

Autovermieter Journal

DAS MAGAZIN FÜR MODERNE MOBILITÄT



Digitalisierung: | KI-Optimierung

VDA: | Internet-Screenshots

Formulare: | Weihnachtsnachlässe



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

Ihre Schlitten

... bei uns gut versichert.



Die MRH Trowe Solingen wünscht Ihnen ein besinnliches Fest
und einen guten Übergang in das Jahr 2026.

Schwerpunktthemen und

Inhalt

Preise im Internet

11

Preisangaben für Mietfahrzeuge im Internet sind nicht repräsentativ zur Ermittlung von Durchschnittstarifen. Für gerichtliche Argumentationen im Streit um angemessene Abrechnungen für Unfallersatzwagen mit Versicherungen sind solche Preisbeispiele völlig untauglich. Vor allem, wenn diese erst Jahre nach einer strittigen Anmietung ins Feld geführt werden. Unter anderem bleiben hier Faktoren wie Regionalität und Auslastung vollständig unberücksichtigt.

Autos im Abo

14 - 15

Auto-Abos liegen im Trend. Das Start-up-Unternehmen Finn bereitet hier inzwischen sogar einen Börsengang vor. Zumindest mittelfristig. Die Bewertungen des Unternehmens steigen kontinuierlich. Für das nächste Jahr erwartet man eine Verdoppelung der Zahl der gegenwärtig aktiven Abos von 40.000 auf dann 80.000. Vor allem Europa wird derzeit als Wachstumsmarkt ins Visier genommen.

Rabatte im Advent

18

Machen Sie sich doch einfach einmal selbst ein Weihnachtsgeschenk und sparen Sie Geld in Ihrem Betrieb. Zum Beispiel mit einer Bestellung beim IVR-Formular-Service im Advent. Auf alle Bestellungen, die vom 1. bis 24. Dezember 2025 eingehen, gewähren wir 5 % Weihnachtsnachlass. Hinzu kommen dann noch die Rabatte für größere Bestellmengen bei sinnvoller Vorausplanung für das neue Jahr. Ökonomisches Handeln ist auch zu Weihnachten erlaubt.

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, Frank Diekmann, 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 - 5

Fehlerkultur

SONDERTEIL

Digitale Mobilität

6 - 9

Zins-Schock
Wahrheit
KI-Optimierung

VDA

10 - 11

Carsharing
Rücktritt
Internetpreise

Nachrichten

12 - 15

Weihnachtsgrüße
Quartalsergebnis
Börsengang

Alternative Antriebe

16 - 17

Ladestationen

Formulare

18

Weihnachtsrabatt

Fehlerkultur

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



Bis kurz vor dem Heiligen Abend hat der Stress der Vorweihnachtszeit traditionell die meisten von uns absolut im Griff. Vermehrte Kundenanfragen müssen abgearbeitet werden, die Planungen für das nächste Jahr aufgesetzt sein. Manchmal gibt es dazu auch noch unschönen emotionalen Stress, viele Nerven sind gerade in dieser Zeit besonders angespannt und gereizt. Leider auch in diesem Jahr, denn ein Beben hat die Branche erschüttert.

Die Starcar Europa Service Autovermietung musste Insolvenz anmelden. In der Folge trat deren Vorstandsvorsitzender Jens Erik Hilgerloh auch von seinem Amt als Präsident des Bundesverbandes der Autovermieter Deutschlands e. V. (BAV) zurück.

Diese Entwicklung ist nicht nur für die rund 1.100 Mitarbeiter des Konzerns eine Katastrophe, sondern auch für die zahlreichen Geschäftspartner der Gruppe.

Man könnte sich jetzt zurücklehnen und sagen, dass unsere Wirtschaft so nun einmal funktioniert. Der Markt ist brutal und bestraft Fehler gnadenlos.

Aber ich denke, so einfach darf man es sich nicht machen. Selbstverständlich ist es ein

Naturgesetz, dass Fehler in aller Regel Konsequenzen haben. Doch erscheint es wohl angemessen, wenn diese Konsequenzen in einer gesunden Relation zur Schwere des Fehlers stehen.

Davon aber kann in diesem Fall nach meiner Wahrnehmung ganz gewiss keine Rede sein. Hier hat sich ein internationaler Mobilitätskonzern über 30 Jahre lang kontinuierlich zu einer beeindruckenden Größe mit hoher Marktrelevanz entwickelt und in den ersten größeren Turbulenzen lassen die Banken das Unternehmen fallen wie die legen-däre heiße Kartoffel.

Das hat weder die Starcar Europa Service Autovermietung noch ihr Vorstandsvorsitzender oder die Mitarbeiter und Partner in dieser Form verdient. Zumal diese missliche Entwicklung nach meinem Kenntnisstand als langjähriger Branchenbeobachter Ursachen hatte, die von keinem einzelnen Konzernchef beeinflussbar waren, sei sein Unternehmenskonstrukt auch noch so komplex.

Vielmehr hat hier die Politik über lange Jahre hinweg fatal versagt. Und zwar, indem sie die Bedeutung des Individualverkehrs gerade für ein freies sowie demokratisches Land wie die Bundesrepublik Deutschland

komplett verkannt hat und weiterhin immer noch verkennt.

Das Auto wurde in der öffentlichen Haltung zahlreicher Verkehrspolitiker vom Musterknaben und Motor der deutschen Wirtschaft zum Schmuddelkind degradiert, das die Umwelt übel verschmutzt. Grüne Gleichmacher mit sozialistischem Einschlag gewannen in der Breite der gesellschaftlichen Diskussion die Oberhand und priesen Fahrräder, Busse und Bahnen als Idealbild ihrer Verkehrspolitik an.

Dass dabei Mobilitätskonzerne, die das Auto in den Mittelpunkt ihres wirtschaftlichen Handelns stellen, im wahrsten Sinne des Wortes auf der Strecke bleiben mussten, war nur eine Frage der Zeit. Jetzt ist es leider so weit. Bekanntermaßen leidet gegenwärtig ja auch die deutsche Automobilwirtschaft insgesamt massiv.

Den etablierten Parteien der Mitte ist in diesem Zusammenhang vorzuwerfen, dass sie den grünen Vergesellschaftern sowie Apologeten des Massenverkehrs in überfüllten und unpünktlichen Zügen wie die Lämmer zur Schlachtbank gefolgt sind und keine einzige ausgewogene Gegenposition vertreten haben. Im Gegenteil: Bis heute

sind weder die fatale CO₂-Abgabe noch das Verbrenner-Aus zurückgenommen.

Letzteres, also die Rücknahme des Verbrenner-Aus, erwägt man jetzt wenigstens wieder. Aber das ist auch der einzige vorsichtige positive Ansatz, der derzeit zu beobachten ist.

Darüber hinaus müssen die Fehlentscheidungen, die die Politik immer weiter am laufenden Band produziert, nur die Unternehmen und deren Mitarbeiter ausbaden. Womit wir wieder bei der Starcar Europa Service wären.

Soweit ich richtig informiert bin, war der Wertverfall von gebrauchten E-Autos ein ganz wesentlicher Auslöser für die finanzielle Schieflage des Konzerns. Eine maßgebliche Ursache für diesen Wertverfall war wiederum der Eiertanz der Politik, die zunächst Elektrofahrzeuge großzügig förderte und diese Förderungen dann ganz kurzfristig wieder komplett aus dem Markt nahm.

Gewiss war es rückblickend eine Fehlentscheidung der Konzernleitung, das Vermarktungsrisiko für solche E-Autos selbst zu übernehmen. Doch es war eben auch

eine unternehmerische Entscheidung, die in einem anderen politischen Klima zu einem großen Erfolg hätte führen können.

Hat es aber diesmal nicht. Stimmt. Mutiges Unternehmertum wird in diesem Land eben hart bestraft. Leider spielen die Banken das böse Spiel der Politik mit. Eine positive Einstellung zur Förderung der individuellen automobilen Mobilität fehlt auf ganzer Linie.

Nach europäischem Recht sind die Vorschriften für Kreditvergaben an die Wirtschaft in den letzten Jahrzehnten deutlich restriktiver geworden. Eigentlich zielte diese Gesetzgebung ursprünglich auf fragwürdige Spekulationen internationaler Heuschenken auf dem Börsenparkett ab.

Doch solch zwielichtiger Akteure wurde man im Dickicht weltweiter Handelsbeziehungen nur in den seltensten Fällen habhaft. Also wendete man die strengen Regeln mangels Alternativen kurzerhand auf den soliden unternehmerischen Mittelstand an. Vor allem hier in Deutschland, wo man Gesetze immer besonders genau und vorbildlich staatstreu befolgen möchte.

Gerade hierzulande will sich kein Bankangestellter einen Fehler ankreiden lassen.

Fehler sollen besser die anderen machen. Zum Beispiel die Unternehmen und ihre Mitarbeiter. Die lässt man dann lieber untergehen, als sich selbst auch nur ein kritisches Wort anhören zu müssen.

Was wir in diesem Land brauchen, ist eine andere Fehlerkultur. Ich selbst musste vor 17 Jahren mit meinem Verlag auch einmal durch eine schwierige Insolvenssituierung gehen, aus der heraus ich mein Unternehmen über Jahre hinweg zum Glück wieder gut entwickeln konnte. Heute kann ich sagen, dass ich an meinen Niederlagen mehr gewachsen bin als an meinen Erfolgen.

Aus den Fehlern, die ich damals gemacht habe, habe ich viel gelernt. Diese Chance hat jeder verdient und sollte sie auch bekommen.

In diesem Sinne wünschen wir das Allerbeste zum neuen Jahr sowie frohe Feiertage. Denn wir sollten nicht vergessen, dass Weihnachten auch ein Fest der Hoffnung ist.

Ihre
Helmut Habenbacher Christian Eckl

Deutschland im Zins-Schock – Was das für Autovermieter und die Automotive-Branche bedeutet

von Frank Diekmann, DCON1 Solutions

Die Bundesbank hat in ihrem aktuellen Finanzstabilitätsbericht 2025 deutliche Worte gefunden: Ein gefährlicher Mix aus faulen Krediten, überbewerteten Märkten und explodierenden Staatsschulden bedroht die Stabilität des deutschen Finanzsystems. Nach Jahren der Nullzins-Ära hat die Zinswende viele Unternehmen kalt erwischt. Kredite werden teurer, Anschlussfinanzierungen drücken auf die Liquidität – insbesondere im Mittelstand, dem Rückgrat der deutschen Wirtschaft. Und genau hier trifft es auch die Autovermieter, Händlergruppen und Mobilitätsdienstleister mit voller Wucht.

Die Lage: Ein Sturm zieht auf

Die Bundesbank spricht von einem „erheblichen Risikoanstieg“.

- Kreditausfälle nehmen zu.
- Märkte sind überbewertet.
- Staatsschulden steigen – und mit ihnen die Refinanzierungskosten.

Kurzum: Die Zeit der billigen Finanzierung ist vorbei.

Während Banken noch kurzfristig von höheren Zinsen profitieren, steigt gleichzeitig das Risiko, dass Kredite ausfallen. Besonders gefährdet sind Gewerbeimmobilien und mittelständische Darlehen – also genau jene Sektoren, in denen auch die Automotive-Branche finanziell eng verwoben ist.

Es ist die Zeit für
kluge Steuerung
statt blindes Wachstum.

Die Herausforderung für Autovermieter und Autohäuser

Die aktuelle Zinslage wirkt auf mehrere Ebenen:

1. KAPITALBINDUNG & FINANZIERUNG

Fahrzeuge, die über Kredit oder Leasing laufen, verteuren sich erheblich. Neue Investitionen werden zurückhaltender getroffen – Margen sinken, der Kapitalbedarf steigt.

2. NACHFRAGE & KONSUMVERHALTEN

Kunden reagieren sensibel auf Preissteigerungen und wirtschaftliche Unsicherheit. Kurzzeitmieten, Firmenmobilität oder Auto-Abos geraten unter Druck.

3. ZWEITMARKT & RESTWERTE

Sinkende Restwerte bedrohen Gebrauchtwagenhändler und Leasinggesellschaften. Wer zu teuer eingekauft hat, steht vor Wertkorrekturen.

4. VERSICHERUNG & RISIKOABSICHERUNG

Steigende Kreditausfälle beeinflussen auch Versicherer. Policien werden teurer, Risikoprüfungen strenger – was vor allem Flottenbetreiber spüren.



Quelle: Bundesbank Finanzstabilitätsbericht 2025, Finanzen100, Handelsblatt

Fazit für den Autovermietermarkt

Die kommenden Monate werden zur Bewährungsprobe.

Nur wer seine Liquidität aktiv steuert und digitale Prozesse etabliert, kann stabil durch diese Phase navigieren.

Autovermieter sollten jetzt:

- ihre Forderungsquote minimieren,
- auf digitale Abrechnungsprozesse (zum Beispiel Fintegrity, Deutsche Verrechnungsstelle) setzen,
- die Fuhrparkgröße flexibel halten,
- und in Telematik & Datensteuerung investieren, um Margenverluste auszugleichen.

Handlungsempfehlung:

Jetzt Stabilität vor Skalierung

Wer heute die richtigen Weichen stellt, kann die Krise zur Chance machen.

- Liquidität sichern: Bestehende Kredite prüfen und alternative Finanzierungen (Factoring, Rückmietmodelle, Leasinglinien) aktivieren.
- Kostenstruktur prüfen: Verwaltung, Versicherung und Wartung digital auswerten und verschlanken.
- Umsatzquellen diversifizieren: Firmenkundenlösungen, Auto-Abo-Modelle oder Werkstattersatzmobilität aufbauen.
- Daten nutzen: Telematikdaten (OEM oder Rentaltraker) gezielt auswerten, um Risiken früh zu erkennen.
- Netzwerke stärken: Branchenverbünde und Communitys bieten Synergie, Einkaufsvorteile und Sicherheit.

Fazit:

Die Zinswende ist kein Weltuntergang – sie ist ein Realitäts-Check.

Wie schon 2008 trennt sich jetzt die Spreu vom Weizen:
Wer reagiert, bleibt stabil.
Wer wartet, zahlt doppelt.



Frank Diekmann

Wenn Effizienz über Existenz entscheidet

2026 – Das Jahr der Wahrheit:

2026 steht vor der Tür. Ein Jahr, das für viele Unternehmer – insbesondere in der Mobilitätsbranche – zum Wendepunkt wird.

Jetzt kostenlose Analyse sichern:



Die wirtschaftliche Situation in Deutschland bleibt angespannt, Margen werden enger, Kunden anspruchsvoller und Kosten steigen weiter.

Wer jetzt noch glaubt, Umsatz um jeden Preis sei das Ziel, läuft sehenden Auges in die Falle.

Denn Umsatz ohne System ist kein Wachstum – es ist eine tickende Zeitbombe.

Die Abrechnungsfalle – ein teures Spiel mit der Liquidität

Viele Autovermieter und Autohäuser arbeiten noch mit Prozessen, die aus einer anderen Zeit stammen. Rechnungen werden verspätet erstellt, Forderungen halbherzig nachverfolgt, Bonitätsprüfungen unterlassen.

Das Ergebnis: offene Posten, fehlende Liquidität und eine vorfinanzierte Umsatzsteuer, die Monat für Monat Kapital bindet.

Wird die erste Mietrechnung vielleicht noch bezahlt, bleibt die zweite – spätestens die Schadenrechnung – oft liegen.

Und wer einen Schaden nicht innerhalb von sechs Monaten abrechnet, hat meist schon verloren: Die Forderung verfällt, der Kunde ist verschwunden und das Finanzamt hat längst kassiert.

So geht Marge verloren – leise, aber tödlich.

Die Wende gelingt nur mit klaren Prozessen – und digitaler Intelligenz



2026 wird das Jahr, in dem Unternehmen entscheiden müssen:
Verwalten oder führen. Reagieren oder gestalten.

Effizienz im Abrechnungsprozess ist keine Option mehr, sondern überlebensnotwendig. Denn nur wer seine Abläufe digitalisiert, kann seine Kundenstruktur aktiv veredeln – von kurzfristigem Umsatz hin zu langfristiger Rentabilität.

Hier kommt die Künstliche Intelligenz ins Spiel. KI kann

- Zahlungsausfälle frühzeitig erkennen,
- Kunden nach Verhalten und Risiko bewerten,
- Mahnläufe automatisieren

und sogar Schadenabrechnungen rechtssicher auslösen, bevor Fristen verfallen.

Digitalisierung ersetzt keine Menschen – sie schützt sie. Vor Stress, Fehlern und Verlusten.

Weg von blindem Wachstum – hin zu echter Marge

Die Zukunft gehört jenen, die ihre Zahlen verstehen. Die bereit sind, Prozesse zu optimieren, Daten zu nutzen und Entscheidungen auf Fakten statt Gefühle zu stützen.

Denn jedes Prozent mehr Effizienz in der Abrechnung ist bares Geld. Und jedes digitalisierte Glied in der Kette bringt mehr Kontrolle, weniger Risiko und eine klarere Sicht auf das, was wirklich zählt: Liquidität, Stabilität und unternehmerische Freiheit.

Fazit: 2026 wird kein einfaches Jahr – aber ein ehrliches

Wer jetzt handelt, profitiert doppelt: von klareren Prozessen, besseren Margen und zufriedeneren Kunden. Wer weitermacht wie bisher, wird 2026 an der eigenen Intransparenz scheitern.

Mach aus Deiner Abrechnung keine Last, sondern Dein mächtigstes Steuerungsinstrument.

Denn Umsatz kann jeder. Gewinn ist eine Entscheidung.



Frank Diekmann, DCON1 Solutions

→ DCON1 Solutions unterstützt Autovermieter und Autohäuser mit digitalen Konzepten, Telematiklösungen und KI-basierten Systemen, um Abrechnungsprozesse effizienter, sicherer und profitabler zu machen.

Autovermieter werden ohne KI-Optimierung unsichtbar

Die unangenehme
Wahrheit, die keiner hören will – aber
jeder hören muss

Autovermieter reden viel über Digitalisierung. Über moderne Flotten, schicke Websites, neue Modelle. Und seit kurzem auch über KI. Doch Hand aufs Herz: Die meisten nutzen KI nicht – sie reden nur darüber. Genau das wird viele in den nächsten 12 – 24 Monaten massiv treffen.

Der Zukunftsforscher Michael Carl bringt es unmissverständlich auf den Punkt: „Wir behandeln KI, als sei sie ein besseres Word-Dokument – ein Tool, das einfach etwas Zeit spart.“ Doch diese Denkweise ist brandgefährlich.

1. KI verändert die Spielregeln komplett

Kunden googeln nicht mehr. Sie fragen KI-Assistenten – und diese Systeme bestimmen, welcher Vermieter sichtbar wird. Wer nicht KI-optimiert ist, erscheint nicht:

- nicht in der Suche
- nicht im Vergleich
- nicht im Entscheidungsprozess

Unsichtbar heißt: kein Umsatz.

Kein Umsatz heißt: raus aus dem Markt.

2. Der neue Kunde ist ungeduldig – und KI verschärft das

Ein Interessent wartet nicht mehr stundenlang. Nicht mal zehn Minuten. Antwortzeiten über 60 Sekunden wirken heute wie aus einer anderen Epoche.

- 150 offene WhatsApp-Nachrichten?
- Rückrufe erst am Nachmittag?
- „Wir melden uns morgen“?

Das war gestern. KI-gesteuerte Vermieter liefern sofort:

- Preise
- Verfügbarkeiten
- Kautionsinfos
- Fahrzeugvorschläge
- Alternativen
- Klare nächste Schritte

Und das 24/7. Wer das nicht bietet, verliert – oft, ohne es überhaupt zu bemerken.

3. KI nimmt nicht Jobs – sie nimmt Fehler

Viele Vermieter fürchten KI, weil sie angeblich „Mitarbeiter ersetzt“. Falsch. KI ersetzt Fehler, die jeden Tag Geld kosten:

- schlechte Erreichbarkeit
- unstrukturierte Kommunikation
- Doppelarbeit
- Chaos bei Rückläufern
- Vertragsfehler
- vergessene Rechnungen
- unklare Schadeninfos

Wer KI ignoriert, arbeitet gegen sich selbst.

Das Team brennt aus. Die Kunden springen ab. Die Konkurrenz zieht vorbei.

4. KI ist nicht nett. KI ist gnadenlos ehrlich.

Sie zeigt sofort:

- wo Prozesse brechen
- wo Geld liegen bleibt
- wo Anfragen verloren gehen
- welche Fahrzeuge Geld verbrennen
- welcher Kunde nicht zahlt
- wo Mitarbeiter überlastet sind

Viele Vermieter meiden KI, weil sie Angst vor diesen Erkenntnissen haben. Doch genau diese Wahrheit entscheidet über Wachstum oder Stillstand.



5. Das härteste Fazit: Die Unsichtbaren sterben zuerst

Die Branche steht am Wendepunkt. Nicht 2030. Nicht „irgendwann“. Jetzt. Vermieter, die KI ernst nehmen, werden zum Turbo:

- schneller
- sauberer
- günstiger
- verlässlicher
- attraktiver für Geschäftskunden
- sichtbar für KI-Suchsysteme
- automatisiert im Tagesbetrieb

Vermieter, die KI ignorieren, werden zu austauschbaren Ladenhütern – teuer, langsam, unsichtbar.

Der einzige sinnvolle nächste Schritt:
Dein KI-Audit

Wenn Du wissen willst:

- wo Deine Prozesse brechen
- wo Du heute schon Geld verlierst
- wie schnell KI Dir 20 – 40 % Aufwand spart
- welche Automationen sich sofort rechnen
- wie Du in KI-Suchen sichtbar wirst
- welche Unternehmensbereiche akut gefährdet sind

... dann ist das KI-Audit Pflicht. Kein Luxus. Keine Spielerei. Sondern die günstigste Risikovorsorge, die ein Autovermieter heute haben kann.

Frank Diekmann, DCON1 Solutions

Scanne jetzt den QR-Code
und buche Dein kostenloses
KI-Audit.



Wir sehen uns Deine
Strukturen an, identifizieren
die Schwachstellen – und
zeigen Dir, wie Du sofort
Geschwindigkeit aufbaust.
Unsichtbare Vermieter haben
keine Zukunft.

Sichtbare Vermieter setzen
jetzt auf KI.

Umweltwirkung des Carsharings ...

Und was ist mit der Autovermietung?

Das Carsharing ist seit seinen Anfängen sehr nahe an der Politik. Viele Volksvertreter von Bundestag bis Gemeindevertretung haben sich der Carsharing-Idee verschrieben.



Das hauptsächliche Argument ist die Überzeugung, dass das Teilen von Fahrzeugen der Umwelt hilft. Es sollen weniger Fahrzeuge auf der Straße fahren und parken und die Verkehrsteilnehmer sollen das Autofahren je nach Bedarf und Geldbeutel mit anderen umweltfreundlichen Verkehrsmitteln kombinieren.

Ein wichtiger Punkt war immer die Verkehrsentlastung, die durch Carsharing zweifellos entstehen kann. Teilen sich mehrere Nutzer ein Fahrzeug, haben sie entweder noch ein anderes oder dieses

abgeschafft oder gar nicht erst angeschafft.

Die Wirkung ist jedoch nicht so leicht zu messen. Das Carsharing versucht seit Jahren, mit wissenschaftlichen Methoden eine

ben wird, die sich durch ein Mobilitätsangebot konkretisiert, das bei Bedarf genutzt werden kann, und man nicht Eigentümer eines eigenen (alten, sonst herumstehenden) Fahrzeuges sein muss, dann ist doch diese Wirkung auch der klassischen Autovermietung zuzuschreiben, oder etwa nicht?

Wenn man hinzurechnet, dass Carsharing-Fahrzeuge – egal ob im Freefloating oder klassisch – im Vergleich zur Flotte der Vermieter häufig eher Oldtimer sind, daher schlechtere fahrzeugspezifische Umwelt-eigenschaften aufweisen, oft schlechter gewartet sind, dann verstärkt sich dieser Gedanke der Umweltwirkung auch durch das Angebot der Autovermieter.

Drittens haben Fahrzeuge der Vermieter eine recht hohe Auslastung. D.h. die guten Umwelt-eigenschaften sind häufig auf der Straße unterwegs.

Viertens liegen die Nutzungen eines Carsharing-Fahrzeugs und eines Mietfahrzeugs grundsätzlich sehr nahe beieinander, so nah, dass Carsharing-Nutzer häufig nicht nur eine Stunde, sondern einen Tag mit dem Fahrzeug unterwegs sind wie mit einem normalen Mietwagen. Andersherum werden Mietfahrzeuge auch für kürzere Mieten genutzt, Beispiel Transporter.

Es liegt also auf der Hand, auch die umweltentlastende Wirkung der Autovermietung zu diskutieren und bei der Politik mehr als bisher um Aufmerksamkeit für die Belange der Branche der klassischen Autovermietung zu bitten.

Doch wollen wir eine Frage im Sinne der Autovermieter stellen:

Wenn dem Carsharing möglichst objektiv eine umweltentlastende Wirkung zugeschrie-

Rücktritt BAV- Präsident Jens Erik Hilgerloh



Rücktritt erfolgte aufgrund der Insolvenzanmeldung seines Unternehmens Star Car GmbH Kraftfahrzeugvermietung

Der Hamburger Autovermieter Star Car hat am 24. Oktober 2025 Insolvenz angemeldet. Derzeit ist unklar, ob das Unternehmen fortbestehen kann.

In dieser besonderen Situation erklärte Jens Erik Hilgerloh gegenüber der BAV-Delegiertenversammlung seinen Rücktritt von seinem Ehrenamt als BAV-Präsident und wünschte, sofort aus dem Vorstand auszuscheiden. Er begründete seinen Entschluss damit, Schaden vom Verband und dem Amt des Präsidenten fernhalten zu wollen.

Der BAV dankt Jens Erik Hilgerloh für seinen jahrelangen Einsatz für den Verband. Er hat das Amt 2017 in einer schwierigen Phase übernommen und mit seinem Einsatz maßgeblich dazu beigetragen, den BAV zu stabilisieren und die Grundlagen für eine Fortführung der Verbandstätigkeit zu schaffen. Dafür gebührt ihm hohe Anerkennung.

Der BAV wünscht Jens Erik Hilgerloh auch im Hinblick auf die Situation der Mitarbeiter des Unternehmens und die Lizenznehmer der Star Car GmbH Autovermietung sowie der Europa Service Mobility Partners AG viel Erfolg bei den Bemühungen um Fortführung des Unternehmens.

Eine Studie belegt:

Ein Auto im Carsharing (oder in der Vermietung) ersetzt 23 andere

<https://www.radiogong.de/news/mietauto-ersetzt-23-private-pkws/4771179>

Das Prüfverfahren Blauer Engel DE-UZ 100

<https://www.blauer-engel.de/de/produkt-welt/car-sharing-neu>

Argumente gegen die Internet-Screenshots der Versicherer:

Situative Internetpreise

Die Preise für Mietwagen im Internet sind sehr unterschiedlich. Auch das spricht gegen die Aussagekraft von Internetbeispielen, die Versicherer teils Jahre nach der konkreten Anmietung ins Feld führen und behaupten, dass das auch am Anmiettag so gewesen sei.

Die Unterschiede bestehen nicht nur zeitlich, sondern auch regional. Das gleiche Fahrzeug (sofern man bei der ergänzenden Formulierung „oder ähnlich“ von einem konkreten Fahrzeug ausgehen kann) kostet für denselben Zeitpunkt und Zeitraum in Hamburg gerade nicht viel mehr als die Hälfte des Betrages, den Enterprise dafür in München verlangt.

Und das kann nächste Woche andersherum sein oder in München noch höher oder eben in Hamburg höher, je nach konkreter Verfügbarkeit (wie voll ist der Hof) und erwarteter Nachfrage (Erfahrung, KI (?), Management-Leistung des Unternehmens).

Denn der Umsatz ist nicht nur vom Preis abhängig, sondern auch von der Auslastung. Die Fahrzeuge müssen auf die Straße, sofern der Preis nicht unter eine Grenze fällt, bei der die Nutzung zu direkten Verlusten führt.

Diese Überlegungen sind die Ursache für immer wieder sehr unterschiedliche Preise. Daher kommt Internetbeispielen der Versicherer – wenn sie nicht vom Tag der Anmietung stammen – keine Aussagekraft zu (und außerdem: Vorkasse, Kautions ...).

Herausgeber und Verlag
wünschen allen Autovermietern,
Kunden und
Geschäftspartnern



*Frohe Weihnachten
sowie ein glückliches, gesundes und
erfolgreiches Jahr 2026*

Helmut Habenbacher

Christian Eckl





Trotz Krisenstimmung:

Sixt verbucht zweitbestes Quartal

Sixt trotzt der Krise und verdiente in der Sommerreisezeit prächtig. Sieht man von einem Quartal mit außergewöhnlichen Umständen ab, war der Vorsteuergewinn noch nie so hoch.

Sixt hat das zweitbeste Quartal seiner Unternehmensgeschichte hinter sich. Von Juli bis September verdiente der Autovermieter vor Steuern 258 Millionen Euro. Das ist der zweithöchste Wert hinter dem dritten Quartal 2022.

Damals hatten allerdings außergewöhnliche Umstände das Ergebnis nach oben getrieben, weil der Nachholbedarf nach Corona das Geschäft ankurbelte und der

Chipmangel für hohe Restwertgewinne sorgte, wie Finanzchef Franz Weinberger erklärte.

Dass Sixt aktuell so gut abschneidet, ist nicht selbstverständlich – auch wenn das dritte Quartal wegen des Sommerreisegebiets typischerweise das stärkste für den Vermieter ist. Denn unter der schwachen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung leiden normalerweise auch Vermieter – weil sie auf die Stimmung der Verbraucher und damit auch die Nachfrage drückt.

Das Jahr sei nicht einfach, sagte Weinberger. Anders als einige Wettbewerber konnte sich Sixt dem allerdings entziehen.

Günstige Neuwagen helfen

Dabei dürfte auch geholfen haben, dass Sixt angesichts der schwächeren Nachfrage auf den Neuwagenmärkten derzeit verhältnismäßig günstig an seine Autos kommt. Für die Hersteller sind Verkäufe an Vermieter ein typischer Weg, um zusätzliches Volumen zu erzeugen, dabei geben sie allerdings oft hohe Rabatte.

Grundsätzlich ist Weinberger zuversichtlich, dass das Geschäft robust bleibt. Er sehe nicht, warum Sixt von seiner guten Profitabilität abweichen sollte, sagte er. Im laufenden vierten Quartal könnte sich allerdings der wochenlange Regierungsstillstand in den USA negativ auf das Geschäft ausgewirkt haben.

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

Alle Infos unter www.crent.de

C-Cheq

Auto-Abo-Start-up Finn:

Börsengang geplant

Florian Drabeck hat Erfahrung mit erfolgreichen Börsengängen. Der Finanzexperte brachte federführend die Münchener Möbelplattform Westwing an den Kapitalmarkt, den inzwischen insolventen Solar-Autobauer Sono Motors und den Musikboxen-Hersteller Tonies. Anfang Oktober hat Drabeck beim Münchener Auto-Abo-Start-up Finn als Finanzchef angeheuert. Seine Anstellung macht deutlich, welche Ambitionen Finn hegt.

„Finn hat große Ziele. Ich kann dazu beitragen, diese zu erreichen, weil ich diese Firmenphase schon öfter durchgemacht habe“, sagt Drabeck. Er spielt damit auf einen möglichen Börsengang an. Zuletzt hat Drabeck als Finanzchef für den Nahrungsergänzungsmittel-Experten Quality Group gearbeitet.

Im Gegensatz zu seinen Stationen bei Sono Motors und Tonies kann sich Drabeck diesmal aber

mehr Zeit lassen: „Ein Börsengang wird noch eher Jahre dauern und nicht Monate“, sagt er. Bei Sono Motors und Tonies musste es damals schnell gehen.

Umsätze von mehr als 200 Millionen Euro

Bei Finn würden auch die Investoren bisher nicht drängen, sagt Drabeck. Zu diesen ge-

hören unter anderen Picus Capital, HV Capital, UVC Partners und Heartcore Capital. „Wir schauen schon, dass Finn dann auch mal irgendwann bereit für einen möglichen Börsengang ist“, sagt Rainer Märkle, Partner bei HV Capital.

Aber die Erwartung sei sicher nicht, dass hier irgendetwas zeitnah umgesetzt werden muss. Drabeck will nun zunächst sein



BYD Dolphin Surf: Auch dieses Auto gibt es bei Finn. Foto: BYD

Florian Drabeck:
Nach Westwing, Sono Motors
und Tonies macht er jetzt Firm
fit für den Börsengang.
Foto: Finn



Team verstärken und Prozesse verbessern.

Privat- und Geschäftskunden können bei Finn ein Auto über ein Abo nutzen, die Laufzeit beginnt bei einem Monat, Versicherung, Wartung und Zulassung sind inklusive. Seit der Gründung 2019 hat die Firma mehr als 250 Millionen Dollar Eigenkapital bei Investoren aufgenommen. Hinzu kommen sogenannte Asset-Backed Securities (ABS), mit denen Finn die Autos finanziert, die zur Flotte dazugeholt werden.

Die Firma gilt inzwischen als aussichtsreicher Anwärter auf eine baldige Bewertung von mehr als einer Milliarde Dollar. Damit würde Finn zu einem sogenannten Einhorn aufsteigen. Von diesen erwarten sich Investoren besonders hohe Renditen, wenn es denn mal einen Börsengang oder einen Exit, also einen Verkauf an ein anderes Unternehmen, gibt.

„Florian kombiniert erstklassige Expertise mit der Kraft, Wachstum zu beschleunigen, Strukturen zu festigen und ambitionierte Ziele durchzusetzen“, freut sich Finn-Chef Maximilian Wühr über die Neubesetzung. Inzwischen kommt Finn auf jährlich wiederkehrende Umsätze von mehr als 200 Millionen Euro und geht auf 40.000 aktive Abonnements zu.

Das soll unter Drabeck weitergehen: „Wir wachsen rasant weiter und wollen das weiter profitabel tun“, sagt Wühr. Seit dem ersten Quartal schreibt die Firma schwarze Zahlen.

„Uns kommt zugute, dass es gerade den Trend gibt, der weg vom Eigentum hin zum Abonnement führt“, begründet Drabeck die positive Entwicklung. Bisher könne sich Finn der allgemeinen Wirtschaftsschwäche entziehen.

BYD ja, Tesla nein

Zugleich hatte Finn zuletzt ein gutes Händchen bei der Auswahl der angebotenen Fahrzeuge. Seit Sommer gehören dazu auch Autos des chinesischen Elektroautoherstellers BYD, die dem Unternehmen zufolge stark von den Kunden nachgefragt werden.

„Mit Finn erhalten interessierte Kunden sofort eine Produkterfahrung und BYD wird am Markt schneller sichtbar“, so Drabeck. Das mache die Partnerschaft für BYD auch so spannend.

Während BYD inzwischen fester Bestandteil der Flotte ist, gehört der US-Autohersteller Tesla nicht mehr dazu. Finn und Tesla können sich nicht darüber einigen, wie der Wertverlust über die Abo-Laufzeit kalkuliert werden soll und wer das Risiko dafür trägt.

Im kommenden Jahr sollen sich die Abonnements auf 80.000 mehr als verdoppeln, stellt ein Sprecher in Aussicht. Bei diesen Zahlen wird es schwieriger, ausreichend Leute zu finden, die die Wagen vor die Haustür des Kunden liefern.

In München wurde deswegen kürzlich die erste Abholstation eröffnet. „Das ist ein

Test, der bisher optimal läuft“, sagt der Sprecher. Denkbar sei, weitere Stationen zu eröffnen.

Nach dem Rückzug aus den USA im Februar vergangenen Jahres denkt Finn inzwischen wieder über eine Expansion nach, diesmal allerdings in Europa. In den USA war die Firma drei Jahre aktiv, bevor das Geschäft geschlossen wurde. Laut Drabeck steht eine Sache fest: „Wir wollen zu einer milliardenschweren Firma werden.“

Fuhrparkstudie:

Welche Rolle Ladepunkte wirklich spielen

Die Umstellung auf Elektroautos kommt in vielen Unternehmen nur schrittweise voran. Zwar wächst das Angebot an Modellen und Lademöglichkeiten, doch im Arbeitsalltag bleibt der Umgang mit Stromern für zahlreiche Fuhrparkverantwortliche eine Herausforderung.

Eine aktuelle Marktstudie unter mehr als zweihundert Flottenmanager:innen zeigt, dass vor allem die öffentliche Ladeinfrastruktur weiterhin als Unsicherheitsfaktor gilt. Fast ein Viertel der Befragten nennt ein unzuverlässiges oder unzureichendes Lade- netz als Hürde, die den Umstieg auf voll-

elektrische Autos erschwert. Diese Sichtweise ist besonders ausgeprägt bei jenen, die erst am Anfang der Elektrifizierung stehen.

Der Blick in die Ergebnisse verdeutlicht, dass eine feste Routine im Alltag entscheidend dafür ist, wie komplex das Aufladen wahrgenommen wird. Fuhrparkverantwortliche, die bereits über große elektrische Anteile verfügen, bewerten die Lage weniger kritisch.

Sie berichten seltener von Problemen mit defekten Säulen oder Umwegen, die durch unklare Ladeoptionen entstehen könnten.

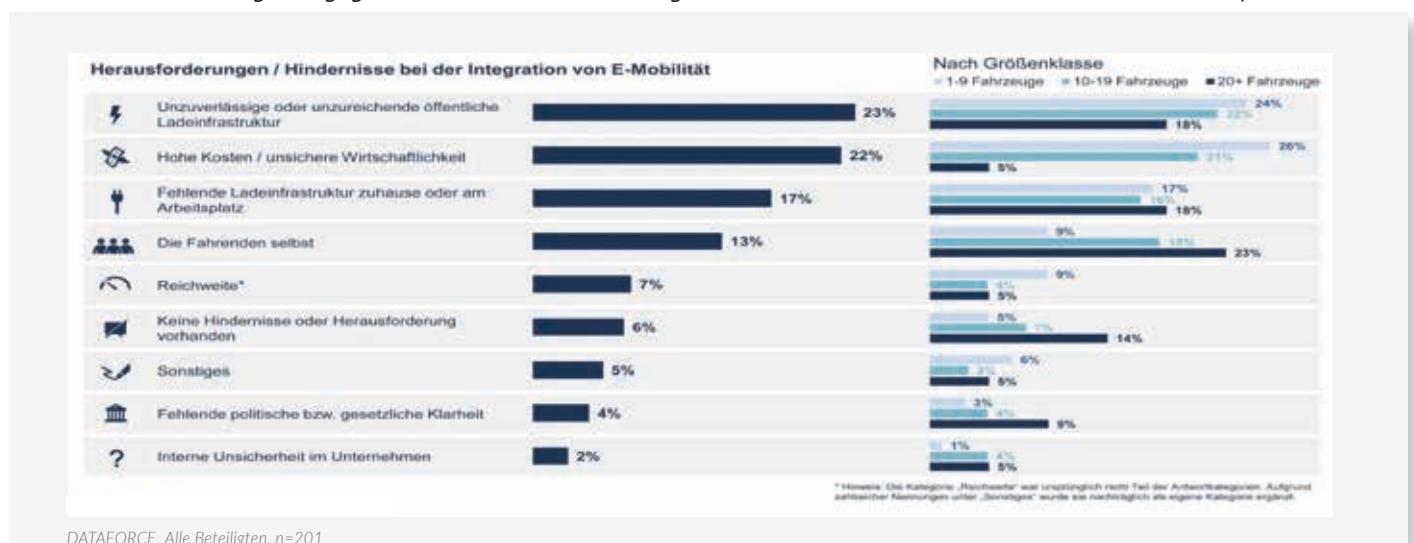
Für viele, die noch keine umfassende Erfahrung gesammelt haben, bleibt jedoch die Sorge bestehen, unterwegs nicht ausreichend flexibel zu sein oder zusätzliche Zeit einplanen zu müssen.

Neben dem öffentlichen Ladenetz spielt auch die verfügbare Infrastruktur zu Hause oder am Arbeitsplatz eine relevante Rolle. Rund 17 Prozent der Befragten geben an, dass fehlende private oder betriebliche Lademöglichkeiten die Integration von Elektroautos erschweren.

Hinzu kommt die Unsicherheit hinsichtlich der

Ladeinfrastruktur und hohe Kosten als größte Hürde für E-Mobilität

Welche Herausforderungen begegnen Ihnen aktuell bei der Integration und dem Ausbau von E-Mobilität in Ihrem Fuhrpark?



DATAFORCE Alle Beteiligten, n=201



Wirtschaftlichkeit. Knapp ein Fünftel sieht hohe Kosten oder unklare Kalkulationen als Problem, das den Umstieg verlangsamt. In der Summe entsteht ein Bild, das deutlich macht: Der Wandel hin zu elektrischen Autos wird häufig durch strukturelle Faktoren geprägt, die außerhalb der reinen Technik liegen.

Marc Odinius, Geschäftsführer des Marktforschers Dataforce, beschreibt diesen Übergang als Abschnitt, in dem Gewohnheiten und Erfahrungen eine große Rolle spielen. Im Gespräch weist er darauf hin, dass „die anfängliche Hemmschwelle relativ groß“ sei.

Viele, die sich noch nicht intensiv mit Elektroautos beschäftigt hätten, fürchteten den Aufwand rund um das Laden. Aus seiner Sicht trägt eine frühzeitige Begleitung dazu bei, Berührungsängste abzubauen. Probefahrten, interne Tests oder zeitlich begrenzte Projekte könnten helfen, realistische Eindrücke zu vermitteln und Vorbehalte abzubauen.

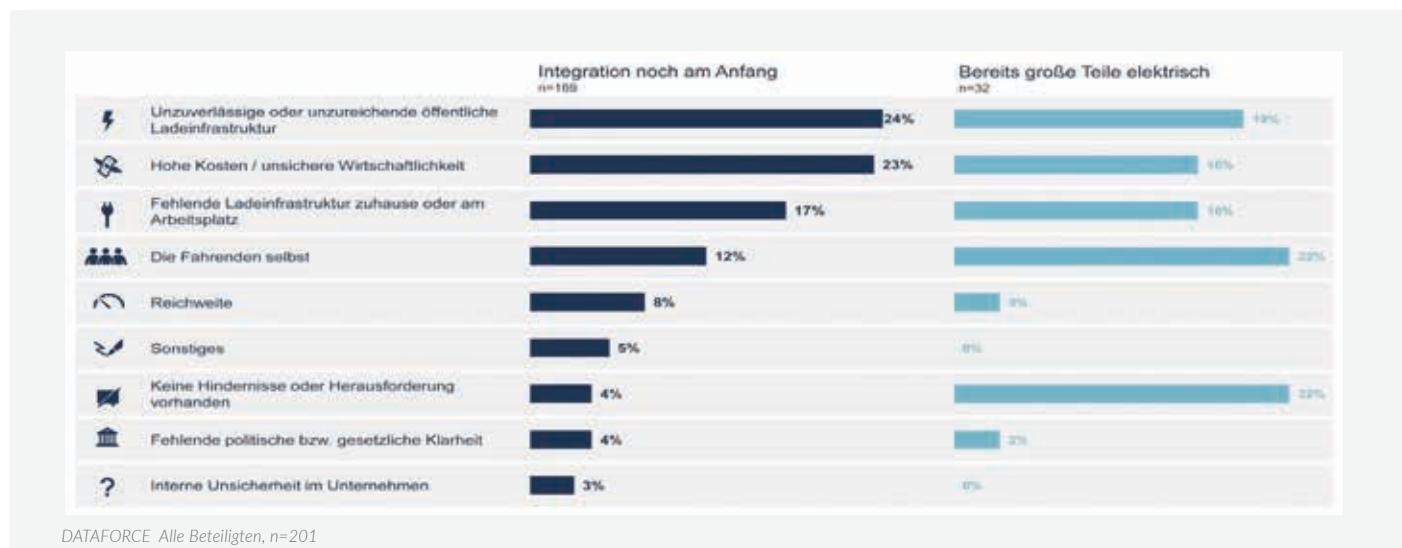
Martin Rada, Managing Director des Mobilitätsanbieters vibe moves you, sieht die zunehmende Alltagstauglichkeit als wichtigen Baustein. Nach seiner Einschätzung erleichtert das breiter verfügbare Angebot an

öffentlichen Ladepunkten eine flexible Planung. Er verweist zugleich auf niedrigschwellige Wege, Elektromobilität auszuprobieren.

Ein Auto-Abonnement könnte laut Rada ein praktisches Instrument sein, um Elektromobilität ohne langfristige Bindung kennenzulernen. Wer feststelle, dass ein elektrisches Auto vollwertig einsetzbar sei, könne sein Abo problemlos anpassen oder verlängern.

Hohe Hürde bei fortgeschrittenen Integration waren oft die Fahrenden selbst

Welche Herausforderungen begegnen Ihnen aktuell bei der Integration und dem Ausbau von E-Mobilität in Ihrem Fuhrpark?



5 % Weihnachtsrabatt

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

Attraktive Nachlässe bei größeren Bestellmengen

Eigentlich sind Formulare ja nicht unbedingt die phantasievollsten und emotionalsten Weihnachtsgeschenke. Aber praktisch sowie ökonomisch sinnvoll sind sie schon. Auch und gerade zur Weihnachtszeit. Denn auch in diesem Jahr gewährt der IVR-Formular-Service wieder 5 % Rabatt auf alle Bestellungen, die vom 1. bis 24. Dezember eingehen. Egal ob per Post, per Mail oder telefonisch. Hinzu kommen noch weitere attraktive Nachlässe auf größere Bestellmengen. Die gelten für Mietverträge genauso wie für Sicherungsabtretungserklärungen oder auch die 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 Telefon unter der neuen Service-Telefon-Nr. für Formular-Besteller:
0 22 72 / 9 12 00

Oder per E-Mail unter

c.eckl@ivr-verlag.de

Oder per Post unter

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

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

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

Hiermit bestelle ich

<input type="checkbox"/> Kfz-Mietverträge mit Rechnung	4-fach zum Einzelpreis von € 0,90 + MwSt.	Best.-Nr. 14010
<input type="checkbox"/> Sicherungsabtretungserklärungen	2-fach zum Einzelpreis von € 0,40 + MwSt.	Best.-Nr. 14020
<input type="checkbox"/> Mietwagenkostenübernahmebestätigung	2-fach zum Einzelpreis von € 0,59 + MwSt.	Best.-Nr. 14021
<input type="checkbox"/> Mietwagenkostenübernahmebestätigung	3-fach zum Einzelpreis von € 0,99 + MwSt.	Best.-Nr. 14022
<input type="checkbox"/> Mietwagenkostenübernahmebestätigung	3-fach mit anhäng. Sicherungsabtretungserklärung € 1,45 + MwSt. Best.-Nr. 14030	

Ich wünsche einen Firmeneindruck im Kfz-Mietvertrag (ab 500 bestellten Mietvertrags-Formularen kostenlos, bei kleineren Bestellungen ab 100 Exemplaren zum Aufpreis von € 72,-). Die Druckvorlage erhält IVR mit gesonderter Post.

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

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

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 eine besinnliche Weihnachtszeit und einen guten Start in das Jahr 2026!



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

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

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





RENTAL
TRACKER

30 Hersteller. Ein Portal. Null Ausreden.

Noch ohne Flottenintelligenz?

Dann zahlst du schon heute drauf.

Unsere Mittelstandsoffensive:

- **OEM Fleet Connect**
ab 7,90 € netto* je Fahrzeug / Monat
- 30 Hersteller direkt verbunden
- Kilometer & Standort immer im Blick
- Eigenes GPS-Portal für maximalen Überblick
- Kein Schrauben, kein Basteln – sofort live



QR-Code scannen.

Termin buchen.

Umsatzrendite steigern.

*innergemeinschaftliche Lieferung