

Autovermieter Journal

DAS MAGAZIN FÜR MODERNE MOBILITÄT

Toyota: | Erstes vollelektrisches SUV

CRV: | Zweiter Frühling

FleetDating: | Dritter Anlauf



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

IVR-Formular-Service

Attraktive Nachlässe

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

Attraktive Nachlässe bei größeren Bestellmengen

Wer jetzt seinen Formularbedarf für die kommenden Monate vorausplant, spart bares Geld. Rüsten Sie sich für das kommende Herbstgeschäft mit einer ausreichenden Zahl an Mietverträgen und weiteren Formularen aus. Wirtschaftlich ist das absolut vorteilhaft. Denn wie gewohnt gewährt der IVR-Formular-Service attraktive Nachlässe bei größeren Bestellmengen. Ganz gleich ob Mietverträge, Sicherungsabtretungserklärungen oder Mietwagenkostenübernahmebestätigungen.

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

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

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

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

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

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

Hiermit bestelle ich

<input type="checkbox"/>	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

Abgeklärt 5

Im CRV (Car Rental Veterans e.V.) sind seit 30 Jahren routinierte Autovermieter organisiert, die über mindestens zehn Jahre Branchenerfahrung verfügen. Zur Jubiläumstagung lud deren Präsident Helmut Habenbacher im August ins Maritim-Airport Hotel nach Hannover. Zahlreiche namhafte Unternehmen unterstützten die Veranstaltung. „Auch immer mehr Mitglieder aus mittelständischen oder regionalen Autovermietungen stoßen heute zu uns“, berichtet Habenbacher.

Abgewürgt 6 - 7

Die Förderung der Elektromobilität wird staatlicherseits nach und nach zurückgefahren. Bürokratische Hürden und der Wegfall von Zuschüssen lassen keine andere Schlussfolgerung zu. Besonders hart trifft es wieder einmal die Autovermieter und den unternehmerischen Mittelstand ganz allgemein. Denn zuerst wurde bereits ab 01.09.2023 die Förderung für gewerbliche genutzte E-Autos gestrichen. Völlig unverständlich, denn immerhin rekrutierte sich der größte Teil der Zulassungen aus diesem Kreis.

Abgeschlagen 14

Bekommen wir in unserem Land bald Zustände wie in der DDR? Oder haben wir sie vielleicht teilweise schon? Christian Eckl, Verleger und Chefredakteur des Autovermieter Journals, wirft in seinem fiktionalen Polit-Thriller „Tarnkäppchen“ einen satirischen Blick auf die deutsch-deutschen Verhältnisse im 21. Jahrhundert. Spannung garantiert, Unterhaltung mit Niveau ebenfalls.

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: Medienzentrum Süd - Bischofsweg 48-50 - 50969 Köln

Formulare	2
Interessante Nachlässe	
Editorial	4
Kopfloose Entscheidungen	
CRV	5
Jubiläum	
VDA	6 - 7
Elektromobilität	
Nachrichten	8 - 13
FleetDating	
Tagung	
Geschäftsbericht	
Forum	
Buchtipps	14
Tarnkäppchen	
Alternative Antriebe	16 - 19
Elektro-SUV	
After-Sales	

Kopflöse Entscheidungen

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



Der Ausbau der Elektromobilität wird schon seit Jahren als eines der obersten Ziele der Regierungspolitik ausgelobt. Fast schon bekam man den Eindruck, als sei dies wichtiger als Wohlstand, soziale Marktwirtschaft, Wohnungsbau oder sozialer und internationaler Frieden. Eine Prioritätensetzung, die sich durchaus hinterfragen lässt.

Grundsätzlich ist die Förderung alternativer Antriebe selbstverständlich erwägenswert. Dazu gehört die Elektromobilität genauso wie Wasserstoff oder andere alternative Antriebe. Etwas mehr Technologieoffenheit haben wir an dieser Stelle bereits ange-mahnt.

Doch neuerdings treibt der Umgang des Staates mit der Elektromobilität noch seltsamere Blüten, sofern dies überhaupt möglich ist. Eigentlich hatte die Politik ja die Parole ausgegeben, bis zum Jahr 2030 rund 15 Millionen E-Autos zuzulassen.

Um dieses Vorhaben zu unterstützen, wurden milliardenschwere Förderprogramme aufgelegt. Die jetzt zum Teil wieder geschlossen werden. Dabei ist die genannte Zielsetzung weiterhin politisch gewollt. Nur Geld will man dafür nicht mehr ausgeben. Oder staatlicherseits jedenfalls nur noch deutlich weniger investieren.

Und wo setzt man da an? Natürlich wieder ausgerechnet in der Wirtschaft. Die Förderung für gewerblich genutzte E-Autos wurde zum 01.09.2023 komplett gestrichen. Obwohl bisher nicht einmal ein Zehntel der angestrebten Zulassungszahlen erreicht wurde.

Das ist nicht nur deshalb ärgerlich, weil die getroffene Entscheidung wieder zuerst die Flotten der Autovermieter trifft. Darüber hinaus torpediert die Bundesregierung mit diesem Schritt ihre eigene Zielsetzung und wirft alles bisher Erreichte über den Haufen.

Denn E-Autos sind immer noch vergleichsweise teuer und werden daher selten von privaten Konsumenten angeschafft. Der Motor zum Ausbau der Elektromobilität waren die gewerblichen Nutzer, oft genug auch Autovermieter. Genau dieser Motor wurde jetzt abgewürgt.

Man fragt sich, ob hinter solchen Entscheidungen niedere Motive zur gesellschaftlichen Schädigung des Staates stecken oder einfach nur bodenlose Dummheit. Doch eine mutwillige Zerstörungswut will man niemandem in der Politik unterstellen.

Da bleibt eigentlich zur Erklärung nur noch eine Alternative.

Ihre
Helmut Habenbacher Christian Eckl

30 Jahre Car Rental Veterans

Jubiläumstagung in Hannover

Im August 2023 feierte der CRV (Car Rental Veterans) im Kreise von 50 Gästen sein dreißigjähriges Gründungsjubiläum im Maritim Airport-Hotel Hannover und wurde dabei von vielen namhaften Unternehmen unterstützt.

1994 gründete Helmut Habenbacher zusammen mit einigen wenigen Kollegen der

Außenseiter mochte der Begriff „Veterans“ zunächst irritiert haben. Sie merkten jedoch schnell, dass damit langjährige Erfahrung und spezielles Wissen in der rent-a-car-Branche gemeint war. So legten die Gründer auch besonderen Wert darauf, dass die Mitglieder bei Eintritt in den CRV möglichst zehn Jahre Branchenerfahrung mitbringen.

Auch der Mix der Wurzeln, aus denen die Mitglieder stammen, hat sich verändert, freut sich Helmut Habenbacher: „Waren es in den Gründerjahren vorwiegend Kolleg:innen aus den multinationalen Vermiet-Systemen, die zu uns kamen, so stoßen heute immer mehr Mitarbeiter oder Inhaber mittelständischer und regionaler Autovermieter dazu.“



Unternehmen Hertz und Europcar den Kollegenkreis Car Rental Veterans (CRV). Ziel war es, nicht nur für die ehemaligen, sondern auch für die aktiven Berufskollegen der Autovermietbranche ein jährliches Treffen zu installieren, bei dem man sich in geselliger Runde über Probleme und Erfahrungen im täglichen Vermietgeschäft austauschen kann.

Außerdem sollten neue Bewerber wenigstens ein bestehendes CRV-Mitglied als Referenz angeben können. Diese Mundpropaganda sorgte über die Jahre zwar für ein langsames, aber beständiges Wachstum mit heute über 60 aktiven Mitgliedern aus den verschiedensten Fachbereichen vom Fahrzeugpfleger bis zum Geschäftsführer.

Sponsoren:

Auras Autovermietung, Avis Autovermietung, Autovermieter Journal IVR Verlag, C-rent CX9, Europa-Service Mobility Partners, Hertz Autovermietung, Medias Reiseservice, Maritim-Airport Hotel Hannover, Merkur Autovermietung, SHT-Group, Starcar Autovermietung.

Mehr über den CRV findet man auf www.car-rental-veterans.de

Elektromobilität in der Autovermietung

Die Elektromobilität in Deutschland wird ausgebremst.

Beispiel: Ladeinfrastruktur: Seit Jahren wird von der Politik gefordert, sich verstärkt um den Ausbau der Ladeinfrastruktur zu kümmern. Das Ergebnis ist noch immer unzureichend. Nicht nur wer auf dem Land lebt, stellt erhebliche Probleme fest.

Anschaffungskosten

Der Preis liegt vor allem bei kleineren Fahrzeugen weit über dem Preis für ein Auto mit konventionellem Antrieb. Die Anschaffungsförderung für Elektroautos wird heruntergefahren. Dort wo es noch Fördertöpfe für Privatkäufer gibt, bemängeln Hersteller und Handel die Förderbedingungen.

Man hat den Eindruck, die Politik habe aus ihrer Sicht genug erreicht. Doch das noch immer aktuelle Ziel lautet 15 Millionen E-Autos in 2030. Jeder Fünfte soll dann elektrisch fahren.

Autovermieter als Testlabor

Die Elektrifizierung der Flotte der Autovermieter bietet große Chancen. Jeder, der erstmalig ein Elektroauto beim Autovermieter fährt, macht neue Erfahrungen, die ihm bei zukünftigen persönlichen Entscheidungen helfen. Komme ich mit einem Elektroauto zurecht? Was kostet die Nutzung im Vergleich zu meinem Diesel? Wie weit komme ich mit einer Batterieladung in meinem ganz persönlichen Alltag? Wie und wo kann ich laden? Wie lange dauert das?

Vermieter sind das Testlabor für die Bevölkerung, wenn es bei ihnen kostengünstig und unkompliziert ein Elektroauto zu mieten gibt. Mehrere Autovermieter verweisen auf ihre Anstrengungen und Erfolge zur Elektrifizierung ihrer Flotte. Doch ein Hochlauf der E-Mobilität in der Branche ist kein Selbstläufer.

Da sind zunächst die Fahrzeuge selbst. Hersteller meinen, dass diese komplett alltags-tauglich seien. Für den Privatgebrauch als Zweitwagen in der Stadt oder das tägliche Pendeln zur Arbeit nebst nächtlichem Batterieladen in der eigenen Garage mag das auch stimmen.

Doch sind Kleinwagen (sofern es sie als Elektroauto geben wird), Kompaktwagen und die Mittelklasse mit E-Antrieb auch in der Flotte der Vermieter flexibel und vergleichbar einem konventionell angetriebenen Auto einsetzbar? Das wird nicht für jeden Kunden so sein. Wer mit dem Mietwagen für zwei Wochen in den Urlaub fährt, wird derzeit den Benziner wählen.

Der Dienstreisende auf dem Weg durch die Republik hat keine Zeit, sich von der häufig noch zu kurzen Reichweite und langen Ladezeit ausbremsen zu lassen (nicht immer kann er die Bahn nehmen). Das hat Auswir-





kungen auf die Auslastung. Denn eigentlich sollte ein Mietfahrzeug an alle potentiellen Kunden vermietet werden können, um es wirtschaftlich einzusetzen.



Die eigene Ladeinfrastruktur ist für Autovermieter eine erhebliche Investition. Zwischen den Mietvorgängen sind die Batterien

zu füllen. Jeder Ladevorgang dauert. Entsprechend ist die Anzahl an Stellplätzen und Ladesäulen hoch und damit auch der Platzbedarf und das Investment.

Und dann die Anschaffungskosten: Der Kauf - bzw. alternative Finanzierungsformen - eines Elektrofahrzeuges für einen gewerblichen Fuhrpark wird staatlicherseits nicht mehr gefördert. Damit sind im Vergleich höhere Anschaffungskosten von den Autovermietern vollständig selbst zu tragen und müssen durch den Einsatz als Mietfahrzeug refinanziert werden.

Die Politik sollte die Branche der Autovermietung speziell bei der Frage in den Blick

nehmen, wie das 15-Millionen-Ziel bis 2030 zu erreichen ist. Eine hohe Quote der Elektrifizierung von Vermietfuhrparks ist eine Herausforderung für die Vermieter, die manchen Anbieter überfordern dürfte... Und doch auch eine Chance für die Mobilitätsnachfrager, die an die Elektromobilität herangeführt werden sollen.

Um das zusammenzubringen, kann der Branche mit einer speziellen Förderung zur Anschaffung von Fahrzeugen und zur Installation von Ladeinfrastruktur entscheidend geholfen werden. Man muss es nur wollen und machen. Es kann ein wichtiger Impuls zur Erreichung der gesteckten politischen Ziele sein.

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

Alle Infos unter www.crent.de



FleetDating am 09.11.2023 in Bedburg bei Köln



Schneller kann man als Fuhrparkentscheider keine neuen Kontakte aufbauen und prüfen, welcher Dienstleister für den eigenen Fuhrpark nützlich sein könnte:

Beim FleetDating! in Bedburg am 09. November werden in nur drei Stunden über 700 1-zu-1-Gespräche geführt. Anbieterseitig ist alles vom Leasing, Fuhrparkmanagement, Schadenmanagement, Versicherung, Elektromobilität bis hin zu neuen Mobilitätslösungen vor Ort.

Daneben gibt es ein interessantes Vortragsprogramm von Rechtsanwältin Inka Pichler, die auch für Fragen zur Verfügung steht, und ein gemeinsames Abendessen.

Für das leibliche Wohl und genügend Netzwerkpausen ist gesorgt. Übernachtungs-

möglichkeiten im direkt angrenzenden Hotel werden zur Verfügung gestellt.

Die Teilnahme für Fuhrparkverantwortliche ist kostenlos. Jetzt anmelden.

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

VW T-ROC

ab
279,- €*
netto
Mietrate
im Monat



HIER KOMMT **DAS** HERBSTSPECIAL FÜR DEINE KUNDEN!

**T-ROC Mietmodell + solange der Vorrat reicht +
begrenzt bis 31.12.2023**

Monatsrate: 279,-€* netto | Lieferbarkeit: kurzfristig | Laufzeit: 6 Monate
Laufleistung: 2.500km/Monat, Mehrkilometer 0,21€* netto
Übernahmeort: Emden, Cremlingen, Dessau, Buchen
Rücknahmeort: Essen | Versicherung: unversichert

NOCH FRAGEN?

Mail: dispo@europa-service.de
Telefon: **0212-2607-0**



**EUROPA
SERVICE**
Mobility Partners

Eindeutig back on track

Chancen und Herausforderungen der Autovermietungsbranche

Bei der Jahrestagung der EUROPA SERVICE Mobility Partners in München trafen sich unter dem Motto „Back on track?!“ wieder zahlreiche angeschlossene Mobilitätsexperten der Gruppe, um sich über die zentralen Themen der Autovermietungsbranche auszutauschen. Vor allem ging es um die Fragen, in welcher Situation sich Vermieter nach den wirtschaftlich turbulenten Pandemie Jahren befinden und vor welchen aktuellen Herausforderungen die Branche momentan steht.

Alles wie vorher?

Verschwunden ist das Virus sicherlich nicht, Autovermietungen befinden sich jedoch wieder im Aufwind – das macht vor allem die Fahrzeugbeschaffung deutlich. Nachdem Neuwagen aufgrund der Lieferengpässe lange Zeit nur begrenzt und zu schlechten Konditionen zur Verfügung standen, scheint sich die Lage am Markt trotz weiterhin bestehender Lieferthematiken wieder zu erholen. Dem wachsenden Angebot folgt nun eine Regulierung der Preise für Mietwagen, auf welche die EUROPA SERVICE Mobility Partners direkt reagieren. Durch attraktive Beschaffungsmöglichkeiten über das Mobilitätsnetzwerk können Partner ihren Kunden weiterhin wettbewerbsfähige Mietpreise anbieten.

Privatkunden verhalten sich beim Autokauf jedoch zurückhaltend, was sich mit der ho-

hen Inflation und wirtschaftlich unsicheren Lage der letzten Jahre erklären lässt. Für Vermieter kann es daher zur Herausforderung werden, Gebrauchtwagen zu vermarkten. Auch hierfür hat die Europa Service mit einer Vermarktungsplattform eine Lösung für ihre Mitglieder bereitgestellt, welche durch zahlreiche Händler im In- und Ausland eine breite Zielgruppe liefert, wenn es um die Abgabe von Flottenfahrzeugen geht.

Gemeinsam geht mehr

Eine der größten Herausforderungen der Pandemie bestand in dem fehlenden persönlichen Miteinander – sowohl im Privaten als auch in der Geschäftswelt. Während die Ausrichtung einer Mitgliedertagung vor zwei Jahren noch undenkbar schien, setzte die EUROPA SERVICE Mobility Partners in ihrer diesjährigen Veranstaltung primär auf das Ermöglichen des persönlichen Austausches der Lizenznehmer. Dazu gab es mehrere Workshops zu branchenrelevanten Themen und zahlreiche Möglichkeiten, das geschäftliche Netzwerk durch neue Dienstleister zu erweitern. „Unser Ziel ist es, den Lizenznehmern eine Plattform zu bieten. Sowohl auf kommunikativer als auch auf geschäftlicher Ebene. Dabei steht ein partnerschaftliches Miteinander an erster Stelle“, so Vorstandsvorsitzender der EUROPA SERVICE Mobility Partners AG, Marcus Hungerkamp.

Mit großen Schritten in Richtung Zukunft

Neben den Themen Fahrzeughandel, Fuhrpark und Vertrieb lag ein gesonderter Fokus auf dem Thema Digitalisierung. Denn es bestehen keine Zweifel: Unternehmen, die sich nicht digital genug aufstellen, geraten in Zukunft in große Schwierigkeiten. Dabei müssten nicht nur die Mobilitätsprodukte selbst, sondern auch das Käuferlebnis an die Kundenwünsche von morgen angepasst werden, um als relevanter Mobilitätsanbieter wahrgenommen zu werden. „Für uns ist es wichtig, unseren Lizenznehmer das nötige Rüstzeug an die Hand zu geben, um die großen Potentiale der digitalen Geschäftswelt noch stärker auszuschöpfen“, erklärt Jannis Hilgerloh, Vorstand der Europa Service.

Volles Programm

Abseits des geschäftlichen Zusammentreffens sorgten Abendveranstaltungen, gemeinsame Mittagessen und ein Fahrtraining für Abwechslung. Vor allem die Driving Experience in Maisach stieß dabei auf großen Anklang unter den Teilnehmern. „Das Event hat uns eindrücklich gezeigt, wie sehr wir alle für die Themen Mobilität und Technologie brennen“, verkündet Marcus Hungerkamp und zieht eine positive Bilanz: „Wir sind sehr zufrieden mit dem Ergebnis der Jahrestagung. Wir konnten viele unserer Mitglieder zusammenbringen und blicken mit Freude auf das nächste Jahr.“

STARCAR EUROPA SERVICE GROUP Geschäftsbericht 2022

Drive to survive

Mit Vollgas nach vorn

Ein ganz besonderes Jahr beschreibt die STARCAR EUROPA SERVICE GROUP AG (SCES) in ihrem Geschäftsbericht 2022.

Große Investitionen in Krisenzeiten zu tätigen, ist mit enormen Risiken verbunden. Dies gilt insbesondere für mittelständische Unternehmen wie die SCES GROUP. Doch dort begriff man die Situation als Chance und agierte nach der Devise: Wer in der sich rasant verändernden Mobilitätswelt bremst, verliert. Gemeinsam mit dem Team gab es nur eine vorgegebene Richtung und in diese ging es mit Vollgas. Kein Wunder also, dass der diesjährige Geschäftsbericht unter dem Motto „Drive to survive“ erneut als aufwändiges Video und dieses Mal mit zahlreichen Mitarbeitenden als Hauptdarsteller produziert wurde. Die präsentierten Zahlen sprechen zudem für sich.

EBITDA

(ohne Abschreibungen auf den Fuhrpark)

23.901.594 €

UMSATZERLÖSE 2022

266.771.649 €

UMSATZERLÖSE 2021

192.205.678 €

BILANZSUMME 2022

326.541.172 €

BILANZSUMME 2021

303.423.168 €

Bereits Ende 2021 konnte die Firmen- und Endkundenmarke STARCAR ihren Kunden 54 Vermietstationen in Deutschland anbieten und sich zu den großen Autovermietungen zählen. Mit Abschluss des Jahres 2022 umfasste das Stationsnetz inzwischen 80 Standorte. Im Vergleich zu 2020 erreichte das Unternehmen sogar ein Wachstum von deutlich über 200 %.

Zusätzlich zum Stationswachstum wurden 2022 fortlaufend zahlreiche Prozesse und Schnittstellen optimiert, so dass im Zusammenspiel mit der Schwester EUROPA SERVICE Mobility Partners AG vom Fahrzeugeinkauf über die Operative bis hin zur Eigenvermarktung eine deutliche Effizienzsteigerung erreicht werden konnte.

Durch die noch gezieltere Zusammenstellung und einer hohen Auslastung der Flotte erreichte die SCES trotz der weiterhin angespannten Verfügbarkeit und Lieferverzögerungen seitens der Automobilhersteller ihre ambitionierten Wachstumsziele. Für 2023 zieht der Ausbau der Flotte mit deutlich verbesserter Verfügbarkeit von Neufahrzeugen weiter nach.

„Die bemerkenswerte Leistung unserer engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter spiegelt sich in den Kennzahlen und Highlights der einzelnen Fachabteilungen wider, die das anhaltende Wachstum in verschiedenen Unternehmensbereichen verdeutlichen“, so Jens E. Hilgerloh, Vorstandsvorsitzender der SCES Group. „Zunächst einmal ist hier der starke Anstieg von rund 15 % bei den abgeschlossenen Mietverträgen in unseren STARCAR-Stationen zu nennen. Unsere hoch motivierte IT-Abteilung verzeichnete eine eindrucksvolle Steigerung von 111 % bei der Bearbeitung von Tickets. Und auch Abteilungen wie unsere Buchhaltung, das Fuhrpark- und Schadenmanagement oder unser Kundenservice bewältigten unser Wachstum phänomenal und zur großen Zufriedenheit unserer Kund*innen. Diese herausragenden Leistungen sind ein klares Zeichen für das Engagement und die Professionalität unseres Teams.“ Wie sehr er die Arbeit seines Teams zu schätzen weiß, zeigt sich in dem Video des Geschäftsberichts: Statt langer Reden der Vorstände berichteten die Mitarbeitenden, wie sie das ver-

FAHRZEUGE GESAMT

22.128

PKW

19.665

LKW

2.463

gangene Jahr empfunden haben – ein tiefer und zugleich sehr persönlicher Einblick in die DNA des Unternehmens.

SPOTLIGHT: PERSONALABTEILUNG (SCES)

Die Personalabteilung hat mit großem Einsatz fast 600 neue Mitarbeitende auf einem umkämpften Personalmarkt gewinnen können.



Beachtlich hierbei ist die Tatsache, dass in der nach wie vor von Männern dominierten Automobilbranche ein Drittel dieser Neuzugänge Frauen sind. Dies bringt die Mitarbeiterzahl auf fast 1.100 Beschäftigte (Stand: Dezember 2022).

SPOTLIGHT: VERTRIEB

Im Jahr 2022 verzeichnete der Vertrieb von STARCAR in enger Synergie mit den Kolleginnen und Kollegen in den Vermietstationen eine bemerkenswerte Steigerung bei der Akquise neuer Firmenkunden – und zwar beeindruckende 30 Prozent. Dieses Wachstum zeigt, dass auch die Strategie in der Geschäftsentwicklung konsequent verfolgt wird und ein weiterer Kreis von Unternehmen von den Vorteilen einer Partnerschaft mit STARCAR überzeugt werden konnte.

Moderne Corporate Mobility zukunftsfähig gestalten

Die politischen Weichen hin zur Antriebswende sind längst gestellt. Das Angebot neuer Mobilitätsservices über das Auto hinaus bietet Entscheidenden und Gestaltenden der betrieblichen Mobilität viele Möglichkeiten. Das bfp FORUM 2023 in Mainz sorgt im Oktober für Orientierung und liefert praxisnahe Lösungen.

Im Jahr 2022 fuhren sieben Prozent der Fahrzeuge in deutschen Fuhrparks rein elektrisch, so das aktuelle bfp Mobility BAROMETER (Quelle: www.fuhrpark.de/ehub). Das entspricht zwar zwei Prozentpunkten mehr als im Jahr zuvor, zeigt aber die eher schleppende Elektrifizierung des Fuhrparks auf. Doch auch wenn die Unternehmensfuhrparks heute schon deutlich stärker elektrifiziert wären: Mit der reinen Umstellung auf die E-Mobilität ist es noch lange nicht getan.

Umdenken gefordert — aktive Gestaltung gewünscht

Die Herausforderungen der Zukunft erfordern ein ganz neues Denken in Sachen Unternehmensmobilität. Und das in der gesamten Organisation. Neue, vernetzte Mobilitätsangebote über das Auto hinaus bringen schließlich völlig veränderte Herausforderungen mit. Diese betreffen Fuhrpark und Mobilitätsverantwortliche, die Geschäftsleitung als Taktgeber der Organisation und auch HR-Verantwortliche – Stichwort Fachkräftemangel.

Weshalb? Erstens, weil gesetzliche Nachhaltigkeitsvorgaben in der Praxis künftig auch die Vernetzung verschiedener Mobilitätsangebote erfordern. Es gilt, die komplette Mobilitäts-Klaviatur von Micro-Mobility-Lösungen wie EScooter und Fahrrad übers Auto bis zum ÖPNV zu beherrschen. Nur so lassen sich Unternehmen in Sachen

betriebliche Mobilität zukunftssicher aufstellen. Langfristig geht es schließlich nicht nur um Dienstfahrten oder die Motivationsmobilität wie Dienstwagen, sondern auch um die Pendlermobilität.

Zweitens sind potenzielle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter immer offener für ganz neue Mobilitätsangebote – oder verlangen diese sogar zwingend. Auch wenn das Auto weiterhin seine Rolle in der Unternehmensmobilität spielen wird: Die Wünsche potenzieller Jobkandidaten – und natürlich auch der eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – kann angesichts des Fachkräftemangels kein Unternehmen ignorieren.

17. und 18. Oktober: Auf nach Mainz zum bfp FORUM 2023

Komplexe Mobilitätsherausforderungen also, die da auf die Unternehmen zukommen. Die sich nicht so einfach nebenbei bewältigen lassen. Aber: Effiziente und praxisnahe Mobilitätslösungen gibt es für fast jeden Anwendungszweck. Und die präsentiert das diesjährige bfp FORUM am 17. und 18. Oktober in Mainz. Dort treffen sich in unterschiedlichen Formaten Mobilitätsexpertinnen und -experten, um einander zuzuhören, miteinander zu diskutieren und voneinander zu lernen.

Fleet Management — E-Mobility — New Mobility

Das bfp FORUM 2023 bildet das gesamte Spektrum der betrieblichen Mobilität ab. Wer zum Beispiel erfahren möchte, wie man seinen Fuhrpark optimal digitalisiert und eine nachhaltige Car Policy erstellt, für den ist der Themenbereich „Fleet Management“ die optimale Anlauffläche. Die Frage nach einem zeitgemäßen E-Fuhrpark mit einer effizienten Ladeinfrastruktur und ver-

meidbaren Fallstricken beantwortet der Bereich „E-Mobility“.

Und beim Thema „New Mobility“ veranschaulichen Best-Practice-Beispiele, wie Unternehmen eine zukunftsfähige Infrastruktur und nachhaltige betriebliche Mobilität in die eigene DNA implementieren. Neben dem Austausch mit Branchenexpertinnen und -experten lassen sich zahlreiche neue und topaktuelle Fahrzeuge exklusiv testen. Direkt vor der Eventlocation führen spannende Probefahrten über Landstraßen und Autobahnen.

Für sichere Entscheidungen — heute und in der Zukunft

Statt eng durchgetakteter Frontalveranstaltungen setzt das bfp FORUM auf unkonventionelle Formate, die einen aktiven Austausch ermöglichen. Expertinnen und Experten aus allen Themenbereichen laden zu einer „Guided Tour“ ein, bei der Wissen on-the-Walk vermittelt und das Event gemeinsam erkundet wird. Das Format des „Barcamps“ dient gar zur aktiven Mitgestaltung des bfp FORUMs. Hier gibt es keine Vorträge zu vordefinierten Themen, sondern eine lebendige und spontane Atmosphäre, um Erfahrungen zu teilen und Wissen aufzusaugen.

Besonderer Beliebtheit erfreuen sich die „Best Practices“. Hier tauschen sich Besuchende mit Expertinnen und Experten der Branche aus und lernen innovative Mobilitätsverfahren und -projekte kennen. Selbstverständlich inklusive der Gelegenheit, in lockerer Q&A-Fragerunde Antworten auf individuelle Fragen zu bekommen und den Austausch weiter zu intensivieren.

Guides im Themenbereich „E-Mobility“ sind unter anderem Christian Heep und Markus

Emmert (Vorstand Bundesverband eMobilität). Zum Thema „Fleet Management“ teilen Branchenexperte Theodor Hermann (Geschäftsführer HFMC Fleet & Mobility Consulting), Oliver Piepenbrink (Commodity Manager Fleet der Thyssenkrupp Services GmbH) sowie Carsten Knauer (Leiter Sektion Logistik / Referent Sektion Beschaffungskategorien des Bundesverbandes Materialeinkauf) ihr Wissen.

Touren über die Stände rund um die „New Mobility“ übernimmt unter anderem Mark Hoelling, Co-Founder der Bundesinitiative Kleine eMobilität und Fachexperte für Micro-Mobility Lösungen. Branchen Influencer wie Olga Nevskaja (CEO Telekom Mobility

Services) und Toygar Cinar (Geschäftsführer bei RheinWest HR Solutions GmbH) geben einen Ausblick über die Potenziale moderner vernetzter Mobilitätsstrategien. Und Christoph Seyerlein, Journalist beim manager magazin, fragt provokant „Autoland ist abgebrannt? Bekommt Deutschland die Kurve“.

Highlight wird die Abendveranstaltung in der Lokhalle Mainz mit einer Keynote von Christian Clerici und Live-Musik von Dante Thomas. Dies schafft einen besonderen Rahmen für informative Gespräche und entspanntes Networking.

<https://www.bfpforum.de>



Das bfp FORUM 2023 auf einen Blick:

- Erfahren Sie das gesamte Spektrum der betrieblichen Mobilität
- Profitieren Sie von inspirierenden Vorträgen und Informationsangeboten
- Gewinnen und erweitern Sie Ihr Mobilitäts-Know-how, um sichere Mobilitätsentscheidungen für Ihr Unternehmen zu treffen
- Catering und umfangreiches Edutainment im Ticketpreis enthalten
- Wo und wann? 17. und 18. Oktober in der Halle 45 in Mainz



Sparen Sie mit dem Gutscheincode „Autovermieter20“ 20 Prozent auf den Ticketpreis von 99 Euro.

wheego

Autovermietung

GEMEINSAM ABFAHREN!

**JETZT
AGENTURPARTNER
WERDEN**

Bereit, deiner Karriere das Gaspedal zu geben und dabei jede Menge Spaß zu haben? Dann schnall dich an, denn Wheego ist der Turbo-Boost für deinen Erfolg!

MELDE DICH BEI UNSEREM EXPANSIONS-TEAM

Partner@wheego-mobility.com

Tarnkäppchen

Deutsch-deutscher Roman von Christian Eckl

Bekommen wir in unserem Land bald Zustände wie in der DDR? Oder haben wir sie vielleicht teilweise schon? Christian Eckl, Verleger und Chefredakteur des Autovermieter Journals, wirft in seinem fiktionalen Polit-Thriller „Tarnkäppchen“ einen satirischen Blick auf die deutsch-deutschen Verhältnisse im 21. Jahrhundert.

Kurz vor der Wende wird der DDR-Bürgerrechtler Berthold Grün im November 1989 aus seinem Alltag herausgerissen und inhaftiert. 30 Jahre später macht er Erfahrungen, die ihn zutiefst verstören. Er traut seinen Augen nicht. Was er sieht, kann er nicht glauben. Zudem muss er schon bald eine Mordserie aus seiner Jugend aufklären, deren Hintergrund nicht nur der Schlüssel zur Lösung seiner persönlichen Probleme ist. Denn die Verstrickungen des Falls reichen über drei Jahrzehnte hinweg bis in die höchsten Kreise der internationalen Politik.



344 Seiten - 12,90 €

ISBN: 978-3-00-074516-4 (Print)

ISBN: 978-3-00-074923-0 (E-Book)

Zu bestellen über www.tarnkaeppchen.de

Der Autor

Christian Eckl, geboren am 18. Juni 1963 in Essen, verheiratet, eine erwachsene Tochter, ist Inhaber eines Zeitschriftenverlags und einer Werbeagentur. Er veröffentlichte unter anderem einen essayistischen Erzählungsband mit biblischen Geschichten aus dem Alten Testament, der in fünf Sprachen übersetzt wurde, einen Kriminalroman, eine Neuauflage des Goetheschen Fauststoffes und einen Gedichtband. Darüber hinaus war er lange Jahre

Mitglied im Autorenteam einer populären deutschen Krimi-Reihe. Christian Eckl lebt mit seiner Familie in Bedburg.



Autor Christian Eckl. (privat)

Leserstimmen amazon.de

Frank

5,0 von 5 Sternen

Spannende Geschichte mit interessanten Gedankengängen

Rezension aus Deutschland vom 17. Juli 2023

Sehr gut geschriebener Politkrimi im historischen Kontext der Wiedervereinigung. Klingt sehr realistisch und glaubwürdig, besonders im Hinblick auf manche berühmten Persönlichkeiten. Der Autor besitzt einen sehr schönen Schreibstil - flüssig und packend, so dass man immer weiterlesen möchte. Außerdem habe ich den Eindruck, dass der Autor es sehr geschickt versteht, seine politischen Ansichten durch die Stimme seines Protagonisten kundzutun.

Fazit: Sehr gelungenes Buch, das vielen Bestsellern in nichts nachsteht.

heibre11:

5,0 von 5 Sternen

Ein sehr interessantes Gedankenspiel

Rezension aus Deutschland vom 20. Juli 2023

Christian Eckl schreibt politische Fiktion, die historisch gut recherchiert ist, sicher so nie stattgefunden hat, aber trotzdem eine politisch reale Entwicklung darstellt. Die Figur der Bundeskanzlerin ist interessant interpretiert und erklärt aus historischem Hintergrund eine Entwicklung der gesamten Bundesrepublik, die durchaus real ist. Sehr gut geschrieben und durchweg spannend zu lesen.

60 Jahre Arndt Automobile GmbH

Jubiläum mit Perspektive



Was haben Matthias Arndt, sein Unternehmen, die Arndt Automobile GmbH und die Fußball-Bundesliga gemeinsam? Alle drei feiern in diesem Jahr ihren 60. Geburtstag. 1963 scheint ein ganz besonderes Jahr gewesen zu sein.

Matthias Arndts Vater Manfred vermietete 1963 aus finanzieller Not heraus seinen privaten VW Käfer an Freunde und Bekannte, um das Haushaltseinkommen seiner jungen Familie mit dem gerade neugeborenen Matthias aufzubessern. Was daraus bis heute werden sollte, hätte der junge Vater damals selbst nie für möglich gehalten.

Heute umfasst der Fuhrpark von Arndt Automobile über 7.000 Fahrzeuge. Das Unternehmen beschäftigt an 22 Standorten 360

Mitarbeiter, darunter 198 Festangestellte, und generiert einen Umsatz von 160 Millionen Euro, davon allein 60 Millionen durch Vermietungen.

Inzwischen ist mit Matthias Arndts Tochter Katharina und Sohn Moritz die dritte Generation der Familie Arndt mit an Bord. Dabei verlief die Entwicklung bis dahin alles andere als geradlinig.

„Wir waren im Jahr 2000 der zweite börsennotierte Autovermieter nach Sixt, doch das schnelle Wachstum tat uns nicht gut, und so mussten wir 2002 Insolvenz anmelden“, so Matthias Arndt. „Das war eine schmerzliche Situation, doch meine Frau Frauke und ich wagten 2003 den Neufang. Das war der Beginn einer neuen Zeit, die nun ins 20.

Jahr geht. Wir sind zu einer mittleren Größe herangewachsen und der zweitgrößte inhabergeführte Betrieb mit einer Präsenz in NRW, Rheinland-Pfalz und Hessen.“

„Nutzfahrzeuge, wie Delivery-Autos, also etwa Kühlwagen, waren gefragt. Große Namen wie Hertz und Europcar mussten Geschäftsfelder aufgeben und wir haben Mitarbeiter und Standorte übernommen“, ergänzt Katharina Arndt. „Flexible Vermietungen, die es dem Kunden ermöglichen, Fixkosten flexibel zu gestalten, waren unsere Chance und die haben wir genutzt.“

Autos im Abo werden Trend

„Mit 70.000 Mietverträgen im Jahr ist das ein Massengeschäft. Jeder, der bei uns bucht – allein das B2B-Geschäft macht 90 % aus – ist ein Arndt-Kunde. Wir bieten eine gute Dienstleistung und sind an langfristigen Kundenbindungen interessiert. Menschlichkeit und Fairness sind wichtig, auch für unsere Kunden, die genau wie wir aus dem Mittelstand kommen“, unterstreicht Matthias Arndt. Die Zukunft bleibt spannend. Das Thema Abo wird zu einem Megatrend.

„Autos nutzen, ohne sie zu besitzen – das wird die Zukunft. Viele Autofahrer wollen durch langfristige Abos flexibel bleiben. Flexibilität und Mobilität sind eine große Chance für unsere Branche. Wir werden auf jeden Fall dabei sein und wollen unser Familienunternehmen authentisch, fleißig und dynamisch weiterführen“, sagt Matthias Arndt.



Der neue bZ4X:

Das erste vollelektrische SUV von Toyota

Wahlweise sowohl mit Front- als auch mit Allradantrieb

Mit dem bZ4X präsentiert Toyota sein erstes batterieelektrisches Fahrzeug (BEV) und betritt damit gleich im doppelten Sinn neuen Boden: Mit der Einführung des rein elektrischen SUV-Modells feiert auch die Submarke bZ Weltpremiere. Als erstes reines Elektrofahrzeug besitzt der bZ4X echte Offroad-Qualitäten. Das Debüt des E-SUV verleiht dem Multi-Technologie-Ansatz, mit dem Toyota die CO₂-Neutralität anstrebt, weiteren Rückenwind. Eine echte Alternative mit günstigen Flottenkonditionen für Autovermieter.

Als Pionier der Elektromobilität setzt Toyota im bZ4X mehr als ein Vierteljahrhundert Erfahrung und Know-how im Bau von elektrifizierten Antrieben um. Bei der Entwicklung des BEV-SUV-Modells kooperierte To-

zeug konzipiert. Sein Erscheinen gibt den Startschuss für eine Produktoffensive der Submarke bZ. Wie der bZ4X basieren die kommenden bZ-Modelle auf einer neuen, spezifisch für batterie-elektrische Automobile entwickelten Plattform. Diese e-TNGA genannte Architektur integriert die Batterie in das Fahrgestell und verbirgt sie komplett unter dem Fahrzeugboden. Damit ermöglicht sie einen niedrigeren Schwerpunkt, eine ausgezeichnete Gewichtsverteilung zwischen Vorder- und Hinterachse sowie eine hohe Karosseriesteifigkeit – Merkmale, die dem bZ4X stabile und dynamische Fahreigenschaften verleihen. Die modulare Konstruktion lässt sich mit geringem Aufwand auf eine große Bandbreite an Fahrzeugtypen und -größen von kleinen bis in größere Segmente übertragen.



yota mit Partner Subaru. Der japanische Autohersteller brachte unter anderem seine große Expertise bei Allradantrieben ein.

Der neue bZ4X stellt keine Adaption eines bestehenden Modells dar, sondern wurde von Grund auf konsequent als Elektrofahr-

Beim neuen bZ4X haben Kunden die Wahl zwischen Front- und Allradantrieb. Bei der zweiradgetriebenen Variante liefert der an der Vorderachse installierte Elektroantrieb 150 kW (204 PS) und ein maximales Drehmoment von 265 Nm. Beim Allradler summiert sich der Schub der 80-kW-Einheiten an beiden Achsen zu einer Systemleistung von 160 kW (218 PS) bei einem maximalen Drehmoment von 336 Nm. Damit erzielt der bZ4X auch eine herausragende Offroad-Performance – das kraftvolle Allradsystem X-MODE zeichnet sich selbst auf rutschigen Untergründen wie Schnee und Matsch durch

sichere und konstante Fahreigenschaften aus.

Mit einer maximalen WLTP-Reichweite von 513 Kilometern für den Fronttriebler und 415 Kilometern für die Allradvariante zeigt sich der bZ4X für jeden Einsatzzweck gerüstet. Dank seiner Schnellladefähigkeit (150 kW) kann er bei normalen Außentemperaturen in nur 30 Minuten bis 80 Prozent der Gesamtkapazität der Batterie nachladen. An öffentlichen Wechselstrom-Ladesäulen sowie an der heimischen Wallbox kann man mit bis zu 11 kW laden.

Die neue Submarke von Toyota

Der bZ4X tritt als Pionier der neuen Toyota Submarke bZ an. Das Kürzel steht für „beyond Zero“ und dafür, dass es um mehr als batterieelektrische Fahrzeuge und den Weg



zu einer CO₂-neutralen Mobilität geht: „beyond Zero“ – also über das Null-Emissions-Ziel hinaus – will Toyota mit seinen rein elektrischen Fahrzeugen zu einer besseren Mobilität für alle beitragen und das Leben der Menschen, ihre Bewegungsfreiheit und Sicherheit verbessern.

Im Kielwasser des bZ4X wird Toyota zahlreiche weitere bZ-Produkte für praktisch alle Märkte weltweit vorstellen. Der Name des SUV-Modells steht dabei für die Größe des Fahrzeugs sowie den Fahrzeugtyp: Die 4 steht für ein mittleres Segment, das X benennt ein Crossover-SUV.

Technologieoffene Dekarbonisierung

Über das gesamte Modellportfolio hinweg bietet Toyota Fahrzeuge an, mit denen Kun-

den in aller Welt ihren CO₂-Fußabdruck verringern können. Hierzu zählen hybrid-elektrische Fahrzeuge und Plug-in-Hybride ebenso wie Wagen mit Brennstoffzellen-Antrieb (FCEV) und emissionsfreie Elektrofahrzeuge. Letztere erhalten mit dem Start von bZ eine neue Plattform – und das SUV-Modell bZ4X dient als Vorreiter dieser neuen Generation.

Seit dem Debüt des ersten Prius 1997 hat Toyota mehr als 23 Millionen elektrifizierte Fahrzeuge auf die Straße gebracht. Dabei stand stets der Gedanke im Vordergrund, dass umweltgerechte Automobile ihre positive Wirkung nur entfalten können, wenn sie eine weite Verbreitung finden. Das heißt: Sie müssen für Kunden er-

schwinglich und attraktiv sein und ihren Mobilitätsbedürfnissen entsprechen.

(Stromverbrauch kombiniert: 16,9–14,4 kWh/100 km, CO₂-Emissionen kombiniert: 0 g/km, elektrische Reichweite (EAER): 514–436 km und elektrische Reichweite (EAER city): 688–583 km. Werte gemäß WLTP-Prüfverfahren)



ATU Flottenlösungen

Was Fuhrparkmanager bei neuen E-Autoherstellern unbedingt beachten sollten

Kompetente Unterstützung für nachgelagerte After-Sales-Prozesse

Turbulente Zeiten für die Elektromobilität: Zahlreiche neue E-Autobauer drängen auf den Fahrzeugmarkt. Sie stammen überwiegend aus China und statten ihre Modelle mit smarten Technologien, modernem Design und einem attraktiven Kaufpreis aus. Doch oft sind die nachgelagerten After-Sales-Prozesse längst nicht ausgereift. Bei der Fahrzeugbeschaffung sollten Autovermieter sowie grundsätzlich alle Flottenverantwortlichen diesen Aspekt genau unter die Lupe nehmen, damit Wartung und Inspektion nicht zum Problem werden. Denn häufig fehlen Werkstätten und Lieferketten für Ersatzteile in Europa. ATU Flottenlösungen schafft hier Abhilfe durch passgenauen Service sowie kompetente Beratung schon im Vorfeld der Fuhrparkplanung.

China ist weltweit der größte E-Automarkt vor Europa und den USA. Mit fast sechs Millionen verkauften Elektrofahrzeugen im Jahr 2022 steht die Volksrepublik ungeschlagen an der Spitze, gefolgt von Europa mit 2,6 Millionen und den USA mit knapp einer Million verkauften E-Autos (Quelle: McKinsey Electric Vehicle Index).

Etablierte Automarken unter Druck

Bisher teilten alteingesessene Automarken das Pkw-Geschäft in Deutschland unter sich auf. Mit ihrer Marktoffensive mischen neue Anbieter diese gefestigten Strukturen allerdings mächtig auf. Ihr Wettbewerbsvorteil: Sie entwickeln Elektromodelle von Grund auf neu und müssen nicht erst die

Produktion von Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor auf Elektroautos umstellen. Dadurch sind junge Autobauer aus China deutlich agiler und flexibler.

Ihr technologischer Vorsprung im Bereich innovativer Batteriespeicher und der hohe Stellenwert der Digitalisierung im Land erleichtern es ihnen zusätzlich, auch ganz ohne direkte Kfz-Affinität in die Branche einzusteigen. So fokussieren sich beispielsweise einige Elektronikmarken darauf, ihre Software in E-Autos zu implementieren, um ein durchgängig smartes Fahrerlebnis zu gewährleisten. Klassische „Fahrzeug-Hardware“ wie Karosserie oder Verschleißteile spielen hingegen eine untergeordnete Rolle.





After Sales: Hohe Relevanz in der Fuhrparkverwaltung

Daraus resultiert allerdings eine große Herausforderung für Fuhrparkmanager, wenn es um die Beschaffung von Flottenfahrzeugen geht. Denn eine für sie wichtige Frage lautet: Wie sieht das Wartungs- und Instandhaltungsmanagement bei den E-Modellen der Newcomer aus?

Das Problem: Viele der Elektromobilitäts-Player aus China investieren ihre Ressourcen vorrangig in Produktion und Vertrieb, um eine möglichst schnelle Erschließung internationaler Märkte zu erreichen. Nachgelagerte Prozesse werden dadurch weniger priorisiert. So kommt es, dass ein Großteil der neuen Anbieter zum jetzigen Zeitpunkt noch kein Werkstattnetz in Deutschland aufgebaut hat. Zudem mangelt es nicht selten an Inspektionsplänen in Landessprache oder abgestimmten Lieferketten für die Ersatzteile, um Services überhaupt korrekt und effizient durchführen zu können.

Wenn jedoch diese After-Sales-Prozesse nicht zuverlässig geregelt sind, entstehen weitreichende Folgen für Unternehmen und ihre Fuhrparkverwaltung. Die Standzeiten der Flottenfahrzeuge erhöhen sich, Termine können dadurch nicht mehr rechtzeitig eingehalten werden und es ergeben sich im schlimmsten Fall erhebliche finanzielle und reputative Schäden.

Professioneller After-Sales-Partner

Um dies zu vermeiden, sollten sich Fuhrparkmanager frühzeitig über Konzepte zur Instandhaltung und Garantieabwicklung informieren, bevor sie sich für eine neue E-Marke entscheiden. ATU Flottenlösungen unterstützt bereits viele Unternehmen bei ihrem After-Sales-Management.

„Wir stehen auch neuen Elektroautobauern als professioneller Partner zur Seite – mit über 20 Jahren Erfahrung im Flottengeschäft und Multi-Marken-Werkstattservices in 531 deutschen Filialen“, so Georg Tho-

ma, Direktor Flotte bei A.T.U. Auto-Teile-Unger. „Für den chinesischen E-Autohersteller Aiways haben wir bereits umfassende After-Sales-Prozesse aufgebaut und bundesweit eingeführt. Schon seit Jahren übernehmen wir sämtliche Wartungs- und Reparaturarbeiten für die Aiways-Flotte.“

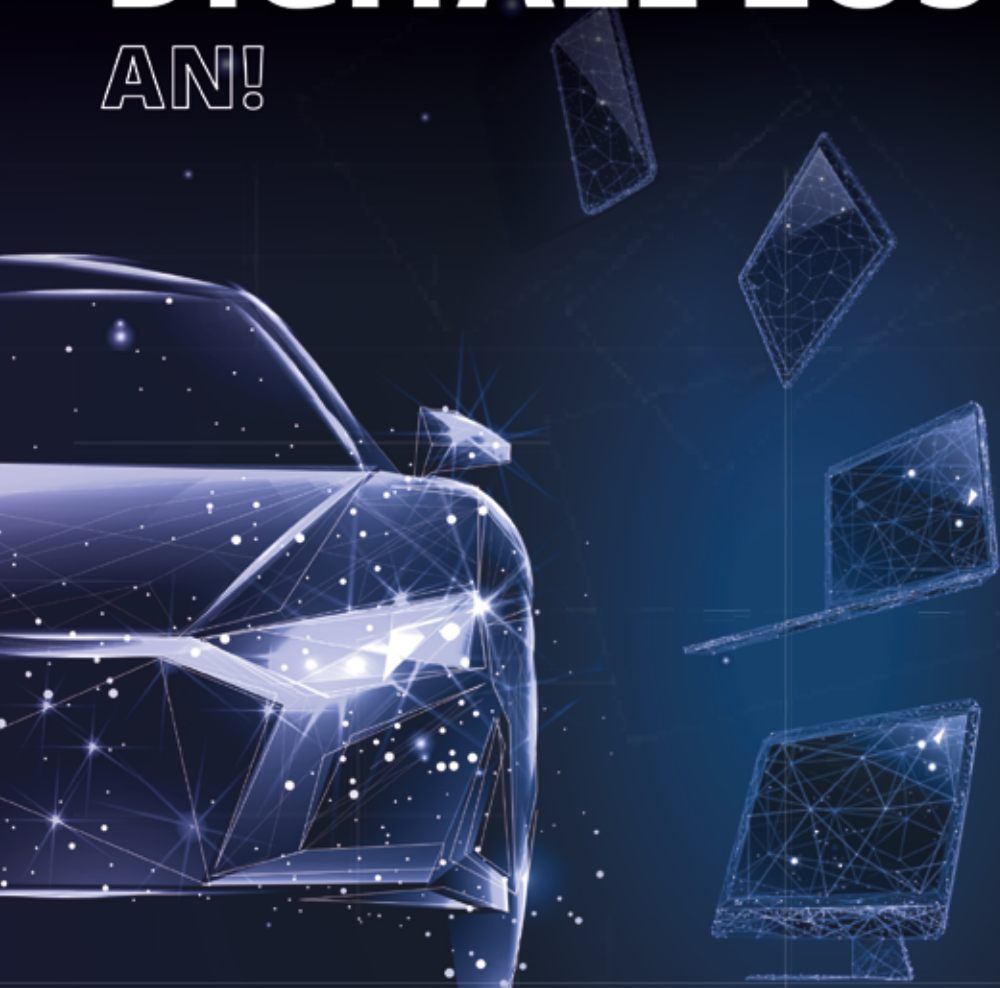
Selbstverständlich hat ATU Flottenlösungen aber noch mehr zu bieten. Aktuell wird beispielsweise die Auftragsvorbereitung weiter professionalisiert und zentral vorbereitet. Ziel ist es, nicht nur inhaltlich Klarheit über die Fahrzeugsituation zu bekommen, sondern auf Basis dessen auch die Teilebevorratung bedarfsgenau in die jeweilige Zielfiliale im Vorfeld zu organisieren. Zukünftig werden dadurch die Standzeiten deutlich verbessert. Die ersten Piloten laufen bereits und sind vielversprechend. Gerade im Vermieterssegment dürfte ATU damit ein klares Statement setzen.

ATU - IHR KOMPETENTER PARTNER FÜR IHRE FLOTTE!

WIR BIETEN

DIGITALE LÖSUNGEN

AN!



**PROFESSIONELLE FLOTTENLÖSUNGEN
FÜR ALLE UNTERNEHMENSGRÖSSEN**

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

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

Internet: **atu-flottenloesungen.de**

Mehr Infos finden Sie hier:



ATU