

# Autovermieter Journal

## DAS MAGAZIN FÜR MODERNE MOBILITÄT

**VDA:** | Zulassungskrise überwunden

**HSV:** | Sponsor gefunden

**Toyota Mirai:** | Emissionen gebunden



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

IVR-Formular-Service

# Attraktive Nachlässe

## Neue Service-Telefonnummer für Formular-Besteller: 0 22 72 / 91 20 0

Interessante Rabatte bei größeren Bestellmengen

Wer jetzt seinen Formularbedarf für das kommende Frühjahrsgeschäft vorausplant, spart bares Geld. Denn der IVR-Formular-Service gewährt attraktive Nachlässe bei größeren Bestellmengen. Ganz gleich ob Mietverträge, Sicherungsabtretungserklärungen oder Mietwagenkostenübernahmebestätigungen.

Nutzen Sie Ihre Rabattierungsmöglichkeiten und lassen Sie sich unverbindlich unter der Service-Rufnummer 0 22 72 / 91 20 0 beraten, welche Bestellmengen für Sie sinnvoll sind und besonders günstig rabattiert werden. Lassen Sie sich von den Preisvorteilen überraschen. Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

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

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

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

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

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

Hiermit bestelle ich

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

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

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

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

# Schwerpunktthemen und

# Inhalt

## Attraktive Nachlässe 2

Optimismus spart Geld. Wer jetzt seinen Bedarf an Formularen für das Frühjahrsgeschäft vorausplant und beispielsweise größere Mengen von Mietverträgen bestellt, senkt seine Stückkosten erheblich. Denn der IVR-Formular-Service gewährt bei größeren Bestellmengen interessante Rabatte. Lassen Sie sich unter 0 22 72 / 91 20 0 unverbindlich beraten, welche Stückzahlen für Ihren individuellen Bedarf besonders vorteilhaft berechnet werden können.

## Steigende Zulassungszahlen 5

Licht am Ende des Tunnels? Im Dezember 2022 sowie im Januar 2023 stiegen die Zulassungszahlen für Mietfahrzeuge erstmals seit der Corona-Krise wieder signifikant, wie die Branche jetzt vermeldete. Die Werte liegen erheblich über den Vorjahren. Doch eine Schwalbe macht noch keinen Sommer. Ob damit die Zulassungskrise überwunden ist, bleibt abzuwarten.

## Sportliche Verbundenheit 8

Seit Anfang des Jahres ist die MHC Mobility mit Hauptsitz in Bockel neuer Partner des Hamburger Sportvereins (HSV). In dieser Eigenschaft unterstützt MHC neben der klassischen Partner-Präsenz rund um die Spieltage den Verein auch als Mobilitätspartner für die HSV Fahrzeugschule mit Transportern. Alte Liebe rostet nicht: Schon vor 17 Jahren stiftete das Unternehmen den legendären Uwe Seeler Bronze-Fuß mit 5,3 Metern Höhe und vier Tonnen Gewicht.

### 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: Heider Druck GmbH - Paffrather Str. 102-116 - 51465 Bergisch Gladbach

<b>Formulare</b>	2
Interessante Nachlässe	
<b>Editorial</b>	4
Optimismus	
<b>VDA</b>	5
Mehr Zulassungen	
<b>Nachrichten</b>	6 – 9
Geschäftsführer	
Messen	
Wachstum	
HSV-Sponsor	
Versicherungskosten	
<b>Interview</b>	10 – 13
Neuer Vorstand	
Remarketing	
<b>Alternative Antriebe</b>	14 – 17
E-Mobilität	
Emissionsfreiheit	
<b>Service</b>	18 – 19
Digitalisierung	

# Optimismus ist Trumpf

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



*Trotz teils schwieriger politischer Rahmenbedingungen herrscht zunehmend Aufbruchstimmung in der Branche. Junge Führungskräfte haben neue Ideen und reißen ihre Teams mit. Vielerorts geht man mit innovativen Ansätzen die Aufgaben der Zukunft an.*

Nicht wenige Autovermieter haben derzeit sogar ein erfreuliches Wachstum zu verzeichnen. Beispiele dafür lassen sich in dieser Ausgabe nachlesen. So konnte beispielsweise die Autovermietung Althoff in Ahaus die alteingesessene Autovermietung Brehe in Osnabrück übernehmen und damit ihr Geschäftsgebiet nach Norden hin erheblich erweitern.

Und auch die Erweiterung des Vorstandes der Starcar Europa Service Group AG in Hamburg mit zwei neuen Mitgliedern ist ein großer Schritt Richtung Zukunft. Unter anderem baut man hier die Digitalisierung

signifikant aus und will neue Geschäftsfelder erschließen.

Viel Freude hat auch die MHC Mobility mit ihrer erweiterten Partnerschaft mit dem Hamburger Sportverein (HSV), unter anderem als Mobilitätspartner. Schon der legendäre riesige Bronzefuß Uwe Seelers wurde vor 18 Jahren von MHC gestiftet.

## Große Aufgeschlossenheit

Außerdem zeigt man in der Branche ganz allgemein große Aufgeschlossenheit für alternative Antriebe. 30 bis 50 Prozent der Fuhrparkleiter wollen gemäß einer aktuellen Umfrage in der Zukunft verstärkt auf Elektromobilität setzen.

Denn auch auf diesem Sektor gibt es technisch immer ausgereifere Lösungen mit größeren Reichweiten und mehr Komfort. Zahlreiche Dienstleister rund um den Markt

der Autovermieter erweitern ihr Angebot für E-Fahrzeuge ebenfalls signifikant, wie wir auf den folgenden Seiten berichten.

So blühen in diesem Frühjahr zahlreiche zarte Pflänzchen der Hoffnung. Was nicht zuletzt übrigens auch die Zulassungszahlen von Mietwagen belegen. Die sind nämlich im Dezember 2022 sowie im Januar 2023 erstmals seit der Corona-Krise wieder in relevanter Größenordnung gestiegen.

Uns bleibt zu wünschen, dass sich die Branche ihren Optimismus bewahrt und auch in Zukunft weiterhin aus mancher Not eine Tugend machen kann.

Bleiben Sie gesund, bleiben Sie dynamisch, bleiben Sie innovativ!

Ihre  
Helmut Habenbacher      Christian Eckl

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

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



Mietwagenmarkt:

# Zulassungsstatistik Mietwagenflotten bis Januar 2023

Die deutschen Autovermieter und Car-sharing-Unternehmen sind Abnehmer von mehr als zehn Prozent aller neu zugelassenen Pkw-Fahrzeuge in Deutschland. Da diese Mietwagen als „Selbstfahrervermietfahrzeuge“ zuzulassen sind, kann sehr genau ermittelt werden, wie sich die Zulassungszahlen über Monate und Jahre entwickeln.

Die Auswirkungen zunächst der Corona-Krise sowie anschließend des Ukraine-Krieges und in der Folge der Lieferkrise der Hersteller, Neufahrzeuge zu produzieren bzw. zu importieren, lassen sich erst langsam überwinden. Das zeigt die aktuelle Statistik der Neuzulassungen von Selbstfahrervermietfahrzeugen/Pkw.

Zwar scheinen die Vermieter Corona hinter sich gelassen zu haben, die Marktnachfrage ist deutlich angezogen und die Vermieter wollen ihre Flottenvolumina wieder erheblich aufbauen. Doch bekommen sie noch immer von Herstellern und Importeuren nicht die Menge der Fahrzeuge geliefert, die sie beziehen und vermieten wollen. Die Zahl der Neuzulassungen Ende 2022 und Januar 2023 sind erheblich höher als die der Vorjahre. Ob damit die Zulassungskrise überwunden ist, bleibt abzuwarten.

### Zulassungsschwache und zulassungsstarke Monate

Aus den amtlichen Zahlen ist ersichtlich, dass die Mietwagenzulassungen für Pkw normalerweise in den Monaten rund um den Jahreswechsel (regelmäßig) und im Hochsommer (meist) niedriger sind. Die schwächsten Monate waren bis 2019 der August '15 (19.416) und der Dezember '16 (20.806). Spitzenreiter waren dagegen der März '17 (39.853) sowie der Juni '18 (42.524).

### Die monatlichen Pkw-Zulassungszahlen der Autovermieter 2019 bis 2023

(Pkw, Quelle: KBA)

2019											
Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
27.091	28.123	42.454	32.578	43.693	43.212	40.217	33.773	23.643	27.563	35.475	32.635

2020											
Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
26.077	27.294	18.101	4.888	20.849	32.106	31.217	24.933	26.152	23.111	21.425	30.544

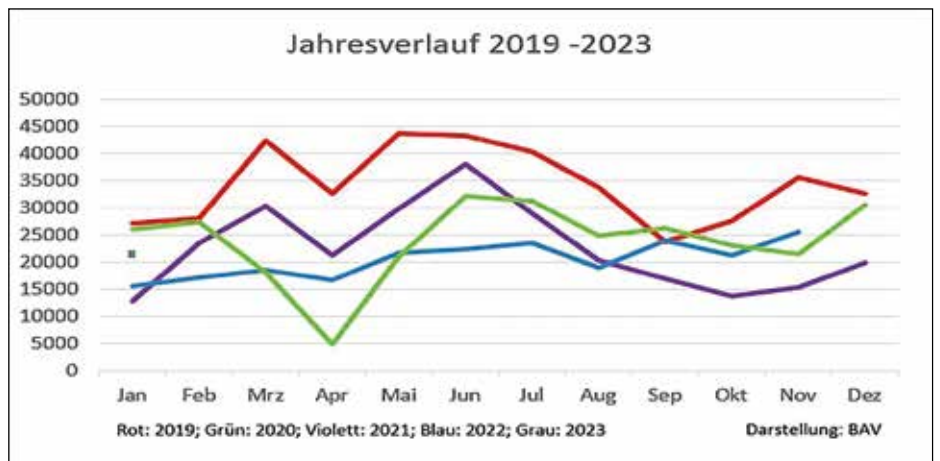
2021											
Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
12.837	23.410	30.277	21.120	29.815	38.025	28.941	20.301	16.804	13.585	15.292	19.832

2022											
Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
15.396	17.147	18.429	16.566	21.750	22.246	23.489	18.821	23.962	21.230	25.492	36.800

2023											
Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
21.178											

Die Auswirkungen der Corona-Krise sind mehr als deutlich zu erkennen: Lediglich 4.888 Zulassungen im April 2020, ein noch nie dagewesener Wert 85 Prozent unterhalb der Normalität und eine auch im Juni 2020, im Januar 2021 und vier Monate in

Folge ab September 2021 sehr verhaltene Neufahrzeug-Übernahme. Ob die Ergebnisse aus Dezember 2022 und Januar 2023 das Ende der Einschränkungen bedeuten, muss sich erst zeigen.



# Tobias Zisik Geschäftsführer der Europcar Mobility Group Germany

Die Europcar Mobility Group gibt die Ernennung von Tobias Zisik zum Geschäftsführer der Europcar Mobility Group Germany bekannt. Er zeichnet ab sofort für alle deutschen Aktivitäten und Marken der Gruppe verantwortlich.

Tobias Zisik ist bereits seit über sieben Jahren im Management der Europcar Mobility Group erfolgreich und tritt die Nachfolge von Wolfgang Neumann an, der sich entschlossen hat, die Gruppe nach zwei Jahren als Deutschland-Geschäftsführer zu verlassen.

Tobias Zisik blickt auf eine lange und erfolgreiche Karriere bei der Europcar Mobility Group: 2016 trat er als Commercial Director von Europcar Spanien in die Gruppe ein, bevor er 2019 dort zum Geschäftsführer ernannt wurde und 2021 seinen Verantwortungsbereich auf die iberische Region ausweitete. Mit seiner neuen Position als Geschäftsführer der Europcar Mobility Group Germany kehrt er in sein Heimatland nach Deutschland zurück.

Tobias Zisik hat den Großteil seiner Karriere in Spanien verbracht, im privaten und öffentlichen Mobilitätssektor und anfangs im Bankenbereich. Er hat einen Abschluss in Geschichte und englischer Literatur der Universität Edinburgh und einen Executive MBA der IE Business School in Spanien.

*„Ich freue mich sehr, nach vielen spannenden Jahren in Spanien, jetzt wieder nach Deutschland zurückzukehren“, sagt Tobias Zisik. „Die Arbeit bei der Europcar Mobility Group kenne ich bereits gut - genauso wie die Herausforderungen unserer Branche. Ab sofort werde ich meine internationalen Erfahrungen im deutschen Markt einbringen. Herzlichen Dank an dieser Stelle an Wolfgang Neumann, der gemeinsam mit seinem Team in den vergangenen Monaten viel erreicht hat. Daran werden wir anknüpfen und zusammen mit unseren Shareholdern, unseren starken Marken sowie unserem vielfältigen Serviceangebot in Deutschland die Mobilitätsbranche erfolgreich gestalten.“*

## Über die Europcar Mobility Group

Die Europcar Mobility Group ist ein wichtiger Akteur auf dem Mobilitätsmarkt. Ihr langfristiges Ziel ist es, attraktive Alternativen zum Fahrzeugbesitz anzubieten.

In den kommenden Jahren will die Gruppe zu einem führenden Anbieter von nachhaltigen Mobilitätsdienstleistungen werden, die von Daten, Technologie und Menschen angetrieben werden. Die Europcar Mobility Group bietet mit ihren Marken ein breites Spektrum an Mobilitätslösungen an – sei es für einige Stunden, einige Tage, eine Woche, einen Monat oder länger – mit einer Flotte, die mit den neuesten Technologien ausgestattet ist und deren Anteil an Elektrofahrzeugen steigen wird.

Die Zufriedenheit der Kunden steht für die Gruppe und ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter immer im Mittelpunkt. Sie treibt auch die kontinuierliche Entwicklung neuer Angebote in den drei Geschäftsbereichen der Gruppe (Professional, Leisure und Proximity) voran, die auf die spezifischen Bedürfnisse von Unternehmen und Privatpersonen eingehen. Die Hauptmarken der Gruppe sind: Europcar® – europäischer Marktführer bei der Fahrzeugvermietung, Goldcar® – Europas führende Lowcost-Vermietung und Ubeeqo® – einer der europäischen Marktführer von Roundtrip-Carsharing (BtoB, BtoC).

Die Europcar Mobility Group bietet ihre Mobilitätslösungen weltweit über ein umfangreiches Netzwerk in 140 Ländern an (einschließlich hundertprozentiger Tochtergesellschaften – 13 in Europa, 1 in den USA, 2 in Australien und Neuseeland – ergänzt durch Franchisenehmer und Partner). In Deutschland sind die Marken Buchbinder Rent-a-Car, Europcar, Ubeeqo und Robben & Wientjes an über 420 Standorten vertreten. Mehr Informationen unter: [www.europcar-mobility-group.com](http://www.europcar-mobility-group.com)

## Messetermine 2023

Ausstellungen und Messen	Ort	Monat	Termin
<b>Caravan Salon</b>	Düsseldorf	August	25.08.-03.09.2023
<b>IAA Mobility</b>	München	September	17.09.-22.09.2023
<b>bfp Fuhrparkforum</b>	Mainz	Oktober	17.10.-18.10.2023
<b>World Travel Fair</b>	London	November	06.11.-08.11.2023

Althoff Autovermietung Ahaus

# Dynamisches Wachstum mit Brehe in Osnabrück

*Der mittelständische Autovermieter lebt. Und hat Zukunft. Daran glaubt Gerhard Althoff fest und beweist es allen Zweiflern auch gleich durch seine dynamische Geschäftsentwicklung. Im letzten Jahr übernahm er zusätzlich zu seiner eigenen Althoff Autovermietung die alteingesessene Autovermietung Brehe in Osnabrück.*

Nachdem Althoff seine gleichnamige Autovermietung im Jahr 2010 in Ahaus gegründet hatte, konnte er in den Jahren 2013 bis 2017 weitere Standorte im Münsterland in Borken, Gronau und Coesfeld eröffnen. Die Übernahme der Brehe Autovermietung 2022 in Osnabrück war dann eine schlüssige Erweiterung des Geschäftsgebietes nach Norden.

## Etablierte Marke

Den markteingeführten Namen der Brehe Autovermietung behält Althoff bei, ebenso auch alle 24 Mitarbeiter. Denn das Unternehmen, das vor 160 Jahren gegründet wurde und damals noch mit Pferdefuhrwerken arbeitete, hat sich als Marke längst im Osnabrücker Land etabliert.

Auch die Mitarbeiter sind zufrieden. „Wir sind sehr froh, mit Gerhard Althoff einen Nachfolger gefunden zu haben, der ebenfalls Erfahrung in der Branche hat, mittelständisch geprägt ist und damit unsere Sprache spricht“, erklärt die langjährige Osnabrücker Standortleiterin Anke Mennewisch.



„Für mich war das eine glückliche Fügung“, erinnert sich Gerhard Althoff, der bereits seit 1986 mit Leib und Seele Autovermieter ist. „Beruflich stand ich schon länger mit Heinrich Brehe in Kontakt. Als er sich dann über seinen Ruhestand Gedanken machte und kein Nachfolger aus der Familie in Sicht war, ergab sich die Übernahme durch mich wie von selbst.“

Insgesamt verfügt Althoff damit jetzt über einen Fuhrpark von rund 350 Fahrzeugen. Ein Schwerpunkt liegt auf Transportern und LKW bis zwölf Tonnen. Aber auch PKW, Minivans, Anhänger und Sondergeräte wie Arbeitsbühnen sind im Programm. Neu im Fuhrpark sind jetzt auch Sprinter mit Elektroantrieb.



**ALTHOFF**  
AUTOVERMIETUNG  
Gerhard Althoff

Ahaus – Borken – Coesfeld - Gronau  
Ridderstraße 15  
48683 Ahaus  
Telefon: 02561-3628  
E-Mail: gerhard@althoff-av.de  
Web: www.althoff-autovermietung.de

Brehe Mobilitäts GmbH  
Hannoversche Straße 41  
49084 Osnabrück  
Telefon: 0541-505850  
E-Mail: info@autovermietung-brehe.de



# MHC Mobility ist neuer Partner des HSV

*Seit Beginn des Jahres ist es offiziell: MHC Mobility ist neuer Partner des HSV und wird für die Rückrunde der Saison 2022/23 neben der klassischen Partner-Präsenz rund um die Spieltage auch als Mobilitätspartner die HSV Fahrzeugschule mit Transportern unterstützen.*

Dabei sind die beiden Nordlichter keine neuen Bekannten, sondern bereits seit vielen Jahren verbandelt. Schon vor rund 17 Jahren erhielt die Verbindung zwischen MHC Mobility und dem HSV große Aufmerksamkeit, denn der damalige Unternehmensgründer krönte seine Liebe zum Verein mit einer Hommage an die HSV-Legende Uwe Seeler: In Zusammenarbeit mit einer Künstlerin stiftete MHC Mobility 2005 den Uwe Seeler Bronze-Fuß. Der Riesenfuß im Maßstab 20:1 ragt insgesamt bis zu 5,3 Metern in die Höhe und wiegt vier Tonnen. Um die Plastik herum entstand in den Folgejahren ein „HSV Walk of Fame“, auf dem die Fußabdrücke besonders verdienter HSV-Spieler verewigt werden. „Heute – mehr denn je – ist diese Skulptur ein Ort der Erinnerung und ein Denkmal für alle Fans. Wir freuen uns daher, den Fuß nun ganz offiziell an den HSV zu übergeben und damit gleichzeitig den Grundstein für unsere offizielle Partnerschaft zu legen“, sagt Geschäftsführer MHC Mobility Deutschland Ryjan Rutgers.

## Vertrauensvolle Zusammenarbeit auf Augenhöhe

Bei Wahrung der traditionsreichen Geschichte des Bundesliga-Dinosauriers schafft es der größte Verein Hamburgs und damit sportliches Aushängeschild der Stadt, sich stetig weiterzuentwickeln und am Puls der Zeit zu sein - ein weiterer Grund, warum es mit MHC Mobility einfach passt. Denn die junge Marke mit über 60 Jahren Erfahrung wird als Erfinder der Langzeitmiete und des heute oft genutzten

Modells des Auto-Abos ebenso zu Höchstleistungen angetrieben durch dynamische Entwicklungen rund um den Planeten und damit auch der Mobilitätsbranche.

„Aus Marketingsicht bietet die Partnerschaft mit dem HSV eine tolle Gelegenheit, sich in einem Umfeld zu positionieren, das zu uns passt. Diese hanseatische Verbindung bietet ein großes Potenzial, daher bin ich gespannt, wie es weitergehen wird“, sagt Anastasia Leichsenring, Leiterin Marketing bei MHC Mobility. Johannes Haupt, Senior Director Team HSV des Vermarkters SPORTFIVE, fügt hinzu: „Wir freuen uns sehr über die geschlossene Partnerschaft mit MHC Mobility. Als Mobilitätsdienstleister steht MHC Mobility dem HSV zukünftig eng zur Seite und profitiert gleichzeitig durch zielgerichtete Werbemaßnahmen von der großen regionalen und nationalen Strahlkraft des Hamburger SV – eine für beide Seiten gewinnbringende Verbindung.“

Johann Goldenstein, Commercial Director MHC Mobility ergänzt: „Dass MHC Mobility nicht nur mit klassischen Werbeplatzierungen in die Partnerschaft startet, sondern den Verein auch in Sachen Mobilität unterstützt, das macht die Verbindung rund.“

## Über MHC Mobility:

MHC Mobility Deutschland ist eines der führenden Unternehmen für Mobilitätslösungen der Langzeitmiete mit herstellerunabhängigen Pkw und leichten Nutzfahrzeugen und gehört als Mitglied der Konzerngesellschaft Mitsubishi HC Capital zu einer der stärksten Leasing- und Finanzierungsgesellschaften der Welt. Mit einer Fuhrparkgröße von über 10.000 Fahrzeugen – Verbrenner und Elektro - betreut das Unternehmen seine Kunden zusätzlich zur Zentrale in Bockel in acht weiteren MHC Mobility Centern bundesweit.

Persönliche Kundenbetreuer entwickeln maßgeschneiderte Mobilitätskonzepte für Geschäftskunden und unterstützen den gesamten Prozess der Fuhrparkgestaltung und -verwaltung. Die Rundum-Sorglos-Pakete der MHC Mobility Auto-Langzeitmiete ermöglichen dabei die Freiheit flexibler Fortbewegung – einfach, flexibel und transparent.





## MCC Motor-Claim-Control

# Versicherungskosten nachhaltig senken

*Die Aufwendungen für Versicherungsprämien sind für Autovermieter ein erheblicher Kostenfaktor. Denn diese potenzieren sich in einer Flotte mit vielen Fahrzeugen sehr schnell zu einer relevanten Größenordnung. Mit der MCC Motor-Claim-Control lassen sich diese Kosten nachhaltig senken.*

Versicherer berechnen die Prämien an ihre Kunden im Wesentlichen nach zwei Kriterien. Nach der Schadenshäufigkeit und nach der Schadenshöhe. Die Schadenshäufigkeit lässt sich bei vermieteten Autos kaum steuern.

Bleibt also nur die Schadenshöhe übrig, um die Prämien der Versicherer vorteilhaft im Sinne des Autovermieters zu beeinflussen.

Die Schadenshöhe wiederum wird neben der Schwere des Unfalls ganz maßgeblich durch die Reparaturkosten bestimmt. Und die können von Werkstatt zu Werkstatt sehr unterschiedlich sein.

### 30 % unter dem statistischen Durchschnitt

Verlässlichkeit und Transparenz schafft hier die SHT GROUP mit dem Kooperationspartner MRH-Trowe und dem Produkt MCC Motor-Claim-Control. Das System verfügt über ein dichtes Netz hochprofessioneller und gleichzeitig äußerst günstiger Reparaturwerkstätten in der gesamten Bundesrepublik Deutschland. Deren Kosten bei

Blech- und Glasschäden liegen um rund 30 % unter dem bundesweiten statistischen Durchschnitt vergleichbarer Reparaturkosten.

Das wissen auch viele namhafte Versicherer und gewähren deshalb Autovermietern und anderen Flottenbetreibern, die mit MCC Motor-Claim-Control arbeiten, interessante Nachlässe. Eine solche Kooperation spart also bares Geld. Nachfragen lohnt sich. Ihr SHT-Team berät Sie hier gern.

Sie finden uns auf der Messe „Flotte! Der Branchentreff“ in Düsseldorf, Messegelände, am 29. und 30. März 2023 auf dem Stand G5A.



Bei Mietwagen-Versicherungen reden wir

# KLARTEXT

**SHT GROUP**  
Die Versicherungsmakler

Unser Versicherungskonzept:

**EMOVER24**

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

Telefon: 0212 262660  
[service@sht-group.de](mailto:service@sht-group.de)

Mitgestalten statt Mitfahren:

# „Über die Mobilität von morgen entscheiden unsere Kunden und Partner“

Nima Kalantari, neu im Vorstand der Starcar Europa Service Group AG, über ehrgeizige Ziele im Mobilitäts-Markt und seine Rolle im Vorstand einer wachstumsstarken Gruppe

Die Starcar Europa Service Group hat ihren Vorstand um zwei Mitglieder erweitert. Nima Kalantari und Marcus Hungerkamp, beides Eigengewächse des Konzerns, brennen für den Erfolg des zukunftsorientierten Mobilitäts-Dienstleisters. Im Gespräch mit dem Autovermieter Journal verrät Nima Kalantari mehr über die ehrgeizigen Ziele des neu aufgestellten Vorstands-Teams.



**Redaktion:** Herr Kalantari, zunächst einmal herzlichen Glückwunsch zu Ihrem neuen erweiterten Wirkungskreis im Vorstand der Starcar Europa Service Group AG. Welchen Aufgaben werden Sie sich in Ihrer neuen Position als Erstes widmen?

**Nima Kalantari:** Unser Ziel ist es, unsere Präsenz auf dem deutschen Markt weiterhin zu stärken und neue Geschäftskanäle zu erschließen. Auf der einen Seite planen wir, unser Angebot für End- und Firmenkunden auszuweiten und auf der anderen Seite das Vermittlungsgeschäft an Autohäuser, Werkstätten und Gutachter weiter zu entwickeln. Darüber hinaus möchten wir uns verstärkt auf das Reise- und Urlaubssegment konzentrieren

und unsere Aktivitäten in diesen Bereichen deutlich ausweiten.

**Redaktion:** Welche Verantwortungsbereiche sind jetzt neu für Sie hinzugekommen?

**Nima Kalantari:** Ab sofort bin ich auch auf der Konzernebene sowohl operativ als auch strategisch tätig. Mein Vorstandsressort umfasst die Bereiche Sales, Operations und Fleet. Diese Aufgabenbereiche werde ich jetzt gruppenübergreifend angehen. Gleichzeitig behalte ich aber auch noch meine Funktion als Geschäftsführer der Starcar Autovermietung bei.

**Redaktion:** Wie sehen Sie Ihre Rolle im Vorstandsteam des Unternehmens, das ja jetzt aus insgesamt vier Mitgliedern besteht?

**Nima Kalantari:** Neben unserem Vorstandsvorsitzenden Jens Erik Hilgerloh und dem Finanzvorstand Detlef Kehler ist mit mir jetzt auch Marcus Hungerkamp neu in den Vorstand hinzugekommen. Marcus Hungerkamp ist für die Bereiche Einkauf, Handel und Lizenznehmergeschäfte verantwortlich. Damit haben wir eine optimale Aufgabenverteilung für die Zukunft definiert, auf der wir unsere Unternehmensstruktur weiter ausbauen können.

**Redaktion:** Wohin geht die Reise für den Gesamtkonzern unter Ihrer leitenden Mitwirkung?

**Nima Kalantari:** Der Markt für Mobilitätsdienstleistungen ist permanent in Bewegung wie kaum ein zweiter. Wir beschäftigen uns intensiv mit dem veränderten Nutzerverhalten in der modernen Gesellschaft, um fortschrittliche und maßgeschneiderte Mobili-

tätskonzepte für unsere Kundinnen und Kunden zu entwickeln. Dabei verstehen wir uns als Ideen-Lieferant für Innovationen rund um das Thema Mobilität. Wir modernisieren unsere bestehenden Technologien und arbeiten kontinuierlich an der Entwicklung neuer Software. Unser Ziel ist es, auch in Zukunft die Mobilität von morgen aktiv mitzugestalten.

**Redaktion:** Welche Zielsetzungen werden verstärkt in Angriff genommen?

**Nima Kalantari:** Unser Fokus liegt auf der Digitalisierung, die für uns sowohl im Privat- als auch im Firmenkundengeschäft oberste Priorität hat. Unser Ziel ist es, die Prozesse für den Kunden noch einfacher zu gestalten und im B2B-Bereich weit mehr als nur ein Autovermieter für Autovermieter zu sein. Wir streben danach, unsere Mitglieder auf dem Weg in den Mobilitäts-Markt der Zukunft bei jedem wichtigen Schritt zu begleiten.



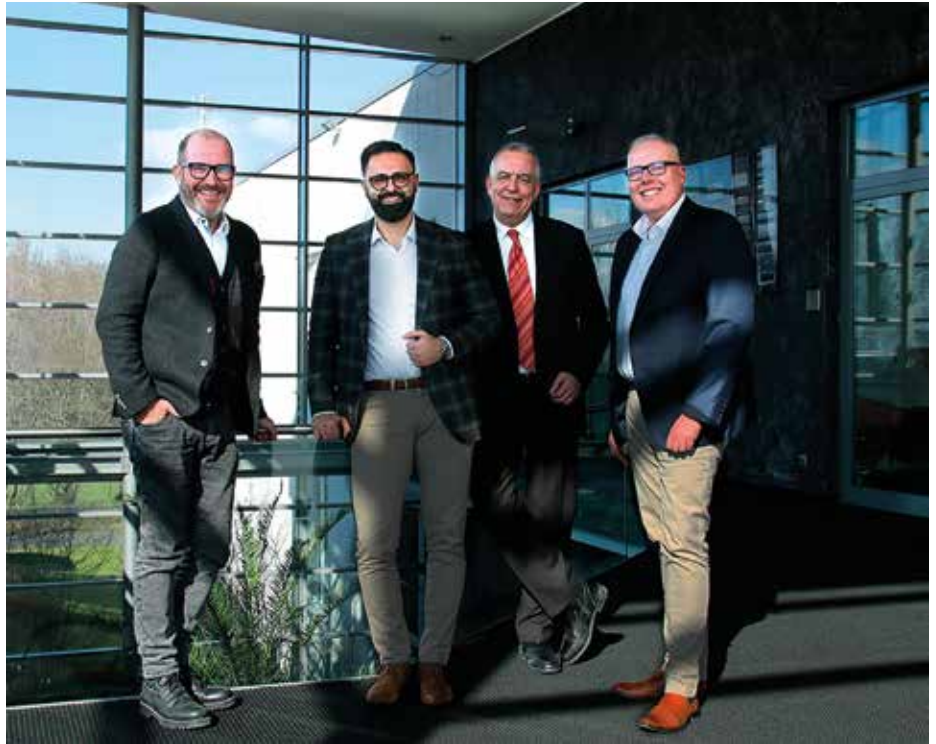


**Redaktion:** In welchen Bereichen sind Erweiterungen geplant?

**Nima Kalantari:** Der schon eingangs erwähnte Reisemarkt ist das nächste große Feld, auf das wir uns vorwagen wollen. Hier sehen wir international sehr viel Potential, das für uns selbst im Inland noch längst nicht ausgeschöpft ist. Aus diesem Grund werden wir in einem nächsten Schritt Flughäfen als zentrale Knotenpunkte der Mobilität in unser Stationsnetzwerk aufnehmen und dadurch unseren Kunden eine noch bessere Möglichkeit bieten, schnell und unkompliziert an das passende Fahrzeug für ihre Bedürfnisse zu gelangen.

**Redaktion:** Sie haben in den letzten Jahren ein beeindruckendes Wachstum vorgelegt. Haben Sie nach wie vor Interesse an weiteren Stationen?

**Nima Kalantari:** Definitiv! Unser Wachstum basiert auf einem sehr genauen und strategischen Fahrplan, den wir konsequent verfolgen. Der Ausbau unseres Stationsnetzwerks ist dabei ein zentraler Bestandteil, um eine flächendeckende nationale Präsenz zu erreichen. Wir haben zuletzt bereits ein enormes Wachstum von 107 % verzeichnet und zahl-



Der Vorstand der Starcar Europa Service Group AG: Jens E. Hilgerloh, Nima Kalantari, Detlef Kehler und Marcus Hungerkamp (v. links nach rechts).

reiche zufriedene Agentur-Partner unterstützen uns auf diesem Weg. Daher sind wir nach wie vor auf der Suche nach neuen Partnern und freuen uns auf die Zusammenarbeit.

**Redaktion:** Wo sollte die Unternehmensgruppe nach Ihren Vorstellungen in fünf Jahren stehen?

**Nima Kalantari:** Unser Ziel ist es, zu den Big Five der deutschen Autovermieter zu gehören. In der ersten Phase unserer Wachstums-

strategie konzentrieren wir uns darauf, dieses Ziel zu erreichen. Wir sind sehr optimistisch, dass wir es schaffen werden, da wir in allen Segmenten des Mobilitäts-Marktes zukunftsfähig aufgestellt sind. Wir haben das Potenzial, unseren Platz unter den führenden Unternehmen in der Branche zu festigen, unser Wachstum weiter voranzutreiben und moderne Mobilität mitzugestalten.

**Redaktion:** Wir danken Ihnen für das anregende Gespräch, Herr Kalantari.



# „Digitale Lösungen für das Remarketing bieten echten Mehrwert für Autovermieter“

Denis Belan, Geschäftsführer AUTO1.com Deutschland, über die Vermeidung von Risiken und einen 360-Grad-Service bei der Verwertung von Fahrzeugflotten

*Digitale Prozesse sparen Geld, Zeit sowie Arbeitskraft und optimieren gleichzeitig die Erträge im Wiederverkauf gebrauchter Mietfahrzeuge, ist Denis Belan, Geschäftsführer AUTO1.com Deutschland, überzeugt. Mehr über seine erfolgreichen Verwertungs-Konzepte verrät er im Gespräch mit dem Autovermieter Journal.*



**Redaktion:** Die Zahl der Buy-Back-Vereinbarungen bundesdeutscher Fahrzeugvermieter mit Auto-Herstellern geht beim Neuwagenkauf zunehmend zurück. Welches Fahrzeugbeschaffungs-Verhalten beobachten Sie vor diesem Hintergrund bei den Autovermietern stattdessen?

**Denis Belan:** Der Fahrzeugmarkt wird im Moment wahrscheinlich von so vielen Unsicherheitsfaktoren beeinflusst wie nie zuvor. Was wir beobachten, ist, dass viele Vermieter ihren Anteil von Risk-Fahrzeugen gesteigert haben und sogar in den Gebrauchtwagenzukauf eingestiegen sind. Junge Gebrauchtwagen sind momentan gefragte Ware für viele Vermieter. Die Liefersituation

für Neuwagen hat sich etwas entspannt, jedoch bestehen teilweise weiterhin Verzögerungen.

**Redaktion:** Wo liegen aus Ihrer Sicht die Risiken des gegenwärtigen Vorgehens der Autovermieter bei der Fahrzeug-Beschaffung?

**Denis Belan:** Bei der eigenen Anschaffung ohne die Sicherheit der Buy-Back-Möglichkeit der Hersteller liegt ein großes Risiko vor allem in der Aussteuerung der Fahrzeuge. Hier gilt es, einige Faktoren zu beachten, um das Fahrzeug möglichst erfolgreich zu vermarkten. Beispielsweise: Wann ist der richtige Zeitpunkt zum Aussteuern für das jeweilige Fahrzeugmodell? Oder wie vermarkte ich so reichweitenstark, dass ich bei der Aussteuerung von größeren homogenen Paketen möglichst breit in den Markt streue? Je höher der Risk-Anteil bei einem Vermieter ist, desto mehr Kapital ist gebunden. Hier gilt es mit viel Augenmaß zu kalkulieren. Im aktuellen Gebrauchtwagenumfeld sollten Vermieter regelmäßiger Marktpreise für ihre Flotten checken, um im Falle von Preisänderungen schnell reagieren zu können.

**Redaktion:** Wie lassen sich solche Risiken möglichst vermeiden?

**Denis Belan:** Vollständig vermeiden kann man die Risiken nicht, denn das Kapital ist in der Flotte gebunden, das bringt der Prozess einfach mit sich. Der Vorteil ist natürlich, dass die Vermieter volle Entscheidungsfreiheit über die eigene Flotte besitzen und mit Laufzeiten flexibler exper-

imentieren können, als das bei Buy-Backs der Fall ist. Ich bin überzeugt, dass es entscheidender denn je ist, als Vermieter nah am Markt zu sein und Preistrends rechtzeitig zu erkennen. Wie verhalten sich die Transaktionspreise unterschiedlicher Modelle meiner Flotte im aktuellen Marktumfeld? Macht es möglicherweise Sinn, ein Paket früher oder später auszusteuern als geplant? Diese nötige Marktintelligenz müssen Vermieter nun aufbauen oder über Partnerschaften gewinnen. Fahrzeugvermieter sollen und müssen sich jedoch auf ihr Kerngeschäft fokussieren - die Aussteuerung von Fahrzeugen muss dabei geräuschlos und ertragreich im Hintergrund ablaufen. Deswegen würde ich in diesem Fall immer einen Partner empfehlen, der zum einen die Daten und das Know-how hat und zum anderen eine effiziente, intuitive und vor allem digitale Lösung bietet.

**Redaktion:** Welche Rolle kann hier die Digitalisierung bieten? Welcher Zusatznutzen kann sich aus digitalisierten Lösungen für Autovermieter ergeben?

**Denis Belan:** Eine digitale Lösung für das Remarketing kann vor allem in puncto Reichweite, Preis und Fahrzeugtransport sowie Dokumentenhandling einen Mehrwert bieten. Vorausgesetzt, die Digitalisierung des Fahrzeugs geht unkompliziert und effizient vonstatten. 360-Grad Lösungen sind hier eine clevere Alternative zum Aufbau eigener Ressourcen. Für Vermieter ist dabei vor allem wichtig, dass das gesamte Spektrum der Remarketing-Prozesse abgebildet wird. Das beginnt bei der Bereitstel-

lung einer Infrastruktur zur Marktpreisermittlung für ein Fahrzeug. Sofern ein Fahrzeug vermarktet werden soll, ist es wichtig, den Zustand vollständig digital zu erfassen, damit das Fahrzeug online ausgestellt werden kann.

**Redaktion:** Welche Konzepte schlagen Sie in diesem Zusammenhang vor? Können Sie die Strategien und Angebote Ihres Unternehmens hier etwas näher beschreiben?

Für die Zustandserfassung nutzen Vermieter entweder unseren Mobilen Bewerter-service, den Gutachten-Uploader für bereits bestehende PDF-Gutachten, oder bei kleineren Flotten auch unsere AUTO1 EVA-App, mit der die eigenen Mitarbeiter den Zustand vollständig digital über das Smartphone erfassen können. Die Vermarktung läuft über unsere Händlerplattform AUTO1.com, mit der wir in über 30 europäischen Märkten aktiv sind und täglich tausende



**Denis Belan:** Wir bei AUTO1.com bieten eine 360-Grad Lösung für Vermieter, die die oben genannte Bausteine Marktpreisermittlung, digitale Zustandserfassung, Online-Vermarktung und Fulfillment abbildet. Über unsere App- und Web-basierten Tools wie beispielsweise die AUTO1 EVA App können Vermieter für ihre Fahrzeuge innerhalb von wenigen Minuten eine Marktpreisermittlung durchführen. Das Produkt dahinter nennt sich AUTO1 Preisindikator und bildet das aktuelle europäische Marktniveau des Fahrzeugs auf Basis echter Transaktionsdaten ab. Wir konnten bei AUTO1.com bereits mehr als drei Millionen Fahrzeuge handeln und haben dementsprechend ein umfangreiches Wissen über Gebrauchtwagenpreise aufgebaut, was über die dauerhafte Gebotsaktivität von mehr als 60.000 Händlern in 30 Ländern komplettiert wird. Der Vorteil: Sie erhalten immer aktuelle und vor allem marktgerechte Preise für Ihre Fahrzeuge.

Gebrauchtwagen an Autohändler in Europa vermarkten und liefern. AUTO1.com ist dabei immer der einzige Vertragspartner, der Vermieter wird nie eine Rechnung direkt an den Käufer stellen müssen. Das heißt, AUTO1.com übernimmt auch das Reklamations- und Inkassorisiko. Nach dem Verkauf lässt AUTO1.com die Fahrzeuge von einem Speditionspartner innerhalb weniger Tage abholen und übernimmt das Dokumentenhandling per Kurierabholung oder Umlagerung. Wir freuen uns, dass wir mit unserer Lösung bereits einige große, mittlere und kleinere Vermieter gewinnen konnten. Wir sind in der Lage, Vermietern jeder Größe eine Lösung zu bieten, die echte Mehrwerte bietet.

#### KONTAKT:

**Registrieren Sie sich jetzt und vermarkten Sie Ihre Risk-Fahrzeuge B2B!**

**Tel.: 030 2016 38 320**

**E-Mail: [remarketing-info@auto1.com](mailto:remarketing-info@auto1.com)**

**Webseite: [www.AUTO1.com](http://www.AUTO1.com)**



## ÜBER AUTO1.COM

AUTO1.com ist Europas größte Handelsplattform für Gebrauchtwagen. Mehr als 60.000 Partnerhändler in über 30 Ländern digitalisieren mit AUTO1.com-Technologien und Services ihr Gebrauchtwagengeschäft. Käufer haben Zugang zu einem markenübergreifenden Bestand aus über 30.000 geprüften Gebrauchtwagen. Verkäufer, darunter Händler, Hersteller, Leasing- und Mietwagenfirmen, haben die Möglichkeit, Fahrzeuge digital an das Händlernetzwerk zu vermarkten. Unser europaweites Logistiknetzwerk mit über 300 Logistikpartnern ermöglicht zudem den überregionalen Handel zu wettbewerbsfähigen Preisen. Alle Services stehen unseren Partnern 24 Stunden täglich an sieben Tagen die Woche und ohne versteckte Gebühren oder Mindestabnahme zur Verfügung. Weitere Informationen finden Sie unter [www.AUTO1.com](http://www.AUTO1.com).

AUTO1.com GmbH ist Teil der AUTO1 Group SE, ein Multi-Brand Technologieunternehmen, das die besten Lösungen für den Onlinekauf und -verkauf von Gebrauchtwagen entwickelt. AUTO1 Group SE mit Hauptsitz in Berlin ist in über 30 Ländern aktiv und erzielte 2022 einen Umsatz von 6,5 Milliarden EURO.



# E-Mobilität im Zeichen des Menschen



*Innovative und zugleich bezahlbare E-Fahrzeuge, zugeschnitten auf die alltäglichen Wünsche und Bedürfnisse der KundInnen: Mit ELARIS wird diese Vision Wirklichkeit. Das Unternehmen kombiniert hierfür ein ausgewogenes Sortiment an hochwertigen E-Fahrzeugen mit neuen Vertriebswegen und einem umfassenden Service-Angebot.*

ELARIS beschleunigt und verbessert die Etablierung nachhaltiger Mobilität und sauberer Energielösungen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Zu diesem Zweck bietet das Unternehmen verfügbare, innovative und bezahlbare E-Fahrzeuge, Ladeinfrastruktur, Produkte und Dienstleistungen aus einer Hand, die sich an den alltäglichen Bedürfnissen der Menschen orientieren.

Hierfür kooperiert das 2020 gegründete Unternehmen exklusiv mit hochleistungsfähigen, technologieführenden E-Auto-Manufakturen aus China und fungiert hierbei als Generalimporteur und als Technologie- und Entwicklungspartner mit einem 360-Grad-Angebot. Vor diesem Hintergrund wird ELARIS 2023 erste vollkommen eigenständig entwickelte Fahrzeuge in den Markt bringen.

Mit diesem Ansatz vereint ELARIS das Beste aus zwei Welten: Die Fahrzeuge werden in Deutschland designt und konzipiert – nach höchsten Standards für Fertigungsqualität, Fahr- und Datensicherheit. Und die Fertigung in China – gemäß kontrollierten europäischen Standards – ermöglicht ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis.

## „Elektro-Sieger“ für unterschiedlichste Fahrzeugsegmente

Schon der Name ELARIS – eine Kombination aus „E“ für Elektromobilität und dem schwedischen Wort für Sieger „Laris“ – dokumentiert dabei den Anspruch des Unternehmens, die Entwicklung der Elektromobilität in Deutschland nachhaltig zu prägen. „Uns bei ELARIS treibt nicht nur die große Leidenschaft für automobiler Zukunftsthemen, sondern auch der gesellschaftliche Impuls an, bezahlbare, nachhaltige Mobilität in Deutschland zu etablieren“, erläutert Lars Stevenson, CEO von ELARIS. „Denn auch zwei Jahre nach der Gründung von ELARIS ist die Nachfrage nach erschwinglichen E-Autos deutlich größer als das Angebot auf dem deutschen Markt.“

In diesem Sinne positioniert sich ELARIS mit einem inhaltlich ausgewogenen Sorti-

ment am deutschen E-Mobilitätsmarkt. Mit dem PIO bietet das Unternehmen einen wendigen Kleinwagen mit maximaler Ausstattung, der DY0 überzeugt hingegen als Komfortkleinwagen mit hoher Reichweite. Das Premium-Segment deckt ELARIS mit dem BEO, einem voll ausgestatteten High-tech-SUV ab. Und mit dem CARO können ELARIS-KundInnen alle Vorteile eines leistungsstarken, agilen E-Transporters nutzen.

## Human E – Fahrzeuge für Menschen

ELARIS hat das Ziel, Elektromobilität für das echte Leben bereitzustellen. Neben den Fahrzeugen zählen hierzu auch verschiedene Infrastrukturangebote und Ladesäulen – in bester Qualität, zu einem fairen Preis und für Menschen, die Wert auf bedarfsgerechte Mobilität legen. Um hierbei immer am Puls der Zeit zu sein, legt ELARIS größten Wert auf einen engen Kontakt und Nähe zu den KundInnen: Denn deren Feedback fließt direkt in künftige Fahrzeugkonzeptionen ein.

„Die Nähe zu und die Erreichbarkeit für unsere KundInnen ist dabei nur einer unserer zentralen Werte, nach denen wir unsere tägliche Arbeit ausrichten“, so Lars Steven-

# – Positionierung, Strategie und Werte

son. „Bei uns dreht sich zudem alles um den Menschen – um die echten Wünsche und Bedürfnisse der KundInnen, an denen wir unser Portfolio ausrichten. Wir stehen darüber hinaus für Fortschritt, denn bei ELARIS entwickeln wir unsere Produkte kontinuierlich weiter und sind interessiert an relevanter Innovation. Und wir stehen für einen klaren Fokus auf einem Preis-Leistungsverhältnis, das unseren KundInnen exzellente und bedarfsgerechte Fahrzeuge zu einem fairen Preis garantiert.“

## **Disruptiver Vertrieb, umfassender Service**

Innovative Wege geht ELARIS aber auch bei Vertrieb und Service. So verzichtet das Unternehmen bewusst auf ein eigenes Händlernetz und arbeitet stattdessen mit Partnern wie Euromaster oder verschiedenen Handelsvertreterorganisationen zusammen, deren Portfolio die E-Autos von ELARIS sinnvoll ergänzen. Auf der Website [www.elaris.eu](http://www.elaris.eu) findet sich darüber hinaus eine digitale Vertriebsstrecke mit verschiedenen Optionen für die potentiellen EndkundInnen.



Aber auch ohne eigenes Händlernetz können ELARIS-KundInnen auf ein flächendeckendes Servicenetz mit bundesweit mehr als 100 Servicepartnern zählen. So erhalten sowohl PrivatkundInnen als auch Unternehmen mit Fuhrparks jeder Größe vom ELARIS-Partner Euromaster immer zeitnah ein zuverlässiges Rundum-Paket für alle ELARIS-Fahrzeuge – von Reparaturen über Inspektionen und Reifenservice bis hin zu Autoglas-Reparaturen oder -Montagen.

## ELARIS

*ELARIS ist ein zu 100 % deutsches Unternehmen mit Sitz in Grünstadt, das in China bei leistungsfähigen Marktführern mit langjährigem Know-how hochwertige Elektrofahrzeuge fertigen lässt. ELARIS bringt so bezahlbare und hochwertige Elektromobilität nach Europa, die Fahrspaß, Nachhaltigkeit und State-of-the-Art-Technologie vereint. Neben innovativen E-Fahrzeugen bietet ELARIS zudem verschiedene Infrastrukturangebote und Ladesäulen an.*

**Weitere Informationen  
finden sich unter:  
[www.elaris.eu](http://www.elaris.eu)**



# ELARIS

# Im Wasserstoff-Taxi durch die Elbmetropole

25 Toyota Mirai ab sofort in Hamburg im Einsatz

Größtes Taxiunternehmen der Hansestadt setzt auf nachhaltige Mobilität

Übergabe durch Toyota Partner Autohaus S+K

Brennstoffzellenautos bieten hohe Reichweite und emissionsfreien Betrieb



*Hamburg setzt auf nachhaltige Mobilität: Ab sofort sind 25 wasserstoffbetriebene Toyota Mirai (Kraftstoffverbrauch nach WLTP: Wasserstoff kombiniert 0,9-0,8 kg/100 km; Stromverbrauch kombiniert 0 kWh/100 km; CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert nach WLTP 0 g/km) als Taxis in der Hansestadt unterwegs. Auch für Autovermieter ein interessantes Modell.*

Übergeben wurde die Flotte aus Brennstoffzellenlimousinen vom Autohaus S+K an Hamburgs größtes Taxiunternehmen Best Taxi. An der Übergabe nahmen unter anderem Anjes Tjarks (Bündnis 90/Die Grünen), Senator für Verkehr und Mobilitätswende, Ali Simsek, Mitglied des Hamburger Senats (SPD), Alexander Mönch, Präsident der DACH-Region bei Free Now, Thomas

Schalberger, General Manager Presse- und Öffentlichkeitsarbeit bei der Toyota Deutschland GmbH sowie Mathias Süchting und Carsten Schulz aus der Geschäftsführung des Autohauses S+K teil.

„In einer Großstadt wie Hamburg ist das Taxigewerbe ein wichtiger Treiber hin zu einer nachhaltigen Mobilität und wir freuen







uns, unseren Beitrag zu dieser Entwicklung leisten zu können“, sagt Carsten Schulz, Geschäftsführer der Autohaus S+K GmbH. „Taxis sind ständig im Einsatz und legen jeden Tag viele Kilometer zurück. Der Wasserstoff-Brennstoffzellenantrieb ist dabei eine besonders nachhaltige und praktikable Lösung, die auch zur Verbesserung der Luftqualität in der Stadt beiträgt.“

Der Toyota Mirai bietet in zweiter Modellgeneration eine Reichweite von bis zu 650 Kilometern und kann in nur wenigen Minuten aufgetankt werden. Unter der Haube des Mirai wandelt eine Brennstoffzelle den Wasserstoff in elektrische Energie um, die wiederum einen 130 kW/182 PS starken Elektromotor antreibt. Als Emission entsteht während der Fahrt lediglich Wasserdampf. Damit verbindet der Mirai Praxisvorteile bei Reichweite und Tanken mit einem CO<sub>2</sub>- und schadstofffreien Antrieb und einem elektrischen Fahrgefühl.

### Über das Autohaus S+K

Die Autohaus S+K GmbH startete ihre Geschäftstätigkeit im Jahr 1979, als die Geschäftspartner Klaus Süchting und Heinz Kratzke die S+K Autoservice GmbH in Neu Wulmstorf vor den Toren Hamburgs gründeten. Schon ein Jahr später wurde das Unternehmen offizieller Toyota Vertriebspartner. Heute – über 40 Jahre später – beschäftigen die Geschwister Christina und Mathias Süchting zusammen mit Carsten Schulz 200 Menschen an acht Standorten zwischen Stade und Lüneburg. Die Marke Toyota ist in fünf Filialen vertreten.



ATU



# Umweltfreundlichkeit und Kostenreduktion durch Digitalisierung

*Digitalisierung, Elektromobilität und Nachhaltigkeit sind die Hauptthemen, denen sich die A.T.U. Auto-Teile-Unger GmbH & Co. KG derzeit widmet. Mehr darüber erfahren unter anderem auch Besucher auf der Messe „Flotte! Der Branchentreff“ am 29. und 30. 3. 2023 in Düsseldorf.*

Prozessoptimierung und Kostenreduktion: Digitalisierung ist mit minimalem Aufwand ein maximaler Gewinn für jedes Flottenmanagement. ATU unterstützt Flottenbetreiber mit umfassenden Angeboten, die deren Arbeitsalltag erleichtern.

Der Mobilitätsmarkt befindet sich im Umbruch. Schon seit geraumer Zeit sind Kraftfahrzeuge und ihre Einflüsse auf die Umwelt im Visier von Politik und Gesellschaft. Zunehmende gesetzliche Beschränkungen im Straßenverkehr für benzin- und dieseltreibene Autos sind ein Beleg dafür. Entwicklungen wie diese haben auch Auswirkungen auf Unternehmensfuhrparks: Flottenverantwortliche müssen sich bei der Beschaffung von Dienstfahrzeugen künftig verstärkt mit alternativen Antriebsformen auseinandersetzen. Dabei sind die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Verkehrswende heute tatsächlich gegeben. Dank des technischen Fortschrittes im E-Automobilsektor, einer veränderten Anbieterlandschaft und der entsprechend mitwachsenden Versorgungsinfrastruktur rund um Ladepunkte und Werkstattspezialisierungen mischen klimaschonende Antriebsarten den Mobilitätsmarkt zunehmend auf. Gleichzeitig verschieben sich auch die Anforderungen bei den Unternehmensabläufen. Gerade bei der Flottenverwaltung kommt es häufig zum Wunsch nach mehr Effizienz und Transparenz. Die Lösung dafür liegt in der durchgängigen Digitalisierung

von Prozessen. Zusammen wirken diese beiden Aspekte auf eine weitere grundlegende Entwicklung in Firmenfuhrparks ein: Immer mehr Unternehmen entwerfen individuelle ESG-Pläne für ein sozial-ökologi-

und passendem Equipment. Über 800 ATU Werkstattmitarbeiter wurden in den letzten Jahren an Hochvolt-Systemen für Hybrid- und Elektrofahrzeuge geschult.



ches Handeln und Wertesystem und beziehen dabei ganz bewusst ihre Flotte als zentrale Komponente der CO<sub>2</sub>-Bilanz mit ein. Als logische Konsequenz hat ATU die drei Themenfelder Elektromobilität, Digitalisierung und Nachhaltigkeit als die wichtigsten Fuhrpark-Trends des Jahres 2023 identifiziert.

## Elektromobilität

In den nächsten Jahren wird Elektromobilität aus einem ressourcenschonenden Lebensstil nicht mehr wegzudenken sein. E-Autos, Hybridfahrzeuge, E-Roller und E-Bikes: Immer mehr Menschen entscheiden sich für die elektrische Art der Fortbewegung.

ATU hat sich bereits früh auf Elektromobilität eingestellt – mit qualifizierten Mitarbeitern

„Für Ihre gesamte Elektroflotte können wir maßgeschneiderte Servicepakete aus einer Hand zur Verfügung stellen“, berichtet Georg Thoma. „Seit 2018 haben wir bereits über 160.000 Elektro- und Hybridfahrzeuge unterschiedlicher Hersteller in den ATU Filialen betreut. E-Automobilhersteller wie Aways vertrauen uns exklusiv ihre Fahrzeuge zur Wartung und Reparatur an. Wie für jede Antriebsart tragen Service- und Wartungsarbeiten auch bei Ihrer E-Flotte zu Werterhaltung und Sicherheit Ihrer Elektrofahrzeuge bei.“

## Der ATU-E-Service:

- Wartungs- und Servicearbeiten (HV 1, Hochvolt 1) bei vollem Erhalt der Herstellergarantie
- Spannungsfreischaltung und Arbeiten am Hochvoltssystem (HV 2)

- Reparaturen an der Hochvoltbatterie (HV 3)
- Modernste Diagnosetechnik und Mesung (HV 3)
- Fachmännische Reparaturen unter Einhaltung der Sicherheits- und Hersteller-vorgaben
- Elektro-Schnellladesäulen an zahlreichen ATU Standorten
- Verkauf und Montage von Wallboxen
- E-Zubehör
- Reifenangebot mit niedrigem Rollwiderstand speziell für E-Autos

### Digitale Lösungen unterstützen Fuhrparkmanager

Da die Aufgaben von Fuhrparkmanagern immer komplexer werden, bieten digitale Lösungen die Möglichkeit, Abwicklungsprozesse unter anderem rund um die Beschaffung, den Wechsel und die Kontrolle der Bereifung effizienter zu gestalten.

Der Geschäftsbereich ATU Flottenlösungen setzt hier als Service-Partner für Unternehmenskunden und als führende Werkstatt- und Fachmarktkette in Deutschland mit der Software-Lösung ATU easy fleet an.

### ATU easy fleet

Die leicht zu bedienende, digitale Lösung ist speziell für kleine Unternehmen konzipiert, um ihnen einen einfachen Zugang zur Digitalisierung des Fuhrparks bereitzustellen und Flottenverantwortliche gezielt bei der Koordination der Dienstfahrzeuge zu unterstützen.

Die Anwendung ist eine Kombination aus mobiler App und webbasiertem Programm und sorgt für eine professionelle Verwaltung von Flotten. So lassen sich im Webportal sämtliche Fahrzeuge inklusive Stammdaten anlegen sowie Fahrer und fällige Termine eintragen – beispielsweise für den Räderwechsel oder die UVV-Prüfung.

Über die ATU easy fleet App erhalten Fahrer auf ihren Mobilgeräten anschließend proaktive Erinnerungen und können direkt in der App einen Werkstatttermin in einer ATU Filiale ihrer Wahl vereinbaren. ATU easy fleet ermöglicht Fuhrparkbetreibern ein durchgängig transparentes Mobilitätsma-

agement und bietet somit ein zentrales Tool, um Prozesse innerhalb der Flotte zu optimieren sowie Kosten zu reduzieren.

### Vorteile für Flottenmanager:

- Digitale und automatisierte Fuhrparkverwaltung
- Kosten- und Zeitersparnis durch Optimierung von Workflows
- Sicherung der Mobilität Ihrer Flotte
- Reduzierter administrativer Aufwand zur Erfüllung gesetzlicher Anforderungen, zum Beispiel Führerscheinkontrolle, Unfallverhütungsvorschriften (UVV)

### Vorteile für Flottenfahrer:

- Zeitersparnis bei Routineaufgaben
- Unterstützung bei der Terminkoordination
- Digitale und automatisierte Dokumentation von Aktivitäten und Belegen
- Einfache Meldung von Unfallschäden

### Digital gesteuertes Reifenmanagement

Um Unternehmen und ihren Fuhrparks ein noch breiteres Spektrum an effizienten Digitalisierungslösungen und -services zur Verfügung zu stellen, arbeitet ATU Flottenlösungen mit dem Partner Fleet-Hub zusammen. Der unabhängige Fuhrparkmanagement-Dienstleister geht mit seinem Portfolio gezielt auf die individuellen Anforderungen jedes Unternehmens ein und bietet sowohl Komplettlösungen für alle Themengebiete des Fuhrparkmanagements als auch einzelne Service-Module, beispielsweise ein professionelles Reifenmanagement.

### Klimaschutz

Bis 2030 ist eine Reduktion der CO<sub>2</sub>-Emissionen von ATU um 55% im Vergleich zu 2019 angestrebt. Für dieses ehrgeizige Ziel sind umfangreiche Maßnahmen geplant, unter anderem eine noch stärkere Nutzung erneuerbarer Energiequellen.

**Weitere Informationen:**  
[www.atu.de/flottenloesungen](http://www.atu.de/flottenloesungen)

Besuchen Sie uns auf der  
Messe in Düsseldorf

**Flotte!**  
**Der Branchentreff**  
**29.03. und 30.03.23**  
am Stand F37-F43



SAVE THE DATE  
**ATU FUHRPARK-TREFF**  
IM ADAC - FAHR SICHERHEIT ZENTRUM

**15.06.23 in Berlin**  
Am Kalkberg 6  
14822 Linthe

**22.06.23 in Regensburg/Rosenhof**  
ADAC-Straße 2  
93098 Mintraching-Rosenhof

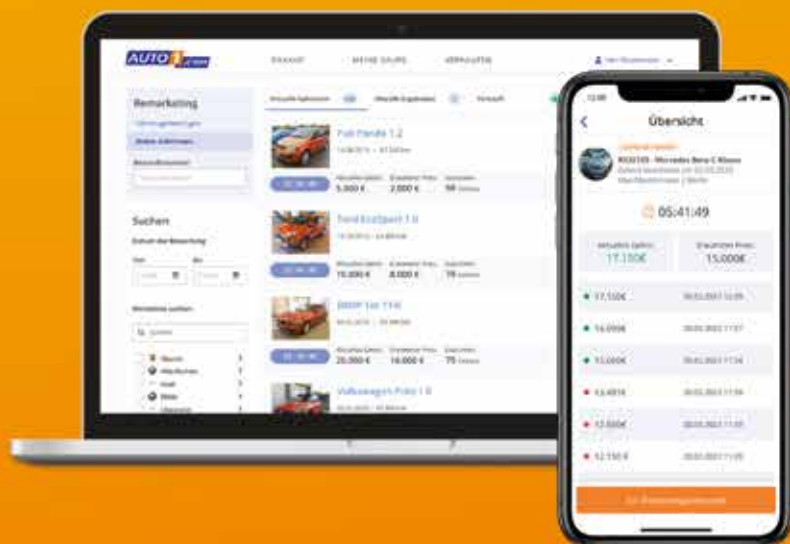
**ATU**  
Flottenlösungen



**GUIDO GREWE**  
Key Account Manager  
+49 (0) 162 270 5241  
[guido.grewe@de.atu.eu](mailto:guido.grewe@de.atu.eu)

**ATU**  
Flottenlösungen

# Risk-Fahrzeuge europaweit zu Höchstpreisen vermarkten!



- 

Fahrzeuge schnell, transparent und ohne Risiko digital vermarkten.
- 

Begutachtung durch mobile Bewerter, EVA-App oder Gutachten.
- 

Revisions sicherer Verkauf mit nur einem Vertragspartner.
- 

360-Grad-Remarketing: Von der Bewertung bis zur Logistik eine Lösung!



**Registrieren Sie sich jetzt und vermarkten Sie Ihre Risk-Fahrzeuge B2B!**  
[www.AUTO1.com/de/verkaufen](http://www.AUTO1.com/de/verkaufen)

☎ 030 2016 38 320 ✉ [remarketing-info@auto1.com](mailto:remarketing-info@auto1.com)

