

Autovermieter Journal

DAS MAGAZIN FÜR MODERNE MOBILITÄT

Lkw-Vermietung: | Internationaler Wachstumsmarkt

VDA: | Europäischer Zwang

Digitalisierung: | Nationale Fortschritte



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

IVR-Formular-Service

Attraktive Nachlässe durch purzelnde Preise

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

Attraktive Nachlässe bei größeren Bestellmengen

Auch der Herbst kann eine sehr schöne Jahreszeit sein. Zumindest beim IVR-Formular-Service. Die Blätter fallen, die Preise purzeln. Wer jetzt seinen Formularbedarf für die kommenden Monate vorausplant, kann bares Geld sparen. Denn der IVR-Formular-Service gewährt attraktive Rabatte auf größere Bestellmengen. Die gilt für Mietverträge genauso wie für Sicherungsabtretungserklärungen oder auch die Mietwagenkostenübernahmebestätigungen.

Nutzen Sie Ihre Rabattierungsmöglichkeiten und lassen Sie sich unverbindlich unter der Service-Rufnummer 0 22 72 / 9 12 00 beraten, welche Bestellmengen für Sie sinnvoll sind und besonders günstig rabattiert werden. Lassen Sie sich von den Preisvorteilen überraschen. Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

Als Autovermieter können Sie Ihre
Formulare weiterhin bestellen
per Telefon unter der
neuen Service-Telefon-Nr. für Formular-Besteller:
0 22 72 / 9 12 00

Oder per E-Mail unter

c.eckl@ivr-verlag.de

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

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

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

Hiermit bestelle ich

☐	Kfz-Mietverträge mit Rechnung	4-fach zum Einzelpreis von € 0,90 + MwSt.	Best.-Nr. 14010
☐	Sicherungsabtretungserklärungen	2-fach zum Einzelpreis von € 0,40 + MwSt.	Best.-Nr. 14020
☐	Mietwagenkostenübernahmebestätigung	2-fach zum Einzelpreis von € 0,59 + MwSt.	Best.-Nr. 14021
☐	Mietwagenkostenübernahmebestätigung	3-fach zum Einzelpreis von € 0,99 + MwSt.	Best.-Nr. 14022
☐	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
Straße	PLZ/Ort	Telefon
		Unterschrift

Bestellcoupon

Schwerpunktthemen und

Inhalt

Praxisfremd

6 - 7

Die EU-Kommission denkt über einen Zwang für Flottenbetreiber nach, ab 2023 nur noch E-Autos zuzulassen. VDA und BAV warnen vor einer massiven Fehlentwicklung. Eine solche Idee sei vollkommen praxisfremd und in der Realität nicht umsetzbar. Die Bundesregierung unterstützt die Haltung der Verbände in der Frage in aller Deutlichkeit. Solche nicht zu Ende gedachten Zwangsmaßnahmen vernichten volkswirtschaftlichen Wohlstand.

Zukunftssicher

12 - 15

Digitalisierung entlastet und schafft zusätzliche Freiräume. Auch und gerade für Autovermieter. Wer weiß, wie's geht, ist klar im Vorteil. Dabei ist der richtige Umgang mit der Digitalisierung längst kein Hexenwerk mehr. Es kommt im Wesentlichen darauf an, sich im Umgang mit der neuen Technik zukunftssicher aufzustellen. Dann gelingt die digitale Transformation und führt zum wirtschaftlichen Unternehmenserfolg.

Wachstumsorientiert

18 - 19

Die Lkw-Vermietung ist seit ihrer endgültigen gesetzlichen Freigabe vor 30 Jahren immer noch ein Wachstumsmarkt. Nicht nur in der Bundesrepublik Deutschland, sondern auch international. Bis zum Jahr 2032 werden hier auf dem Weltmarkt lukrative Zuwächse prognostiziert. Doch es gibt auch Fallstricke durch überzogene staatliche Regulierungen auf dem Umwelt-Sektor.

Impressum

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

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

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

Chefredakteur: Christian Eckl

Redaktion: Erik Sauer, Helmut Habenbacher, Frank Diekmann, Dr. Guido Stracke

Schlussredaktion: Hiltrud Eckl

Layout: Medien Lothar Braun - info@medienlotharbraun.de

Druck: TheissenKopp GmbH - Am Kieswerk 3 - 40789 Monheim am Rhein

Formulare 2
Rabatte

Editorial 4
Europäische Beschädigung

VDA 6 - 7
Zwangsablehnung

Nachrichten 8 - 11
Reduzierung
Versicherung
Konzernverzahnung

SONDERTEIL

Digitale Mobilität 12 - 15
Zukunft
Datensicherheit
Transformation
Überlebens-Strategie
ChatGPT

Alternative Antriebe 16 - 17
Neue Mobilität

Service 18 - 19
Lkw-Vermietung

Europäische Beschädigung

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

Die Idee der europäischen Vereinigung in einer Europäischen Union war und ist großartig: Frieden, Wohlstand und Fortschritt für einen Kontinent, der im letzten Jahrhundert von zwei Weltkriegen schwer gebeutelt war. Die Umsetzung der europäischen Idee durch die EU-Kommission dagegen ist unterirdisch schlecht. Jetzt will die Kommission Autovermietern sogar vorschreiben, welche Autos sie für ihre Flotten kaufen dürfen und welche nicht.

Das ist nichts weniger als rückständige Planwirtschaft. So schafft man Politikverdrossenheit und fügt der europäischen Idee gewaltigen Schaden zu. In leider schon gewohnter Verkennung der tatsächlichen Mehrheitsverhältnisse überschlagen sich auch führende konservative Kräfte in der EU-Kommission in ihren Bemühungen, möglichst viele grüne Ideen umzusetzen.

Dabei verstehen europäische Politiker ganz offensichtlich nicht, dass demokratische Volkswirtschaften westlicher Prägung nicht durch Regelwerke und Vorschriften gelenkt werden können. Beleg für diese so abstruse wie wirklichkeitsfremde Haltung ist die neueste Idee der Kommission, Fahrzeugflotten wie Autovermietungen zu verpflichten, ab 2030 nur noch E-Fahrzeuge in ihren Fuhrpark aufzunehmen.

Die Branchen-Verbände lehnen diesen Vorschlag in aller Deutlichkeit ab und finden dabei glücklicherweise eine klare und eindeutige Unterstützung durch die Bundesregierung sowie die Autoindustrie und das Handwerk. Denn das Ergebnis der Umsetzung einer solchen Idee wäre verheerend und würde in vielen Fällen in den wirtschaftlichen Ruin führen.

Märkte und Marktgeschehen haben ihre eigenen Gesetze und lassen sich nicht von politischen Diktaten beeindrucken. Wenn Kunden keine E-Autos wollen, dann kaufen sie auch keine. Und mieten wollen sie solche Fahrzeuge dann ebenfalls nicht. So einfach funktioniert das Gesetz von Angebot und Nachfrage.

Entweder setzen sich E-Fahrzeuge im freien Spiel der Kräfte des Marktes mit einem überzeugenden Preis-Leistungs-Verhältnis durch oder sie verschwinden aus dem Angebot. In letzterem Falle gäbe es keine E-Autos mehr. Auch nicht bei den Autovermietern. Vor dem Hintergrund einer solchen Ausgangslage darf man niemanden zur Anschaffung eines solchen Fahrzeugs verpflichten.

Will die EU mehr E-Fahrzeuge auf europäischen Straßen sehen, muss sie dazu lukrative Förderprogramme auflegen. Stattdessen ist das Gegenteil geschehen. Vorhandene Förderprogramme wurden eingestellt. Wenn eu-

ropäische Politiker als Reaktion darauf erwarten, dass Autovermieter nur noch E-Autos bestellen, muss man das wohl als eiskalten Zynismus klassifizieren.

Dabei hat gerade den Autovermietern die wankelmütige Haltung des Gesetzgebers schon mehr als genug geschadet. Denn nachdem die Branche in den vergangenen Jahren ganz freiwillig bei der Anschaffung von Elektroautos mit gutem Beispiel vorangegangen ist, hat die Rücknahme der Förderung von E-Fahrzeugen bereits zu erheblichem Schaden geführt.

Denn dadurch sank ihr Wiederverkaufswert so signifikant, dass Autovermieter bei der Zweitverwertung solcher Fahrzeuge jetzt erhebliche Einbußen hinnehmen müssen. Doch statt zu helfen, möchte die EU-Kommission der Branche in dieser Situation offensichtlich lieber noch ein bisschen mehr schaden.

Ein ganz gefährliches Spiel.

Ihre

Helmut Habenbacher

Christian Eckl



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

Alle Infos unter www.crent.de



Schadenpartner24: Unfallhilfe für Ihre Kunden 24/7 - bundesweit

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

Mehr als 70.000 abgewickelte
Schäden im Jahr 2024!



Testen Sie uns – wir sind jederzeit zur Stelle

Tel.: +49 6821 7903-514

vertrieb@carento.de

 www.schadenpartner24.de

 **EMOVER24**
by MRH Trowe

MRH 
TROWE
Solingen

Autovermieter aufgepasst:

Einfach und schnell
E-Autos versichern.

www.emover24.com

EU-Kommission

Autovermieter lehnen den Zwang zum Elektroauto ab

Europäische Politiker bis hoch zur EU-Kommission denken darüber nach, Flotten wie konkret die Autovermietungen in Europa ab 2030 dazu zu zwingen, nur noch Elektroautos in ihre Flotte aufzunehmen.

VDA und BAV lehnen diese Idee grundsätzlich und in aller Deutlichkeit ab und verweisen dazu darauf, dass eine ausschließliche Vermietung von Elektroautos praktisch nicht umsetzbar ist.

Deutsche Politik

Auch die Bundesregierung erteilte der Idee eine deutliche Absage, ebenso wie die deutsche Automobilindustrie und das Handwerk sich dagegen aussprechen.

In Brüssel wird inzwischen zurückgerudert. Man sei lediglich in Überlegungen. Der Hintergrund dort sind Bestrebungen, die Dekarbonisierung des Straßenverkehrs voranzubringen. Aus Sicht der EU-Kommission scheinen einfache rigorose Maßnahmen ohne Rücksicht auf die praktischen Folgen für das Funktionieren der Mobilitätssysteme eine denkbare Variante zu sein. Das ist erschreckend.

Das deutsche Bundeskanzleramt weist das Ansinnen in einer Erklärung deutlich zurück. Es greift konkret das Ansinnen auf, die Autovermieter mit einem Verbrenner-Bann zu belegen und begründet das mit Folgen für die Automobilindustrie als Kern-Industrie der deutschen Wirtschaft.

Die Bundesregierung will ihre Strategie der Technologieoffenheit beibehalten. Wichtig für die Branche der Autovermieter ist der Hinweis auf die fehlende Marktgängigkeit.

Volkswirtschaftliche Gründe

Darunter sind nicht nur die Fahrzeuge selbst mit ihren Eigenschaften zu Reichweiten oder Ladezeiten zu sehen, die sicherlich immer besser werden. Dazu zählt auch, inwieweit Kunden der Autovermieter der Elektromobilität weit überwiegend noch skeptisch gegenüberstehen, keine Erfahrungen haben und deshalb heute und absehbar in der Zukunft ein elektrisches Auto nicht mieten oder, wenn sie die Auswahl haben, nicht wählen würden.

Auch zählt dazu die Frage, wie insgesamt eine zwangsweise Durchsetzung der Elektromobilität bei allen gewerblich zugelassenen Fahrzeugen und damit bei 60 Prozent – bzw. zusammen mit den privaten Neuzulassungen eher 70 oder 80 Prozent – aller neu zugelassenen Fahrzeuge im Umfeld der Ladeinfrastruktur, der Stromnetze, der Stromverteilung in Deutschland bei zunehmend grünem Strom, der hohen Strompreise, der umständlichen und intransparenten Lade- und Bezahlssysteme (Beispiel Blockiergebühr) funktionieren soll. Gesamtgesellschaftlich braucht es viel mehr Zeit als bis 2030, um die Voraussetzungen für eine vollständige Umorganisation vom Tanken zum Laden zu schaffen.

Autovermietung

Die fehlende Marktgängigkeit der Elektromobilität bezieht sich auch auf die Autovermietung selbst. Autovermieter haben auch heute schon Elektrofahrzeuge im Angebot. Kunden tun sich schwer damit.

Die Nutzung eines Verbrennerfahrzeuges ist eingespielt, der Umgang mit dem

Elektroauto für die meisten ungewohnt und noch nicht in allen Belangen gleichwertig, was zum Beispiel Ladepunkte, Ladedauer, Reichweiten oder Preismodelle der Lademöglichkeiten angeht.

Machbarkeit

Die notwendigen „revolutionären“ Veränderungen im Markt zur Umsetzung der Idee der EU-Kommission wären für die Autovermieter bis 2030 aus praktischen Gründen nicht machbar. Würden bei den Autovermietungen weit überwiegend oder nur noch Elektroautos angeboten, müssten die Unternehmen an jeder ihrer tausenden Stationen sehr viele Ladepunkte schaffen.

Denn Elektroautos kommen leer oder nur teilgeladen zurück, anders als es heute bei Tankregelungen „voll/voll“ üblich ist. Bis zum nächsten Morgen müssten sich zusätzliche Mitarbeiter auf ausgedehnten Firmenflächen darum bemühen, alle Fahrzeuge wieder weitgehend unter Strom zu setzen.

Viele eigene oder gemietete Flächen sind dafür nicht geeignet. Neueste Lade-Infrastruktur mit hoher Kapazität müsste installiert sein. Lokale Beschränkungen bei Verteilung von Ladeinfrastruktur oder Stromkapazität, zeitliche Beschränkungen oder andere Restriktionen vor Ort müssten von Ausnahmeregelungen übersteuert werden.

Sind Flächen nur gemietet, müsste der Inhaber zu Investitionen bereit sein, die sich für ihn nur dann durch erheblich höhere Flächenmietpreise auszahlen können, wenn ein Unternehmen der Autovermietung dort ei-



nen Standort betreibt. Alle anderen potentiellen Arten der Flächennutzung kämen mit weniger Ladesäulen und Ladekapazität aus.

Marktfolgen

Am Ende scheint sicher, dass Anbieter Standorte dichtmachen und neue erschließen oder ihr Firmennetz ausdünnen müssten und damit ihre wirtschaftliche Betätigung bereits unabhängig von den Fragen zu Umsatz und Markterfolg herunterfahren werden müssten. Und bei alldem müssten sie nicht nur in der Lage sein, in den nächsten Jahren immer wieder in neue Flotten zu investieren, sondern zusätzlich massiv in Ladeinfrastruktur. Manche oder viele Anbieter müssten zwangsweise vor dem Hintergrund der mit der EU-Idee verbundenen Schwierigkeiten einfach aufgeben.

Würde man all diese Bedenken und Notwendigkeiten nicht sehen wollen, blieb immer noch die Frage, zu welchen sehr viel höheren Marktpreisen die Fahrzeuge dann ab 2030 angemietet werden könnten.

Unverständnis

Letztlich muss man sich auch die Frage stellen, wie die EU-Kommission mit einer solch praxisfernen Idee um die Ecke kommen kann. Der europäischen Idee ist damit ein Bärendienst erwiesen.

—
Zu den praktischen Fragen Elektromobilitätszwang beim Vermieter siehe auch hier: EU-Pläne: Firmen sollen E-Autos kaufen – Video | hessenschau.de | TV-Sendung (ca. min 2:30)
 —

Zielrichtung

Grundsätzlich sind politische Ideen zur Reduzierung des CO₂-Ausstoßes des Straßenverkehrs zu begrüßen. Zwangsmaßnahmen vernichten jedoch volkswirtschaftlichen Wohlstand. Sinnvolle Förderanreize können die richtigen Impulse auslösen.

Die richtigen Förderungen würden nicht nur das Ziel von weniger Umweltbelastung und Klimaerwärmung unterstützen, sondern wären auch wirtschaftlich sinnvoller. Denn sie werden nur insofern in Anspruch genommen, als sie von den Unternehmen in Richtung der Kundennachfrage als sinnvoll angesehen werden, weil Angebot und Nachfrage durch die Förderungen zusammenkommen.

Carsharing- und Mietwagenanbieter reduzieren Elektroauto-Angebot

Der Markt für E-Autos schwächelt enorm. Das spüren auch Sixt, Miles und Co. Von ambitionierten E-Quoten für die eigenen Flotten sind einige von ihnen vorerst abgerückt. Was dahinter steckt.

Zu teuer, zu viel Aufwand: Mietwagen- und Carsharing-Anbieter reduzieren derzeit den Anteil an Elektroautos in ihren Flotten. Beim Berliner Carsharer Miles etwa verfügte Ende des vergangenen Jahres nur noch knapp 17 Prozent aller Mietwagen über einen Elektroantrieb, wie das Unternehmen auf Anfrage mitteilte.



Ein Audi e-tron Elektro-SUV wird aufgeladen. Foto: imago images

Nur ein halbes Jahr vorher lag der Anteil demnach noch bei 25 Prozent. Neue Elektroautos werden derzeit nur noch in geringem Umfang in die Flotte integriert, hieß es.

„Im direkten Vergleich zwischen Verbrennerfahrzeugen und E-Autos im Carsharing zeigt sich, dass ein E-Auto noch immer einen Kostennachteil gegenüber Verbrennern aufweist“, teilt Miles zur Begründung mit. „Bedingt durch die höheren Anschaffungskosten, die aufwändigeren und teureren Reparaturen und den höheren Aufwand im Betrieb.“

Aufgrund der geringeren Reichweite müssten E-Autos häufiger aufgeladen werden

als Verbrenner betankt. Kundinnen und Kunden würden zudem bei geringem Batteriestand eher ein Auto mit konventionellem Antrieb ausleihen, insbesondere wenn längere Fahrten oder Ausflüge geplant sind. „E-Autos werden ein fester Bestandteil unserer Flotte bleiben, nur erfolgt der Umstieg nicht ganz so schnell wie ursprünglich geplant“, teilte Miles weiter mit.

Ähnlich äußerte sich der Mietwagen- und Carsharing-Anbieter Sixt aus München. Das Unternehmen wolle E-Autos ebenfalls nicht vollständig aus der Flotte verbannen, teilte es vor wenigen Wochen mit. „Die konkrete Ausgestaltung der weiteren Entwicklung erfordert jedoch ein hohes Maß an Flexibilität.“ Demnach hätten sich die Marktbedingungen für den Verkauf gebrauchter E-Fahrzeuge deutlich verschlechtert. „So waren beispielsweise in Deutschland Preise für solche Fahrzeuge im Laufe des vergangenen Jahres um mehr als 20 Prozent gefallen.“

Sixt entfernt viele E-Autos aus der Flotte

Sixt hat deshalb eigenen Angaben zufolge damit angefangen, einen Teil der E-Autos aus der Flotte zu entfernen. Betroffen sind vor allem Autos, für die keine Rückkauf- oder Leasing-Vereinbarungen bestehen. Im Jahr 2024 war der Anteil solcher Fahrzeuge an der elektrischen Sixt-Flotte nur noch rund halb so groß wie im Vorjahr, hieß es.

Beim Autoverleiher Europcar liegt der Anteil von E-Autos an der gesamten Flotte Angaben des Unternehmens zufolge international bei rund zwölf Prozent, in Deutschland

höher. „Wir liegen damit im Rahmen unserer Ziele und sehen derzeit keinen Anlass, diese zu reduzieren“, teilte eine Sprecherin mit.

Zuletzt kauften Vermieter und Carsharer auch kaum neue Stromer. In den ersten beiden Monaten des Jahres zählte das Kraftfahrt-Bundesamt nur 663 entsprechende Neuzulassungen auf diese Haltergruppe – das entspricht einem Anteil von 1,7 Prozent ihrer Einkäufe. Im Jahresdurchschnitt 2023 hatten BEVs bei Vermietern und Carsharern noch 12,4 Prozent der Neuzulassungen ausgemacht. Insgesamt waren es 37.052 Stück.

Kaufprämie ausgelaufen

Die Kaufprämie für gewerblich genutzte E-Autos ist mittlerweile vollständig ausgelaufen. Die Nachfrage brach daraufhin deutlich ein. Danach strich die Regierung dann überraschend auch die Kaufprämie für private Kundinnen und Kunden. Seither hat der Elektroantrieb, der jahrelang hohe Wachstumsraten aufwies, deutlich an Momentum eingebüßt. Im gesamten ersten Quartal dieses Jahres ging die Zahl der neu zugelassenen E-Autos dem Verband der Automobilindustrie (VDA) zufolge um 14 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zurück.

Ein Schlüssel, um die Nachfrage zumindest im gewerblichen Bereich wieder anzukurbeln, liegt aus Sicht des Unternehmens Miles bei den Kommunen. Ein hilfreicher Ansatz wäre etwa die Befreiung von Parkgebühren für E-Fahrzeuge in den Städten. „Im Hinblick auf die Zukunft ist es aber genauso wichtig, dass die Reichweiten der Fahrzeuge weiter steigen und die Ladeinfrastruktur in den Städten wächst“, betonte das Unternehmen.

Herausforderungen und Lösungen in der Kfz-Flottenversicherung in einer schwierigen Marktphase

Interview mit Fatih Kazanci, Operations Manager, MRH Trowe Solingen GmbH

Redaktion: Herr Kazanci, die Autovermieter-Branche durchlebt aktuell eine harte Marktphase, geprägt von steigenden Kosten und Unsicherheiten. Wie wirkt sich diese Entwicklung auf die Kfz-Flottenversicherungen aus?

Fatih Kazanci: Die aktuelle Marktphase stellt sowohl die Autovermieter als auch die Versicherungswirtschaft vor große Herausforderungen. Die steigenden Kosten für Ersatzteile, Reparaturen und Arbeitslöhne haben direkte Auswirkungen auf die Schadenkosten. Gleichzeitig führen die Inflation und die wirtschaftliche Unsicherheit zu einem erhöhten Druck auf die Versicherer, ihre Prämien anzupassen.

Für Flottenbetreiber bedeutet das oft deutlich höhere Versicherungsprämien. Hinzu kommt, dass viele Versicherer ihre Kapazitäten in diesem Segment reduzieren oder Autovermieter aus ihren Zeichnungsrichtlinien komplett streichen, was die Auswahlmöglichkeiten auf dem Versicherungsmarkt einschränkt.

Redaktion: Welche Strategien können Flottenbetreiber in dieser schwierigen Phase verfolgen, um ihre Versicherungskosten im Griff zu behalten?

Fatih Kazanci: Es gibt mehrere Ansätze, um die Kosten zu optimieren. Eine der wichtigsten Maßnahmen ist die regelmäßige Analyse und Optimierung des Schadenmanagements. Flottenbetreiber sollten eng mit ihrem Versicherungsmakler zusammenarbeiten, um Schadenhäufigkeiten und -kosten im Auge zu behalten.

Die Übernahme von Eigenverantwortung wird zum Schlüssel für ein erfolgreiches Schadenmanagement. Darüber hinaus ist es sinnvoll, die Versicherungsbedingungen regelmäßig zu überprüfen und gegebenenfalls anzupassen, um sicherzustellen, dass der Versicherungsschutz optimal auf die Bedürfnisse der Flotte abgestimmt ist.

Redaktion: Wie können Sie als Versicherungsmakler Autovermieter in dieser schwierigen Marktphase unterstützen?

Fatih Kazanci: Als Versicherungsmakler liegt unser Fokus darauf, unseren Kunden durch schnelle, effiziente und maßgeschneiderte Betreuung einen echten Mehrwert zu bieten. Konkret bedeutet das: Wir sorgen dafür, dass Schadenfälle so schnell wie möglich bearbeitet werden, indem wir als Schnittstelle zwischen dem Kunden und dem Versicherer agieren und die Kommunikation beschleunigen.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Unterstützung bei der Ausschreibung von Versicherungsprogrammen. Wir vergleichen Angebote verschiedener Versicherer, verhandeln bessere Konditionen und helfen unseren Kunden, die für sie beste Lösung zu finden.

Zudem stehen wir unseren Kunden bei komplexen Fragen oder Problemen mit unserer Expertise zur Seite, sodass sie sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können. Unsere Aufgabe ist es, den administrativen Aufwand zu minimieren und gleichzeitig maximale Transparenz und Sicherheit zu gewährleisten.

Redaktion: Die Digitalisierung schreitet auch im Versicherungsbereich voran. Welche Rolle spielt sie bei der Kfz-Flottenversicherung, insbesondere in Zeiten steigender Kosten?

Fatih Kazanci: Die Digitalisierung bietet Autovermietern enorme Vorteile, insbesondere durch die enge Zusammenarbeit zwischen Autovermieter, Versicherungsmakler und Versicherer. Ein zentraler Mehrwert liegt in der Effizienzsteigerung: Digitale Schnittstellen ermöglichen eine schnellere und reibungslosere Kommunikation zwischen allen Beteiligten. Schadenmeldungen können beispielsweise direkt und automatisiert an den Versicherer übermittelt werden, wodurch die Bearbeitungszeit erheblich verkürzt wird.

Darüber hinaus profitieren Autovermieter von einer besseren Übersicht und Kontrolle über ihre Versicherungsverträge und Schadenhistorie. Digitale Plattformen, die vom Versicherungsmakler bereitgestellt werden, bieten oft Dashboards, auf denen alle relevanten Daten – von Vertragsdetails bis hin zu offenen Schadenfällen – auf einen Blick verfügbar sind. Das spart Zeit und erleichtert die Entscheidungsfindung.



Fatih Kazanci

Ein weiterer Vorteil ist die Möglichkeit, datenbasierte Analysen zu nutzen. Versicherungsmakler können mithilfe digitaler Tools die Schadenhistorie auswerten und Trends erkennen, die dem Autovermieter helfen, Risiken besser zu managen. So wird die Digitalisierung zu einem echten Werkzeug, um Kosten zu senken und Prozesse zu optimieren – und das in enger Abstimmung zwischen Autovermieter und Versicherungsmakler.

Redaktion: Wie schätzen Sie die zukünftige Entwicklung der Kfz-Flottenversicherung ein? Gibt es Licht am Ende des Tunnels?

Fatih Kazanci: Die aktuelle Marktphase ist zweifellos für alle Beteiligten herausfordernd, aber ich bin optimistisch, dass sich die Situation langfristig stabilisieren wird.

Die Versicherer werden sich an die veränderten Marktbedingungen anpassen und gemeinsam mit Versicherungsmaklern verstärkt auf innovative und flexible Versicherungslösungen setzen, die gezielt auf die individuellen Bedürfnisse von Autovermietern zugeschnitten sind. Gleichzeitig wird die Digitalisierung weiter voranschreiten und Autovermieter dabei helfen, Risiken besser zu managen, Schadenprozesse zu beschleunigen und ihre internen Abläufe effizienter zu gestalten.

Wer als Autovermieter eng mit seinem Versicherungsmakler zusammenarbeitet, frühzeitig Verantwortung übernimmt und diese Entwicklungen aktiv nutzt, wird gestärkt aus dieser Marktphase hervorgehen.

Konzernverzahnung zahlt sich aus

Starcar Europa Service Group AG behauptet sich mit strategischer Ausrichtung im schwierigen Marktumfeld

Die Starcar Europa Service Group AG blickt trotz eines Marktumfelds, das von Unsicherheiten, Kostendruck und Strukturveränderungen geprägt ist, auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2024 zurück.

„Wir konnten unsere Position entgegen aller Herausforderungen nicht nur behaupten, sondern gezielt ausbauen“, sagt Jens E. Hilgerloh, Vorstandsvorsitzender der Starcar Europa Service Group AG. „Zentral für unseren Erfolg ist die konsequente Verzahnung unserer Konzernbereiche. Diese strategische Integration trägt mittlerweile spürbar Früchte und stellt uns robust auf.“

Wachstum mit Struktur

Mit der Eröffnung des 100. Standorts in Flensburg im Dezember 2024 setzte die Gruppe einen Meilenstein beim Ausbau des Stationsnetzes. Besonders hervorzuheben sind außerdem die beiden neuen Flughafenstationen in Köln/Bonn und Hamburg, mit denen die Starcar Europa Service Group gezielt Hochfrequenzstandorte besetzt und weitere Zielgruppen erschließt. Parallel dazu wurde die Remote-Strategie weiter vorangetrieben: Insgesamt 30 digitale Mietstationen ergänzen das Filialnetz und stärken die Präsenz an Mobilitätsknotenpunkten.



Jens E. Hilgerloh, Vorstandsvorsitzender der Starcar Europa Service Group AG bleibt mit seinem Unternehmen auf Kurs.

Digitalisierung als Treiber

Insgesamt hat der Konzern 2024 entscheidende digitale Weichen gestellt: Die Integration der Zahlungslösung AirPlus, der Relaunch der Unternehmenswebsite sowie die vollständige Umstellung auf bargeldlosen Zahlungsverkehr sind nur einige zentrale Beispiele der Digitalstrategie. Alle Maßnahmen zahlen auf das übergeordnete Ziel ein: die Vereinfachung und Beschleunigung von Prozessen bei gleichzeitiger Kundennähe. Und das zeigt Wirkung. So stiegen die E-Commerce-Buchungen im Vergleich zum Vorjahr um mehr als 20 Prozent.

„Wir investieren gezielt in digitale Lösungen,

die einen Mehrwert schaffen, für Kundinnen und Kunden ebenso wie für unsere internen Abläufe“, so Hilgerloh weiter. „Dabei bleiben wir unserer DNA aber weiterhin treu: Dort, wo es entscheidend ist, bleiben wir persönlich für unsere Kundinnen und Kunden erreichbar!“ Darüber hinaus runden zahlreiche interne Verbesserungen, die für die Kundschaft nicht direkt ersichtlich sind, das Geschäftsjahr 2024 ab. Sie führten zu wichtigen Kostenoptimierungen, die in rauem Fahrwasser zur notwendigen Stabilität beigetragen haben.

Starke Zahlen, solide Basis

Die Starcar Europa Service Group AG erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2024 Um-

STARCAR EUROPA SERVICE GROUP AG

DER RÜCKSPIEGEL

Geschäftsbericht 2024

Fazit: Die Konzernverzahnung zahlt sich aus

Wachstum mit Struktur

Digitalisierung als Treiber

Starke Zahlen, solide Basis

Die STARCAR EUROPA SERVICE GROUP AG blickt trotz eines Marktumfelds, das von Unsicherheiten, Kostendruck und Strukturveränderungen geprägt ist, auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2024 zurück. „Wir konnten unsere Position entgegen allen Herausforderungen nicht nur behaupten, sondern gezielt ausbauen“, sagt Jens E. Hilgerloh, Vorstandsvorsitzender der Gruppe. „Zentral für unseren Erfolg ist die konsequente Verzahnung unserer Konzernbereiche seit dem Merger 2019. Diese strategische Integration trägt mittlerweile spürbar Früchte und stellt uns robust auf.“

stein beim Ausbau des Stationsnetzes. Besonders hervorzuheben sind außerdem die beiden neuen Flughafenstationen in Köln/Bonn und Hamburg, mit denen die STARCAR EUROPA SERVICE GROUP gezielt Hochfrequenzstandorte besetzt und weitere Zielgruppen erschließt. Parallel dazu wurde die Remote-Strategie weiter vorangetrieben: Insgesamt 30 digitale Mietstationen ergänzen das Filialnetz und stärken die Präsenz an Mobilitätsknotenpunkten.

le Beispiele der Digitalstrategie. Alle Maßnahmen zielen auf das übergeordnete Ziel ein: die Vereinfachung und Beschleunigung von Prozessen bei gleichzeitiger Kundennähe. Und das zeigt Wirkung. So stiegen die E-Commerce-Buchungen im Vergleich zum Vorjahr um mehr als 20 Prozent dank neuer, bequemer Buchungswege und einer besseren Verfügbarkeit unserer Mobilitätsprodukte. „Wir investieren gezielt in digitale Lösungen, die einen Mehrwert schaffen, für Kund*innen ebenso wie für unsere internen Abläufe“, so Hilgerloh weiter. „Dabei bleiben wir unserer DNA aber weiterhin treu: Dort, wo es entscheidend ist, bleiben wir persönlich für unsere Kund*innen erreichbar“. Darüber hinaus runden zahlreiche interne Verbesserungen, die für Kund*innen nicht direkt ersichtlich sind, das Geschäftsjahr 2024 ab. Sie führten zu wichtigen Prozessoptimierungen, die in raschem Fahrwasser zur notwendigen digitalisierten Mobilität beitragen.

Die STARCAR EUROPA SERVICE GROUP wirtschaftete im Geschäftsjahr 2024 in Höhe von 510.648.427 Euro, das EBITDA lag bei 26.273.077 Euro. Die Bilanzsumme belief sich auf 412.649.768 Euro, die Eigenkapitalrentabilität lag bei stabilen 20 Prozent. Damit bestätigt der Konzern seine wirtschaftliche Substanz und die Wirksamkeit seiner strategischen Ausrichtung.

„Wir wachsen nicht um jeden Preis, sondern mit klarer Linie und einem integrativen Ansatz, der alle Geschäftsbereiche einbindet. In einem herausfordernden Markt ist das kein Selbstläufer. Umso mehr zeigt das Ergebnis: Wir bleiben auf Kurs“, fasst Jens E. Hilgerloh zusammen.

Die Starcar Europa Service Group AG präsentierte ihren neuen Geschäftsbericht diesmal im unterhaltsamen Format einer Tageszeitung.

satzerlöse in Höhe von 510.648.427 Euro, das EBITDA lag bei 26.273.077 Euro. Die Bilanzsumme belief sich auf 412.649.768 Euro, die Eigenkapitalrentabilität lag bei stabilen 20 Prozent. Damit bestätigt der Konzern seine wirtschaftliche Substanz und die Wirksamkeit seiner strategischen Ausrichtung.

„Wir wachsen nicht um jeden Preis, sondern mit klarer Linie und einem integrativen Ansatz, der alle Geschäftsbereiche einbindet. In einem herausfordernden Markt ist das kein Selbstläufer. Umso mehr zeigt das Ergebnis: Wir bleiben auf Kurs“, fasst Jens E. Hilgerloh zusammen.

STARCAR EUROPA SERVICE GROUP

Kurzprofil:

Die Starcar Europa Service Group AG macht mobil: Mit über 1.500 Stationen in Deutschland und Europa bietet die Gruppe mit ihren Kernmarken Starcar und Europa Service ein breites Spektrum an Mobilitätsangeboten und möchte individuelle Mobilität zu einem einzigartigen Erlebnis machen – zur richtigen Zeit, am richtigen Ort.

Digitalisierung ist kein Extra – sie entscheidet über Deine Zukunft als Autovermieter

Hand aufs Herz: Wie digital ist Deine Autovermietung wirklich? Noch zu viel Papier, manuelle Abläufe und Telefonate für Dinge, die eigentlich automatisch laufen könnten? Genau hier entscheidet sich, ob Du morgen noch vorne mitspielst – oder ins Hintertreffen gerätst.

Heute zählt Geschwindigkeit

Deine Kunden buchen übers Handy, wollen sofort wissen: Ist das Auto frei? Wie hoch ist die Kautions? Wann bekomme ich meine Rückzahlung? Wenn Du hier nicht in Sekunden reagieren kannst, klickt der Kunde weiter. Digitalisierung heißt: Verfügbarkeiten in Echtzeit, Verträge digital, Rechnungen automatisch. Es spart Zeit, Nerven – und sorgt für zufriedene Kunden.

Banken, Partner, Versicherungen schauen hin

Nicht nur Kunden merken, wie digital Du bist. Auch Banken, Investoren und Versicherungen bewerten genau, ob Deine Prozesse modern und skalierbar sind. Wer hier punkten kann, steigert seinen Wert – wer nicht, verliert an Attraktivität.

Morgen zählt Flexibilität

Telematik, digitale Schadenabwicklung, Auto-Abo-Modelle – das alles funktioniert nur, wenn Deine Basis digital steht. Mit einer hohen Digitalisierungsreife kannst Du schnell neue Geschäftsmodelle testen und Chancen nutzen. Ohne sie bleibst Du im klassischen Tagesgeschäft gefangen.

Fazit

Digitalisierung ist kein „irgendwann mal“-Thema. Sie ist der Hebel, mit dem Du heute Deine Auslastung sicherst, morgen neue Chancen nutzt und langfristig den Wert Deiner Autovermietung steigert.



Mach jetzt den Digitalisierungs-Selbstcheck für Autovermieter

und finde in zwei bis drei Minuten heraus, wie zukunftsfähig Dein Unternehmen wirklich ist.



Nichts ist umsonst – schon gar nicht im digitalen Zeitalter

Der Gratis-Köder, der Dich Deine Zukunft kostet

Aber Moment mal: Sind diese Tools wirklich kostenlos?

Die unsichtbare Währung

Auf den ersten Blick: ja. Kein Abo, keine Rechnung, kein Cent. Aber die Wahrheit ist: Beahlt wird trotzdem – nur eben mit Daten.

Alles, was Du eingibst, klickst, hochlädst oder erstellst, kann genutzt werden. Manchmal, um Werbung zu schalten. Manchmal, um ein KI-Modell weiter zu trainieren. Manchmal, um Dein Nutzerprofil zu verkaufen. Und genau da wird es brenzlig – vor allem für Unternehmen.

Ein Blick in die Praxis: Müller Cars

Nehmen wir ein Beispiel aus der Autovermietung. „Müller Cars“, ein sympathischer Mittelständler, entdeckt ein kostenloses Online-Tool, um Mietverträge zu erstellen. Super praktisch: Alle Kundendaten rein, Preise berechnen, Dokumente speichern. Läuft schnell und einfach – und kostet nichts.

Doch ein paar Monate später: Einige Stammkunden von Müller Cars bekommen Werbung anderer Autovermieter. Angebote mit fast denselben Preisen und Texten. Zufall? Eher nicht. Die Daten, die bei der kostenlosen Software eingegeben wurden, sind nicht einfach „weg“. Sie helfen möglicherweise, ein KI-Modell zu verbessern – oder landen indirekt bei der Konkurrenz.

Das Ergebnis:

- Geschäftsgeheimnisse futsch
- Wettbewerbsvorteile dahin
- Kundendaten in Gefahr – hallo DSGVO

„Warum bezahlen, wenn es auch kostenlos geht?“ – diesen Gedanken kennen wir alle. Ob Online-Designprogramm, Cloud-Speicher oder KI-Tool: Überall locken Anbieter mit Gratiszugang. Klingt doch genial, oder?



Warum das wichtig ist

Für Privatanutzer ist es vielleicht nur nervig, wenn plötzlich die Werbung zu ihren Suchanfragen passt. Aber für Autovermieter, Autohäuser oder Fuhrparkbetreiber kann es existenzbedrohend sein. Kunden vertrauen darauf, dass ihre Daten sicher sind – und einmal verlorenes Vertrauen kommt selten zurück.

KI: riesige Chancen, aber mit Verantwortung

Keine Sorge: Das heißt nicht, dass man KI meiden sollte. Ganz im Gegenteil! KI kann Prozesse automatisieren, Schäden reduzieren, Kunden begeistern. Aber eben sicher und kontrolliert:

- Nur Tools nutzen, bei denen klar geregelt ist, dass Deine Daten nicht für fremde Zwecke verwendet werden.
- Anbieter wählen, die DSGVO-konform arbeiten.
- Und ganz wichtig: sensibel prüfen, welche Infos man wirklich eingibt.

Fazit

„Kostenlos“ klingt verlockend – kann aber richtig teuer werden. Nicht in Euro, sondern in Vertrauen, in Wettbewerbsvorteilen, in Zukunft.

Mein Tipp:

Siehe Daten als Dein Kapital. Hüte sie wie Deinen besten Firmenwagen. Dann wird auch KI für Dich zum echten Gewinn – und nicht zur stillen Gefahr.

Mit der Engpass-konzentrierten Strategie durch die digitale Transformation

Die Digitalisierung ist längst in der Autovermietung angekommen – zumindest in der Theorie. In der Praxis zeigt sich ein anderes Bild: steigende offene Posten, wachsende Schadenquoten, immer komplexere Anforderungen an Kundenkommunikation und Flottensteuerung.

Viele Vermieter fühlen sich überfordert. Die Frage lautet also: Wie kann man den Einstieg in die digitale Transformation so gestalten, dass er nicht zur Überlastung führt, sondern echte Entlastung schafft?

Genau hier setzt die Engpass-konzentrierte Strategie (EKS) an. Sie zwingt uns, den Blick auf das Wesentliche zu lenken: Wo ist der größte Engpass im Unternehmen, der uns aktuell bremst? Erst wenn dieser gelöst ist, gehen wir den nächsten Schritt.

Wir haben diese Methodik in ein Drei-Phasen-Konzept übertragen: Stabilisierung – Wachstum – Skalierung.

Phase 1: Stabilisierung

Wer digitalisieren will, braucht zuerst ein stabiles Fundament.

Liquidität: Offene Forderungen sind für viele Autovermieter ein echter Klotz am Bein. Digitale Abrechnungssysteme und automatisierte Mahnprozesse können hier den entscheidenden Unterschied machen. Ein Beispiel: Ein Vermieter realisierte mit einem smarten Forderungsmanagement binnen acht Wochen über 100.000 € an offenen Posten.

Sicherheit: Fahrzeugverlust durch Diebstahl oder Unterschlagung ist ein Schock – und leider Alltag. Mit Telematik, GPS-Tracking oder OEM-Daten lassen sich Fahrzeuge absichern und Schäden nachweisbar belegen. Die Schadenquote sinkt messbar.

Kostenkontrolle: Viele Betriebe wissen nicht, was ein Fahrzeugtag sie wirklich kostet. Ein digitales Tableau, das Auslastung, Standzeiten und Reparaturkosten sichtbar macht, bringt hier Transparenz und eröffnet neue Spielräume.

Ergebnis: Das Unternehmen atmet durch. Keine Experimente, sondern Kontrolle über Zahlen, Fahrzeuge und Liquidität.

Phase 2: Wachstum

Wenn die Basis gesichert ist, entsteht Raum für Expansion und neue Chancen.

Buchungsprozesse digitalisieren: Statt Telefonkette und Papierstapel läuft die Kommunikation direkt über WhatsApp oder digitale Plattformen. Der Vorteil: Unternehmen platzieren sich buchstäblich in der Hosentasche ihrer Kunden. Anfragen werden schneller beantwortet, die Kundenzufriedenheit steigt, und die Mitarbeitenden im Büro haben spürbar weniger Aufwand.

Kundenbindung stärken: Digitale Kommunikation sorgt für Kontinuität. Automatisierte Erinnerungen an Vertragsenden, gezielte Folgeangebote oder transparente Reports für Firmenkunden schaffen Mehrwert. Der Vermieter wird vom reinen Anbieter zum verlässlichen Partner.

Neue Märkte erschließen: Mit flexiblen Angeboten wie Auto-Abo oder digitaler Langzeitmiete öffnen sich Türen zu Zielgruppen, die klassische Kurzzeitmiete nie genutzt hätten – vom jungen Berufseinsteiger bis hin zu Unternehmen, die auf flexible Mobilitätslösungen setzen.

Ergebnis: Wachstum wird planbar, Kundenbeziehungen vertiefen sich und das Geschäftsmodell gewinnt an Attraktivität.

Phase 3: Skalierung

Wachstum wird erst nachhaltig, wenn es multiplizierbar ist.

Daten nutzen: Mit KI-gestützten Auswertungen lassen sich Schäden, Fahrverhalten und Auslastung steuern. Ein Vermieter reduzierte durch Fahrstilanalyse seine Unfallquote um 15 %.

Kooperationen aufbauen: Autohäuser, Versicherungen oder Leasinggesellschaften bieten enorme Potenziale für Zusatzgeschäfte – vom Unfallersatz bis hin zum Flottenmanagement.

Expansion systematisieren: Digitale Prozesse lassen sich standortübergreifend kopieren. So wächst der Betrieb, ohne dass die Komplexität aus dem Ruder läuft.

Fazit Digitale Transformation ist kein Sprint, sondern ein geplanter Weg. Wer sich an der Engpass-konzentrierten Strategie orientiert, verliert nicht die Orientierung im Dschungel der Möglichkeiten. Stabilisieren, wachsen, skalieren – in dieser Reihenfolge entsteht Zukunftssicherheit. Und das Beste: Alle genannten Lösungen sind praxiserprobt und sofort umsetzbar. So wird aus der scheinbaren Überforderung ein klarer, machbarer Weg – und die Digitalisierung endlich zu dem, was sie sein sollte: eine Chance.

Nach der Party ist vor der Party – Jetzt entscheidet sich, wer überlebt

Die harte Realität

Offene Posten häufen sich. Kunden zahlen später oder gar nicht. Vertrieb und Marketing? Bei vielen seit Jahren Stillstand. Gleichzeitig schnellen die Schadenquoten nach oben, weil klare Sicherheits- und Schadenkonzepte fehlen. Banken ziehen sich zurück, Kredite werden knapp. Viele Fuhrparks bestehen heute nur noch aus gemieteten Fahrzeugen. Neukunden bleiben aus, die interne Kommunikation ist oft chaotisch.

Das Ergebnis: Immer mehr mittelständische Autovermieter geraten ins Straucheln. Das große Sterben der Branche hat längst begonnen.

Warum Ego jetzt gefährlich ist

Die meisten Verantwortlichen sehen diese Entwicklung. Doch anstatt zu handeln, klammern sie sich an Hoffnung. „Es wird schon wieder“ ist zum gefährlichsten Satz geworden. Ego und Schönreden sind jetzt die größten Gegner.

Nach der Party ist vor der Party

Aber: Jede Krise ist auch eine Chance. Wer jetzt bereit ist, neu zu denken, kann das Ruder herumreißen. Nach der Party ist vor der Party – doch nur für die, die jetzt handeln.

Was jetzt wichtig ist

- Kennzahlen auf den Tisch legen – nichts mehr schönreden.
- Digitale Bereitschaft prüfen – wer offline bleibt, verliert.
- Den Status quo ehrlich betrachten – auch wenn es weh tut.
- Zukunftsbereitschaft aufbauen – jetzt Strukturen schaffen, die morgen tragen.

„Die Party ist vorbei.“ Mit diesen klaren Worten hat Porsche-Chef Oliver Blume die Lage der Automobilindustrie beschrieben. Und mal ehrlich: Was die großen Hersteller trifft, spüren Autovermieter schon längst am eigenen Leib. Nur redet kaum jemand darüber.

Lösungen, die sofort greifen

Wir begleiten Autovermieter seit Jahren und wissen: Es gibt Wege aus der Sackgasse. Unsere Ansätze sind erprobt und sofort einsetzbar.

- Digitaler Kickstart – Ihr Fahrplan, um Vertrieb, Marketing und Prozesse in Schwung zu bringen.
- Telematik & Messaging – Schäden senken, Kundenbindung stärken, Kommunikation automatisieren.
- Abrechnungssysteme – Liquidität sichern und Verwaltungsaufwand reduzieren.
- Exklusive Versicherungslösung – neu entwickelt, speziell für Autovermieter, um Sicherheit und Stabilität zurückzugeben.

Unser Angebot an Sie

Wir verstehen die Branche. Wir kennen die täglichen Probleme. Und wir haben die Lösungen, die wirken. Aber dafür braucht es eine Entscheidung: Warten – oder handeln.

Nehmen Sie jetzt Kontakt mit uns auf. Gemeinsam machen wir Ihr Unternehmen wieder stark. Denn nach der Party ist vor der Party – und die nächste Runde beginnt nur mit denen, die heute mutig genug sind, den ersten Schritt zu gehen.



Tipp-Box: Sicherer ChatGPT-Einsatz im Unternehmen

Datenschutz sicherstellen

Trainingsdaten in den Einstellungen ausschalten.
...

Interne Daten schützen

Keine Kundendaten, Finanzzahlen oder vertrauliche Strategien eingeben.
...

Unternehmenswissen steuern

Eigenes Wissen nur über sichere Kanäle oder CustomGPT einbinden.

Verantwortlichkeiten klären

Festlegen, wer die Nutzung kontrolliert und Mitarbeitende schult.
...

Compliance regelmäßig prüfen

Einsatz laufend mit gesetzlichen Vorgaben und internen Richtlinien abgleichen.

Du möchtest mehr Input zum Thema KI?
Lass uns einen virtuellen Kaffee trinken:



Koalitionsvertrag 2025:

Bundesverband eMobilität sieht Licht und Schatten für die Neue Mobilität

Angeichts wachsender geopolitischer Spannungen, volatiler Märkte und globaler Transformationsdynamiken braucht es in den kommenden Jahren eine gemeinsame europäische Strategie, um Versorgungssicherheit, industrielle Resilienz und Standortattraktivität zu sichern. Die Mobilitäts- und Energiewende kann nur dann erfolgreich gelingen, wenn sie in ein stabiles, bezahlbares und klimaverträgliches europäisches Gesamtsystem eingebettet ist.

Der Koalitionsvertrag der Bundesregierung aus CDU, CSU und SPD trägt den Titel »Verantwortung für Deutschland« – aus Sicht des Bundesverbands eMobilität e.V. (BEM) bleibt er jedoch in zentralen Punkten hinter dem Notwendigen zurück.

Zwar enthält das rund 150 Seiten starke Dokument einige positive Signale für die Elektromobilität und den Aufbau eines zukunftsfähigen Mobilitätssystems. Doch es fehlt an klarer regulatorischer Führung, an mutiger Gestaltung und an der dringend erforderlichen europäischen Perspektive.

»Es gibt Lichtblicke – etwa bei der Ladeinfrastruktur, der Batterieproduktion und einzelnen Fördermaßnahmen für eFahrzeuge«, erklärt BEM-Vorstand Christian Heep. »Doch der große Wurf bleibt aus. Der Vertrag bleibt vage, die vielzitierte Transforma-

tion wird an entscheidenden Stellen verwässert.«

Positive Ansätze bei Förderung und Infrastruktur

Der Vertrag bekennt sich zur Weiterentwicklung der eMobilität, unter anderem durch:

- Steuerliche Vorteile (u. a. Dienstwagenregelung, Sonderabschreibungen)
- Kfz-Steuerbefreiung für eFahrzeuge bis 2035
- Förderprogramme für einkommensschwächere Haushalte
- Mautbefreiung für emissionsfreie Lkw über 2026 hinaus
- Ausbau der Lade- und Schnellladeinfrastruktur sowie gewerbliches Depotladen
- Förderung der Batteriezellfertigung und Kreislaufwirtschaft
- Investitionen in Digitalisierung, KI und autonomes Fahren
- Kritik an Technologieoffenheit und fehlenden Zielvorgaben

Zugleich kritisiert der BEM die Fortführung der sogenannten Technologieoffenheit als politische Leitlinie: »Anstatt sich klar zur emissionsfreien Mobilität zu bekennen, verlängert die Politik mit dieser Strategie die Unsicherheit für Industrie und Investoren«, so Markus Emmert, Vorstand im BEM.



Die Förderung von Plug-in-Hybriden (PHEV) und Range-Extendern (EREV) wird trotz Klimakritik fortgesetzt. Verbindliche CO₂-Ziele, klare Flottenquoten für emissionsfreie Fahrzeuge oder konkrete regulatorische Fahrpläne fehlen. Auch das Ziel, Strafzahlungen bei Flottengrenzwerten zu vermeiden, deutet eher auf Rückzug als auf entschlossene Klimapolitik.

Fehlende europäische Einbindung

In einem zusätzlichen Kritikpunkt hebt der BEM das Fehlen einer strategischen europäischen Verknüpfung hervor. Zwar wird auf europäische Energie- und Verkehrsthemen verwiesen, doch eine ganzheitliche Abstimmung mit der europäischen Green Economy – im Sinne eines Europe United – bleibt aus.

»Gerade in einem von internationaler Konkurrenz geprägten Umfeld braucht es ein klares europäisches Zusammenspiel bei Mobilitäts- und Energiefragen. Dieser Aspekt wird im Koalitionsvertrag nicht ausreichend adressiert«, betont Heep.

Fazit und Ausblick

Der Koalitionsvertrag enthält einzelne Fort-

schritte, doch er lässt an Klarheit, Ambition und internationaler Verortung vermissen. Der BEM wird die Bundesregierung an ihren Taten messen und sich weiterhin konsequent für verlässliche Rahmenbedingungen und die Stärkung der Green Economy einsetzen.

Hintergrund

Der BEM hatte im November 2024 Wahlprüfsteine zur Bundestagswahl an die Parteien versendet und im März 2025 seine aktuellen Handlungsempfehlungen an die Politik veröffentlicht, in denen zentrale Maßnahmen zur erfolgreichen Umsetzung der Mobilitäts- und Energiewende aufgezeigt werden. Im Rahmen einer täglichen LinkedIn-Kampagne bereitet der Verband die Inhalte öffentlichkeitswirksam auf und bringt sich aktiv in die politische Debatte ein:



www.bem-ev.de/handlungsempfehlungen



Ausführliche BEM-Analyse des Koalitionsvertrags im Bereich eMobilität (PDF)



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 gehört 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.

Lkw-Vermietung

Internationaler Wachstumsmarkt

Die globale Lkw-Mietmarktgröße wurde im Jahr 2024 mit 133,36 Milliarden USD bewertet. Der Markt wird voraussichtlich von 142,38 Mrd. USD im Jahr 2025 auf 229,14 Mrd. USD bis 2032 wachsen, was im Prognosezeitraum einen CAGR von 7,0 % aufwies. Der asiatisch-pazifische Raum dominierte den Weltmarkt mit einem Anteil von 42,88 % im Jahr 2024.

Beim Lkw-Verleih wird ein Lkw für einen bestimmten Zeitraum eingestellt, um Waren von einem Ort zu einem anderen zu übertragen. Es handelt sich um einen Service, der von Mietunternehmen angeboten wird, die es Einzelpersonen oder Unternehmen ermöglichen, Lastwagen zu verwenden, ohne langfristig Eigentum oder Engagement zu benötigen.

Diese Dienste werden häufig für Transport, Logistik, Umzugshäuser und andere Unternehmen genutzt. Der Hauptzweck von Mietdienstleistungen besteht darin, eine kostengünstige und flexible Lösung für den Umzug von Waren, Ausrüstung und anderen Materialien ohne das Engagement und die Kosten für den Besitz und die Aufrechterhaltung einer Flotte von Lastwagen bereitzustellen.

Truck Rental Market

Das schnelle Wachstum des E-Commerce hat zu einer erhöhten Nachfrage nach effizienten Transport- und Lieferservices geführt. Unternehmen benötigen Lkw, um Waren von Lagern zu Vertriebszentren und direkt an Kunden zu transportieren.

Das Mieten von Lkw ermöglicht es Unternehmen, ihre Flotte auf der Grundlage der Nachfrage zu skalieren, ohne an langfristige Eigentumskosten gebunden zu sein. Dies kann in Bezug auf Wartung, Versicherung und Abschreibung kosteneffizienter sein.

Bau- und Infrastrukturprojekte erfordern Hochleistungslastwagen für den Materialtransport. Da diese Projekte in der Dauer variieren, bieten Lkw-Vermietungen eine praktische Lösung, ohne eine dauerhafte Flotte zu benötigen. Alle diese Faktoren tragen zum Wachstum des Lkw-Mietmarktes bei.

Trends für Lkw-Mietmärkte

Die wachsende Nachfrage nach autonomer Lkw-Miete gewinnt in Transport und Logistik an Popularität. Autonome Lkw haben das Potenzial, die Art und Weise zu verändern, wie Waren über lange Strecken transportiert werden. Fortschritte in KI, maschinellem Lernen und Sensortechnologie haben autonome Fahrzeuge, einschließlich Lkw, lebensfähig gemacht.

Diese Fortschritte haben das Vertrauen in die Zuverlässigkeit und Sicherheit autonomer Trucking-Lösungen verstärkt. Autonome Lkw maximieren die Kraftstoffeffizienz und können so programmiert werden, dass sie den Status der Route untersuchen. Darüber hinaus arbeiten Fahrzeugvermietungsunternehmen mit Softwareunternehmen zusammen, um autonome Lastwagen zu unterstützen und deren Betrieb zu skalieren.

Lkw-Mietunternehmen nehmen Technologien ein, um den Geschäftsbetrieb zu optimieren, den Umsatz zu maximieren und Kundenerlebnisse zu verbessern. Technologien wie GPS-Tracking, Echtzeitüberwachung und Telematik werden immer wieder auftreten, um die Sicherheit der Sichtbarkeit zu verbessern, die Betriebskosten zu senken und die Fahrzeugleistung und -effizienz zu verbessern.

Wachsende Nachfrage nach E-Commerce-Diensten, um das Marktwachstum voranzutreiben

Der schnelle E-Commerce- und Online-Shopping-Boom hat die Nachfrage nach Lieferservices in der letzten Meile angeregt. Lkw-Mietunternehmen haben sich an diesen Trend angepasst, indem sie spezialisierte Fahrzeuge und Dienstleistungen anbieten, um dem Logistikbedarf der E-Commerce-Branche gerecht zu werden.

Die steigende Digitalisierung hat die Verfügbarkeit der sofortigen Buchung von Fahrzeugvermietungsdiensten durch Unternehmenswebsites, Anwendungen und Online-Plattformen erhöht, die im Prognosezeitraum erwartet werden. Unterstützende staatliche Initiativen zur Reduzierung der Kohlenstoffemissionen befeuern die Nachfrage nach Entwicklung von Elektrofahrzeugen.

Die Entwicklung in Lithium-Ionen-Batterien hat den Bereich der elektrischen Lkw für den Ferntransport verbessert. Durch die zunehmende Einführung von elektrischen



Lkw für Mietdienstleistungen wird erwartet, dass diese im Prognosezeitraum lukrative Möglichkeiten für das Marktwachstum erzeugen.

Steigende Kraftstoffpreise und strikte Einhaltung der behördlichen Einhaltung können das Marktwachstum einschränken

Der globale Lkw-Mietmarkt steht aufgrund steigender Kraftstoffpreise und strengen Anforderungen an die Einhaltung von Vorschriften vor erheblichen Einschränkungen. Die Kraftstoffkosten definieren einen großen Teil der Betriebskosten für Lkw-Mietunternehmen. Schwankungen der Kraftstoffpreise wirken sich daher direkt auf deren Rentabilität aus.

Höhere Kraftstoffpreise drücken die Ge-

winnmargen für Lkw-Mietunternehmen, wodurch die Aufrechterhaltung wettbewerbsfähiger Preisgestaltung und Rentabilität eine Herausforderung darstellen.

Darüber hinaus müssen Lkw-Vermietungsunternehmen von Regierungsbehörden auferlegte strenge Standards für gesetzliche Vorschriften einhalten. Vorgaben im Zusammenhang mit Emissionsstandards, Fahrzeugsicherheit, Fahrerqualifikationen und Beschränkungen für den Dienst erfordern erhebliche Investitionen in Geräte-Upgrades, Schulungsprogramme und Verwaltungsressourcen.

Die Nichteinhaltung solcher Vorschriften kann zu Geldstrafen, rechtlichen Verbindlichkeiten und Reputationsschäden führen. Die Umsetzung strengerer Emissionsstandards wie Euro VI in Europa und Tier 4

in den USA erhöht die Compliance-Kosten und die operative Komplexität weiter.

Infolge dieser Herausforderungen wird es für Lkw-Vermieter zunehmend schwieriger, ihre Flotten sowie ihren Kundenkreis zu erweitern und nachhaltiges Wachstum zu erzielen. Um die Auswirkungen dieser Einschränkungen abzumildern, überprüfen die Akteure der Branche alternative Kraftstoffoptionen, investieren in Kraftstoff-effiziente Technologien und verbessern die Betriebseffizienz durch Digitalisierungs- und Automatisierungsinitiativen.

Die Herausforderungen, die sich aus steigenden Kraftstoffpreisen und behördlichen Vorschriften ergeben, beeinträchtigen jedoch weiterhin den Wachstumsverlauf des globalen Marktes für Lkw-Vermietungen.

30 Hersteller. Ein Portal. Null Ausreden.

Noch ohne Flottenintelligenz?
Dann zahlst du schon heute drauf.

Unsere Mittelstandsoffensive:

- **OEM Fleet Connect**
ab 7,90 € netto* je Fahrzeug / Monat
- 30 Hersteller direkt verbunden
- Kilometer & Standort immer im Blick
- Eigenes GPS-Portal für maximalen Überblick
- Kein Schrauben, kein Basteln – sofort live

*innergemeinschaftliche Lieferung



QR-Code scannen.
Termin buchen.

Umsatzrendite steigern.