

Autovermieter

Das Service-Magazin für
mittelständische Autovermieter

Journal

www.deutsche-autovermieter.de



Klaus Langmann-Keller

Eine Branche
trauert

VmAD

Verband mit
Breitenwirkung

Formulare

Sommerliche
Rabatte

IVR-Formular-Service

Einkauf mit attraktiven Rabatten

Nachlässe für das Urlaubsgeschäft

Immer mehr Reisende greifen im Urlaub im In- und Ausland auf einen Mietwagen zurück. Seien Sie jetzt für dieses Zusatzgeschäft mit einer ausreichenden Anzahl von Mietverträgen gerüstet, die zudem noch attraktiv rabattiert werden. Es lohnt sich, jetzt größere Mengen von Mietverträgen oder anderen Formularen zu bestellen. Lassen Sie sich unverbindlich telefonisch beraten, welche Mengen bei Ihrem individuellen Bedarf zu den besten Spareffekten führen.

Als Autovermieter können Sie Ihre Formulare weiterhin gebührenfrei per Telefon oder Telefax unter der Ihnen bekannten Service-Nummer bestellen:

0 8000 8 55 2 55

Oder per E-Mail unter

c.eckl@ivr-verlag.de

Oder per Post unter der gleichen Adresse

IVR Industrie Verlag Rhein-Erft Eckl
z. Hd. Herrn Eckl

Karlstraße 69 - 50181 Bedburg

Die Grundpreise bleiben dauerhaft niedrig.

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

Rufen Sie an, schicken Sie uns ein Telefax oder eine E-Mail.

Wir freuen uns auf Ihre Formularbestellung und werden diese wie gewohnt sorgfältig bearbeiten.

Hiermit bestelle ich

<input type="checkbox"/>	Kfz-Mietverträge mit Rechnung	4-fach zum Einzelpreis von € 0,45 + MwSt.	Best.-Nr. 14010
<input type="checkbox"/>	Sicherungsabtretungserklärungen	2-fach zum Einzelpreis von € 0,21 + MwSt.	Best.-Nr. 14020
<input type="checkbox"/>	Mietwagenkostenübernahmebestätigung	3-fach zum Einzelpreis von € 0,30 + MwSt.	Best.-Nr. 14021
<input type="checkbox"/>	Mietwagenkostenübernahmebestätigung	2-fach zum Einzelpreis von € 0,50 + MwSt.	Best.-Nr. 14022
<input type="checkbox"/>	Mietwagenkostenübernahmebestätigung	3-fach mit anhäng. Sicherungsabtretungserklärung € 0,75 + MwSt.	Best.-Nr. 14030
<input type="checkbox"/>	Packung(en) LKW-Diagrammscheiben	für € 3,80 im Hunderter-Pack	Best.-Nr. 14040

Ich wünsche einen Firmeneindruck im Kfz-Mietvertrag (ab 500 bestellten Mietvertrags-Formularen kostenlos, bei kleineren Bestellungen ab 100 Exemplaren zum Aufpreis von € 37,-). Die Druckvorlage erhält IVR mit gesonderter Post.

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

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

Schwerpunktthemen und Inhalt

Klaus Langmann-Keller

Sonderseiten I-IV

Klaus Langmann-Keller hat sich ein erfülltes Leben lang höchsten Respekt und tiefste Zuneigung in einem ganzen Wirtschaftszweig erworben. Die Branche der bundesdeutschen Autovermieter trauert um ihr verdientestes Mitglied. Der ehemalige Geschäftsführer des BAV verstarb plötzlich und viel zu früh.

Attraktive Rabatte

2

Mietverträge und andere Formulare für das Urlaubsgeschäft sollte man jetzt in größeren Mengen anfordern. Der IVR-Formular-Service gewährt lukrative Rabatte bei größeren Bestellmengen.

Erfolgreiche Interessenvertretung

5

Der Verband der mittelständischen Autovermieter Deutschlands e.V. (VmAD) ist die bundesweit wirkungsvollste Interessenvertretung aller Autovermieter. Die Zufriedenheit seiner Mitglieder ist der oberste Maßstab allen Handels des Verbandes.

FORMULARE

Sommerliche Rabatte 2

EDITORIAL

Abschied von Klaus Langmann-Keller 4

NACHRICHTEN

VmAD 5-9

Helmut Habenbacher

Hubert Juraschek

Suchmaschinen

Carsharing

Mietwagenprogramm

Vereinigung

TÜV

SONDERTEIL

Eine Branche trauert I_IV

TECHNIK

Fiat Professional 10 – 15

Sharan

M-Klasse

S-MAX

Fahrzeugverwertung

Impressum

Das Autovermieter Journal erscheint als Service-Zeitschrift für die Autovermieter in der Bundesrepublik Deutschland.

Herausgeber: Bernd Schumann - Ehrenpräsident
des Bundesverbandes der Autovermieter Deutschlands e. V. (BAV)
Isolde-Kurz-Str. 49 - 70619 Stuttgart
Telefon 0711/7222111 - E-Mail: avt@autovermietung-topcar.de

Verlag: IVR Industrie Verlag Rhein-Erft
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, Jannik Meerkamp

Vertriebsleitung: Hiltrud Eckl

Druck/Design: Druckerei Braun

Fotohinweis: Pitopia, Karlsruhe - Home: www.pitopia.de

Abschied von Klaus Langmann-Keller

Völlig unerwartet und nach kurzer Krankheit ist der frühere Geschäftsführer des Bundesverbands der Autovermieter Deutschlands e.V. (BAV), Klaus Langmann-Keller, im Alter von 67 Jahren am 6. 4. 2011 von uns gegangen. Er hinterlässt seine Frau Heike, den Sohn Tim sowie die Tochter Lara.

Mit seiner über 20 Jahre langen Tätigkeit als erfolgreicher Geschäftsführer des BAV hat er aus dem fast schon bedeutungslosen Gesamtverband der Autovermieter den in der Wirtschaft und Politik nicht mehr wegzudenkenden Autovermieter-Fachverband BAV gemacht.

Gerne erinnere ich an seine vielen klugen Worte und Mahnungen, die er immer wieder an die Branche Autovermietung richtete. All seine Voraussagungen sind heute Realität geworden. Vielen Mitgliedern stand der umsichtige Rechtsanwalt mit Rat und Tat über Jahrzehnte zur Seite. Es gab nur wenige Zeitungen und Zeitschriften, in denen Klaus Langmann-Keller nicht zitiert wurde. Rundfunkanstalten und Fernsehsender berichteten oftmals über die Branche und den Bundesverband der Autovermieter sowie über dessen rührigen Geschäftsführer. Selbst der seinerzeitige Bundesverkehrsminister Matthias Wissmann ließ es sich nicht nehmen, Klaus Langmann-Keller in der BAV-Geschäftsstelle in Düsseldorf anlässlich des vierzigjährigen Verbandsjubiläums zu besuchen.

Klaus Langmann-Keller zeigte viel Geschick durch sein erfolgreiches Verhandeln mit Politikern, Entscheidungsträgern der Fahrzeugindustrie, Vorständen der Versicherungskonzerne sowie Reportern aus der Medienlandschaft. Erinnern möchte ich hierbei an das HUK-Abkommen mit dem „grauen Heftchen“, in dem sein Verhandlungsgeschick mit der Versicherungswirtschaft zum Wohle aller Autovermieter zur Geltung kam. Oder seine Überzeugungsarbeit bei der Bundesregierung, die die Freigabe der Vermietung von LKW in unbegrenzter Höhe ab 1994 bewirkte.

Erinnern möchte ich aber auch an die zahlreichen von ihm organisierten und unver-

gesslichen BAV-Bundeskongresse, bei denen nicht nur fundiertes Fachwissen an die Mitglieder weitergegeben wurde, sondern die auch als gesellschaftliche Höhepunkte der Autovermietbranche galten. Die Fahrzeughersteller wetteiferten um die Gunst der Autovermieter und gaben sich die BAV-Türklinke gegenseitig in die Hand. Mit oftmals mehr als 300 Mitgliedern feierte der BAV jahrelang großartige Veranstaltungen, bei denen „Überraschungsgäste“ wie zum Beispiel Harald Juhnke in Berlin oder Sigi Harreis in Baden-Baden Höhepunkte der Gala-Abende wurden. Bekannte Politiker waren die Schirmherren dieser Veranstaltungen. Schade, dass heute nur noch eine Handvoll Mitglieder die selten gewordenen Veranstaltungen des BAV besuchen. So musste der letzte BAV-Bundeskongress in Berlin im Jahr 2009 wegen des massiv ausbleibenden Interesses der Mitglieder kurzfristig abgesagt werden.

Klaus Langmann-Keller war aber nicht nur von 1984 bis 2005 Geschäftsführer des BAV, sondern wirkte auch viele Jahre erfolgreich als Generalsekretär der ECATRA (European Car and Truck Rental Association) in Brüssel. Den BAV vertrat er bei der ECATRA noch bis zuletzt.

Völlig unbegreiflich erscheint mir, dass bei der Beerdigung von Klaus Langmann-Keller, weder der neue BAV-Präsident Ernst Bayer noch der gegenwärtige Geschäftsführer des Verbandes Michael Brabec und die langjährige Mitarbeiterin Doris Kucklick anwesend waren.

Für mich ist und bleibt Klaus Langmann-Keller der wichtigste Meilenstein in der Geschichte des BAV. Er wird für mich und für alle menschlich aufrechten BAV-Mitglieder unvergessen bleiben.



Bernd Schumann,
Herausgeber des
Autovermieter Journals
und
ehem. Präsident des
Bundesverbands
der Autovermieter
Deutschlands

VmAD: Seit fast 60 Jahren im Dienst der Autovermieter

Erfolgreiche Interessenvertretung - Ihr kompetenter Ansprechpartner

Der VmAD (Verband der mittelständischen Autovermieter Deutschlands e.V.) ist ein Zusammenschluss selbständiger Unternehmerinnen und Unternehmer in der Autovermietbranche und stolz auf seine traditionellen Wurzeln, die bis ins Jahr 1954 zurückreichen. Damals gründeten umsichtige Autovermieter den Landesverband der Autovermieter in Niedersachsen. Im Jahr 2004 wurde aus dem Landesverband der aktiv tätige VmAD. Heute ist er als bundesweit tätiger Wirtschaftsverband in der Bundesrepublik Deutschland nicht mehr wegzudenken.

Der VmAD hat das Ziel, Autovermieter als Träger freiheitlicher Lebensform in ihrer Stellung in Wirtschaft und Staat für die Herausforderungen der Zukunft zu stärken. Der VmAD ist eine Gemeinschaft derjenigen, die bereit sind, eigene Verantwortung in einer dynamischen Umwelt zu übernehmen.

Der VmAD ist mehr als ein Wirtschaftsverband: Er fördert die Kultur der Selbständigkeit und fühlt sich als Partner aller Autovermieter. Im heutigen Wirtschaftsleben sind Partnerschaften Teil des Wettbewerbs. Der VmAD macht es sich zur Aufgabe, durch Vernetzung einzelner Mitglieder eine Partnergemeinschaft zu schaffen, die diese zu ihrem wechselseitigen wirtschaftlichen Nutzen in ein Netzwerk einbinden sowie die Philosophie und Praxis von Kooperationen zu verbreiten.

Durch sein professionelles Kommunikations- und Informationsnetzwerk profiliert sich der VmAD als einflussreiche Kraft in Wirtschaft und Gesellschaft für die mittelständischen, meist inhabergeführten (Familien-) Betriebe entsprechend ihrer volkswirtschaftlichen Bedeutung. Entscheidend für die Qualität der Arbeit im VmAD ist ein gleichwertiges Miteinander von Ehrenamt und Hauptberuflichen.

Die Verbandsgeschäftsstelle in Hannover gibt als Dienstleistungszentrum Impulse, pflegt Kontakte und unterstützt das Netzwerk gegenseitiger Hilfen und Informationen. Sie ist das überregionale Sprachrohr aller Mitglieder. Dieser Verband macht dauerhafte Mitgliederzufriedenheit zum obersten Maßstab der Verbandsarbeit. Er ist aber auch ein Verbindungsorgan zwischen Wirtschaft und Politik, mischt sich ein, macht seinen Einfluss geltend und kämpft für die Interessen der Mitglieder. Beim VmAD gibt es keine Fronten zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern. Er betrachtet die partnerschaftliche Zusammenarbeit und Unterstützung in gegenseitiger Verantwortung als Grundpfeiler des Erfolges seiner Mitgliedsunternehmen und unterstützt diese bei ihrem Mut, gesellschaftlichen Veränderungen Rechnung zu tragen und diese in der Arbeitswelt ihrer Betriebe umzusetzen.

Zielgruppe des VmAD sind freie Autovermietungen, Lizenznehmer und Agenturen von Großunternehmen der Autovermietbranche sowie Autohäuser, die Fahrzeuge vermieten. Kontakte zwischen VmAD Mitgliedern und Interessenten werden besonders gefördert und hierbei Sammlung und Austausch von Informationen und Wissen den Mitgliedern zur Verfügung gestellt. Unterstützung und Zusammenhalt der Mit-

glieder sind genauso wichtig, wie der Aufbau eines funktionierenden Netzwerkes. Dankbar nimmt der VmAD Vorschläge und Informationen entgegen. Treffen der Mitglieder, sei es regional in Form von Stammtischen oder bei überregionalen Meetings mit reichhaltigem Programm, Vorträge von Spezialisten und Schulungen durch erfahrene Kollegen verstehen sich von selbst.



Interesse geweckt?

Mehr Informationen zur Mitgliedschaft erteilt gerne:

VmAD e.V.

Ulf Michael Wolff
 Birkenweg 2 – 30457 Hannover
 Tel. 0511 812003
 Fax 0511 9205692
 eMail info@vmadev.de



In memory of Hubert Juraschek

Zum zweiten Mal jährte sich am 29. 5. 2011 der Todestag meines lieben Kollegen und Freundes Hubert Juraschek aus Dachau. Ein schrecklicher Autounfall hat ihn jäh aus dem Leben gerissen. Mit vorbildlichem Geschick und großem Fachwissen hat er nicht nur den bayerischen Landesverband der Autovermieter vorbildlich und erfolgreich als Vorsitzender geführt. Er war darüber hinaus auch im BAV zu einer nicht zu ersetzenden Persönlichkeit geworden. Seine Autovermietung in Dachau hat Alexander Müller übernommen. Alexander Müller wird ganz in Huberts Sinn den über Dachau hinaus bekannten Autoverleih Elmer erfolgreich weiterführen. Hubert Juraschek wird in vielen Herzen seiner Kollegen und Freunde unvergessen bleiben.

Bernd Schumann

Good bye Helmut Habenbacher

Wer Helmut nicht kennt – hat die Welt verpennt

Helmut Habenbacher ist langsam in die Jahre gekommen, in denen er vom aktiven Dienst in der Autovermietbranche Abschied nehmen darf. Wer aber glaubt, dass Herr Habenbacher nun als Rentner seinen wohlverdienten Ruhestand genießen wird, sieht sich getäuscht.

Mit seinen "Car Rental Veterans" (www.car-rental-veterans.de) – ein geselliger Verein ehemaliger Angestellten und Inhaber von Autovermietungen - wird der CRV-Präsident Habenbacher nun erst richtig „Gas geben“. Die nächste Veranstaltung ist diesmal in Nürnberg vom 19. bis 21. August 2011. Allzu gerne überrascht er bei den CRV-Treffen die Mitglieder mit ausgefeilten Programmen. So war es seinem Arbeitgeber Jens Erik Hilgerloh eine Genugtuung, auch ihn einmal angenehm zu überraschen. Eingeladen wurde Helmut Habenbacher anlässlich seines letzten Arbeitstages zu einem kleinen Umtrunk mit Häppchen im kleinen Kreis der Europa Service Geschäftsleitung. Was er nicht wusste war,

dass die Firma viele Wegbegleiter Helmut Habenbachers ebenfalls eingeladen hatte. Und so warteten rund 50 Freunde und Kollegen Helmut Habenbachers in der neuen Aula der Europa Service in Solingen. Begrüßt wurde er mit großem Beifall, Wein und Snacks aus einem Feinschmeckerlokal. Zu seiner Überraschung hielt Rudolf Hillmann (ehem. Hertzmanager) eine Laudatio über den Lebens- und Schaffensweg Helmut Habenbachers, die bei so manchem Anwesenden die Augen hell erleuchten ließ. Die Redaktion des AVJ gratuliert Helmut Habenbacher zu seiner aufrichtigen und nimmermüden Arbeit in der Autovermietbranche und freut sich auf viele weitere Treffen der Car Rental Veterans.

Helmut Habenbacher mit seiner Frau Guillian umrahmt von Kollegen und Freunden



Eintrag Ihrer Firma in den Autovermieter Suchmaschinen

www.deutsche-autovermieter.de
www.carsharing-plus.de
www.rent-a-car.de
www.suche-autovermietung.de
www.mietwagenreservierung.de
www.der-autovermieter.de
www.urlaubsauto.de
www.pkw-vermieter.de
www.lkw-vermieter.de



Seit mehr als 15 Jahren vermitteln wir kostenlos Mietfahrzeuge an Interessenten durch unsere Suchmaschinen im Internet. Über 15.000 Mietverträge, die durch unsere Vermittlung zustande kamen, zeugen vom Erfolg unserer Arbeit für die Branche.

Durch die Unterstützung der Mercedes-Benz AG konnten wir die Herstellungs- und Betriebskosten der aufwendigen Datenbanken und Webseiten erheblich reduzieren. Dies kommt allen Autovermietungen, die bei uns eingetragen sind, voll zugute.

Haben wir Sie überzeugt? Jetzt wird es höchste Zeit, Ihre Firma bei den Suchmaschinen einzutragen. Gehen Sie hierzu auf www.suche-autovermietung.de, klicken auf den Button „Info für Autovermietungen“ und am Ende der gezeigten Seite finden Sie ein pdf-Dokument, das Sie ausdrucken, ausfüllen und uns zusenden. Nach 48 Stunden ist Ihre Firma dann für 250.000 Besucher, die sich speziell für Mietwagen interessieren, erreichbar.

Sie sollten sich diese Chance der zusätzlichen Kundengewinnung nicht entgehen lassen.

Haben Sie noch Fragen? – Anruf genügt
Bernd Schumann

Vorteile für den Kunden:

- ▶ **Zeitersparnis durch direkte Weiterleitung.**
- ▶ **Keine Anmeldung und auch kein Passwort zum Einloggen.**
- ▶ **Keine Verunsicherung durch irreführende Preisvergleiche.**
- ▶ **Einfach Autovermietung in der gewünschten Stadt aussuchen und per Telefon, Fax oder eMail Kontakt aufnehmen.**



Vorteile für die Autovermietung:

- ▶ **Der Kunde nimmt direkt mit Ihnen Kontakt auf.**
- ▶ **Sie haben es in der Hand, mit Ihrem Angebot und Service den Interessenten für sich zu gewinnen.**
- ▶ **Außerdem können Sie aus dem von uns vermittelten Interessenten einen Stammkunden machen.**
- ▶ **Sie bezahlen keinerlei Vermittlungsprovisionen.**
- ▶ **Die Jahresgebühr für den Eintrag ist mit € 50,00 + MwSt pro Station überschaubar.**

AVT Internetservice Net-Side.net

Isolde-Kurz-Str. 49 - 70619 Stuttgart - Tel. 0711-7222111 - Home: www.net-side.net - eMail info@net-side.net

Die Autoversicherung der Württembergischen für privates Carsharing

Tamyca ist eine Wortkreuzung aus dem Motto „Take my car“ - und ist die Firmierung eines Unternehmens für privates Carsharing. Die passende Autoversicherung kommt aus dem Hause Württembergische.



Tamyca ist eine deutschlandweite Plattform für Carsharing unter Privatpersonen. Privatpersonen können anderen Privatpersonen ihr ungenutztes Auto zur Verfügung stellen. Auf der Internetseite finden Angebot und Nachfrage zusammen. Was aber passiert, wenn der Ausleiher mit dem fremden Fahrzeug einen Unfall baut?

Eine Antwort darauf ist die Versicherung für privates Carsharing, die von der Württembergischen entwickelt und angeboten wird. Mit dieser Versicherung gibt es einen temporären Kaskoschutz und eine Rückstufungsversicherung für den Schadenfreiheitsrabatt (SFR). Die Versicherungsprämie wird täglich pro Fahrer erhoben und ist bereits in der sogenann-

ten „Tamyca-Gebühr“ von 7,50 Euro enthalten.

Der temporäre Kaskoschutz versichert Schäden, die am ausgeliehenen Fahrzeug entstehen – auch wenn der Ausleiher am Unfall Schuld trägt. Der Fahrer muss einer Selbstbeteiligung von 450 Euro zustimmen. Die Versicherungssumme ist unbeschränkt. Teilkaskosachverhalte werden nicht versichert, weil sie auch beim Vermieter eintreten könnten. Die SFR-Rückstufungsversicherung soll den Fahrzeugeigentümer dafür entschädigen, dass seine Haftpflichtversicherung eine Rückstufung vornimmt und höhere Beiträge fordert, weil der Ausleiher Dritte bei einem Unfall geschädigt hat. Abgedeckt werden 2.000 Euro pro Schadensereignis.

Neues Mietwagenprogramm gestartet

Kia Motors Deutschland hat den Mietwagenservice „Kia Rent“ gestartet. Wie der Importeur mitteilte, können die Händler sowohl privaten als auch gewerblichen Kunden künftig Neuwagen als Mietfahrzeuge zur Verfügung stellen. Das Programm zielt in erster Linie auf Kunden, die einen Werkstatt- oder Unfall-Ersatzwagen benötigen. Die Händler können die Fahrzeuge aber auch als reguläre Mietwagen anbieten.

„Kia Rent ist ein weiterer wichtiger Baustein in unserer Servicestrategie, die auf eine hohe Kundenzufriedenheit zielt“, sagt Geschäftsführer Martin van Vugt. Die Handelspartner bekämen nicht nur ein Kundenbindungsinstrument an die Hand, sondern dank der günstigen Konditionen auch eine zusätzliche Ertragschance. Bestellen die Händler ein Neufahrzeug im Rahmen dieses Programms, erhalten sie laut Importeur neben ihrer Grundmarge auch einen Zuschuss. Nach der Erstzulassung als „Selbstfahrervermietfahrzeug“ müssen die Fahrzeuge mindestens vier Monate als Mietwagen zur Verfügung stehen. Anschließend könne der Händler sie verwerten und zum Beispiel als junge

Gebrauchte mit dem Gütesiegel „Kia geprüft!“ anbieten, so van Vugt.

Die Teilnahme an dem Programm sei für die Autohäuser bonusrelevant. Die Zahl der Mietwagen, die ein Autohaus bereithalten müsse, richte sich nach der Höhe der Jahreszielvereinbarung. Die Tarife, zu denen die Fahrzeuge vermietet werden, könne der Händler frei gestalten, hieß es. Begrenzt sei lediglich die maximale Mietdauer: auf 30 Tage pro Fahrzeug. Sollte ein Kunde einen Mietwagen länger benötigen, könne er ein anderes Fahrzeug erhalten. Bei der Betreuung gewerblicher Kunden ergänze der neue Mietwagenservice das Flottenprogramm „Kia Fleet Services“, das in diesem Frühjahr gestartet wurde.

Zum Tode von Klaus Langmann-Keller

Eine Branche trauert

Abschied in Zuneigung und Respekt

Eine ganze Branche ist betroffen. Am 6. 4. 2011, nur fünf Tage vor seinem 68. Geburtstag, verstarb Klaus Langmann-Keller überraschend nach kurzer, schwerer Krankheit. Mehr als 20 Jahre lang prägte Klaus Langmann-Keller von 1984 bis 2005 als Geschäftsführer des Bundesverbandes der Autovermieter Deutschlands e.V. (BAV) Gesicht und Entwicklung eines ganzen Wirtschaftszweiges.

Keiner hat sich um die bundesdeutschen Autovermieter verdienter gemacht als KLK, wie er oft genannt wurde. Einmal hatte der in Düsseldorf ansässige Verbandsgeschäftsführer sogar eigens ein Auto in Köln mit dem Kennzeichen K – LK 1104 zugelassen, um die Verbundenheit seiner Person mit dem Branchenmedium Auto zu unterstreichen.

Der gelernte Jurist wurde 1943 in Berchtesgaden geboren und kam 1945 mit seinen Eltern nach Düsseldorf. Nach Schule, einer Banklehre, einer Ausbildung zum Auslandskorrespondenten (Englisch), Studium und Referendarzeit ging Klaus Langmann-Keller 1977 zu einem führenden internationalen Speditionsunternehmen. Seit 1977 war er außerdem als Rechtsanwalt zugelassen. Ab 1982 sammelte er Verbandserfahrung als Leiter der Rechtsabteilung und Geschäftsführer eines Zentralverbandes sowie nachfolgender Tätigkeit bei einem Mitgliedsunternehmen dieses Verbandes.

1984 wechselte Klaus Langmann-Keller dann zum BAV und übernahm dort das Amt

des Geschäftsführers. Im gleichen Jahr wurde er außerdem Generalsekretär des Europäischen Dachverbands der Autovermieter, der ECATRA (European Car and Truck Rental Association) mit 19 Mitgliedsnationen. Letztere Position behielt er inne, bis die ECATRA aus organisatorischen Gründen 1997 nach Brüssel verlegt wurde.

Auch nach seiner aktiven Zeit als Geschäftsführer des BAV konnte KLK seine auf internationalem Parkett gewonnenen Erfahrungen der gesamten Branche zugutekommen lassen. Auch nach seinem Ausscheiden aus der Geschäftsführung im Jahre 2005 beriet Klaus Langmann-Keller den Verband sowie namhafte Mitglieder des Verbandes. Unter anderem vertrat er den BAV weiterhin bei der ECATRA und unterstützte auch die EUROPA SERVICE Autovermietung AG im Aufbau eines internationalen Netzes von Lizenznehmern im europäischen Ausland.

Das einzige existierende Fachbuch zum Thema Autovermietung mit dem Titel „Vom Daseinsauto zum Bedarfsauto“ wurde übrigens ebenfalls von Klaus Langmann-Keller verfasst.

Klaus Langmann-Keller hinterlässt seine Ehefrau Heike sowie einen erwachsenen Sohn und eine volljährige Tochter. Alle Verwandten, Freunde, Kollegen und Geschäftspartner werden stets mit höchstem Respekt und warmherzigster Zuneigung seiner gedenken.



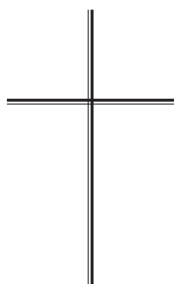
RA Klaus Langmann-Keller

* 11. 4. 1943 + 6. 4. 2011



Impressionen aus einem erfüllten und ereignisreichen Leben Klaus Langmann-Keller und der BAV





RA Klaus Langmann-Keller

* 11. 4. 1943 + 6. 4. 2011

In stiller Trauer gedenken wir des ehemaligen Geschäftsführers
des Bundesverbands der Autovermieter Deutschlands e.V. (BAV)

Geschäftsführung, Kollegen und Partner
der

EUROPA SERVICE Autovermietung AG &

LET`s! rent a car GmbH

Solingen



UCF CONSULT

Die Betroffenheit über den plötzlichen Tod von Klaus Langmann-Keller hält bis zum heutigen Tage an. Er verfügte über profunde Kenntnisse und hatte tiefes Verständnis für die schwierigen Belange der Unfallersatzfahrzeugvermieter.

Hervorzuheben ist, wie er aus den unterschiedlichen Bestrebungen der vormals immerhin unabhängigen Landesverbände eine tragfähige Linie für den Verband auf Bundesebene entwickeln konnte. Welchen Beitrag Klaus Langmann-Keller für die gesamte Branche geleistet hat, kann nicht hoch genug gewertet werden.

Seine Fähigkeit zur Diplomatie und das Ausräumen der verschiedenen Strömungen wird mir neben der Basisarbeit der UCF, das Forderungsmanagement der Mietwagenunternehmer gegenüber der Versicherungswirtschaft erfolgreich zu betreiben, auch in meiner zukünftigen Eigenschaft als 2. Vorsitzende des Verbandes mittelständischer Autovermieter Deutschlands e. V. Vorbild sein.

Jeannine Schmidt
Geschäftsführerin
UCF Schmidt Consult GmbH
www.ucf-consult.com

Autovermieter wieder vereint

Nach einem Vierteljahrhundert Trennung finden der amerikanische Autovermieter Avis und seine europäische Schwestergesellschaft wieder zueinander. Die Avis Budget Group aus dem US-Bundesstaat New Jersey kauft die an der Londoner Börse notierte Avis Europe im Einvernehmen für 636 Millionen Pfund oder umgerechnet 720 Millionen Euro.

„Mit der Transaktion werden die weltweiten Aktivitäten der Marken Avis und Budget wieder unter einem Dach vereint“, sagte US-Konzernchef Ronald Nelson am 14.06.2011. Bis 1986 gab es nur eine einzige Avis mit Sitz in den Vereinigten Staaten. Dann brachten die Amerikaner ihre europäische Tochter an die Londoner Börse, um mit dem eingenommenen Geld schneller wachsen zu können.

Die Schwestergesellschaften hatten sich die Welt aufgeteilt: Avis Europe, die einen

guten Teil ihres Geschäfts in Deutschland macht, ist neben Europa auch noch in Afrika und dem Nahen Osten aktiv sowie teilweise in Asien. AvisBudget bedient neben Nord- und Südamerika auch Australien sowie das restliche Asien.

Weltweit betreiben die beiden Gesellschaften 6.000 Avis- und 1.700 Budget-Mietstationen und gehören damit zu den größten Autovermietern überhaupt. Die amerikanische Avis liefert sich gerade mit dem Rivalen Hertz einen Bieterwettstreit um den

US-Billiganbieter Dollar Thrifty. Avis ist hier derzeit in der Defensive.

Die Übernahme von Avis Europe indes ist weitgehend in trockenen Tüchern. Der große belgische Autohändler D'Ieteren, der fast 60 Prozent der Anteile hält, hat den Amerikanern seine Aktien schon versprochen. Weil die europäische und die amerikanische Avis in unterschiedlichen Teilen der Welt agieren, erwarten die Unternehmen keine wettbewerbsrechtlichen Probleme.

Kia Picanto

Ab sofort als Fünftürer

Der Kia Picanto ist ab sofort für Autovermieter auch als Fünftürer verfügbar. Er vereint Komfort und Fahrspaß mit einem coolen Design, das dem Picanto eine dynamische Wirkung verleiht.

Der Picanto bietet genügend Platz für fünf Personen. Der Innenraum ist modern gefasst, beispielsweise erstreckt sich quer über das Armaturenbrett eine geschwungene Zierleiste. Beim Picanto wurde auf Materialwahl und hochwertige Verarbeitung viel Wert gelegt, was zu einem edlen Gesamtbild des Fahrzeugs führt.

Im Vergleich zu seinem Vorgänger ist der neue Picanto erwachsener geworden und um sechs Zentimeter in die Länge gezogen. Er weist einen 15 Millimeter größeren Radstand auf. Das Raumangebot überrascht, denn der Kia Picanto besitzt ein Kofferraumvolumen, das 200 Liter fassen kann.

Das überarbeitete Fahrwerk macht einen guten und soliden Eindruck und überzeugt mit seiner Handlichkeit, die einem auch in engen Städten einen Vorteil verschafft. Der Picanto besticht mit seinem sparsamen und umweltfreundlichen Motor, der Co²-Emissionen ab 95g/km zulässt und somit zu den saubersten Autos seiner Klasse zählt.



Hertz®

*Ihr Weg zum Erfolg:
bei Hertz einsteigen!*

Werden Sie Franchisenehmer, Agenturpartner oder Stations-Mitarbeiter (m/w).

Hertz, die weltweit meistgenutzte Autovermiet-Marke, expandiert und vergrößert das Stationsnetz. Werden Sie Partner eines renommierten Weltunternehmens und gehen Sie mit uns auf Wachstumskurs. Wenn Sie Ihren lokalen Markt kennen und bereits erfolgreich sind, dann kontaktieren Sie uns bitte unter genetworkinfo@hertz.com. Unsere Netzwerkentwicklungsabteilung meldet sich umgehend und zeigt Ihnen auf, welche Möglichkeiten wir haben, gemeinsam noch erfolgreicher sein zu können.

Außerdem suchen wir Verstärkung in unseren Stationen. Finden Sie die Route für Ihre Zukunft auf: www.hertzkarriere.de



Einfach besser unterwegs

Neues von Fiat Professional

14,9% Marktanteil: Mai 2011 erfolgreichster Monat aller Zeiten. Position als Importeur Nr. 1 in Deutschland weiter ausgebaut.

Der Mai 2011 bescherte Fiat Professional mit einem Marktanteil von 14,9% den erfolgreichsten Monat aller Zeiten für die italienische Transportermarke in Deutschland. Mit 4.562 zugelassenen Fahrzeugen bauten die Nutzfahrzeuge der Fiat Group Automobiles Germany AG ihre Position als Importeur Nummer 1 weiter aus.

Fiat Professional profitierte dabei im Segment der Transporter bis 3,5 To Gesamtgewicht wieder einmal von der differenzierten und qualitativ hochwertigen Produktpalette sowie der traditionell



starken Präsenz im Reisemobil-Markt. Mit etwa 60% Marktanteil stellt Fiat Professional mit dem Fiat Ducato weiterhin das beliebteste Basisfahrzeug für die deutschen Aufbauhersteller.

Kaare Neergaard, Brand Country Manager der Fiat Transportersparte, unterstreicht: „Fiat Professional liefert dem Kunden individuelle Transport-Lösungen und optimale Service-Angebote.“ Auch in den kommenden Monaten hat Fiat Professional gute Chancen, die hohe Marktpräsenz weiter auszubauen. Ein Grund dafür ist der vor allem motorensseitig überarbeitete Fiat Ducato: Alle Dieselmotoren - von 85 kW (115 PS) bis 130 kW (177 PS) - sowie das besonders umweltschonende Natural Power-Triebwerk erfüllen die Abgasnorm Euro 5.

Technische Features für Komfort, Sicherheit und Ökonomie, wie die beim Fiat Ducato erstmals angebotene Start&Stopp-Automatik, die Traktionskontrolle Traction+ sowie eine erweiterte Variante des Infotainmentsystems Blue&Me runden die umfangreiche Überarbeitung der jüngsten Ducato-Generation ab.

Das beste Auto der Welt nach Testpunkten: Der Sharan

Die Redakteure der Fachzeitschrift Auto Bild überlassen nichts dem Zufall, wenn es um die Beurteilung eines Fahrzeugs geht: Die Autos durchlaufen ein standardisiertes Verfahren, in dem unter anderem das Fahrverhalten, die Sicherheit und der Komfort gründlich geprüft und mit anderen Kandidaten verglichen werden. Auf dieser Grundlage werden Punkte vergeben, die auch den Qualitätsvergleich zwischen Modellen unterschiedlicher Klassen erlauben. An der Spitze der so ermittelten Top-50-Liste: der Sharan. Auto Bild hält es für „logisch, dass der Sharan an die Spitze kommt“.



Die neue Mercedes-Benz M-Klasse: Kultivierter Effizienz-Champion

Die dritte Generation der M-Klasse von Mercedes-Benz setzt neue Maßstäbe in der SUV-Welt.



Besonders beeindruckend sind die niedrigen Verbrauchs- und Emissionswerte. Die gesamte Modellpalette konsumiert im Vergleich zum Vorgänger durchschnittlich 25 Prozent weniger Kraftstoff. Herausragend



dabei ist der ML 250 BlueTEC 4MATIC, der sich mit einem NEFZ-Verbrauch von 6,0 l/100 km (158 g CO²/km) begnügt und mit einer Tankfüllung bis zu 1.500 Kilometer weit reisen kann.

Bei aller Effizienz bleibt die Faszination der M-Klasse mit einzigartiger Synthese aus Agilität, Fahrspaß und Komfort erhalten. Zudem besticht der ML durch den permanenten Allradantrieb 4MATIC, neue Fahrwerkentwicklungen und innovative Fahrdynamiksysteme, die sowohl den Onroad- wie Offroadeinsatz verbessern.

Markentypisch präsentieren sich das passive und das aktive Sicherheitspaket. Ein charakteristisches Karosserie-Design und der variable Innenraum mit hohem Wellnessfaktor bereichern das Fahrerlebnis in der neuen M-Klasse.

Advantage eröffnet Station am Flughafen Frankfurt

Hertz lanciert seine Zweitmarke auch in Deutschland

Mobilität mit Preisvorteil – Advantage, die in vielen großen Touristen-Destinationen der USA bereits etablierte Zweitmarke der Hertz Autovermietung, hat ihr Geschäft in Deutschland gestartet. Seit dem 1. Juli stehen am Terminal 2 des Frankfurter Flughafens erstmalig Fahrzeuge des Günstigvermieters bereit. Zeitgleich haben neue Flughafenstationen in Genf und London Heathrow eröffnet.

„Wir beobachten auf dem Reisemarkt eine stark wachsende, preissensible Klientel, der Advantage preisgünstige Mietwagen bietet“, erklärt Katrin Teichert, Geschäftsführerin der Hertz Autovermietung in Deutschland. In den USA, Italien, Spanien und Frankreich bereits erfolgreich eingeführt, erweitert Advantage sukzessive sein europäisches Stationsnetz. Die Flotte umfasst ein standardisiertes Angebot, das alle Mobilitätsbedürfnisse abdeckt. Beispiel Frankfurt: Hier stehen Platz sparende Kleinwagen (Hyundai i20), praktische Kompaktfahrzeuge (Opel Meriva) und geräumige Kombis (Chevrolet Orlando) zur Verfügung. Vorerst wird Advantage ausschließlich über Broker vermarktet, der Online-Direktvertrieb in Deutschland folgt zu einem späteren Zeitpunkt.

MILDE PARTNER

VERSICHERUNGSMAKLER

VERSICHERUNG



Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, Ihren Fuhrpark optimal zu versichern:

- Fuhrparkanalyse
- Maklerinkasso mit Kostenstellenbetrachtung
- Schadenmanagement
- KJura Plus (Juristische Schadenprüfung)

LEASING



Durch die enge Zusammenarbeit mit führenden Leasinggesellschaften vermitteln wir Ihnen sinnvolle Finanzierungsalternativen für Ihren Fuhrpark.



UNSER SERVICE-TEAM BERÄT SIE GERN!

Milde & Partner GmbH
Steegerstraße 68
D 41334 Nettetal
Mitglied des BAV

Tel +49 2153 91082 0
eMail service@mildepartner.de
Web www.fleetverlease.de
www.mildepartner.de



Ford S-MAX gewinnt zum fünften Mal in Folge den „Flotten-Award“ der Fachzeitschrift „Autoflotte“

Sieger in der Kategorie „Vans“

Der Sport-Van Ford S-MAX ist Sieger des Flotten-Awards 2011. Die Baureihe entschied damit bereits zum fünften Mal in Folge die Kategorie „Vans“ für sich. Mit der renommierten Auszeichnung, die bei einer Gala in Hersbruck verliehen wurde, küren jährlich die Leserinnen und Leser der Münchener Fachzeitschrift „Autoflotte“ herausragende Flottenfahrzeuge und Flottendienstleister in unterschiedlichen Kategorien mit den „grünen A's“. Dieses Mal hatten 5.800 Leserinnen und Leser, überwiegend Fuhrpark-Entscheider in Unternehmen, Behörden und anderen Organisationen, ihre Stimme online oder via Post und Fax abgegeben.

Klaus Sawallisch, Leiter Flotten-, Behördenverkauf und Re-Marketing der Ford-Werke GmbH: „Wir sind außerordentlich stolz auf diese weitere Auszeichnung für den Ford S-MAX, denn die Konkurrenz war auch dieses Mal wieder groß. Die Fuhrpark- und Flottenmanager sind ausgewiesene Experten. Über ihr Lob freuen wir uns daher ganz besonders.“

Mit seinem 5+2-Sitzkonzept inklusive innovativem Sitzsystem Ford FFS (FoldFlatSystem), einem modernen Design und einem vielseitigen Motorenangebot spricht der Ford S-MAX auch und gerade Flottenkunden an. Der Ford S-MAX kam im Mai 2006 auf den Markt und gewann auf Anhieb nicht nur zahlreiche Vergleichstests, sondern auch - über den „Flotten-Award“ der

Fachzeitschrift „Autoflotte“ hinaus - viele weitere Auszeichnungen. So ist der Ford S-MAX unter anderem das „Auto des Jahres 2007“, das „Auto1 of Europe“ sowie Gewinner des „Design Award“ der Fachzeitschrift Auto Bild.

Die jüngste Generation des erfolgreichen Ford S-MAX ist, wie das andere Großraum-



Vanmodell von Ford, der Ford Galaxy, seit Mitte des vergangenen Jahres verfügbar - mit einem frischen Ford kinetic Design-Update, einem weiter aufgewerteten Interieur und einem ganzen Bündel zusätzlicher Sicherheits- und Komfortsysteme. Besonders erwähnenswert sind in diesem Zusammen-

hang Fahrer-Assistenzsysteme wie der Tote-Winkel-Assistent, ein Fahrspur-Assistent oder ein Müdigkeitswarner. Diese Elektronik ist kein überflüssiger Schnickschnack, sondern hilft, Unfälle aktiv zu vermeiden und damit – nicht zuletzt – auch Kosten zu sparen.

Auch auf der Antriebsseite wartet der Ford S-MAX mit markanten Neuerungen auf. Dazu gehören zum einen die neuen EcoBoost-Benzindirekteinspritzer-Motoren mit einem Leistungsspektrum von 118 kW (160 PS) bis 176 kW (240 PS). Zum anderen wurden die Duratorq-TDCi-Turbodiesel mit Common-Rail-Direkteinspritzung gründlich überarbeitet. Hier reicht das Leistungsspektrum von 85 kW (115 PS) bis zu 147 kW (200 PS). Alle Motoren entsprechen selbstverständlich der Euro 5-Abgasnorm, sind leistungsstark und dennoch wirtschaftlich.

Darüber hinaus feierte auch das Ford PowerShift-Automatikgetriebe mit Doppelkupplungstechnologie im Ford S-MAX Premiere. Dieses 6-Gang-Automatikgetriebe mit manueller Schaltmöglichkeit ist für seine besonders sanften Gangwechsel bekannt. In Verbindung mit den 2,0-Liter-EcoBoost-Benzinern zählt es zur Serienausstattung des Ford S-MAX und kann auf Wunsch auch mit einigen Duratorq-Turbodieseln kombiniert werden.



AERO SA

Intelligente Fahrzeugverwertung und Beschaffung zu realen Konditionen

Interview mit Dirk Ecker, Deutschland-Repräsentant des Luxemburger Unternehmens



Seit Januar 2011 wird der deutsche Markt für die luxemburgische AERO SA auch im Bereich Handel durch Dirk Ecker wieder bearbeitet. Deutschland war und ist ein wichtiger Markt für die AERO SA.

Seit Jahren werden ca. 3.000 bis 4.000 Fahrzeuge auf dem deutschen Markt für die Kunden des Unternehmens in Europa zugekauft. Hierbei handelt es sich in hohem Maße um Mietwagenrückläufer im Alter zwischen 6 und 12 Monaten. Daraus entstand die Idee, den Autovermietern in Deutschland Fahrzeuge anzubieten, die durch eine Rückkaufvereinbarung abgesichert werden. Die AERO SA möchte damit den Autovermietern eine Möglichkeit bieten, Fahrzeuge zusätzlich zum herstellergestützten Buy-Back einzukaufen und weitere Potentiale zu nutzen, die aufgrund begrenzter Lieferkontingente nicht machbar waren. Die AERO SA ist auch gerne bereit, Rückkaufvereinbarungen für interessante Spot-Geschäfte zu geben, die nicht durch das klassische Händler Buy-Back abgedeckt sind.

Dirk Ecker war über 20 Jahre in der Autovermietung tätig und hat das Geschäft von der Pike auf gelernt. Vom Fahrer einer großen deutschen Autovermietung angefangen bis zum Fuhrparkmanager mit Einkaufsverantwortung für 1.000 Fahrzeuge pro Jahr. Dieses Wissen nutzt er nun, um mit zukünftigen Partnern der AERO SA eine WIN-WIN Situation zu schaffen, die allen Vorteile bringt. Die Größe des Autovermieters ist für eine Zusammenarbeit dabei

nicht relevant. Auch kleine Autovermietungen mit geringem Volumen sind als Partner herzlich willkommen. Wichtig ist eine professionelle Abwicklung und realistische Kalkulationen bei Einkauf und Verkauf. Im Interview mit dem Autovermieter Journal erläutert Dirk Ecker die Vorteile einer Zusammenarbeit

Autovermieter Journal: Welche Rolle spielen die Kosten des Fahrzeugeinkaufs in der Gesamtkalkulation eines Autovermieters?

Dirk Ecker: Die Haltekosten spielen eine tragende Rolle im Vermietgeschäft. Allerdings sind immer zwei Arten von Fahrzeugeinkauf zu differenzieren, somit auch die Kostenseite. Erstens der Einkauf von Fahrzeugen im Gegengeschäft, der in hohem Maße nicht kalkulierbar ist und gegenüber dem freien Einkauf höhere Fahrzeugkosten verursacht. Zweitens der kostenoptimierte Einkauf, den der Autovermieter zeitlich, gruppenspezifisch und auch kostentechnisch planen und optimieren kann. Es geht immer auch um die tatsächlichen monatlichen Haltekosten, die sich daraus ergeben.

Autovermieter Journal: Wie wichtig ist in diesem Rahmen eine kalkulierbare Verwertung nach Nutzung des Mietfahrzeugs?

Dirk Ecker: Dazu ein Stichwort: BASEL III. Vor dem Hintergrund der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008 haben die Banken Basel II reformiert und die Richtlinien verschärft. Die Autovermietung lebt und stirbt mit ihrem Fuhrpark und den im Hintergrund laufenden Finanzierungs- und Leasingverträgen. Wenn diese Verträge gestützt sind durch kurze Fahrzeuglaufzeiten und garantierte Rückkaufwerte, hat der Autovermieter eine ganz andere Verhandlungsbasis mit Banken und Leasinggesellschaften. Das Risiko wird so ausgelagert. Daraus ergibt sich logischerweise auch eine Senkung der Haltekosten. Und darüber hinaus steht immer ein garantiert hochwertiger Fuhrpark für die Kunden der Autovermieter zur Verfügung.

Autovermieter Journal: Wie wird sich die Bedeutung der zuverlässigen Verwertung von

Mietfahrzeugen nach Gebrauch Ihrer Meinung nach in Zukunft entwickeln?

Dirk Ecker: Das Remarketing von Mietfahrzeugen ist ein Riesensmarkt in ganz Europa. Deutschland ist der einzige Markt, der nach dem WKZ System funktioniert. Daher wagen einige noch nicht den Schritt, hier umzudenken. Es geht ja nicht darum, das alte System zu verwerfen, vorausgesetzt man hat die Chance, vom Hersteller bedient zu werden, sondern darum innovativ zu sein und das Eigenrisikogeschäft mit dem Hersteller-buy-back zu kombinieren. Unsere europäischen Nachbarn, mit denen wir auch eng zusammenarbeiten, sind in diesem Segment teilweise besser aufgestellt. Besonders, was die Vermarktung von kleineren Einheiten angeht. In das Segment des herstellergestützten Buy-Backs möchten wir nicht vordringen. In Europa verstehen wir uns seit 1997 als Dienstleister für unsere Kunden im Bereich Gebrauchtwagen. Wir beobachten den Markt und reagieren flexibel auf die Veränderungen von Angebot und Nachfrage. Nach dem gleichen Muster wollen wir auch für die Autovermieter in Deutschland tätig sein. Unser Ziel ist eine Zusammenarbeit auf dem Gebiet der Fahrzeugbeschaffung mit garantiertem Rückkauf, um dem Autovermieter eine saubere Kalkulation der Haltekosten zu ermöglichen und Vermarktungspotential für unser Kerngeschäft zu produzieren. Hierin sehe ich die Zukunft. Die Leute verfahren hierzulande bisher weiter nach der Gewohnheit des WKZ Systems und tun sich daher leider oft schwer, auch andere Möglichkeiten ins Auge zu fassen. Ein gesunder Mix aus Eigenrisikogeschäft und Hersteller-buy-back scheint hier der Königsweg zu sein. Das eine schließt das andere nicht zwangsläufig aus. Oft sind Fahrzeuge in anderen Ländern Europas aufgrund der Nachlässe deutlich günstiger als bezuschusste Fahrzeuge. Diese Marktlücke würden wir gerne nutzen, um unseren Partnern in den Autovermietungen die Möglichkeit zu geben, ihr Geschäftsmodell zu überdenken und zu optimieren. Jeder kann letztendlich aufgrund unserer Kalkulationen selbst entscheiden, welches Geschäft zu einem bestimmten Zeitpunkt

von Interesse sein mag. Unser Ziel ist es, interessante Fahrzeuge anzubieten, die sowohl preislich als auch vom Segment und von den Unterhaltskosten her, für unsere Partner Sinn machen. Deshalb wird sich unser Angebot nicht nur auf WKZ-fähige Neufahrzeuge oder EU-Tageszulassungen beziehen, sondern auch auf junge Gebrauchte, die aufgrund ihrer geringen Kilometerleistung und des dadurch noch kompetitiveren Einkaufspreises für die Vermietung empfehlen. Diese Autos eignen sich noch sehr gut für eine Sechsmontatslaufzeit. Diese Ware kann auf Wunsch des Autovermieters selbstverständlich ästhetisch aufbereitet werden, damit seine Flotte durch den Einsatz von jungen Gebrauchten keinesfalls unattraktiv wirkt. Der wichtigste Aspekt dabei ist, dass wir bei allen Angeboten den Rückkauf garantieren und somit das Risiko für den Autovermieter kein Thema mehr ist. Der Fahrzeugmarkt in Europa und ganz besonders in Deutschland wird sich konsolidieren. Aufgrund einer aktuellen Studie des ZDK wird sich der Automobilmarkt in Deutschland dahingehend verändern, dass immer mehr größere Handelsgruppen entstehen werden und kleinere inhabergeführte Autohäuser vom Markt verschwinden. Laut der Studie soll 2020 jede Autohausgruppe aus mindestens zwei bis vier Autohäusern bestehen. Außerdem wird es statt 15.000 selbständigen Händlern nur noch ca. 5.000 geben. Ziel der Konsolidierung ist es, zukünftig Preisstabilität im Automobilgeschäft zu fördern und die Nachlässe zu verringern. Genau das Ziel verfolgt AERO auch, da eine Preisstabilität für alle Marktteilnehmer von Vorteil ist. Gerade hinsichtlich der Absicherung von antizipierten Buy-Back-Geschäften ist dies nicht zu verachten. Am Preisverfall ist keinem gelegen. Aufgrund dieser Entwicklung ist es wichtig, auch einmal über den Tellerrand hinauszuschauen und sich neue Möglichkeiten zu schaffen. Umdenken ist wichtig und das eine schließt das andere ja nicht aus.

Autovermieter Journal: Welche Empfehlungen können Sie Autovermietern vor diesem Hintergrund zur Auswahl eines geeigneten Geschäftspartners zur Beschaffung und anschließenden Verwertung von Mietfahrzeugen geben?

Dirk Ecker: Die Empfehlung ist einfach zusammenzufassen: Die Aero SA mit Sitz in Luxemburg und Spanien und ab August die in Deutschland ansässige Procar Remarketing GmbH (noch in Gründung) bieten dem Autovermieter an, ihn bei der Vermarktung der aktuellen Bestandsfahrzeuge zu unterstützen und dauerhaft eine partnerschaftliche Geschäftsbeziehung aufzubauen. Wir sind Praktiker und

keine Theoretiker und kennen das Vermietgeschäft. Ich selbst bin wie bereits erwähnt seit 20 Jahren in der Branche tätig und habe alle Stationen in diesem Beruf durchlaufen. Deshalb kommt es mir auch sehr auf partnerschaftliche und vertrauensvolle Zusammenarbeit an und genau deshalb hat die Firma AERO mir unter anderem den Aufbau dieses Geschäftes anvertraut. Wer in diesem Geschäft langfristig bestehen will, muss eine gesunde Basis haben. Nach dem gleichen Prinzip betreiben wir auch seit 1997 erfolgreich unseren Fahrzeuggroßhandel. Aktuell vermarkten wir europaweit jährlich ca. 9.000 Fahrzeuge, davon ca. 70% Ex-Mietfahrzeuge aus allen europäischen Ländern. Wir betreiben unser Geschäft nicht wie viele Kollegen durch Massenmails und Spam-Mail-Marketing, sondern privilegieren den direkten Kontakt zum Kunden. Ein kurzer Weg zum Kunden ist unser Erfolg. Die Grundidee unseres Geschäftes ist ganz einfach. Der Autovermieter braucht Fahrzeuge zum Vermieten und wir brauchen Fahrzeuge zum Vermarkten. Warum sollte man sich da nicht zusammenschließen? Ein wichtiger Aspekt ist auch, dass wir als externer Buy-Back-Partner agieren. Hier muss nicht zwingend ein Fahrzeug über AERO zugekauft werden. Wie oft ist es der Fall, dass der Händler ein Angebot unterbietet, das um einiges günstiger ist, wenn er die Fahrzeuge nicht zurücknehmen muss. AERO verschafft einfach mehr Flexibilität, ohne dabei das Ziel zu haben, andere bereits funktionierende Geschäftspartnerschaften auszuschließen, ganz im Gegenteil. Nutzen Sie diesen Vorteil für sich und wir erarbeiten mit Ihnen den Rückkauf und sichern so die Vermarktung. Wir arbeiten natürlich auch eng mit deutschen Lieferanten zusammen, die bereits ihr Buy-Back-Risiko an uns übertragen haben und über uns ins Ausland vermarkten, respektive uns mit Fahrzeugen beliefern. Deshalb können wir unter anderem auch WKZ-fähige Fahrzeuge anbieten. Dieses Geschäftsmodell möchten wir weiter ausbauen, um eine Einkaufs- und Handelsplattform zu schaffen, die das herstellergestützte Buy-Back Geschäft der Autovermieter unterstützt und ergänzt.

Autovermieter Journal: Welche Alleinstellungsmerkmale hat in dieser Hinsicht das von Ihnen repräsentierte Unternehmen, die AERO SA?

Dirk Ecker: Aufgrund unserer europäischen Ausrichtung mit Unternehmen in Luxemburg, Spanien und ab August auch in Deutschland, können wir auf Fahrzeugbestände in ganz Europa zugreifen. Aktuell sind wir in der Lage ca.

200 – 300 Fahrzeuge im SUV Bereich mit Auslieferung ab Oktober/November anzubieten. Die Fahrzeuge kommen von einem deutschen Lieferanten. Wir sind gerade mit der Herstellerbank in Verhandlung für ein Sechsmontatsleasing, das wir dazu anbieten möchten. Die Fahrzeuge sind im Mittelklasse-SUV-Bereich angesiedelt, verfügen über Navigationsgeräte und werden vor Auslieferung mit Allwetterreifen ausgerüstet. Die genauen Zahlen und Verfügbarkeit teile ich gerne auf Anfrage mit. Weiterhin ein wichtiger Punkt ist die ausgefeilte Logistik für Anlieferung und Rücknahme der Fahrzeuge. Durch unser monatliches Aufkommen von ca. 750 zu transportierenden Fahrzeugen haben wir entsprechende Sonderpreise für die Anlieferung und Abholung der Fahrzeuge. Hier sind wir flexibel und europaweit aktiv. Die Rückkaufvereinbarungen sind fair und offen aufgestellt, ebenso wie die Rücknahmebedingungen, die vorab vertraglich festgelegt und von allen Teilnehmern gegengezeichnet werden. Wir arbeiten hier mit einer europaweit tätigen Sachverständigenorganisation zusammen, die unabhängige Kurzgutachten erstellt. Ebenfalls ein wichtiger Faktor sind unsere eigenen hochmodernen Karosserie- und Lackzentren in Luxemburg und Spanien, wo wir die Fahrzeuge verkaufsfertig aufbereiten (bitte beachten Sie hierzu auch unsere filmische Präsentation unter www.aero-sa.com/sa/aero_spain.htm). Speziell bei mehreren gleichen Fahrzeugen können wir preisgünstige Reparaturen durchführen. Auch hier bauen wir auf eine partnerschaftliche Zusammenarbeit und faire Kalkulationen, die durch respektable Volumina gewährleistet sind. AERO bietet also eine All-inclusive-Lösung von der Buy-Back-Kalkulation über die Logistik, die Vertragserstellung und die Risikoübernahme des Restwertes bis hin zur Rückabwicklung und Weitervermarktung. Die Tatsache, dass wir alle Facetten des Geschäftes kennen, ermöglicht es uns, weitgehend maßgeschneiderte Serviceleistungen für unsere verschiedenen Geschäftspartner umzusetzen. AERO setzt gezielt auf den Komplett-Service, um zu einer wirklichen Alternative für seine Partner zu werden. Wenn wir Sie neugierig gemacht haben, würde ich mich sehr freuen, Sie persönlich besuchen zu dürfen.

Die AERO SA wurde 1997 in Luxemburg gegründet. Seit der Unternehmensgründung ist die AERO SA auf Expansions- und Wachstumskurs. Inzwischen wird das Kerngeschäft, Großhandel mit EU-Neuwagen, Jung-, Jahres- und Gebrauchtwagen von den Standorten Livange (Luxemburg) und Gerona (Spanien) aus betrieben. In Luxemburg und Spanien beschäftigt das Unternehmen aktuell 80 Mitarbeiter. 90% aller Fahrzeuge werden an Händler verkauft. 10% gehen über den Standort Luxemburg an Privatkunden.



Ihr partnerschaftliches Konzept für innovative und flexible Lösungen zur Fahrzeugverwertung und Beschaffung:

- Fahrzeugeinkauf bei **AERO** mit Rückkauf
- Remarketing mit **AERO**
- Lieferung von Neu- und Gebrauchtwagen durch **AERO**
- Outsourcing der Fahrzeugaufbereitung mit **AERO**
- Outsourcing des Fahrzeugverkaufs durch **AERO**
- Risikoabsicherung für Restwerte durch **AERO**
- Innovatives Vermietgeschäft durch Beratungspartnerschaft mit **AERO**



AERO SA, Rue de Bettembourg,
Zone Commerciale le 2000,
L-3378 LIVANGE

Repräsentant Deutschland: Dirk Ecker
Tel. +49 (0)170/ 240 5194,
Tel. +49 (0)681/ 58877-03
Fax +49 (0)681/ 58877-06
Email: dirk@aero-sa.com
<http://www.aero-sa.com>

Ab September 2011 betreuen wir Sie über die ProCar Remarketing GmbH, Saarbrücken