

Autovermieter Journal

DAS MAGAZIN FÜR MODERNE MOBILITÄT



Microlino: | Design-Ikone als Spar-Wunder

VDA: | Branchen-Interessen als Motivations-Schub

Formulare: | Weihnachts-Rabatt als Traditions-Pflege



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

Guten Rutsch!

Wir regeln den Rest.

*Die MRH Trowe Solingen wünscht Ihnen ein besinnliches Fest
und einen guten Übergang in das Jahr 2025.*

Schwerpunktthemen und

Inhalt

Weihnachts-Nachlass

5

Manchmal geschehen Weihnachts-Wunder. So auch in diesem Jahr. Die Inflation fällt aus. Wenigstens beim IVR-Formular-Service. Dabei bleiben die Preise nicht nur stabil. In der Adventszeit sinken sie sogar noch. Immerhin um 5 %. In dieser Höhe gibt es den schon traditionellen Weihnachtsrabatt auf alle Formularbestellungen, die vom 1. bis 24.12.2024 eingehen. Dazu kommen noch die gewohnt interessanten Rabatte bei größeren Bestellmengen. Das gilt für Mietverträge genauso wie für Sicherungsabtretungserklärungen.

Firmen-Historie

10 - 11

Alles begann mit einem VW-Käfer, den Karl-Ernst Katzur im Jahr 1950 aus Ersatzteilen selbst zusammenschraubte und dann in Düsseldorf vermietete. Zwei Jahre später gründete er mit seinem Schwager Johann Faltermaier die Autovermietung Katzur & Faltermaier, die in der NRW-Landeshauptstadt schnell zum Marktführer avancierte. Doch damit war die Erfolgsgeschichte noch längst nicht zu Ende. Jahre später gehörten die beiden Unternehmer zu den führenden Gründungsgesellschaftern der Europa Service Gruppe, die sich bis heute zu einem internationalen Mobilitäts-Konzern gemauert hat.

Komfort-Digitalisierung

14 - 15

Sport Auto Plus, ein Spezialist für Auto-Abos für Fahrzeuge für Sportler, entwickelte sich innerhalb weniger Monate zu einem relevanten Player der Branche. Welche Rolle dabei die Digitalisierung mit der Software von trafe gespielt hat, verraten Joachim Hubinger und Rafid Altai (beide Sport Auto Plus) im Gespräch mit dem Autovermieter Journal.

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

Editorial 4
Deindustrialisierung

Formulare 5
Weihnachtsrabatt

VDA 6 – 7
Preisvergleichsportale

Nachrichten 8 – 19
Design-Ikone
Unternehmens-Geschichte
Partner-Programme
Mobilitäts-Digitalisierung
Caravaning-Markt
Camper-Bau
Weihnachts-Grüße

Deindustrialisierung

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



Das böse Wort ist längst salonfähig geworden. Es sind nicht mehr die rechten Provokateure, die es in den Mund nehmen, sondern seriöse und äußerst ernstzunehmende Stimmen aus der Mitte unserer Gesellschaft, die unserem Land eine Deindustrialisierung attestieren.

„Die Deindustrialisierung ist bereits in vollem Gange.“ Dieser Befund stammt wörtlich und zur Veröffentlichung so offiziell freigegeben von keinem Geringerem als dem Hauptgeschäftsführer der IHK Köln, einer der größten Industrie- und Handelskammern in diesem Land. Das kann man dann wohl nicht so einfach vom Tisch wischen.

Gerade die Branche der Autovermieter nicht. Denn einer der bedeutendsten deutschen Industriezweige ist und bleibt nun einmal die Autoindustrie. Und nicht erst seit der Krise bei VW ist uns allen bewusst, dass auch diese Industrie immer stärker gefährdet ist.

Neben der überbordenden Bürokratisierung sowie dem teuren Personalaufwand sind es vor allem die hohen und ständig weiter steigenden Energiekosten, die den Autoherstellern wie auch allen anderen Industriezweigen immer mehr zusetzen. Damit verliert der Standort Deutschland weiter an Wettbewerbsfähigkeit.

Andere Nationen mit niedrigeren Energiekosten können deutlich günstiger produzieren und damit ihre Produkte auch wesentlich preiswerter auf dem Weltmarkt anbieten. Zieht man jetzt noch ins Kalkül, dass wir nicht nur eine Industrie-, sondern auch eine Exportnation sind, wird die Dramatik der Entwicklung schnell klar: Wir zerstören gerade den Wirtschaftsstandort Deutschland mutwillig selbst.

Warum diese Probleme hausgemacht sind? Weil unsere Politik die Energiemärkte im Inland vorsätzlich reguliert. Das ist sozialistische Planwirtschaft und hat nichts mehr mit unserer freien Marktwirtschaft zu tun.

Politisch gewollt sind nur noch regenerative Energien. Und zwar sofort. Alle anderen Energieformen werden mit künstlich aufgebauchten hohen Kosten belastet. Zu solchen Konditionen kann kein Industriezweig wettbewerbsfähig produzieren. Selbstverständlich auch die deutsche Autoindustrie nicht.

Niemand sollte uns hier falsch verstehen. Wir haben ganz gewiss nichts gegen alternative Energien. Nur müssen sich diese im freien Spiel der Kräfte am Markt ohne staatliche Regulierung durchsetzen. Nur dann haben sie eine Chance und eine echte Zukunft.

Dass die Politik und weite Teile der Medien das nicht verstanden haben, zeigen die Reaktionen auf Christian Lindners Fünf-Punkte-Papier zur Rettung des Wirtschaftsstandortes Deutschland. Einhellig wurde der Mann als Provokateur bezeichnet, der nur den Koalitionsfrieden stören und zündeln wollte. Der Bundeskanzler warf ihn sogar aus seinem Kabinett und entließ ihn als Finanzminister.

Offensichtlich hat niemand in der Regierung verstanden, dass dieses Papier kein Instrument des politischen Taktierens, sondern einer der letzten seriösen Versuche zur Rettung des Wirtschaftsstandortes Deutschland war. In den Medien wurden die Inhalte des Fünf-Punkte-Plans nicht einmal immer vollständig wiedergegeben.

So fehlte vor allem häufig der Hinweis auf die Forderung zur Aussetzung aller kostenintensiven umweltpolitischen Maßnahmen. Dabei wäre es deutlich konstruktiver und zielführender gewesen, genau diesen Vorschlag zu diskutieren und umzusetzen.

Denn es ist gerade die CO₂-Abgabe, die unsere Industrie so massiv belastet und beschädigt. Es ist schon längst überfällig und für unsere Wirtschaft überlebenswichtig, genau diese schädliche Kostenbelastung in Frage zu stellen.

Da greift auch nicht der Hinweis auf europäisches Recht. Denn wer ist denn die tonangebende Nation im Europäischen Parlament, wenn nicht Deutschland? Wir können das ändern, wenn es politisch nur gewollt ist.

Und wir müssen es auch ändern, wenn wir hier in diesem Land wirtschaftlich überleben und Europa politisch nicht genauso destabilisieren wollen wie unser eigenes Land. Die deutsche Regierung ist gescheitert.

Ab jetzt sollten wir es besser machen.

Ihre
Helmut Habenbacher Christian Eckl

IVR-Formular-Service

5 % Weihnachtsrabatt

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

Festliche Nachlässe

Zu Weihnachten kann man nicht nur seine Sorgen hinter sich lassen, sondern auch noch alle bösen Gedanken an eine drohende Inflation. Wenigstens gilt dies beim IVR-Formular-Service.

Auch in diesem Jahr bleiben bei uns gute Traditionen stabil und wir gewähren wieder 5 % Weihnachtsnachlass auf alle Bestellungen, die vom 1. 12. bis zum 24. 12. 2024 bei uns eingehen. Ganz gleich, ob per Mail, per Anruf oder per Post mit dem gültigen Datum des Poststempels.

Hinzu kommen noch 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 02272 / 91200 beraten, welche Bestellmengen für Sie sinnvoll sind und besonders günstig rabattiert werden. Lassen Sie sich von den Preisvorteilen überraschen. Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

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

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

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

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 besonderer 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"/>

Bestellcoupon

Preisvergleichs-Portale für Mietwagen

Wer in den Urlaub fährt, benötigt häufig auch einen Mietwagen vor Ort. Viele Urlauber interessiert nur der Preis, weshalb sie sich auf Preisvergleichs-Portalen nach den günstigsten Fahrzeugen umsehen. Die Hoffnung dahinter: Das infrage kommende Modell soll so wenig wie möglich kosten.

Und das ist das Problem.

Denn Preisvergleichs-Portale vermieten selbst keine Fahrzeuge. Sie sammeln lediglich Daten verschiedenster Anbieter. Darunter sind ebenso internationale Unternehmen mit jeweiligen Ländergesellschaften wie lokale Anbieter, die es zum Beispiel nur auf Mallorca gibt. Preisvergleichs-Portale wie Billiger Mietwagen oder Check24 (nur

Beispiele, es betrifft nach unserer Information alle Portale) kooperieren dabei oft mit weiteren Zwischenfirmen wie Auto Europe.

Und dann sind da eben noch die Vermieter vor Ort selbst. Es kommt also häufig vor, dass ein Mieter für seinen Wunsch nach einem Mietwagen drei Vertragspartner hat. Die haben alle eigene Allgemeine Geschäftsbedingungen und als Verbraucher bin ich jeweils der Vertragspartner. Im Ergebnis mangelt es an Klarheit, wer für Probleme verantwortlich ist.

Der Mietvertrag wird jedoch erst vor Ort geschlossen. Die entstehenden Probleme sind vielschichtig und gravierend. Es wird entweder viel teurer als erwartet oder im-

mer wieder wird ein Mietwagen gar nicht herausgegeben, weil der Flieger verspätet war, die Kreditkarte abgelehnt wird oder die Deckung darauf nicht ausreicht. Dann wird aus dem vermeintlichen Schnäppchen ein vor Ort mehrfach teurer Mietwagen, denn irgendein fahrbarer Untersatz muss dann ja her.

Die Portale bemühen sich, die Probleme zu reduzieren. So empfehlen sie den Besuchern auf ihren Seiten, immer eine Haftungsreduzierung auf eine Selbstbeteiligung von null Euro abzuschließen und sich vor Ort keine weiteren Versicherungsprodukte aufdrängen zu lassen. Doch sie sind bei der Schließung des Mietvertrages nicht dabei.





Die Nutzungsmöglichkeit der Portale leidet auch daran, dass die Transparenz und Vergleichbarkeit der Angebote häufig nicht gegeben ist. Preisreduzierungen sollen zu Abschlüssen verleiten.

Bei den Mietbedingungen der dort gelisteten Anbieter setzen sich die Probleme fort. Entscheide ich mich für einen Anbieter, sollte ich auch dessen Mietbedingungen kennen. Welche Tankregelungen gelten, welche Stufen der Haftungsreduzierung, Bezahl-Optionen sind einige Beispiele, Rückgaberegulungen, Verhaltensvorgaben bei Beschädigungen weitere.

Die Europäische Union unterstützt eine Initiative, die für geschädigte Kunden kostenlos dort eingereichte Fälle bearbeitet. Die Initiative heißt Europäisches Verbraucherzentrum. (Website:

Verbraucherschutz in der EU | Europäisches Verbraucherzentrum (evz.de)).

Man kümmert sich dort lediglich um grenzüberschreitend entstandene Probleme, d.h. im Fall von Fragen rund um Mietwagen nur um Anmietungen deutscher Urlauber im Ausland. Zuletzt wurden hier 3.500 Fälle pro Jahr bearbeitet.

Sinnvolle Empfehlungen für Anmietungen im Ausland lauten daher:

- Vermeiden Sie eine Reservierung mit mehreren Vertragspartnern
- Suchen Sie Informationen zu Mietbedingungen und zur Verwendbarkeit Ihrer Kreditkarte (Debit-Karten sind keine herkömmlichen Kreditkarten)
- Schließen Sie eine Reduzierung Ihrer Haftung für Beschädigungen auf null Euro ab
- Erkundigen Sie sich nach Kontaktmöglichkeiten zu Ihrem Buchungsportal, die Sie vor Ort nutzen können
- Suchen Sie Informationen im Netz über den Vermieter und seinen Umgang mit Kunden

- Buchen Sie, wenn möglich, direkt bei einem Anbieter und nicht über ein Portal, wenn es Ihnen nicht die nötigen Informationen zur Verfügung stellt oder viele Vertragspartner beteiligt sind

BAV und VDA haben das Europäische Verbraucherzentrum darum gebeten, in öffentlichen Beiträgen und in der Presse deutlich zu machen, dass es bei den beschriebenen Problemen nicht um Anmietungen bei kleinen und mittelständischen Unternehmen in Deutschland geht.

Als Verbände in Deutschland tätiger kleiner bis mittelgroßer Autovermieter kümmern sich BAV und VDA um den „Autovermieter-Mittelstand“. Mittelständische Autovermieter sind in ihrer jeweiligen Region deshalb erfolgreich, weil sie zu ihren in den Regel neuwertigen Fahrzeugen einen starken Service bieten, wie ihn nur inhabergeführte Unternehmen erbringen.

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

Alle Infos unter www.crent.de



Microlino

Wirtschaftswunder auf Rädern

Design-Ikone mit Sparpotenzial

Mobilität neu gedacht: Der Microlino erfindet das Fahren neu – auch unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten. Der Vergleich der Gesamtbetriebskosten (Total Cost of Ownership, TCO) zeigt, dass der Microlino mit seinem attraktiven Kaufpreis und den niedrigen laufenden Kosten für Versicherung und Wartung über 50 % günstiger ist als herkömmliche Fahrzeuge – ein ideales Kalkulations-Modell gerade für Autovermieter. Entdecken Sie, wie Sie mit Microlino nicht nur die Umwelt, sondern auch Ihr Budget schonen können.

Aufladen wie ein Smartphone

Lange Lade- und Standzeiten, teure Wallboxen? Nicht mit dem Microlino. Der kompakte Elektroflitzer lässt sich an jeder herkömmlichen Haushaltssteckdose aufladen – genauso schnell und unkompliziert wie das eigene Smartphone.

Kunden können aus drei Batteriegrößen (5,5 / 10,5 / 15 kWh) wählen, das Aufladen dauert je nach Akkugröße zwei bis vier Stunden. Angetrieben von einem 12,5 kW/17 PS starken Elektromotor, beträgt die

Reichweite bis zu 228 Kilometer (gem. WTMC). Die Folge: großes (Spar-) Potenzial für das Business! Der Microlino hat 60 % weniger Energieverbrauch und Stromkosten als vergleichbare Elektrofahrzeuge.

Unvergleichlicher Fahrspaß

Kompakte Abmessungen, kraftvoller E-Motor: Als vierrädriges Elektromobil der für das städtische Umfeld entwickelten Fahrzeugklasse L7e bringt der Microlino gerade einmal 430 Kilogramm auf die Waage.

Der Microlino verfügt auch über 50 Prozent weniger Bauteile als konventionelle Autos. Das niedrige Gewicht sorgt in Kombination mit der McPherson-Einzelradaufhängung für hohe Agilität und Stabilität. Der zusätzliche Performance-Boost im Sportmodus weckt sogar Gokart-Feeling.

Preisgekröntes Design

Optisch erinnert der Microlino mit seiner Form und Silhouette an die legendäre Isetta. Der charmante Retro-Look, der um moderne Anleihen wie eine durchgehende LED-Lichtleiste ergänzt wurde, zaubert Insassen wie Passanten gleichermaßen ein Lächeln ins Gesicht.

Zahlreiche renommierte Preise wie der Good Design Award und der von Global Design News verliehene Car of the Year Award 2021 würdigen die einzigartige Optik und bestätigen: Der Microlino ist mehr als ein Fortbewegungsmittel – er ist ein rollendes Statement, das Begeisterung weckt.

Raumwunder

Klein, aber dennoch geräumig: Der Microlino beansprucht nur ein Drittel des Platzbedarfs herkömmlicher Fahrzeuge und darf bei gerade einmal 2,52 Metern Länge sogar





quer geparkt werden. Trotz seiner kompakten Größe überrascht der Microlino mit seinem großzügigen Platzangebot.

Hierfür zeichnet auch die selbsttragende Karosserie aus Stahl und Aluminium verantwortlich, auf die der Microlino anstelle der in dieser Fahrzeugklasse üblichen Gitterrohrrahmen setzt. Sie verbessert nicht nur Sicherheit und Haltbarkeit, sondern trägt auch zur optimalen Raumausnutzung bei.

Hinter der nach vorne öffnenden Tür wartet

eine komfortable Sitzbank für zwei Erwachsene. Hinzu kommt ein Kofferraum mit 230 Litern Stauvolumen, der Platz bietet für:

- Einkaufstüten
- 1 großen Koffer und 2 Handgepäckstücke
- 3 Bierkästen

Aus Europa für Europa

Im Herzen der italienischen Automobilindustrie in Turin produziert, bezieht der Microlino etwa 80 % seiner Teile von lokalen Zulieferern in Europa. Die 3.000 Quadratmeter große, solarbetriebene Endmonta-

gelinie nutzt moderne Geräte und Systeme, die sicherstellen, dass jeder gefertigte Microlino von höchster Qualität ist.

Den Vertrieb in Deutschland übernimmt die zur international agierenden Astara Gruppe gehörende Astara Mobility Deutschland GmbH, die zuverlässigen Kundenservice garantiert.

Weitere Informationen:

Microlino Deutschland
www.microlino-mobility.de

TCO (TOTAL COST OF OWNERSHIP)

	MICROLINO M Range	FIAT 500 DolceVita Hybrid	Mini E
Nutzungsdauer in Jahren	4	4	4
KM / Jahr	10.000	10.000	10.000
Listenpreis	19'490.00 €	19'990.00 €	28'150.00 €
Amortisation pro Monat (1)	€ 250	€ 287	€ 499
Unterhaltskosten pro Monat (2)	€ 17	€ 33	€ 25
Steuern und Versicherung pro Monat (3)	€ 50	€ 96	€ 113
Energiekosten pro Monat (4)	€ 19	€ 96	€ 37
Kosten pro Monat	€ 336	€ 513	€ 673
Kosten pro Kilometer	€ 0,40	€ 0,50	€ 0,71
Basis-Ladeinfrastruktur pro Monat (5)	€ 8		€ 52
Parkplatzkosten (6)	€ 75	€ 150	€ 150
Gesamtkosten pro Monat	€ 419	€ 663	€ 875

* Preise/Kosten inklusive MwSt., falls diese Anwendung findet.

TCO steht für „Total Cost of Ownership“ und bezeichnet die Analyse der Gesamtkosten eines Firmenfahrzeugs. Dabei wird nicht nur der Preis des Fahrzeugs berücksichtigt, sondern alle Kosten über die gesamte Nutzungsdauer. Die Bedeutung der einzelnen Kostenfaktoren ist je nach Fahrzeug und Nutzung sehr unterschiedlich. Faktoren wie Abschreibung, Kraftstoff, Wartung und Versicherungskosten können sehr unterschiedlich sein. (1) Die Abschreibungskosten stellen die monatlichen Abschreibungskosten mit einem Restwert von 40% nach 4 Jahren und 10.000 km pro Jahr dar. Der Restwert wird aus Gründen der Vergleichbarkeit auf alle dargestellten Modelle angewandt. (2) Die Wartungskosten sind die erwarteten monatlichen Kosten für die Wartung oder den Austausch von Verschleißteilen während der Nutzungsdauer. (3) Für die Steuern und Versicherungskosten wurden die Durchschnittswerte der fünf Kantone mit der grössten Anzahl zugelassener Fahrzeuge verglichen. (4) Die Energiekosten basieren auf den Verbrauchsangaben der Hersteller und den aktuellen Energiekosten für Strom oder fossile Brennstoffe. (5) Bei den Kosten für die Ladeinfrastruktur wurden das von Microlino angebotene ICCB-Ladegerät (Bruttopreis von € 399) und die durchschnittlichen Hardware- und Installationskosten für die Installation einer einfachen Wallbox-Ladelösung berücksichtigt. (6) Die Parkkosten wurden mit den voraussichtlichen Kosten gemäss Parkbedarf (basierend auf der Fahrzeuggröße) verglichen.

Katzur & Faltermaier

Eine Düsseldorfer Institution

Kinderstube eines internationalen Mobilitäts-Konzerns

Die STARCAR EUROPA SERVICE GROUP AG beeindruckt derzeit durch zielsicheren Innovationsgeist, unternehmerische Weitsicht und sich ständig ausweitende Marktpräsenz. Tugenden, die in dieser internationalen Gruppe auf einer mittlerweile fast 75 Jahre alten Tradition beruhen und ihren Ursprung in einem Düsseldorfer Unternehmensgründer fanden.

Alles begann im Jahre 1950, als Karl-Ernst Katzur aus Ersatzteilen selbst einen VW Käfer zusammenschraubte und dann vermietete. Der gelernte KFZ-Schlosser, Jahrgang 1930, war damals erst 20 Jahre alt und nach seinerzeitiger Rechtsprechung noch nicht volljährig.

1952 gründete Karl-Ernst Katzur mit seinem Schwager Johann Faltermaier, ge-

nannt Hans, das Unternehmen Katzur & Faltermaier. Schnell stieg die Autovermietung zum Marktführer in Düsseldorf auf und hielt diese Position bis in die 90er-Jahre hinein.

Auf dem 2.600 Quadratmeter großen Gelände der Firma mitten in der Innenstadt waren rund 250 Fahrzeuge stationiert, darunter auch 7,5 Tonner mit Kofferaufbau. In so zentraler Lage war das ein absolutes Novum.

Darüber hinaus unterhielt das Unternehmen eine Filiale in Essen sowie weitere Stellplätze in unmittelbarer Umgebung. Zu Spitzenzeiten hatte Katzur & Faltermaier in Düsseldorf und Essen insgesamt 450 Fahrzeuge im Bestand und beschäftigte 18 Mitarbeiter.

1963 wurden die ersten Verhandlungen zur Gründung der Europa Service Gruppe als Einkaufsgesellschaft für mittelständische Autovermieter geführt. 1965 wurde die Europa Service als GmbH & Co. KG eingetragen. Die Katzur & Faltermaier oHG gehörte zu den Gründungsgesellschaftern und auch zu den führenden Köpfen der Gruppe.

Seit Mitte der 70er-Jahre bis 1994 war die Hauptverwaltung der Europa Service in

Betriebsfeier 25 Jahre Katzur & Faltermaier (vorne links: Karl-Ernst Katzur, 2. v. rechts: Hans Faltermaier)





den Geschäftsräumen von Katzur & Faltermaier in Düsseldorf in Personalunion untergebracht. Geschäftsführer war Hans Faltermaier.

Über die Jahrzehnte hinweg versuchten internationale Vermieter immer wieder, sich in Düsseldorf zu positionieren. Doch gegen Katzur & Faltermaier konnte in der Landeshauptstadt kein Wettbewerber bestehen. Die Service-Orientierung nach dem Firmen-Motto „Wir bedienen immer“ war unschlagbar.

Doch mit der Zeit wurde dieses System un-

wirtschaftlich. Denn permanente Lieferbereitschaft verträgt sich nun einmal nicht mit einer ökonomisch optimierten Auslastung.

Ein weiterer außergewöhnlicher Standortvorteil war die eigene Autowerkstatt des Unternehmens mit sieben Mitarbeitern. Dadurch konnte eine ständige Einsatzbereitschaft aller Fahrzeuge ohne längere Werkstattaufenthalte sichergestellt werden.

In der Branche war das eine einzigartige Kombination. Die aber auch dazu führte, dass die Fahrzeuge gelegentlich länger gehalten wurden als beim Wettbewerb.

Aber nicht nur die bloße Größe des Unternehmens war ein wesentlicher Erfolgsfaktor, sondern auch ständige Innovationsbereitschaft. Beispielsweise wurden schon in den frühen Jahren die Kofferaufbauten für 7,5 Tonner speziell im Hinblick auf die Bedürfnisse von Messebauern ausgestattet.

Für Straßenbaufirmen wurden wiederum Dreiseitenkipper angeboten und lange vor allen anderen Mitbewerbern war Katzur & Faltermaier der erste Anbieter für hydraulische Hebebühnen in der Region. Sämtliche Produkte wurden in ganz Düsseldorf auf Giebelflächen beworben. So wurde der Firmenname schnell stadtbekannt. Jeder hatte schon einmal die blau-

gelben LKW von Katzur & Faltermaier gesehen.

Anfang der 90er-Jahre wandelte sich der Markt. Die Fahrzeuge wurden jünger. Selbst die 7,5 Tonner wurden in 18 Monatsverträgen zu unglaublich günstigen Leasingraten angeboten.

Zu diesem Zeitpunkt wäre es nötig gewesen, das Unternehmen umzustrukturieren. Das aber wollte die Eigentümerfamilie nach dem Tod von Hans Faltermaier nicht mehr. Deshalb entschied man sich zur Liquidation.

Bis 1995 behauptete Katzur & Faltermaier seine Marktposition. Danach begann dann die langsame und geordnete Liquidation. Ralf Katzur, der Sohn des Unternehmensgründers, fokussierte sich zu dieser Zeit auf seine Aufgaben in der Europa Service Gruppe. Die übrigen Familienmitglieder hatten kein Interesse, sich im Unternehmen zu engagieren. So beschäftigte sich die Eigentümerfamilie seitdem erfolgreich mit der Vermietung von Immobilien und zeigte auch hier eine durchaus glückliche Hand.

Doch noch bis heute erinnert man sich in Düsseldorf gerne an die blau-gelben Nutzfahrzeuge der ersten Autovermietung am Platz, die über 40 Jahre lang einfach zum Stadtbild dazugehörten.

Wagenhalle Klosterstraße



Ausfahrt Richtung Kurfürstenstraße





Zukunft im Fokus

Highlights der EUROPA SERVICE Mobility Partners Jahrestagung

Die EUROPA SERVICE Mobility Partners Jahrestagung 2024 setzte neue Maßstäbe und erwies sich als bedeutender Meilenstein für das Mobility-Netzwerk. Langjährige Partner und internationale Gäste aus mehreren Ländern nutzten die Gelegenheit, bestehende Verbindungen zu stärken und neue, zukunftsweisende Partnerschaften zu initiieren. Besonders hervorzuheben ist die Zusammenarbeit mit den jüngsten Mitgliedern des Netzwerks, die mit innovativen Ideen und frischen Impulsen das Mobility-Netzwerk dynamisch vorantreiben.

„Wir schätzen die Loyalität einiger langjähriger Weggefährten sehr und freuen uns, dass unser gemeinsames Netzwerk durch die Ergänzung zahlreicher neuer Mobility Partner eine fantastische Perspektive entwickelt hat“, sagt Jens Hilgerloh, Vorstandsvorsitzender der STARCAR EUROPA SERVICE GROUP AG.

Dynamik, Inspiration und unvergessliche Highlights

Die Jahrestagung etablierte sich als Impulsgeber für die Weiterentwicklung des Netzwerks als Plattform für Ideen, Visionen und

Wachstum. Mit einer gelungenen Mischung aus familiärer Atmosphäre und professioneller Organisation bot die Veranstaltung inspirierende Netzwerkrunden, wegweisende Vorträge und ein starkes Gemeinschaftsgefühl, das die Teilnehmer nachhaltig begeisterte.

Fachliche Inhalte und ein abwechslungsreiches Rahmenprogramm boten nicht nur wertvolle Einblicke in aktuelle Themen, sondern auch zahlreiche Gelegenheiten für persönlichen Austausch. Sportlich-dynamische Teamevents und ausgelassene Abendveranstaltungen schufen die ideale Grund-

lage für intensive Gespräche in einer ungezwungenen Atmosphäre.

Starkes Netzwerk mit Blick nach vorn

Die enge Zusammenarbeit mit langjährigen und neuen Partnern unterstrich die außergewöhnliche Stärke des Netzwerks und erschloss neue Chancen für dynamisches Wachstum und eine starke Positionierung. Die Jahrestagung zeigte eindrucksvoll, wie zukunftsorientiert und kraftvoll das Mobility-Netzwerk agiert – ein Meilenstein auf dem Weg in eine erfolgreiche Zukunft.

Die Gäste und Partner leisteten mit ihrer Teilnahme und ihrem Engagement einen entscheidenden Beitrag zum Erfolg der Jahrestagung. Durch ihre fachlichen Impulse und den intensiven Austausch wurde die Veranstaltung nachhaltig bereichert und wichtige Weichen für zukünftige Projekte und Kooperationen gestellt.

Mit Spannung wird bereits die nächste Jahrestagung erwartet, die an den Schwung und die Inspiration der diesjährigen Veranstaltung auf Mallorca anknüpfen wird. Gemeinsam blickt das herausragende Netzwerk von Mobility Partnern einer vielversprechenden Zukunft entgegen.



Von Herzen ein Dank und höchste Anerkennung für Vorstandsmitglied Detlef Kehler

Mit großem Respekt und Dankbarkeit würdigt die STARCAR EUROPA SERVICE GROUP AG die herausragenden Verdienste von Detlef Kehler, der zum Ende des Jahres nach mehr als 25 Jahren aus dem operativen Geschäft ausscheidet. Ab 01.01.2025 wird er jedoch in Selbstständigkeit weiterhin beratend für die Group tätig sein.

Seine unermüdliche Einsatzbereitschaft, Leidenschaft und unvergleichliche Genialität auf seinem Fachgebiet haben das Unternehmen nachhaltig geprägt und den Weg des Erfolgs geebnet. Und auch persönlich wird er eine große Lücke hinterlassen, da er für GeschäftspartnerInnen und Mitarbeitende stets ein wertvoller Ansprechpartner war.

Nachdem unser Freund und Kollege Detlef bei der Jahrestagung bereits gebührend gefeiert wurde, möchten wir ihm auch hier für den bevorstehenden Lebensabschnitt alles erdenklich Gute wünschen. Seine beispiellose Karriere wird auch in Zukunft Inspiration und Motivation für uns alle sein.

Danke für alles, Deti!

trafe

Der Schlüssel zur Digitalisierung

Interview mit Joachim Hubinger und Rafid Altai von Sport Auto Plus über effizientes Wachstum mit individualisierter Software

Die Zusammenarbeit von Sport Auto Plus mit trafe zeigt, wie Technologie nicht nur Prozesse optimiert, sondern auch den Kundenfokus schärft. Gemeinsam treiben sie die Digitalisierung voran und setzen Standards für die Mobilität der Zukunft. Innerhalb weniger Monate wurde Sport Auto Plus in Bochum einer der wichtigsten Anbieter für Auto-Abos für Sportler. Mehr über das Geheimnis ihres Erfolges sowie über die Zusammenarbeit mit trafe verraten Joachim Hubinger, der Leiter der IT-Abteilung, und Rafid Altai aus der Marketing-Abteilung (beide Sport Auto Plus) im Gespräch mit dem **Autovermieter Journal**.

Redaktion: Was macht Sport Auto Plus besonders? Und wie war es möglich, in so kurzer Zeit einen relevanten Player in der Branche zu platzieren?

Rafid Altai: Unser Konzept ist außergewöhnlich: Ein Rundum-sorglos-Paket, bei dem der Kunde sich um nichts kümmern

muss – keine Werkstattkoordination, keine Versicherungsfragen, keine Zulassung. Einfach ein Auto-Abo abschließen und sorgenfrei mobil sein. Der Fokus liegt auf Flexibilität und Komfort, insbesondere für Sport- und Lifestyle-orientierte Zielgruppen. Dadurch konnten wir uns schnell als relevanter Anbieter etablieren, der vor allem für guten Service bekannt ist.

Redaktion: Wie hat sich die Zusammenarbeit zwischen Sport Auto Plus und trafe entwickelt? Welche gemeinsamen Ziele verfolgen Sie dabei?

Joachim Hubinger: Der Kontakt begann mit einer Kaltakquise. Nach einem ersten Gespräch war klar, dass trafe mit seinem flexiblen System der ideale Partner für uns ist. Innerhalb von nur zwei Monaten haben wir gemeinsam ein umfassendes CRM-System, eine Fahrzeugverwaltung und eine Händler-App entwickelt. Ziel ist es, Prozesse zu optimieren und die Digitalisierung

voranzutreiben, um maximale Effizienz und Kundenzufriedenheit zu erreichen.

Digitalisierung und Innovation

Redaktion: Welche Rolle spielt trafe als Technologiepartner in Ihrem Unternehmen in Zeiten zunehmender Digitalisierung?

Joachim Hubinger: trafe ist für uns der Schlüssel zur vollständigen Digitalisierung. Unsere manuellen Prozesse wurden durch nahtlose, digitale Abläufe ersetzt – von der Bonitätsprüfung bis zur digitalen Vertragsunterzeichnung. Das spart Zeit, minimiert Fehler und schafft Transparenz.

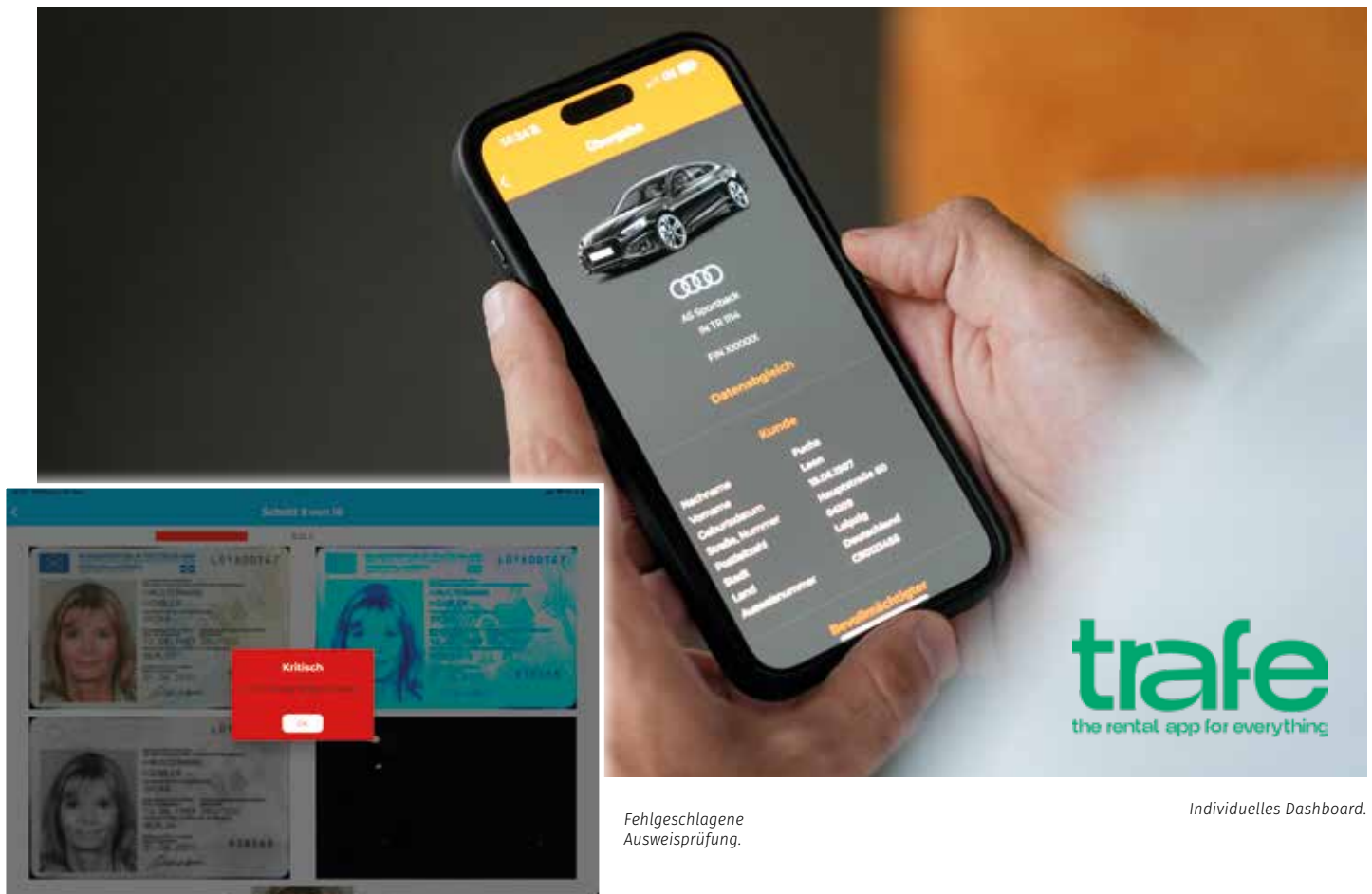
Redaktion: Welche technologischen Trends unterstützt trafe besonders gut?

Joachim Hubinger: Ein Highlight ist die Händler-App, die alle Schritte – von der Fahrzeugübergabe bis zur Dokumentation – digita-

Überblick der verschiedenen nutzbaren Plattformen und Funktionen von trafe.



Team von Sport Auto Plus.



Fehlgeschlagene
Ausweisprüfung.

Individuelles Dashboard.

lisiert. Sie sorgt für Sicherheit, Transparenz und Effizienz, sowohl für Kunden als auch für Händler. Ein weiteres Beispiel ist die Integration automatisierter Bonitätsprüfungen, die Entscheidungen in wenigen Minuten ermöglichen.

Effizienz im Alltag

Redaktion: Wie unterstützt trafe als Technologiepartner die tägliche Arbeit bei Sport Auto Plus?

Joachim Hubinger: Die digitalen Tools ermöglichen uns eine durchgängige Automatisierung der Prozesse, vom Auftrag bis zur Fahrzeugübergabe. Manuelle Eingriffe sind kaum noch nötig, wodurch wir uns auf unser Kerngeschäft konzentrieren können.

Redaktion: Gibt es bestimmte Prozesse, die sich im Alltag besonders bewähren?

Rafid Altai: Die vollständig digitale Abwicklung, von der Fahrzeugverwaltung bis zur Kundenkommunikation, hat sich als äußerst effizient erwiesen. Insbesondere die Händ-

ler-App reduziert den Aufwand für Übergaben und Rückgaben erheblich.

Kundenzufriedenheit

Redaktion: Inwiefern tragen die vom Technologiepartner trafe implementierten Tools und Prozesse dazu bei, Ihre Kunden- und Partnerzufriedenheit zu steigern?

Joachim Hubinger: Durch die Digitalisierung sind alle Prozessschritte transparent und nahtlos. Kunden wissen jederzeit, was als Nächstes passiert, und können ihre Verträge digital abschließen. Die Händler-App schafft Vertrauen, da alle Übergaben präzise dokumentiert werden. Papierlose Prozesse bedeuten zudem Nachhaltigkeit, was bei vielen Kunden gut ankommt.

Lösungen für aktuelle Herausforderungen

Redaktion: Vor welchen Herausforderungen steht die Mobilitätsbranche derzeit? Und wie hilft Ihnen der Technologie-

partner trafe dabei, diese zu bewältigen?

Rafid Altai: Die Branche steht unter Druck durch steigende Kosten, Personalmangel und die wachsende Nachfrage nach Flexibilität. Dank trafe konnten wir Prozesse so optimieren, dass wir mit weniger Personal auskommen und trotzdem effizient arbeiten. Kunden profitieren von einem flexiblen Auto-Abo, das ihnen Mobilität ohne langfristige Bindung bietet.

Joachim Hubinger: Die größte Herausforderung ist, dass Kunden weg vom Autobesitz hin zu flexiblen Modellen tendieren. Mit trafe als Technologiepartner haben wir ein System geschaffen, das diese Anforderungen erfüllt – von der digitalen Bonitätsprüfung bis zur nahtlosen Fahrzeugübergabe.

Wenn Sie mehr zu trafe erfahren möchten oder eine Demo testen wollen, finden Sie hier die Kontaktdaten:

trafe.io/kontakt

Rekordumsatz für die deutsche Wirtschaft

Deutscher Caravaning-Markt bleibt auf hohem Niveau

Reisemobil-Neuzulassungen weiterhin deutlich über Vor-Corona-Niveau

Der deutsche Caravaning-Markt bewegt sich trotz herausfordernder Rahmenbedingungen weiterhin auf hohem Niveau. Im Zeitraum von Januar bis Juli 2024 wurden insgesamt 67.681 Freizeitfahrzeuge neu zugelassen, was einem Plus von 7,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Der anhaltende Trend zu individuellem und flexiblem Urlaub mit Reisemobilen oder Caravans stärkt die deutsche Wirtschaft und den Inlandstourismus.

Das Interesse an Reisemobilen und Caravans ist bei deutschen Urlaubern ungebrochen groß: Zwischen Januar und Juli 2024 wurden in der Bundesrepublik 67.681 Freizeitfahrzeuge neu zugelassen, was einem Plus von 7,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahr entspricht.

Besonders die Reisemobilsparte sticht hervor und verzeichnet mit 52.724 Neuzulas-

sungen einen Anstieg von 9,8 Prozent. Die Caravan-Neuzulassungen pendeln sich mit 14.957 Einheiten (-1,1 Prozent) auf einem stabilen Niveau ein.

Angesichts politischer und wirtschaftlicher Herausforderungen für Unternehmen und Verbraucher zeigt sich die Branche zufrieden mit dem bisherigen Jahresverlauf, berichtet CIVD-Geschäftsführer Daniel Onggowinarso: „Die getrübe Konsumstimmung und das wechselhafte Wetter zum Saisonauftakt boten keine ideale Ausgangssituation für den deutschen Caravaning-Markt. Umso bemerkenswerter sind die rund 68.000 Neuzulassungen in den ersten sieben Monaten, die ein insgesamt gutes Ergebnis darstellen. Diese Entwicklung verdeutlicht, dass die Faszination für Caravaning bei den Urlaubern ungebrochen groß ist“, betont Daniel Onggowinarso. „Industrie und Handel werden daher

auch in den kommenden Monaten daran arbeiten, die Nachfrage nach Reisemobilen und Caravans bestmöglich zu bedienen und das Angebot konsequent an die weiterhin volatilen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen anzupassen.“

Verbesserte Fahrzeugverfügbarkeit und attraktive Konditionen

In den letzten Jahren sah sich die Caravaning-Industrie mit erheblichen Herausforderungen konfrontiert, insbesondere durch die Auswirkungen der Pandemie und des Krieges in der Ukraine. Stockende Lieferketten führten zu Verzögerungen in der Produktion und schränkten die Verfügbarkeit von Fahrzeugen ein.

Im Laufe der letzten 18 Monate hat sich die Lage jedoch deutlich verbessert. Kunden können nun wieder aus einer breiten Palet-





Foto: civd

te von Modellen und Grundrissen wählen, und auch die Wartezeiten für individuell konfigurierte Caravans und Reisemobile haben sich erheblich verkürzt.

„Nach mehreren Jahren mit begrenztem Fahrzeugangebot kann der Caravaning-Handel den Kaufinteressierten endlich wieder die gesamte Bandbreite an Grundrissen und Ausstattungen für Caravans und Reisemobile anbieten“, erklärt Daniel Onggowinarso. „Dies ermöglicht es den Fahrzeugherstellern und Händlern, ihren Kunden wieder besondere Angebote zu präsentieren, die in den letzten Jahren nur eingeschränkt möglich waren.“

Rekord bei Übernachtungen und Umsatz: Tourismus und Wirtschaft in Deutschland profitieren von Caravaning

Caravaning-Urlauber bevorzugen bei ihrer

Reiseplanung zunehmend Destinationen innerhalb Deutschlands, insbesondere solche, die abseits der touristischen Hotspots liegen. Im Jahr 2023 wurden daher so viele Übernachtungen auf Campingplätzen und ausgewiesenen Reisemobilstellplätzen wie noch nie zuvor registriert. Insgesamt 54,5 Millionen Gästeübernachtungen auf Campingplätzen sowie 13,5 Millionen Übernachtungen auf Reisemobilstellplätzen stellen einen neuen Rekord dar und dokumentieren diesen Trend.

Diese steigende Nachfrage schlägt sich auch in den Umsatzzahlen nieder: Das große Interesse der Urlauber an Caravaning bringt der deutschen Wirtschaft jährlich Milliardenumsätze ein. Laut einer aktuellen Untersuchung des Deutschen Wirtschaftswissenschaftlichen Instituts für Fremdenverkehr (dwif) bescherten Caravaning-Urlauber der heimischen Wirtschaft im Jahr

2023 einen touristischen Rekordumsatz von rund 19,5 Milliarden Euro. Dies ist ein Anstieg von fast 8 Prozent im Vergleich zum Rekordwert des Vorjahres (2022: 18,1 Milliarden Euro).

Rund 6,4 Milliarden Euro dieses Umsatzes verbleiben direkt in den Urlaubsregionen und stärken die lokale Wirtschaft. Von den Ausgaben der Caravaning-Urlauber profitieren nicht nur die Betreiber von Camping- und Stellplätzen, sondern auch lokale Geschäfte, Unternehmen und Dienstleister.

Weitere Informationen:
www.civd.de



Foto: civd

„Bau dir deinen Camper: Schritt für Schritt zum Traum-Wohnmobil“

Neuerscheinung bei der Stiftung Warentest

Einen eigenen Camper ausbauen: Strom, Gas, Wasser, TÜV, Bad und Küche. Mit detaillierten Anleitungen von Low-Budget bis High-End.

Nach Lust und Laune mit dem eigenen Wohnmobil oder Camper ins Blaue fahren und unvergessliche Abenteuer erleben: Davon träumen viele. Noch schöner ist es, sein Zuhause auf vier Rädern nach den eigenen Wünschen und Vorstellungen zusammenzustellen.

Dieses Buch begleitet durch den gesamten Wohnmobil-Ausbau – egal ob Low-Budget oder High-End. Von der Modellwahl über den passenden Grundriss bis hin zum Einbau von Bad, Küche sowie Umbauten innen und außen verrät der Ratgeber alles, um sich selbst den Traum vom maßgeschneiderten Camper zu erfüllen.

Praxisnah und mit konkreten Tipps, detaillierten Anleitungen und authentischen Fotos von Ausbauprojekten werden auch vermeintlich schwierige Themen wie Strom und Gas anschaulich und verständlich erläutert. Eine Liste der nötigen Ausstattung sorgt außerdem für sorgenfreie Fahrten. Nicht zuletzt zeigt das Buch, was beachtet werden muss, um problemlos das Okay vom TÜV zu bekommen.



- **Vanlife für Selbstermacher:**
So gelingt der Ausbau eines Wohnmobils
- **Mit Schritt-für-Schritt-Anleitungen und vielen Fotos von erfolgreichen Ausbauprojekten**
- **Von Low-Budget bis High-End:**
Optionen für jedes Budget und alle Bedürfnisse
- **Keine Angst vor Strom, Gas und TÜV:**
auch schwierige Ausbauthemen souverän meistern



INHALTS-VERZEICHNIS

NEBENFÄHRITZUNG	27
Der Wagen	18
Nachrüstung	27
VORBEREITUNG	33
Drohnanleitung	33
Materialien	40
Umgebung, zum Verweilen	42
Wahltag und Material	44
KÜCHE	54
Planung	54
Einbauanleitung	62
Außenspeicher	72
Einbau	79
Publikum	80
Wahltag	82
STROM UND GAS	96
Stromversorgung	96
Kabel und Batterien	99
12 Volt und 24 Volt	100
Gasversorgung	108
230 Volt	110
Gasversorgung	120



Der Verband deutscher Autovermieter e.V. (VDA e.V.),
Herausgeber und Verlag wünschen allen Autovermietern,
Kunden und Geschäftspartnern

*Frohe Weihnachten
sowie ein glückliches, gesundes
und erfolgreiches Jahr 2025*



Helmut Habenbacher
Christian Eckl



Volle Fahrt ins Weihnachtsgeschäft!

Mit den innovativen Software-Produkten von CX9 Systems für Autovermietung, Fahrzeugpool Management, Car Sharing und andere Vermietbranchen und -märkte bringen wir auch Ihre Augen zum Leuchten!

Wir wünschen Ihnen trotz aller aktuellen Wirrungen eine besinnliche Weihnachtszeit und einen guten Start in das Jahr 2025!



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

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

C-Rent Fleet
Software für anspruchsvolle Fuhrparks. Es können alle Zusatzprodukte ergänzend genutzt werden.

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

C-Share – die Carsharing-App
Reservieren, Fahrzeug öffnen und schließen, abrechnen. Verfügbar rund um die Uhr!

Online-Reservierungsmodul oder komplette Vermiet-Website
Als komplette Website mit CMS oder als Reservierungsmodul zur Einbindung auch in vorhandene Websites. Für Smartphone und Tablet optimiert.

Einfach
Online Demo
anfordern!



Rufen Sie uns an oder richten Sie einen Rückrufwunsch aus – 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

