

Autovermieter Journal

DAS MAGAZIN FÜR MODERNE MOBILITÄT

VDA: | Geschäftsreisen ziehen an

ATU: | Ladestationen expandieren

BEM: | Elektromobilität fasziniert



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

IVR-Formular-Service

Interessante Nachlässe

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

Höhere Rabatte bei größeren Bestellmengen

Sichere Geschäftsbedingungen sind in diesen unsicheren Tagen goldwert. Auf der Rückseite der Mietverträge des IVR-Formular-Service sind sie schon enthalten. Und dabei ganz gewiss nicht so teuer wie Gold. Ganz im Gegenteil. Bei intelligenter Planung winken günstige Rabatte. Wer jetzt seinen Formular-Bedarf für die kommenden Monate sinnvoll vorausplant, spart bares Geld. Denn der IVR-Formular-Service gewährt bei höheren Bestellmengen interessante Nachlässe.

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

Die Grundpreise bleiben dauerhaft niedrig. 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 € 0,45 + MwSt.	Best.-Nr. 14010
<input type="checkbox"/>	Sicherungsabtretungserklärungen	2-fach zum Einzelpreis von € 0,21 + MwSt.	Best.-Nr. 14020
<input type="checkbox"/>	Mietwagenkostenübernahmebestätigung	2-fach zum Einzelpreis von € 0,30 + MwSt.	Best.-Nr. 14021
<input type="checkbox"/>	Mietwagenkostenübernahmebestätigung	3-fach zum Einzelpreis von € 0,50 + MwSt.	Best.-Nr. 14022
<input type="checkbox"/>	Mietwagenkostenübernahmebestätigung	3-fach mit anhäng. Sicherungsabtretungserklärung € 0,75 + 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 € 37,-). Die Druckvorlage erhält IVR mit gesonderter Post.

Rabatte zu den von IVR genannten Konditionen. Porto + Verpackung zum Selbstkostenpreis. Pauschale für Porto und Verpackung € 7,20.

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

Weniger Urlaubsautos

8

Schon zu Ostern waren Urlaubsautos an Hauptreisezielen knapp. Für die kommenden Sommerferien verheißt das nichts Gutes. Vor allem Kleinwagen sind kaum verfügbar. Und wenn doch, dann führt die marktwirtschaftliche Regel von Angebot und Nachfrage automatisch zu sehr hohen Preisen. In beliebten Urlaubsländern ist die Flotte der Autovermieter um rund die Hälfte geschrumpft. Bei den Kleinwagen sieht es sogar noch schlechter aus. Hier fehlen beispielsweise in Portugal rund 70 %.

Mehr Elektromobilität

14 - 15

Die Entwicklung der alternativen Antriebe ist nicht mehr aufzuhalten. Folgerichtig fordert Kurt Sigl, Präsident des Bundesverbandes eMobilität (BEM), im Interview mit dem Autovermieter Journal mehr Bewusstsein für die Faszination der Elektromobilität. Denn gerade Autovermieter können nach seiner Überzeugung Gewinner dieses Trends sein. „Bei uns kann jeder Mitglied werden, der an der Mobilität der Zukunft teilnehmen möchte“, lädt Kurt Sigl ein.

Noch mehr Fachbesucher

16 - 17

Über 1.200 Fachbesucher kamen im Juni zum Fuhrparktreffen „Flotte! Der Branchentreff“ auf das Düsseldorfer Messegelände. Das sind 20 % mehr als im Corona-Jahr 2021. Alle waren zufrieden, ihre Kontakte wieder nach Lust und Laune ohne Einschränkungen pflegen zu können. 260 Aussteller konnten sich über rege Gespräche freuen. Schwerpunktthema war wie schon im vergangenen Jahr die Elektromobilität.

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, Katharina Maaßen
Schlussredaktion: Hiltrud Eckl

Layout: Medien Lothar Braun - info@medienlotharbraun.de
Druck: Heider Druck GmbH - Paffrather Str. 102-116 - 51465 Bergisch Gladbach

Formulare 2
Nachlässe

Editorial 4
Elektromobilität
Messeterminale

Interview 6 - 7
Mehr Ladestationen

VDA 8 - 9
Urlaubsautos
Geschäftsreisen
Mietwagenkosten

Nachrichten 10 - 13
Zusammenarbeit
Reisemobile
FORUM

Alternative Antriebe 14 - 15
Interview BEM

Service 16 - 19
Branchentreff
Cox
Schlüsselanhänger

Faszination der Elektromobilität

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



Es ist mittlerweile keine Frage mehr, ob die Elektromobilität kommt. Zu klären ist nur noch, ob man selbst an der damit verbundenen Expansion teilnehmen will. Dass die Antwort auf diese zweite Frage für jeden unternehmerischen denkenden Autovermieter nur „Ja“ lauten kann, ist ebenso selbstverständlich.

„Denn moderne Mobilität lässt sich nur noch mit alternativen Antrieben denken“, zeigt sich Kurt Sigl, Präsident des Bundesverbandes eMobilität (BEM) im Gespräch mit dem Autovermieter Journal in dieser Ausgabe überzeugt. „Die nachfolgenden Generationen wollen keine anderen Fahrzeuge mehr.“

Beim BEM ist man der Überzeugung, dass Autovermieter die großen Gewinner der

Mobilitätswende sein können. Deshalb sind nicht wenige Kollegen jetzt auch zusätzlich Mitglied in diesem Verband. Denn wo, wenn nicht beim regionalen Autovermieter, können Kunden neue Mobilitätslösungen und auch alternative Antriebe sinnvoll antesten.

Deshalb arbeitet jetzt auch das Autovermieter Journal als Medienpartner enger mit dem BEM zusammen. Wir werden hier regelmäßig über aktuelle Entwicklungen und Trends berichten.

Denn nichts kommt von selbst. Und nur wer frühzeitig informiert ist, kann auch schnell reagieren. So können sich Autovermieter aktiv entscheiden, den Weg der Elektromobilität sowie anderer alternativer Antriebe mitzugehen.

Krisenstimmung war gestern. Wer sich von der Faszination der Innovation mitreißen lässt, wird selbst Teil des Trends.

Gerne möchten wir Autovermieter auf diesem Weg begleiten. Kommen Sie mit uns. Ein erster Schritt ist die Lektüre dieser Ausgabe.

Viel Spaß beim Lesen.

Ihre
Helmut Habenbacher Christian Eckl

Messetermine 2022

Ausstellungen und Messen	Ort	Monat	Termin
bfp Fuhrparkforum	Hannover	September	07.09. - 08.09.2022
IAA TRANSPORTATION (Nutzfahrzeuge)	Hannover	September	20.09. - 25.09.2022
Caravan Salon	Düsseldorf	September	23.09. - 25.09.2022

ATU PRO - IHR KOMPETENTER PARTNER FÜR ELEKTROMOBILITÄT!

WIR SIND
AUCH FÜR IHRE
ELEKTROFLOTTE
DA!



**PROFESSIONELLE
FLOTTENLÖSUNGEN FÜR
ALLE UNTERNEHMENSGRÖSSEN**

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

Hotline: **+49 (0)961 63186666**

Internet: **atu.de/pro**

Mehr Informationen finden Sie hier:



ATU

ATU

„Der Markt für E-Autos wird sich explosionsartig weiterentwickeln“

Georg Thoma, Director Fleet & B2B Partnerships, über Meilensteine der E-Mobilität und ein bundesweites Ladenetz an über 400 Standorten



Georg Thoma sieht in der E-Mobilität ein hohes Potential für Flottenkunden wie Autovermieter.

Die renommierte Werkstattmarke ATU (Auto-Teile-Unger) hat die Zeichen der Zeit erkannt und will in den nächsten beiden Jahren 400 Standorten bundesweit mit Schnell-Ladesäulen für Elektrofahrzeuge ausstatten. Im Gespräch mit dem Autovermieter Journal betont Georg Thoma, Director Fleet & B2B Partnerships Germany, die Vorreiterrolle, die Flottenkunden wie Autovermieter in diesem Konzept übernehmen.

Autovermieter Journal: Keine Elektromobilität ohne Lade-Säulen. Mit dem massiven Ausbau des Ladenetzes an Ihren Standorten drehen Sie an einer entscheidenden Stellschraube zum Ausbau der Ladeinfrastruktur bundesweit. Können Sie uns dazu einige Zahlen nennen?

Georg Thoma: Im gesamten Bundesgebiet verfügen wir derzeit über 531 Standorte. 41

davon sind bereits mit Ladesäulen ausgestattet. Gemeinsam mit unserem Partner Allego wollen wir in den nächsten zwei Jahren an 400 weiteren Filialen Schnell-Ladesäulen mit rund 900 Ladepunkten installieren. Damit wären dann etwa 80 Prozent unserer Standorte mit Ladesäulen bestückt.

Autovermieter Journal: Sie legen ein rasantes Tempo vor, den Umweltminister wird's freuen.

Georg Thoma: Es könnte noch schneller gehen, wenn wir nicht zunächst noch bestimmte Rahmenbedingungen berücksichtigen müssten.

Autovermieter Journal: Welche sind das? Benötigen Sie beispielsweise noch Leitungsnetze, die zunächst erschlossen werden müssen?

Georg Thoma: Exakt. Das ist von Region zu Region unterschiedlich. Die Probleme sind an jedem Ort andere. Im ländlichen Bereich könnte beispielsweise das Stromnetz kleiner Gemeinden an seine Grenzen stoßen, wenn unsere hoch leistungsfähigen High Power Charging-Ladesäulen ans Netz gehen und in kürzester Zeit E-Autos mit einer Leistung von mindestens 150 KW aufladen. Im städtischen Bereich ist die Affinität zur E-Mobilität in der Regel noch deutlich höher. Hier könnten zu viele Ladesäulen in einem eng begrenzten Umfeld bei gleichzeitigem Betrieb zu einem ähnlichen Effekt führen. Das alles will wohl bedacht und in unseren Planungen berücksichtigt sein.

Autovermieter Journal: Wie begegnen Sie diesen Herausforderungen?

Georg Thoma: Wir haben ein ganzes Team rund um das Thema Elektromobilität, zu dem auch der Ausbau der Ladeinfrastruktur gehört, abgestellt. Und natürlich unterstützt uns unser Partner Allego dabei. Die beschäftigen sich jetzt mit der notwendigen Gestaltung der Strom-Infrastruktur, aber auch mit einer sinnvollen Raumplanung der Stellplätze für die zu ladenden Fahrzeuge. Außerdem müssen wir eine ausreichende Manpower zur Wartung von

Wartung von E-Autos bei ATU





Das Ladesäulen-Netz von ATU und Allego: Eine Win-Win-Innovation, nicht zuletzt auch für Autovermieter.

E-Autos bereithalten. Schon heute beschäftigen wir an jeder Filiale Mitarbeiter, die für die Hochvoltstufen 1 und 2 zertifiziert sind. Bei Arbeiten, bei denen die Hochvoltstufe 3 benötigt wird, arbeiten wir aufgrund der noch nicht großen Nachfragemenge mit Partnern zusammen. Für unsere Kunden bedeutet dies, dass wir alle Arbeiten in allen Hochvoltstufen bewerkstelligen können. Sie sehen, unser Team steuert die Expansion der E-Mobilität mit viel Bedacht.

Autovermieter Journal: *Welches Potential sehen Sie hier für die Zukunft?*

Georg Thoma: Ich glaube, wir erleben gerade nur den Anfang. Stellen Sie sich vor, was geschehen wird, wenn die heute zugelassenen Verbrenner-Motoren in die Jahre kommen und der Gesetzgeber bei Neufahrzeugen nur noch alternative Antriebe erlaubt. Der Markt für E-Autos wird sich nach meiner Überzeugung explosionsartig weiterentwickeln. Das scheint im Grunde genommen zwingend zu sein.

Autovermieter Journal: *Und Sie sind in*

vorderster Linie dabei. Waren denn schon die Zahlen in den vergangenen Monaten ermutigend?

Georg Thoma: Definitiv. Wir haben mittlerweile über 150.000 E-Fahrzeuge in der Wartung. Das ist eine Steigerung von 140 % innerhalb kürzester Zeit.

Autovermieter Journal: *Welche Rolle spielen dabei Flottenkunden wie beispielsweise Autovermieter?*

Georg Thoma: Eine absolute Vorreiterrolle. Das darf man getrost sagen. Autovermieter und andere Fuhrpark-Betreiber haben einen wesentlich schnelleren Zugang zur E-Mobilität als der durchschnittliche Privatkunde. Zum einen gehen unsere B2B-Kunden bei der Beschaffung von E-Fahrzeugen wesentlich professioneller mit unterschiedlichen Finanzierungsmodellen um, zum anderen goutieren gerade die Kunden von Autovermietern immer wieder gerne die Möglichkeit, neueste Modelle und Techniken so risikofrei wie entspannt auszuprobieren.

Autovermieter Journal: *Und bereits heute*

gehören, wie wir wissen, die BIG 4 der Autovermieter, aber auch die größeren und namhaften Ketten der Branche sowie zahlreiche kleinere Mittelständler zu Ihren Kunden. Das passt offensichtlich.

Georg Thoma: Wir denken, dass hier ein wesentlicher Teil unserer Expansion zum gegenseitigen Nutzen aller Beteiligten stattfinden wird.

Autovermieter Journal: *Welche Aufgabe fällt Ihrem Partner Allego bei dieser Entwicklung zu?*

Georg Thoma: Allego ist ein führender europäischer Anbieter von Ladeleistungen für Elektrofahrzeuge mit breiten Erfahrungswerten unter Berücksichtigung sämtlicher Industriestandards. Außerdem steht Allego mit einer Cloud-basierten Serviceplattform für sichere und unkomplizierte Abrechnungsmodelle.

Autovermieter Journal: *Sie sind offensichtlich für die Zukunft bestens aufgestellt. Vielen Dank für das elektrisierende Gespräch, Herr Thoma.*

Weniger Mietfahrzeuge für den Urlaub verfügbar

An den beliebtesten Osterreisezielen waren Mietwagen Mangelware, was für die kommende Hauptsaison nichts Gutes verheißt. Kurzfristig werden kaum Fahrzeuge und schon gar keine Kleinwagen verfügbar sein und wenn, dann zu Preisen an die man längst nicht mehr gewohnt war.

zeugflotte der Vermieter im Schnitt sogar um die Hälfte. Gleichzeitig ist damit zu rechnen, dass die Reiselust im Sommer 2022 beinahe wieder mit derjenigen vor Beginn der Pandemie gleichziehen wird. Gerade im Bereich Kleinwagen sehen die Verfügbarkeiten sogar noch schlechter aus, hier fehlen in Portugal beispielsweise ganze 70 %.

ihre Produktion herunterzufahren bzw. sich auf Autotypen im oberen Marktsegment zu beschränken, da die Gewinnmargen dort deutlich besser sind. Deshalb wurde die Produktion der im Mietwagengeschäft beliebten Kleinwagen, die früher mit großen Rabatten an die Autovermieter gingen, massiv gedrosselt.

Keine fixen Kontingente

Entgegen der landläufigen Meinung verfügen Autovermieter nicht über fixe und dauerhafte Autokontingente. Üblich sind sogenannte 'Sale-and-buy-back'-Verträge. Automobilhersteller bieten Mietwagen-Firmen in der Regel meist nur Fahrzeuge an, die der Käufer dann später wieder an den Hersteller zurückverkauft. Dabei herrschen strenge Kriterien, beispielsweise über eine kurze Maximalzulassung und niedrigen Kilometerstand.

Dementsprechend lassen sie sich lediglich kurzzeitig zur Autovermietung einsetzen. Die Folgen aus diesen Verträgen sind heute deutlich spürbar. Während der Corona-Krise gaben die Vermieter wie gewohnt ihre Autos an die Automobilhersteller zurück. Jedoch bekommen sie nun keine neuen mehr. Denn viele Hersteller sehen vom Verkauf an Vermieter ab. Durch die geschrumpfte Zahl der Neuwagen verkaufen sie diese ohne Probleme an anderer Stelle mit mehr Gewinn.

Schließlich ist die Nachfrage nach Privat- und Firmenwagen ungebrochen hoch, weshalb die Preise der Fahrzeuge, die Hersteller den Autovermietern heute anbieten, viel höher sind.

«Dabei entsteht beinahe ein Kampf um verfügbare Fahrzeuge», hält Sannwald fest. Zusätzlich kommen Fahrzeuge teilweise aufgrund von Logistikproblemen nicht zeitgerecht zur Mietwagen-Firma.



«Vermietern bietet sich keine Chance, aktuell eine gewohnt große Flotte aufzubauen. Sie stellen daher derzeit ein signifikant geringeres Angebot an Mietwagen zur Verfügung. Das treibt die Preisentwicklung schon einmal automatisch in die Höhe», so Kai Sannwald, Geschäftsführer des Ferienauto-Anbieters Sunny Cars.

Bestand deutlich kleiner

Der aktuelle Bestand an Mietautos ist deutlich kleiner als die Nachfrage. In Portugal oder auf Mallorca schrumpfte die Fahr-

Produktion stark gedrosselt

Nachdem die Autovermieter aufgrund des pandemiebedingten Nachfrageeinbruchs ihre Flotten massiv abbauten, verursachte zuerst der Mangel an Chips Probleme beim erneuten Ausbau der Autoflotten. Der Krieg in der Ukraine macht die Situation noch schlimmer. So fehlen für die technische Ausstattung der Autos nun auch noch Kabelbäume, welche vor dem Ausbruch des Krieges in der Ukraine produziert wurden.

Autohersteller sind deshalb gezwungen,

Mehr Geschäftsreisen mit dem Mietwagen

Deutsche Unternehmen geben mittlerweile acht Prozent mehr für Mietwagenbuchungen aus als vor dem Ausbruch der Coronapandemie. Zu diesem Ergebnis kommt das Finanzsoftware-Unternehmen Spendesk, wie das Wirtschaftsmagazin Capital in seiner Ausgabe 5/2022 berichtete.

Vor zwei Jahren sind Geschäftsreisen wegen Infektionsgefahr und Reisebeschränkungen fast komplett gestoppt worden. Während private Urlaubsreisen mittlerweile wieder anziehen, laufen Dienstreisen erst schlep-pend an. Zumindest trifft das auf Massen-

verkehrsmittel zu: 2019 haben deutsche Firmen laut Spendesk im Schnitt 4,81 Flüge im Monat gebucht, 2021 waren es nur noch 1,44. Das entspricht einem Einbruch von 70 Prozent. Zugfahrten gingen von durchschnittlich 6,94 im Jahr 2019 auf 3,92 im Jahr 2021 zurück - ein Minus von 43,5 Prozent.

In den vergangenen Wochen hat Spendesk in seinen Finanzbuchhaltungsdaten allerdings steigende Reiseausgaben verzeichnet: Im Januar 2022 lagen sie bei durchschnittlich 2.619 Euro pro Unternehmen (52 Prozent weniger als vor Corona). Im Febru-

ar stiegen sie auf 3.341 Euro und im März auf 4.531 Euro. Das sind 83 Prozent des Vor-Pandemie-Niveaus.

Trotz zunehmenden Klimaschutzbewusstseins und steigender Benzin- und Dieselpreise hält der Trend zur Mietwagennutzung laut Spendesk an - auch in Frankreich (plus 54 Prozent) und Großbritannien (plus 344 Prozent). Die Entwicklung bestätigt Autovermieter Sixt, bei dem Umsatz und Ergebnis zuletzt kräftig zugelegt haben: Selbst die steigenden Mietwagenpreise schrecken die Firmenkunden nicht ab.

Urteil:

Erstattung von Mietwagenkosten in Zeiten von Corona

Amtsgericht Nürnberg 23 C 4061/21 vom 15.10.2021

1. Die Schwacke-Liste ist zur Feststellung der erforderlichen Höhe der Mietwagenkosten geeignet, Verweis auf Berufungsgericht, örtliches OLG und BGH.
2. Zur Wahrung einer einheitlichen Rechtsprechung wird ein Abzug vorgenommen.
3. Ein weiterer Abzug wegen ersparter Eigenkosten des Geschädigten ist in Höhe von drei Prozent angemessen und ausreichend.
4. Eine grundsätzliche Erkundigungspflicht des Geschädigten am Mietwagenmarkt ist nicht zu unterstellen.
5. Auch wenn der Fahrbedarf im konkreten Fall unter der allgemeinen 20-Kilometer-Grenze gelegen hat, war die Anmietung während der Corona-Zeit erforderlich und der Geschädigte nicht auf alternative Mobilitätsformen wie ÖPNV oder Taxi zu verweisen.

Zusammenfassung:

Das Amtsgericht Nürnberg spricht dem Geschädigten weiteren Schadenersatz nach Anmietung eines Ersatzfahrzeuges auch unterhalb der 20-km-Grenze zu, da eine Verweisung auf Bus, Bahn und Taxi während der Corona-Pandemie unverhältnismäßig gewesen wäre. Die Höhe der erstattungsfähigen Kosten wird anhand Schwacke mit Abschlag geschätzt.

Bedeutung für die Praxis:

Professionelle Vermieter wussten während Corona bereits, dass sie auch dann Geschädigte mobil halten konnten, wenn diese ihren Fahrbedarf möglicherweise nicht sicher oberhalb 20 km pro Tag prognostizieren

konnten. In solchen Fällen ist jedoch nicht davon auszugehen, dass Haftpflichtversicherer freiwillig Schadenkosten ausgleichen, wenn der Mieter tatsächlich nur wenige Kilometer unterwegs gewesen ist. Letztlich kommt es auch auf den Einzelfall an.

Das Urteil des AG Nürnberg betrifft jedoch einen typischen Fall. Der Geschädigte hätte nicht auf den öffentlichen Verkehr verwiesen werden können, weil er dort ein erheblich höheres Ansteckungsrisiko mit dem Coronavirus gehabt hätte. Bereits, dass er ein solches höheres Risiko nachvollziehbar befürchten musste sowie, dass er es im Taxi oder in der Straßenbahn nicht vollständig selbst hätte beeinflussen können, lässt die Anmietung des Ersatzwagens auch bei geringer Nutzung als gerechtfertigt erscheinen.

Stabilität in anspruchsvollen Zeiten

BCA und MOLL GRUPPE verlängern erfolgreiche Zusammenarbeit

Seit gut sieben Jahren arbeitet die Automobilhandelsgruppe Moll in der B2B-Gebrauchtwagenvermarktung mit BCA zusammen. In der ersten Jahreshälfte haben beide Seiten vereinbart, zukünftig weiter zusammenzuarbeiten.



Mit zwölf Niederlassungen und mehr als 500 Mitarbeitern in und um Düsseldorf, Köln sowie Hannover gehört die MOLL Gruppe zu den renommiertesten Mobilitätsanbietern der Branche. Ein wesentlicher Teil der Erfolgsstrategie war und ist die Zusammenarbeit mit professionellen Partnern.

„Mit BCA haben wir bereits seit 2016 einen zuverlässigen Partner an unserer Seite, der uns mit seiner Expertise dabei unterstützt, unseren Gebrauchtwagenhandel und insbesondere die B2B-Vermarktung in allen Bereichen stetig zu verbessern“, erklärt Dierk Harneid, Geschäftsführer der Autohaus Adelbert Moll GmbH & Co. KG. „Angesichts der zunehmenden Wichtigkeit des Ge-

brauchtwagengeschäftes und der aktuellen Marktsituation freuen wir uns, die enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit auch in Zukunft fortführen zu können.“

Pro Jahr vermarktet die MOLL Gruppe bis zu 2.000 Gebrauchtfahrzeuge, vom Kleinwagen bis zum Transporter, vornehmlich Marken des VW Konzerns sowie Modelle der Premiummarken Jaguar, Land Rover und Volvo über den BCA Marktplatz. Der Dienstleistungsumfang umfasst neben der Vermarktung auch die dazugehörigen Presales und Aftersales Prozesse wie beispielsweise Transport und Fahrzeugbewertung.

Darüber hinaus unterstützt BCA mit seiner

Über BCA

BCA ist Europas größter Marktplatz für den gewerblichen Handel mit gebrauchten Fahrzeugen. Über die unterschiedlichen Verkaufskanäle, online und auch physisch, werden jährlich über 1,5 Millionen Fahrzeuge vermarktet. BCA bietet die relevanten Dienstleistungen für eine erfolgreiche Gebrauchtwagenvermarktung von Systemen für Bestandsmanagement bis hin zu effizienten Logistikkonzepten.

Eine große Anzahl und Auswahl an Fahrzeugen sowie deren schnelle Verfügbarkeit sind wichtige Merkmale für Käufer. Verkäufer profitieren von der hohen Umschlagsgeschwindigkeit, den effizienten und revisionssicheren Prozessen sowie marktgerechten Erlösen.

Als erster Anbieter gewerblicher Gebrauchtwagenauktionen ist BCA im Jahre 1997 auch in Deutschland gestartet und hat sich zum Marktführer entwickelt. BCA betreibt Logistik Zentren in Berlin/Hoppegarten, Dorfmark, Groß-Gerau, Heidenheim und Neuss, wo auch die Firmenzentrale beheimatet ist.

umfangreichen Preisexpertise bei der Identifikation des richtigen B2B-Marktpreises. Die MOLL Gruppe setzt also auch in einem besonders herausfordernden Marktumfeld auf bewährte Prozesse und das über Jahre gewachsene europäische Vermarktungsnetz des BCA Marktplatzes.

„Die Verlängerung ist das Ergebnis intensiver und erfolgreicher Zusammenarbeit. Wir freuen uns sehr, dass die MOLL Gruppe unsere Arbeit erneut bestätigt“, betont Philipp Berg, Geschäftsführer der BCA Autoauktionen GmbH. „Gemeinsam sind wir gut aufgestellt, um weiterhin – insbesondere auch in Krisenzeiten – das bestmögliche Vermarktungsergebnis zu erzielen.“

Nachfrage nach Reisemobilen und Caravans deutscher Hersteller auf Rekordhoch

Die deutsche Caravaningindustrie steigerte die Produktion von Freizeitfahrzeugen im vergangenen Jahr auf ein Allzeithoch. Insgesamt verließen 2021 über 130.000 Freizeitfahrzeuge die Werke der Hersteller – mehr als je zuvor in einem Kalenderjahr.

Die Nachfrage nach Reisemobilen und Caravans aus deutscher Produktion ist auch im Ausland weiterhin hoch: Fast 55.000 Fahrzeuge gingen 2021 in den Export. Die Branche schätzt Produktion und Ausfuhren für 2022 optimistisch ein.

Die Nachfrage nach Reisemobilen und Caravans aus deutscher Produktion war auch im zweiten Jahr der Pandemie ungebrochen. Trotz zunehmender Probleme bei den Lieferketten und Rohstoffknappheit konnten die deutschen Hersteller ihre Produktion im vergangenen Jahr deutlich auf insgesamt 130.666 Fahrzeuge erhöhen. Das sind 12,8 Prozent mehr als 2020 und der höchste Wert in der Geschichte der deutschen Caravaningindustrie.

Die Fertigung von Reisemobilen stieg um 9,4 Prozent auf einen neuen Höchststand von 82.393 Fabrikaten. Mit 48.273 Einheiten und einer Steigerung von 19,2 Prozent konnten die deutschen Hersteller bei den Caravans sogar noch stärker zulegen.

Deutsche Freizeitfahrzeuge mehr denn je im Ausland beliebt

Reisemobile und Caravans deutscher Hersteller sind auch im Ausland weiterhin stark nachgefragt. Der Export 2021 erreichte mit insgesamt 54.799 ausgeführten Fahrzeugen einen Spitzenwert von plus 18,7 Prozent.

Unter den Freizeitfahrzeugen verließen 32.407 Reisemobile die deutschen Werke Richtung Ausland. Das sind 14,2 Prozent mehr als im Vorjahr. Noch besser war die Ausfuhrquote bei den Caravans mit 26 Prozent bei 22.392 Einheiten. Dies zeigt, wie wichtig der europäische Markt für die deutschen Hersteller ist.

„Die Urlaubsform Caravaning liegt nicht nur in Deutschland, sondern in ganz Europa stark im Trend, die Nachfrage nach deutschen Reisemobilen und Caravans ist ungebrochen. Fast 55.000 exportierte Freizeitfahrzeuge sind ein starkes Ergebnis, damit

waren die deutschen Hersteller auch in 2021 wieder Marktführer in Europa“, sagt Daniel Onggowinarso, Geschäftsführer des Caravaning Industrie Verband e.V. (CIVD).

„Klingen die Rohstoffengpässe und die Verzögerungen bei den Lieferketten in diesem Jahr ab, blicken wir mehr als optimistisch auf das Jahr 2022,“ meint Onggowinarso und ergänzt: „Die Orderbücher sind voll und die deutschen Hersteller setzen alles daran, der hohen Nachfrage im Handel sowie bei den Endverbrauchern nachkommen zu können.“



bfp FORUM 2022 am 7. und 8. September in Hannover

Das große Mobility-Branchenevent zieht aus der Eifel nach Niedersachsen. Noch knapp drei Monate und das bfp FORUM öffnet erstmals in Hannover seine Türen.

Die B2B-Fachmesse für betriebliche Mobilität, Fleet-Management und Mobilität der Zukunft findet in der Messehalle 9 - nach fast zwanzig Jahren am Nürburgring und zwei Jahren Corona-Pause - ihr neues Zuhause.

Praxisnahe Seminare, spannende Panel Talks und Vorträge, dazu Ausstellerstände und Testfahrten mit den neuesten Fahrzeugmodellen – unter der Schirmherrschaft von Hannovers Oberbürgermeister Belit Onay ist das bfp FORUM 2022 wieder die Anlaufstelle für alle Expertinnen und Experten rund um das Fuhrparkmanagement und die betriebliche Mobilität.

Im Fokus steht – ganz klar – der kollegiale Austausch vor Ort. Als gemeinsamer Branchen-Marktplatz bietet das bfp FORUM 2022 allen Beteiligten die Möglichkeit zur

entspannten Kommunikation auf Augenhöhe. Beste Voraussetzungen dafür bietet das digitale Networking-Tool, über das sich die Gesprächstermine vor Ort schon im Vorfeld ganz einfach vereinbaren lassen.

Und auch die Event-Location ist für das bfp FORUM prädestiniert: Die Halle 9 auf dem Messegelände Hannover bietet nicht nur viel Raum für Fachprogramm, Networking und Ausstellung, sondern ist auch schnell und bequem erreichbar – per Auto, per Bahn oder per Flugzeug.

Seminare, Panel Talks und Vorträge auf dem bfp FORUM 2022

Hier gibt es zum einen die Fachseminare der bfp AKADEMIE: Von wesentlichen Grundlagen des Fuhrparkmanagements über praxisrelevante Tipps aus dem Fuhrparkrecht bis hin zur E-Mobilität – die Seminare zeigen umsetzbare Lösungsmöglichkeiten auf für aktuelle Herausforderungen rund um die betriebliche Mobilität.



Belit Onay, Oberbürgermeister von Hannover.

Zusätzlich bieten die drei hochkarätig besetzten Panel Talks Gelegenheit, Meinungen zu aktuellen Themen rund um die Unternehmensmobilität auszutauschen:

➔ Bereits am ersten Tag stehen die Ergebnisse des zweiten bfp Mobility BAROMETERS im Fokus eines Panel Talks. Es liefert Ant-



worten auf die Fragen, wie sich die deutschen Fuhrparks im Laufe des letzten Jahres weiter elektrifiziert haben und welche Rolle alternative Mobilitätslösungen in den Unternehmen spielen.

→ Ebenfalls am ersten Tag geht es in einem zweiten Panel Talk um die Auswirkungen der anhaltenden Lieferschwierigkeiten vieler Automobilhersteller und -importeure. Unter Moderation des branchenbekannten Mobilitätsexperten Stephan Lützenkirchen diskutieren unter anderem Jürgen Keller (Hyundai Motor Deutschland), Benedikt Hüppe (UVN e. V.), Christopher Schmidt (LeasePlan) sowie Sylvia Simons (Delta Business Service) die Auswirkungen der Liefersituation auf die Fuhrparks.

→ Auch den dritten Panel Talk am 8. September moderiert Stephan Lützenkirchen. Das Thema: die betriebliche und urbane Mobilität der Zukunft. Als Panel-Teilnehmerinnen und -Teilnehmer bereits zugesagt haben Dr. Olga Nevska (Telekom Mobility Solutions), Oliver Piepenbrink

(Thyssen Krupp Services), Belit Onay (OB Hannover) sowie Ralf Weichselbaum (Volkswagen Financial Services).

Dritter Block des Fachprogramms sind die Ausstellervorträge. Mit ihren Mobilitätsthemen auf der Höhe der Zeit bilden sie eine weitere Basis für den Expertenaustausch. Egal ob Leasing, Mobilitätsservices oder die E-Mobilität – auch die Ausstellervorträge bieten mit ihren aktuellen Themen eine Menge Stoff für den Austausch.

Gesprächsstoff liefern natürlich auch die Testfahrten auf ausgewählten Routen rund um das Hannoveraner Messegelände – und zusätzlich auf dem ADAC-Fahrsicherheitszentrum in unmittelbarer Nähe der Halle 9. Denn auf dem bfp FORUM können die neuesten Fahrzeugmodelle – darunter viele Plug-in-Hybride und Elektroautos – nicht nur auf der Straße, sondern auf dem ADAC-Gelände auch im Rahmen verschiedener Themenmodule getestet werden: Gleitfläche, Kreisbahn und Offroad-Bereich lauten nur drei Stichworte dazu.

bfp FORUM

Und ein weiteres Highlight schließt sich direkt an das bfp FORUM 2022 an: die erste nationale Konferenz für betriebliche Mobilität am 8. und 9. September im Convention Center der Messe Hannover. Organisiert vom Bundesverband Betriebliche Mobilität (BBM), bis vor Kurzem bekannt als Bundesverband Fuhrparkmanagement (BVF), in Kooperation mit der Schlüterschen Verlagsgesellschaft, in der auch das Online-Portal fuhrpark.de und das Fachmagazin bfp FUHRPARK & MANAGEMENT erscheinen, bietet die erste Konferenz dieser Art allen Akteuren der betrieblichen Mobilität umfangreiches Wissen und Impulse zur Gestaltung einer nachhaltigen Unternehmensmobilität.

Alles über das bfp FORUM 2022 unter [bfpforum.de](https://www.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

Interview

„Das Handy von heute hat vier Räder, einen Elektro-Antrieb und eine Flatrate“

Kurt Sigl, Präsident des Bundesverbandes eMobilität (BEM), über Autovermieter als Gewinner der Energiewende

Der Bundesverband eMobilität (BEM) fordert mehr Nachdruck bei der Umstellung auf alternative Antriebe. „Die Zukunft hat längst begonnen und die Entwicklung ist nicht mehr aufzuhalten“, ist Verbands-Präsident Kurt Sigl überzeugt. Warum und wie Autovermieter die großen Gewinner dieses Trends sein können, verrät er im Gespräch mit dem Autovermieter Journal.

Autovermieter Journal: *Wie viele Mitglieder haben Sie und wie setzt sich Ihre Mitgliederstruktur zusammen?*

Kurt Sigl: Der BEM hat heute rund 450 Mitglieder. Darunter sind 400 Unternehmen und 50 Fördermitglieder.

Autovermieter Journal: *Was für Unternehmen sind das in der Regel?*

Kurt Sigl: Ganz unterschiedliche. Bei uns kann jeder Mitglied werden, der an der eMobilität der Zukunft teilnehmen möchte. Darunter befinden sich Fahrzeughersteller, Energieversorger, Entwickler und Anbieter von Ladeinfrastruktur, Start-Ups, Berater und Zulieferer-Firmen. Wir sind auf kein Verkehrsmittel festgelegt, vom Biker bis zur Aviation ist alles dabei.

Autovermieter Journal: *Was ist mit der Autoindustrie?*

Kurt Sigl: Gute Frage. Automobilhersteller aus Frankreich, Japan und Korea gehörten zu unseren Mitgliedern der ersten Stunde. Deutsche Automobil-Unternehmen haben sich da anfangs schwer getan – vor allem mit dem Perspektiv-Wechsel: Das Handy von heute hat vier Räder, einen Elektro-Antrieb und eine Flatrate. Aber so langsam sind auch die OEM's im BEM.



Kurt Sigl, Präsident des Bundesverbandes eMobilität (BEM).
© BEM e.V.



Autovermieter Journal: *Und Autovermieter? Gehören die auch zu Ihren Mitgliedern?*

Kurt Sigl: Ich freue mich, Ihnen berichten zu können, dass die aufstrebende Gruppe STARCAR vor wenigen Wochen dem BEM beigetreten ist. Aber das sind bei weitem nicht die einzigen Autovermieter in unserem Verband. Das ist auch kein Wunder, denn Autovermieter sind die großen Gewinner der Mobilitätswende.

Autovermieter Journal: *Können Sie das näher erklären?*

Kurt Sigl: Moderne Mobilität lässt sich nur noch mit alternativen Antrieben denken. Die nachfolgenden Generationen wollen keine anderen Fahrzeuge mehr. Auch nicht im Individualverkehr. Und sie wollen das passende Auto ganz nach Bedarf nutzen. Das haben die Autovermieter verstanden.

Autovermieter Journal: *Gut gesagt. Dieses Bild zeigt gewiss sehr anschaulich, was mit modernen Mobilitäts-Konzepten gemeint sein kann. Wie begleiten Sie Ihre Mitglieder auf dem Weg dorthin?*

Kurt Sigl: Unter anderem in 19 Arbeitsgruppen. Wir beteiligen unsere Mitglieder aktiv an allen Entscheidungsfindungen und Strategien. Netzwerken ist ganz wichtig.

Wir wollen möglichst viele globale Player in diesem Bereich miteinander vernetzen und Synergien nutzen. So können sich unsere Mitglieder frühzeitig auf dem dynamischen Wachstumsmarkt der modernen Mobilität optimal positionieren, um nachhaltig erfolgreiche Geschäftsmodelle zu generieren. Als in dieser Form gestärkte Gemeinschaft können wir auch unsere politischen Forderungen noch besser durchsetzen.

Autovermieter Journal: *Ist das schwierig?*

Kurt Sigl: Es wird eigentlich immer leichter. Als Verband existieren wir jetzt dreizehn Jahre lang. Die ersten acht Jahre waren etwas zäh. Aber in den letzten fünf Jahren läuft es deutlich dynamischer. Wir sind mit der gegenwärtigen Entwicklung auf dem Mobilitäts-Markt sehr zufrieden.

Autovermieter Journal: *Sie sprachen soeben von globalen Playern. Sind Sie auch europaweit und international aktiv?*

Kurt Sigl: Selbstverständlich, das geht gar nicht anders. Beispielsweise arbeiten wir gerade an der Hinterlegung gemeinsamer Normen für Elektromobilität und Ladeinfrastruktur in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Das ist dringend geboten. Stellen Sie sich einmal vor, der Fahrer eines E-Autos käme über die deutsche Grenze

und könnte dort sein Fahrzeug nicht aufladen, weil die Infrastruktur nicht kompatibel wäre. Das ist aber nur eines von vielen Feldern, auf denen wir gegenwärtig international aktiv sind. Unter anderem haben wir auch noch Depandancen in Shanghai, Korea, den USA, Kolumbien, Chile und Argentinien.

Autovermieter Journal: *Wie sehen Ihre nächsten Zielpunkte für die Zukunft aus?*

Kurt Sigl: Wir wollen im öffentlichen Bewusstsein moderne Mobilitäts-Konzepte viel stärker mit den Plänen zur Energiewende verknüpfen. Diese Kompatibilität wird noch deutlich zu wenig gedacht. Hier müssen wir aus der Komfortzone heraus hin zu einem Paradigmenwechsel finden. Das fängt bei der Ausbildung an, zieht sich über die Verbesserung der gesetzlichen Rahmenbedingungen zum Ausbau der Elektromobilität hin und geht bis zur Veränderung des gesellschaftlichen Bewusstseins für soziale und ökologische Verantwortung. Kurzum: Wir möchten die Faszination der Elektromobilität in den Alltag der Menschen tragen.

Autovermieter Journal: *Und wir wünschen Ihnen viel Erfolg auf diesem spannenden Weg. Vielen Dank für das anregende Gespräch, Herr Sigl.*



„Flotte! Der Branchentreff“

Große Zufriedenheit

Auf dem ersten großen Fuhrparktreffen des Jahres, „Flotte! Der Branchentreff“, am 1. und 2. Juni 2022 in der Düsseldorfer Messe, herrschte große Zufriedenheit: Sämtliche coronabedingten Einschränkungen wie Masken- oder Testpflicht waren aufgehoben, so dass die zahlreichen Fachbesucher, Dienstleister und Aussteller nach Herzenslust netzwerken konnten.

Mehr als 1.200 Fachbesucher kamen an den zwei Tagen auf die Messe, um neue oder ihre bestehenden Dienstleister zu treffen – das entspricht über 20 Prozent Wachstum gegenüber 2021 und lag damit wieder fast auf dem Vor-Corona-Niveau von 2019. Ein erstes Feedback ergab, dass hohe Zufriedenheit in Bezug auf die Kundenfrequenz sowie die Qualität der Gespräche herrschte, auch in Bezug auf den Service lief alles weitestgehend reibungslos.

Eine tiefere Analyse ergab: 6,5 Prozent der Fachbesucher verantworteten bis zu zehn Fahrzeuge, 66 Prozent der Fachbesucher hatten einen Fuhrpark von mehr als 100 Fahrzeugen im Portfolio. Aus der Postleitzahl 4, wo laut Dataforce die meisten Fuhrparks in Deutschland ansässig sind, kamen rund 30 Prozent aller Fachbesucher, weitere Schwerpunkte waren die Postleitzahlregionen 5 bis 8.



Schwerpunkt Elektromobilität

Die Fachbesucher hatten auf dem diesjährigen Branchentreff die Gelegenheit, mit über 260 Ausstellern Gespräche zu führen, fast alle Fahrzeughersteller und Leasinggesellschaften sowie zahlreiche Dienstleister rund um die Fuhrparkorganisation waren vertreten. Schwerpunkt war wie schon letztes Jahr die Elektromobilität.

Auch die Vorträge, viele davon zum Schwerpunkt Elektromobilität, auf den drei Bühnen wie auch die Workshops und Roundtable-Gespräche waren an allen Tagen sehr gut besucht. Nach der Arbeit des ersten Tages lockte der traditionelle Netzwerktagesabend, an dem der diesjährige „Flotte!-Special Guest“ Heiner Lauterbach es sich nicht nehmen ließ, die Eröffnungsrede des Flottenmanagement-Geschäftsführers Bernd Franke anzumoderieren.

Einen weiteren besonderen Anlass für eine gebührende Feier bot der 20. Geburtstag des Fachmagazins „Flottenmanagement“. 1.900 Gäste feierten zur Musik von „La Bouche“ und „Ladies Live“ bis spät in die Nacht.

Gründe genug, nächstes Jahr wiederzukommen: „Flotte! Der Branchentreff“ 2023 findet am 22. und 23. März 2023 wieder in Düsseldorf statt. Save the date!



COX AUTOMOTIVE

Die Zukunft der Flottenvermarktung

Mit digitalen Lösungen Zeit und Ressourcen sparen

In einem vielbeachteten Vortrag auf der Düsseldorfer Fachmesse „Flotte! Der Branchentreff“ gab Esther Unger, Head of Sales bei Manheim Express, einem Tochterunternehmen von COX AUTOMOTIVE mit deutscher Niederlassung in Koblenz, einen Ausblick in die Zukunft der Flottenvermarktung.

Digitale Vermarktungslösungen für Fuhrparkmanager und Flottenbetreiber können enormes Potential zur Ertragsoptimierung beim Verkauf von Fuhrparkfahrzeugen freisetzen, das gegenwärtig noch längst nicht überall genutzt wird. Ein intelligenter digitaler Lösungsansatz führt zu optimierten



Esther Unger, Head of Sales bei Manheim Express, präsentiert digitale Vermarktungslösungen für Fuhrparkmanager und Flottenbetreiber.

Unser digitaler Lösungsansatz
Prozess Fahrzeugeinstellung

3
Preisindikation

Mit Angabe vom Zustand, Servicehistorie, Vorbesitzer, der durchschnittlichen Standtage / Laufleistung, B2C Preis, vergleichbare Fahrzeuge Online

COX AUTOMOTIVE

Vehicle Solutions | Fleet Management Solutions | Funding Solutions | Retail Solutions

Preisen durch mehr Aufkäufer bei hoher Revisionsicherheit.

So können auch Autovermieter bei der Vermarktung ihrer Flotte viel Zeit sowie Ressourcen sparen und mit wenig Aufwand großen Nutzen generieren. Alle erforderlichen Schritte für das Einstellen eines Fahrzeuges bei Manheim Express können mit wenigen Klicks per App unmittelbar vom Handy aus vorgenommen werden.



COX AUTOMOTIVE ist mit rund 27.000 Mitarbeitern und sieben Milliarden Euro Jahresumsatz auf fünf Kontinenten weltweit das größte Dienstleistungsunternehmen für die Automobilwirtschaft. Die Vision des Unternehmens ist es, die Art und Weise zu verändern, wie die Welt Fahrzeuge kauft, verkauft, besitzt und nutzt. Also ein Mobilitätsdienstleister in bestem Sinne.

Der Stand COX AUTOMOTIVE beim Branchentreff in Düsseldorf: Unkomplizierte und erfolgreiche Vermarktung des Kauffuhrparks.

thier marketing international:

Lieferant namhafter Autovermieter auf Düsseldorfer Fachmesse

Die Thier marketing GmbH ist eine inhabergeführte GmbH mit fast 50-jährigem Bestehen. Die Spezialisierung liegt bei der Herstellung von hochwertigen Acrylglas Sonderlösungen, wie Schlüsselanhängern für Autovermieter und KFZ-Fuhrparks. Diese Produkte werden am Produktionsstandort in Ettenheim hergestellt.

Die KFZ-Schlüsselanhänger haben sich millionenfach bewährt und sind bei vielen großen, mittleren und kleinen Kunden im Flottengeschäft europaweit und zum Teil auch weltweit im Einsatz. So gab es bereits einige Lieferungen auf die karibischen Inseln, den Nahen Osten und in zahlreiche Überseeländer.

Weiterhin bietet die Thier marketing GmbH hochwertiges KFZ Zubehör und Sicherheitsartikel wie KFZ Verbandstaschen, Warnwesten, Sonnenblenden, Parkscheiben, Stauraumlösungen und eine breite Palette von Werbeartikeln an. Hierbei setzt die Thier marketing GmbH auf namhafte Produzenten als Partnerfirmen. Im Automotive Bereich können beispielsweise viele unterschiedliche Schlüsselanhänger-Modelle angeboten werden. Unterschiedliche Materialien wie ZAMAK-Legierungen, Kunstleder-, Holz-, Email- oder Epoxylösungen bieten eine Vielzahl von Möglichkeiten, um optischen und haptischen Qualitätsansprüchen gerecht zu werden.



„Auch kleine und mittelständische Autovermieter gehören zu unserem festen Kundenstamm“, freut sich Axel Thier auf seinem Messestand in Düsseldorf.

Einige ausgewählte Produkte mit speziellen Eigenschaften:

- Schlüsselanhänger-Modelle aus eigener Fertigung für KFZ-Flotteneinsatz mit schneller Konfektionierbarkeit der Einlagen
- Parkscheiben aus Kunststoff und sehr kostengünstige Kartonagen-Varianten
- Sonnenblenden aus recycelten Materialien zur markanten Reduzierung der PKW-Raumtemperatur und großflächiger Werbegemöglichkeit

- ISO-zertifizierte Warnwesten mit extralangen Klettverschlüssen
- Individuell bedruckbare Verbandstaschen in unterschiedlichen Kombilösungen
- Einfache Stauraumlösungen

Bei allen Produkten wird stets Wert auf hohe Qualität und wenn möglich regionale Produktion gelegt, um entsprechende Nachhaltigkeit und langfristigen Einsatz gewährleisten zu können.

Personallos
vermieten mit C-Share

[C-Rent]
Vermietsoftware

contact@cx9.de
+49 (0) 571 97218000
www.w.crent.de

Zielgruppengenaue Werbung im **Autovermieter Journal**

1

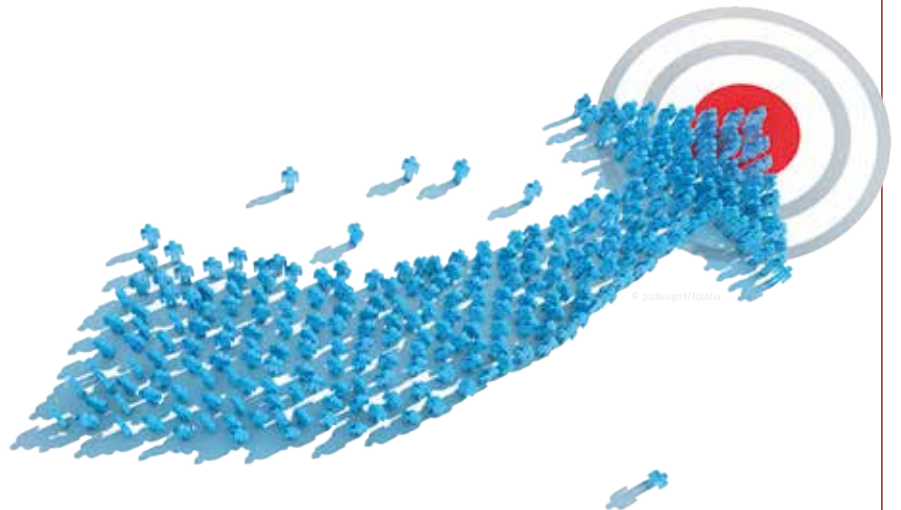
Ohne Streuverluste

2

Aufmerksamkeitsstark mit
redaktionell aufgemachten
Advertorials

3

Plakativ mit klassischer
Anzeigenwerbung



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

