

# Autovermieter Journal

## DAS MAGAZIN FÜR MODERNE MOBILITÄT



**Digitalisierung:** | Prävention statt Infiltration

**VDA:** | Initiation statt Stagnation

**Alternativen:** | Innovation statt Repression



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

IVR-Formular-Service

# Interessante Nachlässe

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

Attraktive Rabatte bei größeren Bestellmengen

**Optimismus ist erste Bürgerpflicht, auch wenn die Unkenrufe sich nicht ganz zu Unrecht mehren. Das gilt auch und gerade für Autovermieter. Und manchmal lohnt sich positives Denken auch. Zum Beispiel bei der Formularbestellung.**

**Denn wer jetzt größere Bestellmengen für das kommende Frühjahrsgeschäft vorausplant, spart bares Geld. Denn auf größere Bestellmengen gewährt der IVR-Formular-Service attraktive Nachlässe. Die gilt 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"/>	<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

## E-Auto-Quote 5

Sie kann's nicht lassen. Die EU-Kommission setzt sich weiterhin für eine E-Auto-Quote für Fahrzeugflotten ein. Interessenvertreter der Autovermieter warnen vor einem derartig regulativen Vorgehen und lehnen konkrete bürokratische Vorgaben weiterhin strikt ab. So werden die Grundlagen unternehmerischer Handlungsfreiheit im Markt der Mobilität weiter ausgehöhlt.

## Diebstahl-Prävention 8 - 9

Echtzeit-Ortung, Warnmeldungen und Sofort-Alarm bei Auffälligkeiten: Die Telematik macht's möglich. Für jedes einzelne Fahrzeug. Sowohl in kleinen als auch in großen Flotten. So funktioniert die Telematik als Sicherheitsnetz, Frühwarnsystem und Schadensmeldung in einem. Denn durch Fahrzeugverluste riskieren Autovermieter Sanierungsgespräche, Rückstufungen und drastische Beitragserhöhungen bei Versicherungen.

## Antriebs-Alternativen 14 - 15

Die Mehrheit der Bundesbürger lehnt nach Erkenntnissen einer neuen Studie ein generelles Verbot von Fahrzeugen mit Verbrennungsmotoren ab. Offen zeigt man sich dagegen für positive Anreize zur Nutzung moderner und alternativer Antriebs-Technologien. Zahlreiche Befragte können sich gut vorstellen, dass in Zukunft unterschiedliche Antriebsformen parallel existieren werden. Genannt werden hier neben der Elektromobilität häufig auch Wasserstoff oder E-Fuels.

### 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

# Inhalt

**Formulare** 2  
Interessante Nachlässe

**Editorial** 4  
Menschenverstand

**VDA** 5 - 7  
E-Auto-Quote  
Zulassungsstatistik

### SONDERTEIL

**Digitale Mobilität** 8 - 13  
Prävention  
Datenkompetenz  
Handbremse

**Alternative Antriebe** 14 - 15  
Unsicherheit

**Nachrichten** 16 - 18  
Carsharing  
Unterschlagung  
Wachstumskurs

## Matthias Krohn neuer Präsident des BAV

**Die Delegierten der Verbandsmitglieder haben Ende Dezember 2025 Matthias Krohn aus Lensahn als neuen Präsidenten des Bundesverbandes der Autovermieter Deutschlands e.V. (BAV) gewählt. Zusätzlich wurde Thomas Leuckfeld aus Neubrandenburg als Mitglied des Vorstandes bestimmt.**

Beide Verbandsmitglieder haben ihre Wahl angenommen. Der fünfköpfige Vorstand des BAV ist damit wieder komplett. Weitere Vorstandsmitglieder sind Matthias Arndt, Neuss, Christoph Muhr, Ansbach, und Bernd Rehberg, Schweinfurt.

Matthias Krohn ist geschäftsführender Gesellschafter der Firma Wucherpfennig und Krohn GmbH in Lensahn. Das Unternehmen unterhält derzeit deutschlandweit ca. 80 Vermietstationen.

Thomas Leuckfeld ist geschäftsführender Gesellschafter der Firma CITY-CAR Autovermietung GmbH in Neubrandenburg. Die CITY-CAR unterhält aktuell bundesweit 20 Stationen.

# Gesunder Menschenverstand

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



*Eine neue Studie belegt, was uns der gesunde Menschenverstand schon lange gesagt hat: Mündige Bürger und Verbraucher wollen keine Bevormundung. Auch und schon gar nicht beim Autokauf. Vielmehr sind Anreize gefragt.*

Aber so richtig klappt das nicht. Selbst wenn in Ansätzen schon einmal vorsichtig guter Wille gezeigt wird. Beispiel Verbrenneraus: Die große Mehrheit der befragten Bundesbürger lehnt ein gesetzlich vorgeschriebenes Verbot der Neuzulassungen von Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor ab einem bestimmten Datum ab.

Recht haben sie. Denn solange Fahrzeuge mit alternativen Antrieben längst nicht für jeden erschwinglich sind, würde mit einer solchen Regelung die individuelle Mobilität der Menschen massiv eingeschränkt werden. In ländlichen Regionen mit schlecht funktionierendem ÖPNV wäre dann für viele kaum mehr der tägliche Weg zur Arbeit möglich. Und dabei ist noch nicht einmal berücksichtigt, dass die Probleme von Reichweiten und flächendeckenden Lademöglichkeiten bei weitem nicht gelöst sind.

Wer vor diesem Hintergrund jetzt ein generelles Verbrenneraus fordert, ist schlichtweg für einen großen Teil der Bevölkerung nicht empathiefähig. Immerhin ist wohl geplant, Verbrennermotoren mit einem Schadstoffausstoß zuzulassen, der um 90 % reduziert ist. Doch auch so weit ist die Technik zumindest im Bereich der Massenproduktion noch längst nicht. Also: Immerhin ein Schritt in die richtige Richtung, aber nur ein ganz kleiner.

Definitiv besser als Verbote sind dagegen Anreize. Erfreut nehmen wir zur Kenntnis, dass die Förderung der Elektromobilität hierzulande wieder aufgenommen werden soll. Doch wie sieht das genau aus?

Ein neu zugelassenes Auto mit vollelektrischem Antrieb im Wert von 80.000 Euro soll mit 6.000 Euro vom Staat gefördert werden. Hört sich ja zunächst einmal gut an. Aber leider nur bis hierhin.

Denn diese Förderung erhalten nur vierköpfige Familien (Vater, Mutter, zwei Kinder) mit einem Jahreseinkommen unter 45.000 Euro. In der Praxis also keiner. Denn

keine Familie, die am unteren Rand der Einkommensskala lebt, kann ihr doppeltes Jahreseinkommen für ein Auto ausgeben.

Die Fördervoraussetzungen sind hier schlichtweg irrational, vollkommen realitätsfremd. Wer sich das ausgedacht hat, hat längst jeden Bezug zu den Menschen in diesem Land verloren.

Wenn man dann noch hört, dass der Gesetzgeber weiterhin mit dem Gedanken spielt, Betreiber von Fahrzeugflotten wie Autovermieter zu verpflichten, nur noch neue E-Fahrzeuge zuzulassen, weiß man, dass wir auf dem Boden sozialistischer Regulierungswut angekommen sind.

Lassen Sie uns diesen bitte schnellstmöglich wieder verlassen.

Ihre  
Helmut Habenbacher

Christian Eckl

# EU arbeitet weiter an Plänen zur E-Auto-Quote für Flotten

*Mit der Begründung, mehr elektrisch betriebene Neufahrzeuge und Gebrauchtfahrzeuge in den Markt zu bringen, plant die EU-Kommission weiterhin eine Elektroauto-Quote für Flotten. Die Ende 2025 veröffentlichten Pläne sind nur geringfügig angepasst.*

Diese Vorschläge sind eingebettet in umfangreichere Maßnahmen für einen Übergang zu sauberer Mobilität und Maßnahmen, die vor allem die europäische Automobilindustrie im Blick haben.

Im Detail:

- ab 2030
- national verpflichtend eine Vorgabe, ggf. also auch mit der Zielrichtung auf große Flotten
- national können Förderungen erfolgen

[https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/ip\\_25\\_3051](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/ip_25_3051)

Im Gespräch war auch eine KMU-Regelung, nach der Klein- und Mittelbetriebe ausgenommen sein sollen. Die Autovermiet-Branche insgesamt muss jedoch weiterhin davon ausgehen, bei der Flottenzusammensetzung ab 2030 konkrete Vorgaben sowohl von Herstellern als auch durch gesetzliche Normen in Bezug auf die Abnahme von Elektrofahrzeugen beachten zu müssen. Die Unternehmen müssen es schaffen, die Vermietung von Elektrofahrzeugen in ihre Ablauforganisation einzubauen und für diese Fahrzeuge die Kunden zu finden.

## Trotzdem ...

Die Branche lehnt konkrete bürokratische Vorgaben weiterhin strikt ab. Die Grundlagen der unternehmerischen Handlungsfreiheit dieses Marktes erscheinen durch solche Vorgaben gefährdet. Die Kommission kann ebenso wenig wie der nationale Gesetzgeber wissen, wie sich ein solcher Eingriff tatsächlich auf die Marktchancen der Unternehmen auswirken.

Das zögerliche Verhalten der Verbraucher kommt nicht von ungefähr. Nur ein geringer Teil hat eigene Erfahrung mit Elektromobilität, kennt Umgang, Reichweiten, weiß wo und wie man lädt, wie lange das dauert usw. Sofern nur ein kleiner Teil der heutigen Kunden sodann den Mietwagen durch Alternativen ersetzt, birgt das weitere Herausforderungen für die Anbieter.

## Dekarbonisierung von Unternehmensfahrzeugen

**Potenzial:** Rund 60 % der Neuwagen und rund 90 % der leichten Nutzfahrzeuge werden auf Unternehmen zugelassen.

Durch Unterstützung für die **Einführung emissionsfreier und emissionsarmer Fahrzeuge in Unternehmensflotten** wird der Vorschlag

- die Wettbewerbsfähigkeit der Automobilindustrie der EU stärken
- die Emissionen und die Abhängigkeit von fossilen Brennstoffen im Straßenverkehrssektor senken
- für einen gerechten Übergang sorgen, indem gewährleistet wird, dass mehr emissionsfreie und emissionsarme Fahrzeuge auf dem Markt für Gebrauchtfahrzeuge erhältlich werden

### Wichtigste Maßnahmen

Ab **2030** müssen die Mitgliedstaaten sicherstellen, dass ein bestimmter Anteil der in ihrem Hoheitsgebiet von Unternehmen zugelassenen neuen Pkw und leichten Nutzfahrzeuge emissionsfrei oder emissionsarm ist. Folgende Elemente werden eingeführt:

- **verbindliche nationale Ziele**, die auf die besondere Situation jedes Mitgliedstaats zugeschnitten sind, darunter ein Mindestziel für emissionsfreie Fahrzeuge
- **uneingeschränkte Flexibilität für die nationalen Behörden** bei der Wahl der besten Maßnahmen zur Erreichung der Zielvorgaben
- **Voraussetzung** der Herstellung in der Union, damit emissionsfreie oder emissionsarme Fahrzeuge für öffentliche finanzielle Unterstützung in Betracht kommen

aus:  
[https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/fs\\_25\\_3055](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/fs_25_3055)

Statistik

# Zulassung von Mietwagen 2025

Die deutschen Autovermieter und Carsharing-Unternehmen sind Abnehmer von mehr als zehn Prozent aller neu zugelassenen Pkw-Fahrzeuge in Deutschland (zum Beispiel Juni 2024: 15,1 Prozent).

Seit den Zeiten von Corona sind die monatlichen Stückzahlen für Neufahrzeuge, die

die deutschen Autovermieter und Carsharing-Unternehmen in ihre Flotten einstellen, signifikant niedriger (minus ca. 24 Prozent).

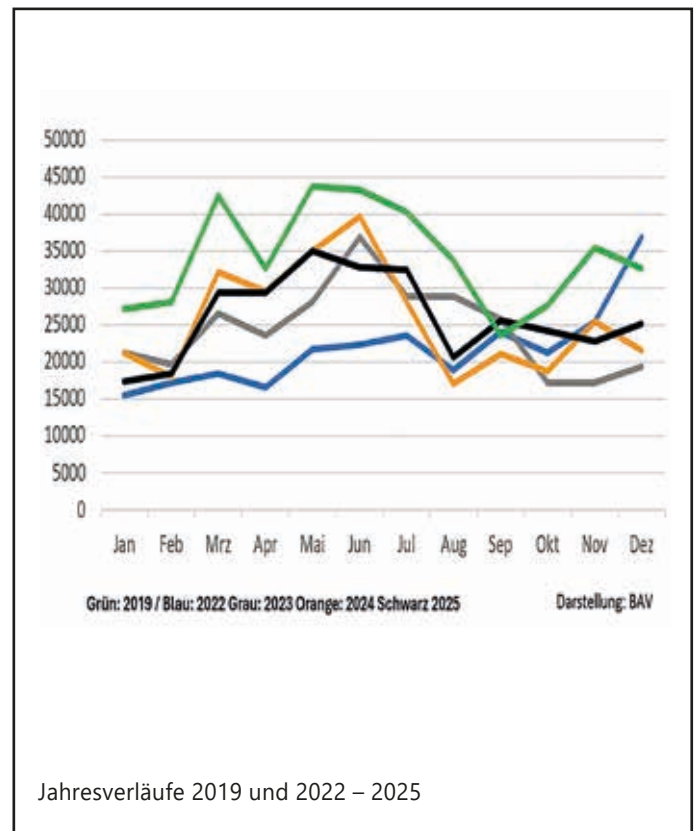
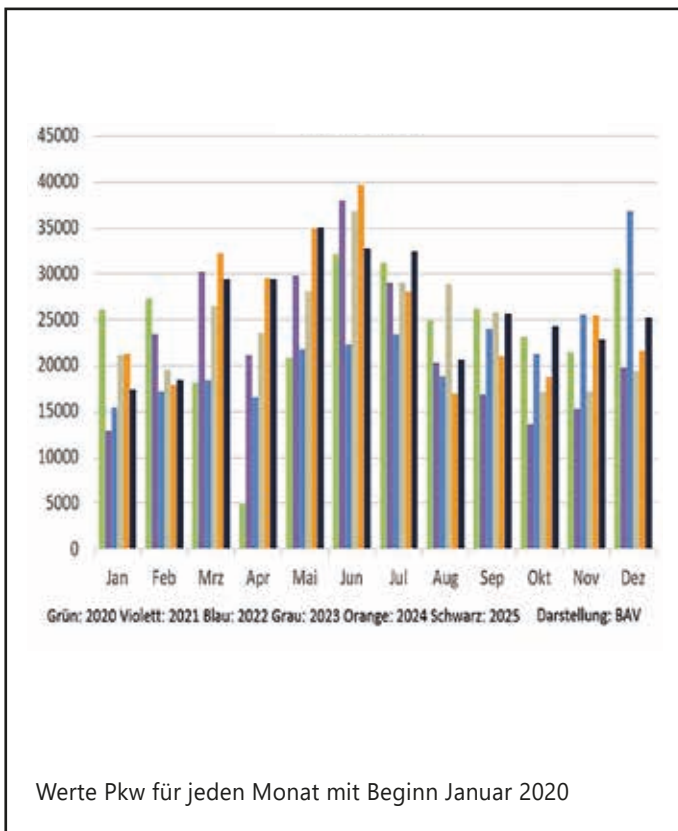
Wie im ersten Halbjahr letzten Jahres stiegen sie für eine gewisse Zeit wieder merklich, um dann doch abzufallen. Seit diesem

Einbruch nach 2019 sind die Zahlen im ersten Halbjahr jeweils erheblich höher als im zweiten Halbjahr.

Insgesamt liegt die Anzahl der in 2025 neu auf Autovermieter zugelassenen Pkw allerdings ca. zwei Prozent über dem Vorjahreswert.

Monatliche Neuzulassungen Pkw-Mietwagen 2020 - 2025

Jahresverlauf 2019, 2022 - 2025

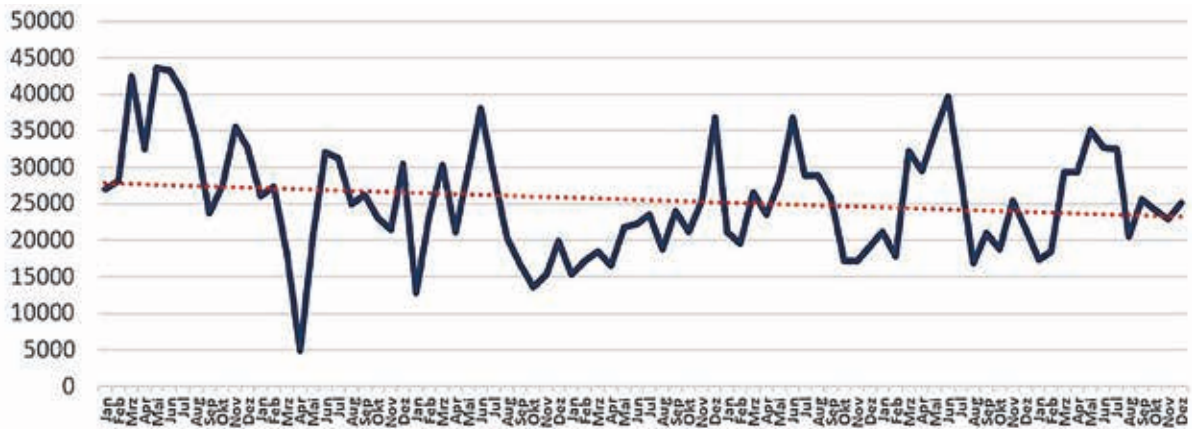


## Die monatlichen Pkw-Zulassungszahlen der Autovermieter 2019 bis 2025

(Pkw, Quelle: KBA)

	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
2019	27091	28123	42454	32578	43.693	43.212	40.217	33.773	23.643	27.563	35.475	32.635
	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
2020	26.077	27.294	18.101	4.888	20.849	32.106	31.217	24.933	26.152	23.111	21.425	30.544
	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
2021	12.837	23.410	30.277	21.120	29.815	38.025	28.941	20.301	16.804	13.585	15.292	19.832
	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
2022	15.396	17.147	18.429	16.566	21.750	22.246	23.489	18.821	23.962	21.230	25.492	36.800
	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
2023	21.178	19.601	26.485	23.526	28.083	36.852	28.941	28.927	25.764	17.209	22.521	19.347
	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
2024	21.214	17.882	32.204	29.490	34.902	39.704	28.092	16.972	21.023	18.726	25.411	21.512
	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
2025	17.336	18.446	29.392	29.363	35.039	32.738	32.483	20.505	25.648	24.245	22.850	25.190

## Gesamtzeitraum 2019 bis heute, Linie mit Trend



Darstellung: BAV

Trendlinie über fünf Jahre, seit 2019, mit Corona erstmalig mit sinkender Tendenz, dann anhaltend auf niedrigerem Niveau und nun wieder steigend.

Allerdings: Die Zahl der neu zugelassenen Fahrzeuge der Branche lässt keine konkreten Rückschlüsse zu darauf, ob der Markt ge-

wachsen ist. Sie ist lediglich ein Anhaltspunkt. Die meisten Fahrzeuge werden nach eini-

gen Monaten bereits wieder aus der Flotte ausgesteuert und durch neue Mietwagen ersetzt.

# Wie aus 6.000 € Kosten über Nacht 100.000 € werden

Warum Zögern bei Digitalisierung und Telematik richtig teuer werden kann

## Manchmal entscheidet nicht die große Krise, sondern eine kleine Verzögerung über Gewinn oder Verlust.

In den letzten zwei Monaten hatten wir zwei Gespräche, die das eindrucksvoll zeigen – und beide endeten auf die gleiche, bittere Weise.

Ein Autohaus und eine Autovermietung, jeweils mit rund 70 Fahrzeugen, standen kurz davor, ihren Fuhrpark zu digitalisieren und mit Telematik auszustatten. Die Gespräche waren geführt, die Zahlen klar, der Nutzen verstanden.

Und dann kam der Satz, den wir alle kennen:

### „Wir warten noch kurz auf das Okay vom Chef.“

Während die Entscheidung also noch irgendwo zwischen To-do-Liste und Besprechungsraum hing, lief das Geschäft weiter – Fahrzeuge gingen raus, Probefahrten wurden vereinbart, Wochenendmieten vergeben.

Und dann kam der Anruf, den niemand bekommen will.

↓  
Der gefährliche  
Gedanke:  
„Ich bin ja  
versichert“



## Fall 1:

### Der GLE, der nie zurückkam

Ein nagelneuer Mercedes GLE – rausgegeben für ein Wochenende.

Am Montag: keine Rückgabe.

Am Dienstag: keine Rückmeldung.

Die letzte Spur: ein Standortfoto aus Polen.

Seitdem – nichts.

**Schaden:** über 100.000 €.

**Monatliche Kosten für die gesamte Flotte:** < 900 €.

Für weniger als eine Tankfüllung pro Fahrzeug hätte die komplette Miet- und Vorführflotte abgesichert sein können – mit Echtzeit-Ortung, Warnmeldungen und Sofort-Alarm bei Auffälligkeiten.

## Fall 2:

### Der Porsche, der Urlaub in Italien macht für immer

Eine Autovermietung, die seit Wochen „darüber nachdenkt“, endlich zu digitalisieren.

Telematik-Angebot liegt vor, der Einbau wäre in wenigen Tagen erledigt gewesen.

Doch während noch überlegt wurde, ging ein Porsche raus – und kam nie wieder.

**Verlust:** über 100.000 €.

**Kosten für die gesamte Flotte:** ebenfalls < 900 € monatlich.

Ein einziger Moment des Zögerns – und das Thema Digitalisierung wurde über Nacht zum teuersten Versäumnis des Jahres.



# Digitalisierung kostet Geld. Zögern kostet Vermögen.

Nach solchen Fällen hört man oft:

**„Gott sei Dank war das Auto versichert.“**

Doch genau das ist der Trugschluss.

Denn wenn Fahrzeuge verschwinden, fangen die Probleme erst wirklich an. Versicherungen regulieren zwar – aber die Folge sind **Sanierungsgespräche, Rückstufungen und drastische Beitragserhöhungen.**

Die Schadenquote schießt in die Höhe, und mit ihr die Prämien. Im schlimmsten Fall droht sogar der Verlust der Versicherung.

Das Ergebnis: Die Versicherung zahlt vielleicht einmal – aber Du zahlst jahrelang drauf.

## Die unbequeme Wahrheit

Telematik ist längst kein „Nice-to-have“ mehr. Sie ist **Sicherheitsnetz, Frühwarnsystem und Schadensbremse in einem.**

Jedes Fahrzeug, das ohne digitale Überwachung rausgeht, ist ein potenzielles Risiko – und Risiko bedeutet immer Kosten.

Das Tragische ist: Die meisten wissen das.

Aber genau in dem Moment, in dem sie handeln müssten, passiert das, was sie eigentlich vermeiden wollten.

Nicht, weil sie unachtsam sind.

Sondern, weil sie zu spät waren.

## Fazit

Was kostet mehr – eine Entscheidung oder ihr Aufschub?

In beiden Fällen hätte eine Investition von rund **700 € pro Monat für die gesamte Flotte** einen Verlust von über 100.000 € verhindert.

Tipp:

Mit modernen Telematiklösungen wie *Rental Tracker* und dem *OEM Fleet Connect* lässt sich jeder Fuhrpark in wenigen Tagen absichern – inklusive Echtzeitortung, Wartungsdaten und Diebstahlprävention.

## Mehr erfahren?

Starte jetzt mit unserem **Digitalen Kickstart** und erfahre, wie Du Deinen Fuhrpark in unter 14 Tagen sicher, effizient und zukunftsfähig machst.



**Frank Diekmann**

Struktur- und Performance-  
Architekt für  
Mobilitätsunternehmen

Gründer und Inhaber der  
Unternehmensberatung  
DCON1 Solutions

# Elektromobilität zwischen Förderpolitik und Marktrealität

Was die verlängerte Steuerbefreiung bis 2035 für Autovermieter und Autohäuser wirklich bedeutet

**Die politische Mobilitätsstrategie in Deutschland bleibt in Bewegung. Mit der Entscheidung des Bundestags, Elektrofahrzeuge weiterhin steuerlich zu begünstigen, wird ein weiteres Signal gesetzt: Der Transformationsprozess hin zu alternativen Antrieben soll stabilisiert und beschleunigt werden.**

Gleichzeitig sorgen Diskussionen um mögliche Kaufprämien, Lockerungen beim Verbrenner-Aus sowie die Rolle von Plug-in-Hybriden für neue Unsicherheit im Markt. Für Autovermieter, Autohäuser und automotiv Dienstleister bedeutet dies vor allem eines: Die strategische Bedeutung von Flexibilität, Datenkompetenz und digitaler Steuerung steigt weiter deutlich an.

## Lagebeschreibung

Mit der aktuellen Gesetzesänderung bleiben rein elektrische Fahrzeuge, die bis Ende 2030 erstmals zugelassen werden, für bis zu zehn Jahre von der Kfz-Steuer befreit – maximal jedoch bis zum 31. Dezember 2035. Damit verlängert die Politik einen zentralen Anreiz zur Förderung der Elektromobilität.

Parallel dazu wird auf Bundes- und EU-Ebene über weitere Maßnahmen diskutiert:

- mögliche Wiedereinführung einer staatlichen Kaufprämie für E-Fahrzeuge
- stärkere Einbindung von Plug-in-Hybriden als Übergangstechnologie
- politische und industrielle Diskussionen über Anpassungen beim geplanten Verbrenner-Aus ab 2035

Die Folge ist ein Marktumfeld, das von Dynamik und Unsicherheit gleichermaßen geprägt ist. Während Hersteller und Politik unterschiedliche Geschwindigkeiten in der Transformation verfolgen, müssen mittelständische Unternehmen operative Entscheidungen unter zunehmend komplexen Rahmenbedingungen treffen.



Der Markt steht vor einer Phase der Konsolidierung.

## Die Herausforderung für Autovermieter, Autohäuser und Automotive-Unternehmen

Die zentrale Herausforderung liegt weniger im Antriebskonzept selbst als in der wirtschaftlichen Steuerbarkeit der Investitionen.

Besonders relevant sind dabei:

- schwer kalkulierbare Restwertentwicklungen bei Elektrofahrzeugen
- volatile Nachfrage durch wechselnde Förderbedingungen
- steigender Beratungsbedarf auf Kundenseite
- zunehmender Wettbewerbsdruck durch Hersteller- und Plattformstrategien
- fehlende Transparenz in Flotten- und Nutzungsdaten

Viele mittelständische Betriebe stehen aktuell vor der Frage, wie sie ihre Flottenstruktur so gestalten können, dass sowohl regulatorische Anforderungen als auch wirtschaftliche Stabilität gewährleistet bleiben.

Gleichzeitig eröffnet die Transformation Chancen für Unternehmen, die ihre Entscheidungen stärker datenbasiert treffen und digitale Instrumente konsequent einsetzen.

## Relevanz für den deutschen Autovermietermarkt

Für Autovermieter bedeutet die verlängerte Steuerbefreiung zunächst eine weiterhin attraktive Kostenstruktur beim Einsatz elektrischer Fahrzeuge. Entscheidend bleibt jedoch die tatsächliche Wirtschaftlichkeit im operativen Einsatz.

Erfolgsentscheidend werden künftig insbesondere:

- Nutzungsauslastung und Ladeinfrastruktur im Vermietalltag
- transparente Restwertstrategien
- flexible Flottenmischungen
- digital unterstützte Risiko- und Margensteuerung

Der Markt steht vor einer Phase der Konsolidierung. Unternehmen, die ihre Flottenstrategie aktiv steuern und neue Technologien pragmatisch integrieren, können sich klare Wettbewerbsvorteile sichern.



Für Händler entsteht daraus die Aufgabe, Portfolio- und Beratungsstrategien stärker zu differenzieren und digitale Prozesse in Vertrieb und Kundenkommunikation auszubauen.



## Handlungsempfehlungen

### 1. Flotten- und Portfolioentscheidungen datenbasiert treffen

Investitionen in alternative Antriebe sollten konsequent durch Nutzungs-, Kosten- und Restwertanalysen begleitet werden.

### 2. Digitale Transparenz im Fuhrpark schaffen

Telematik- und Auswertungsinstrumente helfen, reale Einsatzprofile zu verstehen und Risiken frühzeitig zu erkennen.

### 3. Flexible Antriebsmischung strategisch planen

Eine ausgewogene Kombination aus Elektrofahrzeugen, Plug-in-Hybriden und effizienten Verbrennern erhöht die wirtschaftliche Stabilität.

### 4. Kundenkommunikation professionalisieren und automatisieren

Steigende Informationsbedürfnisse lassen sich durch digitale Kommunikationslösungen effizient und skalierbar bedienen.

### 5. Transformation als kontinuierlichen Prozess verstehen

Die kommenden Jahre werden von Anpassung und Lernkurven geprägt sein. Unternehmen, die strukturiert vorgehen, sichern ihre Zukunftsfähigkeit.

Dieser Beitrag erscheint im Autovermieter Journal sowie im Mobilitätsmagazin SHIFT und beleuchtet aktuelle politische Rahmenbedingungen aus Sicht mittelständischer Mobilitätsunternehmen.

Frank Diekmann

Struktur- und Performance-Architekt für Mobilitätsunternehmen

Gründer und Inhaber der Unternehmensberatung DCON1 Solutions

## Relevanz für den deutschen Autohandel

Auch im Autohandel verschiebt sich die Rolle der Betriebe zunehmend vom reinen Verkäufer hin zum Mobilitätsberater.

Kunden erwarten:

- verständliche Einordnung der Antriebstechnologien
- transparente Kosten- und Restwertargumentation
- Orientierung im Förder- und Regulierungsumfeld

Plug-in-Hybride könnten dabei mittelfristig eine stabilisierende Rolle spielen, sofern sie wirtschaftlich und ökologisch sinnvoll positioniert werden. Gleichzeitig bleibt die Nachfrage nach effizienten Verbrennern in bestimmten Segmenten bestehen.

Für Händler entsteht daraus die Aufgabe, Portfolio- und Beratungsstrategien stärker zu differenzieren und digitale Prozesse in Vertrieb und Kundenkommunikation auszubauen.



# Wenn Nichtwissen zur Strategie wird

Wie fehlendes KI-Verständnis Autovermieter und Autohäuser jeden Tag Umsatz kostet – und was jetzt zu tun ist

## Die Mobilitätsbranche verändert sich gerade schneller als viele wahrhaben wollen.

Nicht durch neue Fahrzeugmodelle.

Nicht durch neue Finanzierungsformen.

Sondern durch eine Entwicklung, die leise begonnen hat und inzwischen massiv Fahrt aufnimmt: Künstliche Intelligenz.

Während einige Unternehmen bereits beginnen, Prozesse neu zu denken und digital zu stabilisieren, beobachten wir gleichzeitig ein anderes Phänomen:

Viele mittelständische Entscheider reagieren auf das Thema KI nicht mit Neugier – sondern mit Vermeidung.

Nichtwissen wird zur Haltung.

Abwarten zur Strategie.

Und genau das bremst aktuell ganze Betriebe – und teilweise sogar ganze Branchen aus.



Unternehmen arbeiten hart, engagiert und mit viel Einsatz – aber oft mit Werkzeugen und Strukturen, die nicht mehr zur Geschwindigkeit des Marktes passen.

## Die unsichtbare Handbremse im Tagesgeschäft

In der Praxis zeigt sich die Wirkung fehlender KI-Strategie selten spektakulär.

Sie zeigt sich schleichend – im Alltag.

Zum Beispiel dann, wenn:

- Kundenanfragen zu spät beantwortet werden oder komplett verloren gehen
- WhatsApp-Kanäle unstrukturiert, personengebunden oder strategisch gar nicht erst aufgebaut sind
- Schadenprozesse manuell und fehleranfällig laufen
- Preise nicht dynamisch an Nachfrage und Auslastung angepasst werden
- Fahrzeuge leer stehen, obwohl Nachfrage vorhanden wäre
- interne Kommunikation unnötige Reibungsverluste erzeugt
- Forderungen unbearbeitet bleiben oder sogar verjähren
- Datenschutzrisiken durch unkontrollierte Nutzung von KI-Tools entstehen

Viele Führungskräfte wissen heute noch nicht, welches KI-System für welchen Unternehmensbereich sinnvoll ist – oder wie man es sicher und wirtschaftlich einsetzt.

Das Ergebnis: Unternehmen arbeiten hart, engagiert und mit viel Einsatz – aber oft mit Werkzeugen und Strukturen, die nicht mehr zur Geschwindigkeit des Marktes passen.

## Verpasste Chancen sind keine Einzelfälle

Ein Interessent, der keine schnelle Rückmeldung erhält, entscheidet sich für den nächsten Anbieter.

Ein Firmenkunde, der mehrfach nachfassen muss, verliert Vertrauen.

Ein Fahrzeug, das falsch bepreist ist, verursacht unnötige Standkosten.

Ein Team, das ständig im Reaktionsmodus arbeitet, verliert Motivation und Fokus.

Diese Situationen wirken zunächst wie operative Details. Tatsächlich summieren sie sich zu massiven wirtschaftlichen Auswirkungen:

- verschenkte Umsätze
- unnötige Personalkosten
- steigender Stress im Team
- schlechtere Bewertungen
- sinkende Wettbewerbsfähigkeit

Und das alles geschieht oft nicht, weil Unternehmen zu wenig tun – sondern weil sie noch nicht mit den richtigen Hebeln arbeiten.

## KI ist kein Techniktrend – sondern ein Stabilitätsfaktor

Künstliche Intelligenz wird häufig als Zukunftsthema betrachtet.

Dabei ist sie längst im operativen Alltag angekommen.

Heute kann KI bereits:

- Kundenkommunikation strukturieren und beschleunigen
- Auslastung und Pricing datenbasiert optimieren
- Schadenprozesse automatisiert unterstützen
- interne Abläufe transparenter machen
- Sichtbarkeit in neuen KI-Suchsystemen erhöhen
- Mitarbeitende von Routineaufgaben entlasten

Das Ziel ist nicht, Menschen zu ersetzen.

Das Ziel ist, ihnen den Rücken freizuhalten – damit sie sich auf Kunden, Wachstum und Qualität konzentrieren können.

Gerade für mittelständische Autovermieter und Autohäuser liegt hier eine enorme Chance:

mehr Stabilität bei gleichzeitig höherer Geschwindigkeit.



# KI in der Mobilitätsbranche: Vom strategischen Risiko zum Wettbewerbsvorteil

Viele mittelständische Mobilitätsunternehmen behandeln KI noch als Zukunftsthema. Fehlendes KI-Wissen führt bereits heute zu messbaren Umsatzverlusten. Gezielte Automatisierung und strategische Klarheit sichern Stabilität und Wachstum.

## Die größte Gefahr liegt nicht in der Technologie – sondern in der Haltung

In vielen Betrieben hört man noch immer Sätze wie:

„Das schauen wir uns später an.“

„Dafür haben wir aktuell keine Zeit.“

„Das funktioniert bei uns nicht.“

Doch in einem Markt, der sich zunehmend digital und datengetrieben entwickelt, kann Stillstand schnell zum Risiko werden.

Nicht, weil morgen plötzlich alles anders ist.

Sondern weil sich Wettbewerbsvorteile leise verschieben.

Unternehmen, die beginnen zu lernen, bauen Schritt für Schritt Vorsprung auf.

Unternehmen, die warten, müssen später deutlich mehr Energie aufbringen, um aufzuholen.

## Klarheit schafft Handlungsspielraum

Viele Unternehmer arbeiten heute noch stark aus Erfahrung und Bauchgefühl heraus.

Das war lange eine Stärke des Mittelstands.

Doch steigende Komplexität, neue Kundenerwartungen und wachsender Kostendruck erfordern zusätzliche Werkzeuge.

KI bietet die Möglichkeit, Entscheidungen:

- schneller
- fundierter
- skalierbarer zu treffen.

Nicht als Ersatz für unternehmerisches Denken – sondern als Verstärker guter Entscheidungen.

## Der erste Schritt ist einfacher als gedacht

Wer erkennt, dass im eigenen Unternehmen Potenzial ungenutzt bleibt, steht häufig vor der Frage:

Wo anfangen?

Genau dafür wurde das kostenlose KI-Audit für Autovermieter, Autohäuser und Mobilitätsdienstleister entwickelt.

In einem kompakten 30-minütigen Gespräch analysieren wir gemeinsam:

- wie sichtbar Dein Unternehmen heute bereits in KI-basierten Suchsystemen ist
- wie strukturiert Deine WhatsApp- und Kommunikationsprozesse funktionieren

### Die unsichtbare Handbremse im Tagesgeschäft



#### Schleichende Umsatzverluste durch Ineffizienz

Manuelle Prozesse und langsame Reaktionszeiten bei Kundenanfragen führen zu verlorenen Aufträgen und sinkender Wettbewerbsfähigkeit.



#### Nichtwissen ist ein wirtschaftliches Risiko

Fehlende Strategien bei Pricing und Kommunikation verursachen unnötige Standkosten und hohe Reibungsverluste im Team.



#### Stillstand als Wettbewerbsnachteil

Während Pioniere Vorsprung aufbauen, müssen Abwartende später deutlich mehr Energie aufwenden, um den Anschluss zu finden.



### Der Hebel für digitale Stabilität



#### Automatisierung der Routine

KI beschleunigt die Kundenkommunikation und entlastet Mitarbeitende von fehleranfälligen, manuellen Schadenprozessen.



#### Datenbasierte Entscheidungsfindung

Algorithmen optimieren Pricing und Auslastung präziser, als es rein durch Erfahrung und Bauchgefühl möglich wäre.



#### Das 30-minütige KI-Audit

Eine kompakte Analyse von Sichtbarkeit, Kommunikationsstrukturen und kurzfristigen Automatisierungspotenzialen für einen klaren Fahrplan.



#### Vergleich der operativen Wirkung

Bereich	Status Quo (Risiko)	Mit KI-Strategie (Chance)
Kundenanfragen	Langsam / Personengebunden	Sofort / Strukturiert
Fahrzeug-Pricing	Starr / Bauchgefühl	Dynamisch / Datenbasiert
Team-Fokus	Reaktionsmodus / Stress	Qualität / Wachstum

© NotebookLM

- wo typische Zeitverluste und Fehlerquellen entstehen
- welche Automatisierungspotenziale kurzfristig Entlastung bringen
- welche Maßnahmen innerhalb weniger Tage Wirkung zeigen können

Viele Unternehmer gewinnen bereits nach diesem Gespräch ein neues Gefühl von Klarheit und Orientierung.

Nicht, weil plötzlich alles perfekt ist – sondern weil endlich ein realistischer Fahrplan entsteht.

## Strategische Klarheit entscheidet

Die Mobilitätsbranche wird sich weiter verändern.

Schneller als viele es erwarten.

Doch jede Veränderung bietet auch Chancen für diejenigen, die bereit sind, sich aktiv damit auseinanderzusetzen.

Unternehmen verlieren selten durch zu wenig Einsatz – sondern durch fehlende strategische Klarheit.

► Wenn Du wissen möchtest, wie gut Dein Unternehmen heute für die KI-Ära aufgestellt ist, vereinbare einfach einen Termin für Dein persönliches KI-Audit:



Frank Diekmann

Struktur- und Performance-Architekt für Mobilitätsunternehmen

Gründer und Inhaber der Unternehmensberatung DCON1 Solutions

# Studie zeigt wachsende Unsicherheit über Zukunft der Antriebe

*Elektromobilität ist längst auf den Straßen sichtbar und gilt aus Sicht großer Teile der Wissenschaft als Antrieb der Zukunft. Dennoch stößt sie in der öffentlichen Wahrnehmung auf gemischte Reaktionen.*

Viele Menschen sind unsicher, welche Antriebstechnologien künftig dominieren werden. Das zeigt sich, obwohl politische Fördermaßnahmen für Elektroautos mehrheitlich positiv bewertet werden und das Interesse an Elektromobilität zuletzt wieder gestiegen ist.

Zu diesen Entwicklungen forscht das Fraunhofer ISI im Rahmen der Panelstudie „MobilKULT“. Dafür werden regelmäßig Bürger aus Mecklenburg-Vorpommern und Baden-Württemberg befragt. Im Herbst 2025 wurde die sechste Erhebungswelle durchgeführt.

Im Mittelpunkt stand dieses Mal die Frage, welche Rolle unterschiedliche Antriebe im Autoverkehr künftig spielen könnten. Hintergrund sind die derzeit intensiv geführten Debatten über die Zukunft der Mobilität und die Rolle des Verbrennungsmotors.

Neben batterieelektrischen Fahrzeugen werden auch alternative Energieträger wie Wasserstoff oder E-Fuels diskutiert. Die öffentlichen Auseinandersetzungen darüber verlaufen teilweise emotional, etwa im Zusammenhang mit dem Schlagwort „Verbrenneraus“. Die Studie untersucht daher, welche politischen Maßnahmen aus Sicht der Bevölkerung als sinnvoll gelten.

Die Ergebnisse zeigen eine klare Tendenz:



Maßnahmen zur Förderung der Elektromobilität stoßen häufig auf Zustimmung. Dazu zählen etwa Kaufprämien für Elektrofahrzeuge, auch in einkommensabhängiger Staffelung, sowie steuerliche Vorteile für Unternehmen durch Sonderabschreibungen für Elektroautos.

## **Mehrheit gegen „Verbrenneraus“**

Anders sieht es bei Maßnahmen aus, die die Nutzung von Verbrennerfahrzeugen einschränken sollen. Eine CO<sub>2</sub>-gebundene Zulassungssteuer wird mehrheitlich abgelehnt. Auch ein Verbot neuer Verbrenner stößt auf Skepsis. Insgesamt wird deutlich, dass viele Menschen zwar Förderung unterstützen, direkte Einschränkungen bestehender Antriebstechnologien jedoch kritisch sehen.

Die Einstellungen unterscheiden sich zudem stark nach Interesse an Elektromobilität. In der aktuellen MobilKULT-Erhebung interessieren sich 36 Prozent der Teilnehmenden grundsätzlich für E-Mobilität. Diese Gruppe stimmt politischen Maßnahmen deutlich häufiger zu, auch einem Verbrenneraus. Dagegen geben 51 Prozent an, derzeit kein Interesse an Elektromobilität zu haben. Sie bewerten die meisten Maßnahmen deutlich skeptischer.

Ein möglicher Grund für diese Zurückhaltung liegt laut den Studienautoren in der Unsicherheit über die technologische Zukunft des Verkehrs. Politische und öffentliche Debatten haben in den vergangenen Jahren wiederholt neue Signale gesetzt.

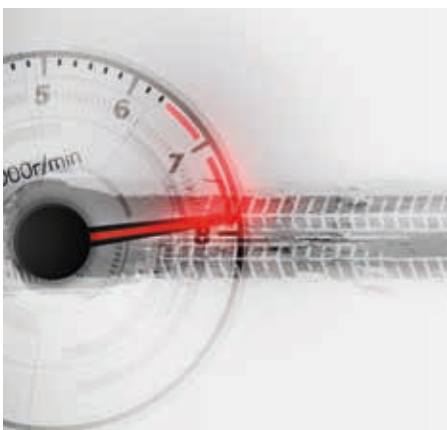
So beschloss die EU im März 2023, dass ab 2035 keine neuen Pkw mit Verbrennungs-

motor mehr zugelassen werden dürfen. Aktuell wird jedoch diskutiert, diese Vorgabe abzuschwächen und statt vollständiger Emissionsfreiheit nur eine Reduktion von 90 Prozent zu verlangen.

Auch die Diskussion um alternative Kraftstoffe wie E-Fuels trägt zur Verunsicherung bei. In Medien und Politik werden immer wieder unterschiedliche Einschätzungen darüber verbreitet, ob diese Kraftstoffe den Bedarf des Autoverkehrs wirtschaftlich und technisch decken können.

### Wachsende Unsicherheit

Vergleicht man MobilKULT-Daten aus den Jahren 2020, 2023 und 2025, zeigt sich eine wachsende Unsicherheit. Inzwischen glauben 29 Prozent der Befragten, dass sich alternative Antriebe nicht gegen Benzin- oder Dieselautos durchsetzen können – sieben Prozentpunkte mehr als 2020. Insgesamt erwarten 46 Prozent, dass sich bis 2035 ein oder mehrere alternative Antriebe etablieren, während ein Viertel der Befragten sich dazu nicht festlegen möchte.



Elf Prozent gehen davon aus, dass sich ein einzelner alternativer Antrieb durchsetzen wird. Die Mehrheit dieser Gruppe nennt Elektroautos. Deutlich mehr Befragte – 35 Prozent – erwarten dagegen, dass mehrere Technologien parallel existieren werden. In solchen Szenarien wird Elektromobilität häufig zusammen mit Wasserstoff oder E-Fuels genannt.

Diese Einschätzungen stehen in einem gewissen Spannungsverhältnis zur aktuellen Entwicklung auf dem Markt. Im Jahr 2025 wurden rund eine halbe Million Elektrofahrzeuge neu zugelassen, insgesamt sind inzwischen mehr als 1,9 Millionen Elektroautos auf deutschen Straßen unterwegs.

Demgegenüber existieren weniger als 2.000 Wasserstofffahrzeuge. Fachleute weisen zudem darauf hin, dass die Herstellung

von E-Fuels – synthetische Kraftstoffe – deutlich teurer und weniger effizient ist als die direkte Nutzung von Strom für Elektroautos.

Die Studie kommt zu dem Schluss, dass Elektromobilität in Deutschland weniger vor einer technischen als vor einer kommunikativen Herausforderung steht. Sie besitzt großes Potenzial für klimafreundlicheren Verkehr und industrielle Entwicklung.

„Verlässliche Rahmenbedingungen, klare Zielbilder und nachvollziehbare Maßnahmen können das Vertrauen in die Mobilitätswende und auch in die Elektromobilität erhöhen“, heißt es. Gleichzeitig zeigt die aktuelle MobilKULT-Welle eine weiterhin geringe Kaufabsicht, auch wenn das allgemeine Interesse an Elektromobilität zuletzt wieder gestiegen ist.

# Wachstum und Konsolidierung im deutschen Carsharing-Markt

*Die stationsbasierten und kombinierten Carsharing-Anbieter in Deutschland wachsen trotz schwieriger Rahmenbedingungen. Das zeigt die aktuelle Carsharing-Statistik des Bundesverbands Carsharing. Im Gesamtmarkt kommt es nach Jahren des rasanten Wachstums zu einer Konsolidierung.*

Am 1. Januar 2026 stellten die Anbieter von stationsbasiertem und kombiniertem Carsharing in Deutschland 18.390 Fahrzeuge bereit, das sind 2,2 Prozent mehr als im Vorjahr. Parallel zum moderaten Wachstum der Fahrzeugflotte stieg die Zahl der Kund\*innen kräftig um 11,8 Prozent auf jetzt 978.300 angemeldete Fahrberechtigte.

Gunnar Nehrke, Geschäftsführer des Bundesverbands Carsharing, kommentiert: *„Die steigende Zahl der Fahrberechtigten im stationsbasierten und kombinierten Carsharing zeigt: Immer mehr Menschen in Deutschland wollen Carsharing nutzen. Gleichzeitig bremsen stark gestiegene Kosten für Fahrzeugbeschaffung, Kfz-Versicherung und Werkstattleistungen das Flottenwachstum. Einige große Anbieter konnten dennoch wachsen, bei anderen war 2025 ein Jahr der Stagnation. Bei den kleineren Anbietern hat der steigende Kostendruck zu einzelnen Geschäftsaufgaben geführt.“*

## **Mehr Carsharing-Orte, mehr Elektrofahrzeuge: Carsharing-Anbieter stärken nachhaltige Mobilität in der Fläche**

Am 1. Januar 2026 stellten die stationsbasierten und kombinierten Carsharing-Anbieter in 1.479 Städten und Gemeinden

Carsharing bereit, 94 Orte mehr als im Vorjahr (+ 6,8 Prozent). 22,1 Prozent der von den Anbietern in Deutschland bereitgestellten Fahrzeuge hatten zum Stichtag einen batterieelektrischen Antrieb, das sind 1,2 Prozentpunkte mehr als im Vorjahr.

Verbandsgeschäftsführer Nehrke kommentiert: *„Die stationsbasierten und kombinierten Carsharing-Anbieter investieren trotz schwieriger wirtschaftlicher Rahmenbedingungen weiter in die Carsharing-Versorgung abseits der großen Städte und die Elektrifizierung der Carsharing-Flotte. Das zeigt die wirtschaftliche Stärke der Anbieter und zugleich ihre klare Orientierung am Allgemeininteresse.“*

## **Nach Jahren des Wachstums: Konsolidierung im Gesamtmarkt**

Der Bundesverband Carsharing schätzt, dass am 1. Januar 2026 insgesamt 43.190 Carsharing-Fahrzeuge in Deutschland be-

reitgestellt wurden – 4,9 Prozent weniger als im Vorjahr. Der Rückgang wird verursacht durch eine Verkleinerung der Flotten im Marktsegment free-floating Carsharing um 9,5 Prozent. Die Angaben zur Entwicklung des free-floating Carsharing bezeichnet der Verband allerdings ausdrücklich als Schätzung auf Basis von Anbieterangaben und eigenen Recherchen. Nehrke erläutert:

*„Wir gehen davon aus, dass im Jahr 2025 im free-floating Carsharing Überkapazitäten abgebaut wurden. Der Rückgang geschieht vor dem Hintergrund von über 50 Prozent Flottenwachstum in den letzten fünf Jahren. Wir vermuten daher, dass es sich hier um eine Konsolidierung handelt, nicht um eine Trendwende.“*

Alle Daten der Carsharing-Statistik 2026 finden Sie auf der Homepage des Bundesverbands Carsharing: <https://carsharing.de/carsharing-statistik>



### **Über den Bundesverband Carsharing:**

Der Bundesverband Carsharing e.V. (bcs) ist der Dachverband der deutschen Carsharing-Anbieter. Ziel des Verbandes und seiner Mitglieder ist es, den Autobestand und Autoverkehr zu vermindern und die Umweltbelastung durch den motorisierten Individualverkehr zu verringern. Der bcs fördert Carsharing als Teil einer ressourcenschonenden und klimaneutralen Mobilität in enger Zusammenarbeit mit den weiteren Akteuren des Umweltverbands.

### **Über die Carsharing-Statistik:**

Die Carsharing-Statistik des Bundesverbands Carsharing beruht auf einer Kennzahlabfrage bei allen Carsharing-Anbietern in Deutschland sowie auf eigenen Recherchen des bcs. Die Kennzahlabfrage erfolgt jährlich zum Stichtag 1. Januar. Die ergänzende Recherche berücksichtigt alle öffentlich zugänglichen Informationen der Carsharing-Anbieter sowie Auszählungen in den Anbieter-Apps und auf Webseiten.

## Unterschlagung von Mietwagen

## Schwächen im System



*Die Masche mit unterschlagenen Mietwagen hat Konjunktur. Im aktuellen Lagebericht des Bundeskriminalamts ist von einem sprunghaften Anstieg die Rede, mehr als 3.700 Unterschlagungen allein im Jahr 2024.*

Das Bundeskriminalamt gibt an, die Täter seien organisierte Banden. Sie mieten die Fahrzeuge mit gefälschten Ausweisen an, beschaffen originale Blanko-Dokumente. Die stammen aus Einbrüchen bei deutschen Zulassungsstellen.

Das Bundesinnenministerium teilte mit, dass gegenwärtig mehr als 180.000 Blanko-Zulassungsdokumente zur Fahndung aus-

geschrieben seien. Auf dem Schwarzmarkt würden solche Dokumente für 500 bis 1.000 Euro gehandelt, heißt es aus einer anderen Quelle. Der Handel mit den Dokumenten: ein lukratives Geschäft.

Dazu erklärt das Bundesinnenministerium: „Erfahrungsgemäß können die Zulassungsstellen, die Ziel eines Einbruchdiebstahls wurden, nicht immer zuverlässig nachvollziehen, welche Vordrucke tatsächlich abhandengekommen sind.“ Werden solche Blankodokumente in den Zulassungsstellen etwa nicht umfassend registriert? Dann wäre die Dunkelziffer an gestohlenen Dokumenten wahrscheinlich noch höher.

**Wer kauft, muss nicht leer ausgehen**

Doch was bedeutet das für die Interessenten? Anders als bei gestohlenen Fahrzeugen können Käufer an unterschlagenen Autos laut Gesetz tatsächlich Eigentum erwerben, auch wenn dem Anbieter das Fahrzeug gar nicht gehört. Voraussetzung: Der Käufer muss im guten Glauben handeln, also darlegen können, dass er beim Kauf nicht fahrlässig handelte, die Umstände also glaubwürdig waren.

Und: Je professioneller die Täter agieren, umso wahrscheinlicher, dass Käufer den Schwindel nicht merken. Die Chancen, ein unterschlagenes Fahrzeug rechtmäßig zu erwerben, stehen dann nicht einmal schlecht.

Dennoch: Letztlich entscheiden darüber Gerichte; vor allem dann, wenn sich Käufer und Mietwagenfirmen nicht zivilrechtlich einigen. Zieht man als Käufer vor Gericht den Kürzeren, sind Auto und Geld verloren. An die Täter kommt man in der Regel nicht heran.

Für Verbraucher heißt das: Gerade bei jüngeren Autos mit wenigen Kilometern sollte man besser auf niedergelassene Händler vertrauen. Und bei besonders günstigen Autos ist Misstrauen angebracht. Je attraktiver der Preis, desto unvorsichtiger häufig die Interessenten - das wissen auch die Betrügerinnen und Betrüger.

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

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





# Wucherpfennig Autovermietung auf Wachstumskurs

## Ausbau der Marktpräsenz und verstärktes Branchenengagement

*Die Wucherpfennig Autovermietung setzt ihren erfolgreichen Wachstumskurs konsequent fort und treibt die Expansion ihres Geschäfts aktuell deutschlandweit weiter voran. Mit dem gezielten Ausbau der regionalen Präsenz stärkt das Unternehmen seine Position im Markt und schafft gleichzeitig die Grundlage für eine noch engere Betreuung seiner Kunden und Partner.*

Ein besonderes Zeichen für das zunehmende Engagement in der Branche ist die Wahl von Matthias Krohn zum Präsidenten des Bundesverbands der Autovermieter Deutschlands e.V. (BAV). In dieser Funktion wird er künftig die Interessen der Branche maßgeblich mitgestalten und wichtige Impulse für deren Weiterentwicklung setzen.

Auch auf personeller Ebene stellt sich die Wucherpfennig Autovermietung strategisch für die kommenden Jahre auf: Seit dem 1. März verstärkt Jörg Hilbig als Direktor Vertrieb und Netzwerk das Unternehmen. Der erfahrene Branchenkenner war zuvor für die Hertz Autovermietung tätig und bringt umfassende Expertise im Vertrieb

sowie ein gewachsenes Netzwerk in die neue Funktion ein. Ziel ist es, bestehende Partnerschaften weiter auszubauen und neue Kooperationen zu erschließen.

Parallel dazu intensiviert das Unternehmen sein Engagement im Bereich der mittelständischen Autovermieter. Christine Meyer, die bereits seit Februar 2024 Teil des Unternehmens ist, wird ihre langjährige Erfahrung künftig gezielt in die Betreuung dieses Segments einbringen. Mit ihrem Marktverständnis und ihrer umfassenden Branchenkenntnis steht sie den Partnern als kompetente Ansprechpartnerin zur Seite und wird die Zusammenarbeit nachhaltig weiterentwickeln.

Mit diesen strategischen Maßnahmen unterstreicht die Wucherpfennig Autovermietung nicht nur ihre Wachstumsambitionen, sondern auch ihr klares Bekenntnis zur aktiven Mitgestaltung der Branche. Das Unternehmen positioniert sich damit weiterhin als verlässlicher Partner für Kunden, Kooperationen und den Mittelstand in der Autovermietung.

Ein starkes Team:  
Jörg Hilbig, Christine Meyer  
und Matthias Krohn (v.l.n.r.)  
engagieren sich für ihre  
Partner und den Mittelstand  
in der Autovermietung.



BEI UNFALL  
**SCHADENPARTNER24**

## Schadenpartner24: Unfallhilfe für Ihre Kunden 24/7 - bundesweit

- ✓ 24h-Schadenhotline inkl. persönlichem Ansprechpartner für Sie und Ihre Kunden
- ✓ Digitale Schadenverwaltung für Ihre Haftpflicht- und Kaskoschäden
- ✓ Schadenmeldung Ihrer Kunden per QR-Code (an Ihrer Windschutzscheibe)
- ✓ Mehr als 1.400 qualifizierte Reparaturbetriebe bundesweit
- ✓ Optional:
  - Bundesweite Schadenbegutachtung Ihrer Fahrzeuge innerhalb von 24 Stunden – überall in Deutschland
  - Rechtsanwaltservice auf Wunsch
  - 24 Stunden Abschleppservice
  - **24/7 Unfallservice auch für IHRE Endkunden und Flottenkunden**

Mehr als 70.000 abgewickelte  
Schäden im Jahr 2024!



**Testen Sie uns – wir sind jederzeit zur Stelle**

Tel.: +49 6821 7903-514

vertrieb@carento.de

 [www.schadenpartner24.de](http://www.schadenpartner24.de)

 **EMOVER24**  
by MRH Trowe

**MRH**   
TROWE  
Solingen

Autovermieter aufgepasst:

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

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

ATU - IHR KOMPETENTER PARTNER FÜR IHRE FLOTTE!

# WIR BIETEN DIGITALE LÖSUNGEN AN!



**PROFESSIONELLE FLOTTENLÖSUNGEN  
FÜR ALLE UNTERNEHMENSGRÖSSEN**

Für die individuellen Anforderungen Ihrer Flotte  
stehen wir Ihnen gerne zur Seite:

Hotline: **+49 (0)961 63186666**  
Internet: **atu-flottenloesungen.de**



**ATU**

Flottenlösungen