

# Autovermieter Journal

## DAS MAGAZIN FÜR MODERNE MOBILITÄT

**Toyota:** | Professional startet durch

**Autovermieter-Historie:** | Vergangenheit prägt Zukunft

**VDA:** | Eine Branche setzt Akzente



IVR-Formular-Service

# Attraktive Nachlässe

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

Interessante Rabatte bei größeren Bestellmengen

Die Blätter fallen, die Preise purzeln. Zumindest für Formulare. Nach dem Sommerlicht zieht vielerorts auch für Autovermieter das Geschäft wieder an. 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 vorbestellt, 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](mailto: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"/>	<b>Kfz-Mietverträge mit Rechnung</b>	4-fach zum Einzelpreis von € 0,90 + MwSt.	Best.-Nr. 14010
<input type="checkbox"/>	<b>Sicherungsabtretungserklärungen</b>	2-fach zum Einzelpreis von € 0,40 + MwSt.	Best.-Nr. 14020
<input type="checkbox"/>	<b>Mietwagenkostenübernahmebestätigung</b>	2-fach zum Einzelpreis von € 0,59 + MwSt.	Best.-Nr. 14021
<input type="checkbox"/>	<b>Mietwagenkostenübernahmebestätigung</b>	3-fach zum Einzelpreis von € 0,99 + MwSt.	Best.-Nr. 14022
<input type="checkbox"/>	<b>Mietwagenkostenübernahmebestätigung</b>	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

## Frischer Wind 2

Der Herbst bringt frischen Wind und das Geschäft zieht an. Wer sich jetzt darauf vorbereitet und seinen Formularbedarf für die kommenden Monate vorausplant, spart bares Geld. Denn der IVR-Formular-Service gewährt wie gewohnt interessante Rabatte bei größeren Bestellmengen. Das gilt für Mietverträge genauso wie für Sicherungsabtretungserklärungen. Lassen Sie sich unverbindlich telefonisch beraten, welche Bestellmengen für Ihren Bedarf besonders günstig sind.

## Ungebrochener Aufschwung 10 - 11

„Mit dem fortgesetzten Ausbau unseres Starcar Stationsnetzes sowie starken Aktivitäten im In- und Ausland unserer weiteren Tochtergesellschaft sind wir auch 2023 auf Kurs geblieben“, erklärte Jens Erik Hilgerloh, Vorstandsvorsitzender der Starcar Europa Service Group AG auf der Bilanzpressekonzferenz des Unternehmens. „Wir sehen, dass unsere Investitionen in Strukturen, Prozesse und Digitalisierung genau richtig waren.“

## Gute Reiseluft 15 - 17

Über eine Viertelmillion Menschen besuchten im September den CARAVAN SALON in Düsseldorf. Die 778 Aussteller waren hochzufrieden mit dem Besucherandrang und berichteten von guten Verkäufen. Die Begeisterung für den mobilen Urlaub hält an. Bernd Löher, Präsident des Caravanning Industrie Verbandes (CIVD), bezeichnete die Messe als Leuchtturm der Branche, die auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten bestens mit den Herausforderungen der Zukunft umgehen kann.

### 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

Formulare 2  
Rabatte

Editorial 4  
Zynismus

CRV 5  
Jahrestagung

VDA 6 - 7  
Urteile

Nachrichten 8 - 19  
Politikversagen  
Software  
Erfolgsjahr  
Professional  
Forum  
Schwerlastfahrzeuge  
Caravanning  
Mallorca  
Abo-Modell

# Zynismus

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



*Der deutsche VW-Konzern ist in der Krise. Das kann niemanden kaltlassen. Vor allem niemanden, der selbst in der Mobilitäts-Branche tätig ist. Die Ursachen und Auswirkungen berühren uns alle.*

„Wenn VW einen Schnupfen bekommt, leidet die ganze Region unter einer Lungenentzündung“, bemerkte ein Mitarbeiter der Wolfsburger Konzern-Zentrale treffend. Schon allein deshalb scheint es nicht verkehrt, die Entwicklung auch aus dem Blickwinkel des Automotive-Bereichs heraus aufmerksam zu verfolgen und zu analysieren.

Insgesamt galt das Auto viele Jahrzehnte als Motor der deutschen Wirtschaft. Doch diese Sichtweise scheint sich leider zumindest zum Teil verändert zu haben. So etwa aus dem Blickwinkel der öffentlich-rechtlichen Medien und weiten Kreisen der Politik. Der Musterknabe des Wirtschaftswunders hat sich unter dem Druck grüner Meinungsmacher in der öffentlichen Darstellung zum ungeliebten Schmutzkind entwickelt.

Irgendwie gilt es so manchen Politikern und Journalisten als schmutzig, das einstmalige schöne Auto, das früher noch in jeder Familie schon nahezu rituell pünktlich Samstag für Samstag gewaschen wurde. Jetzt spielt nur

noch die vielbeschworene Umweltunverträglichkeit eine Rolle. Das Auto verbraucht Energie. Und das ist doch etwas Negatives.

Deshalb wird in vielen Großstädten davon gesprochen, das Auto aus den Zentren zu verbannen. Parkplätze weg, breite Straßen weg, Fahrradwege her. So manche Kommunalpolitiker überbieten sich gegenseitig in der Entwicklung autofeindlicher Phantasien und Konzepte. Könnte es sein, dass wir gerade den Ast absägen, auf dem wir alle sitzen? Dümmer geht's nicht, wenn die Bemerkung gestattet sei.

Denn die weltweite Umweltverschmutzung findet in ihren ganz wesentlichen Ausmaßen auf anderen Kontinenten statt. Mit der Ver-teufelung des Autos hier in Deutschland nützen wir niemandem und schaden uns nur selbst. In die Lücken, die wir hinterlassen, stoßen dann ganz schnell andere aufstrebende Industrienationen. Zum Beispiel China, wie wir derzeit immer wieder feststellen müssen.

So auch beim Elektroauto. Die Probleme bei VW sind derzeit ganz wesentlich auf den stockenden Absatz der Elektroautos aus Wolfsburg zurückzuführen. Zahlreiche E-Fahrzeuge wurden gebaut und die Produktion wurde

massiv auf die neue Technik umgerüstet. Aber jetzt will die Autos keiner mehr haben. Der Absatz an E-Fahrzeugen ist massiv rückläufig.

Woran mag das wohl liegen? Medien und Politiker sind schnell dabei, hier Management-Fehler zu attestieren. Doch wer hat die Hersteller denn eigentlich zuerst auf die Idee gebracht, auf das E-Auto zu setzen? Wobei der Hinweis auf die Inspiration einer Idee eigentlich viel zu zurückhaltend ausgedrückt ist. Es wäre wohl treffender, wenn man von starkem Druck spricht, unter den die Auto-Industrie durch die Politik und veröffentlichte Meinung zur Produktion von E-Autos gesetzt wurde.

Und dann? Dann wurden alle Förderprogramme durch die Politik plötzlich gestrichen. Man hatte sich verkalkuliert. Es waren keine öffentlichen Gelder für solche Förderungen mehr da. Wenn die Politiker in diesem Geschehens-Zusammenhang den Vorstandsetagen der Auto-Hersteller Management-Fehler vorwerfen, ist Zynismus noch der mildeste Begriff zur Beschreibung eines solchen Verhaltens.

Ihre  
Helmut Habenbacher

Christian Eckl

30 Jahre Car Rental Veterans

# Jubiläumstagung in Rothenburg ob der Tauber

*Das dreißigjährige Gründungsjubiläum der Car Rental Veterans (CRV) war eigentlich schon letztes Jahr, als sich die Gruppe in Hannover traf. Doch wegen des Ausfalls einer Tagung in Corona-Zeiten fand die 30. Jubiläumstagung des Vereins erst in diesem Spätsommer statt.*

Vom 30. 8. bis 1. 9. 2024 hatte CRV-Präsident Helmut Habenbacher dem würdigen Anlass angemessen ins traditionsreiche Hotel Rappen im beschaulichen Rothenburg ob der Tauber eingeladen. Rund 40 Teilnehmer folgten seiner Einladung, das Flair war international. Auch Gäste aus Großbritannien, Österreich und Tschechien waren gekommen.

Damit passte sich die bunte Truppe dem Stadtbild an. Denn auch Rothenburg feierte zeitgleich ein mehr als beachtliches Jubiläum: 750 Jahre waren seit Erhebung der fränkischen Metropole in den Stand einer Reichsstadt ver-

gangen. So bot auch der Tagungsstandort mit zahlreichen Besuchern aus der ganzen Welt eine kosmopolitische Atmosphäre.

Für Tagungsteilnehmer, die mit dem Zug im etwa 60 Kilometer entfernten Würzburg ankamen, bot die Autovermietung Muhr sogar einen Shuttle-Service. So war von der ersten Minute an eine familiäre Stimmung unter den zumeist paarweise angereisten Gästen gewährleistet, die sich auch über eine unterhaltsame Stadtführung bis hin zum gemeinsamem Buffet-Abend fortsetzte.

Zusätzlich wurde für die Zukunft auch noch ein Unternehmer-Treff mit konstruktivem Workshop für alle selbstständigen Mitglieder des CRV verabredet.

Und weil es so schön war, wollen alle Gäste zur Tagung in einer anderen Stadt im nächsten Jahr wiederkommen. Das gilt schon als fest versprochen.



Auras Autovermietung Hannover

CX9 Systems Minden

IVR Autovermieter Journal Bedburg

Merkur Autovermietung Hamburg

Muhr Autoverleih Ansbach

Avis Autovermietung Oberursel

EUROPA SERVICE Mobility Partners Solingen

Medias Reiseservice Hamburg

MRH Trowe SHT-Group Solingen

Starcar Autovermietung Hamburg

**EMOVER24**  
by MRH Trowe

**MRH**   
TROWE  
Solingen

Autovermieter aufgepasst:

**Einfach und schnell  
E-Autos versichern.**

[www.emover24.com](http://www.emover24.com)

## Recht

# Schadenersatz für Schäden am Mietfahrzeug bei Alkoholfahrt

Landgericht Saarbrücken 6 O 279/23 vom 02.05.2024

*Das Landgericht Saarbrücken verurteilte einen Alkoholfahrer mit 1,3 Promille zu 100 Prozent Schadenersatz für Schäden am Mietfahrzeug und Folgekosten. Es half ihm nichts, dass er den Mietwagen von seinem Arbeitgeber gestellt bekam und daher wie er meinte, die Mietbedingungen zur Haftungsreduzierung nicht kannte.*

1. Der berechtigte Fahrer ist zu vollständigem Schadenersatz für den am Mietfahrzeug durch eine Trunkenheitsfahrt entstandenen Schaden zu verurteilen.
2. Die vertraglich vereinbarte Haftungsreduzierung auf eine Selbstbeteiligung pro Schadenfall greift nicht bei einer Nutzung des Mietwagens mit einem Blutalkoholgehalt ab 1,1 Promille.

3. Der Verweis des Beklagten auf einen aus seiner Sicht als Arbeitnehmer, dem das Fahrzeug vom Mieter / Arbeitgeber überlassen wurde, ungültigen Mietvertrag wird vom Gericht zurückgewiesen.
4. Der Fahrer kann sich auch nicht darauf berufen, dass er als im Mietvertrag eingetragener Fahrer die Mietbedingungen nicht kannte.
5. Bei einer Fahrt unter absoluter Fahruntüchtigkeit ist von grober Fahrlässigkeit auszugehen und bei der Schwere des Verschuldens greift die mietvertraglich vereinbarte Haftungsreduzierung nicht.
6. Der zum Schadenersatz zu verurteilende Mieter hat auch die Kosten der Schadenfeststellung durch den Sachverständigen, die Schadenpauschale und Rechtsanwaltsgebühren für die außergerichtliche anwaltliche Tätigkeit zu erstatten.

## Bedeutung für die Praxis

Fahrten von Mietern unter Einfluss von Rauschmitteln sind eine stete Bedrohung für den Autovermieter. Nicht nur die Schäden am vermietetem Gut, auch Schäden bei Dritten bedeuten letztlich hohe Kosten in der Autovermietung, die es, so gut es geht, an den Mieter weiterzugeben gilt.

Daher ist es wichtig, die Mietbedingungen richtig zu formulieren und darüber hinaus den Mietern die Folgen von Obliegenheitsverletzungen wie diese vor Augen zu führen: Wer alkoholisiert fährt, gefährdet nicht nur Eigentum und Gesundheit anderer, sondern auch seine private wirtschaftliche Existenz.

Urteile wie dieses zeigen auch den mittelständischen Unternehmen, dass es sich lohnen sollte, in solchen Fällen mit hochwertigem Anwaltsbeistand aufs Ganze zu gehen. Der Mieter wird den Betrag mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht bezahlen können, aber er wird für lange Zeit kein Auto mehr mieten.



# Haftung des Mieters

Landgericht Lübeck 14 S 46/22 vom 01.02.2024  
(Vorinstanz Amtsgericht Schwarzenbek 42 C 773/20 vom 06.04.2022)



*Der Mieter haftet für die Beschädigung eines Mietfahrzeuges während der Mietzeit, sofern der Schaden nachweislich während des Mietgebrauchs entstanden ist und der Mieter nicht nachweisen kann, dass er für dessen Entstehung nicht verantwortlich ist.*

1. Der Mieter eines Fahrzeuges kann vom Vermieter für eine Verletzung von Obhutspflichten in Anspruch genommen werden.
2. Den Vermieter trifft die Vortrags- und Beweispflicht.

3. Der kommt der Vermieter nach, indem er die Verschlechterung der Mietsache während der Miete und damit den nicht vertragsgemäßen Gebrauch belegt.
4. Da nur der Mieter wissen kann, wann, wie und wo das Fahrzeug genutzt wurde, obliegt ihm der Nachweis, selbst die Beschädigung nicht verursacht zu haben.
5. Aufgrund der Feststellung kann der Vermieter den zur Herstellung des vorherigen Zustandes erforderlichen Geldbetrag

verlangen und ebenso den merkantilen Minderwert seines Fahrzeuges.

## Bedeutung für die Praxis

Streit um die Kosten eines Schadens am Mietwagen ist vorprogrammiert. Immer wieder versuchen Mieter, sich den Folgen zu entziehen, selbst wenn es nur um die Selbstbeteiligung geht, die vertraglich vereinbart ist.

Gerichte gehen inzwischen davon aus, dass nicht der Vermieter beweisen muss, dass der Mieter den Schaden konkret verursacht hat. Denn der Vermieter war während der Miete nicht dabei. Stattdessen hat der Vermieter die Nachweispflicht dafür, dass der Schaden zum Zeitpunkt des Mietbeginns und der Fahrzeugübergabe nicht vorhanden war.

Dann ist es Sache des Mieters, zu beweisen, dass nicht er es war. Das passt zur mietvertraglichen Obliegenheit des Mieters, den Mietwagen während der Miete rücksichtsvoll zu behandeln und sich bei Schäden sofort beim Vermieter zu melden und die Polizei hinzuzuziehen.

Mit der **C-Cheq App** alle Schäden im Griff!

Alle Infos unter [www.crent.de](http://www.crent.de)



Wirtschafts-Akademie:

# Politik schuld am VW-Desaster

Harald Müller, Geschäftsführer der Bonner Wirtschafts-Akademie:

„Die Politik der maximalen Unsicherheit trägt eine maßgebliche Mitschuld an der Krise bei VW.“

*„Die desaströse Politik der maximalen Unsicherheit in den letzten Jahren trägt ein gerütteltes Maß an Mitschuld am dadurch erzwungenen Sparkurs bei VW“, macht sich Harald Müller, Geschäftsführer Bonner Wirtschafts-Akademie (BWA), an die Ursachenforschung für die Entlassungswelle und die drohende Werksschließung bei VW. Er sagt: „Die Politik fährt seit vielen Jahren in einem Schlingerkurs einem Ziel entgegen, das sie selbst nicht zu kennen scheint.“*

Harald Müller erläutert: „Erst wurde der Diesel als umweltschonend angepriesen, dann wurde er beinahe über Nacht zum Schmutzfinken erklärt. Mit immer schärferen Abgasnormen wurde der Autoindustrie die Elektromobilität aufgedrängt und Verbraucher mit Kaufprämien geködert. Als der Köder funktionierte und die Menschen sich zuhauf E-Autos zulegten, waren die Finanzmittel rasch erschöpft und die Förderung wurde von einem Tag auf den anderen abgeschafft. Das führte zum Kaufstopp bei der Kundschaft, wovon sich die Politik einmal mehr überrascht zeigt und prompt eine erneuerte steuerliche Förderung der E-Mobilität in Aussicht stellt.“ Dieses „unsägliche Hin und Her“ in der Politik habe die Industrie und die Verbraucher gleichermaßen verunsichert.

„Ein Minister kann eine Förderung kurzfristig ins Leben rufen und auch wieder beenden, aber ein Autohersteller braucht auf Jahre hinweg Planungssicherheit, um die entsprechenden Modelle zu entwickeln und in Produktion gehen zu lassen“, zeigt der BWA-Chef die Zusammenhänge auf. Er ergänzt: „Auch auf Verbraucherseite können die wenigsten Menschen mit der Hop-

on-hop-off-Politik der Bundesregierung etwas anfangen. Wer sich privat ein Auto zulegt, fährt es im Durchschnitt neun bis zehn Jahre.“

## Verbrennerverbot trägt zur Verunsicherung bei

Das drohende Verbrennerverbot trägt nach Einschätzung des BWA-Geschäftsführers zur weiteren Verunsicherung bei: „Bis heute ist völlig offen, ob es in der EU zu einem Verbrennerverbot kommt oder doch nicht. Möglicherweise werden Ausnahmen etwa für E-Fuels zugelassen, eventuell könnte das für 2035 geplante Verbot auch zeitlich nach hinten verschoben werden.“

Einzig das Klimaziel, bis 2040 den CO<sub>2</sub>-Ausstoß in der EU um 90 Prozent zu reduzieren, schein festzustehen. „Das wird nicht ohne massive Einschnitte im Verkehrssektor gelingen, zumal im Raum steht, dass es ab 2045 in der EU gar keinen fossilen Sprit mehr geben wird“, sagt Harald Müller, und schlussfolgert: „Der deutschen Automobilbranche steht ein hartes Jahrzehnt mit ungewissem Ausgang bevor. VW ist erst der Anfang.“ Er erwartet noch „weitere Opfer des politischen Schlingerkurses“.

Der BWA-Chef verweist auf die Ankündigung von Mercedes, seine Ausgaben für die Verbrennungsmotortechnologie überplanmäßig bis weit in die 2030er Jahre hinauszustrecken. „Das ist der Versuch, sich aus der industriellen Todeszone zu retten“, analysiert Harald Müller. Er erinnert daran, dass der Konzern mit dem Stern erst 2021 verkündet hatte, dass Plug-in-Hybride und vollelektrische Fahrzeuge bis 2025 etwa die Hälfte der jährlichen Verkäufe ausmachen

sollten. „Heute ist davon nicht mehr die Rede, aber das Ziel war schon vor drei Jahren völlig unrealistisch“, schüttelt Harald Müller den Kopf ob, wie er sagt, „einem solchen Übermaß an ideologie-getriebener Firmenpolitik“.

Er weist darauf hin, dass der chinesische Automobilbauer Geely erst in diesem Jahr gemeinsam mit Renault den neuen Verbrennerkonzern „Horse Powertrain“ gegründet hat. „Während die deutschen Autohersteller von der wankelmütigen EU-Politik zerrieben werden, springen andere Hersteller in die Lücke“, sagt er.

Neben dem Verlust des technologischen Know-hows bei Verbrennungsmotoren droht zugleich eine signifikante Reduzierung der Wertschöpfung bei E-Autos, warnt Harald Müller, denn ein Großteil der Wertschöpfung bei der E-Mobilität liegt in der Batterietechnik. Während Deutschland sich gerade bemühe, Batteriewerke ins Land zu holen, bereite die EU eine neue Batterieverordnung mit potenziell verheerenden Konsequenzen für den Produktionsstandort Deutschland vor. Bei der CO<sub>2</sub>-Bilanz der Batterien soll nämlich ab 2027 der nationale Strommix als Berechnungsgrundlage dienen.

„Dabei wird Deutschland aufgrund seines höheren Anteils an Kohle- und Gasstrom im Vergleich etwa zu Ländern mit Atomkraft, die gemäß der EU-Taxonomie als grün gilt, deutlich schlechter abschneiden“, analysiert Harald Müller. Er schlussfolgert: „In diesem Fall stünde die Batterieproduktion in Deutschland vor dem Ende, bevor es überhaupt richtig losgeht. Die damit verbundene Verunsicherung ist heute schon da.“

# Das C-Rent Web 6 von CX9 Systems – Die Online-Software für Ihr Frontoffice!

Die web-basierte Version der im Markt seit Jahrzehnten bekannten windows-basierenden C-Rent Vollversionen wird erwachsen. Das völlig neu entwickelte C-Rent Web 6 ist moderner, performanter und hat eine nochmals verbesserte Usability.

Man könnte auch sagen, sie ist die praxistauglichste Websoftware auf dem Markt. Natürlich ist die Oberfläche auch für die Nutzung auf Tablets optimiert und bietet somit ein breites Einsatzspektrum.

Die online zu bedienende Software ist hervorragend zur Vermietung von Objekten jeglicher Art geeignet. Im Bereich der Autovermietung wird sie bei Fuhrparks in der Größenordnung von bis zu 50 Fahrzeugen häufig autark genutzt.

Außerdem kann die Online-Anwendung parallel zur C-Rent Vollversion bei Vermittlern, kleineren Stationen/Agenturen, Niederlassungen im Fuhrparkmanagement und im Autohaus oder in der Autovermietung hervorragend im Frontoffice eingesetzt werden. Im Falle dieser Form der Anwendung wird das C-Rent Web 6 die optimale selbsterklärende Lösung für mobile Nutzer und solche, die vielleicht nur hin und wieder das Programm bedienen. Umfangreiche Schulungen sind nicht notwendig.

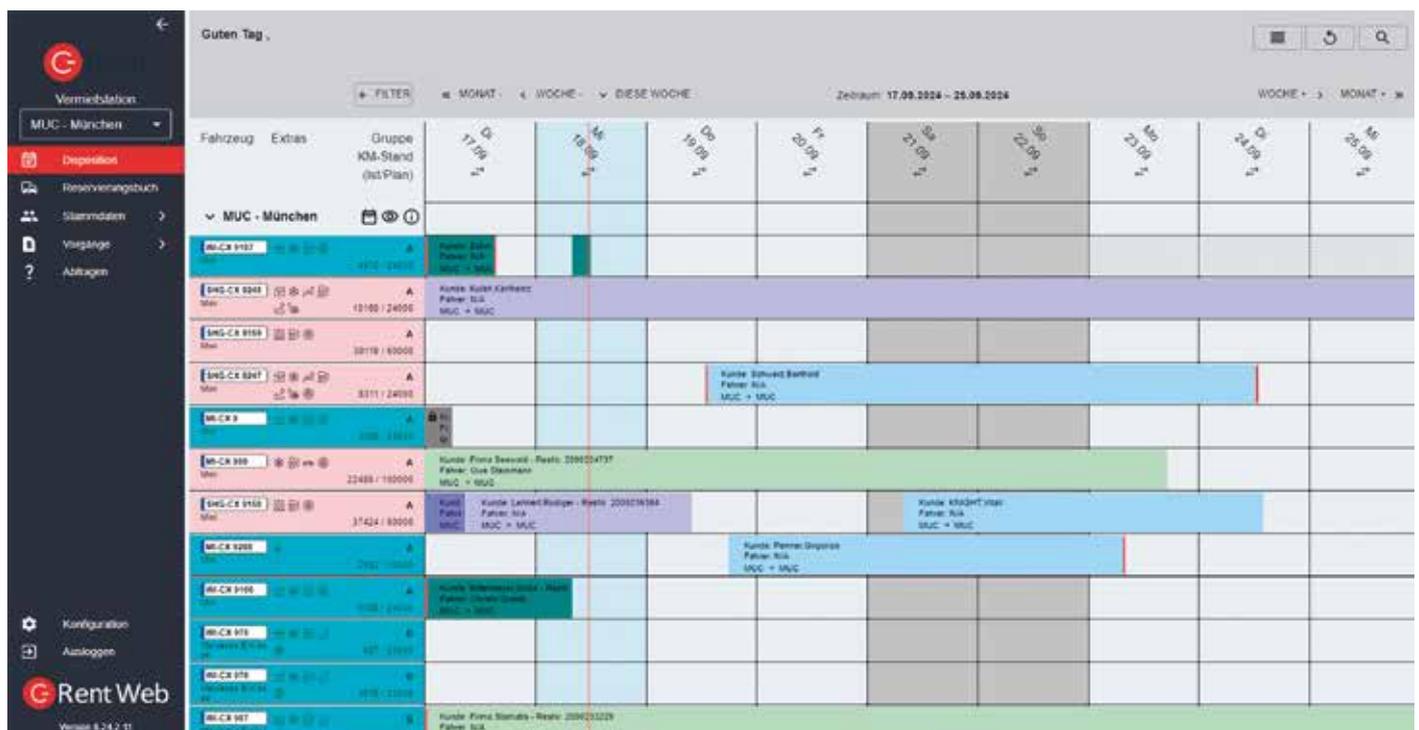
Im Zusammenspiel mit unseren Produkten Online-Reservierungsmodul und der C-Cheq App für die mobile Übergabe und Rücknahme kann der Vermietprozess von der Online-Reservierung des Kunden bis zur Unterschrift des Mietvertrages auf dem

mobilen Endgerät komplett digital ablaufen! Zettelwirtschaft ade.

Die Funktionalität des neuen C-Rent Web 6 übertrifft die bisherige im Einsatz befindliche Version deutlich. Neben zahlreichen Konfigurationsmöglichkeiten, auch der Zusatzprodukte wie zum Beispiel das Online-Reservierungsmodul, kann auch der Zahlungs-Dienstleister nexi/Concardis zukünftig angebunden werden. Zusätzliche Such- und Filterfunktionen sowie weitere Masken optimieren das Handling. Und das ist der Anfang!

Auf der Webseite finden Sie weitere Informationen. Nehmen Sie gerne Kontakt auf:

[www.crent.de](http://www.crent.de)



## Erfolgsjahr bei der Starcar Europa Service AG

## Alle Zeichen weiterhin auf Wachstum

*Auch in diesem Jahr konnte die Starcar Europa Service Group AG auf ihrer Bilanzpressekonferenz positive Kennzahlen für das abgelaufene Geschäftsjahr 2023 präsentieren.*

„Wir sehen, dass unsere fortwährenden Investitionen in Strukturen, Prozesse und Digitalisierung genau richtig waren“, verkündet Jens E. Hilgerloh, Vorstandsvorsitzender der Starcar Europa Service Group AG. „Mit dem fortgesetzten Ausbau unseres Starcar Stationsnetzes sowie starken Aktivitäten im In- und Ausland unserer weiteren Tochtergesellschaften sind wir auch 2023 auf Kurs geblieben.“

### Für die Zukunft gewappnet

Der jüngst veröffentlichte Geschäftsbericht zeigt, dass sich die antizyklische Wach-

tumsstrategie und der Fokus auf die attraktiv positionierte Endkundenmarke Starcar auszahlen. Darüber hinaus können sich die weiteren Tochtergesellschaften seit dem Merger stärker auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren und sich entwickeln.

Mit dieser Strategie erwirtschaftete die Starcar Europa Service Group AG trotz eines abgekühlten Marktumfelds und herausfordernden Fahrwassers im Jahr 2023 Umsatzerlöse von insgesamt 341.734.103 Euro und ein EBITDA von 27.391.787 Euro. Die Jahresbilanz beträgt 376.109.131 Euro mit einem Einkauf von 22.231 Fahrzeugen und einer Eigenkapital-Rentabilität von 27,9 Prozent.

„Nach der Corona-Krise hat sich die Lage in den Jahren 2022 und 2023 wieder deutlich

stabilisiert und wir konnten intern einige Hausaufgaben abarbeiten oder beginnen anzugehen. So werden wir dieses Jahr beispielsweise noch mehr Geld in die Entwicklung unserer IT stecken müssen. Für die Zukunft sehen wir die Starcar Europa Service Group daher sehr gut aufgestellt, um Herausforderungen und Chancen mit Stärke und Beweglichkeit zu begegnen. So zum Beispiel unserem weiteren Wachstumskurs, denn nun wartet das internationale Geschäft auf uns. Darauf freuen wir uns sehr“, so Jens E. Hilgerloh.

### Ready for take off

Dabei lässt sich das internationale Expansionsbestreben auch konkret benennen: Nach der Eröffnung der ersten Flughafen-





Jens-Erik Hilgerloh

station in Köln Ende 2023 folgte im August die zweite Station am Airport Hamburg.

„In der Hansestadt haben wir nicht nur ein Heimspiel, sondern können dann auch einen der fünf größten Flughäfen Deutschlands bedienen und Business-Travelern einen attraktiven Service bieten“, erklärt Nima Kalantari, Geschäftsführer bei Starcar und Vorstandsmitglied der Starcar Europa Service Group. „Die strategisch wichtige Anbindung an marktführende Reiseplattformen und dem GDS Amadeus sorgt hierbei für Kundenströme und öffnet die Türen für unsere nächsten Meilensteine“, stellt Kalantari abschließend in Aussicht.



Nima Kalantari - Geschäftsführer bei Starcar und Vorstandsmitglied der Starcar Europa Service Group

### Stars in Cars

Auch für die spitze Positionierung der Marke Starcar geht das Unternehmen passend zum Unternehmenswachstum seinen ganz eigenen Weg. In der aktuellen Social-Media-Kampagne „Stars in Cars“ setzt der Autovermieter auf Podcaster und Comedian Niklas van Lipzig.

Als neuer „Creative Director“ mimt er den selbst ernannten Star, der freie Hand hat, um den „kreativen Output des Unternehmens aufs nächste Level zu katapultieren“. In drei offiziellen Social-Media-Spots zu den USPs von Starcar sowie fünf Mockumentary-Folgen als Backstory, die den diesjährigen Geschäftsbericht in Szene setzen, können Zuschauer den immer weiter eskalierenden Verlauf der Collab auf amüsante Art und Weise verfolgen.



### Kurzprofil:

Starcar hat sich über drei Jahrzehnte hinweg als einer der Top-4-Mobilitätsanbieter Deutschlands etabliert. Das Unternehmen zeichnet sich durch einen papierlosen Mietprozess und eine hohe Servicequalität aus. Mit fast 100 Starcar-Filialen, über 500 Partnerstationen des Mutterkonzerns und einem außergewöhnlich hohen Premiumanteil in der Flotte positioniert sich das Unternehmen mit dem Hauptsitz in Hamburg als ein starker Partner auf dem Autovermietungsmarkt. Zudem stellt Starcar im Firmen- und Privatkundengeschäft die Hauptmarke der neu gegründeten Starcar Europa Service Group AG dar.

Produkt-Power und Service-Offensive:

# Toyota Professional startet durch

Nfz-Portfolio wird ausgeweitet und aktualisiert

*Mit der Einführung des Proace Max erreicht das Nutzfahrzeuggeschäft von Toyota Professional in Europa einen neuen Meilenstein. Toyota steigt mit dem Modell erstmals in die Klasse der großen Transporter in Europa ein – und ist damit künftig in allen wichtigen LCV-Marktsegmenten vertreten.*

Neben dem Proace Max bietet Toyota den aktualisierten mittelgroßen Transporter Proace, den kompakten Proace City sowie die jeweiligen Pkw-Varianten Verso an, die alle ein markantes neues Familiendesign aufweisen. Darüber hinaus erhält der legendäre Pick-up Hilux erstmals ein 48V-Mildhybridsystem und wird damit noch leistungsfähiger.

Zusammen decken die Toyota Nutzfahrzeuge ein breites Spektrum an Kundenwünschen ab. Dabei liefern sie nicht nur herausragende funktionale Eigenschaften, sondern sind auch durchgängig in batterieelektrischen Antriebsoptionen erhältlich. Diese breite Auswahl entspricht der Multi-Path-Technologiestrategie von Toyota, die zur Reduzierung der CO<sub>2</sub>-Emissionen auf verschiedene technische Lösungen setzt und dabei gleichzeitig die Bezahlbarkeit, Funktionalität und Flexibilität bietet, die die Kunden benötigen.

Den gewerblichen Alltag erleichtern die Toyota Connected Services, die zum Serienumfang aller Toyota Professional Modelle gehören. Mit der MyToyota Smartphone-

App können Kunden und Flottenmanager aktuelle Informationen zum Fahrzeugstatus abrufen und Funktionen wie die Türverriegelung und -entriegelung oder die Klimaanlage aus der Ferne steuern. Für die batterieelektrischen Versionen gibt es zusätzliche Funktionen, die etwa bei der effizienten Planung von Ladevorgängen oder bei der Suche nach günstigen öffentlichen Ladestationen helfen.

Toyota Professional bietet aber nicht nur herausragende Fahrzeuge, sondern hat sich auch einem umfassenden kundenorientierten Service verschrieben. Die speziell entwickelten Produkte und Dienstleistungen reichen von spezialisiertem Verkaufspersonal und Technikern über Finanz-, Versicherungs- und Garantieprodukte bis hin zu einer Vielzahl von Original-Zubehörteilen und Umrüstmöglichkeiten.

Leistungsstarkes Produktportfolio und kundenorientierter Service: Auf diesen Säulen will Toyota Professional in Europa in Zukunft weiter wachsen. Im Jahr 2023 erreichte das europäische LCV-Geschäft von Toyota mit mehr als 140.000 ausgelieferten Einheiten einen neuen Absatzrekord; das Unternehmen will auf diesem Erfolg aufbauen und strebt für 2025 einen Absatz von mehr als 180.000 Fahrzeugen und einen Marktanteil von mehr als sieben Prozent an.

## Das neue Kundenerlebnis

Neben dem Ausbau von Produktpalette und Serviceleistungen setzt Toyota Professional auch auf ein neues Kunden- und





Service-Erlebnis. Als sichtbarer Ausdruck der Marke Toyota Professional werden dazu gegenwärtig neue Toyota Professional Center eingerichtet – zunächst in bestehenden Autohäusern und dann auch als eigenständige Betriebe.

Die neuen Zentren bieten fachkundige Unterstützung in Showroom und Werkstatt – mit speziell geschultem Verkaufspersonal, einem eigenen Ausstellungs- und Servicebereich sowie einer permanenten, speziell gebrandeten Ausstellungsfläche im Außenbereich.

Die eigenständigen Toyota Professional Center bieten darüber hinaus zusätzliche Services und Produkte, auffällige Ausstellungsbereiche im Freien sowie die Präsentation von Zubehör und Umbauten.

Auch online arbeitet Toyota Professional an einem verbesserten Kundenerlebnis. Die Webseite des Unternehmens hilft Kunden künftig dabei, das für ihre Bedürfnisse passende Fahrzeug mit der idealen Konfiguration auszuwählen. Zudem lassen sich Informationen über die Finanzierungs- und Versicherungsprodukte von Toyota unkompliziert abrufen.

### **Einführung des Proace Max**

Toyota Professional hat in den vergangenen Jahren seine Wettbewerbsfähigkeit auf dem Markt für kompakte und mittelgroße Transporter unter Beweis gestellt. Jetzt macht das Unternehmen den nächsten Schritt und stößt mit seinem ersten schweren Transporter in das größte und hochwertigste Marktsegment vor.

Der neue Proace Max ist das größte Mitglied der Toyota Professional Produktpalette. Mit zwei Radständen, drei Längen und drei Höhen wird er in insgesamt sechs verschiedenen Konfigurationen angeboten und deckt damit ein breites Spektrum an Anforderungen ab. In seiner größten Ausführung verfügt er über ein Ladevolumen von 17 Kubikmetern.

### **Proace und Proace City 2024**

Die vielseitigen Transporter Proace und Proace City sowie die entsprechenden Verso Pkw-Versionen präsentieren sich in einem neuen, auffälligen Design, das sie optisch mit ihrem neuen Schwestermodell Proace Max verbindet.

Die Elektrovariante des Proace bietet dank einer optimierten Batterie eine um 20 auf



bis zu 350 Kilometer verlängerte Reichweite. Das Ladevolumen beträgt bis zu 6,6 Kubikmeter, die Nutzlast liegt bei bis zu 1.400 Kilogramm. Als Verso bietet er Platz für maximal neun Personen.

#### Individuelle Umbauten für Rollstuhlfahrer

Der Proace verkörpert auch die Toyota Vision „Mobilität für alle“: Vielfältige Umbauten ermöglichen einen barrierefreien Transport von Rollstuhlfahrern, unter anderem mit einem abgesenkten Fahrzeugboden oder einer klappbaren LED-Leuchte am Fahrzeugheck, die auch nachts einen sicheren Ein- und Ausstieg ermöglicht. Weitere Sonderumbauten umfassen beispielsweise manuelle oder automatische Trittschritte an den Fahrzeugseiten sowie eine elektrische Seilwinde.

#### Der neue Hilux Hybrid 48V

Das Toyota Professional Programm umfasst auch den Hilux 48V Mild-Hybrid-System: Die neue Version des legendären Pick-ups nutzt ein 48V Mild-Hybrid-System auf der Basis des bewährten 2,8-Liter-Motors.

#### VERBRAUCHS- UND EMISSIONSWERTE:

Energieverbrauch **Toyota Hilux** kombiniert: 8,7-9,5 l/100 km  
CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert 227-248 g/km. CO<sub>2</sub>-Klasse: G

Energieverbrauch **Toyota Proace** kombiniert 6,6-7,8 l/100 km  
CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert: 173-205 g/km. CO<sub>2</sub>-Klasse: F-G

Energieverbrauch **Toyota Proace Elektroantrieb** kombiniert 23,8-24,4 kW/h  
CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert: 0 g/km. CO<sub>2</sub>-Klasse: A. Elektrische Reichweite (EAER) 221 km und elektrische Reichweite (EAER City) 468 km

Energieverbrauch **Toyota Proace Verso** kombiniert 7,3-7,6 l/100 km  
CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert: 193-200 g/km. CO<sub>2</sub>-Klasse: G

Energieverbrauch **Toyota Proace Verso Elektroantrieb** kombiniert 24,2-24,8 kW/h, CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert: 0 g/km. CO<sub>2</sub>-Klasse: A. Elektrische Reichweite (EAER) 218-343 km und elektrische Reichweite (EAER City) 296-450 km

Energieverbrauch **Toyota Proace City Diesel** kombiniert 5,4-5,9 l/100 km  
CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert: 141-154 g/km. CO<sub>2</sub>-Klasse: E

Energieverbrauch **Toyota Proace City Benzin** kombiniert 6,6 l/100 km  
CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert: 149-150 g/km. CO<sub>2</sub>-Klasse: E

Energieverbrauch **Toyota Proace City Elektroantrieb** kombiniert 18,5-19,1 kW/h, CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert: 0 g/km. CO<sub>2</sub>-Klasse: A. Elektrische Reichweite (EAER) 337 km und elektrische Reichweite (EAER City) 458 km

Energieverbrauch **Toyota Proace City Verso** kombiniert 5,3-6,8 l/100 km  
CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert: 139-153 g/km. CO<sub>2</sub>-Klasse: E

Energieverbrauch **Toyota Proace City Verso Elektroantrieb** kombiniert 19,4-21,1 kWh/100 km

CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert: 0 g/km. CO<sub>2</sub>-Klasse: A. Elektrische Reichweite (EAER): 339 km und elektrische Reichweite (EAER City): 456 km

# CARAVAN SALON überzeugte mit zufriedenen Besuchern, guten Geschäften und hervorragender Stimmung

Düsseldorf bekräftigt Position als Weltleitstandort für die Caravaning- und Campingbranche

*Zufriedene Gesichter bei Besuchern und Ausstellern prägten die zehn Tage Messelaufzeit des CARAVAN SALON 2024. „Bei uns in Düsseldorf schlägt das Herz der Caravaning- und Campingbranche. Kein anderer Messeplatz weltweit vereint die Interessen der Hersteller, Händler und der Besucher so perfekt wie der CARAVAN SALON. In unseren Messehallen und auf dem Freigelände herrschte sommerliche Hochstimmung. Diese gute Laune prägte auch die positiven Geschäftsabschlüsse unserer Aussteller. Besucher lobten die einzigartige, individuelle Beratung und Information an den Ständen. Dementsprechend berichtete eine sehr große Mehrheit der 778 Aussteller von guten Verkäufen. Erneut besuchten mehr als 250.000 Menschen aus 69 Ländern unser Messegelände, um das Erlebnis Caravaning hautnah zu spüren. Wir sehen den großen Besucherandrang auch als Bestätigung für eine erfolgreiche, gemeinsame Arbeit der Aussteller, des Caravaning Industrie Verbandes und unserer Messegesellschaft“, bilanziert Marius Berlemann, Geschäftsführer der Messe Düsseldorf und ergänzt: „Caravaning passt perfekt in unsere heutige Zeit und steht für eine flexible sowie attraktive Reiseform. Es verkörpert Freiheit, Individualität und Naturnähe.“*

Der CARAVAN SALON hat sich zudem zu einer wichtigen Dialog-Plattform und zu einem Forum für den Austausch mit politischen und touristischen Entscheidern entwickelt. Die Konferenz-Veranstaltungsreihe „Destination Zukunft“, die speziell auf die Bedürfnisse von (Camping)-Reisezielen und touristischen Regionen ausgerichtet ist, traf

dabei genau den Nerv der Experten und Fachleute. Attraktive Sondershows und ein vielfältiges Bühnenprogramm für Einsteiger und erfahrene Camper rundeten das Angebot des CARAVAN SALON perfekt ab und wurden von den Besuchern mit großer Begeisterung aufgenommen. Besonders erfreulich sei, dass auch viele Fachleute und Experten aus Asien, Australien, Südamerika und den USA nach Düsseldorf gereist sind, um sich über die Neuheiten und Innovationen der Branche zu informieren.

Bernd Löher, Präsident des Caravaning Industrie Verbandes (CIVD), zeigte sich äußerst zufrieden mit dem Verlauf der Messe: „Der größte CARAVAN SALON aller Zeiten hat die hohen Erwartungen mehr als erfüllt. Mit über einer Viertelmillion Besuchern waren die Messehallen und das Freigelände bestens gefüllt und die Stimmung unter den Messebesuchern war durchweg positiv. Das gute Besucherergebnis unterstreicht

eindrucksvoll die ungebrochene Begeisterung für den mobilen Urlaub. Ein Blick auf das Messegelände genügte, um zu erkennen, dass die Caravaning-Community äußerst vielfältig ist und Menschen aus allen Altersgruppen und Gesellschaftsschichten vereint. Darüber hinaus zog die Messe auch in diesem Jahr wieder bedeutende Persönlichkeiten aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft an, die vor Ort mehr darüber erfahren, wie sich Caravaning bereits zu einem unverzichtbaren Wirtschafts- und Tourismustreiber in Deutschland entwickelt hat und wie diese positive Entwicklung in Zukunft weiter gefördert werden kann.“

„Zur 63. Ausgabe des CARAVAN SALON bot die Messe Düsseldorf, nicht zuletzt durch ein optimiertes Hallenkonzept, erneut eine ideale Bühne für die beeindruckende Vielfalt an Produkten und Dienstleistungen. Das Messekonzept fand bei den Besuchern großen Anklang, denn Caravans und Reise-



mobile sind Produkte, die die Menschen sehen, anfassen und erleben möchten – sie schaffen eine tiefe emotionale Bindung. Ein besonderer Dank gilt den Ausstellern, die nicht nur in Rekordzahl vertreten waren, sondern auch in diesem Jahr wieder eine unübertroffene Auswahl an Produkten und Innovationen nach Düsseldorf brachten. Angesichts der schwierigen wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen, unter denen Industrie und Handel in jüngster Vergangenheit arbeiten mussten, ist dies alles andere als selbstverständlich und zeigt einmal mehr, dass die Caravaningbranche bestens mit Herausforderungen unserer Zeit umzugehen weiß. Der CARAVAN SALON bestätigte somit auch in diesem Jahr erneut seine Rolle als Leuchtturm der Branche“, fasst CIVD-Präsident Bernd Löher zusammen.

Beim CARAVAN SALON 2024 präsentierte die Rekordzahl von 778 Ausstellern aus 35 Ländern in 16 Hallen und auf dem Freige-lände Freizeit-Fahrzeuge, Ausrüstung und Zubehör für jeden Geschmack und jedes Budget. Neben Reisemobilen, Caravans und Campervans gehören Fahrzeugtechnik, Komponenten und Ausbauteile, Zelte, Mobilheime, Caravaning- und Campingzubehör & Equipment, Outdoorbekleidung und -ausrüstung, Tourismus-Destinationen sowie Naturregionen, Camping- und Stellplätze zum Angebot.

### **Große Zufriedenheit gab es mehrheitlich auch bei den Ausstellern des CARAVAN SALON:**

„Der CARAVAN SALON war ein voller Erfolg. Das Besucheraufkommen in unseren Hallen und das Interesse an unseren Produkten hat die Erwartungen übertroffen. Wir freuen uns sehr über die positiven Rückmeldungen von unseren Händlern und Kunden. Der CARAVAN SALON Düsseldorf stellt uns optimale Rahmenbedingungen zur Verfügung, um uns zu präsentieren und mehr Menschen von unseren innovativen Produkten und der spannenden Urlaubsform zu begeistern“, bilanziert Gerd Adamietzki, Vertriebsvorstand bei Knaus Tabbert.

Dr. Holger Siebert, Geschäftsführer der Eura Mobil GmbH und der Trigano Deutschland KG: „Zum diesjährigen CARAVAN SALON sind viele Aussteller wegen der gesamtwirtschaftlichen Situation und Investitionsbereitschaft der Reisemobilisten mit Skepsis angereist. Diese Bedenken wurden widerlegt: die Kunden waren da und haben gekauft. Die schlechte Lieferfähigkeit der letzten Jahre und die Knappheit an Fahrzeugen gehören der Vergangenheit an, was sich entlastend auf das Preisniveau ausgewirkt hat. Reisemobile sind dieses Jahr nicht teurer geworden. Die attraktive Preissituation und die vielen Besucher haben bei fast allen zehn Marken von Trigano Haus zu mehr Verkaufsabschlüssen geführt. Bei der Premium-Marke Eura Mobil wurden besonders stark die neuen Produkte verkauft, das Fernreise-Mobil Xtura und der neue Integrierte Integra Line GT auf Mercedes-Chassis.

„Wir blicken auf einen gelungenen Saisonauftakt auf dem diesjährigen CARAVAN SALON zurück. Wir als Hersteller Hobby wie auch unsere Händler freuen uns, dass viele Kunden nun bald mit ihrem neuen Hobby-Wohnwagen oder -Reisemobil unterwegs sein werden“, sagt Holger Schulz, Vertriebs-Geschäftsführer von Hobby. „Mit neuem Außendesign und umfangreicher Ausstattung konnten wir unsere vielen Reisemobilkunden überzeugen. Bei den Caravans begeisterte unsere Marke Beachy die jungen Kunden mit neuen Features und tollen Farben. Das bewährte Hobby-Wohnwagenprogramm fand wiederum bei unzähligen Campern großen Anklang. Zusammen mit unseren Vertriebspartnern blicken wir auf zehn erfolgreiche Tage zurück. Unser besonderer Dank gilt dem gesamten Team der Messe Düsseldorf, dessen tadellose Organisation diesen Erfolg erst möglich gemacht hat.“

Die Hymer GmbH & Co. KG zieht eine durchgehend positive Bilanz des CARAVAN SALON 2024 für ihre Marken Hymer und Eriba. Christian Bauer, Vorsitzender der Geschäftsführung, betont: „Wir blicken auf eine erfolgreiche Messe zurück. Die durchgehend hohe Besucherzahl und die ausge-

zeichnete Atmosphäre bestätigten das ungebrochene Interesse am mobilen Reisen und an unseren Fahrzeugen. In zahlreichen Gesprächen kristallisierten sich die Schwerpunkte Autarkie, Ausstattung, Design und Funktionalität als zentrale Kundenanliegen heraus. Unser Messemotto 'Travel the Difference' griff diese Bedürfnisse gezielt auf und weckte großes Interesse an unseren Innovationen. Mit kreativen Ideen und zukunftsweisenden Konzepten entwickeln wir Fahrzeuge, die die Erwartungen moderner Camper optimal erfüllen. Als weltweit führende Messe für mobiles Reisen bietet uns der CARAVAN SALON eine ideale Plattform für einen intensiven Austausch mit potenziellen Kunden, Händlern und Partnern. Hier konnten wir unsere Fahrzeuge erlebbar machen und wertvolle Einblicke für zukünftige Entwicklungen gewinnen.“

Bernd Wuschack, Geschäftsführer Vertrieb, Marketing und Kundendienst der Carthago Gruppe: „In Summe ziehen wir für den diesjährigen CARAVAN SALON ein positives Fazit. Die Herausforderungen sind in den zurückliegenden zwölf Monaten nicht einfacher geworden, weswegen wir mit gemischten Gefühlen nach Düsseldorf gefahren sind. Wir nehmen aber weiterhin ein sehr hohes Interesse an der Urlaubsform Caravaning und unseren Produkten wahr. Gerade die Neuheiten wie der Malibu genius und die beiden Carthago chic e-line und C2-tourer standen im Fokus des Besucherinteresses in Halle 16. Außerdem freuen wir uns über das gute Gesamt-Verkaufsergebnis. Das motiviert uns und gibt unseren Handelspartnern den notwendigen Schwung für die wichtige Phase nach der Messe. Die hervorragende Zusammenarbeit mit der Messe Düsseldorf und die optimalen Rahmenbedingungen waren der Garant für ein positives Messeerlebnis.“

Marco Lange, geschäftsführender Gesellschafter la strada Fahrzeugbau GmbH: „Wir konnten eine sehr qualifizierte Kundschaft begrüßen, die allerdings nicht mehr ganz so entscheidungsfreudig war wie in den Vorjahren. Mit dem sehr großen Interesse der Besucher sind wir sehr zufrieden und auch das wirtschaftliche Ergebnis des Mes-



seauftritts ist für la strada insgesamt zufriedenstellend.“

Alexander Wottrich, Co-CEO der Truma Group und Markus Heringer, Managing Director Customer, Operations & Services der Truma Gerätetechnik: „Großartige Gespräche, hoher Andrang und eine positive Stimmung – dafür stand für uns der diesjährige CARAVAN SALON in Düsseldorf. Die Urlaubsform Caravaning / Camping ist nach wie vor sehr gefragt und das spürt man in Düsseldorf auf der professionell organisierten Messe sehr. Wir sind der Meinung, dass die Besucher kommen, um sich über Neuheiten zu informieren, jedoch ist auch das Thema Service ein wichtiger Faktor. Für Truma war dieser Salon ein ganz besonderer, denn wir haben nicht nur neue Produkte wie die Dachklimaanlagen-Serie Aventa 2. Generation auf den Markt gebracht, sondern feiern auch unser 75. Firmenjubiläum. Herzlichen Dank an die Messe Düsseldorf für die tolle Überraschung und den Geburtstagskuchen.“

„Der CARAVAN SALON bleibt für uns Lieferanten unverändert die weltweite Leitmes-

se. In Düsseldorf ist sehr offensichtlich spürbar, wie stark unsere naturnahe Urlaubsform die Menschen aller Altersklassen und Herkunft positiv prägt: individuell, einzigartig und zukunftsorientiert. Der Saisonauftakt in Düsseldorf war grandios und ich bin zuversichtlich, dass in unserer Caravaningbranche eine sehr erfolgreiche Zeit vor uns liegt“, sagt John-David Pozzi, Managing Director der Fiamma SpA GmbH.

Ute Dicks, Geschäftsführerin des Deutschen Wanderverbands (DWW): „Der CARAVAN SALON hat mit dem Umzug des Bereichs Travel & Nature in die Halle 7 die Sichtbarkeit der Outdoorangebote rund um Wandern und Radfahren gepaart mit Camping und Caravaning deutlich erhöht und näher an die Messegäste herangetragen. Sehr zielgerichtet war auch das umfangreiche Konferenzprogramm mit dem Motto ‚Destination Zukunft 2024‘, zu dem der Deutsche Wanderverband gemeinsam mit Kooperationspartnern maßgeblich seine Fachexpertise eingebracht hat. Nachhaltigkeit, Digitalisierung, Klimawandel und die Herausforderungen von Wanderwegen und Gastgebern am Wegesrand wurden vielfäl-

tig diskutiert und kreativ beleuchtet. Für den Deutschen Wanderverband besonders war das Jubiläum ‚20 Jahre Qualitätsweg Wanderbares Deutschland‘, welches in Düsseldorf würdig gefeiert wurde. Vielen Dank der Messe Düsseldorf und allen, die uns dabei begleitet haben.“

„Der Nordis Verlag war erstmalig als Aussteller beim CARAVAN SALON dabei. Zusammen mit den Campingverbänden aus Schweden und Norwegen haben wir den Besuchern in Halle 7 das Thema ‚Camping in Skandinavien‘ nähergebracht und uns dabei auch aktiv am Vortragsprogramm auf der Bühne beteiligt. Von der Resonanz und Nachfrage an unserem Gemeinschaftsstand sind wir begeistert, auch die Neukonzipierung der Halle 7 war ein Volltreffer. 2025 sind wir wieder sehr gerne dabei“, sagt Jörn Backhaus, Geschäftsführer Nordis Verlag GmbH.



**Der CARAVAN SALON 2025 findet von Freitag, 29. August bis Sonntag, 7. September 2025 statt.**

# Autovermieter auf Mallorca senken ihre Preise drastisch

**Nachfrageeinbruch zwingt Branche zu Preisanpassungen von bis zu 15 Prozent  
Kürzere Mietdauern in der Hochsaison**

*Die Autovermietungen auf Mallorca haben ihre Preise aufgrund einer sinkenden Nachfrage um 15 Prozent gesenkt. Trotz einer konstanten Buchungslage im Vergleich zum Vorjahr musste die Branche finanzielle Einbußen hinnehmen, da die Mietdauern kürzer und die Einnahmen niedriger ausfielen. Diese Entwicklung spiegelt die aktuelle wirtschaftliche Lage in den Hauptquellmärkten Deutschland und Großbritannien wider.*

„Die Erwartungen für die diesjährige Saison waren hoch, insbesondere nach den Rekordzahlen des letzten Jahres“, erklärt Julio Nieto, der neu gewählte Präsident des Verbandes der balearischen Autovermieter Baleval. Zwar konnte das Buchungsvolumen auf dem Niveau des Vorjahres gehalten werden, doch die Erträge blieben aufgrund der Preisnachlässe hinter den Erwartungen zurück. Besonders die Hochsommermonate zeigten sich als schwierig, da das sogenannte Sommerloch die Branche zu weiteren Preisanpassungen zwang.

Ein wesentlicher Grund für den Rückgang sind die wirtschaftlichen Schwierigkeiten in den wichtigsten Herkunftsländern der Touristen, insbesondere in Deutschland und Großbritannien. Die Verbraucher in diesen Märkten haben aufgrund der dortigen Wirtschaftslage weniger Geld zur Verfügung, was sich auf den Konsum im Urlaub auswirkt, inklusive Mietwagen.

Hinzu kamen sportliche Großereignisse wie die Fußball-Europameisterschaft und die Olympischen Spiele, die die Reiseaktivitäten der Touristen beeinflussten und sich negativ auf die Saison auswirkten.



Mietwagentransporter im Hafen von Palma. Ruiz Collado

Neben den gesunkenen Preisen fällt auch die durchschnittliche Mietdauer kürzer aus als im Vorjahr. „Es ist derzeit unvorstellbar, die Einnahmen des letzten Jahres zu erreichen“, so Nieto. Die Touristen mieten zwar weiterhin Fahrzeuge, allerdings für kürzere Zeiträume und zu günstigeren Konditionen, was ebenfalls auf eine allgemein gesunkene Aufenthaltsdauer seit dem Ende der Pandemie zurückzuführen ist.

Diese Entwicklungen im Autovermietungssektor sind ein Spiegelbild der gesamten Tourismusbranche auf Mallorca. Auch andere Sektoren wie der Handel, das Gastgewerbe und der Freizeitsektor spüren die sinkende Kaufkraft der Besucher, die durch steigende Flug- und Unterkunftspreise sowie das Verschwinden von Ersparnissen beeinträchtigt wurde.

# Avis startet Abo-Modell

*Avis steigt in Deutschland in das Geschäft mit Auto-Abos ein. Wie der Vermieter mitteilte, wird das neue Subscription-Modell „Switch“ zunächst an 23 Stationen in Deutschland angeboten. Diese befinden sich vor allem in großen Städten wie Berlin, Hamburg und München.*

Die All-Inclusive-Fahrzeuge von Avis stehen den Angaben zufolge kurzfristig zur Verfügung. Die Abonnements sind monatlich kündbar, die Mindestmietdauer beträgt einen Monat. Eine Startgebühr gebe es nicht, hieß es.

Interessenten wählen zunächst die gewünschte Fahrzeugkategorie, den Abholtermin, die Station sowie ein passendes Zusatzpaket aus. Die Registrierung erfolgt online, erforderlich sind hierfür der Führerschein und eine Kreditkarte. Nach der digitalen Buchung steht das Fahrzeug zum gewählten Termin bereit – bei Bedarf liefert Avis den Wagen direkt zum Kunden. Innerhalb der Stadtgrenze kostet das 200 Euro zusätzlich.



*Online buchbar, mit zusätzlichen Paketen und ohne Startgebühr: Das neue Angebot des Autovermieters verspricht hohe Flexibilität und Transparenz. © Foto: Avis*

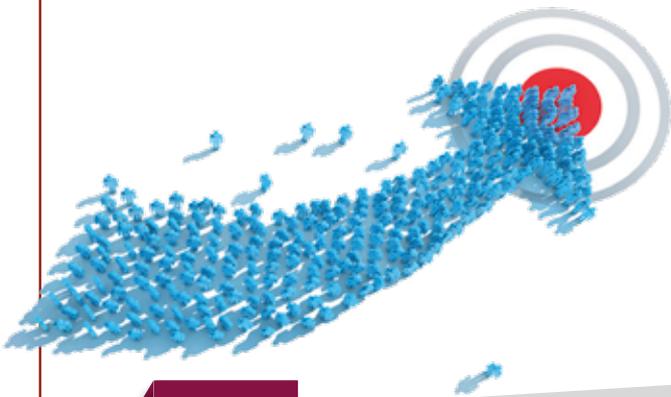
## Zwei Zusatzpakete

Je nach gewähltem Paket sind Schutzoptionen, Freikilometer sowie weitere Extras im Preis enthalten: Das „Plus Paket“ kostet 149 Euro pro Monat und umfasst 1.500 Freikilometer, einen kostenlosen Zusatzfahrer sowie einen reduzierten Selbstbehalt in einem Schadensfall von 1.000 Euro.

Das „Premium Paket“ beläuft sich auf 249 Euro pro Monat und beinhaltet ein Upgrade auf 2.000 Freikilometer, zwei kostenlose Zusatzfahrer, einen reduzierten Selbstbehalt in einem Schadensfall von 500 Euro, erweiterte Pannenhilfe sowie kostenlose grenzüberschreitende Fahrten.

Sollten sich Kunden für kein Zusatzpaket

entscheiden, sind diese Leistungen inkludiert: 500 Kilometer/Monat (0,40 Euro je weiterer Kilometer), Kfz-Steuer, Wartung und ein reduzierter Selbstbehalt pro Schadensfall auf 2.000 Euro.



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](mailto:c.eckl@ivr-verlag.de)

