



Mietmarkt in Bewegung

Autovermieter testen neue Preismodelle / Deutsche Bahn testet „Flinkster“

Kosten sparen – gerade im Moment ein wichtiges Anliegen für viele Unternehmen. Im Fuhrpark steckt oft Einsparpotenzial. Fahrzeuge binden Kapital und müssen regelmäßig gewartet werden – ein weiterer Kostenfaktor. Auch Organisation gehört in größeren Betrieben mit mehreren Fahrzeugen dazu. Das wissen auch die Autovermietungen. Sie warten mit guten Angeboten für Geschäftskunden und Privatleute auf. Außerdem verbessern viele Anbieter Konditionen sowie Service und sie sind offen für die Reaktionen ihrer Kunden.

Sixt mit neuem Preismodell gescheitert

Im Frühjahr dieses Jahres hatte die größte deutsche Autovermietung Sixt noch versucht, ein neues Preissystem einzuführen. Nach dem neuen Modell für die Gebühren sollten Privatkunden ab dem 200. Kilometer pro Miettag eine Extragebühr zahlen. Für Firmenkunden wäre ab 250 Kilometern der Zuschlag zwi-

schen 25 und 50 Cent fällig geworden. Die „negativen Kundenreaktionen“ hätten den Branchenprimus schließlich veranlasst, zum alten System zurückzukehren. Sixt-Kunden können wie bisher unbegrenzt viele Kilometer zurücklegen. „Sixt konnte die Proteste der Kunden nicht ignorieren“, hieß es aus dem Unternehmen.

Europcar: Preise transparent und fair

Konkurrent Europcar setzte einen ähnlichen Entschluss kurze Zeit später um und führte eine Kilometerbegrenzung ein. Europcar-Kunden zahlen seit Anfang April zwischen 25 und 49 Cent, wenn sie mehr als 200 Kilometer mit ihrem Mietwagen zurücklegen. Das neue Preismodell orientiere sich an der tatsächlichen Nutzung des Fahrzeugs und sei damit besonders fair und transparent, betonte das Unternehmen. Der Wertverlust eines Fahrzeugs richte sich maßgeblich nach seiner Kilometerleistung. „Außerdem

entstehen durch eine hohe Laufleistung höhere Instandhaltungskosten“, erklärte Roland Keppler, Vorsitzender der Geschäftsführung von Europcar Deutschland. „Durch das neue Preismodell können wir die Grundpreise stabil halten und die Mehrkosten verursachungsgerecht in Rechnung stellen“, so Keppler. Es sei nicht einzusehen, dass ein Kunde, der 50 Kilometer fahre, genauso viel zahle wie ein Kunde, der 1.000 Kilometer zurücklege. „Bei allen anderen Verkehrsträgern berechnet sich der Preis ebenfalls nach der Reisedistanz“, erklärte Keppler laut einer Pressemitteilung.

„No-Show-Gebühr“ bei Avis

Auch bei weiteren großen Mietwagenanbietern wie Avis oder Hertz war die Einführung einer Kilometerbegrenzung im Gespräch. Problematisch in der Branche ist das bisherige Verhältnis von Herstellern, Händlern, Banken und Vermietern. Aufgrund der Konjunkturlaute hat sich dieses Verhältnis stark verändert. Viele Autovermietungen verkleinerten ihre Flotten. Händler und Autohersteller wie-

derum änderten ihre sogenannten Buy-Back-Verträge. In diesen ist festgelegt, zu welchen Bedingungen die Mietautos ohne Mehrkosten zurückgegeben werden können. Für die Autovermieter ist die Versuchung groß, die sinkenden Umsätze mit zusätzlichen Gebühren zu stabilisieren. So kündigte Avis Europe an, eine „No-Show-Gebühr“ einzuführen. Die Summe von 40 Euro soll – zunächst für Privatkunden – fällig werden, wenn ein reserviertes Fahrzeug nicht storniert oder innerhalb von 24 Stunden nach vereinbarter Zeit abgeholt wird.

Vertrieb vernetzen

Gleichzeitig versucht Avis, den Service für Kunden auszubauen. So ging das Unternehmen eine Kooperation mit dem Internetportal www.hrs.de ein. Seit April kann zusammen mit der Hotelreservierung ein Mietwagen gebucht werden. Innerhalb des Internetangebots von Autoscout24 hat Avis eine eigene Microsite mit einer Buchungsmaske integriert. Mit führenden internationalen Fluggesellschaften, großen Hotelketten sowie zahlreichen europäischen Bahnunternehmen arbeitet Avis nach eigenen Angaben schon lange zusammen. „Es ist wichtig, dass wir unsere Partnerschaften breit aufstellen und unser Netzwerk zielgerichtet erweitern“, betont Wolfgang Neumann, Geschäftsführer Avis Deutschland.

Deutsche Bahn setzt auf Carsharing

In den Metropolen Köln und Stuttgart haben die Autovermietungen Konkurrenz aus einer ungewöhnlichen Ecke bekommen. Die Deutsche Bahn bietet hier – nicht nur für Bahnkunden – Mietwagen an. Die fabrikneuen Alfa Romeo MiTo-Modelle kosten pro Stunde 1,50 Euro plus eine Kilometerpauschale von 25 Cent. Kosten für Kraftstoff und Reinigung sind enthalten. Der im Fahrzeug vorhandene Bordcomputer registriert die Mietdauer und die gefahrenen Kilometer. Die Rechnung erhält der



Nutzer per E-Mail oder Post. Zu finden sind die rot-weiß-silber glänzenden Autos im gesamten Stadtgebiet von Köln und Stuttgart. So soll das Carsharing direkt vor der Haustür der Kunden beginnen.

„Flinkster“-Test in Köln und Stuttgart

Das Mietwagenangebot der Deutschen Bahn, das den Namen „Flinkster“ trägt und eine Weiterentwicklung des bahneigenen Carsharing-Angebots ist, wurde im März gestartet. Ziel solle zunächst sein, „dass in beiden Metropolen möglichst an jeder Straßenecke ein Fahrzeug zur Miete bereit steht, um so auch Spontanmieten zu ermöglichen“, erklärt Rolf Lübke, Geschäftsführer der Bahntochter DB Rent. Das Ganze läuft noch als Pilotprojekt. Nach einem erfolgreichen Test soll „Flinkster“ ab 2010 in mehreren Städten angeboten werden. Eine erste Zwischenbilanz fiel positiv aus: Über 2.000 neue Kunden konnte das Bahn-Konzept gewinnen.

„Die hohe Zahl an Neukunden bereits in den ersten drei Monaten zeigt, dass wir mit dieser innovativen Form des Carsharings auf dem richtigen Weg sind“, erklärte Lübke. Auch Unternehmen könnten von „Flinkster“ profitieren, indem sie die Anzahl der Firmenfahrzeuge optimierten und den Spitzenbedarf mit Carsharing abdeckten, hieß es.

Die großen Autovermieter sehen die Konkurrenz gelassen. Zum einen fehle ein bundesweites Versorgungsnetz, zum anderen sei nur ein Fahrzeugmodell im Angebot. Etablierte Unternehmen wie Avis, Budget, Europcar, Hertz und Sixt können ein breites Spektrum an Fahrzeugen anbieten. Außerdem sind sie nicht nur in Deutschland, sondern auch in Europa und weltweit aktiv. Viele Kunden benötigen außerdem einen Mietwagen, den sie am Flughafen übernehmen können. In der Zusammenarbeit mit Firmen sind außerdem Leistungspakete oder Rahmenverträge üblich, die je nach Mietvolumen auf die Unternehmen zugeschnitten werden. Hierbei sind Einsparungen von bis zu 30 Prozent möglich. ■

LH LÜBBE 
HALLEN-SYSTEME GMBH
 für Industrie, Handel, Gewerbe, Reithallen
 Am Gastland 2 • 49377 Langförden • Tel. 0 44 47 / 15 88-89 • Fax 89 37
 info@hallendirekt.de • www.hallendirekt.de


Kotte
 AUTOVERMIETUNG
 Lindenstr.2 | 49565 Bramsche | Tel.: 0 54 61 - 16 00
 Südring 14 | 49401 Damme | Tel.: 05491 - 996 544
www.autovermietung-kotte.de