

SHIFT

DAS DIGITALE MAGAZIN FÜR MOBILITÄT, INNOVATION & TRANSFORMATION

Wenn Mobilität zur Angriffsfläche wird

Die Systemkrise der Autovermieter

Warum viele Mobilitätsunternehmen aktuell kämpfen.

Mit der Engpass-Konzentrierten Strategie durch die **digitale Transformation**



LSV
Europe GmbH



lsv-gmbh.eu

LSV repo intelligence system

Wir bieten präventive Absicherung von verleasteten, finanzierten und vermieteten Wirtschaftsgütern, mittels innovativer Technologien, in Bezug auf Bestand und Werthaltigkeit während der gesamten Vertragslaufzeit. Inklusive der Zurverfügungstellung aller erforderlichen Maßnahmen, um im Schadensfall das Verlustrisiko zu vermeiden.



Asset Überwachung

Tagesaktuelle Überwachung Ihres Eigentums



Kosteneffizienz

Risikominimierung und Optimierung Ihres Cash Flow und Kapitaleinsatzes



Flexible Gestaltungsmöglichkeiten

Maßgeschneiderte Serviceoptionen für Ihr Unternehmen



Vereinfachtes Asset Management

Stark reduzierter Aufwand für Vertragsverwaltung durch innovative Software



Zwischen Tagesgeschäft und Zukunft.


In vielen Mobilitätsunternehmen ist der teuerste Mitarbeiter zugleich der am schlechtesten bezahlte: der Unternehmer selbst. Nicht, weil er zu wenig verdient – sondern weil er dort arbeitet, wo sein Einsatz den geringsten strategischen Hebel hat: im operativen Tagesgeschäft.

Die Branche befindet sich nicht vor einem Umbruch. Sie steckt bereits mittendrin. Steigende Kosten, sinkende Margen und wachsende Anforderungen treffen auf Strukturen, die oft für eine andere Zeit gebaut wurden.

SHIFT richtet den Blick bewusst nach oben – auf Strategie, Steuerung und unternehmerische Verantwortung. Nicht, um zu belehren, sondern um einzuordnen. Digitalisierung, KI und neue Kommunikationsformen sind keine Trends mehr. Sie sind Voraussetzung, um Kontrolle zurückzugewinnen und Zukunft gestaltbar zu machen.

Dieses Magazin will Orientierung geben.

Für Entscheider, die wieder am Unternehmen arbeiten wollen – nicht nur im Unternehmen.



Frank Diekmann

Chefredakteur und Herausgeber



Die Systemkrise der Autovermieter



Nach der
Party ist vor
der Party.
16



Weitere Themen in dieser Ausgabe

- | | | | | | |
|----|---|----|--|----|--|
| 6 | Mit der Engpass-konzentrierten Strategie durch die digitale Transformation | 24 | Mehr Zeit, bessere Entscheidungen, neue Möglichkeiten | 34 | Das Geschäft läuft. Warum fühlt es sich trotzdem chaotisch an? |
| 10 | Diese Player bauen gerade die neue Mobilitätsstruktur | 26 | Warum 2026 ohne Messaging & Automation nichts mehr geht | 38 | Die Systemkrise der Autovermieter |
| 16 | Nach der Party ist vor der Party. | 28 | Der Markt ist nicht unfair. Du spielst nach den falschen Regeln. | 44 | Wenn Mobilität zur Angriffsfläche wird |
| 18 | Flotte!2026 Die Branche sucht Orientierung – aber sie sucht am falschen Ort. | 30 | Digitalisierung – auf das Wesentliche reduziert | 50 | Stillstand aus Prinzip |
| | | 32 | Persönlich: Autovermietung Enning | 54 | Vorschau |



Zahl des Tages

280 Mrd. €

Zukunftsinvestitionen bis 2030

Rund 280 Milliarden Euro investieren deutsche Hersteller und Zulieferer bis 2030 in Forschung & Entwicklung – insbesondere in E-Mobilität, Software, Digitalisierung und neue Antriebstechnologien.

Diese Investitionen sichern:

- **technologische Wettbewerbsfähigkeit**
- **industrielle Skaleneffekte**
- **langfristige Fahrzeugverfügbarkeit für Flottenmärkte**

Prognose für die Branche

Zwei Geschwindigkeiten – auch in der Autovermietung

Die deutsche Automobilindustrie wird sich nicht einheitlich erholen. Vielmehr entsteht ein Markt mit zwei Geschwindigkeiten:

hochinvestierte, EV-fähige Plattformen auf der einen Seite – auslaufende Modelle und instabile Lieferketten auf der anderen.

Für Autovermieter bedeutet das:

Flottensteuerung wird zur strategischen Kernaufgabe. Wer Beschaffung, Laufzeiten, Restwerte und Einsatzprofile aktiv managt, kann von Skaleneffekten und wachsender EV-Verfügbarkeit profitieren. Wer abwartet, trägt steigende Kosten, längere Standzeiten und höhere Risiken.

Prognose:

Die Branche bleibt profitabel – aber nur für Anbieter, die Struktur, Daten und Investitionsentscheidungen aktiv steuern.

Der Markt ist nicht unfair.

Du spielst nach den falschen Regeln.

Ich bin seit Jahren bei Autovermietern unterwegs. Mittelstand. Deutschland. Nicht auf Bühnen – im Büro, auf dem Hof, im Stress. Was ich sehe, ist selten fehlender Einsatz. Aber fast immer fehlende Richtung. Viele arbeiten am Limit. Lange Tage. Volle Verantwortung. Und trotzdem bewegt sich nichts. Immer dieselben Probleme. Immer derselbe Satz:

„Die Großen ziehen uns davon – die haben halt Millionen.“
Ich glaube das nicht.

Ich glaube nicht, dass der Markt unfair ist. Ich glaube, dass viele nach Regeln spielen, die sie nie bewusst gewählt haben. „Wir vermieten Autos“ ist keine Strategie. Wer keine Hauptquest definiert, bekommt eine zugewiesen – vom Markt oder vom nächsten Problem.

Standort schwierig? Historisch gewachsenes Chaos? Mag sein. Aber jammern bringt keine Marge. Ich sehe hervorragende Umsetzer, die strategisch führen sollen. Visionäre, gefangen im Tagesgeschäft. Ich sehe Betriebe, die mehr arbeiten, mehr aushalten, mehr improvisieren – und das Stabilität nennen.

Das ist kein Vorwurf. Das ist ein Muster. Der Markt ist nicht unfair. Er ist nur ehrlich. Und irgendwann stellt er jedem dieselbe Frage:

Spielst du noch – oder wirst du gespielt?

Fortsetzung auf Seite 16

Mit der Engpasskonzentrierten Strategie durch die **digitale Transformation**

Die Digitalisierung ist längst in der Autovermietung angekommen – zumindest in der Theorie. In der Praxis zeigt sich ein anderes Bild: steigende offene Posten, wachsende Schadenquoten, immer komplexere Anforderungen an Kundenkommunikation und Flottensteuerung. Viele Vermieter fühlen sich überfordert. Die Frage lautet also: Wie kann man den Einstieg in die digitale Transformation so gestalten, dass er nicht zur Überlastung führt, sondern echte Entlastung schafft?



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

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



Phase 1: Stabilisierung

Wer digitalisieren will, braucht zu- erst ein stabiles Fundament.

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

- **Sicherheit:** Fahrzeugverlust durch Diebstahl oder Unterschlagung ist ein Schock – und leider Alltag. Mit Telematik, GPS-Tracking oder OEM-Daten lassen sich Fahrzeuge absichern und Schäden nachweisbar belegen. Die Schadenquote sinkt.
- **Kostenkontrolle:** Viele Betriebe wissen nicht, was ein Fahrzeugtag sie wirklich kostet. Ein digitales Tableau, das Auslastung, Standzeiten und Reparaturkosten sichtbar macht, bringt hier Transparenz und eröffnet neue Spielräume.
- **Ergebnis:** Das Unternehmen atmet durch. Keine Experimente, sondern Kontrolle über Zahlen, Fahrzeuge und Liquidität.

Phase 2: Wachstum

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

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



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

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

Phase 3: Skalierung

Wachstum wird erst nachhaltig, wenn es multiplizierbar ist.

- **Daten nutzen:**
Mit KI-gestützten Auswertungen lassen sich Schäden, Fahrverhalten und Auslastung steuern. Ein Vermieter reduzierte durch Fahrstilanalyse seine Unfallquote um 15 %.
- **Kooperationen aufbauen:**
Autohäuser, Versicherungen oder Leasinggesellschaften bieten enorme Potenziale für Zusatzgeschäfte – vom Unfallersatz bis hin zum Flottenmanagement.
- **Expansion systematisieren:**
Digitale Prozesse lassen sich standortübergreifend kopieren. So wächst der Betrieb, ohne dass die Komplexität aus dem Ruder läuft.

Fazit

Digitale Transformation ist kein Sprint, sondern ein geplanter Weg. Wer sich an der Engpasskonzentrierten Strategie orientiert, verliert nicht die Orientierung im Dschungel der Möglichkeiten. Stabilisieren, wachsen, skalieren – in dieser Reihenfolge entsteht Zukunftssicherheit.

Und das Beste: Alle genannten Lösungen sind praxiserprobt und sofort umsetzbar. So wird aus der scheinbaren Überforderung ein klarer, machbarer Weg – und die Digitalisierung endlich zu dem, was sie sein sollte: eine Chance.



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



30 Hersteller. Ein Portal. Null Ausreden.

Noch ohne Flottenintelligenz?
Dann zahlst du schon heute drauf.

Unsere Mittelstandsoffensive:

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

*innergemeinschaftliche Lieferung



QR-Code scannen.
Termin buchen.

Umsatzrendite steigern.

Diese Player bauen gerade die

neue Mobilitäts- struktur



**Der Markt wird nicht mehr
von den Größten dominiert.
Er wird von denen verändert, die Systeme
verstehen und intelligent vernetzen.**

Rental Tracker

- Kombination aus GPS-Hardware und OEM-Datenintegration
- Zentrale Plattform für Steuerung, Transparenz und Zugriff
- Verbindung von operativer Realität und Datenlogik

Bedeutung:

Telematik wird erst dann relevant, wenn sie entscheidungsfähig macht.

High Mobility

- Zugriff auf Fahrzeugdaten direkt über Hersteller-Schnittstellen
- Grundlage für OEM-basierte Flottensteuerung
- Datenintegration unabhängig von Hardware

Bedeutung:

Fahrzeugdaten werden zur zentralen Steuerungsgröße.

SYSTEMVERBINDUNG

Rental Tracker × High Mobility

- Integration von OEM-Daten und Hardware in einer Plattform
- Einheitliche Sicht auf Standort, Nutzung und Fahrzeugzustand
 - Steuerbarkeit unabhängig vom Fahrzeugtyp

Bedeutung:

Nicht die Daten entscheiden, sondern die Fähigkeit, sie nutzbar zu machen.

NEUE ENTWICKLUNG:

Telematik trifft Versicherung

DIGI2MOVE-MODELL

- Versicherungsprämien basierend auf Fahrverhalten
- Steuerung über ein Ampelsystem (grün / gelb / rot)
- Direkter Einfluss auf Kosten durch aktives Flottenmanagement

Bedeutung:

Versicherung wird vom Fixkostenblock zum steuerbaren System.



Risiko steigt → direkte Anpassung der Kosten

stabile Basisprämie → kalkulierbar

optimiertes Fahrverhalten → Rückvergütung möglich

Tesla

- **Vollständige Kontrolle über Fahrzeug, Software und Daten**
- **Over-the-Air als Standard**
- **Direktes Kundenverhältnis ohne klassische Strukturen**

Bedeutung: Wer Daten besitzt, kontrolliert das Geschäftsmodell.

Stellantis

- **Ausbau datenbasierter Services**
- **Plattformansatz über Marken hinweg**
- **Fokus auf digitale Geschäftsmodelle**

Bedeutung: Hersteller entwickeln sich zu Daten- und Serviceplattformen.

SIXT

- **Plattformstrategie statt klassischer Vermietung**
- **Integration verschiedener Mobilitätslösungen**
- **Fokus auf Kundenzugang und App**

Bedeutung: Der Zugang zum Kunden entscheidet – nicht das Fahrzeug.

SHIFT-Einordnung

Der Markt verschiebt sich entlang von drei klaren Linien:

- **Daten werden zur Währung**
- **Systeme ersetzen Einzelentscheidungen**
- **Zugang zum Kunden wird zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil**

Die zentrale Frage ist nicht mehr: Wie viele Fahrzeuge habe ich? Sondern: Wie steuerbar ist mein Geschäft wirklich?

SYSTEM - CHECK

Wo Mobilitäts- unternehmen heute wirklich Geld verlieren

Die größten Verluste sind nicht sichtbar. Und genau deshalb werden sie nicht gesteuert.

Offene Posten & Abrechnung

- **Hoher manueller Aufwand im Forderungsmanagement**
- **Mehrere Mitarbeiter für Prozesse, die automatisierbar sind**

Realität:

Viele Unternehmen arbeiten hier wie vor 10 Jahren

Folge:

- **gebundenes Kapital**
- **unnötige Personalkosten**
- **verzögerte Liquidität**

Entwicklung:

Digitale Systeme reduzieren den Aufwand massiv und steigern nachweislich die Realisierungsquote offener Forderungen.

1

Standzeiten & Rückgabeprozesse

- **Fahrzeuge stehen nach Mietende zu lange ungenutzt**
- **Rückholprozesse und Anschlussvermietung nicht sauber gesteuert**

Folge:

Jeder Tag Standzeit ist ein direkter Ertragsverlust

Problem:

Diese Verluste werden selten aktiv gemessen oder bewertet.

2

Kommunikationschaos

- **WhatsApp, Telefon, E-Mail ohne zentrale Steuerung**
- **Keine klare Priorisierung oder Dokumentation**

Folge:

- **doppelte Arbeit**
- **verlorene Informationen**
- **ineffiziente Abläufe**

Wahrheit:

Nicht fehlende Nachfrage ist das Problem, sondern fehlende Struktur.

3



Fehlende Datennutzung

- Telematik vorhanden, aber isoliert
- OEM-Daten vorhanden, aber ungenutzt

Folge:

Entscheidungen basieren weiterhin auf Erfahrung statt auf Daten.

4

Betrug & Unterschlagung

- Unzureichende Identitätsprüfung
- Prozesse zu langsam oder zu weich

Folge:

Ein einzelner Fall kann mehrere Monate Ergebnis zerstören.

5

SHIFT-Einordnung

Die meisten Unternehmen haben kein Marktproblem. Sie haben ein Systemproblem. Wer Verluste nicht misst, wird sie dauerhaft finanzieren.

SHIFT PERSPEKTIVE

9 unbequeme Wahrheiten der Branche

1. Die meisten kennen ihren Kontostand – aber nicht ihre Marge
2. Prozesse wachsen mit – werden aber nie bewusst gebaut
3. Telematik wird gekauft – aber nicht genutzt
4. Führung wird delegiert – Verantwortung bleibt unklar
5. Kunden werden gewonnen – aber nicht qualifiziert
6. Probleme werden gelöst – aber nicht systemisch verhindert
7. Wachstum wird angestrebt – ohne stabile Basis
8. Die Branche ist für Kunden oft nicht erreichbar – obwohl genau dort der Umsatz entsteht
9. Vertrieb und Marketing finden kaum noch strukturiert statt – Sichtbarkeit wird überschätzt



Die gefährlichste Illusion: „Man kennt uns“

„Man kennt uns in der Stadt.“ Ein Satz, der Sicherheit vermittelt – aber in Wahrheit Stillstand bedeutet.

Die Realität:

- **Sichtbarkeit ist kein lokales Thema mehr**
- **Kunden vergleichen, bevor sie anfragen**
- **Entscheidungen fallen lange vor dem ersten Kontakt**

Das eigentliche Problem:

- **kein aktiver Vertrieb**
- **kein strukturiertes Marketing**
- **keine klare Positionierung**

15

SHIFT-Einordnung

Früher hat Präsenz gereicht. Heute entscheidet Relevanz im richtigen Moment. Wer nicht sichtbar ist, wird nicht gewählt. Wer nicht klar positioniert ist, wird verglichen. Und wer verglichen wird, verliert über den Preis.

Schluss

Stabilität ist keine Option. Sie ist die Grundlage. Ohne Stabilität keine Performance. Ohne Performance keine Zukunft.

**Der Markt ist nicht gesättigt.
Er wird aktiv neu verteilt.**

Nach der Party ist vor der Party.

Jetzt entscheidet sich, wer überlebt



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

Die harte Realität

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

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

Warum Ego jetzt gefährlich ist

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

Nach der Party ist vor der Party

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

Was jetzt wichtig ist

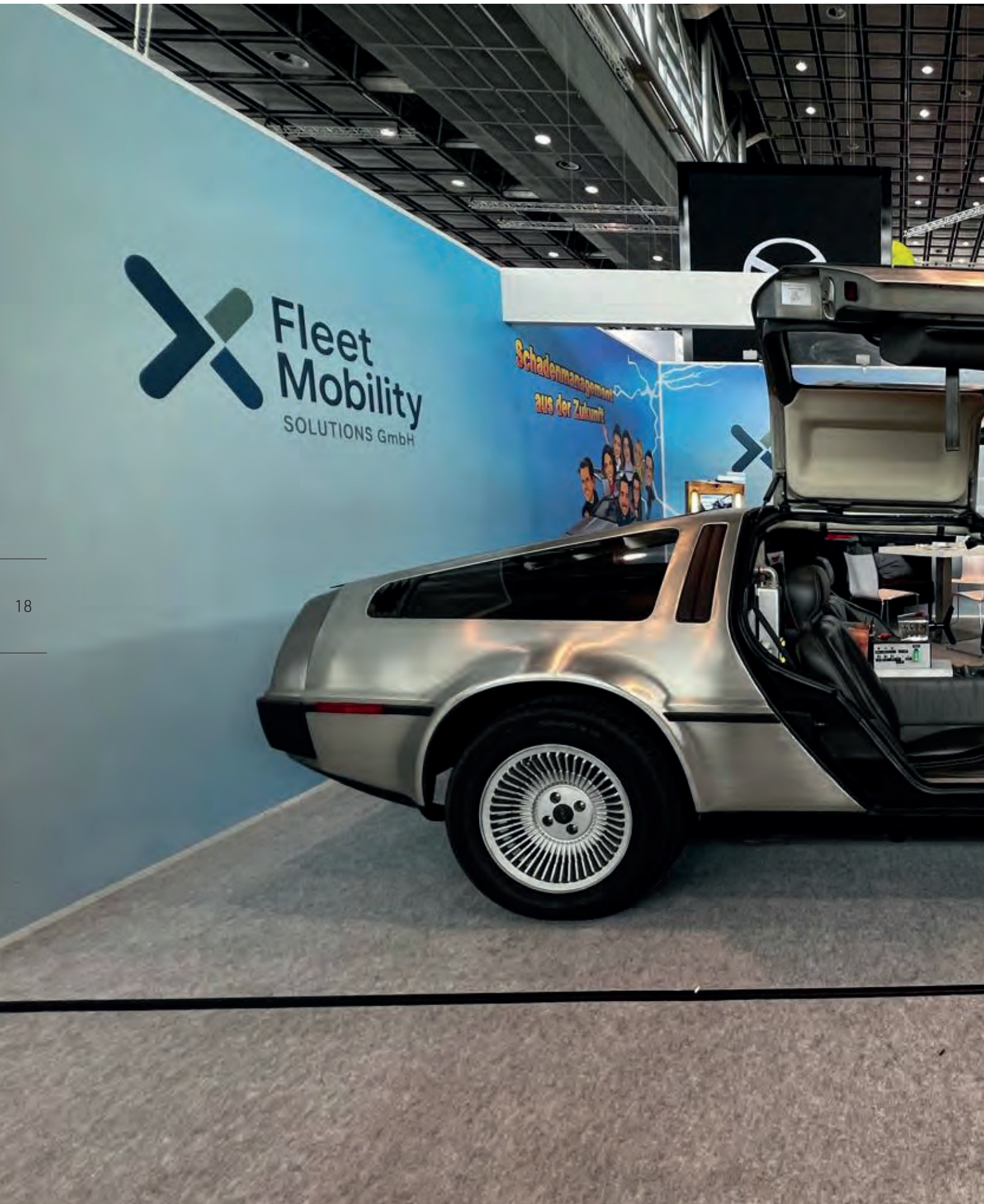
- **Kennzahlen auf den Tisch legen** – nichts mehr schönreden.
- **Digitale Bereitschaft prüfen** – wer offline bleibt, verliert.
- **Den Status Quo ehrlich betrachten** – auch wenn es weh tut.
- **Zukunftsbereitschaft aufbauen** – jetzt Strukturen schaffen, die morgen tragen.

Lösungen, die sofort greifen

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

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





Flotte! 2026:

Die Branche sucht Orientierung – aber sie sucht am falschen Ort.



19

„Zukunft entsteht nicht durch Technologie allein – sondern durch die Fähigkeit, sie richtig einzuordnen.“

Die Flotte! ist jedes Jahr ein Highlight. Nicht wegen der Stände. Nicht wegen der Produkte. Sondern wegen der Menschen. Kaum angekommen, beginnen die Gespräche. Wiedersehen, Austausch, ehrliche Einblicke. Es fühlt sich weniger wie eine Messe an – und mehr wie ein Klassentreffen. Ein Klassentreffen einer Branche, die sich kennt. Und die sich trotzdem gerade neu finden muss. Denn genau das wurde in diesem Jahr besonders deutlich.

Ruhiger. Suchender. Ehrlicher.

Die Stimmung war anders als in den vergangenen Jahren. Weniger laut, weniger hektisch. Dafür spürbar suchender.

In vielen Gesprächen lag ein gemeinsamer Nenner: „Wir wissen, dass etwas nicht stimmt.“ Was oft fehlte, war der nächste Schritt: das klare Verständnis, warum. Und genau hier beginnt das eigentliche Problem.

Zu viele Lösungen – für Probleme, die keiner sauber benennt

Die Hallen waren voll. Software, Plattformen, Flottenmanagement, Tools. Das Angebot ist nicht das Problem. Davon gibt es mehr als genug. Das Problem ist ein anderes: Die Branche versucht, Lösungen zu kaufen, ohne ihr Problem verstanden zu haben. Beim zwanzigsten Anbieter wird nicht klarer, was zu tun ist – sondern unklarer. Denn ohne klare Ausgangsbasis wird jede Lösung zum Experiment.

Das strukturelle Missverständnis

Was sich durch die gesamte Messe gezogen hat: Es wird in Tools gedacht. Aber nicht in Systemen. Es wird optimiert, getestet, eingeführt. Aber selten wird gefragt:

- **Wo stehen wir eigentlich wirklich?**
- **Was ist unser größter Hebel?**
- **Was gehört zusammen – und was nicht?**

Ohne System entsteht kein Fortschritt, sondern nur Aktivität. Und Aktivität fühlt sich oft produktiv an, löst aber selten das eigentliche Problem.

„Die Flotte! bleibt der zentrale Treffpunkt einer Branche, die sich austauscht – und gleichzeitig neu orientiert.“

Die Gespräche zeigen das eigentliche Bild

Die Themen sind bekannt:

- **steigende Schadenquoten**
- **wachsender Liquiditätsdruck**
- **ineffiziente Prozesse**
- **überlastete Teams**

Doch entscheidend ist: Diese Probleme stehen nicht nebeneinander. Sie hängen zusammen. Und genau das wird zu selten erkannt. Stattdessen wird an einzelnen Stellen optimiert. Hier ein Tool, dort ein Prozess. Dazwischen viel Hoffnung.



Ein leises, aber klares Signal

Auffällig war in diesem Jahr nicht nur, was präsent war – sondern auch, was gefehlt hat. Die reduzierte Präsenz deutscher Hersteller ist kein Zufall. Sie ist ein Signal. Gleichzeitig treten internationale Anbieter deutlich selbstbewusster auf – mit klaren Konzepten und spürbarer Struktur. Der Markt bewegt sich. Die Frage ist nur, wer ihn gestaltet – und wer ihm folgt.

Das eigentliche Problem ist kein Markt- problem

Es ist unbequem, aber notwendig, es so klar zu sagen: Das Problem der Branche ist nicht der Markt. Es ist die fehlende Struktur im eigenen Unternehmen. Viele Unternehmen haben nicht zu wenig Möglichkeiten, sie nutzen sie nur nicht systematisch.



Und genau hier entscheidet sich die Zukunft

Die Flotte! hat eines deutlich gemacht: Viele suchen. Aber nicht jeder ist bereit, wirklich hinzusehen. Denn hinschauen bedeutet:

- **Entscheidungen zu treffen**
- **Prioritäten zu setzen**
- **konsequent umzusetzen**

Und genau darin liegt der Unterschied.



„Starke Marken sind präsent. Entscheidend bleibt jedoch, wie Unternehmen die Systeme dahinter aufbauen.“

Die Chance liegt nicht im nächsten Tool

Die größte Chance liegt nicht in der nächsten Software oder im nächsten Anbieter. Sie liegt in Klarheit. Klarheit darüber:

- **wie das eigene Geschäft funktioniert**
- **welche Kennzahlen relevant sind**
- **welche Prozesse zusammenhängen**
- **wo die echten Hebel liegen**

Wer das versteht, wird nicht nur stabiler, sondern deutlich profitabler.

Ein Angebot an die, die es ernst meinen

Die Branche steht an einem Punkt, an dem sich entscheidet, wie es weitergeht. Zwischen denen, die weiter ausprobieren, und denen, die anfangen, strukturiert zu arbeiten. Dieser Unterschied wird in den kommenden Jahren sichtbar werden.

Warum diese Branche trotzdem funktioniert

Trotz aller Herausforderungen bleibt etwas bemerkenswert: Die Offenheit im Austausch, die Qualität der Gespräche und die Bereitschaft, sich weiterzuentwickeln. Vielleicht ist genau das die größte Stärke dieser Branche.

Fazit

Die Flotte! 2026 war keine Messe der Antworten. Aber sie hat die richtigen Fragen sichtbar gemacht. Die Branche sucht Orientierung. Und genau darin liegt ihre Chance. Die Frage ist nicht, ob sich der Markt verändert. Die Frage ist, wer bereit ist, ihn aktiv mitzugestalten.

K Ü N S T L I C H E I N T E L L I G E N Z

Mehr Zeit, bessere Entscheidungen, neue Möglichkeiten

Künstliche Intelligenz (KI) ist kein Zukunftsthema mehr – sondern ein kraftvoller Beschleuniger für tägliche Aufgaben, bessere Entscheidungen und personalisierte Kundenerlebnisse. Gerade in der Autovermietung und im Fuhrparkmanagement

steckt KI voller Potenziale, die oft noch ungenutzt bleiben. Dabei ist der Einstieg einfacher, als viele denken – oft genügt schon ein smarter Chatbot oder eine gezielte Automatisierung, um spürbare Entlastung zu schaffen.



Wo KI heute schon messbaren Mehrwert bringt

- Chatbots und automatisierte Kundenkommunikation:**
 Viele Anfragen im Vermietalltag wiederholen sich – etwa zu Öffnungszeiten, Zahlungsmethoden, Mietbedingungen oder Auslandsfahrten. KI-gestützte Chatlösungen (z. B. via WhatsApp oder Website) beantworten diese Fragen rund um die Uhr – korrekt, freundlich und vollautomatisch. Ihre Mitarbeitenden gewinnen dadurch Zeit für individuelle Fälle.
- Schadenbearbeitung & Dokumentation:**
 Mit der richtigen KI-Integration lassen sich Schäden automatisiert analysieren und kategorisieren – z. B. anhand von Bildern, Textbeschreibungen oder GPS-Daten. Die Folge: Schnellere Bearbeitung, klare Beweislage und ein professionellerer Eindruck beim Kunden.
- Kundenqualifizierung & Lead-Vorbereitung:**
 KI kann helfen, Interessenten vorab einzuordnen: Wer sucht was? Wie wahrscheinlich ist eine Buchung? Wie kann ich darauf reagieren? So landen nur relevante Anfragen im Posteingang – Ihre Mitarbeiter können sich auf echte Verkaufschancen konzentrieren.
- Marketingautomatisierung:**
 Ob Angebotskampagnen, Erinnerungen an Rückgaben oder Hinweise auf Upgrades – mit KI lassen sich Marketingprozesse gezielt personalisieren und automatisieren. Das spart nicht nur Zeit, sondern sorgt für mehr Aufmerksamkeit und bessere Conversion.
- Predictive Pricing:**
 Mit Hilfe von KI können Mietpreise dynamisch an Nachfrage, Auslastung und Marktentwicklung angepasst werden – automatisch. Das bringt mehr Umsatz, ohne dass jemand täglich den Rechner anwerfen muss.



KI heißt nicht Kontrollverlust – sondern klügere Entscheidungen

Viele mittelständische Betriebe fragen sich: „Verliere ich durch KI die Kontrolle?“

Die Antwort ist ein klares Nein – vorausgesetzt, die richtigen Tools werden mit gesundem Menschenverstand eingesetzt. Gute KI-Lösungen unterstützen, sie entscheiden nicht eigenständig. Sie liefern fundierte Daten, schlagen Handlungen vor – und sparen Zeit. Die Kontrolle bleibt immer beim Menschen.

Fazit

KI ist nicht komplex, sondern konsequent. Wer heute beginnt, erste KI-Prozesse zu testen, wird schnell die Vorteile spüren: Weniger Aufwand, mehr Übersicht, bessere Entscheidungen – und mehr Zeit für das Wesentliche.





Von 6 auf 14 Tage:

Warum 2026 ohne Messaging & Automation nichts mehr geht

14 Tage Vorlaufzeit für einen Werkstatttermin – so sieht die Realität in vielen Autohäusern 2026 aus. Vor fünf Jahren waren es noch sechs Tage. Dazu kommen überfüllte Telefonleitungen mit durchschnittlich mehr als 15 Minuten Wartezeit. Das Ergebnis ist vorhersehbar: Kunden werden ungeduldig, brechen Anfragen ab und suchen sich Alternativen. Am Ende verliert nicht der Kunde, sondern das Autohaus.

Der Engpass: Kommunikation wird zur Wachstumsbremse

Die steigenden Vorlaufzeiten und die Überlastung am Telefon sind längst nicht mehr nur kleine Unannehmlichkeiten, sondern ein ernstes Risiko. Denn in einer Branche, in der Servicequalität das wichtigste Unterscheidungsmerkmal ist, entscheidet heute die Kommunikation darüber, ob du neue Kunden gewinnst oder bestehende verlierst.

Die Folgen sind klar:

- **Vorlaufzeiten von 14 Tagen und mehr**
- **überfüllte Leitungen und Warteschleifen**
- **sinkende Kundenzufriedenheit**
- **Umsatzverluste durch abgebrochene Anfragen**

Kunden 2026: null Geduld, null Zeit

Wer heute einen Werkstatttermin sucht oder eine schnelle Antwort braucht, erwartet Geschwindigkeit. Niemand wartet mehr gerne 15 Minuten in der Leitung, und niemand nimmt zwei Wochen Wartezeit auf sich, wenn es Alternativen gibt.

Das bedeutet: Wenn du deine Kunden nicht sofort abholst, landen sie beim Wettbewerber. Die Zeiten, in denen man sich auf Loyalität oder Geduld verlassen konnte, sind vorbei.

Die Lösung: Messaging & Automation

Genau an diesem Punkt kommen moderne Kommunikationslösungen ins Spiel. Messaging-Tools und Automatisierung nehmen deinem Team die Standardanfragen ab und stellen sicher, dass deine Kunden sofort Antworten erhalten.



- **Chatbots**
beantworten wiederkehrende Fragen in Echtzeit, qualifizieren Anfragen vor und leiten den Kunden direkt zum richtigen Ansprechpartner oder ins Terminbuchungssystem weiter.
- **Voicebots**
bieten die Premium-Variante. Sie führen nahezu natürliche Gespräche, entlasten die Mitarbeiter und sichern eine durchgängige Erreichbarkeit – ohne, dass dafür ständig jemand am Telefon sitzen muss.

Was dein Autohaus davon hat

Die Vorteile sind messbar und gehen weit über reine Erreichbarkeit hinaus. Autohäuser, die Messaging & Automation einsetzen, berichten von klaren Effizienzgewinnen:

- 24/7 erreichbar – Kunden erhalten Antworten unabhängig von Öffnungszeiten
- weniger Unterbrechungen – dein Team kann sich auf wertschöpfende Aufgaben konzentrieren

- schnellere Bearbeitung – Anfragen landen automatisch in der richtigen Abteilung
- höhere Abschlussquote – keine Anfrage geht mehr verloren
- bessere Kundenerfahrung – kurze Wege, direkte Antworten, positives Markenerlebnis

Fazit

Für den, der langfristig überleben will, ist Handeln Pflicht – nicht Option

Die Branche steht an einem Wendepunkt. Längere Vorlaufzeiten und überlastete Telefone sind nicht nur lästig, sie bremsen Wachstum und kosten bares Geld. Wer weiterhin ausschließlich auf Telefon setzt, wird Kunden verlieren – nicht weil die Leistung schlecht ist, sondern weil die Kommunikation nicht mithält. Autohäuser, die jetzt in Messaging & Automation investieren, verschaffen sich einen klaren Vorsprung: schnellere Prozesse, zufriedene Kunden und nachweislich mehr Umsatz.

Die Frage lautet also nicht, ob du handeln solltest, sondern nur, wann du es tust.

Anzeige



Fahrzeugleasing – mit uns bleiben Sie mobil

Wer auf den Straßen mobil bleiben möchte, ohne an finanzieller Beweglichkeit zu verlieren, fährt gerade mit COMCO Autoleasing richtig. Und zwar geschäftlich wie privat. Denn wir bieten unseren Kunden in beiden Fällen eine schnelle Abwicklung und beste Konditionen. Ganz egal, ob es sich um Neufahrzeuge oder Gebrauchtwagen handelt, um Transporter oder spezielle Promotion-Fahrzeuge: wir finden für Sie immer die passende Lösung.

www.comco-leasing.de



Der Markt ist nicht unfair.

Du spielst nach den falschen Regeln.

Warum mittelständische Autovermieter nicht scheitern – sondern sich selbst blockieren

Der deutsche Autovermietmarkt gilt als hart, unfair und von den Großen dominiert. Viele mittelständische Autovermieter fühlen sich getrieben: von Preisen, OEMs, Kunden, Versicherern, Mitarbeitern und einem Alltag, der keinen Raum mehr lässt, um nachzudenken. Die Diagnose lautet dann oft schnell:

- „Der Markt ist kaputt.“
- „Die Großen haben halt Millionen.“
- „So läuft das Geschäft heute eben.“

Diese Erklärungen sind verständlich. Aber sie sind gefährlich. Denn sie verschieben den Blick weg von dem einzigen Hebel, der tatsächlich Wirkung entfaltet: den eigenen Regeln.

Beschäftigt sein ist nicht das Problem – Orientierungslosigkeit schon

Die meisten Autovermieter, die ich erlebe, arbeiten hart. Sehr hart. Sie sind präsent, ansprechbar, verantwortlich. Sie lösen Probleme im Minutentakt. Was fehlt, ist selten Einsatz. Was fehlt, ist **Richtung**. „Wir vermieten Autos“ ist kein Ziel. Es ist eine Tätigkeit. Ohne klare Hauptquest wird jedes Problem gleich wichtig. Jeder Kunde gleich dringend. Jede Entscheidung reaktiv. Das Ergebnis ist kein Stillstand – sondern Bewegung ohne Fortschritt.

Der Mythos von der unfairen Größe

Der Vergleich mit Konzernen wie Sixt ist allgegenwärtig. Und er ist bequem. Ja, die Großen haben Kapital. Ja, sie haben Systeme. Ja, sie haben Reichweite. Aber Kapital ersetzt keine Klarheit. Viele mittelständische Betriebe scheitern nicht an ihrer Größe, sondern an fehlender Priorisierung:

- zu viele Baustellen
- zu viele halbfertige Initiativen
- zu viele Kompromisse



Größe skaliert nur das, was vorher sauber definiert wurde. Chaos skaliert sich leider genauso gut.

Verantwortung neu gedacht – nicht als Schuld, sondern als Freiheit

An dieser Stelle lohnt sich ein Perspektivwechsel. Verantwortung heißt nicht: „Ich bin schuld an allem.“ Verantwortung heißt: „Ich entscheide, nach welchen Regeln gespielt wird.“ Der Markt ist nicht vollständig kontrollierbar. Politik, Konjunktur und Wettbewerb auch nicht. Aber sehr wohl kontrollierbar sind:

- **Fokus**
- **Rollen**
- **Prioritäten**
- **Spielregeln im eigenen Unternehmen**

Wer diese Verantwortung abgibt, fühlt sich fremdgesteuert. Wer sie annimmt, gewinnt Handlungsspielraum – auch unter schwierigen Bedingungen.

Die falsche Klasse zu spielen kostet Energie

Ein häufiges Muster im Mittelstand: Unternehmer, die eigentlich hervorragende Umsetzer sind, müssen strategisch führen. Oder Visionäre, die im Tagesgeschäft untergehen. Die falsche Rolle zu spielen, ist kein moralisches Versagen. Aber es ist energetisch teuer. Klarheit darüber, wer man ist und was man wirklich leisten kann, ist kein Luxus. Sie ist betriebswirtschaftlich relevant.

Stillstand ist keine Stabilität

Viele Betriebe nennen ihren Zustand „stabil“. In Wahrheit ist es oft nur eingefrorenes Improvisieren. Immer mehr Arbeit. Immer weniger Wirkung. Immer weniger Zeit für echte Entscheidungen. Rebuilds werden vermieden, weil sie un-

bequem sind. Weil sie Ego kosten. Weil sie alte Gewissheiten infrage stellen. Doch eines ist sicher: Stillstand ist die teuerste aller Strategien.

Fünf Fragen, die sich jeder Autovermieter stellen sollte

Nicht um sofort Antworten zu haben – sondern um ehrlich zu werden:

- 1. Welche Hauptquest spielen wir eigentlich?**
- 2. Welche Rollen spiele ich im Unternehmen wirklich – und welche spiele ich nur aus Gewohnheit?**
- 3. Was bauen wir konsequent aus – und was lassen wir bewusst bleiben?**
- 4. Wo simulieren wir Stabilität, statt sie strukturell zu schaffen?**
- 5. Welchen Regeln folgen wir – und haben wir sie jemals selbst definiert?**

Diese Fragen lösen keine Probleme. Aber sie verhindern, dass man weiter nach falschen Regeln spielt.

Der Markt ist kein Gegner

Der Markt ist kein Feind. Er ist ein Spielfeld. Er belohnt Klarheit. Er bestraft Unentschlossenheit. Und er ist gnadenlos ehrlich. Nicht jeder wird gewinnen. Aber jeder kann entscheiden, wie er spielt. Und genau dort beginnt unternehmerische Freiheit.

Fortsetzung folgt.

Im nächsten Beitrag geht es nicht um Motivation – sondern um Struktur.

Digitalisierung – auf das Wesentliche reduziert

30

Vereinfachen,
Beschleunigen und Multiplizieren von
Prozessen



– um Mitarbeitern wieder Zeit für ihre Kernaufgaben zu verschaffen, für die sie ursprünglich eingestellt wurden.

In einer Zeit, in der Kundenerwartungen rasant steigen und Fachkräfte knapp sind, wird Digitalisierung zur Schlüsseldisziplin für nachhaltigen Unternehmenserfolg – insbesondere in den Bereichen Autovermietung, Automobilhandel, Fuhrparkmanagement und Leasing.

Warum Digitalisierung kein Zukunftsthema mehr ist

Digitalisierung ist längst keine Option mehr, sondern eine Notwendigkeit. Unternehmen, die digitale Lösungen gezielt einsetzen, schaffen es nicht nur, schneller und kosteneffizienter zu arbeiten – sie sichern sich auch einen Wettbewerbsvorteil, der in der heutigen Zeit entscheidend sein kann.



Digitalisierung macht Unternehmen reaktionsfähiger, planbarer und zukunftssicherer.

Wer heute Prozesse digitalisiert, spart morgen nicht nur Zeit, sondern gewinnt Spielraum für Innovation und Wachstum.

Statt Prozesse aufwendig manuell abzubilden, ermöglichen digitale Tools eine automatisierte, transparente und skalierbare Bearbeitung. Ob Angebotsversand, Schadenmanagement, Vertragsabwicklung oder Fuhrparküberwachung – moderne Lösungen reduzieren Komplexität und schaffen Kapazitäten.

Die wahre Kraft digitaler Prozesse

Digitalisierung bedeutet nicht, Menschen zu ersetzen. Es bedeutet, ihnen ihre eigentliche Rolle zurückzugeben: Kunden zu beraten, Probleme zu lösen, Mehrwerte zu schaffen. Gerade dort, wo Digitalisierung strategisch eingesetzt wird, steigt nicht nur die Produktivität – auch Mitarbeiterzufriedenheit und Kundenerlebnis verbessern sich messbar.

Selbstcheck: Wie digital ist mein Unternehmen?

Scannen Sie den QR-Code und beantworten Sie in 2 Minuten 8 einfache Fragen.

Erfahren Sie direkt, wie digital Ihr Unternehmen aufgestellt ist – und was Ihr nächster Schritt sein sollte.





Autovermietung Enning

Mobilität mit Substanz
in Dorsten



Die Autovermietung Enning ist seit Jahrzehnten fester Bestandteil der regionalen Mobilität in Dorsten. Am Standort Ostwall 28 bietet das Unternehmen zuverlässige Fahrzeuglösungen für private und gewerbliche Kunden – bodenständig, flexibel und nah am Bedarf der Menschen vor Ort.

Gegründet wurde Enning im Jahr 1956 von Wolfgang Enning. Heute wird das Unternehmen in zweiter Generation geführt und steht für eine 70-jährige Entwicklung vom klassischen Taxi- und Mietwagenbetrieb hin zu einem modernen Mobilitätsdienstleister mit breitem Angebot.

gewerbliche Einsätze oder Gruppenfahrten. Entscheidend ist dabei nicht die reine Auswahl, sondern die Möglichkeit, für jede Situation eine praktikable und unkomplizierte Lösung zu bieten.

Dienstleistungsprinzipien und Kundenorientierung

Enning setzt auf transparente Abläufe und persönliche Betreuung. Klare Angebote, flexible Mietzeiten sowie einfache Abwicklung bei Abholung und Rückgabe sorgen dafür, dass Kunden schnell und ohne unnötigen Aufwand mobil werden.

Im Mittelpunkt steht dabei immer die Frage: Was braucht der Kunde konkret? Ob kurzfristiger Bedarf oder längerfristige Nutzung – das Team reagiert pragmatisch und lösungsorientiert. Besonders im gewerblichen Bereich zeigt sich diese Stärke durch individuell abgestimmte Mobilitätskonzepte.

Ablauf und Serviceaspekte

Der Mietprozess ist bewusst schlank gehalten. Fahrzeuge können im gewünschten Zeitraum ausgewählt werden, die Übergabe erfolgt unkompliziert, ebenso wie die Rückgabe. Diese Klarheit in den Abläufen spart Zeit und macht die Nutzung für Kunden planbar.

Gleichzeitig bleibt Raum für persönliche Abstimmung – ein Punkt, der im Alltag oft den Unterschied macht.

Marktposition und Kundenerfahrungen

Im regionalen Markt hat sich Enning als verlässlicher Anbieter etabliert. Kunden schätzen vor allem die Kombination aus Erreichbarkeit, fairer Preisgestaltung und dem direkten Kontakt zum Team.

Rückmeldungen zeigen, dass neben der Fahrzeugqualität vor allem die unkomplizierte Zusammenarbeit und die freundliche Betreuung als entscheidend wahrgenommen werden.

Resümee

Die Autovermietung Enning steht für Kontinuität, Anpassungsfähigkeit und praxisnahe Mobilitätslösungen. Mit einem breiten Fuhrpark, klaren Prozessen und einem starken Fokus auf den tatsächlichen Bedarf der Kunden positioniert sich das Unternehmen als zuverlässiger Partner – sowohl für private Nutzer als auch für gewerbliche Kunden in der Region.

Fuhrpark und Angebotspalette

Der Fuhrpark von Enning ist vielseitig aufgestellt und deckt unterschiedlichste Anforderungen ab. Vom wendigen Kleinwagen für den Alltag über komfortable Mittelklassefahrzeuge bis hin zu Transportern, 9-Sitzern und LKW bis 7,5 Tonnen – Kunden finden hier genau das Fahrzeug, das zu ihrem Vorhaben passt.

Auch spezielle Anforderungen werden berücksichtigt: Fahrzeuge mit Sonderausstattung stehen ebenso zur Verfügung wie Lösungen für Umzüge,



Das Geschäft läuft.

Warum fühlt es sich trotzdem chaotisch an?



34

Der Tag beginnt oft gleich: Nachrichten auf mehreren Kanälen, Anfragen von Kunden, Rückfragen aus dem Team – irgendwo brennt es immer. Alles ist wichtig, alles ist dringend. Und am Ende des Tages bleibt dieses Gefühl: Viel gemacht, aber nichts wirklich im Griff.

Gerade in Mobilitätsunternehmen ist das kein Ausnahmezustand, sondern Alltag. Das Geschäft läuft, die Aufträge kommen – und trotzdem entsteht intern etwas anderes: Unübersichtlichkeit, unnötiger Aufwand und das Gefühl, ständig hinterherzulaufen.

Das eigentliche Problem liegt selten im Außen

In meiner Arbeit mit Mobilitätsdienstleistern sehe ich immer wieder die gleichen Muster: Anfragen kommen über verschiedene Kanäle, aber es gibt keinen klaren Ablauf, wie damit umgegangen wird. Informationen liegen verteilt – im Kopf, in WhatsApp, in E-Mails oder irgendwo im System. Aufgaben werden erledigt, aber nicht klar dokumentiert oder weitergegeben, sodass der Nächste erst einmal nachfragen muss. Und obwohl alle beschäftigt sind, passiert vieles nicht zur richtigen Zeit oder am richtigen Ort.

Das fällt im Alltag kaum auf, zeigt aber Wirkung: Rückfragen häufen sich, Dinge werden doppelt gemacht und Abstimmungen dauern länger als nötig. Am Ende fehlt genau das, was am dringendsten gebraucht wird – ein klarer Überblick.

Wenn Wachstum mehr Unruhe bringt

Viele Unternehmen kommen irgendwann an einen Punkt, an dem sie merken: Das Problem ist nicht mehr, Aufträge zu bekommen, sondern sie sauber abzuwickeln. Mehr Geschäft führt dann nicht automatisch zu mehr Stabilität, sondern oft zu mehr Unruhe. Dinge gehen unter, Entscheidungen ziehen sich und der Alltag fühlt sich anstrengender an, als er eigentlich sein müsste. Es entsteht das Gefühl, ständig hinterherzulaufen, ohne wirklich zu wissen, wo man ansetzen soll.

Ich habe viele dieser Situationen nicht aus Konzepten kennengelernt, sondern aus dem täglichen Geschäft – dort, wo Dinge schnell gehen müssen und trotzdem funktionieren sollen.

Genau hier setze ich an

Ich arbeite seit vielen Jahren in und mit der Mobilitätsbranche und kenne diese Situationen aus dem echten Alltag. Mein Ansatz ist bewusst pragmatisch: Ich schaue mir an, was tatsächlich passiert – nicht das, was auf dem Papier stehen sollte. Wie kommen Aufgaben ins Unternehmen, wie werden sie weitergegeben, wo entstehen unnötige Schleifen und wo geht Zeit verloren, ohne dass es jemand merkt?

Ich bringe Klarheit in diese Abläufe und mache sie wieder greifbar – nicht theoretisch, sondern so, dass sie im Alltag funktionieren.

Struktur bedeutet Entlastung

Oft besteht die Sorge, dass mehr Struktur mehr Aufwand bedeutet. In der Praxis ist es genau andersherum. Wenn Abläufe klar sind, werden weniger Rückfragen gestellt, Aufgaben schneller erledigt und Fehler reduziert. Das Team arbeitet ruhiger, weil Zuständigkeiten und Abläufe nachvollziehbar sind.

Typisch ist, dass eingehende Anfragen plötzlich klar strukturiert sind, Aufgaben sauber übergeben werden und jeder weiß, was wann zu tun ist. Dadurch entsteht weniger Doppelarbeit und deutlich mehr Überblick.

Es geht nicht darum, alles neu zu erfinden, sondern das Bestehende so zu ordnen, dass es funktioniert.





Ein externer Blick macht den Unterschied

Im eigenen Alltag sieht man viele dieser Dinge nicht mehr. Sie haben sich eingeschlichen und wirken normal. Genau deshalb hilft ein Blick von außen – nicht, um alles umzubauen, sondern um die Punkte zu erkennen, die unnötig Zeit und Energie kosten, und sie gezielt zu klären.

Oft braucht es dafür keine großen Veränderungen, sondern Klarheit an den richtigen Stellen.

Für wen das relevant ist

Dieser Ansatz ist besonders dann sinnvoll, wenn das Geschäft läuft, aber intern Unruhe herrscht, Abläufe gewachsen sind, ohne klar definiert zu sein, und viel gearbeitet wird, ohne dass echte Struktur entsteht. Wenn du das Gefühl hast, dass es eigentlich einfacher gehen müsste, ist das meist ein ziemlich gutes Signal.

Weniger Stress. Mehr Steuerbarkeit.

Wenn ein Unternehmen wieder Überblick bekommt, verändert sich mehr als nur die Organisation. Entscheidungen werden klarer, Prioritäten sichtbar und der Druck im Alltag nimmt spürbar ab. Es entsteht wieder Handlungsspielraum – und genau der macht den Unterschied im Tagesgeschäft.

Am Ende geht es nicht um Prozesse

Struktur ist kein Selbstzweck. Sie sorgt dafür, dass das Tagesgeschäft nicht mehr gegen dich arbeitet, sondern dich unterstützt. Und genau an diesem Punkt wird aus reiner Arbeit wieder Führung.

Wenn du dich in diesen Punkten wiedererkennst, lohnt sich ein genauer Blick.

Wenn du merkst, dass es eigentlich einfacher gehen müsste, lass uns sprechen

Du erreichst mich direkt unter: nicole@nicolewelter.de

Oder telefonisch / per WhatsApp: **+49 177 25 84 608**

DEIN GESCHÄFT LÄUFT. WARUM FÜHLT ES SICH TROTZDEM CHAOTISCH AN?

WENIGER
STRESS.
MEHR
ÜBERBLICK.

Ich arbeite seit vielen Jahren mit Unternehmen aus der Mobilitätsbranche. Ich sehe schnell, wo Abläufe unnötig Zeit kosten, wo Informationen verloren gehen und warum Teams trotz hoher Auslastung nicht effizient arbeiten. Mein Fokus liegt nicht auf Theorie, sondern auf Lösungen, die im Alltag funktionieren.

DAS BEKOMMST DU:



Klare Abläufe statt Dauer-Abstimmung

Ich Sorge dafür, dass Aufgaben strukturiert dokumentiert, sauber weitergegeben, und nicht ständig neu geklärt werden müssen.



Weniger Doppelarbeit & Rückfragen

Ich identifiziere unnötige Schleifen und Sorge dafür, dass Informationen dort sind, wo sie gebraucht werden.



Struktur, die im Alltag funktioniert

Keine komplizierten Systeme – sondern Lösungen, die dein Team wirklich nutzt.



nicole@nicolewelter.de

+49 177 25 84 608

Die Systemkrise der Autovermieter





Warum viele Mobilitäts-
unternehmen aktuell
kämpfen – und weshalb
Stabilität heute aktiv
gestaltet werden muss.

Die vergangenen Monate haben die Autovermietbranche spürbar erschüttert. Insolvenzen, milliardenschwere Verluste, harte Restrukturierungsprogramme und zunehmender politischer Druck prägen das Bild eines Marktes, der lange als stabiler Bestandteil moderner Mobilität galt. Internationale Anbieter kämpfen mit massiven Abschreibungen auf Fahrzeugflotten, mittelständische Vermieter geraten durch steigende Kosten und schwankende Restwerte unter erheblichen Liquiditätsdruck.



Wer jedoch genauer hinsieht, erkennt schnell:

- Die Branche steht nicht vor dem Ende ihres Geschäftsmodells.
- Sie steht vor einem grundlegenden Wandel der Steuerungslogik.

Mobilität bleibt ein Wachstumsfeld. Geschäftsreisen, flexible Nutzungskonzepte, projektbezogene Fahrzeugbedarfe und eine zunehmend dynamische Arbeitswelt sorgen weiterhin für eine hohe Nachfrage nach temporären Mobilitätslösungen. Die Herausforderung liegt daher weniger im Markt selbst als vielmehr in der Fähigkeit der Unternehmen, dieses anspruchsvolle Geschäftsmodell professionell zu führen.

Die stille Systemkrise hinter den Schlagzeilen

Viele der aktuellen Schwierigkeiten haben eine gemeinsame Ursache:

- fehlende Transparenz über Risiken, Kostenstrukturen und operative Leistungsfähigkeit.

Autovermietung ist ein kapitalintensives Geschäft mit hoher Sensibilität gegenüber externen Einflüssen. Steigende Fahrzeugpreise, volatile Restwertentwicklungen, höhere Finanzierungs- und Versicherungskosten sowie regulatorische Unsicherheiten erhöhen den Druck zusätzlich. Gleichzeitig beschleunigt die Digitalisierung die Erwartungshaltung von Kunden und Geschäftspartnern.

In der Praxis zeigt sich häufig ein strukturelles Defizit:

- Flottenentscheidungen werden getroffen, ohne Szenarien für Auslastung oder Restwertentwicklung konsequent zu simulieren.
- Liquiditätsengpässe entstehen schleichend, weil Frühwarnsysteme fehlen oder Kennzahlen nicht konsequent gesteuert werden.
- Vertrieb wird zunehmend über externe Plattformen abgewickelt, wodurch Umsatz wächst, aber Erträge unter Druck geraten.
- Digitalisierung wird als Sammlung einzelner Tools verstanden – nicht als integrierte Steuerungsarchitektur.
- Wachstum erfolgt opportunistisch statt strategisch geplant.



Anzeige

Ihre Vorteile

Sofortige Liquidität

Auszahlung in der Regel innerhalb von ca. 48 Stunden nach Mietende.

Mehr Auslastung ohne zusätzlichen Verwaltungsaufwand

Operative Vermietung bleibt beim Partner – Smile übernimmt den Rest.

Starke Lösung für Autohaus-Kooperationen

Unfallgeschädigte Kunden erhalten unkompliziert Mobilität OHNE Risiko. (Null Euro SB)

Mehr Planbarkeit im Tagesgeschäft

Klare Prozesse schaffen Stabilität bei Erlösen und Ressourceneinsatz.

Smile

... you are mobile.

Viele reden über Unfallersatz.

Wenige verdienen wirklich daran.

Unfallersatzgeschäft bedeutet für viele Autovermieter und Autohäuser noch immer hohen Abstimmungsaufwand, lange Zahlungsziele und gebundene interne Ressourcen.

Die Smile Unfallersatzdienstleistung schafft hier eine wirtschaftlich klare Struktur:

Sie generieren zusätzliche Vermietumsätze – während Abrechnung, Forderungsdurchsetzung und Kommunikation mit Versicherern von Smile übernommen werden.

www.smile-autovermietung.de
Tel.: **02402 - 97 44 40**



Die Folge ist eine Situation, in der selbst grundsätzlich tragfähige Geschäftsmodelle ins Wanken geraten können. Die aktuelle Branchenkrise ist daher weniger eine Nachfrage- oder Technologiekrise. Sie ist vor allem eine **Systemkrise unternehmerischer Steuerung**.

Stabilität als strategische Führungsaufgabe

In einem volatilen Marktumfeld wird Stabilität zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Erfolgreiche Mobilitätsunternehmen unterscheiden sich heute weniger durch Größe oder Markenbekanntheit als durch ihre Fähigkeit, Risiken frühzeitig zu erkennen und operative Entscheidungen auf Basis belastbarer Daten zu treffen.

Ein modernes Steuerungsverständnis im Vermietgeschäft folgt dabei zunehmend einem klaren Entwicklungsweg:



Stabilität schaffen

Der erste Schritt besteht darin, Transparenz zu gewinnen. Liquiditätsströme müssen verstanden, Kostenstrukturen systematisch analysiert und operative Risiken sichtbar gemacht werden. Dazu gehören klare Kennzahlen zur Flottenauslastung, strukturierte Restwertstrategien sowie effiziente Kommunikations- und Abrechnungsprozesse.

Stabilität entsteht nicht durch kurzfristige Sparmaßnahmen, sondern durch Überblick und konsequente Führung.

Performance ermöglichen

Auf einer stabilen Basis lassen sich operative Ergebnisse gezielt verbessern. Flottenentscheidungen werden strategischer getroffen, digitale Vertriebskanäle stärken die eigene Nachfrage und automatisierte Prozesse entlasten Mitarbeitende im Tagesgeschäft. Unternehmen gewinnen dadurch Handlungsspielräume zurück und können ihre wirtschaftliche Leistungsfähigkeit nachhaltig steigern.

Performance systematisch ausbauen

Erst wenn Strukturen und Prozesse belastbar sind, wird Skalierung sinnvoll und kalkulierbar. Datengetriebene Preisgestaltung, vernetzte Fahrzeugdaten, neue Mobilitätsprodukte oder strategische Partnerschaften eröffnen zusätzliche Erlösquellen. Wachstum erfolgt dann nicht mehr aus kurzfristigem Druck, sondern als bewusste unternehmerische Entscheidung.

Perspektiven für eine Branche im Wandel

Die nächsten Jahre werden die Autovermietbranche weiter verändern. Elektromobilität, künstliche Intelligenz, regulatorische Vorgaben und neue Mobilitätskonzepte werden bestehende Geschäftsmodelle herausfordern – zugleich entstehen neue Chancen für innovative Anbieter.

Gerade mittelständische Autovermieter verfügen dabei über einen entscheidenden Vorteil:

- kurze Entscheidungswege, hohe Flexibilität und eine enge Nähe zum Kunden. Unternehmen, die Stabilität und Performance aktiv gestalten, können sich in diesem Umfeld erfolgreich positionieren.

Die Gewinner der kommenden Dekade werden nicht zwangsläufig die größten Marktteilnehmer sein. Es werden diejenigen sein, die ihre Unternehmen strukturiert führen, Risiken systematisch steuern und Digitalisierung als strategisches Instrument zur Ergebnisverbesserung einsetzen. Autovermietung bleibt ein anspruchsvolles Geschäft. Doch sie bleibt auch ein attraktives Geschäft – für diejenigen, die bereit sind, ihre Strukturen weiterzuentwickeln.

Stabilität ist heute kein Zufall mehr. Sie ist das Ergebnis klarer unternehmerischer Entscheidungen.

Fortsetzung folgt in der kommenden Ausgabe.

SHIFT

berichtet über Innovation, nachhaltige Wirtschaft, Transformation und gesellschaftliche Entwicklungen – fundiert, inspirierend und lösungsorientiert.

6x
im Jahr

**über
50**
Seiten

**ziel
gruppen
orientiert**

Themenfelder



Transformation
& Zukunft



Innovation
& Technologie



Nachhaltige
Wirtschaft



Gesellschaft
& Kultur



Leadership &
Verantwortung

SHIFT steht für

**Mobilität
Innovation
Transformation**

Wenn Mobilität zur Angriffsfläche wird

44

Kriminalität, politische Entscheidungen und steigenden Sicherheitsanforderungen: Wie der BAV für die Branche aktiv Verantwortung übernimmt



Im Gespräch mit Michael Brabec, Geschäftsführer Bundesverband der Autovermieter Deutschlands (BAV)

Die Mobilitätsbranche befindet sich in einer Phase tiefgreifender Veränderungen. Steigende Kosten, neue regulatorische Anforderungen, volatile Fahrzeugwerte und zunehmender Wettbewerbsdruck prägen den Alltag vieler Autovermieter. Das sind bekannte wirtschaftliche Herausforderungen. Doch

das ist noch nicht alles. Für den BAV entwickeln sich derzeit zwei Themen zu einer wichtigen Verbandsaufgabe: Die Sicherheit von Fahrzeugen und die rechtlichen Rahmenbedingungen rund um deren Nutzung.

Was lange als vereinzelte Einzelfälle wahrgenommen wurde, hat sich inzwischen zu einer strukturellen Herausforderung für viele Unternehmen entwickelt: Fahrzeugunterschlagungen und organisierte Diebstahlsstrukturen. Außerdem könnten aktuelle politische Diskussionen über verschärfte Haftungsregeln Mobilitätsanbieter zukünftig zunehmend unter Druck setzen. Stabilität entsteht heute nicht mehr allein durch Größe oder Erfahrung – sie muss zum Beispiel durch eine Interessenvertretung wie den BAV aktiv gestaltet werden.

Der Bundesverband der Autovermieter Deutschlands (BAV) beschäftigt sich intensiv mit diesen Entwicklungen und bringt die Perspektiven der Branche gezielt in politische Entscheidungsprozesse ein.

*Organisierte
Kriminalität muss
konsequent
bekämpft werden.*



*Ziel ist es,
Autovermieter
wirksam
zu schützen.*

Wenn Fahrzeuge verschwinden – wirtschaftlicher Schaden mit Systemwirkung

Jedes unterschlagene oder gestohlene Mietfahrzeug bedeutet für ein Unternehmen weit mehr als nur den Verlust eines Vermögenswertes. Es betrifft unmittelbar Liquidität, Auslastung, Versicherbarkeit und Investitionsfähigkeit. Gleichzeitig steigen operative Aufwände durch Wiederbeschaffung, Schadensabwicklung und interne Sicherheitsmaßnahmen.

Nach Zahlen des Bundeskriminalamtes gehen jährlich ca. 4.000 Fahrzeuge durch Unterschlagung verloren, viele weitere durch Diebstahl. Die wirtschaftlichen Schäden könnten sich branchenweit auf einen dreistelligen Millionenbetrag summieren. Diese Entwicklung wirkt sich nicht nur auf einzelne Unternehmen aus, sondern hat zunehmend auch volkswirtschaftliche Auswirkungen –

etwa durch steigende Versicherungsprämien oder höhere Mobilitätskosten für Endkunden.

„Viele Vermieter investieren bereits intensiv in Präventionsmaßnahmen, digitale Prozesse und Sicherheitskonzepte“, erklärt Michael Brabec. „Dennoch zeigt sich in der Praxis, dass kriminelle Strukturen immer professioneller agieren und gezielt systemische Schwachstellen nutzen.“

Besonders kritisch bewertet der Verband dabei unter anderem den Umgang von Behörden mit Blanko-Zulassungsdokumenten sowie internationale Weiterverkaufsstrukturen gestohlener Fahrzeuge. Aus Sicht des BAV besteht hier klarer politischer Handlungsbedarf.

Politische Initiativen zur Stärkung der Sicherheit in der Mobilitätsbranche

Vor diesem Hintergrund hat der Verband Gespräche mit politischen Entscheidungsträgern aufgenommen und konkrete Vorschläge zur Verbesserung der Situation formuliert. Ziel ist es, Autovermieter wirksam zu schützen und gleichzeitig praktikable Lösungen für Behörden und Marktteilnehmer zu schaffen.

Vorgeschlagen werden unter anderem:

1. **Bargeld-Obergrenze für Privatkauf mobiler Güter 10.000 Euro**
2. **strengere Regelungen im Umgang mit Fahrzeugdokumenten**
3. **verbesserte digitale Nachweis- und Registerlösungen**
4. **stärkere Verantwortung von Handelsplattformen**
5. **effektivere Bekämpfung organisierter Fahrzeugkriminalität**
6. **wirtschaftlich sinnvolle Präventionsstrategien für Unternehmen**



Dabei verfolgt der Verband einen ganzheitlichen Ansatz. Es geht nicht allein um Schadensbegrenzung, sondern um die langfristige Stabilisierung eines Wirtschaftszweigs, der eine zentrale Rolle für moderne Mobilitätskonzepte spielt.

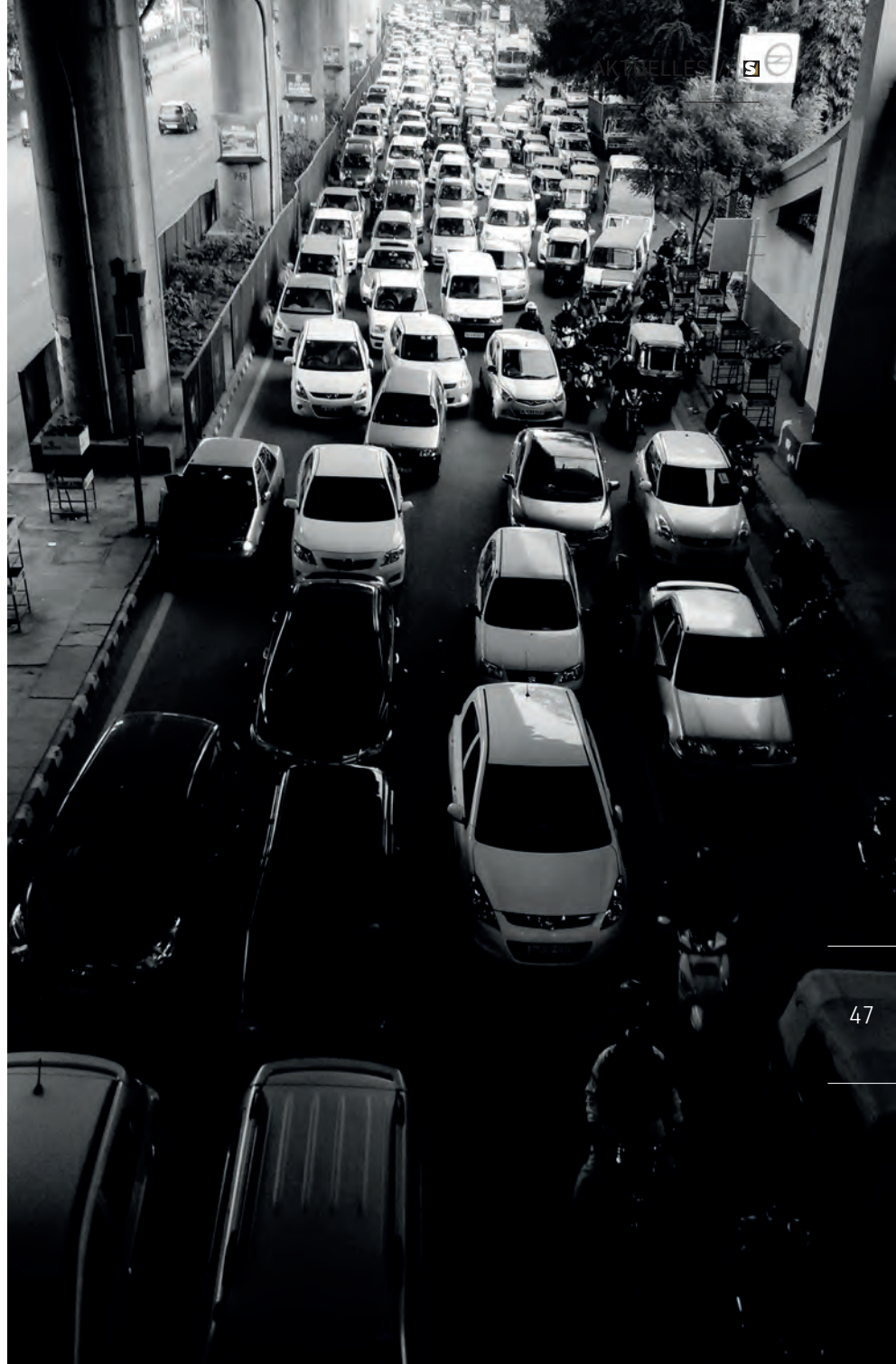
Wenn rechtliche Antworten neue Unsicherheiten erzeugen

Parallel zu den Herausforderungen durch Kriminalität sieht sich die Branche mit politischen Überlegungen konfrontiert, bei Straftaten mit Fahrzeugen die Einziehung von Fahrzeugen von Autovermietern künftig zu erleichtern. Was aus Sicht der Strafverfolgung nachvollziehbar erscheinen mag, kann für seriöse Autovermieter ein Existenzrisiko sein. Daher sind diese politischen Ideen als völlig unverhältnismäßig anzusehen.

Im Vermietgeschäft werden Fahrzeuge naturgemäß an unterschiedlichste Nutzer überlassen. Eine vollständige Kontrolle über deren Verhalten ist praktisch nicht möglich. Werden rechtliche Schwellenwerte zu stark abgesenkt, besteht die Gefahr, dass Unternehmen für Handlungen Dritter in Haftung geraten, obwohl sie selbst sorgfältig gearbeitet haben.

„Wir setzen uns dafür ein, dass organisierte Kriminalität konsequent bekämpft wird“, so Brabec. „Gleichzeitig müssen rechtliche Lösungen so ausgestaltet sein, dass seriöse Mobilitätsanbieter nicht unverhältnismäßig belastet werden.“

Der Verband plädiert daher für differenzierte Regelungen, die



zielgerichtet die Bekämpfung der organisierten Kriminalität ermöglichen, ohne jedoch die wirtschaftlichen Geschäftsgrundlagen der Branche zu gefährden.

Sicherheitsarchitektur wird zur strategischen Führungsaufgabe

Die aktuellen Entwicklungen machen deutlich, dass Fahrzeugsicherheit längst kein rein operatives Thema mehr ist. Sie entwickelt sich zunehmend zu einem strategischen



*Branchenweite
Interessen-
vertretung
gewinnt an
Bedeutung.*

Erfolgsfaktor. Digitale Identitätsprüfungen, Telematiklösungen, strukturierte Übergabeprozesse und klare rechtliche Rahmenbedingungen gewinnen an Bedeutung.

Unternehmen, die frühzeitig in moderne Sicherheitsarchitekturen investieren, schaffen nicht nur Schutz für ihre Flotten, sondern stärken auch Vertrauen bei Banken, Versicherungen und Geschäftspartnern. Gleichzeitig zeigt sich, dass viele Herausforderungen nur branchenweit sinnvoll adressiert werden können.

Interessenvertretung, Wissensaustausch und strategische Zusammenarbeit gewinnen dadurch deutlich an Gewicht.

Zukunft gestalten statt Risiken verwalten

Die Mobilitätsbranche steht an einem Wendepunkt. Sicherheitsfragen, regulatorische Entwicklungen und wirtschaftlicher Druck fordern Unternehmen heraus, ihre Strategien neu auszurichten und Stabilität bewusst zu gestalten. Doch gerade in solchen Phasen entsteht Fortschritt.

Dort, wo Unternehmer Verantwortung übernehmen, wo Wissen geteilt wird und wo sich eine Branche aktiv vernetzt, entstehen neue Perspektiven für nachhaltige wirtschaftliche Stärke.

Der Bundesverband der Autovermieter übernimmt dabei eine wichtige Rolle als politische Stimme und Interessenvertretung. Gleichzeitig wächst der Bedarf nach Plattformen, die Entwicklungen einordnen, Orientierung geben und Zukunftsbilder sichtbar machen.

SHIFT versteht sich als genau ein solcher Raum des Aufbruchs. Als Magazin, als Impulsgeber und als

Begleiter einer Branche, die nicht nur reagieren möchte, sondern Mobilität aktiv weiterentwickeln will.

Für viele Mobilitätsunternehmer wird damit eine zentrale Frage immer greifbarer:

Beobachte ich Veränderungen – oder werde ich Teil einer Bewegung, die Stabilität, Sicherheit und Zukunftsfähigkeit gemeinsam gestaltet?

Die kommenden Monate werden zeigen, wie entscheidend Vernetzung, strategischer Austausch und eine klare Interessenvertretung für die Entwicklung der Branche sein werden.

Fest steht jedoch schon heute: Die Zukunft der Mobilität entsteht dort, wo Verantwortung übernommen und Fortschritt gemeinsam möglich gemacht wird.

Mehr Informationen & Austausch

Der Bundesverband der Autovermieter Deutschlands engagiert sich aktiv für die Interessen von Mobilitätsanbietern in politischen, wirtschaftlichen und regulatorischen Fragestellungen.

Unternehmen, die sich über aktuelle Entwicklungen informieren, konkrete Antworten auf alltägliche Fragen erhalten oder den fachlichen Austausch suchen möchten, finden weiterführende Informationen unter:

Bundesverband der Autovermieter Deutschlands (BAV)

www.bav.de
info@bav.de



*Mobilität
verändert
sich rasant.*

Anzeige

Du vermietest blind. Und merkst es erst, wenn es zu spät ist.

Ein falscher Kunde kann dich Tausende Euro kosten.

- Gefälschte Ausweise.
- Mehrfachanmietungen.
- Kunden, die Fahrzeuge übernehmen – und nicht zurückbringen.

Selbst wenn ein Fahrzeug schnell wieder auftaucht, entstehen min. **vierstellige Schäden. Warum erkennst du das erst im Nachhinein?**

Lösung

Mit X-Fit weißt du VOR der Übergabe, wer wirklich vor dir steht.

- Identitäts- und Dokumentenprüfung
- Abgleich in Sekunden
- Klare Bewertung im Ampelsystem

Systemgedanke

Teil eines Systems, das Risiken erkennt, bevor sie zum Schaden werden.



QR-Code scannen und 30-Minuten Risiko-Analyse sichern
Termine sind begrenzt, da jede Analyse individuell vorbereitet wird.

idengineering.eu





50

Stillstand aus Prinzip

Wie Verhinderungs- und Nichtwissensstrategien den Mittelstand ausbremsen – und warum KI dabei der blinde Fleck ist

Der deutsche Mittelstand gilt als Rückgrat der Wirtschaft. Flexibel, pragmatisch, entscheidungsstark. Zumindest war das lange so.

Heute beobachten wir in vielen Branchen jedoch ein anderes Bild: **Stillstand durch Vermeidung. Fortschrittsblockade durch Nichtwissen.** Und besonders deutlich wird das beim Thema **Künstliche Intelligenz**. Nicht, weil KI „noch nicht so weit“ wäre. Nicht, weil es keine sinnvollen Anwendungsfälle gäbe. Sondern weil Entscheider sie **nicht verstehen – und das auch nicht ändern wollen.**



Verhinderungsstrategie statt Führungsstärke

Besonders kritisch wird es, wenn Nichtwissen zur **Verhinderungsstrategie** wird. Typische Muster:

- **Mitarbeitende bringen Ideen ein → werden ausgebremst.**
- **Externe Impulse kommen → werden relativiert.**
- **Pilotprojekte werden vorgeschlagen → vertagt.**
- **Verantwortung wird delegiert → aber ohne Mandat.**

Das Ergebnis: **Niemand darf sich bewegen, weil oben niemand bereit ist, sich zu bewegen.**

Das ist keine Vorsicht. Das ist Führungsverweigerung im digitalen Zeitalter.

51

Die neue Strategie: Nichts wissen, nichts entscheiden

Was früher ein temporärer Wissensmangel war, ist heute oft eine **bewusste Haltung**:

- „Das ist mir zu komplex.“
- „Dafür haben wir gerade keine Zeit.“
- „Das machen andere auch noch nicht.“
- „KI ist eher was für Konzerne.“
- „Wir warten erstmal ab.“

Das Problem: **Abwarten ist längst eine Entscheidung.** Und zwar eine gegen Weiterentwicklung. Diese Haltung wirkt wie eine unsichtbare Handbremse – nicht nur im eigenen Unternehmen, sondern **branchenweit**. Innovationen versanden, Prozesse bleiben ineffizient, Fachkräfte wandern ab oder resignieren.

KI ist kein Tool-Problem – sondern ein Denkproblem

Die Ironie dabei: **KI ist gerade für den Mittelstand ein massiver Hebel.** Nicht für Science-Fiction. Sondern für:

- **Entlastung von Fachkräften**
- **Automatisierung von Routineprozessen**
- **Bessere Entscheidungen durch Daten**
- **Skalierung ohne zusätzliches Personal**
- **Wissen sichern, statt es zu verlieren**

Das eigentliche Problem ist nicht die Technologie. Es ist das fehlende Verständnis für den **Mehrwert**. Oder anders gesagt:

Wer KI nur als Kostenfaktor oder Risiko sieht, hat sie schlicht nicht verstanden.



Branchen werden nicht durch Technologie abgehängt – sondern durch Haltung

Was wir aktuell sehen:

- **Ganze Branchen bewegen sich nur im Schneckentempo.**
- **Innovationen kommen von außen.**
- **Startups und internationale Player übernehmen Themenfelder.**
- **Der Mittelstand reagiert – statt zu gestalten.**

Nicht, weil er es nicht könnte. Sondern weil er es **nicht will oder nicht wagt**. Das ist die eigentliche Tragik.

Klartext: Verantwortung liegt oben

Führung bedeutet heute:

- **Nicht alles zu wissen – aber lernen zu wollen.**
- **Nicht alles zu können – aber Räume zu öffnen.**
- **Nicht jede Antwort zu haben – aber die richtigen Fragen zu stellen.**

Wer KI blockiert, weil er sie nicht versteht, schützt nicht das Unternehmen.

Er schützt nur seine Komfortzone.

Und das ist auf Dauer **brandgefährlich**.

Die gefährlichste Aussage im Mittelstand

Es gibt einen Satz, der aktuell mehr Schaden anrichtet als jeder Fachkräftemangel:

„Das haben wir schon immer so gemacht.“

In einer Welt, in der sich Märkte, Kundenverhalten und Technologien exponentiell verändern, ist dieser Satz kein Stabilitätsanker mehr – sondern ein **Warnsignal**. KI verstärkt genau diese Dynamik:

- **Wer lernt, wird schneller.**
- **Wer blockiert, fällt zurück.**
- **Wer nicht experimentiert, verliert Anschluss.**

Und das passiert nicht „irgendwann“. Das passiert jetzt.



Fazit: Erkenntnis verpflichtet

Künstliche Intelligenz ist kein Selbstzweck. Aber sie ist ein Realitätscheck für Führung. Die Frage ist nicht: „Brauchen wir KI?“ Sondern: „**Wie lange können wir es uns leisten, sie nicht zu nutzen?**“ Der Mittelstand hat alles, was es braucht: Nähe zum Markt, Entscheidungswege, Praxiswissen. Was fehlt, ist oft nur eins: **der Mut, Nichtwissen nicht als Ausrede, sondern als Startpunkt zu begreifen.**

Und genau hier entscheidet sich, wer die nächsten Jahre gestaltet – und wer nur noch reagiert.

Impressum

SHIFT

Das digitale Magazin für
Mobilität, Innovation &
Transformation

Erscheinungsweise:

alle zwei Monate

Herausgeber

DCON1 – Solutions

Frank Diekmann
Bahnhofstraße 37
42651 Solingen

Redaktion

Verantwortlich im Sinne des §
18 Abs. 2 MStV:
Frank Diekmann

Redaktionelle Mitarbeit:

Nicole Welter
Alexander Scheck

Kontakt

Telefon: +49 (0) 1602607118
kontakt@shift-magazin.com
www.shift-magazin.com

Anzeigen

anzeigen@shift-magazin.com

Layout & Design:

Malberg.Media

Bildnachweise

Sofern nicht anders angegeben,
liegen die Bildrechte bei den
jeweiligen Fotografen oder
dem Herausgeber.

Weitere Quellen:

FreePik, Adobe Stock,
Herstellerfotos

Urheberrecht

Alle Inhalte dieser Publikation,
insbesondere Texte, Foto-
grafien und Grafiken, sind ur-
heberrechtlich geschützt. Eine
Vervielfältigung, Bearbeitung
oder Verbreitung außerhalb
der Grenzen des Urheber-
rechts bedarf der vorherigen
schriftlichen Zustimmung des
Herausgebers.

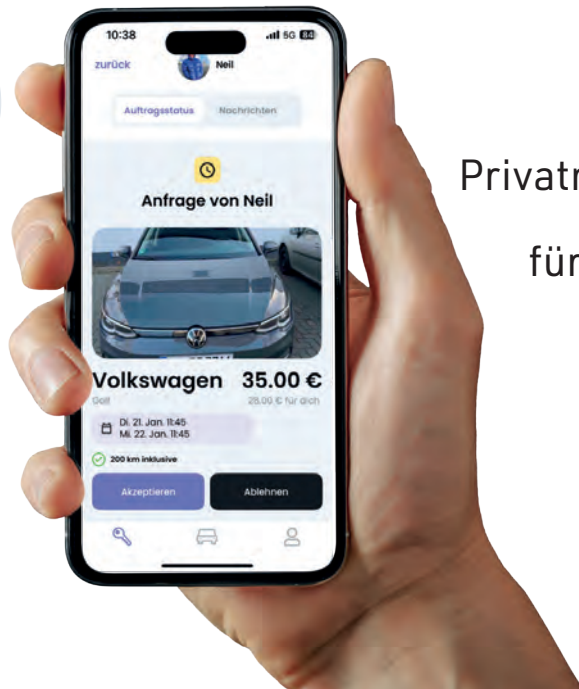
Haftungsausschluss

Die Inhalte dieses Magazins
wurden mit größtmöglicher
Sorgfalt recherchiert. Dennoch
übernehmen Herausgeber und
Redaktion keine Gewähr für die
Richtigkeit, Vollständigkeit und
Aktualität der bereitgestellten
Informationen. Namentlich ge-
kennzeichnete Beiträge geben
nicht zwingend die Meinung der
Redaktion wieder.

VORSCHAU



Die gefährlichste
Zahl im Unternehmen:
Dein Kontostand



SHARY
Privatmarktplatz
öffnet sich
für Vermieter



Bericht und Einordnung:

**Sicherheitskonferenz
für Autovermieter**

Hier könnte Ihre Anzeige stehen.

| | | | |
|------------|---|-----------|--------------|
| 1/1 | Endformat | 210 x 297 | |
| | | | 890 € |
| Vollseite | Druckdatei inkl. Beschnitt von 3mm an jeder Seite | 216 x 303 | |

Weitere Anzeigengrößen:

| | | | | |
|---|----------------|---|--|--------------|
|  | 1/2 | Endformat | 210 x 148 | |
| | | | | 490 € |
| | Halbseite quer | Druckdatei inkl. Beschnitt von 3mm an jeder Seite | 216 x 154 | |
|  | 1/2 | Endformat | 105 x 297 | |
| | | | | 490 € |
| | Halbseite hoch | Druckdatei inkl. Beschnitt von 3mm an jeder Seite | 111 x 303 | |
|  | 1/1 | Text + Bild wird vom Kunden geliefert. | ohne gleichzeitiger Anzeigenschaltung der Größe 1/1 | 690 € |
| | Advertorial | Seite wird als redaktioneller Beitrag gestaltet. | mit gleichzeitiger Anzeigenschaltung der Größe 1/1 | 490 € |

Anzeigenpaket

Gleichzeitige Buchung von drei Anzeigen
in ausgewählten Ausgaben.

20%

NACHLASS

DCON1
SOLUTIONS

Mehr Klarheit. Mehr Kontrolle. Mehr Marge.

Die 90-Tage-Transformation für
Autovermieter ab 40 Fahrzeugen
- **digital, effizient, messbar.**

**Weniger
offene Posten.**

Mehr
Liquidität.

**Raus aus
dem Chaos.**

Rein in die
Kontrolle.

**Weniger
Schäden.**

Mehr
Marge.

**Digitale
Kommunikation.**

Spürbare
Entlastung.

**Mehr Kunden
durch
WhatsApp &
Live-Chat**

**Wachstum
beginnt mit
System.**

**Bereit für Klarheit, Struktur
und echte Ergebnisse?**

Hier kostenlose Analyse sichern.

