabatte zu den von IVR genannten Konditionen. Porto + Verpackung zum Selbstkostenpreis.
Pauschale für Porto und Verpackung € 14,10.

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

Attraktive Nachlässe 2

Die Sonne lacht und niedrige Preise winken. Zumindest im Formularbereich. Der IVR-Formular-Service gewährt wie gewohnt interessante Rabatte bei größeren Bestellmengen. Wer jetzt seinen Formularbedarf für die kommende Ferienzeit im Sommer vorausplant, spart bares Geld. Das gilt für Mietverträge genauso wie für Sicherungsabtretungserklärungen. Lassen Sie sich unverbindlich telefonisch beraten, welche Bestellmengen für Ihren Bedarf besonders günstig sind.

Langsame Erholung 6 - 7

Die Zulassungszahlen für Mietfahrzeuge erholen sich langsam. In diesem Frühjahr lagen die Werte leicht über den Vergleichsangaben des Vorjahreszeitraums. Die Autovermieter scheinen sich auf einen Sommer mit etwas anziehender Nachfrage vorzubereiten. Ein erster Lichtblick nach langen und harten Jahren in der Krise. Es wirkt, als sei die Talsohle überwunden.

Schnelle Wartung 14 - 15

Die Digitalisierung macht's möglich. Durch virtuell intelligent geplante Wartungstermine lassen sich die Standzeiten von Mietfahrzeugen in den Wartungs-Intervallen signifikant verkürzen. Das kann gerade bei größeren Mietwagen-Flotten viel Geld sparen. Die ersten Verprobungen des neuen Systems sind vielversprechend und in Zeiten wachsenden Kostendrucks eine sinnvolle Antwort auf die Herausforderungen des Alltags.

Formulare 2
Rabatte

Editorial 4
Kostendruck

Buchtip 5
Geschichts-Thriller

VDA 6 - 7
Zulassungszahlen

Nachrichten 8 - 18
Nutzfahrzeuge
Self-Service
Nachruf
Jubiläum
Standzeiten
Prognose
Expansion
Agenturpartner

Service 19
Anleihen

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 †
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, Dr. Guido Stracke
Schlussredaktion: Hiltrud Eckl

Layout: Medien Lothar Braun - info@medienlotharbraun.de
Druck: TheissenKopp GmbH - Am Kieswerk 3 - 40789 Monheim am Rhein

Prioritäten in Zeiten des Kostendrucks

Von Helmut Habenbacher, Herausgeber,
und Christian Eckl, Verleger sowie Chefredakteur
des Autovermieter Journals



Der Kostendruck in Wirtschaft und Gesellschaft nimmt ständig zu. Der Mittelstand ist besonders betroffen, so auch und gerade die bundesdeutschen Autovermieter.

Die Branche ist gewohnt findig sowie innovativ und nutzt alle Möglichkeiten, um die Lage zu meistern. Auch Zulieferer rund um das Mobilitätsgewerbe tragen ihren Anteil dazu bei, um das Beste aus der Situation zu machen. Wie das Beispiel einer optimierten digitalen Werkstattlogistik in dieser Ausgabe zeigt, gibt es hier eine Reihe vielversprechender Ansätze.

Schön wäre es, wenn auch die Politik solch unternehmerischen Geist honorieren und ähnlich konstruktiv agieren würde. Doch leider kann man unseren Politikern derartige Reaktionen derzeit und auch schon länger nicht attestieren.

Kopfscheu und planlos geht die Ampel-Regierung alle Herausforderungen gleichzeitig an und löst mit diesem Vorgehen kein einziges Problem. Wachstumsschwäche, Inflation, Stagnation, Klimakrise, Sparzwänge, Rechtsruck, Kriegsgefahr, Fachkräftemangel, Energieknappheit, Pflegenotstand und vieles mehr fordern innovative Konzepte.

Jeder normale Mensch wäre überfordert, eine Patentlösung für all diese Spannungsfelder gleichzeitig zu finden. Die Kunst besteht darin, hier die richtigen Prioritäten zu setzen.

Das wiederum wäre eigentlich keine übermenschlich große Kunst. Nur haben die Politiker in diesem Land offensichtlich verlernt, zunächst einmal ihren gesunden Menschenverstand zu gebrauchen und besonnen danach zu handeln.

Dabei wäre es so einfach: Die Erfolgsgeschichte der Bundesrepublik Deutschland ist eine Geschichte der sozialen Marktwirtschaft als zentrales Konzept einer demokratischen Gesellschaft.

So würde es auch heute wieder funktionieren. Würde man die Kräfte der mittelständischen Wirtschaft weniger regulatorisch wirken lassen, wäre der Selbstheilungseffekt enorm. Durch weniger Bürokratie und staatliche Belastungen könnten die Unternehmen deutlich mehr Mittel erwirtschaften, die dann auch über deren Abgaben und Steuern zum Teil in die öffentlichen Kassen fließen würden.

Womit man dann wieder viele Aufgaben

des Staates finanzieren und von wirtschaftlichem Druck entlasten könnte. Die Bürger wären zufriedener und würden den etablierten Parteien wieder mehr vertrauen. So würde sich auch das Problem der Ausbreitung radikaler Parteien und Strömungen von selbst erledigen.

Dann könnte übrigens ganz nebenbei auch die Mobilitätswende endlich durchgreifend gelingen. Mit einer zentralen Rolle der bundesdeutschen Autovermieter.

Ihre

Helmut Habenbacher

Christian Eckl

Neuerscheinung:

Verschwörungsthruiller, Wirtschaftskrimi und Polit-Satire

„Morgen war ein schöner Tag“ von Christian Eckl

Der ehemalige DDR-Bürgerrechtler Berthold Grün sitzt im Gefängnis. Seit 30 Jahren. Unschuldig. Mit Hilfe gefälschter Beweise hatte ihm ein russischer KGB-Offizier kurz vor der Wende von 1989 mehrere Morde angehängt. Er war jung, als er verurteilt wurde. Nach drei Jahrzehnten Gefängnis wird er entlassen. In eine Welt, die er kaum wiedererkennt.

Die DDR ist Geschichte. Der skrupellose, „Giftzwerg“ genannte Agent, dem er seine Haft verdankt, hat inzwischen im postsowjetischen Russland ungeheure Macht angehäuft. Er trägt die Verantwortung für einen Krieg im Herzen Europas, der die ganze Welt in den Abgrund zu stürzen droht.

Gleichzeitig kämpft Berthold um seine persönliche Zukunft – eine Zukunft, die er nur hat, wenn er eine Mordserie aus seiner Jugend aufklärt. Seine Recherchen führen ihn schließlich zu einer Verschwörung in den höchsten Kreisen der internationalen Politik – und zur deutschen Bundeskanzlerin ...

„Morgen war ein schöner Tag“ ist zugleich Verschwörungsthruiller, Wirtschaftskrimi und Polit-Satire. Das Buch erzählt eine in sich geschlossene Geschichte und bildet zugleich den Auftakt einer Trilogie mit „Gestern werden wir siegen“ und „Heute ist schon längst vorbei“ als weiteren Bänden.

Christian Eckl, Verleger und Chefredakteur des Autovermieter Journals, war viele Jahre lang Mitglied im Autorenteam der populären Krimi-Reihe „Jerry Cotton“. Der Autor ist Inhaber eines Zeitschriftenverlags und einer Werbeagentur. Er lebt mit seiner Familie in Bedburg.



Stimmen auf Amazon zu „Morgen war ein schöner Tag“:

„Sehr gut geschriebener Politikrimi im historischen Kontext der Wiedervereinigung. Klingt sehr realistisch und glaubwürdig, besonders im Hinblick auf manche berühmten Persönlichkeiten. Der Autor besitzt einen sehr schönen Schreibstil - flüssig und packend, so dass man immer weiterlesen möchte.“

„Sehr gelungenes Buch, das vielen Bestsellern in nichts nachsteht.“

„Es war was für mich, die Handlung wurde mörderisch spannend und ich habe das Buch in Rekordzeit gelesen, denn so hautnah war ich nie mit Wissen über die DDR in Kontakt gekommen.“

„Erschreckend wirklichkeitsnah.“

Bestellbar bei Amazon, Thalia und unter:

<https://www.feiy.com/y/christian-eckl-krimi-morgen-war-schoener-tag>

Mietwagenmarkt:

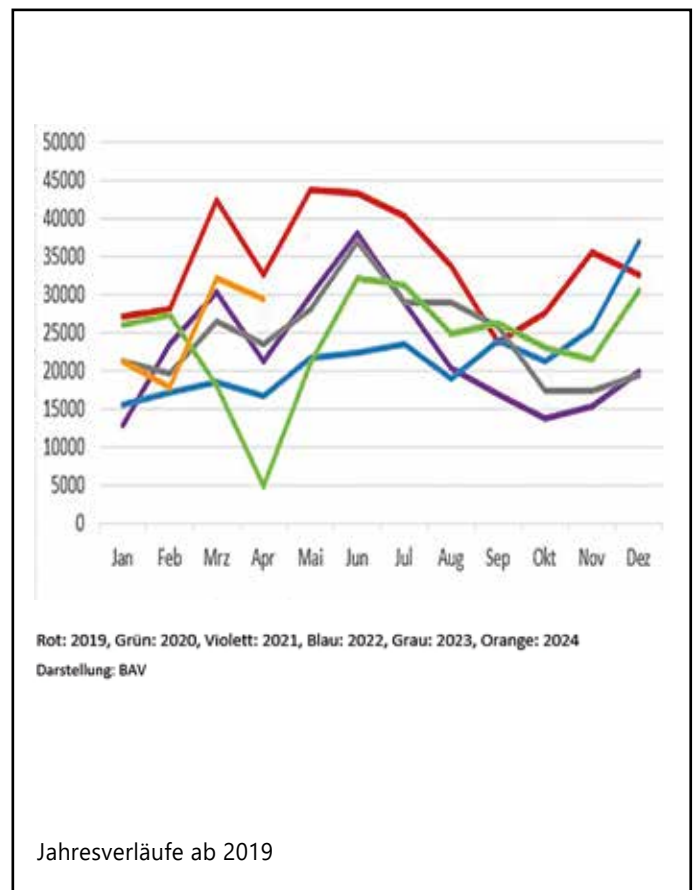
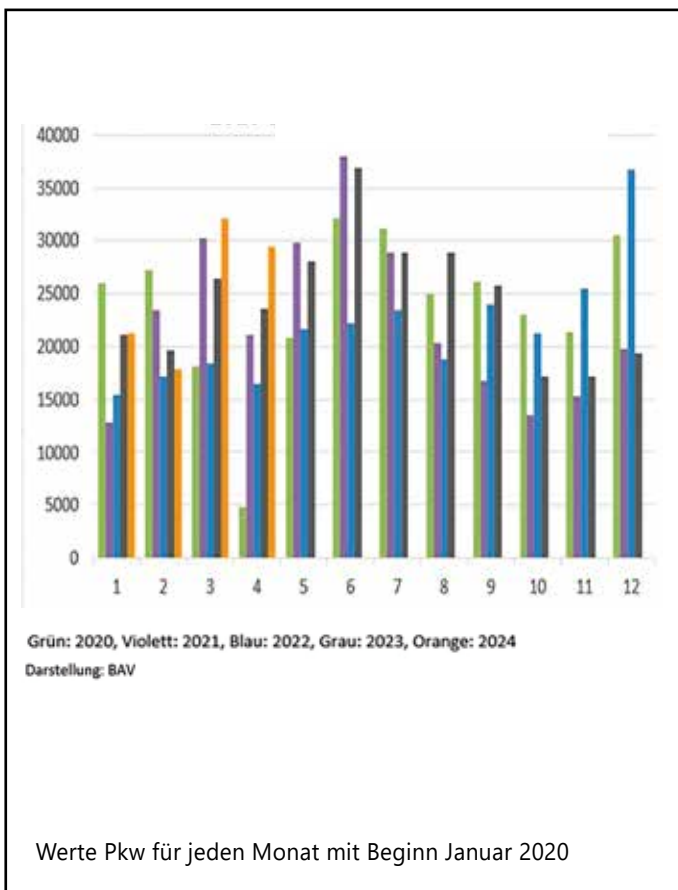
Zulassungsstatistik Mietwagenflotten bis April 2024

Die deutschen Autovermieter und Carsharing-Unternehmen sind Abnehmer von mehr als zehn Prozent aller neu zugelassenen Pkw-Fahrzeuge in Deutschland. Da diese Mietwagen als "Selbstfahrervermietfahrzeuge" zuzulassen sind, kann sehr genau

ermittelt werden, wie sich die Zulassungszahlen über Monate und Jahre entwickeln. So zeigen die Monate März und April 2024 leicht erhöhte Zulassungszahlen. Der Markt und seine Unternehmen scheinen sich auf einen Sommer mit leicht anziehender

Nachfrage vorzubereiten, wenngleich sich das Niveau noch immer unterhalb der Vor-Corona-Zahlen befindet (Chart 2 und 3).

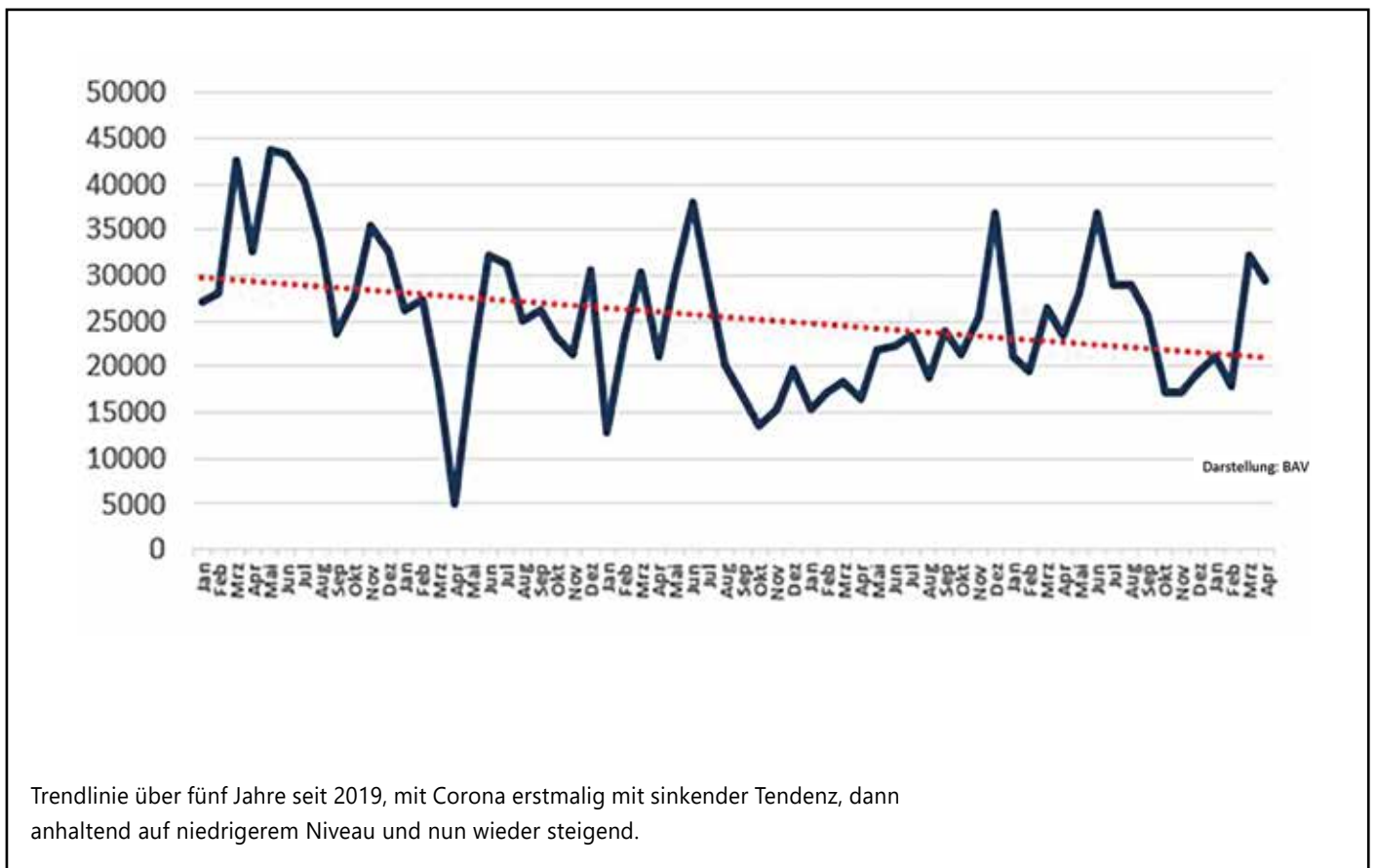
Monatliche Neuzulassungen Pkw-Mietwagen 2020 - 2024, pro Monat (1 - 12)



Die monatlichen Pkw-Zulassungszahlen der Autovermieter 2019 bis 2024

(Pkw, Quelle: KBA)

	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
2019	27091	28123	42454	32578	43.693	43.212	40.217	33.773	23.643	27.563	35.475	32.635
	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
2020	26.077	27.294	18.101	4.888	20.849	32.106	31.217	24.933	26.152	23.111	21.425	30.544
	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
2021	12.837	23.410	30.277	21.120	29.815	38.025	28.941	20.301	16.804	13.585	15.292	19.832
	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
2022	15.396	17.147	18.429	16.566	21.750	22.246	23.489	18.821	23.962	21.230	25.492	36.800
	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
2023	21.178	19.601	26.485	23.526	28.083	36.852	28.941	28.927	25.764	17.209	22.521	19.347
	Jan	Feb	Mrz	Apr								
2024	21.214	17.882	32.204	29.490								



Toyota Hilux mit Wasserstoffantrieb

Entwicklung geht in die nächste Runde

Prototyp des Pick-ups mit Brennstoffzellenantrieb in intensiver Erprobungsphase

Der Toyota Hilux mit Brennstoffzellenantrieb hat die Erprobungs- und Demonstrationsphase erreicht. Zuvor wurden die ersten zehn Einheiten des Pick-ups im britischen Werk von Toyota Motor Manufacturing UK gefertigt. Erstmals war das Modell im September 2023 der Öffentlichkeit präsentiert worden.

Mit dem Hilux mit Brennstoffzellenantrieb macht Toyota einen weiteren Schritt in Richtung Klimaneutralität. Das Unternehmen untermauert mit dem Projekt seinen Multi-Path-Ansatz, der verschiedene Antriebskonzepte für unterschiedliche Bedürfnisse und Märkte umfasst – von Hybrid- und Plug-in-Hybridfahrzeugen über reine Elektroautos bis hin zu Brennstoffzellenmodellen und Verbrennern mit E-Fuels. Die unterschiedlichen Mobilitätslösungen werden auf die jeweiligen regionalen Anforderungen und Lebensstile der Kunden zugeschnitten.

Im britischen Werk Burnaston der Toyota Motor Manufacturing UK sind nun die ersten zehn Prototypen des Hilux mit Brennstoffzellenantrieb gefertigt worden. Fünf Fahrzeuge durchlaufen derzeit strenge Feldtests, um Sicherheit, Leistung, Funktionalität und Haltbarkeit zu beurteilen. Dazu werden Daten aus Testfahrten unter realen Bedingungen gesammelt.

Fünf weitere Fahrzeuge sind für Demonstrationszwecke bei Kunden und Medien im Einsatz, unter anderem auch bei den Olympischen und Paralympischen Spielen in Pa-

ris. Indem Toyota Kunden mit der Wasserstoff-Brennstoffzellentechnologie vertraut macht, legt das Unternehmen den Grundstein für eine erfolgreiche Zukunft des Transportsektors mit dieser Technologie.

Die gesammelten Erkenntnisse aus dem Hilux Projekt sollen zusammen mit der über 30-jährigen Forschungs- und Entwicklungsarbeit von Toyota auf dem Gebiet der Wasserstofftechnik zur nächsten Generation der Brennstoffzellentechnologie beitragen. Diese werden sich durch längere Lebenszyklen, größere Reichweite und deutlich geringere Kosten auszeichnen.

Toyota schätzt, dass Europa bis 2030 einer der größten Märkte für Brennstoffzellen sein wird, mit kontinuierlichem Wachstum in den Bereichen Mobilität und Energiegewinnung. Daher kündigte Toyota Motor Europe (TME) im Dezember 2023 die „Hydrogen Factory Europe“ an, um hier die Verbreitung von Wasserstoff-Ökosystemen



und -Infrastrukturen zu fördern. Hier spielt auch das Projekt Hilux mit Brennstoffzellenantrieb eine wichtige Rolle.

Fahrzeugprofil

Der Prototyp des Hilux mit Brennstoffzellenantrieb basiert auf dem legendären Pick-up, dessen Name seit Jahrzehnten für Qualität, Langlebigkeit und Zuverlässigkeit steht.

Seit seiner Markteinführung im Jahr 1968 hat der Hilux immer wieder seine Unbe-



siegbarkeit bewiesen: Er hat den Nordpol, isländische Vulkane und den antarktischen Kontinent bezwungen und drei Siege bei der Rallye Dakar errungen. Der Hilux mit Brennstoffzellenantrieb behält diese kompromisslose DNA bei und blickt gleichzeitig in eine CO₂-neutrale Zukunft.

Rein äußerlich ist der Prototyp nicht vom serienmäßigen Hilux zu unterscheiden; die Abmessungen bleiben unverändert bei 5.325 x 1.855 x 1.810 Millimeter (L x B x H). Unter der Haube arbeitet der bereits im Toyota Mirai erprobte Brennstoffzellenantrieb. Dieser bewährt sich seit fast einem Jahrzehnt im kommerziellen Einsatz – seit Toyota die erste Generation der Brennstoffzellen-Limousine im Jahr 2015 auf den Markt brachte.

Im Hilux hat der Brennstoffzellenantrieb eine Reichweite von bis zu 600 Kilometern – mehr als mit einem batterieelektrischen Antrieb erreicht werden könnte. Dank des geringen Gewichts von Wasserstoff wird im

Vergleich zu anderen emissionsfreien Alternativen eine höhere Nutzlast und mehr Anhängelast erreicht.

Der Wasserstoff wird in drei Hochdrucktanks mit jeweils 2,6 Kilogramm Fassungsvermögen gespeichert. Diese sind im Leiterrahmen-Fahrgestell des Pick-ups verbaut. Die Polymerelektrolytbrennstoffzelle enthält 330 Zellen und ist direkt über der Vorderachse angeordnet. Der Hilux mit Brennstoffzellenantrieb wird über einen Elektromotor über die Hinterachse angetrieben. Das Aggregat liefert eine Leistung von 134 kW (182 PS) und ein maximales Drehmoment von 300 Nm. Als Emission entsteht während der Fahrt lediglich Wasserdampf.

Ein Teil des von der Brennstoffzelle erzeugten Stroms wird in einer Lithium-Ionen-Batterie zwischengespeichert, die unter der Ladefläche im Heck des Pick-ups direkt über den Wasserstofftanks untergebracht ist, so dass kein Platz in der Fahrerkabine eingebüßt wird.



Verbrauchs- und Emissionswerte der genannten Fahrzeuge

*Energieverbrauch Toyota Hilux kombiniert: 8,7-9,5 l/100 km
CO₂-Emissionen kombiniert: 227-248 g/km
CO₂-Klasse: G*

*Energieverbrauch Toyota Mirai (Wasserstoff) kombiniert: 0,79-0,89 kg/100 km
CO₂-Emissionen: 0 g/km
CO₂-Klasse: A*

AVIS führt Self-Service Kiosk ein

Avis führt in Deutschland einen Self-Service Kiosk ein. Als Synergie zwischen Technologie und Effizienz ermöglicht dieser den Kunden von Avis, die Schlüssel des ausgewählten Mietwagens an einem Automaten, dem Self-Service Kiosk, abzuholen. So gelangen Kunden mit Hilfe der Self-Service Kioske nun innerhalb von 30 Sekunden nach Scannen des QR-Codes zur ihrem Mietwagenschlüssel.

Das neue Self-Service Angebot über die Kioske ist in die Avis App integriert und bietet Kunden einen papierlosen Service und einen reibungslosen Übergang von Reservierung bis Abholung der Schlüssel. Nach Abschluss einer Buchung verifizieren Kunden ihre Identität über die Avis App, bevor sie ihr Fahrzeug auswählen. Sie erhalten dann einen QR-Code, der am Kiosk gescannt wird, um die Fahrzeugschlüssel zu empfangen.

Für Avis Deutschland ist die Beschleunigung des Anmietvorgangs für Kunden äußerst wichtig. Das Unternehmen hat die zentrale Rolle der Digitalisierung in der Branche erkannt und erweitert sein facettenreiches Angebot nun um Self-Service Kioske.

Die Kioske bieten dank innovativer Technologie Flexibilität und Effizienz bei der Mietwagenabholung und sind auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten. Seit ihrer Einführung wurde ein Anstieg der



Bild: ©Avis

Kundenzufriedenheit um 17 Prozent an den jeweiligen Stationen verzeichnet.

Self-Service Kioske von AVIS sind an strategisch wichtigen Reisezielen wie Flughäfen positioniert und helfen den Kunden, Wartezeiten am Schalter zu vermeiden und sich schneller mit ihrem Mietwagen auf den Weg zu machen.

Der Service wird derzeit ohne zusätzliche Kosten für Mitglieder von Avis Preferred angeboten. In Deutschland sind Self-Service Kioske derzeit in Berlin sowie an den Flughäfen in München, Düsseldorf und Frankfurt am Main verfügbar.

Bei Mietwagen-Versicherungen reden wir

KLARTEXT

MRH
TROWE
Solingen

Unser Versicherungskonzept:



Elektrofahrzeuge versichern.
www.emover24.com

Telefon: 0212 262660
service@sht-group.de

NACHRUF

Wir nehmen Abschied von dem Mitgründer unserer Gesellschaft

Helmut R. Meyer

der am 08.04.2024 plötzlich und unerwartet verstarb.

Auch wenn er bereits seit vielen Jahren nicht mehr aktiv in der Autovermietung tätig war, haben wir mit ihm einen stets engagierten Geschäftspartner verloren.

Er hat gemeinsam mit anderen durch die Gründung der Europa-Service Autovermietung im Jahr 1965 den Grundstein für unseren heutigen Konzern gelegt.

Wir werden ihm stets ein ehrendes Andenken bewahren.

Seiner Familie gilt unser aufrichtiges Beileid.

Aufsichtsrat, Vorstand und Belegschaft
STARCAR EUROPA SERVICE GROUP AG

Europcar feiert 75. Geburtstag und startet als europäischer Marktführer Markenkampagne „Best of Europe“



Europcar feiert 75. Geburtstag. Aus diesem Anlass startet der europäische Marktführer mit Headquarter in Frankreich die Markenkampagne „Best of Europe“ (Agentur McCann, Paris). Sie spielt bewusst mit positiven Klischees über verschiedene Länder, in denen Europcar erfolgreich vertreten ist.

Die Europcar Mobility Group wurde 1949 in Paris gegründet und ist heute Europas Nr. 1 der Autovermietung. Im Mittelpunkt stehen stets ein erstklassiger Kundenservice, eine moderne und nachhaltige Fahrzeugflotte sowie flexible und digitale Mobilitätslösungen - im Einklang mit dem Unternehmensziel: „We help to change the way you move!“

„Das Beste aus Europa - in einer Autovermietung“

„Dieses Jahr ist ein Meilenstein für die Europcar Mobility Group und unsere Premiemarken Europcar. Wir begleiten unsere Kunden international bereits seit einem Dreivierteljahrhundert“, sagt Tobias Zisik, Geschäftsführer der Europcar Mobility Group in Deutschland. „Heute sind wir in über 130 Ländern aktiv. Über 8.800 Kolleginnen und Kollegen mit den unterschiedlichsten Nationalitäten halten unsere mehr

als sechs Millionen Kunden mobil. Gemeinsam bringen wir ihnen das Beste aus ganz Europa, wo immer sie sich auf der Welt befinden. Diese Vielfalt ist unsere Stärke. Und das möchten wir feiern. Mit unserer starken Markenkampagne zeigen wir, dass wir uns tief mit Europa und unseren Kunden aus der ganzen Welt verbunden fühlen.“

Der neue Kampagnen-Clip „Best of Europe“ zeigt spielerisch die besten Eigenschaften Europas in einem Mietwagen: Schweizer Pünktlichkeit, italienische Herzlichkeit, französisches Flair, Brit Pop, spanische Nächte, dänische Nachhaltigkeit und deutsche Verlässlichkeit.

Diese Qualitäten sind weltweit anerkannt und bewundert. Dabei kommt der Humor nicht zu kurz, wenn im Clip „deutscher Humor,“ angeteasert, dann aber durch „Verlässlichkeit“ ersetzt wird.

Europcar möchte auch zukünftig den immer höheren Ansprüchen seiner Kunden gerecht werden und setzt dafür weiterhin auf erstklassige und nachhaltige Mobilitätslösungen. „Unsere neue Kampagne ermöglicht eine Neupositionierung von Europcar auf der Landkarte der großen Akteure der globalen Mobilität. Und die wird in Zukunft umwelt- und klimaschonender denn je aussehen,“ ergänzt Tobias Zisik. „Wir bleiben für Hersteller sowie für Privat- und Firmenkunden ein verlässlicher Partner. Es gibt keine Alternative zur Elektromobilität. Das geteilte Elektro-Auto ist die Zukunft. Und Shared Mobility machen wir europaweit bereits seit 75 Jahren. In Deutschland sind wir sogar noch älter.“

Die Kampagne ist in Deutschland und Frankreich im Mai mit TV-Spots sowie einer Reihe von digitalen Assets gestartet.

SCHWEIZER
PÜNKTLICHKEIT

ITALIENISCHE
HERZLICHKEIT

FRANZÖSISCHES
FLAIR

DIE AUTOVERMIETUNG,
DIE IHRE ERWARTUNGEN
ERFÜLLT

JETZT BUCHEN

BEST OF
EUROPE

Europcar

Über die Europcar Mobility Group

Die Europcar Mobility Group ist ein globaler Mobilitätsanbieter mit 75 Jahren Erfahrung im Bereich der Mobilitätsdienstleistungen und einer führenden Position in Europa.

„We help to change the way you move“ - ist das Mantra der Europcar Mobility Group. Das Ziel der Gruppe sind einfache, nahtlose und innovative Lösungen, die Mobilität angenehm und zunehmend umweltfreundlich machen. Um dies zu erreichen, bietet der Konzern Privatpersonen und Unternehmen eine breite Palette von Miet-Optionen für Fahrzeuge aller Art an, sei es für ein paar Stunden, ein paar Tage, eine Woche, einen Monat oder länger und im Abo.

Dabei stützt sich das Unternehmen auf eine Flotte von mehr als 250.000 Fahrzeugen, die mit den modernsten Motoren ausgestattet sind, einschließlich eines zunehmenden Anteils an Elektrofahrzeugen. Die Mar-

ken der Europcar Mobility Group sprechen unterschiedliche Bedürfnisse und Erwartungen an: Europcar® - ein weltweit führender Anbieter für die Vermietung von Pkw, Transportern und Lkw, Goldcar® - ein Vorreiter der kostengünstigen Autovermietungsdienste in Europa, Ubeeqo® - einer der europäischen Marktführer für Carsharing und Fox-Rent-A-Car®, einer der Hauptakteure auf dem Autovermietungsmarkt in den USA, der sich durch ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis auszeichnet.

Die Zufriedenheit der Kunden steht für die mehr als 8.000 Mitarbeitenden stets im Vordergrund. Die Europcar Mobility Group verfügt über ein besonders starkes Netzwerk in über 130 Ländern (darunter 16 hundertprozentige Tochtergesellschaften, die durch Franchisenehmer und Allianz-Partner ergänzt werden). In Deutschland ist Europcar an über 300 Stationen präsent.

Weitere Informationen:
www.europcar-mobility-group.com

Fortschrittliche Lösungen:

Distance Selling bei ATU

Die moderne Geschäftswelt erfordert innovative Ansätze, um den gestiegenen Anforderungen der Kunden gerecht zu werden. Das neue Ticket Tool der ATU möchte durch einen transparenten Selfservice Flexibilität und Zeiteinsparung für Top Kunden erreichen.

ATU Auto-Teile-Unger GmbH & Co. KG, ein Vorreiter im Bereich Fahrzeugservice, hat ein neues Self-Service-Tool entwickelt, das eine Anzeige des Live-Auftragsstatus ermöglicht und eine direkte Kommunikation mit der zentralen Bearbeitung, dem „Distance Selling Team“, sicherstellt.

„Das Team arbeitet eng mit dem B2B-Bereich zusammen, um die Filialen optimal zu unterstützen und zu entlasten. Mit unserem neuen Ticket Tool für Großkunden machen wir einen bedeutenden Schritt nach vorne“, erklärt Andreas Pompe, Key-Account-Manager Region Süd & International. „Dieses Tool ist einzigartig im Kfz-Bereich“, ergänzt Distance Selling Leiter Ricardo Gössl.

Die Auftragsorganisation wird hierbei direkt durch das Distance Selling Team über



das Ticketsystem abgewickelt. Eine API-Schnittstelle ermöglicht die Einbindung eines Hol- und Bringservices. Kundenaufträge werden umfassend ausgearbeitet, vorbereitet und mit allen erforderlichen Dokumenten an die Filiale übermittelt.

Zentral bestellte Ersatzteile und Reifen gewährleisten, dass alle benötigten Teile zum bestätigten Termin verfügbar sind, so dass die Bearbeitung sofort nach Eintreffen des Fahrzeugs beginnen kann. Dies reduziert die Standzeiten der Fahrzeuge drastisch. Kunden können auf diese Weise den Auftragsstatus ihres Fahrzeugs im Portal abrufen, sind damit jederzeit informiert und erhalten Planungssicherheit

„Wir können so gezielt daran arbeiten, die

Standzeiten für unsere Kunden zu reduzieren“, sagt Andreas Pompe. „Das verschafft ATU einen nachhaltigen Vorteil gegenüber den Wettbewerbern und gleichzeitig sorgen wir mit dem neuen System für Entlastung in der Filiale“, fügt Ricardo Gössl hinzu.

Umfassende B2B-Dienstleistungen von ATU

ATU bietet vielfältige Dienstleistungen und Produkte im Bereich der Mobilität an, die Unternehmen dabei unterstützen, ihre Prozesse und Strategien zu optimieren. Das breite Spektrum an Dienstleistungen rund um das Fahrzeug umfasst unter anderem Inspektionen nach Herstellervorgaben, Mobilitäts Garantien, Reifenmanagement einschließlich Reparatur, Umlagerung und Einlagerung, Haupt- und Abgasuntersuchungen (HU/AU), SmartRepair, digitale Führerscheinkontrolle sowie Leasingrücknahme-Gutachten.

Mit rund 530 Filialen deutschlandweit verfügt ATU über ein dichtes Netz, das Unternehmen ein flächendeckendes Werkstattnetz mit einheitlichen Firmenkonditionen bietet. Zudem wird die zentrale Rechnungsstellung genutzt, um die Verwaltungs- und Abrechnungsprozesse zu vereinfachen.

Das Dienstleistungsangebot von ATU richtet





sich an Fuhrparkleiter aller Größenordnungen. Vom kleinen Fuhrpark mit nur einem Fahrzeug wie im Handwerk bis hin zu großen Flotten von Autovermietungen, Leasingunternehmen und Konzernen – ATU bietet Lösungen für alle Bedürfnisse.

Die Transformation durch Digitalisierung

Durch die Digitalisierung hat sich das Ge-

schäftsmodell von ATU grundlegend gewandelt. Ein konkretes Beispiel dafür ist die vorherige Praxis, Termine hauptsächlich telefonisch zu vereinbaren. Heute ermöglicht die Online Terminvereinbarung (OTV) eine einfache und effiziente Terminbuchung, unterstützt durch Terminbestätigungen per SMS. Neben diesen Funktionen sorgen der elektronische Rechnungsversand und das Online-Ticket-Tool (Self-Service) für eine optimierte und reibungslose Abwicklung.



Über ATU Auto-Teile-Unger GmbH & Co. KG

ATU ist ein führendes Unternehmen im Einzelhandel und Dienstleistungsbereich mit etwa 10.000 Mitarbeitern und rund 530 Filialen deutschlandweit. Der Stammsitz befindet sich in Weiden in der Oberpfalz. ATU setzt auf Innovation und Digitalisierung, um erstklassige Services und Produkte im Bereich der Mobilität zu bieten.

Nach roten Zahlen:

Sixt kappt Jahresprognose



Sixt hat seine Prognose für 2024 gekappt.

© Foto: Sixt

Sinkende Restwerte der Mietwagenflotte haben Sixt im ersten Quartal 2024 einen Verlust beschert. Im zweiten soll es wieder aufwärtsgehen, doch die Ziele für das Jahr sind dahin.

Sixt ist im ersten Quartal in die Verlustzone gerutscht und muss seine Prognose kappen. Unter dem Strich schrieb der Autovermieter aus Pullach bei München ein Minus von 23,1 Millionen Euro. Das war rund 45 Millionen Euro schlechter als im Vorjahreszeitraum. Schuld sind dem Unternehmen zufolge insbesondere höhere Fahrzeugkosten.

Ursache dafür sind gefallene Restwerte – vor allem bei Elektroautos. Diese führen dazu, dass Sixt seine Mietwagen nach der Nutzung schlechter verkaufen kann. Die

Entwicklung habe sich jüngst sogar noch weiter verstärkt. Zudem belasteten schlechte Konjunkturaussichten, hohe Zinsen und sinkende Marktpreise in einigen Regionen das Unternehmen.

Dennoch will Sixt bereits im zweiten Quartal zurück in die schwarzen Zahlen kommen. Der Vorsteuergewinn soll auf 60 bis 90 Millionen Euro steigen. Einerseits ist das erste Quartal beim Vermieter typischerweise schwach, andererseits arbeite man „bereits seit Anfang des Jahres unternehmensweit konsequent daran, in allen Bereichen, die wir beeinflussen können, Kosten zu optimieren und unsere Effizienz weiter zu steigern“, wie der scheidende Finanzchef Kai Andrejewski sagte.

In der zweiten Jahreshälfte erwartet Andre-

jewskis Nachfolger Franz Weinberger „verstärkten Rückenwind“, wie er sagte. „Positiv stimmt uns hierbei auch der erfreuliche Branchenausblick zur Reisenachfrage für die Sommermonate, auf die der Großteil unseres Ertrags entfällt.“

Für das Gesamtjahr erwartet Sixt nach seiner neuen Prognose nun noch einen Vorsteuergewinn von 350 bis 450 Millionen Euro. Bisher hatte das Unternehmen 400 bis 520 Millionen Euro in Aussicht gestellt.

Die Prognose für den Umsatz wurde nicht geändert – er soll weiter deutlich gegenüber den 3,62 Milliarden Euro des letzten Jahres wachsen. Im ersten Quartal war der Umsatz um gut zwölf Prozent auf 780 Millionen gestiegen, besonders stark in Nordamerika und Deutschland.

Wucherpfennig Autovermietung

Als Agenturpartner sind Sie bei Wucherpfennig genau richtig

Die Wucherpfennig Autovermietung bietet maßgeschneiderte Konzepte für Agenturpartner. Individualität ist Trumpf. Das Unternehmen hört seinen Partnern zu und findet ganz persönliche Lösungen für unterschiedlichste konkrete Bedürfnisse vor Ort.



„Dabei versorgen wir, anders als unsere internationalen Marktbegleiter, alle Stationen mit gleicher Priorität, da wir keine Flotten an Flughäfen verschieben“, erläutert Christine Meyer, Geschäftsführerin bei Wucherpfennig. „Wir lassen niemanden im Regen stehen.“

Besonders zu Hause fühlt man sich bei Wucherpfennig im sogenannten Down-Town-Geschäft. Die Stärken des unabhängigen Familienunternehmens sind hier vor allem auch Mehrsitzer und Transporter.

Die Flottenzusammenstellung ist breit gefächert und erstreckt sich über alle gängigen Marken

und Modelle. Auch zusätzliches Volumen ist bei dringendem Bedarf aufgrund der guten Kontakte des Unternehmens zu den Herstellern möglich. Für jeden Partner gibt es hier individuelle Lösungen mit höchster Flexibilität. Ein unverbindliches Beratungsgespräch lohnt sich unbedingt.

Wir suchen genau Sie!

Jetzt Kontakt aufnehmen und durchstarten.

Wucherpfennig
Autovermietung



www.wucherpfennig.de

Autovermieter, die daran interessiert sind, unsere Agenturpartner zu werden und unter unserer CI zu agieren. Wir sind Ihr zuverlässiger und innovativer Partner. Mit uns bieten Sie Ihren Kunden maßgeschneiderte Lösungen und eine umfangreiche Dienstleistung. Sie erhalten Unterstützung im Vertrieb und durch unser Regionalmanagement. Sie profitieren von unserem Kundennetzwerk.

Darüber hinaus binden wir Sie selbstverständlich in unsere Website Kampagnen ein und fördern auch auf diesem Weg Ihre Umsätze.

Möchten Sie unser Agenturpartner werden?

Wir bieten Ihnen den benötigten Fuhrpark mit aktuellen Modellen, um vor Ort wettbewerbsfähig zu sein.

Vom Kleinwagen bis zu 9-Sitzer Bussen, vom Transporter bis zu LKW mit Koffer und Ladebordwand – wir haben das passende Fahrzeug für Ihre Kunden. Die Abrechnung erfolgt über unser bewährtes Provisionsmodell.

Die Wucherpfennig Autovermietung ist ein reines Familienunternehmen und damit stark und unabhängig. Unsere Kapazitäten sind aktuell ausreichend für mehr als 10.000 Fahrzeuge aller Kategorien.

Warum Wucherpfennig? Mit unserem umfangreichen Angebot und unserem hohen Qualitätsanspruch sind wir der ideale Partner für Ihre Agentur. Nutzen Sie unsere Ressourcen und Erfahrung. Bei Interesse wenden Sie sich gerne an:

marketing@wucherpfennig.de.

Bild generiert mit KI



VOLLE MÖHRE

in die Zukunft

www.theissenkopp.de



TheissenKopp
Design. Web. Print.

Hertz will Anleihen über 750 Millionen US-Dollar aufnehmen

Hertz Global Holdings beabsichtigt, 750 Millionen Dollar durch besicherte Anleihen zu beschaffen, um seine Bilanz nach Fehlschlägen im Geschäft mit Elektrofahrzeugen aufzubessern.

Anfang Juni hatte Hertz den Finanzchef von Spirit Airlines, Scott Haralson, zum neuen Finanzchef ernannt, nachdem die rückläufige Nachfrage nach Elektrofahrzeugen das Unternehmen tiefer in die Verlustzone gestürzt hatte.

Da die schwache Nachfrage nach Elektroautos das Ergebnis belastet, verschlankt Hertz das Geschäft und plant, 10.000 weitere Elektroautos zu verkaufen, womit sich die geplanten Verkäufe in diesem Jahr auf insgesamt 30.000 erhöhen.

Hertz hält es für möglich, dass die 11.000 verbleibenden geplanten Verkäufe von Elektrofahrzeugen möglicherweise nicht im erwarteten Zeitraum in der gewünschten Form durchführbar sein werden.



Außerdem rechnet das Unternehmen damit, dass der hohe Wertverlust der Fahrzeuge bis 2024 anhalten wird.

Das in Estero, Florida, ansässige Unternehmen musste im ersten Quartal bis zum 31. März Abschreibungen in Höhe von 588 Millionen Dollar hinnehmen, wovon 195 Millionen Dollar auf die zum Verkauf stehenden Elektrofahrzeuge entfielen.

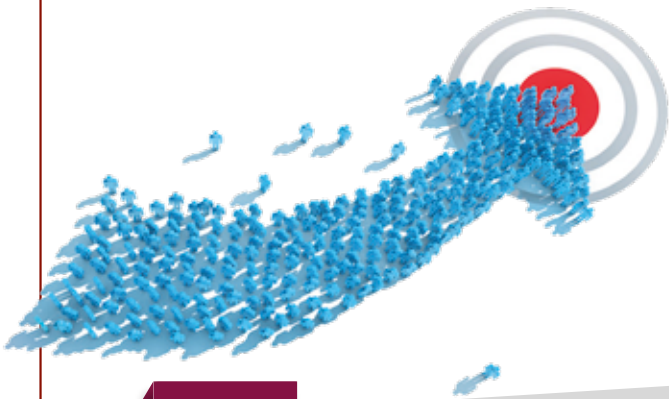
Hertz meldete außerdem einen Quartalsverlust von 1,28 Dollar pro Aktie, der weit über dem von der Wall Street erwarteten Verlust von 44 Cent lag. Das Unternehmen hat die Analystenschätzungen für den Gewinn pro Aktie in den letzten drei Quartalen verfehlt.

Die Aktien des Unternehmens, die Ende Juni im vorbörslichen Handel um 2,6 % zulegten, haben in diesem Jahr bisher über 70 % ihres Wertes verloren.



Ein neues Sommermärchen deutet sich an:
Das C-Rent Web 6 geht bald an den Start!

Infos unter vertrieb@cx9.de
und www.crent.de



1

Ohne Streuverluste

2

Aufmerksamkeitsstark mit
redaktionell aufgemachten
Advertorials

3

Plakativ mit klassischer
Anzeigenwerbung

Zielgruppen- genaue Werbung im **Autovermieter Journal**

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

