

Autovermieter Journal

DAS MAGAZIN FÜR MODERNE MOBILITÄT



Toyota: | Neue Generationen von Proace

VDA: | Differenzierte Betrachtungen

Flottenmesse: | Branchentreff im Fokus



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

IVR-Formular-Service

Attraktive Nachlässe

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

Interessante Rabatte bei größeren Bestellmengen

Vorausplanungen für das kommende Frühjahrsgeschäft sparen bares Geld. Denn wer jetzt seinen Formularbedarf für die nächsten Monate bündelt und vorausbestellt, zahlt weniger

Der IVR-Formular-Service gewährt attraktive Rabatte auf größere Bestellmengen. Für Mietverträge genauso wie für Sicherungsabtretungserklärungen oder Mietwagenkostenübernahmebestätigungen.

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

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

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

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

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

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

Hiermit bestelle ich

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

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

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

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

Schwerpunktthemen und

Inhalt

Interessante Rabatte 2

Formularbestellungen lohnen sich jetzt wieder ganz besonders. Der IVR-Formular-Service gewährt wie gewohnt attraktive Nachlässe bei größeren Bestellmengen. Wer jetzt seinen Formularbedarf für das kommende Frühjahrsgeschäft vorausplant, kann so bares Geld sparen. Das gilt für Mietverträge genauso wie für Sicherungsabtretungserklärungen. Lassen Sie sich unverbindlich telefonisch beraten, welche Bestellmengen für Ihren Bedarf besonders günstig sind.

Aufschlussreiche Zulassungsdaten 5

Statistik kann spannend, unterhaltsam und aufschlussreich sein. Dies zeigt unter anderem auch ein Blick auf die Zulassungszahlen von Mietfahrzeugen in Deutschland in den letzten vier Jahren. Zum 01.01.2020 lag der Bestand von Fahrzeugen bei den bundesdeutschen Autovermietern um zehn Prozent über den Vorjahreswerten. Ein Jahr später rutschten diese Zahlen infolge der Pandemie in den Keller, bei PKW sogar um 18 %. Nach Überwindung der Krise war der Bestand der als Mietwagen zugelassenen PKW im Jahr 2023 mit 321.000 dann aber wieder so hoch wie noch nie.

Expansives Carsharing 12

Und noch eine Statistik: Über 5,5 Millionen Fahrberechtigte waren zum 01.01.2024 in Deutschland im Bereich Carsharing registriert. Das sind 23,1 Prozent mehr Nutzer als im Vorjahr. Sogar um 27,1 Prozent erhöhte sich im gleichen Zeitraum bundesweit die Zahl der Carsharing-Fahrzeuge auf 43.110 Stück.

Formulare 2
Nachlass

Editorial 4
Gegenwind

VDA 5
Flottengrößen

Nachrichten 6 – 15
Fuhrparkforum
Nutzfahrzeuge
Lizenznehmer
Carsharing
Sixt
Hertz

Alternative Antriebe 16
Technikfreigabe

Interview 18 – 19
Service

Impressum

Das Autovermieter Journal erscheint als Magazin für moderne Mobilität in der Bundesrepublik Deutschland und ist außerdem offizielles Organ des Verbandes deutscher Autovermieter e. V. (VDA)

Herausgeber: Bernd Schumann †
Helmut Habenbacher
E-Mail: h.habenbacher@ivr-verlag.de - Mobil: 0152/297 27 610

Verlag: IVR Industrie Verlag und Agentur Rhein-Erft Eckl GmbH
Karlstraße 69 - 50181 Bedburg - Telefon 0 22 72/91 20 0
Telefax 0 22 72/91 20 20 - E-Mail: c.eckl@ivr-verlag.de

Chefredakteur: Christian Eckl
Redaktion: Erik Sauer, Helmut Habenbacher, Dr. Guido Stracke
Schlussredaktion: Hiltrud Eckl

Layout: Medien Lothar Braun - info@medienlotharbraun.de
Druck: TheissenKopp GmbH - Am Kieswerk 3 - 40789 Monheim am Rhein



E-Autos im Gegenwind

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

Die großen Autovermieter fahren derzeit ihren Bestand an E-Autos massiv zurück. Hertz und Sixt machen den Anfang, weitere werden folgen, gewiss auch Mittelständler. Verwunderlich? Wohl kaum.

Autovermieter sind Wirtschaftsunternehmen und müssen als solche rational auf die Gegebenheiten des Marktes reagieren, wenn sie ihren Fortbestand erfolgreich sichern wollen. Eine Binsenweisheit, die eigentlich jedem klar sein sollte.

Was im unternehmerischen Mittelstand sowie in den Vorstandsetagen größerer Konzerne gewiss auch der Fall ist. Leider aber nicht in den Köpfen der politischen Entscheidungsträger. Die doch eigentlich die Energiewende wollten.

Jetzt fällt sie wohl erst einmal aus, diese Energiewende. Denn die Politik hat für Unternehmen schon länger und jetzt auch weitgehend für private Konsumenten alle Fördermittel zur Anschaffung von Elektroautos gestrichen.

Die Konsequenz ist so selbstverständlich wie zwingend: Keine Kohle, keine Elektroautos.

Eigentlich ein ganz einfacher und eindimensionaler Denkschritt. Doch selbst damit scheinen Politikergehirne überfordert zu sein. Jetzt wundert man sich in der Politik einfach nur, dass die Energiewende nicht gelingt.

Doch Unternehmen wie Hertz und Sixt sowie zahlreiche andere auch mittelständische Autovermieter sind als Großabnehmer nun einmal entscheidende Faktoren zur Einführung der Elektromobilität. Nur lässt der Staat diesen Unternehmen in Zeiten enormen allgemeinen Kostendrucks leider gar keine andere Chance, als sich gegen die Elektromobilität zu entscheiden. Denn wer nicht wirtschaftlich und kostenbewusst handelt, verschwindet vom Markt. Siehe oben.

Hinzu kommen weitere ungünstige Faktoren wie etwa die hohen Reparaturkosten von E-Autos, das nicht zu unterschätzende Weitervermarktungsrisiko nach der Nutzungszeit und nicht zuletzt auch das mangelnde Kunden-Interesse.

Schlechtere Rahmenbedingungen hätte dieser Staat kaum schaffen können. Jetzt kann es eigentlich nur noch besser werden.

Ihre
Helmut Habenbacher Christian Eckl

Mietwagenflottengrößen im Jahresvergleich

Daten des Kraftfahrtbundesamtes (KBA) zeigen die Auswirkungen der Pandemie, der Lieferkettenprobleme und der Fahrzeugverknappung im Mietwagenmarkt sehr deutlich. Dafür sind die amtlichen Statistiken zum Fahrzeugbestand jeweils zum 01.01. jeden Jahres verwendbar. Hier der Bestand Pkw, Lkw, Anhänger Kraftfahrzeuge gesamt und Anhänger.

Bestand Selbstfahrervermietfahrzeuge jeweils zum 01.01.2019 bis 2023 verschiedener Fahrzeuggruppen (KBA)

alles ca.	2019	Veränd. %	2020	Veränd. %	2021	Veränd. %	2022	Veränd. %	2023	Veränd. %
Pkw	256.000	-	279.000	0,09	229.000	-0,18	256.000	0,12	321.000	0,25
Lkw	50.000	-	57.000	0,14	57.000	0,00	62.000	0,09	61.000	-0,02
Kfz gesamt	314.000	-	343.000	0,09	293.000	-0,15	327.000	0,12	386.000	0,18
Anhänger	37.000	-	38.000	0,03	38.000	0,00	41.000	0,08	43.000	0,05

Am 01.01.2020 waren über zehn Prozent mehr Fahrzeuge im Bestand von Mietwagenflotten, als ein Jahr zuvor. Dann begann 2020 die Pandemie auch den Markt der Autovermietung zu belasten.

Am 01.01.2021 lag die Gesamtzahl der Miet-

fahrzeuge weit unter dem Fahrzeugbestand, der ein Jahr zuvor betrieben wurde und auch im Vergleich zur Zahl zwei Jahre zuvor. Das betraf vor allem den Pkw-Bereich mit minus 18 %. In 2022 war die Marktnachfrage wieder da und die Flotte konnte wieder aufgestockt

werden, lag aber nicht viel höher als am 01.01.2019 (Lieferschwierigkeiten).

Die Zahl der als Mietwagen zugelassenen Pkw am 01.01.2023 wiederum ist mit 321.000 Pkw wohl so hoch wie nie, das betrifft auch die Zahl der Mietfahrzeuge insgesamt.

Empfehlungen des 62. Verkehrsgerichtstages

Im Januar tagte wieder wie jedes Jahr der Verkehrsgerichtstag in Goslar. Experten wie Richter, Anwälte, Verbände, Polizei usw. diskutierten aktuelle Themen des Verkehrsrechts und formulierten Empfehlungen an die Politik.

Die Empfehlungen dieses Jahres lauten in Kurzfassung:

1. Für schwerwiegende Alkoholfahrten soll die Einziehung des Fahrzeuges möglich werden.
2. Zum Ausgleich eines Haushaltsführungsschadens sollen verbesserte Tabellen verfügbar sein, aber die Ansprüche weiter-

hin konkret dargestellt und geprüft werden.

3. Gutachten zu Fahreignungsprüfungen sind bewährt, sollen jedoch von hochqualifizierten Behörden zu prüfen sein.
4. Punktehandel ist eine strafbare Verschleierung, gefährdet die Verkehrssicherheit und ist durch Gesetzgeber und Behörden zu unterbinden.
5. Ein Entfernen vom Ort eines Sachschadens soll weiterhin strafbar sein, allerdings nach einer Mindestwartezeit. Auch eine neutrale Meldestelle kann informiert werden.

6. Vorschäden gehören ins Gutachten, Reparaturbestätigungen können hilfreich sein. Einwände hat der Versicherer frühzeitig zu formulieren.

7. Es bedarf Regelungen zu verpassten Anschlüssen bei multimodalen Reisen.

Zur Empfehlung des Arbeitskreises I ist zu sagen, dass auch Fahrzeuge von Dritten eingezogen werden sollen, wenn die Eigentümer leichtfertig gehandelt haben. Diese Besonderheit zielt auch auf Autovermieter, wobei unklar bleibt, inwieweit der Eigentümer hier - anders als bei Raserfällen - leichtfertig handeln könnte.

bfp FORUM 2024

Meet Your Mobility Solutions

bfpFORUM
 meet your mobility solutions

Am 25. und 26. September 2024 findet das bfp FORUM wieder in der Halle 45 in Mainz statt. Tickets sind bereits erhältlich.

Das bfp FORUM 2023 war weit mehr als eine herkömmliche Messe. Denn sein vielfältiges Fachprogramm mit Vorträgen, Bartalks, Best Practices und Diskussionsrunden bot die Möglichkeit, sich ganz praxisnah über aktuelle Mobilitätstrends auszutauschen. Ein erfolgreiches Format also, das 2024 in die nächste Runde geht: Am 25. und 26. September können sich alle, die mit der betrieblichen Mobilität zu tun haben, wieder auf ein prall gefülltes Programm freuen und miteinander in den Austausch treten.

Am Zahn der Zeit

Unter dem Motto „Meet Your Mobility Solutions“ thematisiert das bfp FORUM 2024 in Mainz wieder das gesamte Spektrum der betrieblichen Mobilität. Dafür, dass der Gesprächs- und Diskussionsstoff nicht ausgeht, sorgt bereits die Disruption in der betrieblichen Mobilität: Sie befindet sich in einem ungekannten Wandel, außerdem verändern die Digitalisierung sowie Nachhaltigkeitsaspekte die Welt der betrieblichen Mobilität drastisch. Schon lange geht es nicht mehr nur ums Auto oder E-Auto. Vielmehr geht es um Mobilität in all ihren Facetten.

Genau an diesem Wandel setzt auch das bfp FORUM 2024 an. Von praxistauglichen Instrumenten und Werkzeugen rund um das Fuhrparkmanagement über die Vielfalt der Mobilitätsmittel bis hin zur nachhaltigen Gestaltung der Unternehmensmobilität: Das bfp FORUM 2024 bietet dazu Fachexpertise aus erster Hand von Fuhrpark- und Mobilitätsverantwortlichen aus Unternehmen aller Größen, Mobilitätsexpertinnen und -experten sowie Anbietern praxistauglicher Fuhrpark- und Mobilitätslösungen. Dafür steht das diesjährige bfp FORUM ganz im Zeichen der drei topaktuellen Themenwelten Management Solutions, Mobility Variety und Economic Sustainability.

→ Tickets unter: bfpforum.de

Bei Mietwagen-Versicherungen reden wir

KLARTEXT

SHT GROUP
Die Versicherungsmakler

Unser Versicherungskonzept:

EMOVER24

Elektrofahrzeuge versichern.
www.emover24.com

Telefon: 0212 262660
service@sht-group.de

Neue
Generationen
von Proace und
Proace City



Toyota Professional setzt auf neue Produkte und führenden Kundenservice

Unternehmen unterstreicht Wachstumsambitionen im Nutzfahrzeugbereich

Toyota Professional erweitert und elektrifiziert seine Produktpalette im Segment der leichten Nutzfahrzeuge. Zusammen mit einer umfassenden Angebots- und Servicepalette für Nutzfahrzeugkunden unterstreicht die Marke damit ihre Wachstumsambitionen. Der neue Proace mit 2,8 Tonnen und Facelifting durch zeitgemäßes Frontdesign ist ab Frühjahr/Sommer 2024 erhältlich, der Proace Max mit 3,5 Tonnen folgt ab dem dritten Quartal dieses Jahres.

Komplette Angebots- und Servicepalette für Nutzfahrzeugkunden

Als Voll-Sortimenter mit einer umfassenden elektrifizierten Modell-Palette liefert Toyota Professional einen starken Auftritt im Nutzfahrzeugsegment. Neben dem wachsenden Modellangebot setzt Toyota hierfür auf ein ganzheitliches Paket aus attraktiven Finan-

zierungs- und Versicherungsangeboten, Garantien und Pannenhilfe, die von Toyota Financial Services, KINTO und Toyota Insurance Services zur Verfügung gestellt werden. Ersatzfahrzeuge halten die Kunden bei Unfällen oder Serviceterminen mobil. Mit Toyota Relax kann die Garantie bei regelmäßiger Wartung auf bis zu 15 Jahre verlängert werden.

Der Proace und dessen kompaktes Schwestermodell Proace City verfügen über hoch-effiziente Dieselmotoren und machen den Multi-Technologie-Ansatz der Marke deutlich. Damit möchte Toyota unterschiedlichsten Nutzerbedürfnissen und regionalen Anforderungen gerecht werden und allen Kunden eine Auswahl an erschwinglichen und praktischen Lösungen bieten, um auf dem Weg zur CO₂-Neutralität und einer emissionsfreien Mobilität noch mehr Tempo aufzunehmen.

Verbessertes Kundenerlebnis

Zu zusätzlichem Schwung verhilft der Marke Toyota Professional ein auf die Bedürfnisse von Nutzfahrzeugkunden ausgerichtetes Vertriebskonzept.

Ein flächendeckendes Netz von Toyota Professional Zentren verfügt über spezielle Nutzfahrzeug-Expertise. Dies umfasst nicht nur das Fahrzeug- und Zubehörangebot mit praktischen Transport- und Aufbewahrungslösungen sowie Sicherheits- und Schutzoptionen, sondern auch Transporterspezifische Kompetenz und Fähigkeiten bei Wartung, Reparatur und Service.

Das Kundenerlebnis erstreckt sich nicht nur auf die Toyota Autohäuser. Auf den Webseiten von Toyota Professional können sich Kunden ihr maßgeschneidertes Fahrzeug inklusive Zubehör zusammenstellen sowie

Finanzierungs- und Versicherungsservices in Anspruch nehmen.

Im Fall der Fälle leistet die Toyota Eurocare an 365 Tagen im Jahr zu jeder Tages- und Nachtzeit schnelle Hilfe. Im Servicefall kann Toyota Professional seine Kunden mit seinem Ersatzwagen-Service mobil halten.

Um Servicearbeiten so schnell und effizient wie möglich abzuschließen und Ausfallzeiten bei Kunden zu reduzieren, arbeitet Toyota Professional zudem an einem Express-Service. Dieser soll gewährleisten, dass zwei Techniker an einem speziellen Arbeitsplatz gemeinsam am Nutzfahrzeug arbeiten, wodurch sich die Wartezeiten deutlich verkürzen.

Überzeugende und vollelektrische Produktpalette

Die Produktpalette von Toyota Professional bietet Lösungen für alle Einsatzzwecke, elektrifizierte Antriebe für alle Modelle und kombiniert ein markantes Design mit herausragenden Lademöglichkeiten.

Proace und Proace City werden optisch durch ein neues Frontdesign aufgefrischt. Der Wegfall des oberen Kühlergrills zwischen den Scheinwerfern sorgt für ein unverwechselbares Erscheinungsbild, während der trapezförmige untere Kühlergrill das Design der Toyota Produkt Familie unterstreicht. Neue Scheinwerfer und neue Leichtmetallfelgen runden die frische Optik ab.

In der Fahrerkabine befinden sich modifizierte Armaturenräger mit vielen neuen Features. Dazu gehören das neu gestaltete Lenkrad, je nach Ausstattung voll-digitale Kombiinstrumente sowie Infotainment- und Navigationssysteme mit hochauflösendem 10-Zoll-Touchscreen und kabelloser Smartphone-Einbindung per Apple CarPlay und Android Auto. Toyota



Connectivity Anwendungen unterstützen den Kunden digital im Alltag.

Alle Modelle von Toyota Professional bieten erweiterten Schutz durch die neueste Generation der Toyota Safety Sense Sicherheitssysteme. Zu den fortschrittlichen Assistenzsystemen zählen unter anderem eine adaptive Geschwindigkeitsregelung ab 30 km/h, ein intelligenter Geschwindigkeitsassistent mit optionalem Warnsystem bei Geschwindigkeitsüberschreitungen sowie ein verbesserter Spurhalteassistent. Der seitliche Einparkassistent mit Toter-Winkel-Warner erleichtert Einparkmanöver und warnt den Fahrer vor Hindernissen und Gegenständen, die beim Einparken schwer zu erkennen sind. Seitenairbags in den Vordersitzen sowie ein neues Stoßfänger-Design und überarbeitete Strukturteile sorgen für zusätzliche Sicherheit.

Proace

Beim Proace haben Kunden die Wahl zwischen verschiedenen Ausführungen, beispielsweise als Transporter in zwei Längen. Wer sich für den Proace Verso entscheidet, hat die Auswahl vom 6- bis zum 9-Sitzer,

optimal für den Arbeitsalltag ebenso wie für Geschäftsreisen oder Großfamilien.

Der neue Proace Electric ist mit einem leistungsstarken Elektromotor und einer 75-kWh-Batterie ausgestattet, die eine elektrische Reichweite von bis zu 350 Kilometern ermöglicht. Wahlweise ist auch eine Ausführung mit 50-kWh-Batterie erhältlich (Reichweite noch nicht verifiziert). In beiden Varianten leistet der Elektromotor 100 kW/136 PS.

Neben der vollelektrischen Variante ist der Proace auch mit den bewährten 1,5-Liter- bzw. 2,0-Liter-Dieselmotoren erhältlich, die je nach Getriebe, bis zu 134 kW/180 PS leisten. In der Transporter-Ausführung überzeugt der Proace mit einem maximalen Ladenvolumen von 6,6 Kubikmetern, einer Nutzlast von bis zu 1,4 Tonnen sowie einer maximalen Anhängelast von 2,5 Tonnen.

Durch die kompakte Höhe von max. 1,93 Metern passen Proace und Proace Verso bequem in alle gängigen Parkhäuser. Der Wendekreis von 12,4 Metern (von Bordstein zu Bordstein) bei einer Fahrzeuglänge von

4,96 Metern (L1) bzw. 5,31 Metern (L2) erleichtert das Manövrieren im Stadtverkehr.

Proace City

Der kompakte Proace City ist als Kastenwagen oder Pkw eine praktische Lösung für Gewerbekunden und aktive Familien. Die erste Sitzreihe bietet dabei in allen Ausführungen Platz für drei Personen.

Die batterieelektrische Version hat eine Nutzlast von 750 Kilogramm, die Benzin-

An Gleichstrom-Schnelladesystemen mit 100 kW lässt sich die Batterie in rund 30 Minuten auf bis zu 80 Prozent aufladen.

Der 1,5-Liter-Diesel kann wahlweise mit einem Sechsgang-Schaltgetriebe oder einer Achtgang-Automatik kombiniert werden. Je nach Ausstattung leistet der Dieselmotor bis zu 96 kW/130 PS. Alternativ steht Kunden ein 1,2-Liter-Benzinmotor mit 81 kW/110 PS und Sechsgang-Schaltgetriebe zur Wahl.

Hier leistet der E-Motor 200 kW/272PS und entwickelt ein Drehmoment von 410 Nm. Mit einer Reichweite von bis zu 420 Kilometern ist der vollelektrische Proace Max für den alltäglichen Arbeitseinsatz bestens gewappnet.

Umfangreiches Zubehör und kundenspezifische Lösungen

Als Fahrgestell bietet der Proace Max vielseitige Möglichkeiten für individuelle Umbauten. Dafür steht das Modell wahlweise als Plattform oder auch mit freiliegendem Leiterraum zur Auswahl.

Strapazierfähige Verkleidungen aus Holz oder Kunststoff schützen Boden, Radkästen und Seitenwände des Kastenwagens vor Abnutzungen im täglichen Gebrauch. Über praktische Befestigungsschienen und Ladegurte lässt sich Ladung sicher festzurren. Der Laderaum kann individualisiert werden, zum Beispiel mit Regaleinbauten mit den zum jeweiligen Einsatzzweck passenden Einsätzen.

Für noch mehr Stauraum sorgen eine Dachgalerie oder ein Dachgepäckträger, die über eine Leiter an der Hecktür zugänglich sind.



und Dieselvarianten können bis zu 1 Tonne transportieren. Das Ladevolumen beträgt in allen Varianten bis zu 4,4 Kubikmeter.

Der Antrieb der batterieelektrischen Version liefert 100 kW/136 PS und umfasst eine 50-kWh-Batterie, mit der sich bis zu 330 Kilometer zurücklegen lassen, was einer Steigerung von 50 Kilometern gegenüber der bisherigen Reichweite entspricht.

Ausbau der Produktpalette

Der neue Proace Max ist das größte Mitglied der Transporter-Familie. Er überzeugt durch maximale Ladekapazität und einen effizienten Antrieb und wird ebenfalls mit einem batterieelektrischen Antriebsstrang zur Verfügung stehen.

Hinweis:

Der neue Proace, der neue Proace City sowie der neue Hilux sind ab Frühjahr/Sommer 2024 erhältlich; der neue Proace Max ab dem dritten Quartal 2024. Die genannten Leistungsdaten unterliegen der Homologation, die vor der Markteinführung erfolgt. Die endgültigen Spezifikationen, Verbrauchs- und Emissionswerte werden zu einem späteren Zeitpunkt bekanntgegeben.

Vollgas Richtung Zukunft

Neue EUROPA SERVICE-App und Mobility Partner-Auszeichnung



Um Partnern wichtige Informationen künftig noch besser zu kommunizieren, hat EUROPA SERVICE Mobility Partners AG eine neue App gelaunched.

So gestaltet sich der Informationsfluss im Tagesgeschäft deutlich leichter für die Mobility Partners: Unkompliziert, jederzeit abrufbar und vor allem intuitiv bedienbar auf dem Mobiltelefon. Nach dem Registrieren und Installieren folgt im Handumdrehen das Profitieren, denn mit der „ES-App“ können attraktive Angebote ganz einfach in Anspruch genommen sowie Prozesse wie die Schadenmeldung unkompliziert durchgeführt werden.

„Wir wissen, dass unsere Mobility Partners nicht viel Zeit haben, um sich mit Backoffice-Tätigkeiten aufzuhalten. Unsere neue App unterstützt sie im Tagesgeschäft mit maximaler Effizienz“, erklärt Jannis Hilgerloh, Vorstandsmitglied bei der EUROPA SERVICE, die Investition.

Doch der „Mobility Enabler“ für Mobilitätsdienstleister möchte nicht nur selbst mehr Service in Form der App bieten, sondern auch Serviceleistungen ihrer Mobility Partners, welche über das normale Maß hinausgehen, stärker gegenüber Kunden hervorheben. Deshalb vergibt das Unternehmen seit einiger Zeit die Auszeichnung „Certified Partner“. Durch dieses Programm sollen besonders kundenrelevante Dienstleistungsbausteine honoriert werden. Zudem genießen die Certified Partners exklusive Vorteile, wie beispielsweise ein Vorkaufsrecht, Ermäßigungen sowie das Mitspracherecht bei konkreten Projekten und der strategischen Ausrichtung.

Die eigentliche Auszeichnung erfolgt mithilfe eines 4-Sterne-Systems. Nähere Informationen und bereits ausgezeichnete Certified Partners finden Sie unter www.europa-service.de/certified-partners.



**EUROPA
SERVICE**
Mobility Partners

Im Überblick: Vorteile der EUROPA SERVICE-App

- *Einfacher, zeit- und ortsunabhängiger Informationsfluss*
- *Zeitersparnis in der Zusammenarbeit dank Servicetools und Prozessoptimierungen*
- *Aktuelle News dank Push-Nachrichten*
- *Sofortige Reaktion mit nur einem Klick*
- *Intuitive Handhabung*

EXKLUSIVE ANGEBOTE

NEWS **SCHADENMELDUNGEN**

JETZT DIE NEUE EUROPA SERVICE APP INSTALLIEREN & PROFITIEREN!

Ihr seid noch nicht registriert? Dann meldet euch jetzt bei unserem Team via jouri@europa-service.de oder telefonisch unter der **0212- 2607 302**.

Bild generiert mit KI



VOLLE MÖHRE

in die Zukunft

www.theissenkopp.de



TheissenKopp
Design. Web. Print.

Das Wachstum des Carsharing beschleunigt sich

Die deutsche Carsharing-Branche verzeichnet im Vergleich zum Vorjahr einen bedeutenden Anstieg bei den Fahrberechtigten, den bereitgestellten Fahrzeugen und den Orten mit einem Carsharing-Angebot. Das zeigt die neue Carsharing-Statistik des Bundesverbands Carsharing e.V. (bcs).

Zum Stichtag 1. Januar 2024 waren in Deutschland 5.506.040 Fahrberechtigte für Carsharing registriert. Das ist ein Zuwachs von 23,1 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Die Zahl der bereitgestellten Carsharing-Fahrzeuge erhöhte sich im gleichen Zeitraum um 27,1 Prozent auf nunmehr 43.110 Fahrzeuge. Alle Carsharing-Marktsegmente konnten im vergangenen Jahr deutlich wachsen, besonders dynamisch entwickelte sich das free-floating Carsharing.

Carsharing-Angebote in 1.285 Städten und Gemeinden

Das Carsharing setzt auch seinen Wachstumstrend in der Fläche fort. Mit Beginn des neuen Jahres waren in Deutschland 1.285 Städte und Gemeinden mit einem Carsharing ausgestattet, ein Zuwachs von 203 Orten im Vergleich zum Vorjahr. Insbesondere in kleinen Städten im ländlichen Raum sind neue Angebote hinzugekommen. Aktuell existieren in Deutschland 1.127 Orte mit weniger als 50.000 Einwohner*innen, die über ein Carsharing-Angebot verfügen.

bcs-Geschäftsführer Gunnar Nehrke erklärt: **„Carsharing ist ein wichtiges Werkzeug, um den Flächenverbrauch des Pkw-Verkehrs zu reduzieren und die Attraktivität des Umweltverbands zu stärken. Das Wachstum der Branche zeigt: Die**

Carsharing-Anbieter sind starke Partner der Kommunen bei der Umsetzung der Verkehrswende.“

Die Umstellung auf Elektrofahrzeuge wird für Carsharing-Anbieter zunehmend herausfordernd

Die deutschen Carsharing-Anbieter bleiben weiterhin führend bei der Umstellung auf E-Antriebe. Zum Stichtag 1. Januar 2024 waren insgesamt 17,8 Prozent der Carsharing-Fahrzeuge in Deutschland batterieelektrisch angetrieben. Im Vergleich dazu betrug laut Kraftfahrt-Bundesamt (KBA) der Anteil aller batterieelektrischen Fahrzeuge an der nationalen Pkw-Flotte zum 1. Oktober 2023 lediglich 2,7 Prozent. Allerdings hielt der E-Anteil im Carsharing nicht mit dem Wachstum der gesamten Carsharing-Flotte Schritt: Die Zahl der batterieelektrischen Fahrzeuge stieg im vergangenen Jahr zwar um rund 10 Prozent an, die gesamte Carsharing-Flotte wuchs jedoch deutlich stärker. Als Folge ist der prozentuale Anteil batterieelektrischer Fahrzeuge am Gesamtbestand gegenüber dem Vorjahr um 2,5 Prozentpunkte zurückgegangen.

Dazu erläutert bcs-Geschäftsführer Gunnar Nehrke: **„Carsharing bleibt Vorreiter bei der Umstellung auf klimafreundliche Antriebe. Aber die Bemühungen der Carsharing-Anbieter stoßen zunehmend an Grenzen. Die Förderung des Bundes für Ladeinfrastruktur ist einseitig auf private Pkw ausgerichtet. Die Ladeinfrastruktur für geteilte Pkw müssen die Carsharing-Anbieter selbst aufbauen. Dadurch entstehen enorme zusätzliche Kosten. In einigen Bereichen bremsen fehlende gesetzliche Grundlagen und langwierige Genehmigungsverfahren die Anbieter zusätzlich aus. Die Bundesregierung**

kennt das Problem schon lange. Sie muss mit einem Förderkonzept für die Ladeinfrastruktur öffentlich zugänglicher Sharing-Angebote endlich Abhilfe schaffen.“

Alle Marktsegmente wachsen

Der Carsharing-Markt in Deutschland lässt sich in zwei Marktsegmente unterteilen: stationsbasiertes Carsharing und kombinierte Systeme einerseits und free-floating Carsharing andererseits. Diese beiden Varianten werden von den Kund*innen unterschiedlich genutzt.

Im Bereich des reinen free-floating Carsharing sind zum Stichtag 4.505.600 Fahrberechtigte registriert. Das entspricht einem Anstieg von 26,4 Prozent. Die Anbieter stellen 26.350 Fahrzeuge zur Verfügung. Das sind 41,9 Prozent mehr als im Vorjahr. Das Marktsegment free-floating Carsharing hat damit in besonderer Weise zum Wachstum der Gesamtbranche beigetragen. Insbesondere der Anbieter Miles hat sich dynamisch entwickelt.

Im Marktsegment stationsbasiertes Carsharing und kombinierte Systeme waren zum Stichtag 1.000.440 Fahrberechtigte registriert. Das entspricht einem Wachstum von 10,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Den Nutzenden stehen 16.760 Fahrzeuge zur Verfügung, das sind 9,1 Prozent mehr als im Vorjahr.

Stationsbasiertes Carsharing trägt maßgeblich zur flächenweiten Verbreitung des Carsharings bei. In 1.271 der insgesamt 1.285 Carsharing-Orte wird diese Variante des Autoteilens angeboten. Reines free-floating Carsharing ist in 50 Städten präsent, insbesondere in Metropolen wie Berlin, Hamburg und München sowie in einigen Umlandgemeinden dieser Städte. Die An-

bieter stellen in diesen Geschäftsgebieten oft mehrere tausend Fahrzeuge bereit. Kombinierte Carsharing-Angebote sind in 26 Orten in Deutschland verfügbar.

Entwicklung bei den Carsharing-Anbietern

Am 1. Januar 2024 bieten 293 Unternehmen, Genossenschaften und Vereine Carsharing in Deutschland an. Die Zahl der Carsharing-Anbieter wuchs im Vergleich zum Vorjahr um 44. Die meisten dieser Anbieter betreiben kleinere Carsharing-Flotten in kleinen Städten und im ländlichen Raum.

Im Marktsegment free-floating Carsharing stiegen zwei Anbieter neu in den Markt ein. Stationsbasiertes Carsharing und kombinierte Systeme werden von 287 Anbietern bereitgestellt. Die Palette reicht von großen gewerblichen Anbietern, die in mehreren Städten mit großen Fahrzeugflotten aktiv sind, bis hin zu kleinen Vereinen, die Carsharing im ländlichen Raum ehrenamtlich organisieren. Die größten Anbieter sind stadtmobil, cambio, teilAuto und book-n-drive.

Reines free-floating Carsharing wird von insgesamt sechs Anbietern in Deutschland bereitgestellt. Die größten Anbieter sind Miles und ShareNow.

Über den bcs:

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 Umweltverbunds.



Kurzinfo über die Carsharing-Statistik:

Zu Beginn jeden Jahres erstellt der Bundesverband CarSharing e.V. (bcs) die Statistik über das Carsharing in Deutschland. Dazu werden bei allen Carsharing-Anbietern in Deutschland deren Kennzahlen abgefragt – unabhängig davon, ob sie bcs-Mitglieder sind oder nicht. Die aktuelle Datenerhebung wurde zum Stichtag 01.01.2024 vorgenommen.

Weitere Informationen zum Thema Carsharing, zur verkehrsentlastenden Wirkung der Dienstleistung und zu den politischen Forderungen des bcs finden Sie auf [carsharing.de](https://www.carsharing.de)



Der Autovermieter Sixt hat Probleme mit seinen Elektrofahrzeugen.

Sixt will E-Auto-Flotte verkleinern

Der Autovermieter Sixt will seinen Bestand an E-Fahrzeugen noch weiter abbauen.

Zwei Gründe nennt das Unternehmen: Zum einen hätten die Kunden ein stärkeres Interesse an Fahrzeugen mit herkömmlichen Antriebsarten gezeigt. Zum anderen seien die Gebrauchtwagenpreise für E-Autos im Laufe des vergangenen Jahres um mehr als 20 Prozent gesunken.

Das wirkt sich negativ auf die Geschäftszahlen von Sixt aus. Denn die sinkenden Erlöse für den vorgezogenen Verkauf elektrischer Fahrzeuge mit Restwertrisiko führen zu erhöhten Abschreibungen. Dies habe das Ergebnis 2023 mit etwa 40 Millionen Euro belastet.

Das Pullacher Unternehmen möchte nach eigenen Angaben weiterhin E-Fahrzeuge anbieten, dies hänge jedoch von der Nachfrage ab. Die geringere Nachfrage im Vergleich zu Verbrennern resultierte nach Einschätzung von Sixt in entgangenen Umsätzen in substantieller Höhe.

Bisher hatte Sixt das Ziel, 2030 europaweit

einen Elektroanteil in seiner Flotte von 70 bis 80 Prozent zu erreichen. Ob dieses Ziel kassiert wird, dazu äußert sich das Unternehmen bisher nicht.

Sixt hatte zunächst angekündigt, in seiner App Zugang zu europaweit Hunderttausenden Ladepunkten anzubieten. Im November war bekannt geworden, dass Sixt die Zahl seiner Tesla-Fahrzeuge wegen hoher Reparaturkosten und niedriger Wiederverkaufswerte reduzieren wolle. Rivale Hertz hatte im Januar angekündigt, sich wegen hoher Kosten von 20.000 Elektroautos zu trennen.

Trotz eines Rekordumsatzes hat Sixt wegen der sinkenden Restwerte bei den E-Autos im vergangenen Jahr einen Gewinnrückgang verbucht. Der Vorsteuergewinn sei 2023 um 15,6 Prozent auf 464,3 Millionen Euro geschrumpft, teilte das Unternehmen auf Basis vorläufiger Zahlen mit.

Der Konzernumsatz kletterte um 18 Prozent auf einen Rekordwert von 3,62 Milliarden Euro. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern

und Abschreibungen (Ebitda) erreichte mit 1,33 (2022: 1,14) Milliarden Euro ebenfalls einen Bestwert.

Die Aktionäre müssen sich mit einer geschrumpften Dividende zufriedengeben: Sie sollen 3,90 Euro je Stammaktie und 3,92 Euro je Vorzugsaktie erhalten. Im Vorjahr hatte die Dividende noch bei 4,11 Euro je Stammaktie gelegen.

Für den Jahresauftakt erwartet Sixt einen Verlust, der Gewinn vor Steuern (Ebt) werde im ersten Quartal bei minus 15 bis minus 28 Millionen Euro liegen. Im Vorjahr stand noch ein Gewinn von 33,3 Millionen Euro in den Büchern.

Für das Geschäftsjahr 2024 rechnet der Vorstand mit einem Vorsteuergewinn zwischen 400 und 520 Millionen Euro und damit im Mittel etwa auf dem Niveau des Vorjahres von 464 Millionen Euro. Angesichts einer hohen erwarteten Nachfrage und der weiter fortgesetzten internationalen Expansion geht Sixt von einem deutlichen Umsatzwachstum aus.

Hertz:

Verbrenner statt E-Autos

Der US-Autovermieter Hertz will Tausende E-Autos durch Verbrennermodelle ersetzen. Das Unternehmen begründet dies vor allem mit hohen Kosten. Welche Folgen hat die Entscheidung für die Elektromobilität?

Es ist ein Rückschlag für die E-Mobilität: Der US-Autovermieter Hertz hat angekündigt, insgesamt 20.000 Elektroautos zu verkaufen - rund ein Drittel der E-Autos, die derzeit zur Flotte gehören. Mit den Erlösen will Hertz, einer der drei größten Autovermieter weltweit, neue Verbrenner-Modelle kaufen. Man passe sich damit einer veränderten Nachfrage an, teilte der US-Konzern mit.

Experten wie Helena Wisbert vom Center of Automotive Research (CAR) sehen diese Entwicklung äußerst kritisch: „Die Ankündigung ist ein weiterer Rückschlag für den Hochlauf der Elektromobilität. Mietwagenfirmen gehören zu den Großabnehmern für Elektroautos und haben 2022 und 2023 zu hohen Neuzulassungszahlen von Elektroautos beigetragen.“

Großaufträge bei Tesla und Polestar

Auch Hertz war ein solcher Großabnehmer: Im April 2022 etwa hatte das Unternehmen angekündigt, bis zu 65.000 Elektroautos der Marke Polestar zu kaufen, die zu den Autoherstellern Volvo und Geely gehört. Zuvor hatte Hertz bereits im Oktober 2021 eine Großbestellung bei Tesla aufgegeben. Bis Ende 2022 sollten 100.000 Tesla-Autos bestellt werden.

Der damalige Hertz-Chef Mark Fields wollte mit der Großbestellung bei Tesla, die Schätzungen zufolge ein Volumen von rund 4,4 Milliarden Dollar hatte, auf die Wünsche seiner Kunden eingehen: „Elektroautos sind nun Mainstream“, sagte er damals.

In seinem Jahresbericht 2022 gab Hertz das Ziel aus, dass bis Ende 2024 ein Viertel seiner gesamten Flotte aus E-Autos bestehen solle. Bereits im vergangenen Jahr hatte das Unternehmen indes angekündigt, die Elektroflotte langsamer auszubauen.

Lückenhafte Logistik

Besonders die Ausgaben für Reparaturen nach Unfällen belasteten den US-Autovermieter. Branchenkreisen zufolge ist etwa die Logistik für Elektroauto-Komponenten oft noch lückenhaft - selbst einfache Teile wie Windschutzscheiben oder Stoßfänger seien teils schwierig zu bekommen.

Bei Hertz führte das zu enormen Kosten. Die Ausgaben für Reparaturen seien zuletzt so hoch gewesen, dass man sich entschieden habe, die Elektroauto-Flotte zu reduzieren. Das Unternehmen bezifferte die nötigen Abschreibungen auf etwa 245 Millionen Dollar.

Umweltbonus ist ausgelaufen

Bereits vor der Ankündigung von Hertz stand der E-Auto-Markt unter Druck - in Deutschland vor allem aufgrund der ausgelaufenen Förderung für Elektroautos. Seit Dezember 2023 werden gar keine neuen Anträge mehr

für den Umweltbonus genehmigt. Mietwagenfirmen wie Hertz oder der Konkurrent Sixt können bereits seit September 2023 keine Umweltprämie mehr beantragen.

Aus Angst, dass die Verkaufszahlen nach dem Förderstopp deutlich sinken könnten, kündigten zahlreiche Hersteller - darunter Audi, Volkswagen und Volvo - an, die Förderung zumindest eine gewisse Zeit selbst zu zahlen. Denn noch immer sind E-Autos in der Anschaffung deutlich teurer als Verbrenner: Im vergangenen Jahr lag der nach Neuzulassungen gewichtete Durchschnittspreis für ein E-Auto laut dem Center of Automotive Management (CAM) bei 52.700 Euro. Und wie der aktuelle CAR-Auto-Report zum Neuwagenmarkt zeigt, besteht durch den Wegfall des Umweltbonus das Risiko eines erheblichen Absatzrückgangs bei den E-Autos.

Gebrauchtwagenpreise als Problem

Neben den hohen Anschaffungspreisen ist der Gebrauchtwagenmarkt für E-Autos ein großer Unsicherheitsfaktor. Denn durch die Rabatte auf Neuwagenpreise, mit denen etwa Tesla in den vergangenen Monaten immer wieder warb, sinken die Restwerte der Modelle, die sich bei den Vermietern im Bestand befinden.

„Das macht es schwerer, die Fahrzeuge in der Mietwagenflotte wirtschaftlich zu betreiben, da Mietautos nach einer gewissen Laufzeit wieder veräußert werden oder zu verhandelten Preisen an die Autobauer zurückgehen“, erklärt Helena Wisbert.



Die Organisation & Disposition von Pool-Fahrzeugen in einfach perfekt!
> C-Rent Fleet von CX9 Systems

**Besuchen Sie uns auf
 der Flotte in Düsseldorf!
 Halle 6, Stand C59**

www.crent.de

Bundesverband eMobilität (BEM)

»Gebt die Technik frei«

Unternehmer*innen fordern mehr regulatorischen Freiraum für V2X-Sektorenkopplung



*Mit dem Ziel der Stärkung einer gelingenden Energiewende in Deutschland haben sich Mobilitäts- und Industrievertreter*innen jetzt für die regulatorische Freigabe technisch machbarer Interaktionen zwischen elektrisch betriebenen Fahrzeugen, Speichern und dem Energienetz (V2X) ausgesprochen.*

Im Gespräch des Berliner e.Clubs, der Bühne für Neue Mobilität, das gemeinsam mit den Partnerunternehmen Rittal und Eplan organisiert wurde, bestätigten verschiedene Unternehmen die vorliegenden Möglichkeiten, gespeicherte Energie aus elektrisch betriebenen Fahrzeugen dem schwankungsanfälligen Stromnetz zur Verfügung zu stellen und neue Formen des Energiemanagements für grüne Wirtschaft zu ermöglichen.

Derzeit ist der Einsatz der Technik durch die bestehende, veraltete Regulierung im bisherigen Einbahnprinzip nicht möglich. Zu oft sind Anwender*innen entweder mit Doppelbelastungen oder mit unklaren rechtlichen und steuerlichen Fragen konfrontiert.

»Gebt die Technik frei«, appellierte BEM-Präsident Kurt Sigl zu Beginn der Veranstaltung und verwies auf die bislang bestehenden Blockaden, den Umstieg der Energie- und Mobilitätswirtschaft auf Erneuerbare Energien konsequent umzusetzen. Am Beispiel des Quartiersmanagement schilderte GP-Joule-Geschäftsführer Manuel Reich, wie es bislang nicht möglich ist, selbstproduzierte Sonnenenergie zwischen den Quartiersmitgliedern und dem Netzbetreiber sauber zu integrieren und abzurechnen.

Oder wie Schwarmpeicher bislang nicht dem Netz zur Verfügung stehen können, um Über- und Unterdeckung zu kompen-

sieren. Diese und weitere Maßnahmen würden zu erheblichen Kostensenkungen bei der Nutzung grüner Energie und zur Stabilisierung im Gesamtsystem beitragen.

Raphael Görner, Leiter der Business Unit Energy & Power Solutions bei Rittal, unterstrich das Interesse der Wirtschaft an mehr Klarheit im Markt, um mit entsprechenden Produkten und Lösungen die Energiewende voranzutreiben. »Wir als Industrie stehen mit Ideen und Technologien bereit, um die Ladeinfrastruktur noch besser in die Energiewende zu integrieren. Rittal und Eplan kombinieren Software und Hardware, um mit vorgedachten Lösungen das Engineering der Kund*innen zu vereinfachen. Wir sorgen so für die dringend benötigte Standardisierung der Energieinfrastruktur. Weniger Hürden und mehr Sektorenkopplung würden hier einen Turbo zünden.«

Branchenintern wird aktuell ein zeitlich begrenzter Freiraum für die Erprobung der neuen Funktionsweisen von V2X diskutiert. Der sogenannte »Freedom to Operate« würde dabei weder Netzentgelte noch Einspeisesteuern beinhalten, sondern den Agierenden freie Hand im neuen Umfeld lassen. Eine marktseitige Anpassung der Regulierung würde dann im Nachgang vorgenommen, wobei der BEM damit einen Bestandsschutz für Testunternehmen verbindet. Expert*innen sehen in diesem Pilotprojekt eine große Chance für die Neuformierung der Regelenergie am Strommarkt und die Einbindung von Stadtwerken, Kommunen und großen Unternehmen.

Nach den Plänen des European Green Deal und des Ausbaus der eFahrzeug-Flotten kann Europa bis zum Jahr 2030 mit 6.000 Gigawatt Speicherstunden rechnen, die als Ressource durch den Verkehr in Umlauf ge-

bracht werden. Zum Vergleich: Die deutschen Pumpspeicherwerke haben eine Leistung von ca. neun Gigawatt und eine Speicherkapazität von ca. 40 Gigawattstunden, wobei Deutschland etwa gleichauf mit Österreich liegt.

Bislang zeigte sich die Bundesregierung hinsichtlich einer Regulierungsanpassung bei der Sektorenkopplung verhalten, obwohl größter Handlungsbedarf in Sachen nachhaltiger Standortpolitik besteht. Bislang fehlt es an simpelsten Voraussetzungen geeigneter Operationalisierung wie etwa der Erfassung der Batterieleistung von in Deutschland zugelassenen BEVs durch das Kraftfahrtbundesamt.

Der Bundesverband eMobilität (BEM)

*ist ein Zusammenschluss von Unternehmen, Institutionen, Wissenschaftlern und Anwendern aus dem Bereich der Elektromobilität, die sich dafür einsetzen, die Mobilität in Deutschland auf Basis Erneuerbarer Energien auf Elektromobilität umzustellen. Zu den Aufgaben des BEM gehören die aktive Vernetzung von Wirtschaftsakteuren für die Entwicklung nachhaltiger und intermodaler Mobilitätslösungen, die Verbesserung der gesetzlichen Rahmenbedingungen für den Ausbau der eMobilität und die Durchsetzung von mehr Chancengleichheit bei der Umstellung auf emissionsarme Antriebskonzepte. Der Verband wurde 2009 gegründet. Er organisiert 450 Mitgliedsunternehmen, die ein jährliches Umsatzvolumen von über 100 Milliarden Euro verzeichnen und über eine Million Mitarbeiter weltweit beschäftigen. In 19 Arbeitsgruppen arbeiten über 2.000 angemeldete Teilnehmer*innen zur kompletten Bandbreite der eMobilität.*

Einsteigen, losfahren.

Verlässlich, günstig, einfach mieten.

Wucherpfennig
Autovermietung



www.wucherpfennig.de

Effiziente Mobilität mit unseren individuellen Produkten.

Die Wucherpfennig Autovermietung ist ein reines Familienunternehmen und damit stark und unabhängig.

Die Wucherpfennig & Krohn Service GmbH wurde 2015 als Tochterunternehmen der Wucherpfennig & Krohn Holding GmbH gegründet mit dem Hintergrund, zunächst die eigene und dann zeitnah auch andere Autovermietungen mit Fahrzeugen zu marktgerechten Preisen zu versorgen.

Unsere Kapazitäten sind aktuell ausreichend für mehr als 10.000 Fahrzeuge aller Fahrzeugkategorien. Dies sowohl als Mietmodell sowie mit verschiedenen Kaufoptionen.

Wir sind Dienstleister für kleine und mittlere Autovermietungen:

- » große Marken- und Produktvielfalt
- » Abdeckung kleiner und großer Mengen
- » individuelle Lösungen
- » erfahrenes Team in der Partnerbetreuung
- » faire und transparente Konditionen
- » partnerschaftlicher Umgang auf Augenhöhe

Ihre exklusiven Vorteile bei uns als Agenturpartner:

- » wir stellen Ihnen den benötigten Fuhrpark zur Verfügung
- » ausschließlich aktuelle Modelle
- » gute Versorgungssituation mit Fahrzeugen, damit Sie vor Ort wettbewerbsfähig sind
- » Sie partizipieren an unserem Kundennetzwerk
- » Zuordnung einer betreuenden Station und Unterstützung durch unser Regionalmanagement
- » Abrechnung über unser bewährtes Provisionsmodell

Bewegend gut. Mobilität seit 1898.

Vereinbaren Sie noch heute einen Beratungstermin unter sales@wucherpfennig.de



Wucherpfennig-Fuhrparkservice:

Individuelle Lösungen rund um Fahrzeugbeschaffung und Administration

Mit einer über 125-jährigen Unternehmensgeschichte gehört die Wucherpfennig-Gruppe heute zu einem der erfahrensten Mobilitätsunternehmen Deutschlands. Auch wenn sich die Bedarfe und Möglichkeiten in den letzten Jahren stark gewandelt haben, hat sich Wucherpfennig mit einem feinen Gespür für Trends und einer hohen Verlässlichkeit in den Kundenbeziehungen immer wieder als starker und innovativer Partner bewährt. Und das nicht nur im direkten Vermietungsgeschäft, sondern auch als Dienstleister für Autovermietungen und Fuhrparkbetreiber.



Matthias Krohn,
Geschäftsführender Gesellschafter.

Seit 2015 sorgt die Wucherpfennig & Krohn Service GmbH als Tochterunternehmen der Wucherpfennig & Krohn Holding GmbH unter anderem dafür, die eigene Flotte sowie Flotten kleiner und mittelständischer Autovermietungen mit Fahrzeugen zu attraktiven Konditionen zu versorgen und dabei auch begleitende administrative Prozesse zu übernehmen. Ein echtes Erfolgsmodell, das auf Kundenseite klar die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit erhöht.

Welche Angebote spielen dabei die Hauptrolle? Wie genau profitieren Autovermietungen vom Wucherpfennig-Service? Und warum stehen für die Geschäftsführung der Wucherpfennig & Krohn Service GmbH automatisierte Prozesse im Fokus? Matthias Krohn, Geschäftsführender Gesellschafter, und Christine Meyer, Geschäftsführerin bei Wucherpfennig, im Gespräch über Chancen und Synergien.

Redaktion: Warum arbeitet eine überregional starke Autovermietung so eng mit anderen Autovermietungen zusammen?

Matthias Krohn: Mit rund 50 Stationen weitgehend in Nord- und Mitteldeutschland gehören wir klar in die Top Three der inhabergeführten deutschen Autovermieter. Wir kennen sehr gut die Herausforderungen im Markt und wissen gleichzeitig, welche Faktoren wichtig für die Kundenzufriedenheit sind und was insbesondere kleinere inhabergeführte lokale Autovermietungen und Fuhrparkbetreiber für ihren Geschäftserfolg brauchen. Das sind vor allen Dingen individuelle Lösungen auf Augenhöhe, schnelle Entscheidungen und klare, datenbasierte Prozesse. Flexibilität und Skalierbarkeit sind uns hierbei besonders wichtig. Denn in unserem Geschäftsbereich gleicht kein Unternehmen dem anderen.

Redaktion: Wie sehen diese Leistungen denn konkret aus?

Christine Meyer: Wir bieten für unsere Lizenzpartner verschiedene Beschaffungsmodelle rund um die Fahrzeuge von aktuell 16 verschiedenen Herstellern aus dem Pkw- und Nutzfahrzeugbereich. Und das teilweise mit einer sehr kurzfristigen Ver-

fügbareit. Zum einen ermöglichen wir unseren Partnern die Nutzung unserer dezentralen Rahmenverträge für einen eigenen individuellen Einkauf bei eigenen lokalen Händlern.

Alternativ bieten wir Autovermietungen eigene Miet- und Kaufmodelle an sowie individuelle Hybridformate, also Mischformen wie etwa Buy-back-Modelle. Dabei stehen bei den Mietmodellen feste und damit klar kalkulierbare monatliche Belastungen, faire Rücknahmeprozesse und der Verzicht auf eine Kapitalbindung im Fokus. Unsere

Beschaffung von Fahrzeugen:

- Nutzung dezentraler Rahmenverträge für den lokalen Einkauf
- Mietmodelle – Vorteile: fest definierte monatliche Belastungen, faire Rücknahmeprozesse, klare Laufzeiten, keine Kapitalbindung
- Kaufmodelle – Vorteile: individueller Einsatz auch über die üblichen Laufzeiten hinaus, lukratives Remarketing über unsere Kunden
- Hybrider dezentraler Einkauf – Vorteile: individuelle Verhandlungsmöglichkeiten mit dem Händler vor Ort, fest definierte monatliche Belastung, klare Laufzeit, keine Kapitalbindung, keine administrative Abwicklung des Kaufs und Rückkaufs
- Hybride Kauf-/Mietmodelle – Vorteile: fest definierte monatliche Belastung, klare Laufzeit, keine Kapitalbindung, keine administrative Abwicklung des Kaufs und Rückkaufs



Christine Meyer,
Geschäftsführerin.

Kaufmodelle ermöglichen einen individuellen Einsatz über die üblichen Laufzeiten hinaus und sehen das direkte und lukrative Remarketing der Fahrzeuge über unsere Partner vor.

Darüber hinaus bauen wir mit unserer Vertriebsstruktur die Vermittlung von Aufträgen an unsere Partner auf. Somit erreichen sie Kunden, die für sie auf lokaler Ebene nicht oder nur sehr schwer ansprechbar wären.

Redaktion: Welche Rolle spielt in Ihrer Angebotsstruktur automatisierte Datenverarbeitung?

Matthias Krohn: Durch unsere automatisierten Zusatzleistungen insbesondere aus dem administrativen Bereich halten wir unseren Partnern den Rücken frei, damit diese

sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können. Das ist uns enorm wichtig. Wir können durch eine hohe Datenkompetenz dabei auch verschiedene Bereiche abbilden, die unsere Partner nicht so einfach „aus Bordmitteln“ erledigen können.

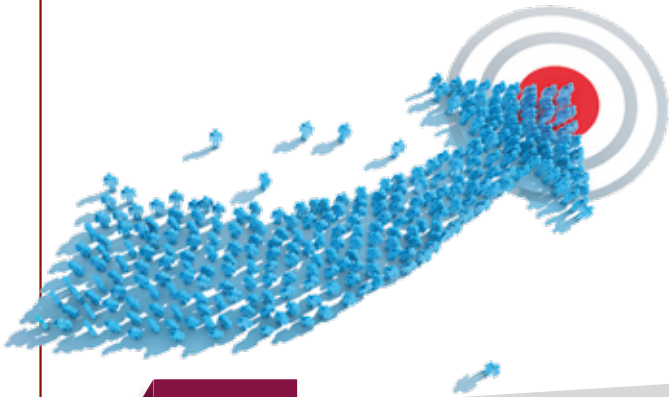
Unser Portfolio ist hier sehr vielfältig: Wir kümmern uns je nach Bedarf zum Beispiel um Zulassungsprozesse, Fahrzeugüberführungen, Bußgeldbearbeitung, Gutachterkosten oder auch saisonale Bereifung. Die Liste ist lang und richtet sich nach dem konkreten und individuellen Bedarf unserer Kunden.



UNSER
LEISTUNGSKATALOG

Begleitende Services:

- Automatik- und Dieseloption
- Wunschkennzeichen
- Fahrzeuglogistik
- Bußgeldbearbeitung
- Gutachter
- Verkehrssicherheit
- Bereifung
- Mietmodelle (enthalten sind Zulassung, GEZ, Verzinsung, Herstellerüberführung, saisonale Bereifung je nach Hersteller)



1

Ohne Streuverluste

2

Aufmerksamkeitsstark mit
redaktionell aufgemachten
Advertorials

3

Plakativ mit klassischer
Anzeigenwerbung

Zielgruppen- genaue Werbung im **Autovermieter Journal**

Lassen Sie sich unverbindlich beraten:

IVR Industrie Verlag und
Agentur Rhein-Erft Eckl GmbH
Karlstraße 69 - 50181 Bedburg

Ihr Ansprechpartner:

Christian Eckl

Telefon: 0 22 72/9 12 00

Mail: c.eckl@ivr-verlag.de

