

KRAFTSTOFF

Business-Magazin für die Autovermietung

Nr. 2 | Januar 2006 | Euro 6,--

www.kraftstoff-online.com

„2006 sind Sie die Champions!“

Chance WM

Netzwerk

Internationales Advantage-Treffen in London.

PS-Träume

Die Autovermietung für Luxuskarossen.


„englische Verhältnisse“?

Der Flottenmarkt ist im Wandel.

Herausgeber:

CCUniRent
System GmbH





WAS SIE AUCH VERMIETEN...

...WIR HABEN DIE SOFTWARE



RentOffice

Software für die Vermietung

- skalierbar für jede Unternehmensgröße
- modularer Aufbau für alle Ansprüche
- Einzelrechner oder Client-Server-Netzwerk
- Filialanbindung Offline oder Online
auch über Internet

KMS.de

SoftwareEntwicklung GmbH

Ebersstrasse 39

10827 Berlin

Tel.: 030 / 782 83 81

Fax: 030 / 782 03 40

E-Mail: info@kms.de

Unser Service:

Hotline

Programmentwicklung

Fernwartung

Schulung

individuelle Anpassung

EDITORIAL



Liebe Leser,

wieder beginnt ein neues Jahr mit der berechtigten Hoffnung, dass die Dauerkrise in der deutschen Wirtschaft endlich ein Ende findet. Zumindest für die Automobilindustrie prognostiziert man Hoffnungsvolles. So rechnet Branchenkenner Professor Dr. Ferdinand Dudenhöffer mit einer Belebung der Nachfrage in den kommenden 18 Monaten.

Zurzeit finden PKW ihren Absatz vor allem bei gewerblichen Kunden. So stammen aktuell 53 Prozent der Neuzulassungen aus der Wirtschaft – und das in einem Land, in dem das Thema Auto so emotional besetzt ist wie nirgendwo sonst auf der Welt! Immer öfter entscheidet nicht der Bauch, sondern der spitze Bleistift. Wirtschaftliche Erwägungen laufen der „Freude am Fahren“ langsam aber sicher den Rang ab.

Insbesondere die Gehaltsumwandlung von Geld zu Firmenfahrzeug veranlasst Arbeitnehmer, auf diejenigen Fahrzeuge zurückzugreifen, die ihr Arbeitgeber für sie ausgesucht hat und bereitstellt. Verlieren wir damit nicht ein Stück unserer automobilen Kultur? Wir haben den Blick nach England gerichtet, wo Firmenfahrzeuge wegen günstiger Besteuerungsmöglichkeiten schon länger verbreitet sind als in Deutschland. Die Wirtschaftlichkeit hat dort die emotionalen englischen Traditionsmarken der Automobilgeschichte längst verdrängt...

Glücklicherweise gibt es sie aber noch, die Oasen für die pure Lust am Auto. Ob orangefarbener Lamborghini oder Aston Martin – ein Autovermieter erfüllt fast alle Autoträume (S. 22).

Wie auch immer Sie selbst es dieses Jahr mit dem Konflikt von vernünftig und vergnüglich halten – ich wünsche Ihnen auf jeden Fall ein gesundes und erfolgreiches 2006 und viel Spaß beim Lesen!

Ihr Jürgen Lobach,
Geschäftsführer der CCUniRent System GmbH

Übrigens: "Kraftstoff" erscheint viermal im Jahr – und wir sind natürlich unheimlich gespannt auf Ihre Meinung und Ihre Anregungen.

Sprechen Sie uns an!

KRAFTSTOFF

Inhalt

Nr. 2 | Januar 2006



Englische Verhältnisse? (S. 16)

PEOPLE

- 06** Porträt:
Was macht eigentlich ...
... Andrea Morgenroth aus Wuppertal?
- 07** Ihr Job ist der Papierkrieg
Die Mitarbeiter des DAD DEUTSCHER AUTO DIENST
GmbH kümmern sich um Prozessoptimierung.
- 08** Der Self-Made Man
Jens Bergmann verkauft 50 Autos pro Tag.
- 09** Neu im Netzwerk: Terstappen Autovermietung – Dollar
Thrifty Sublicensee, Duisburg
Autopartner Franken GmbH, Nürnberg
- 10** Makler aus Leidenschaft
Robert Ostermann sorgt für reibungslose
Beziehungen zu den Versicherern.

BUSINESS

- 11** Herstellerevents bei
Peugeot, Fiat, Mitsubishi und Mazda
- 13** Branchenticker
- 14** "2006 sind Sie die Champions!"
Kommentar von Antonio Pardo zu den
Chancen der Fußball-WM



PS-Träume gegen den Männerfrust (S. 22)



Boxen (S. 24)



Hersteller (S. 11)



Frisch für Sie eingefahren (S. 18)

15 Business-News
Neue Pflichten und eine
Ortungslösung für Fahrzeuge

SPOTLIGHT

16 Bekommen wir bald
„englische Verhältnisse“?

18 „Frisch eingefahrene“
Nutzfahrzeuge von Volkswagen

19 Neuerscheinungskalender für die
kommenden sechs Monate

COMPANY

20 Sprung über den Kanal, Blick über den
Teich. Treffen des internationalen
Advantage-Netzwerks in London

21 Punkten mit der Mainfleet
Stationsporträt Marcus Tohde

ROLLING

22 PS-Träume gegen den Männerfrust
Die Auto Zitzmann GmbH vermietet
Luxuskarossen.

24 Sportsponsoring: Ring frei für CCRaule

SERVICE

25 Leserstimme, COM-Forum,
Systembaustein Marketing

26 Vorschau, Impressum

Gern und oft spricht man in der Autobranche derzeit von den „englischen Verhältnissen“. Gemeint ist damit ein besonders hoher Anteil von gewerblichen Zulassungen. Dieser liegt in Deutschland aktuell bei 53 Prozent aller Neuzulassungen. Experten gehen davon aus, dass sich dieser Trend bald wieder abschwächen wird, nämlich dann, wenn die private Nachfrage endlich anzieht.



Die aktuelle Ausgabe des „Kraftstoff“ finden Sie auch im Internet: www.kraftstoff-online.com

Was macht eigentlich...

... Andrea Morgenroth aus Wuppertal?

Zusammenleben und zusammenarbeiten? Das kann dann gut gehen, wenn sich die richtigen Persönlichkeiten finden. Andrea und Dirk Morgenroth sind seit 19 Jahren glücklich verheiratet und teilen sich seit 15 Jahren auch die Arbeit in der CCRaule-Autovermietung Wolfgang Fischer GmbH in Wuppertal.

Kraftstoff:

Frau Morgenroth, wie ist das, den Ehemann quasi rund um die Uhr zu sehen?

Andrea Morgenroth:

Nun, wir können uns am Abendbrottisch nicht eben mal erzählen, wie toll wir heute doch wieder im Job waren, wenn das nicht stimmt... Im Ernst, es klappt einfach gut, und ein besonderes Rezept gibt es dafür nicht. Wir wissen natürlich viel mehr voneinander als andere Ehepaare und brauchen vielleicht auch öfter einmal eine Auszeit, zum Beispiel ein schönes Essen mit Freunden oder einen Kurzurlaub. Auf der anderen Seite kann ich leichter als andere damit umgehen, wenn mein Mann mal einen richtig schlechten Tag hat – ich weiß ja meistens, warum.

Kraftstoff:

Wie teilen Sie Ihre Aufgaben im Alltag?

Andrea Morgenroth:

Nachdem wir ein kleiner Betrieb mit vier Mitarbeitern sind und einen hohen Anteil an LKW haben, teilen wir uns in den Schichtdienst mit ein. Der beginnt um 7:15 Uhr – eher ein Fall für meinen Mann, da er der Frühaufsteher ist. Ich kümmerge mich dafür mehr um Dinge wie EDV, Mahnwesen und komplizierte Abrechnungen. Als Ansprechpartner für die Kunden stehen wir beide zur Verfügung, die Werbung liegt wieder mehr bei mir.

Kraftstoff:

Da haben Sie ja auch eine Vergangenheit...

Andrea Morgenroth:

Nach der Schule wollte ich unbedingt etwas Kreatives machen und habe mich zunächst für eine Ausbildung zur Werbekauffrau entschieden. Allerdings rutschte ich immer mehr in die Autovermietung meines Vaters hinein, bis ich mich irgendwann einfach selbst nicht mehr wegdenken konnte. Zu meiner großen Überraschung hatte die Autovermietung auch gar nichts mit einem langweiligen Sekretärinnendasein zu tun, wie ich es mir als junges Mädchen immer vorgestellt hatte.

Kraftstoff:

Dann ist die Autovermietung doch Ihre innige Liebe auf den zweiten Blick?

Andrea Morgenroth:

Na ja, sie fing schon sehr früh an. Bei meinem Vater waren alle meine Schulfreundinnen und ich mit Autowaschen und -polieren beschäftigt, um unser Taschengeld aufzubessern. Später habe ich von meinem Vater, der heute „unsere graue Eminenz“ als Gesellschafter-Geschäftsführer ist, sogar das Lackieren gelernt. Danach habe ich eine Airbrush-Pistole geschenkt bekommen, mit der ich heute meiner kreativen Ader beim Möbelgestalten nachgehe...

Kraftstoff:

Welche weiteren Lieben gibt es in Ihrem Leben noch?

Andrea Morgenroth:

Ich koche unheimlich gern gemeinsam mit meinem Mann, am liebsten raffinierte französische Rezepte. Wir sind beide „frankophil“ und waren früher immer einmal im Jahr für ein paar Tage in Paris. Aus der französischen Provinz haben wir viel für die Küche, aber noch mehr für unseren Garten mitgebracht. Dort blüht Oleander, wächst Wein und es gedeihen alle Arten von mediterranen Kräutern und Gewürzen. Einmal haben wir sogar einen Brunnen in unser Wohnmobil gepackt. Der steht heute noch in unserem Garten.

Kraftstoff:

Was wünschen Sie sich mehr vom Leben?

Andrea Morgenroth:

Ich hätte gerne viel mehr Zeit, um es zu genießen! 

Andrea Morgenroth und ihr Mann Dirk:
„Es ist alles ineinander verflochten.“



PEOPLE | NEWS



Dr. Jörg Rieckmann



York Schmidt zur Nedden



Nadja Trumm

Ihr Job ist der Papierkrieg

Die DAD DEUTSCHER AUTO DIENST GmbH in Ahrensburg bei Hamburg ist ein Logistikdienstleister rund ums Flottenmanagement. Für Autovermieter, Hersteller, Leasing-Gesellschaften, Banken und Unternehmen mit Firmenflotten bewegt der DAD aber keineswegs nur Autos, sondern vor allen Dingen jede Menge Dokumente.

„Autos sind sehr emotional“, sagt Nadja Trumm, Marketingleiterin des DAD. Seit Oktober ist es ihre Aufgabe, dafür zu sorgen, dass der DAD über die Grenzen Hamburgs hinaus bekannt wird. Die Dienstleistung des DAD klingt nämlich aufs erste mal Hören gar nicht spektakulär: Die Hersteller stellen die Daten zur Verfügung, der Fahrzeugbrief wird gedruckt, das Auto wird zugelassen und schließlich wieder vermarktet. Diesen gesamten Prozess zu begleiten und zu optimieren, bringt den Kunden des DAS allerdings einen großen Nutzen. Denn die Übernahme und Optimierung ganzheitlicher Prozesse spart Zeit und Geld und führt dazu, dass sich die Kunden auf ihr eigentliches Kerngeschäft konzentrieren können. Das ist die Aufgabe des DAD.

Das Angebot, das insgesamt rund 100 Mitarbeiter abdecken, ist aufgeteilt in vier Geschäftsbereiche: Fahrzeug-Logistik, Dokumenten-Logistik, Informations-Logistik und Risikomanagement. Der zentrale Punkt dabei ist, dass Alles aus einer Hand kommt. Der richtige Mann für die verzahnten Prozesse ist ein promovierter Informatiker: Dr. Jörg Rieckmann

ist seit 1999 Geschäftsführer. Der 42-Jährige ist in Hamburg geboren und lebt dort mit seiner Frau und zwei Kindern. Für den DAD kümmert er sich als Geschäftsführer um Marketing und Vertrieb.

Mit ihm gemeinsam leitet York Schmidt zur Nedden die Geschäfte. Er ist verantwortlich für die Bereiche Finanzen und Operations. Der 38-jährige Betriebswirt kam schon als Trainee zur Muttergesellschaft des DAD, der Christoph Kroschke AG. Nachdem er als Bereichsleiter das Unternehmenscontrolling der Gruppe aufgebaut hat, ist er 2004 zum Geschäftsführer des DAD ernannt worden. Er wohnt in Ahrensburg, ist verheiratet und hat ein Kind.

Die neue Marketingleiterin des DAD, Nadja Trumm, ist 35 Jahre alt. Vom Rheinmaingebiet und der Adam Opel AG kam sie nach Norddeutschland zurück, wo sie bereits Abitur gemacht hat. Nach einer Ausbildung zur Fremdsprachenkorrespondentin und einem Studium in Berlin und Cambridge kam sie das erste Mal bei einem Praktikum bei VW mit der Branche in Berührung. Seither wollte sie nie wieder etwas anderes machen: „Die Branche ist toll“.

www.dad.de

Der Self-Made Man


Jens Bergmann hat in nur acht Jahren aus einem kleinen Autohaus in der unterfränkischen Provinz ein Unternehmen gemacht, das heute 50 Autos am Tag verkauft. Sieben davon gehen an Autovermietunternehmen u. a. an die CCUniRent System GmbH, und ab und zu macht sich auch eines auf die Reise nach Afrika in die Flotte eines deutschen Großunternehmens auf dem schwarzen Kontinent.

„Ich bin ein echter Schwabe“, sagt der 38-jährige Jens Bergmann von sich selbst. Ob es nur die schwäbischen Tugenden waren, die aus dem VW- und Audi-Autohaus Sessner in Kitzingen bei Würzburg ein weltweit operierendes Unternehmen gemacht haben, darf bezweifelt werden. Vielmehr steht dahinter neben aller Sparsamkeit und Bescheidenheit auch eine klassische Automobil-Karriere.

Bei BMW lernte Bergmann Automobilkaufmann und ging mit 19 Jahren in den Autoverkauf. Als jüngster Verkaufsleiter wechselte er zwei Jahre später in die Opel-Organisation. Mit einem Alter von nur 25 Jahren war er verantwortlich für eine aus sechs Betrieben und 650 Mitarbeitern bestehende Autohaus-Gruppe in Berlin. Dort hielt er zwei Jahre aus – dann drängte es ihn in die Selbstständigkeit.

1997 kaufte Bergmann das Autohaus Sessner, aus den damals 32 sind bis heute 90 Mitarbeiter geworden. 2005 wird Bergmann mit seinem Unternehmen über 200 Millionen Euro Umsatz erwirtschaften. Das Geschäft steht auf vier Säulen.

Neben den Kunden aus der Autovermietbranche, die Bergmann jährlich mit 2.500 Neuwagen beliefert, besteht ein „normales“ Endkundengeschäft. Hinzu kommt ein nationales Firmenkundengeschäft und seit kurzem noch der Export nach Afrika.

Die CCUniRent System GmbH wickelte im vergangenen Jahr 1.000 Fahrzeuge über das Autohaus Sessner ab, VWs und Audis, die in das Netzwerk eingesteuert wurden. 



PEOPLE | NEWS



Geschäftsführer
Hubert M. Terstappen

Frank Keuper (ganz rechts), Leiter Vertrieb und Marketing von Terstappen, bei der Übergabe der Sponsor-Fahrzeuge an den MSV Duisburg



Neu im Netzwerk

Terstappen Autovermietung – Dollar Thrifty Sublicensee, Duisburg

Seit ihrem Eintritt in das CCUniRent-System hat die Terstappen Autovermietung – Dollar Thrifty Sublicensee – bereits über 1.000 Fahrzeuge über die CCUniRent System GmbH abgewickelt. Kein Wunder, denn schließlich braucht sie einige! Der Fuhrpark umfasst derzeit bundesweit rund 4.000 Fahrzeuge, von Mini bis Brummi, von Fun-Car bis Kühl-LKW.

Das Unternehmen ist eine der Top Ten Autovermietungen Deutschlands und unterhält 23 Stationen, davon 16 in Nordrheinwestfalen. Wer jetzt an ein lokal agierendes Unternehmen denkt, der irrt. Die Terstappen ist international durch Masterlizenzen an Dollar und Thrifty angeschlossen, der fünfgrößten Autovermietung weltweit. Die Kunden können auf rund 2.000 Vermietstationen zugreifen.

Gegründet wurde die Terstappen Autovermietung 1961, seither hat sie als ein stark expandierendes mittelständisches Unternehmen ihre Mitarbeiterzahl auf aktuell 500 gesteigert. Geschäftsführer Hubert M. Terstappen beschreibt seine Philosophie ganz einfach: „Terstappen – angenehm anders als Andere!“ Dass das Unternehmen damit gut gefahren ist, zeigt das rasante Wachstum der vergangenen Jahre. Allein im vergangenen Jahr stieg der Umsatz um 30 Prozent.

Vom Kleinunternehmen bis zum Global Player bietet die Terstappen Autovermietung umfassende Mobilitätsangebote. Dazu zählt mit der Car & Fly GmbH auch ein eigenes Reisebüro.

Viel Sinn für Sport und Soziales

Trotz internationaler Partner und Unternehmensgröße fühlt sich die Terstappen Autovermietung nach wie vor stark ihrer Ursprungsregion und der Stadt Duisburg verbunden. Deshalb

engagiert sie sich regelmäßig für soziale Zwecke und war zuletzt offizieller Mobilitätspartner für die World Games 2005. Diese Weltspiele finden alle vier Jahre für zuletzt 40 nicht-olympische Sportarten statt. Die Terstappen Autovermietung unterstützte die fast 4.000 Athleten bei den vergangenen Spielen in Nordrheinwestfalen mit insgesamt 20 Siebensitzern, sieben Kombis und sechs Sprintern. Außerdem war sie der Patron für „American Football“.

Autopartner Franken GmbH, Nürnberg

Keine Autos, keine Werkstatt: Die Autopartner Franken GmbH ist eine reine Verwaltungsgesellschaft, die jährlich rund 1.500 Mazdas an ihre angeschlossenen Partner verleiht. Seit Anfang Oktober ist sie CCUniRent-Systempartner, um in den angeschlossenen Betrieben der Kundschaft kurzfristige Mobilität zu verschaffen.

Geschäftsführer Willi Distler betreut mit drei Mitarbeiterinnen 18 Mazda-Autohäuser in Nordbayern. Der Verbund hat sich zusammen gefunden, um erfolgreicher im Einkauf und Verkauf agieren zu können. Der Endkunde soll mit höchster Servicequalität und auf dem neuesten Stand der Technik bedient werden. „Insgesamt haben wir mit unserem Zusammenschluss 400 Jahre Erfahrung“, sagt Geschäftsführer Willi Distler.



Makler aus Leidenschaft

Versicherungen stellen in der Autovermietung traditionell nicht nur einen großen Fixkostenblock dar. Ständig ändern sich außerdem die Prämien und im Schadensfall fällt jede Menge Verwaltungsaufwand an. Das muss nicht so sein, vorausgesetzt man hat einen guten Makler. Robert Ostermann hat sich genau das zur Lebensaufgabe gemacht.

Man kann ihn fragen, weil er sich mit so was auskennt. Robert Ostermann betreut seit Mitte der achtziger Jahre Autovermietungen, Speditionen und andere Flottenbesitzer nicht nur bei der Auswahl ihrer Versicherung. In den 15 Jahren, in denen seine Firma Wirtschafts-Assekuranz Makler GmbH nun besteht, haben es sich der Geschäftsführer und seine 120 Mitarbeiter zur Aufgabe gemacht, dass die Kunden praktisch überhaupt keinen Kontakt mehr zu ihrer Versicherung aufnehmen müssen.

Alle Tätigkeiten – von der betriebsspezifischen Risikoanalyse bis zur Abwicklung von Schadensfällen – übernimmt der Makler. Bei kleineren Schäden hat er sogar Vollmachten von den Versicherungen und kann sie direkt selbst begleichen, ohne vorher sein Geld von der Versicherung bekommen zu haben. „Unserer Philosophie entspricht nur eine dauerhafte persönliche Betreuung“, sagt der „Kümmerer“ Ostermann. Deshalb werden Versicherungslösungen nicht nur einmal erstellt, sondern Bedingungsnetzwerk und Prämienniveau ständig kontrolliert und angepasst.

Anzeige

CCInsurance für Autovermietunternehmen

Die besonderen Kompetenzen seiner Firma stellt Ostermann seit dem 1. Januar auch in den Dienst der CCUniRent System GmbH. Mit CCInsurance schufen die beiden Partner Wirtschafts-Assekuranz Makler GmbH und CCUniRent System GmbH eine Spezialdienstleistung für die Autovermietbranche. Sie umfasst Versicherungen in den Feldern Fuhrpark, Geschäfts- und Personenversicherung sowie Finanzen.

CCInsurance wird für das Beziehungsmanagement zu den Versicherern sorgen. Versichern wird deshalb nicht nur billiger – Teilrisiken innerhalb des Netzwerks lassen sich ausgleichen – sondern auch besser und einfacher. CCInsurance hat neben der Amberger Zentrale Standorte in Hamburg, Hannover, Berlin, Köln, Düsseldorf, Chemnitz, Frammersbach, München, Regensburg und einige Auslandsrepräsentanzen.

Die Mitarbeiter der CCInsurance sind Versicherungskaufleute, Betriebswirte und Juristen. Darauf, dass sie in der Kundenbetreuung eine hohe Eigenverantwortlichkeit haben, legt Ostermann großen Wert. Nur so lasse sich schließlich tatsächlich etwas bewegen. Und das Vorwärtskommen ist eine seiner großen Leidenschaften. „Wenn es nicht so abgedroschen klänge, dann würde ich sagen: ‚Mein Beruf ist mein Hobby‘“, so Ostermann.

**mTracking weiß,
wo sich Ihr Auto
in diesem Moment
befindet ...**

Wissen Sie es auch?



Ortungslösungen von Loyalics

**Besuchen Sie uns auf der CeBIT 2006
in Halle 9, Stand B21**

www.loyalics.com

 **loyalics**

Am Wall 195 / D-28195 Bremen
Tel. 0421-95990-0
Fax. 0421-95990-10

 **T-Systems**

Qualified Partner

Mitsubishi Fahrertrainings: "Lancer Evolution Experience"

Der Mitsubishi Lancer Evolution VIII hat sich zwischenzeitlich auf nationalen und internationalen Rallyepisten einen Namen gemacht. Die unterschiedlichen Lancer Evolution-Modelle bildeten die Basis für die Rallye-Fahrzeuge, mit denen Mitsubishi zwischen 1996 und 1999 insgesamt fünf WM-Titel holte.

Unter dem Motto "Lancer Evolution Experience" veranstaltete die Mitsubishi Motors Deutschland GmbH unterschiedliche Fahrertrainings mit dem allradgetriebenen Sportmodell. So wurden von Mai bis September 2005 am Sachsenring bei Chemnitz 15 Trainings mit Lancer Evolution-Modellen für verschiedene Zielgruppen durchgeführt.

Die aktuelle Straßenversion des Lancer Evolution IX schöpft aus einem Vierzylinder Turbomotor eine Leistung von 280 PS und ein maximales Drehmoment von 355 Newtonmetern. Beim Spurt von 0 auf 100 km/h hat der Evo IX seinen Vorgänger eingeholt, für die Beschleunigung aus dem Stand benötigt der Evolution IX jetzt nur 5,7 Sekunden, die Höchstgeschwindigkeit beträgt 250km/h.

Mazda MX-5 Roadster: Die perfekte Symbiose von Reiter und Pferd

Seit seiner Einführung im Jahre 1989 schreibt ein kleiner offener Zweisitzer aus Japan eine beispiellose Erfolgsgeschichte. Vor sechs Jahren wurde der Mazda MX-5 ins "Guinness-Buch der Rekorde" eingetragen. Er avancierte damals mit 531.890 Exemplaren zum meistgebauten offenen Zweisitzer der Welt. Nun beteuert die große Fangemeinde, im neuen MX-5 sitze man im schönsten Roadster aller Zeiten.

Die Ambitionen des Herstellers gehen über derart profane Beschreibungen dann noch weit hinaus: Denn bei der dritten, völlig neuen Generation des MX-5 verfolgte Mazda die Idee des "Jinba Ittai". Wörtlich bedeutet dies "Symbiose zwischen Reiter und Pferd". Diese sei bei der Entwicklung des neuen MX-5 das Vorbild der Ingenieure gewesen.

Wichtigste Änderung an der Karosserie ist, dass die Flanken nun gerade von vorne nach hinten verlaufen. Daneben ist das neue Modell je zwei Zentimeter höher und länger, sowie vier Zentimeter breiter. Zum ersten Mal gibt es zudem Seitenairbags. Der Motor wurde um 13,5 Zentimeter weiter hinten positioniert, und der Schwerpunkt des Fahrzeugs sank etwas.





Il Grande Punto signalisiert neues Markenimage bei Fiat

Im November wurde der Grande Punto nicht umsonst von der Bild am Sonntag mit dem „Goldenen Lenkrad“ ausgezeichnet. Er ist tatsächlich ein besonderes Auto. Denn dass die Marke Fiat gerade einen Relaunch erfährt, sieht man ihm deutlich an. Der Grande Punto macht einen weitaus "peppigeren" Eindruck als die Vorgängermodelle. Das Design stammt von Italdesign-Giugiaro und dem Fiat-Designcenter und ist im Vergleich zum Vorgänger deutlich runder.

Die Front mit den stark in die Kotflügel hereingezogenen Scheinwerfern erinnert an einen Maserati, auffällig ist das neu entworfene Punto-Logo. Deutlich erweitert wurden beim Grande Punto die Möglichkeiten der Konfiguration, z. B. bei Farbe, Motor und Innenausstattung, so dass sich der Kunde aus unzähligen Varianten sein „individuelles“ Auto zusammenstellen kann.

Neue Beinfreiheit bei Citroën

Mit dem neuen C6 stellt sich Citroën in die Riege von 5er BMW und Audi A6. Dass das interessante Design mehr als nur schön anzusehen ist, erklärte Xavier Chardon, Vorstand Citroën Deutschland. Der C6 ist ganz auf Komfort ausgelegt und bietet besonders viel für die Personen, die hinten sitzen; insgesamt ist das Platzangebot enorm und an Beinfreiheit wurde nicht gespart.

Ganz andere Akzente setzt Citroën mit dem C2: Er verspricht durch raffinierte Technik ein Treibstoffeinsparungspotential von zehn Prozent, da das Fahrzeug bei einer Geschwindigkeit von weniger als 6 km/h ausgeht, um beim Lösen des Bremspedals sofort wieder anzuspriegen, ohne dass dies dem Fahrer auffällt.

Anzeige

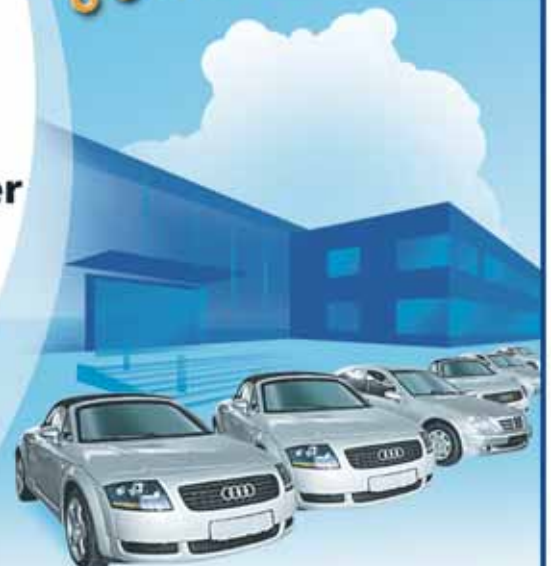
HEGERT

Fuhrpark-Service

- Neu- und Gebrauchtwagen - Handel
- Fuhrparkmanagement für mittelständische Firmenkunden
- Automobillogistik für Autovermieter
- Carportmanagement für Autovermieter

Hegert Fuhrpark-Service c/o Carport Service Center
Am Kupferwerk 42
D- 65462 Ginsheim-Gustavsburg
Tel.: 0 61 34 - 56 58 19
Fax: 0 61 34 - 56 58 49
Mobil: 0173 - 8614055
jens.hegert@fuhrpark24.de
www.fuhrpark24.de

TESTEN SIE
UNS JETZT!
06134-565819



BUSINESS | Branchenticker

Branchenticker

Hertz verliert größten Lizenznehmer

Die Vanguard Autovermietung GmbH & Co. KG aus Wiesbaden, der Mutterkonzern von Alamo Rent A Car und National Car Rental in Deutschland, hat die Robert Straub GmbH, Biberach, als Lizenzpartner gewinnen können. Das Unternehmen wird ab 1. Februar dem Netzwerk angehören und zählt zu den Top-Ten der deutschen Autovermietunternehmen: 1954 gegründet, verfügt es heute über mehr als 40 Standorte in Süddeutschland und einen Fuhrpark von rund 3.000 Fahrzeugen – darunter diverse PKW, Nutz- und Spezialfahrzeuge. Hertz, dem die Robert Straub GmbH bisher angehörte, will in diesem Jahr 30 neue Stationen eröffnen.

VW treibt Verkauf von Europcar voran

Nachdem Volkswagen für seine Autovermiet-Tochter Europcar keine Interessenten innerhalb der Branche gefunden hat, forciert der Wolfsburger Autokonzern offenbar den Verkauf des Unternehmens an Finanzinvestoren. Wie das "Handelsblatt" berichtet, hat Volkswagen erste konkrete Schritte zur Trennung von Europcar eingeleitet. Der Verkauf soll bereits innerhalb der nächsten Monate über die Bühne gehen.

Europcar hat die große Schwäche, in den USA nicht mit einem eigenen Netz vertreten zu sein. Generell gibt es bei Branchenkennern Zweifel, ob Finanzinvestoren Interesse an der VW-Tochter hätten, da das Vermietgeschäft margenschwach sei. Europcar fehlten zudem Randaktivitäten, die ein Käufer Gewinn bringend abstoßen könnte.

Sixt auf dem Weg zum Firmenrekord

Im dritten Quartalsbericht konnte die Sixt AG erneut mit sehr guten Zahlen aufwarten: Bei einem Umsatz von 1,9 Milliarden Euro stieg der Gewinn vor Steuern auf knapp 56 Millionen Euro. Damit hat der Konzern in neun Monaten mehr verdient als im kompletten Jahr 2004. Bislang war das beste Jahr in der Firmengeschichte 1998 – damals lag der Gewinn vor Steuern bei rund 60 Millionen Euro. Auch in das Jahr 2006 kann die Sixt AG optimistisch starten. Die angekündigte Preiserhöhung von fünf Prozent wird die Gewinne weiter erhöhen und die Marktführerschaft ausbauen. Außerdem verspricht die nahende Fußball-WM in diesem Jahr einen positiven Einfluss auf das Vermietgeschäft.

Budget kann Marktanteil erhöhen

In der „Welt“ kündigte Budget-Chef Michael Gehricke ambitionierte Wachstumsziele an. Der zur Hamburger Albis Leasing gehörende Autovermieter Budget will 2006 schwarze Zahlen schreiben. Der Umsatz wuchs im vergangenen Jahr zwischen zwölf und 14 Prozent auf rund 100 Millionen Euro. Als Grund dafür macht Gehricke u. a. das 2004 eingeführte Mietsystem mit nur zwei Tarifen (Economy für 49 Euro, Business für 69 Euro) aus. Der Marktanteil in Deutschland dürfte 2005 von vier auf 4,5 Prozent gestiegen sein; in einigen Jahren sollen es neun bis zehn Prozent sein.

2006 sind Sie die Champions!

Die Fußballweltmeisterschaft im eigenen Land schafft, was die Politik bisher vergeblich versucht hat: endlich eine Aufbruchstimmung! Der Mittelstand hat dadurch die große Chance, wieder in den Blick eines großen Publikums zu geraten und darf auf die neue Kaufbereitschaft der Kunden hoffen.

Wer die Sache sportlich sieht, hat im Moment wohl eher leise Zweifel. Die deutsche Fußball-Nationalmannschaft bekleckert sich nicht gerade mit Ruhm und vielleicht ist das mit dem Weltmeister-Werden im eigenen Land doch nicht ganz so einfach. Aber eine Fußball-Weltmeisterschaft in Deutschland ist mehr als nur Sport!

Längst haben das die Großunternehmen begriffen, riesige Sponsoring-Aktivitäten der Sportartikel-Hersteller machten den Anfang und inzwischen gibt es kaum mehr einen deutschen Konzern, der nicht in irgendeiner Weise eine Produkt-schiene für die WM designt hätte. Selbst die Bundesagentur für Arbeit, nicht gerade der Maßstab für innovatives Unternehmertum, fährt seit Monaten eine Kampagne für mehr Jobs durch das sportliche Großereignis.

Riesenchance für die Wirtschaft

Wenn Versicherungskonzerne Arenen bezuschussen, dann stellen Sie sich doch einmal die Frage, ob deshalb mehr Kunden eine Lebensversicherungspolice abschließen. Vielleicht. Die Aufbruchstimmung macht's möglich. Viel unmittelbarer aber ist der Effekt für die Unternehmen, die direkt mit Leistungen und Produkten dienen können.

Mediamarkt verkauft mehr Flachbildfernseher und Sie vermieten mehr Autos! Unser Motto heißt: Fahren zur WM! Der Ansturm auf die ersten 850.000 Tickets, die im Internet verlost wurden, war gewaltig. Über zehn Millionen Ticket-Wünsche gingen ein – trotz der teilweise sehr stattlichen Preise. Im Gegensatz zur sonstigen Geiz-ist-geil-Denke schreckt das niemanden ab.

Juhu, wir fahren zur WM!

Insgesamt werden 3,2 Millionen Tickets für die 64 WM-Spiele verkauft. Zwei Drittel davon sollen laut Prognose an deutsche Fans gehen. All jene, die am Ende das Glück haben, ein Ticket zu ergattern, werden vor der Frage stehen, wie sie ins Stadion gelangen. Unser Unternehmen wird ein eigenes WM-Mobil kreieren. Der Neun-Sitzer wird zu besonderen Konditionen zur Verfügung stehen und primär über das Internet buchbar sein.

Ich möchte an Sie appellieren: Nutzen Sie die Chance, die die WM 2006 für Ihr Geschäft bietet! Denken Sie daran: Nur ein Drittel der Fans kommt auf einem deutschen Flughafen an, zwei Drittel wohnen bei Ihnen um die Ecke. Vermarkten Sie Ihre Kompetenz als der Dienstleister vor Ort. Dieses Mal haben Sie vielleicht sogar die bessere Chance als die „Großen“.

Antonio Pardo,
Geschäftsführer der CCRaule-Autovermietung Car Concept GmbH



BUSINESS NEWS

Recht: Neue Pflichten zum Jahreswechsel

Das Wahljahr 2005 brachte den Unternehmen wenig Gesetzesänderungen zum Jahreswechsel ein. Die wichtigste bezieht sich auf die Sozialversicherungsbeiträge. Von 2006 an müssen viele Arbeitgeber ihre Sozialversicherungsbeiträge früher entrichten. Ab Januar 2006 werden diese in voraussichtlicher Höhe der Beitragsschuld spätestens am drittletzten Bankarbeitstag des laufenden Monats fällig, ein ggf. verbleibender Restbeitrag spätestens am drittletzten Bankarbeitstag des Folgemonats. Für Januar 2006 gilt noch eine Übergangsregelung.

Die Vorverlegung der Beitragsfälligkeit wurde mit dem so genannten Beitragsentlastungsgesetz beschlossen. Die Beitrags-Neuregelung wirkt sich für den Monat Januar 2006 folgendermaßen aus: Im Januar 2006 werden zum einen die Dezemberbeiträge aus 2005 fällig, die - noch nach alter Regelung - bis zum 16. Januar zu entrichten sind. Zum anderen sind aber auch die Beiträge für den Monat Januar 2006 zu zahlen, die - nach neuer Regelung - nun spätestens am 27. Januar 2006 fällig werden.

Lösung: Schadenskalkulations- Software von Schwacke

Eurotax Schwacke hat einen neuen Schadenkalkulator auf den Markt gebracht. Der „EurotaxRepairEstimate“ ist ein grafisch orientiertes Tool, das die Berechnung von Fahrzeugschäden vereinfachen soll.

Anzeige

Mit zahlreichen PKW- und Sport Utility Vehicle (SUV)-Modellen sowie leichten Nutzfahrzeugen sind die wichtigsten Segmente des europäischen Fahrzeugparks erfasst. Neben Teilen und Teilepreisen sind auch Arbeits- und Verbundzeiten dokumentiert. Praxisgerecht ausgelegt ist die Visualisierung nach Schadengruppen, die die Teile sinnvoll zusammenfasst. Informativ Text, die parallel zu den Bildern angezeigt werden, erläutern zusätzlich die wichtigsten technischen Einzelheiten der ausgewählten Fahrzeugteile. www.schwacke.de

Lösung: Ortungssystem für „verlorene“ Fahrzeuge

Zumindest das bloße Auffinden von unterschlagenen Mietautos soll künftig einfacher werden: Das System „mTracking“ der Firma Loyolics Datendienste GmbH, Partner der T-Systems GmbH, ermöglicht die Ortung von Fahrzeugen und Maschinen. Es besteht aus einem kompakten Einbaugerät, das etwa so groß ist wie eine Zigarettenschachtel, und dazugehöriger Software. Der Einbau erfolgt über einen zertifizierten Partner der T-Systems GmbH.

Die Abfrage der Positionsdaten, die im Fahrzeug über GPS oder Zellortung ermittelt werden, erfolgt via Handy oder Internet. Per Mobilfunk werden diese Positionsdaten übertragen, zentral verfügbar gemacht und auf Straßenkarten visualisiert. Die Kombination von GPS-Ortungstechnik und Mobilfunktechnik in einem kompakten Gerät ermöglicht eine Ortungspräzision auf wenige Meter genau. Außerdem erfolgt zum Beispiel bei Manipulation an Batterie oder Zündung eine automatische Meldung.

CCRaule-Autovermietungen und Mitglieder des CCUniRent-Netzwerks erhalten „mTracking“ zu Sonderkonditionen über die CCUniRent System GmbH. www.loyalics.com

PARKKARTENHALTER
EUROPEAN PATENTED

- Keine Parkkarte mehr im Mund, auf oder unter dem Sitz
- Hände frei bei der Ein- und Ausfahrt des Parkhauses
- Kein Vergessen mehr die Parkkarte mitzunehmen, da sie gut sichtbar im Halter steckt

Ideal geeignet als Präsent für:

- Werbeaktionen
- Neueröffnungen
- Treue Kunden
- Messen
- u.v.m.

- Bei dem selbstklebenden Parkkartenhalter ist farblich und inhaltlich fast alles möglich
- Auch kleine Stückzahlen lieferbar
- Jeder Halter wird in einer hochwertigen Kunststoffverpackung mit individueller Inlay-Card geliefert



SPOTLIGHT FLOTTENMARKT

Bekommen wir bald „englische Verhältnisse“?

Gern und oft spricht man in der Autobranche derzeit von den „englischen Verhältnissen“. Gemeint ist damit ein besonders hoher Anteil von gewerblichen Zulassungen. Dieser liegt in Deutschland aktuell bei 53 Prozent aller Neuzulassungen. Experten gehen davon aus, dass sich dieser Trend bald wieder abschwächen wird, nämlich dann, wenn die private Nachfrage endlich anzieht.

„Die gewerblichen Zulassungen sind manchmal Verschiebebahnhöfe“, sagt Professor Dr. Ferdinand Dudenhöffer, Geschäftsführer der B&D Forecast GmbH und Professor für Marketing und Unternehmensführung im Fachbereich Wirtschaftsingenieurwesen - Automobilwirtschaft an der Fachhochschule Gelsenkirchen. Gemeint sind damit die kurzzeitigen Händlerzulassungen und alle sonstigen „Parkplätze“ zur Erzeugung von jungen Gebrauchten. Eine Geschäftspraxis, die immer dann Anwendung findet, wenn die private Nachfrage stagniert.

Spätestens im nächsten Jahr aber werde die private Nachfrage wieder anziehen und damit die Zahl der gewerblichen Zulassungen sinken, meint der Experte. Langfristig sagt er aber trotz dieser Entwicklung einen steigenden Anteil der Flottenfahrzeuge am Gesamtbestand aller PKW auf deutschen Straßen voraus. „Heute sind rund elf Prozent aller Fahrzeuge gewerblich zugelassen; bis 2020 könnten es meiner Schätzung nach 15 Prozent sein“, so Dudenhöffer.

Firmenwagen und Company Car

Treiber der wachsenden Zahl von gewerblichen Zulassungen werden – jenseits der kurzfristigen Marktmanöver – in erster Linie die Dienstwagen sein. Schon jetzt fragen immer mehr Mitarbeiter ihre Arbeitgeber nach einem Dienstwagen als Gehaltsbestandteil. Experten machen die steigenden

Neuwagenpreise und steuerliche Vorteile als Ursachen dieser Entwicklung aus – trotz historisch hoher Rabatte von durchschnittlich 16 Prozent pro Neuwagen.

Wie attraktiv der Dienstwagen als Gehaltsbestandteil ist, hängt in erster Linie von seiner Besteuerung ab. Großbritannien gilt landläufig als dasjenige Land, das weltweit die höchste Quote von gewerblichen Zulassungen hat – und ein attraktives Steuersystem. Nach Auskünften von Datamonitor wurden zuletzt 63 Prozent der Zulassungen von Firmen getätigt; das sind deutlich mehr als in Deutschland. In den Jahren 2002 bis 2004 wuchs der Anteil der gewerblichen Neuzulassungen zudem um 1,8 Prozent.

Zusatzgeschäft für die Automobilbranche

In Großbritannien ist der Firmenwagen schon länger als Gehaltsbestandteil etabliert, in Deutschland dagegen finden oftmals Diskussionen über eine mögliche Erhöhung der Steuern statt. Aktuell scheint eine Neuregelung der Dienstwagenbesteuerung aber zunächst einmal vom Tisch zu sein, die 1-Prozent-Regelung wird voraussichtlich noch eine Weile Bestand haben. Wenn in Deutschland mehr Unternehmen ihre Mitarbeiter mit Firmenfahrzeugen ausstatten, profitiert davon auch die Autovermietbranche.

SPOTLIGHT | FLOTTENMARKT

Experte Dudenhöffer meint: „Wenn ein Mitarbeiter versetzt oder neu eingestellt wird, erhält er einen Wagen vielleicht erst einmal sechs Monate auf Probe. Das lässt sich über eine Langzeitmiete lösen“, so der Experte. Darüber gibt es noch eine andere Ursache. An jeder Gewerbezulassung hängt normalerweise auch eine Ersatzwagenregelung. Wenn also der Wagen in die Werkstatt muss, erhalten die Mitarbeiter meistens für diese Zeit ein Mietfahrzeug. Außerdem werde der Vermietmarkt trotz einer höheren Zahl von Firmenfahrzeugen wachsen. Die Dienstreisenden entdecken zunehmend Flugzeug und Bahn und wollen am Ziel meist mehr als einen Termin wahrnehmen. Insofern steigen sie immer öfter vom Taxi auf den Mietwagen um.

Steigen die Einkaufspreise?

Auf der anderen Seite der Medaille des Zusatzgeschäfts befindet sich die Kostenseite. So prognostizieren Branchenkenner aufgrund des Wachstums an gewerblichen Zulassungen steigende Einkaufspreise für die Autovermietbranche. Die Hersteller überlegen, ihre Volumina einzufrieren oder sogar zurückfahren. Grund dafür ist die Problematik der Wiedervermarktung.

Denn die Gebrauchten aus den Flotten haben eine höhere Laufleistung, was zu einer sinkenden Attraktivität im Vergleich zu privaten Gebrauchtfahrzeugen führe. Die Händler reagieren und exportieren Flottenfahrzeuge ins EU-Ausland, um private Gebrauchte mit niedrigeren Kilometerständen beispielsweise aus Italien zu importieren. Mittelfristig kann diese Entwicklung zu sinkenden Restwerten führen. Neue Remarketing-Strategien der Hersteller könnten hier für Abhilfe sorgen. (Kooperation mit VW, siehe S. 19)

„Insgesamt allerdings wird die Marktposition der Hersteller durch die großen Flotten der Unternehmen aber eher schwächer werden“, erklärt Dudenhöffer. Ob die Entwicklung hin zu „englischen Verhältnissen“ also positiv oder negativ zu werten ist, hängt allein vom Standort ab, den Finanzminister freut sie sicher nicht, die Leasingfirma umso mehr. ➔



Neuzulassung von Fahrzeugen in Europa

	Deutschland	England	Italien	Frankreich
Anteil der gewerblichen Zulassungen 2004	52,0 %	63,0 %	25,0 %	51,0 %
Veränderung von 2002 bis 2004	+6,2 %	+1,8 %	+21,0 %	- 1,3 %

Quelle: Datamonitor



SPOTLIGHT | REMARKETING

„Frisch eingefahrene“ Nutzfahrzeuge von VW

Mit der von Volkswagen Nutzfahrzeuge geschützten Gebrauchtfahrzeug-Handelsmarke „TradePort“ geht der führende Hersteller von leichten Nutzfahrzeugen auf die Entwicklung im Großkundengeschäft ein. Die „jungen Gebrauchten“ der Marke Volkswagen Nutzfahrzeuge, werden über die TradePorts an Endkunden vermarktet. Die CCUniRent gehört seit kurzem zu den Partnern, die das Gebrauchtwagenangebot von Volkswagen Nutzfahrzeuge mit attraktiven Fahrzeugen im Bestzustand bereichern.

www.vw-tradeport.de

Autovermieter interessiert in der Regel nicht, was mit ihren Fahrzeugen passiert, nachdem diese an den Hersteller zurückgegangen sind. Auf der anderen Seite können Hersteller aber nur dann attraktive Angebote machen, wenn sie selbst erfolgreich im Remarketing agieren.

Dazu bedarf es u.a. eines modernen Rücklauf- und Vermarktungsprozesses, den Stefan Behrens, Vertriebsleiter der Volkswagen Gebrauchtfahrzeughandels und Service GmbH, beschreibt: „Die Flottenrückläufer aus Beständen von Autovermietern werden über standardisierte BuyBack-Prozesse angekauft, bewertet, aufbereitet und anschließend Kunden angeboten. Hier gilt: Top Zustand ist gleich Top GW-Preis.“ Die Fahrzeuge aus den CCRaule-Flotten gehörten auf Grund ihres überdurchschnittlich guten Pflegezustandes übrigens zu den begehrtesten Objekten.

Unter der Gebrauchtfahrzeug-Handelsmarke TradePort betreibt die VGSG mittlerweile vier eigene TradePorts in Berlin, Hanau, Bad Oeynhausen und Bochum. Hinzu kommen 20 kooperierende VW-Händler, die unter der Handelsmarke TradePort gebrauchte VW Nutzfahrzeuge aus den Beständen der VGSG vermarkten. Die Kunden finden an diesen Standorten das größte Angebot gebrauchter VW Nutzfahrzeuge in der jeweiligen Region.

Zur Auswahl stehen je TradePort rund 50 hochwertige Caddys, Transporter, Multivans oder LT und weitere 1.500 Fahrzeuge an zwei CarPorts, die das Angebot via Internet erweitern. Innerhalb von fünf Werktagen kann jedes Fahrzeug an jeden Ort verkaufsfertig geliefert werden. „Wir legen bei den Fahrzeugen besonderen Wert auf die bewährte Volkswagen-Qualität“, erklärt Behrens. Alle Fahrzeuge verfügen selbstverständlich über eine handelsübliche Gebrauchtwagen-Garantie.

Auch Autovermieter profitieren von den TradePorts

Das erfolgreiche Konzept der Gebrauchtwagenvermarktung mit dem Label „TradePort“ sorgt für u. a. stabile Marktpreise bei den „jungen Gebrauchten“ des Marktführers und bietet durch seine direkte Marktpräsenz die Möglichkeit, bei BuyBack-Angeboten auf Marktentwicklungen kurzfristig einzugehen. Insofern profitieren die Lieferanten der Flottenrückläufer auf vielschichtiger Weise.

Ein umfangreiches Angebot mit vielfältigen Modell- und Ausstattungsvariationen bietet dem Kunden im TradePort eine ähnlich maßgeschneiderte Lösung wie bei einem Neuwagen. Neben den VW Nutzfahrzeugen werden auch Fremdfabrikate in Zahlung genommen und wieder angeboten; Leasing und Finanzierung runden das Angebot der TradePorts ab. ▼



Frisch für Sie eingefahren!

Gebrauchte Transporter - direkt von Volkswagen. Mehr Infos unter:
0700 - tradeport (0700 - 872337678) oder www.vw-tradeport.de

Eine Aktion der CCUniRent
in Kooperation mit Volkswagen Nutzfahrzeuge

Neu

	Januar 06	Februar 06	März 06	April 06	Mai 06	Juni 06
Alfa Romeo	• Brera		• 159 Sportwagon	• Brera Spider	• 159 AT	
Alpina						
Aston Martin						
Audi		• A4 Cabrio (Facelift)	• S4 Cabrio (Facelift) • Q7		• S6 • S8 allroad quattro	• A8 FSI
Bentley						
BMW	• 320 Si	• Z4 (Facelift)	• 318i touring • Z4 M • 318d touring		• Z4 Coupé	• M6 CSL
Bugatti						
Cadillac						
Chevrolet		• Aveo				• 3SX
Chrysler	• 300C 3.0 CRD	• PT Cruiser (Facelift)		• 300C SRT-8		
Citroën	• C6 • C1	• C3 Stopp+Start	• C2 Stop & Start • C3 Erdgas			• Jumper
Daihatsu				• Copen 1.3 • Gino	• Terios	• Miradino
Dodge						• Calibo
Ferrari						
Fiat	• Panda SUV • Doblò	• Grande Punto • Idea (Facelift)		• Sedici SUV		
Ford	• Focus FFV • Focus ST				• S-Max	• Transit
General Motors		• Corvette Z-06		• Cadillac BLS		
Honda	• Civic (5-Türer) • Accord (Facelift)			• Civic (Hybrid)		• Legend
Hummer	• Hummer H3					
Hyundai			• Sonata CRDi	• Accent	• Santa Fé	
Jaguar	• Daimler	• XK Coupé & Cabrio				
Jeep				• Grand Cherokee Overland	• Commander	
Kia		• Magentis			• Carnival	• Sorento (Facelift)
Lada						
Lamborghini						
Lancia		• Thesis	• Musa Argento • Platino Plus	• Musa	• Phedra JTD	
Land Rover						
Lexus	• IS 250	• IS 220d	• RX 350 V6	• GS 450 Hybrid		
Lotus						
Maserati						
Mazda	• MX-5 • Mazda 6 MPS				• Mazda 3 (Facelift)	• Pick-Up B-Serie
Mercedes-Benz	• R-Klasse	• S 320 CDI • S 600	• SL-Klasse (Facelift) • S 600	• CLK 63 AMG	• ML 63 AMG • Sprinter	• R63 AMG • GL-Klasse • E-Klasse (Facelift) • ML 420 CDI
MG						
Mini					• Mini Light Weight	
Mitsubishi	• Lancer Evo IX		• L 200		• Colt Cabrio	
Morgan						
Nissan	• Micra C+C Cabrio • 350 Z (Facelift)		• Note			
Opel	• Astra OPC • Zafira OPC • Vectra OPC • Agila	• Meriva OPC • Meriva (Facelift)	• Meriva CDTI • Zafira CNG • Astra Twin Top			
Peugeot	• 407 Coupé • 107 (2-Tronic)		• 407 Hdi FAP 170 • 607 Hdi FAP 170	• 607 2.2 Hdi FAP 170	• 307 2.0 Hdi • 207	• 807 2.0 Hdi
Porsche					• 911 Turbo • GT3	• Cayenne (Facelift)
Renault	• Clio Initiale • Kangoo 4x4 (Facelift)	• Mégane (Facelift)	• Espace (Facelift)	• Laguna DCI	• Vel Satis DCI • Clio RS	
Rolls-Royce						
Rover						
Saab		• 9-5 BioPower	• 9-3 Cabrio (Diesel)			
Seat		• Leon 1.4	• Altea FR TDI			
Skoda	• Octavia RS					
Smart			• Fortwo (Sondermodell) • Forfour (Sondermodell)			
Ssangyong						
Subaru	• Imprezza					
Suzuki		• Grand Vitara (Diesel)	• Jimmy (Facelift)		• Swift SUV	
Toyota	• Yaris • Aygo MMT		• RAV 4 • Prius			• Avensis (Facelift)
Volvo				• C70 Cabrio	• S40 D5 • V50 D5	
VW	• Touran • Caddy CNG • Caddy Life DSG • Golf GT • Polo Cross (170 PS)	• T5 DPF • Touran (170 PS)	• Touran (140 PS) • Golf GT (170 PS) • Golf GT (140 PS)	• Polo Eco • Polo GTI • Eos	• Crafter LT	

Sprung über den Kanal, Blick über den Teich

Jedes Jahr treffen sich am Rande der weltgrößten Touristikmesse „World Travel Market“ in London die Mitglieder des internationalen Netzwerks „Advantage rent-a-car“, dem auch CCRaule angehört. Die internationalen Erfahrungsberichte regen die Kreativität für die nationale Marktbearbeitung an.

Wenn Autovermieter aus 15 Ländern zusammentreffen, dann gibt es Einiges zu erzählen und noch mehr zu lernen. Obwohl das Vermietgeschäft in Neuseeland ganz anders funktioniert als in den USA oder in Deutschland, stellt sich oft genug heraus, dass es überall dieselben Problemchen gibt. Das macht den besonderen Reiz des internationalen Branchentreffens in London aus. So nahmen die Brüder Scott die 23-stündige Anreise aus Neuseeland gerne in Kauf.

Der Gastgeber, Advantage rent-a-car, trägt dem besonderen Flair des internationalen Treffens Rechnung. Neben den Fachinformationen und der Vorstellung von neuen Lösungen und Geschäftsmodellen bleibt immer genügend Raum für das gegenseitige Kennenlernen.


Automatisch den besten Preis

Selbstverständlich hatten Marc Walker, Inhaber von Advantage, und Diane Hauke, Director of International Relations, auch dieses Jahr viel Neues im Gepäck. Ein Highlight war der neue „Preisgenerator“, den die amerikanischen Partner bereits im Einsatz haben. Diese Software vergleicht jeden Tag die im Internet veröffentlichten Preise der Wettbewerber und erzeugt automatisch einen attraktiven Tagespreis für den Benutzer. Dieser definiert zuvor, dass er zum Beispiel immer zehn Dollar unter dem günstigsten Anbieter liegen will, aber ein bestimmtes Fahrzeug trotzdem nie unter 30 Dollar vermieten will. Den Rest erledigt die Software automatisch.



Marc Walker, Inhaber von Advantage, und Diane Hauke, Director of International Relations

In den USA, wo das System bereits von mehreren Stationen erfolgreich eingesetzt wird, spielt der Preis denn auch eine ganz andere Rolle für das Kaufverhalten als etwa in Deutschland. Dafür gelten andere Regeln der Kundengewinnung und -bindung uneingeschränkt weltweit. Marc und Diane beschrieben anschaulich, wie es gelingt, die Margen durch Zusatzverkäufe wie Versicherungen anzuheben. Die Teilnehmer konnten zum Beispiel auch erfahren, wie sich Kunden mit kostenlosen Upgrades begeistern lassen und damit der Fuhrpark gleichmäßig ausgelastet wird.

Am Ende waren sich alle einig:
London ist jedes Jahr eine Reise wert. 

Die Teilnehmer des internationalen Advantage rent-a-car-Treffens in London mit der deutschen Marketingleiterin Susanne Wiegels (2. Reihe 3. v.l.)



COMPANY | STATIONSREPORT

Punkten mit der Mainfleet

Die CCRaule-Autovermietung Marcus Tohde aus Bad Segeberg setzt der schwierigen wirtschaftlichen Lage der Branche klare Firmenkundenkonzepte und eine starke Marktpräsenz entgegen. Das funktioniert deshalb so gut, weil zum gesunden norddeutschen Pragmatismus nicht nur ein eingespieltes Team, sondern auch ein unerschütterlicher Inhaber hinzukommt.

„Ich bin ein Stehaufmännchen“, sagt Marcus Tohde von sich selbst. Er spielt damit auf eine wechselhafte Firmengeschichte mit einer Reihe von Herausforderungen an. Spätestens seit seinem 18. Geburtstag hat er sich mit Leib und Seele der Autovermietung verschrieben und war in den zurückliegenden 20 Jahren zweimal nahe daran, die Firma aufgeben zu müssen. Der Grund waren Anschlüsse an wechselnde Netzwerke, die meist nicht das hielten, was man sich davon versprochen hatte.

Von all den Schwierigkeiten der Vergangenheit hat Marcus Tohde sich aber nicht unterkriegen lassen – im Gegenteil. Wer Marcus Tohde heute über sein Geschäft reden hört, hat zwangsläufig das Gefühl, dass es auch in Zukunft in Bad Segeberg immer den „Autovermieter Tohde“ geben wird. Mit aufmerksamkeitsstarken Sponsoring- und Werbeaktionen gibt er im hohen Norden weiter Gas. So stattet er jedes Jahr zu den bekanntesten Karl-May-Festspielen den Hauptdarsteller mit einem Fahrzeug aus und hat ein „Funky Chico Mobil“ kreiert. Mit dem VW Caddy düsen drei junge DJs durch Bad Segeberg und holen ihre Fans zu Parties ab.

Nur noch ein einziges Spielmobil

Aus dem eigenen Fuhrpark ist dagegen der Spaß zuletzt weitgehend verschwunden. Marcus Tohde setzt auf das Mainfleet-Geschäft und vermietet keine Autos mehr „die wir selbst nicht mögen“. Auch auf teure Renommierstücke aus dem Hause Porsche verzichtet er heute. Die „bereinigte“ Flotte besteht überwiegend aus rund 50 VWs, Audis und Skodas in allen Klassen vom Fox bis zum Phaeton, vom Vito bis zum 7,5-Tonner in der Nutzfahrzeugsparte. Damit lässt sich werthaltiges Geschäft generieren; die Bedürfnisse der Firmenkunden sind oberste Maxime. 90 Prozent der Fahrzeuge haben Dieselmotoren, die Hälfte ist mit einem Navigationssystem ausgestattet. Für den Fall der Fälle steht auch immer noch ein 5er BMW bereit – aber eben nur einer.

Nicht der geschäftsbedingten Bereinigung zum Opfer gefallen, ist der Chrysler DeSoto, den Marcus Tohde noch bis vor einem Jahr auf dem Hof stehen hatte. Dieser war zweimal zur Zielscheibe von Vandalismus geworden, woraufhin seine Frau den Wagen verkaufte. Damit die Autovermietung nicht zu einer hundertprozentig nüchternen Angelegenheit wird, gibt es in der Flotte immer noch ein einziges „Spielmobil“, wie Marcus Tohde sagt. Zurzeit ist das ein VW Golf R 32 mit 250 PS.

Mittelständische Firmen, Privatkunden und wenig Unfallersatz

Die Kundschaft setzt sich aus regional und überregional tätigen Unternehmen, aus Privatkunden und einem geringen Anteil an Unfallersatzkunden zusammen. Bedient wird sie von vier langjährigen Mitarbeiterinnen, einem Wagenpfleger und der Mutter von Marcus Tohde, die die Autovermietung 1983 mitgegründet hat. Einen Löwenanteil der Aufgaben übernimmt der Chef selbst – vom Einkauf, über das Einfleeten bis hin zur Vermietung gibt es keinen Job, bei dem Marcus Tohde nicht auch selbst Hand anlegen würde. Neben der Station in Bad Segeberg betreibt er inzwischen außerdem noch drei Agenturen in Hamburg, Hagenow und Schwerin.

Trotzdem kann ihm keiner seine Freizeit nehmen. Schließlich hat er zwei „gesunde Kinder, die beide Chef werden wollen“, sagt er lachend. Das dürfte aber in jedem Fall noch eine Weile dauern – schließlich denkt der 39-Jährige vielleicht in 20 Jahren über seine Nachfolge nach. Bis dahin wünscht er sich, dass seine Wettbewerber ihre Aktivitäten nicht noch weiter verstärken und er die „einzige“ Bad Segeberger Autovermietung bleiben kann. ➔



PS-Träume gegen den Männerfrust

Wer einen Mercedes SLR McLaren mieten will, wird auf der ganzen Welt nur ein einziges Mal fündig: bei der Auto Zitzmann GmbH in Nürnberg. Neben dieser Rarität hält der Fuhrpark noch eine ansprechende Auswahl bereit, und zwar an allem, was das Autoherz zwar begehrt, das Portemonnaie aber meistens zu kaufen verwehrt: Porsches, Ferraris, Lamborghinis, Aston Martins und natürlich Rolls Royces.

Angefangen hat die ganze Sache mit einem einzigen gewöhnlichen BMW Z3. Christoph Zitzmann wollte ihn einfach haben, als er vor knapp zehn Jahren auf den Markt kam. Damals verkaufte er mit fünf Mitarbeitern ganz normale gebrauchte Autos. Irgendwie war ihm nicht so recht wohl dabei, aus reiner Lust soviel Geld auszugeben. Und wenn das Gewissen nicht willig ist, dann weiß es ein Geschäftsmann zu beschwichtigen: „Ich habe mir gesagt, dass ich den Z3 dann ja auch vermiete...“, erinnert sich Zitzmann.

Heute hat er das ausgebaut, denn seine Kunden wollen nicht nur Autos fahren, die jeder Normalo hat. „Es geht darum, sich etwas Einzigartiges zu gönnen“, erklärt Zitzmann. Dass die Leute gucken, ist dabei nicht unwesentlich. Wer den SLR für einen Tag und 3.500 Euro mietet, soll sich darin wohl fühlen wie andere in einem Wellnesshotel, so die Philosophie. ...



Wer braucht einen orangefarbenen Lamborghini?

„Beratung mit psychologischer Kompetenz“, so Zitzmann, ist notwendig, dass sich das Wohlgefühl auch einstellt. Manchmal kompensierten seine Kunden damit ihren Frust. Andere feiern mit dem schönen Auto einfach nur ein gutes Geschäft und für die nächsten gehört das stattliche Gefährt als gepflegtes Accessoire einfach zum Mann von Welt.

Die meisten Frauen, die bei Zitzmann mieten, wollen ihre Männer überraschen und stellen z. B. ihrem Göttergatten zum 50. einfach mal den Ferrari vor die Tür. Wenn sie für sich selbst mieten, dann kämen sie meist mit Wünschen à la „Es muss silber sein“, sagt Zitzmann. Nicht nur die Betuchten, sondern alle, die ein Faible für Autos haben und das notwendige Kleingeld irgendwie aufbringen können, zählten zur Kundschaft. So hat sich ein kroatischer Schichtarbeiter das Porschefahren gegönnt, weil er von seiner Oma das Geld dafür geliehen bekam.

Nur, zu welcher Stimmungslage passt ein orangefarbener Lamborghini? „Ein Promi hat ihn gerade gemietet“, sagt Zitzmann. Neben den Privatkunden kennt auch seine Vermietung eine Firmenkundensparte, die aus beruflich motiviertem Anlass ein ausgefallenes Fahrzeug mietet, z. B. um ein Rap-Video zu drehen oder Fotos für den neuesten Modekatalog zu schießen. Deshalb finden sich seine Edelkarossen auch in Spanien, Monaco und Kapstadt wieder.

Die meisten kommen pünktlich zurück

Ruhig schlafen kann Zitzmann trotzdem. Neben dem schillernden Geschäft mit den rund 20 Luxusautos unterhält er eine Standardflotte mit rund 80 Autos. Er handelt darüber hinaus nach wie vor mit Fahrzeugen aller Art, verfügt über eine Werkstatt und betreibt eine eigene Leasing-Gesellschaft. „Alle vier Säulen des Geschäftes tragen sich“, sagt Zitzmann. Insgesamt stehen 300 Fahrzeuge auf dem Hof, 1.500 Leasing-Verträge stecken in den Aktenordnern.

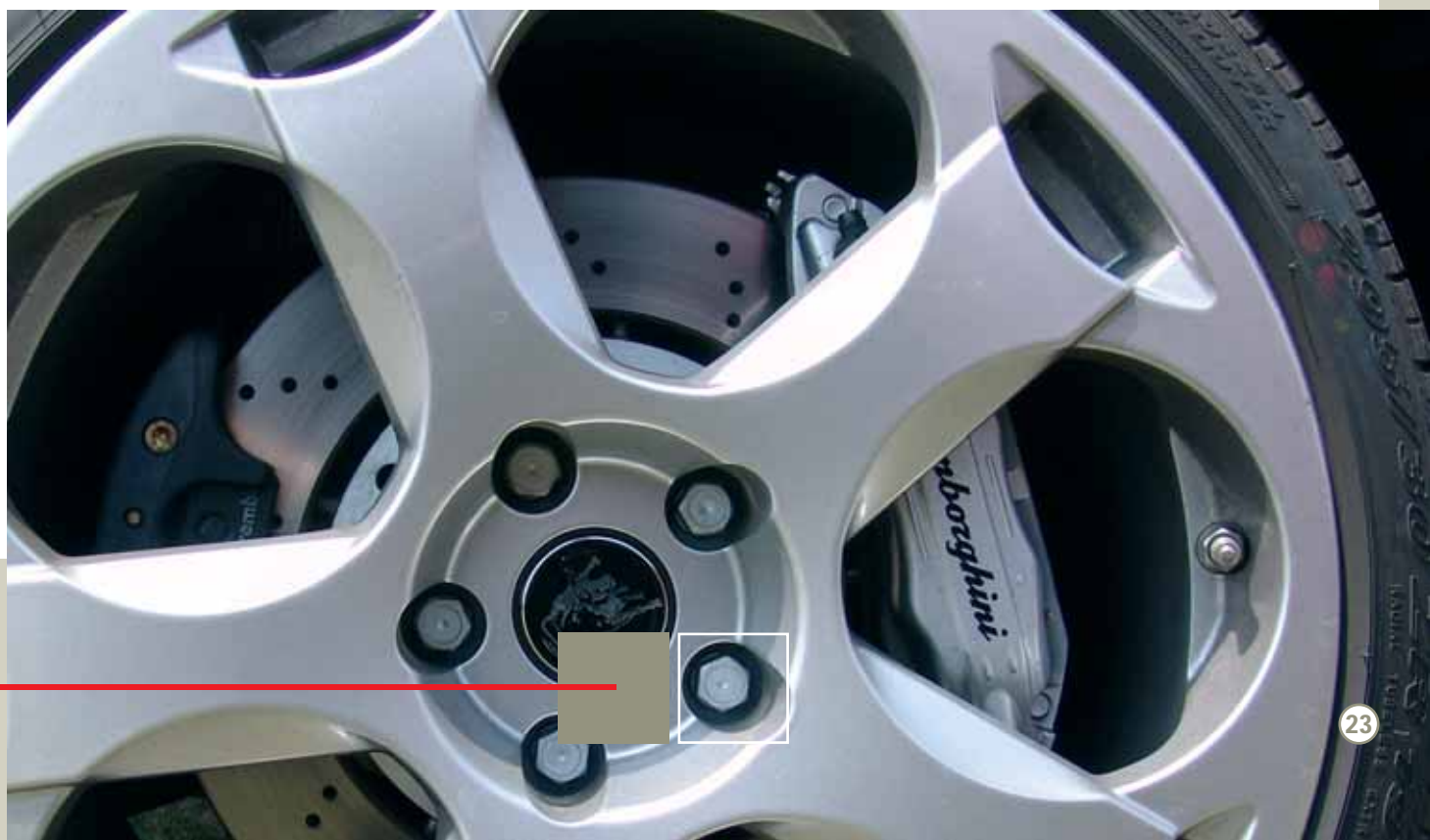
Mittlerweile beschäftigt das Unternehmen 30 Mitarbeiter, von denen allerdings nur drei in der Exklusivsparte arbeiten – wegen besagter psychologischer Kompetenz. Im Frühjahr steht der Umzug in ein neues Firmengebäude an, da das alte aus allen Nähten platzt. Zum Bürogebäude kommt eine neue Halle hinzu. Trotzdem wird so mancher automobile Blickfang auch weiterhin auf dem Hof stehen. „Nur so kommt das Emotionale rüber“, sagt Zitzmann, der Autos hinter Glas nicht leiden kann.

Wenn er morgens seine Überwachungsvideos sieht, so erzählt er, dann blitzt es darauf permanent wegen der Hobbyfotografen auf der anderen Seite des Zaunes. Angst um seine Autos hat Zitzmann fast nie. „Einen Golf zerkratzt man eher als einen Ferrari“, glaubt er. Dafür seien der Respekt und die Ehrfurcht einfach zu groß. Nur ausnahmsweise verbringt der passionierte Briefmarkensammler eine schlaflose Nacht, nämlich dann, wenn eines seiner 180.000 Euro-Autos nicht pünktlich zurückgegeben wird. Das kommt aber nicht oft vor.

Deutschlandweit mit Partnern

Weil kaum eines der großen Autovermietunternehmen exklusive Fahrzeugwünsche wirtschaftlich bedienen kann, zählen auch sie zu Zitzmanns Kunden. Dafür rauschen seine Edelautos kreuz und quer im LKW durch die Lande. Die großen internationalen Vermieter empfehlen den Nürnberger inzwischen ihren Kunden bei Spezialwünschen. Marketing hat Zitzmann dabei niemals betrieben. Alle seine Kunden kamen per Empfehlung zu ihm.

Demnächst will sich Zitzmann eine Stretchlimousine anschaffen und vielleicht sein Geschäft mit Partnern deutschlandweit betreiben. Angedacht sind drei oder vier Standorte mit selbstständigen Partnern, die eine gemeinsame Flotte betreiben. „Das ist kein Geschäft für jedermann“, weiß er. Auch seine Firma hätte von den Banken vermutlich keine Finanzierung für die Edelautos bekommen, überzeugt hat er daher private Investoren mit der notwendigen Auto-Begeisterung. ▶



Mitte November stand die schwäbische Stadt Göppingen für zwei Stunden im Rampenlicht des internationalen Boxsports. Eurosport übertrug live die Box-Gala aus der Hohenstaufenhalle. Als es im Hauptkampf mit Firat Arslan um die interkontinentale Meisterschaft in der Gewichtsklasse bis 90 kg ging, war auch CCRaule mit von der Partie.

„Ring frei“ für CCRaule

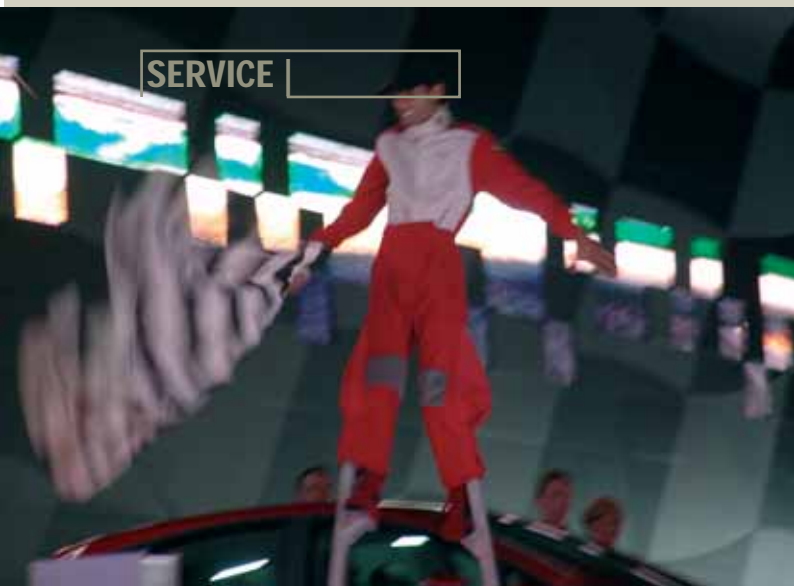
Vor 3.000 Zuschauern spielte der Lokalmatador Firat Arslan seine überlegene Physis und Technik voll aus: Er verteidigte den Interkontinental-Champion-Titel mit einem einstimmigen Punktsieg gegen seinen chilenischen Herausforderer Carlos Cruzat. Firat Arslan, der Weltmeister werden will, ist in Süßen bei Göppingen aufgewachsen und begann seine Boxkarriere beim Göppinger Boxclub „Olympia“.

Boxen interessiert mehr denn je. Unter 40 Sportarten wurde es kürzlich von den Eurosport-Zuschauern zur beliebtesten Disziplin gewählt. Für CCRaule war das Grund genug, die Göppinger Boxgala mit einem Beitrag zu unterstützen. Sichtbar wurde dies direkt am Organisationsteam: Sie trugen CCRaule-Lanyards, und im Programm wies eine Anzeige auf „Die neue Art, Autos zu mieten“ hin.

Vor dem Hauptkampf erfreuten sieben Kämpfe unterschiedlicher Gewichtsklassen und ein attraktives Rahmenprogramm mit unterschiedlichen Kampfstile das Publikum. Die Stuttgarterin Alesia Graf, die als Nachfolgerin von Weltmeisterin Regina Halmich gehandelt wird, setzte sich als Interkontinentalmeisterin der WIBF im Bantamgewicht (53,5 kg) über zehn Runden gegen die US-Amerikanerin Sharon Blaines ebenfalls mit einem einstimmigen Punktsieg durch.

Die Porsche-Lounge vor der Hohenstaufenhalle diente als exklusiver VIP-Bereich, in dem Sponsoren und Ehrengäste verköstigt wurden. Der „Lokalmatador“ im Reigen der Sponsoren war die Autovermietung AVS aus Göppingen. Sie sponserte nicht nur beim Programmheft kräftig mit und sorgte mit ihren Fahrzeugen für den Transport der Sportler, sondern kümmerte sich auch ums leibliche Wohl der Boxfans: Die Biker-Bar innerhalb der Halle gehört AVS-Geschäftsführer Peter Sobottka.





Leserstimme

„Nach Lektüre der ersten Ausgabe Ihres Business-Magazins Kraftstoff sprechen wir Ihnen unsere Anerkennung für dieses zugleich informative wie unterhaltsame Printmedium aus - wir freuen uns auf weitere Hefte!“

Ekkard Froböse, HVB Leasing GmbH, Hamburg

Schulungs- Terminkalender für das COM-Forum

Eine eigens aufgelegte Trainingsreihe schult CCRaule-Partner und ihre Mitarbeiter in den Bereichen Sales, Kundenservice und Betriebswirtschaft. Im „COM Forum“ findet jeder passgenau professionelle Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen. Die neue Trainingsreihe beginnt im März. Zur Verfügung stehen drei verschiedene Weiterbildungszyklen, die auf die jeweiligen Aufgaben im Außen- oder Innendienst oder in der Stationsleitung zugeschnitten sind.

Nähere Auskünfte erteilt Ihnen gern die Marketing-Abteilung per E-Mail: marketing@ccunirent.com

Systembaustein Marketing

Im Rahmen ihrer Leistungen im Systembaustein Marketing stellt die CCUniRent System GmbH ihren CCRaule-Autovermietungen einmal im Quartal eine Marketingkampagne zur Verfügung. Darin werden je nach Saison entweder spezielle Fahrzeuge oder besondere Dienstleistungen beworben. Ziel der vierteljährlichen Kampagnen ist nicht nur die reine Imagewerbung, sondern die Gewinnung von neuen Kunden. Mit der jüngsten Aktion soll zum Beispiel ein attraktives Angebot während der Urlaubs- und Feiertagszeit insbesondere Privatkunden ansprechen.

Die vierteljährliche Kampagne umfasst Flyer, Poster, Anzeigenmotive und Internetbanner. Jeder Partner entscheidet gemäß seinem individuellen Fuhrpark, seiner regionalen Zielkundschaft und eigenverantwortlichen betriebswirtschaftlichen Erwägungen, ob er an der Aktion teilnimmt. Parallel dazu bewirbt die CCUniRent System GmbH die Aktion bundesweit in unterschiedlichen Medien, die auf die jeweilige Zielgruppe abgestimmt sind.

Anzeige



Die CCUniRent GmbH mit Sitz in Nürnberg ist einer der großen Systemgeber in der Branche der Autovermietunternehmen. Unter der Marke „CCRaule“ betreiben die CCUniRent – Systempartner in Deutschland 101 Vermietstationen. Rund 1.000 Mitarbeiter sind unter dem Dach „CCRaule“ tätig. Insgesamt sind 225 Systempartner an die CCUniRent System GmbH angeschlossen – mit oder ohne Nutzungsrecht der Marke „CCRaule“. Zum Ausbau unseres Netzwerks suchen wir eine/n

Verkäufer/in mit „Macher“-Qualitäten

Vom Dienstsitz Nürnberg werden Sie in ganz Deutschland zur Neukundenakquise und zur Betreuung bestehender Systempartner eingesetzt.

Ihre Qualifikation: Lust am Verkaufen. Ein starkes Kommunikationstalent und Spaß am Umgang mit Menschen. Mind. 5 jährige Tätigkeit im Umfeld der Autovermietung bzw. gutes Branchenwissen. Idealerweise bestehendes Netzwerk bzw. hervorragende Kenntnisse aus dem Bereich der lokalen, mittelständischen Autovermieter. Bereitschaft zur intensiven Reisetätigkeit.

Sie erwartet: Eine interessante Aufgabe in einem jungen, unkomplizierten Team. Schnelle Übernahme von Verantwortung. Flache Hierarchien. Eine hervorragende Basis für Ihre weitere berufliche Entwicklung. Ein der Aufgabe entsprechendes Gehalt. Einen Dienstwagen, auch zur privaten Nutzung.

Mitarbeiter/in für die Marketingabteilung

Als Mitarbeiter/in der Marketingabteilung in der Zentrale in Nürnberg erwartet Sie ein spannendes und abwechslungsreiches Aufgabenfeld.

Ihre Qualifikation: Werbe- und/oder marketingfachliche Ausbildung/ Studium. Ein starkes Kommunikationstalent und Spaß am Umgang mit Menschen. Kenntnisse im Content Management, Internetranking. Sicherer Umgang mit MS-Office, Freehand, Photoshop.

Sie erwartet: Eine interessante Aufgabe in einem jungen, unkomplizierten Team. Eigene Verantwortungsbereiche. Ein abwechslungsreiches, breit gefächertes Aufgabengebiet. Flache Hierarchien. Eine hervorragende Basis für Ihre weitere berufliche Entwicklung. Ein der Aufgabe entsprechendes Gehalt.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann bewerben Sie sich jetzt bei uns!

CCUniRent System GmbH | Personalabteilung | Allersberger Str. 185 F | 90461 Nürnberg | E-Mail: bewerbung@ccunirent.com

Vorschau

Der nächste „Kraftstoff“ erscheint am 18. April 2006.

Darin lesen Sie:

Chancen im Internet – so profitieren Autovermieter

Rund ums Auto läuft inzwischen ein Großteil des Geschäfts über das Internet. Auch für die Autovermietung liegt eine große Chance im www. Erfahren Sie, wie viele Kunden tatsächlich über das Internet kommen und wie der Baustein „Internet-Marketing“ das Netzwerk bereichert.

Wenn König Fußball regiert

Wenn in wenigen Monaten alle Welt von runden und eckigen Dingen und den Abläufen dazwischen spricht, wenden auch wir uns der sporty side of life zu. Lassen Sie sich überraschen!

Jahrestagung mit allen Partnern

Im Frühjahr treffen die CCUniRent-Systempartner traditionell zu ihrer Jahrestagung zusammen. Wir informieren Sie in einem Nachbericht darüber, welche Entwicklungen das vergangene Jahr gebracht hat und was Sie in Zukunft erwarten dürfen.



IMPRESSUM

Kraftstoff
Business-Magazin für die Autovermietung

2. Jahrgang

HERAUSGEBER:

CCUniRent System GmbH
Allersberger Str. 185
Nürbanum Business Park Gebäude F
90461 Nürnberg
Telefon: +49(0)911-480499-0
Telefax: +49(0)911-480499-29
info@ccunirent.com

CCAUTOVERMIETUNG und CCRaule
sind Marken der CCUniRent System GmbH
www.ccunirent.com | www.cc-raule.com
V.i.S.d.P.
Jürgen Lobach, Geschäftsführer der CCUniRent System GmbH

Objektleitung: Susanne Wiegels, Marketingleiterin
der CCUniRent System GmbH

HERSTELLUNG:

Redaktion:
Alexandra Mayerhöfer, Text & Konzept, Nürnberg
Tel.: +49(0)911-4622-163, E-Mail: mayerhoefer@online.de

Grafik/Layout:
OINO Werbeagentur, Nürnberg
Tel.: +49(0)911-6605-911, E-Mail: frank@oino.de

Druck:
Feder & Schönherr, Nürnberg

Auflage:
4.500 Exemplare

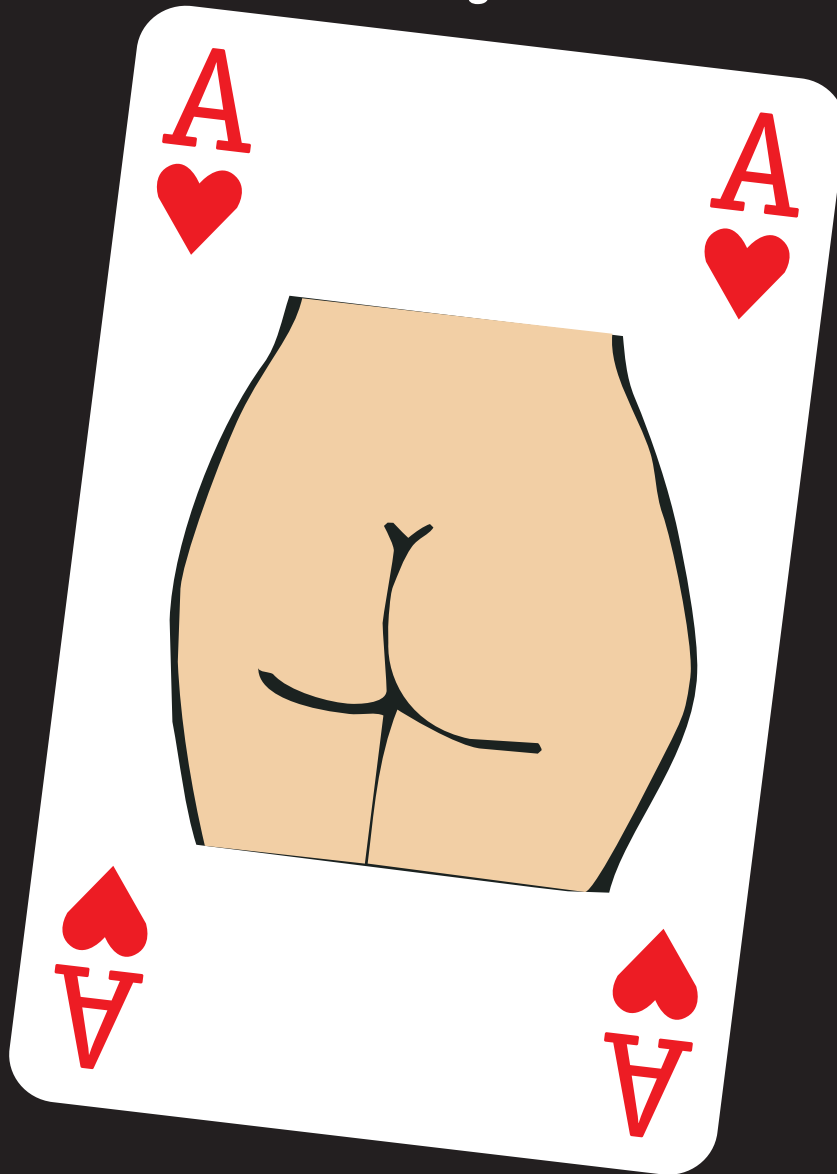
ANZEIGENDISPOSITION:

CCUniRent-Marketingabteilung
Tel.: +49(0)911-480499-70, E-Mail: marketing@ccunirent.com

„Kraftstoff“ erscheint viermal jährlich, im ersten Monat eines jeden Quartals; in den mit Namen versehenen Beiträgen wird die Meinung der Autoren wiedergegeben. Sie erhalten den „Kraftstoff“ über die Marketingabteilung der CCUniRent System GmbH. Tel.: +49(0)911-480499-70, E-Mail: marketing@ccunirent.com

A....karte gezogen?

"Immer der Fahrer? - Dann wenigstens das Auto aussuchen!"



A....-Kartentage:

♥ **Fasching: 24.02.-02.03.06** (z. B. VW Polo für **27 Euro/Tag***)

01805-rent raule (01805-736872853)
Reservierungen online: www.cc-raule.com

* Inklusiv sind Mehrwertsteuer, alle gefahrene km, Vollkasko und Diebstahlversicherung mit SB 1.000 Euro. Die Mindestanmietung beträgt drei Tage im genannten Zeitraum. Es gelten die allgemeinen Mietbedingungen der CCRaule. Dieses Angebot gilt ausschließlich bei einer Online-Reservierung und nur bei teilnehmenden Stationen.



CCInsurance, der neue Systembaustein exklusiv für CCUniRent Systempartner

- Kraftfahrtversicherung incl. Fuhrpark und Riskmanagement
- Haftpflichtversicherungen
 - Sachversicherungen
 - Transportversicherungen
- Technische Versicherungen
 - Unfallversicherungen
 - Lebensversicherungen
- Betriebliche Altersvorsorge
- Krankenversicherungen
- Rechtsschutzversicherungen
- Vertrauensschadenversicherungen
- Bürgschaften
- Finanzierungen
- Leasing
- Factoring
- Anlageberatung
- Bausparen

Telefon: 09621 / 49 30 777
Telefax: 09621 / 49 30 99 777
ccinsurance@wiass.com

Ein Service der CCUniRent System GmbH
in Kooperation mit der Wirtschafts-Assekuranz Makler GmbH