

SHIFT

DAS DIGITALE MAGAZIN FÜR MOBILITÄT, INNOVATION & TRANSFORMATION

Die gefährlichste Zahl
im Unternehmen:
Dein Kontostand

**Stellantis ist
kein Einzelfall**
Ein Warnsignal
für Europa

**WhatsApp
im Blindflug**
Wenn Nähe zum
Risiko wird

**DIE BRANCHE
OHNE GESICHT**

Die größte Chance des Mittelstands



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



Die Mobilitätsbranche steht unter Druck.

Steigende Kosten, volatile Restwerte, wachsender Wettbewerbsdruck und immer komplexere Anforderungen belasten inzwischen auch viele mittelständische Unternehmen spürbar. Was früher mit Erfahrung, Einsatz und Improvisation aufgefangen werden konnte, reicht heute oft nicht mehr aus. Die Geschwindigkeit hat sich verändert. Die Risiken ebenfalls.

Besonders sichtbar wird das aktuell beim Thema Sicherheit. Die polizeiliche Kriminalstatistik zeigt einen deutlichen Anstieg bei Fahrzeugunterschlagungen. Hinter diesen Zahlen stehen reale wirtschaftliche Schäden, steigende Versicherungskosten und zunehmender Druck auf Unternehmer und Teams. Und trotzdem wäre es falsch, nur von Krise zu sprechen.

Denn gleichzeitig beginnt sich die Branche neu zu sortieren. Digitalisierung, klare Prozesse und bessere Kommunikation werden zunehmend zur Grundlage für Stabilität und Zukunftsfähigkeit. Gerade hier liegt die Stärke des Mittelstands: Nähe zum Kunden, Flexibilität und die Fähigkeit, schnell zu handeln.

Die kommenden Jahre werden nicht allein durch Größe entschieden. Sondern durch Klarheit, Struktur und den Mut, sich weiterzuentwickeln. SHIFT möchte dafür Orientierung geben – mit ehrlicher Einordnung, neuen Perspektiven und Lösungen, die in der Praxis funktionieren.

Denn die entscheidende Frage lautet nicht mehr, ob sich Mobilität verändert. Sondern wer bereit ist, sie aktiv mitzugestalten.



Frank Diekmann

Chefredakteur und Herausgeber



Der Moment, in dem aus Wissen Verantwortung wird

28

WhatsApp im Blindflug 60



Weitere Themen in dieser Ausgabe

- | | | | | | |
|----|--|----|--|----|---|
| 6 | Regionale Autovermieter als verlässliche Alternative | 28 | Der Moment, in dem aus Wissen Verantwortung wird. | 64 | Fünf KI-Tools im Einsatz |
| 8 | Die Branche ohne Gesicht | 32 | Kontrolle verloren? | 68 | Wie aus dem Auto vor der Tür ein Einkommen wird |
| 12 | Die gefährlichste Zahl im Unternehmen: Dein Kontostand | 40 | Wenn der Mietwagen zur Angriffsfläche wird | 72 | Vorschau |
| 16 | Wenn Stabilität kippt. | 46 | Stellantis ist kein Einzelfall | | |
| 18 | Die neue Unsicherheit der Mobilitätsbranche | 54 | Volkswagen stellt sich auf eine Welt ohne Wachstum ein | | |
| 24 | Betrug im Autohandel | 60 | WhatsApp im Blindflug | | |



Zahl des Tages

16.129 Fahrzeuge

Unterschlagung ist kein Randthema mehr

2024 stieg die Zahl der dauerhaft abhandengekommenen Pkw durch Unterschlagung um 31,2 %. Gleichzeitig lag die Gesamtzahl dauerhaft entwendeter Pkw bei 16.129 Fahrzeugen, leicht über Vorjahr.

Nicht mehr nur „Autodiebstahl“, sondern ein Strukturproblem für Autovermieter, Leasinggesellschaften, Auto-Abo-Anbieter und Händler: Fahrzeuge verschwinden nicht mehr nur nachts vom Hof, sondern werden sauber angemietet, finanziert, übergeben – und dann nicht zurückgebracht.

590 Autos je 1.000 Einwohner

Deutschland bleibt Autoland – nur die Spielregeln ändern sich

Anfang 2025 kamen in Deutschland 590 Pkw auf 1.000 Einwohner. Der Pkw-Bestand bleibt also hoch, trotz Kosten, Verkehrswende, ÖPNV-Debatte und politischem Druck. E-Autos machten zu diesem Zeitpunkt erst 3,3 % des Pkw-Bestands aus.

Die Mobilitätsbranche ist nicht „tot“, sie verändert sich. Wer Fahrzeuge verfügbar, bezahlbar, flexibel und sicher organisiert, sitzt weiterhin auf einem relevanten Markt. Gerade der Mittelstand kann hier punkten: Nähe, Flexibilität, regionale Versorgung, B2B-Sonderlösungen.

E-Mobilität ist nicht weg – sie wird erwachsen

E-Mobilität kommt leiser zurück, als viele glauben.

Im April 2026 wurden in Deutschland 64.350 reine Elektro-Pkw neu zugelassen; das entspricht 25,8 % Marktanteil. Im März 2026 waren es sogar 70.663 BEV-Neuzulassungen.

Der Markt schreit nicht mehr nur „E-Auto-Hype oder E-Auto-Krise“, sondern bewegt sich in Richtung Normalisierung. Für Vermieter heißt das: Nicht blind elektrifizieren, aber Daten, Ladefähigkeit, Einsatzprofile und Restwertstrisiken sauber managen.

5

Carsharing verlässt die Großstadt-blase

Zum 1. Januar 2026 gab es in Deutschland 43.190 Carsharing-Fahrzeuge in 1.490 Gemeinden. Stationsbasierte und kombinierte Angebote kamen auf 978.300 angemeldete Fahrberechtigte, plus 11,8 % gegenüber Vorjahr.

Spannend für regionale Mobilitätsdienstleister: Carsharing ist nicht nur Großstadt-Spielzeug. Es wird zunehmend ein Baustein kommunaler, regionaler und gewerblicher Mobilitätsversorgung.



REGIONALE AUTOVERMIETER ALS VERLÄSSLICHE ALTERNATIVE

6

Wenn große Anbieter Reservierungen kurzfristig stornieren, wird aus einer geplanten Fahrt schnell ein echtes Problem. Besonders ärgerlich ist das, wenn Kunden bereits angezahlt, geplant oder sich auf eine bestätigte Buchung verlassen haben. Zwar wird das Geld in solchen Fällen meist zurückerstattet. Mobilität ist damit aber noch lange nicht gesichert.

Genau hier zeigt sich die Stärke regionaler Autovermieter. Während große Vermieter häufig mit hoher Auslastung, Überbuchungs-

logik und zentral gesteuerten Prozessen arbeiten, denken viele mittelständische Anbieter anders: persönlicher, verbindlicher und lösungsorientierter. Sie kennen ihre Kunden, ihre Region und ihre Verantwortung vor Ort.

Natürlich haben auch mittelständische Vermieter mit verspäteten Rückgaben, Fahrzeugausfällen oder kurzfristigen Engpässen zu kämpfen. Der Unterschied liegt jedoch im Umgang damit. Statt eine Buchung einfach zu streichen, wird nach Lösungen gesucht: ein anderes Fahrzeug, eine Verlegung, eine Zustellung, eine Kooperation mit einem Partner oder im Zweifel

Quelle/Grundlage:
BAV-Dokument zu mittelständischen
Autovermietern als leistungsstarke
Alternative bei Mietwagenstornierungen.



auch eine wirtschaftlich unbequeme Entscheidung zugunsten des Kunden.

Das ist keine Romantik. Das ist ein echter Wettbewerbsvorteil. Denn Mobilität ist kein reines Plattformgeschäft. Wer ein Fahrzeug braucht, braucht nicht nur einen Preis, sondern Verlässlichkeit. Und genau dort kann der regionale Mittelstand punkten: mit Nähe, Erreichbarkeit, Flexibilität und echter Verantwortung.

Für Kunden bedeutet das:

Der günstigste Anbieter ist nicht immer der sicherste.

Für Autovermieter bedeutet es: **Servicequalität ist kein Nebenthema, sondern Positionierung.**

Die großen Anbieter gewinnen oft über Reichweite und Preis. Der Mittelstand gewinnt dort, wo es persönlich wird: wenn etwas nicht nach Plan läuft.

Und vielleicht ist genau das die wichtigste Botschaft dieser Zeit: **Mobilität bleibt Vertrauenssache.**

SHIFT-Einordnung

Der Mittelstand muss nicht größer wirken als er ist. Er muss klarer zeigen, warum Nähe, Verantwortung und Flexibilität heute wieder echte Wettbewerbsvorteile sind.

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





Die Branche ohne Gesicht

Warum Autovermieter ihr Image
verloren haben – und warum genau
darin ihre größte Chance liegt

Vom Erlebnis zur reinen Abwicklung

Autovermietung war einmal mehr als nur Mobilität. Es war ein Moment, ein Übergang, ein kleines Versprechen. Ein anderes Auto, ein anderer Anlass, ein anderer Tag. Heute ist davon oft nicht mehr viel übrig. Übergaben werden schneller, Prozesse effizienter, Kommunikation knapper. Was früher Beratung war, ist heute Abwicklung. Was früher Service war, ist heute Standard. Und was früher ein Erlebnis war, ist heute eine Transaktion.

Automatisierung kommt –

aber sie ersetzt keine Versorgung

Diese Entwicklung ist nachvollziehbar. Steigende Kosten, sinkende Margen und wachsende Anforderungen zwingen Unternehmen dazu, effizienter zu werden. Doch genau hier liegt der Denkfehler. Die Branche hat begonnen zu glauben, dass Service Zeit kostet. In Wahrheit schafft Service Wert. Denn was verloren gegangen ist, ist nicht nur ein bisschen Charme. Es ist Differenzierung. Wer heute nicht unterscheidbar ist, wird verglichen. Und wer verglichen wird, verliert über den Preis.

Gleichzeitig ist eine Entwicklung nicht aufzuhalten: Der Schlüsselautomat wird kommen. Der e-key wird kommen. Fahrzeuge werden zunehmend ohne persönlichen Kontakt übergeben, Prozesse werden digital, schnell und skalierbar.

Die meisten Menschen erinnern sich nicht an ihre letzte Fahrzeuganmietung. Nicht, weil sie schlecht war, sondern weil sie bedeutungslos war. Auto gebucht, abgeholt, unterschrieben, losgefahren. Fertig. Kein Moment, der hängen bleibt. Kein Erlebnis. Keine Geschichte.

Und genau darin liegt das eigentliche Problem einer Branche, die wie kaum eine andere für Freiheit steht – und es gleichzeitig nicht mehr schafft, dieses Gefühl zu vermitteln.

Das ist keine Zukunftsvision, das ist Realität. Und sie ist notwendig, weil sie ein Problem löst, das die Branche lange hatte: Verfügbarkeit, Geschwindigkeit und Effizienz.

Doch genau in dem Moment, in dem alles schneller wird, entsteht etwas anderes. Ein neues Bedürfnis. Denn während Systeme Fahrzeuge übergeben können, können sie eines nicht: verstehen, was der Kunde wirklich braucht – und schon gar nicht darauf reagieren. Der Schlüsselautomat wird kommen, aber er ersetzt keine Versorgung.

Und genau hier gewinnt der Mittelstand

Viele sprechen von Kundenbetreuung. Doch Betreuung ist passiv, sie reagiert. Versorgung ist etwas anderes. Versorgung bedeutet, Probleme zu lösen, bevor sie eskalieren. Geschwindigkeit zu ermöglichen, wenn sie gebraucht wird. Sicherheit zu geben, wenn etwas schief läuft. Verantwortung zu übernehmen, wenn es darauf ankommt. Und genau hier zeigt sich die wahre Stärke des Mittelstands. Nicht in Hochglanz, nicht im Marketing, sondern im Alltag. Es sind nicht die Prozesse, die Kunden überzeugen. Es sind die Momente, in denen jemand handelt. Wenn ein Transporter liegen bleibt und jemand rausfährt – mit Batterie oder Ersatzfahrzeug. Wenn ein Schlüssel fehlt und einfach gebracht wird. Wenn ein Problem nicht verwaltet, sondern gelöst wird. Das ist nicht skalierbar. Aber genau deshalb ist es wertvoll.

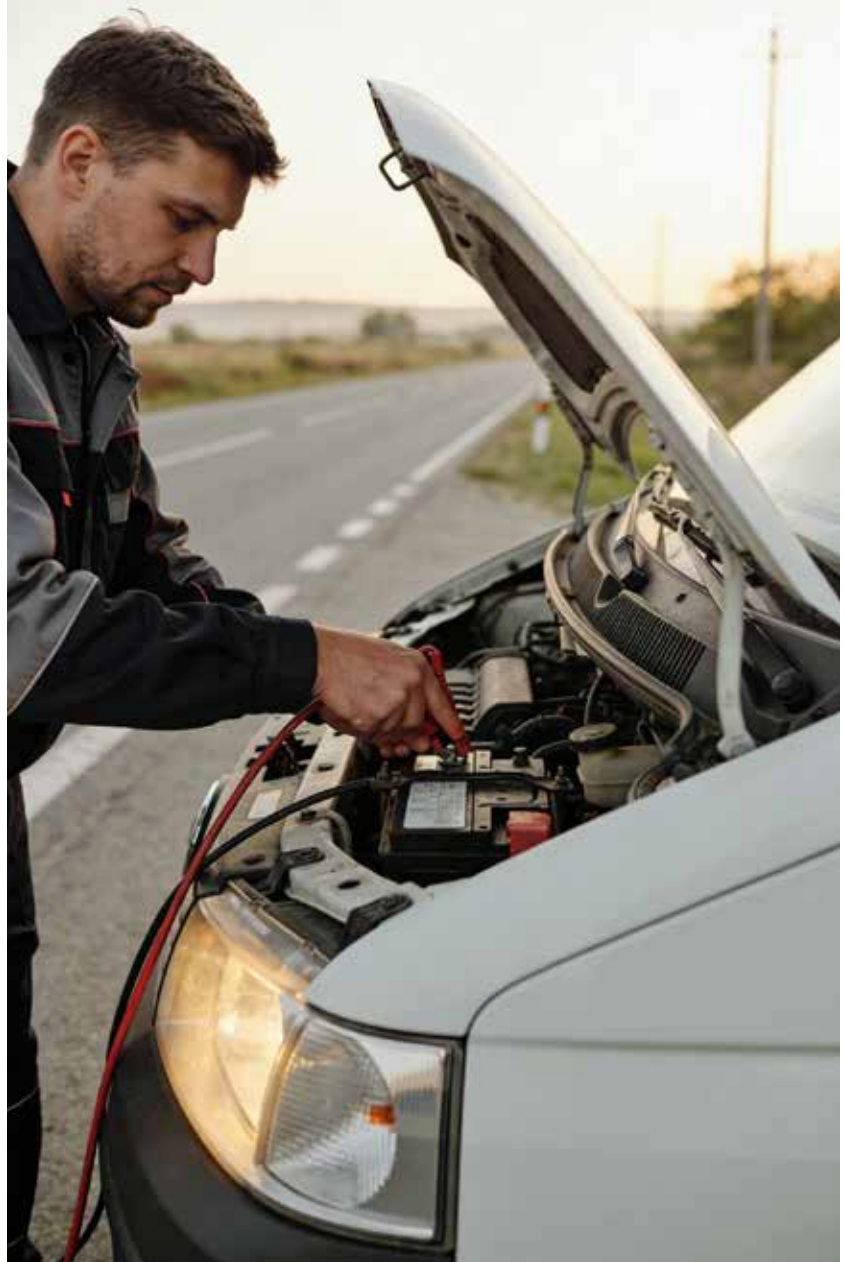


Die Rückkehr der Nähe:

Warum der Mittelstand resilienter ist

Dieses Muster endet übrigens nicht bei klassischen Autovermietern. Auch im Autohaus zeigt sich dieselbe Entwicklung. Werkstattersatzfahrzeuge werden bereitgestellt, Unfallersatz wird organisiert, Probefahrten werden verwaltet.

Doch in vielen Fällen bleibt es genau dabei: organisiert. Der Kunde bekommt ein Fahrzeug, aber selten das Gefühl, wirklich versorgt zu sein.



Gerade größere Autohausgruppen sind häufig exzellent in Prozessen, aber schwächer in dem, was eigentlich den Unterschied macht: Nähe. Dabei liegt genau hier eine enorme Chance. Denn der Kunde im Werkstattersatz will nicht nur mobil sein. Er will, dass sein Problem gelöst wird. Der Kunde im Unfallersatz braucht nicht nur ein Fahrzeug, sondern Sicherheit. Und die Probefahrt ist keine Formalität, sondern oft der emotionalste Moment im gesamten Verkaufsprozess. Wer diesen Moment nur verwaltet, verliert Wirkung. Wer ihn gestaltet, gewinnt Vertrauen. Die Branche entwickelt sich nicht in eine Richtung, sie teilt sich. Auf der einen Seite entsteht eine Welt der Transaktion: automatisiert, schnell, effizient und austauschbar. Auf der anderen Seite entsteht eine Welt der Versorgung: persönlich, lösungsorientiert, flexibel und erinnerbar.

Beide Welten werden existieren. Aber sie bedienen unterschiedliche Bedürfnisse. Die einen wollen Geschwindigkeit. Die anderen wollen Sicherheit. Die einen wollen ein Fahrzeug. Die anderen wollen eine Lösung. Viele mittelständische Autovermieter und auch Autohäuser machen dabei einen entscheidenden Fehler. Sie versuchen, mit den Großen mitzuhalten. Gleiche Preise, gleiche Prozesse, gleiche Logik. Doch damit spielen sie ein Spiel, das sie nicht gewinnen können. Denn Größe skaliert Systeme. Aber Nähe skaliert Wirkung.

Die Stärke des Mittelstandes war nie der Preis. Seine Stärke war immer die Nähe. Nähe bedeutet, schneller zu entscheiden, direkter zu handeln und individueller zu reagieren. Und genau diese Nähe wird in einer automatisierten Welt nicht weniger wertvoll – sondern mehr.

Die Zukunft gehört nicht denen, die Automatisierung verhindern. Sie gehört denen, die sie nutzen und dort weitermachen, wo sie aufhört. Der Schlüsselautomat übergibt das Fahrzeug. Der Mittelstand übernimmt den Kunden.

Die Autovermietbranche hat ihr Image nicht verloren, weil sie schlechter geworden ist. Sie hat es verloren, weil sie aufgehört hat, es zu zeigen. Doch genau darin liegt ihre größte Chance. Denn während Prozesse austauschbar werden, werden Erlebnisse unbezahlbar.

Wer heute nur Mobilität organisiert, wird ersetzt. Wer Mobilität versorgt, wird gebraucht. Und genau hier entscheidet sich, wer in Zukunft nicht nur existiert – sondern gewählt wird.



12

FOKUS:
KLARHEIT STATT
KONTOSTAND

Die gefährlichste Zahl im Unternehmen:

Dein Kontostand

Es gibt eine Frage, die ich in den letzten Jahren unzählige Male gehört und gestellt habe. „Wie läuft's aktuell?“ Und fast genauso oft kommt die Antwort: „Eigentlich ganz gut... aber der Kontostand macht mir gerade ein bisschen Bauchschmerzen.“ In genau diesem Moment wird es spannend. Nicht, weil der Kontostand niedrig ist. Sondern weil er überhaupt als Maßstab genutzt wird. Denn der Kontostand ist keine Kennzahl. Er ist ein Echo. Ein verspätetes, oft verzerrtes Abbild dessen, was im Unternehmen längst entschieden wurde. Und wer auf ein Echo reagiert, ist immer zu spät.

Ich sehe das immer wieder im Mittelstand. Gute Unternehmer, starke operative Leistung, solide Nachfrage – und trotzdem Unsicherheit. Nicht, weil das Geschäft schlecht läuft, sondern weil die eigene Realität nicht sauber gelesen wird. Das führt zu einem gefährlichen Muster. Es wird mehr gearbeitet, statt besser gesteuert. Es werden Preise angepasst, ohne die Ursache zu kennen. Es wird Druck aufgebaut, obwohl eigentlich Stabilität vorhanden ist. Und manchmal passiert genau das Gegenteil: Das Konto sieht gut aus – und im Hintergrund läuft das System bereits aus dem Ruder. Die Wahrheit ist unbequem, aber klar: Unternehmen scheitern selten am Markt. Sie scheitern



daran, dass sie ihre eigenen Zahlen nicht verstehen. Und genau hier entscheidet sich, wer langfristig gewinnt. Wer Kunden, Preise und Nachfrage sauber lesen kann, verschafft sich in einem preis-sensiblen Markt einen massiven Vorteil. Nicht, weil er mehr arbeitet – sondern weil er die besseren Entscheidungen trifft. Alle anderen reagieren und Reaktion ist kein Geschäftsmodell.

In der Praxis zeigt sich immer wieder dasselbe Bild; Da ist eine Flotte, die vermeintlich „okay

Wer auf ein Echo reagiert,
ist immer zu spät.



jemand auf den Kontostand und versucht, daraus eine Wahrheit abzuleiten. Das ist ungefähr so, als würdest du beim Autofahren ausschließlich in den Rückspiegel schauen und dich wundern, warum die nächste Kurve überraschend kommt.

Die Unternehmen, die das Spiel wirklich verstanden haben, machen es anders. Sie schauen nicht zuerst auf Geld, sie schauen auf Zusammenhänge; Wie stark ist meine Auslastung – wirklich, nicht gefühlt? Was verdient jedes einzelne Fahrzeug – nach Kosten, nach Standzeit, nach Realität? Wann entsteht Nachfrage – und wann verliere ich sie? Und vor allem: Verkaufe ich zu billig oder einfach nur falsch? Das sind keine Controlling-Fragen. Das sind Führungsfragen.

Der größte Denkfehler, den ich dabei immer wieder höre, ist fast schon tragisch: „Für Zahlen habe ich im Alltag keine Zeit.“ Doch! Du hast nur keine Zeit für die Konsequenzen, wenn Du sie ignorierst.

läuft“, aber in Wahrheit völlig unterschiedlich performt. Fahrzeuge, die Geld verdienen – und andere, die still und leise Marge verbrennen. Buchungen, die kommen – aber nicht optimal gesteuert werden. Preise, die gesetzt werden – aus Gefühl, nicht aus Daten. Und während all das passiert, schaut

Alle anderen reagieren und
**Reaktion ist kein
Geschäftsmodell**



Denn ohne Klarheit passiert exakt das, was viele aktuell erleben:

- **Du arbeitest viel, aber nicht gezielt.**
- **Du triffst Entscheidungen, aber nicht fundiert.**
- **Und Du verlierst Geld – ohne es zu merken.**



An diesem Punkt wird es strategisch. Denn die Lösung ist nicht, mehr Tabellen zu bauen oder noch ein Reporting einzuführen. Die Lösung ist, die eigene Datenbasis so aufzusetzen, dass sie Dich führt. Und hier trennt sich der Markt gerade brutal. Auf der einen Seite stehen Unternehmen, die versuchen, ihr Geschäft mit Excel, Bauchgefühl und Einzelinformationen zu steuern.

Auf der anderen Seite entstehen Strukturen, in denen Daten automatisch erfasst, sauber aufbereitet und in echte Entscheidungsgrundlagen übersetzt werden. Das ist kein technisches Thema, das ist ein Machtfaktor. Denn wer seine Zahlen versteht, kontrolliert sein Geschäft. Wer sie nicht versteht, wird kontrolliert – von Markt, Zufall und Emotion.

Wer seine Zahlen versteht,
**kontrolliert
sein Geschäft.**

Und jetzt kommt der entscheidende Punkt: Viele Unternehmer glauben, sie hätten ein Liquiditätsproblem – in Wahrheit haben sie ein Transparenzproblem. Ich habe in den letzten Monaten mehrfach Situationen gesehen, in denen die KPIs stabil oder sogar gut waren – während der Kontostand kurzfristig Druck erzeugt hat. Die Folge: unnötige Panik, falsche Entscheidungen, verschenkte Marge. Dabei hätte ein klarer Blick auf die Daten gereicht, um genau das zu verhindern.

Wenn Du das einmal verstanden hast, verändert sich deine Rolle. Du bist nicht mehr derjenige, der „irgendwie den Laden am Laufen hält“. Du wirst zum Systemführer. Du erkennst Muster, bevor sie zum Problem werden. Du steuerst Preise, bevor der Markt dich zwingt. Du nutzt Nachfrage, statt ihr hinterherzulaufen. Und genau das ist der Unterschied zwischen operativem Arbeiten und unternehmerischer Führung.

Die entscheidende Frage ist also nicht, ob du mehr Umsatz brauchst. Auch nicht, ob du Kosten reduzieren musst. Die entscheidende Frage ist: Verstehst du dein Geschäft – oder interpretierst du es?

Du hast an dieser Stelle genau zwei Möglichkeiten: Du kannst weiterhin auf deinen Kontostand schauen und hoffen, dass sich die Dinge schon irgendwie einpendeln. Oder du triffst eine Entscheidung. Für Klarheit. Für Struktur. Für echte Steuerungsfähigkeit.

Denn Stabilität entsteht nicht durch Gefühl, sondern durch Transparenz. Und Transparenz entsteht nicht durch mehr Arbeit, sondern durch bessere Systeme.

SHIFT bedeutet, die Dinge anders zu sehen, bevor sie Dich zwingen, anders zu handeln.



Wenn Stabilität kippt:

Was die vorläufige Insolvenz der Nürnberger Leasing GmbH der Branche zeigt

Stand: 27.04.2026

D

ie Nachricht ist klar, sachlich – und dennoch ein Warnsignal für eine gesamte Branche: Für die Nürnberger Leasing GmbH wurde eine vorläufige Insolvenzverwaltung angeordnet. Damit übernimmt ein Insolvenzverwalter zentrale Kontrolle über Vermögen, Zahlungsströme und wirtschaftliche Abläufe.

Das ist kein Anlass für Häme. Und auch kein Grund für Panik. Es ist ein Anlass zur ehrlichen Einordnung.

Denn wenn ein Unternehmen im Leasingumfeld in diese Lage gerät, betrifft das nie nur ein einzelnes Haus. Es zeigt, wie sensibel Geschäftsmodelle geworden sind, die auf Finanzierung, Liquidität, Vertrauen und planbaren Rückflüssen basieren.

Leasing bleibt attraktiv – aber nicht mehr verzeihend

Leasing ist grundsätzlich ein starkes Geschäftsmodell. Es verbindet Nutzung statt Besitz, schafft Flexibilität und ist für viele Unternehmen wie Privatkunden wirtschaftlich sinnvoll. Doch die Rahmenbedingungen haben sich verändert: steigende Refinanzierungskosten, schwankende Restwerte, längere Vermarktungszyklen, Zahlungsausfälle, regulatorischer Druck, höhere operative Komplexität sowie steigende Betrugs- und Ausfallrisiken. Was früher durch Wachstum überdeckt wurde, wird heute sichtbar. Nicht jede Schwäche führt sofort in die Krise. Aber mehrere ungeklärte Schwächen gleichzeitig können jedes Unternehmen gefährlich unter Druck setzen.

Die eigentliche Gefahr ist selten plötzlich

Insolvenzen wirken nach außen oft überraschend. Intern entstehen sie meist schleichend. Typische Vorboten sind: fehlender Echtzeitblick auf Liquidität, offene Forderungen ohne konsequente Steuerung, zu optimistische Restwertannahmen, unklare Bestands- und Assettransparenz, langsame Prozesse bei Rückholung oder Verwertung, fehlende Frühwarnsysteme sowie operative Hektik statt strategischer Führung. Viele Unternehmen kämpfen nicht an einem großen Problem. Sie verlieren an hundert kleinen Stellen gleichzeitig.

Jetzt ist der richtige Zeitpunkt für Selbstprüfung

Diese Meldung sollte Mobilitätsunternehmen, Leasinggesellschaften, Fuhrparkanbieter und Vermieter nicht erschrecken – sondern aktivieren. Die wichtigste Frage lautet nicht: „Kann uns das auch passieren?“ Sondern: „Wo sind wir heute unnötig verwundbar?“

Fünf Sofortfragen für Entscheider

Kennen wir unsere reale Liquidität der nächsten 90 Tage? Wie hoch sind offene Forderungen – wirklich? Welche Assets sind jederzeit transparent steuerbar? Wo entstehen stille Verluste durch Prozesse? Welche Risiken erkennen wir zu spät? Wer hier keine klaren Antworten hat, braucht keine Schuldgefühle – aber Handlungswillen.

Sicherheit ist kein Nebenthema mehr

Gerade in Mobilität und Leasing wird Stabilität zunehmend zum Wettbewerbsvorteil. Dazu gehören saubere Identitäts- und Bonitätsprozesse, Asset Tracking und Transparenz, automatisierte Mahn- und Forderungslogik, klare KPI-Steuerung, Restwert- und Exit-Szenarien, schnelle Entscheidungswege sowie belastbare digitale Prozesse. Stabilität entsteht nicht zufällig. Sie wird gebaut.

SHIFT-Einordnung

Die Branche braucht weniger Schönreden und mehr Systemdenken. Nicht jede Krise ist vermeidbar. Aber viele Risiken sind reduzierbar.

Die kommenden Jahre werden nicht automatisch die Größten gewinnen. Sondern jene Unternehmen, die ihre Prozesse prüfen, Risiken früh erkennen und Sicherheit strukturell aufbauen.

**Jetzt ist nicht die Zeit für Abwarten.
Jetzt ist die Zeit für Klarheit.**

Die neue Unsicherheit der Mobilitätsbranche

Warum professionelle Fahrzeug-
unterschlagung zur strategischen
Führungsfrage wird



Die Mobilitätsbranche verändert sich gerade schneller, als viele Unternehmen es im Tagesgeschäft wahrnehmen. Steigende Finanzierungskosten, volatile Restwerte, wachsender regulatorischer Druck und zunehmende Digitalisierung verändern die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen spürbar. Gleichzeitig entsteht im Hintergrund eine Entwicklung, die für viele Autovermieter, Leasinggesellschaften und Mobilitätsanbieter zunehmend zur realen Bedrohung wird: die Professionalisierung internationaler Fahrzeugkriminalität.

Was lange als vereinzelt Risiko einzelner Unternehmen galt, entwickelt sich inzwischen zu einem strukturierten Geschäftsmodell organisierter Tätergruppen. Die professionelle Fahrzeugunterschlagung ist längst kein Randphänomen mehr. Sie ist Teil hochvernetzter internationaler Strukturen geworden, die gezielt wirtschaftliche, operative und prozessuale Schwächen innerhalb der Branche ausnutzen.

Das aktuelle Bundeslagebild Kfz-Kriminalität 2024 des Bundeskriminalamtes zeigt die Dimension dieser Entwicklung deutlich. Insgesamt wurden 48.254 Pkw-Fahndungsnotierungen registriert. 16.129 Fahrzeuge gelten dauerhaft als verschwunden. Besonders auffällig ist dabei der starke Anstieg unterschlagener Fahrzeuge um 31,2 Prozent innerhalb nur eines Jahres.

Die Zahlen wirken zunächst abstrakt. Ihre wirtschaftliche Bedeutung ist jedoch enorm.



Professionell organisiert statt spontan kriminell

Besonders auffällig ist dabei, wie professionell viele Täterstrukturen inzwischen auftreten. Das klassische Bild spontaner Fahrzeugdiebstähle greift vielerorts zu kurz. In zahlreichen Fällen beginnen die Abläufe heute mit scheinbar völlig normalen Geschäftsanbahnungen. Professionell auftretende Firmenstrukturen, sauber vorbereitete GmbHs, glaubwürdige Kommunikation, vollständige Unterlagen und zunächst pünktlich bezahlte Rechnungen sorgen häufig für Vertrauen auf Vermieterseite.

Gerade im gewerblichen Bereich entstehen dadurch gefährliche Dynamiken. Zunächst werden einzelne Fahrzeuge angemietet, Verträge ordnungsgemäß erfüllt und Kommunikation professionell geführt. Funktioniert die Zusammenarbeit scheinbar reibungslos, folgen weitere Fahrzeuge. Erst wenn mehrere Fahrzeuge gleichzeitig innerhalb kurzer Zeit verschwinden, wird das eigentliche Muster sichtbar.

Dabei zeigt sich zunehmend: Die Täterstrukturen agieren längst nicht mehr ausschließlich im hochpreisigen Luxussegment. Nach brancheninternen Beobachtungen reichten die betroffenen Fahrzeuge allein in den vergangenen Wochen von klassischen Volumenmodellen bis hin zu hochpreisigen Exoten. Neben Fahrzeugen wie Tiguan-Modellen, kleineren Toyota-Fahrzeugen oder BMW-SUVs waren teilweise auch außergewöhnlich hochwertige Fahrzeuge betroffen – darunter sogar seltene Aston-Martin-Modelle.

Recovery-Maßnahmen
werden teilweise gezielt erschwert oder **aktiv behindert.**

Denn moderne Täterstrukturen arbeiten heute hochprofessionell, international vernetzt und arbeitsteilig. Fahrzeuge verschwinden nicht mehr zufällig. Sie werden gezielt beschafft, verschoben, unidentifiziert oder zerlegt. Absatz- und Transitmärkte befinden sich unter anderem in Osteuropa, den Vereinigten Arabischen Emiraten und Westafrika. Gleichzeitig gewinnt Frankreich zunehmend an Bedeutung als operative Transit- und Zielregion innerhalb internationaler Verschiebungsnetzwerke.

Hinzu kommen neue Formen organisierter Kriminalität: professionell vorbereiteter Miet- und Leasingbetrug, gefälschte Identitäten, manipulierte Dokumente, digitale Kommunikationsstrukturen sowie zunehmend auch Darknet-basierte Verkaufswege. Selbst Recovery-Maßnahmen werden teilweise gezielt erschwert oder aktiv behindert.

Auffällig ist dabei weniger die Fahrzeugklasse als vielmehr die Professionalität der Vorgehensweise. Entscheidend scheint häufig nicht allein der Fahrzeugwert zu sein, sondern vielmehr Verfügbarkeit, Weiterverwertbarkeit, Dokumentenlage und Geschwindigkeit innerhalb der internationalen Verschiebungnetzwerke.

Die eigentliche Gefahr liegt im wirtschaftlichen Folgeschaden

Die Herausforderung liegt dabei häufig nicht ausschließlich im Fahrzeugverlust selbst, sondern in den wirtschaftlichen Folgewirkungen. Ein einzelner professioneller Betrugsfall kann innerhalb weniger Tage massive Schäden verursachen – nicht nur durch den Verlust des Fahrzeugs, sondern durch steigende Versicherungsprämien, operative Zusatzkosten, interne Ressourcenbindung und sinkende Planbarkeit. Besonders mittelständische Unternehmen geraten dadurch zunehmend unter Druck.

Viele Betriebe spüren bereits heute, dass sich die Anforderungen an Sicherheits- und Risikostrukturen verändern. Gleichzeitig steigen die Entschädigungsleistungen innerhalb der Versicherungswirtschaft kontinuierlich an. Versicherer reagieren sensibler auf Schadenquoten, Präventionsmaßnahmen und Sicherheitsstandards. Es spricht vieles dafür, dass Versicherbarkeit künftig deutlich stärker an nachvollziehbare Sicherheits- und Transparenzstrukturen gekoppelt werden könnte. Damit verändert sich auch die zentrale Fragestellung innerhalb der Branche.

Es geht längst nicht mehr nur darum, ob ein Fahrzeug zurückgeführt werden kann. Entscheidend

wird vielmehr die Fähigkeit eines Unternehmens, Risiken frühzeitig sichtbar zu machen, wirtschaftliche Schäden kontrollierbar zu reduzieren und operative Reaktionsfähigkeit aufzubauen.

Frühwarnung, operative Prozesse, Identitätsprüfung, Recovery-Strukturen und technische Asset-Überwachung. Dabei wird vor allem eines deutlich: Geschwindigkeit und Transparenz



Sicherheit wird zur strategischen Architektur

Genau hier zeigt sich derzeit ein grundlegender Wandel im Sicherheitsverständnis vieler Mobilitätsunternehmen. Klassische Einzelmaßnahmen reichen häufig nicht mehr aus. Weder ein GPS-Tracker allein noch einzelne Softwarelösungen oder isolierte Kontrollmechanismen erzeugen heute automatisch Sicherheit.

Moderne Sicherheitsstrukturen entstehen zunehmend durch das Zusammenspiel verschiedener Ebenen: Prävention, Transparenz,

entwickeln sich zu entscheidenden Wettbewerbsfaktoren. Je früher Risiken erkannt werden, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, wirtschaftliche Schäden wirksam zu begrenzen. Unternehmen, die erst reagieren, wenn ein Fahrzeug bereits verschwunden ist, verlieren oftmals wertvolle Zeit. Moderne Sicherheitsarchitekturen setzen deshalb deutlich früher an – bereits bei der Kundenprüfung, der Fahrzeugübergabe, der operativen Risikobewertung und der laufenden Transparenz innerhalb der Flotte.

Gleichzeitig zeigt sich, dass Technologie allein keine ausreichende Antwort liefert. Telematik beispielsweise erzeugt zunächst lediglich Daten. Wirtschaftlicher Nutzen entsteht erst dann, wenn

diese Daten operativ sinnvoll eingebunden werden. Ohne klare Prozesse, Verantwortlichkeiten und Reaktionsmechanismen bleibt selbst moderne Technologie oft wirkungslos. Sicherheit wird deshalb zunehmend zur Führungs- und Strukturfrage – nicht ausschließlich zur Technikfrage.

Jahre werden deshalb nicht allein durch Fuhrparkgröße oder Markenbekanntheit entschieden. Entscheidend wird vielmehr die Fähigkeit sein, Stabilität aktiv zu gestalten.

Unternehmen, die Risiken systematisch analysieren, Prozesse professionell strukturieren und Sicherheitsstandards intelligent weiterentwickeln, schaffen sich nicht nur mehr Kontrolle – sie verbessern häufig gleichzeitig ihre wirtschaftliche Stabilität, ihre Versicherbarkeit und ihre operative Leistungsfähigkeit. Dabei geht es ausdrücklich nicht darum, Angst zu erzeugen.

Die Branche ist diesen Entwicklungen keineswegs schutzlos ausgeliefert. Im Gegenteil: Moderne Sicherheits- und Recovery-Strukturen bieten heute deutlich bessere Möglichkeiten zur Risikoreduzierung als noch vor wenigen Jahren. Entscheidend ist jedoch die Bereitschaft, Sicherheit nicht länger als isoliertes Technikthema zu betrachten, sondern als integralen Bestandteil unternehmerischer Steuerung.



Die Spielregeln verändern sich bereits

Die professionelle Fahrzeugunterschlagung wird die Mobilitätsbranche auch künftig begleiten. Die eigentliche Frage lautet jedoch zunehmend, wie vorbereitet Unternehmen auf diese neue Realität sind. Denn die Spielregeln verändern sich bereits.

Und wie so oft werden nicht zwangsläufig die größten Unternehmen gewinnen – sondern diejenigen, die Risiken früher verstehen, schneller reagieren und Stabilität konsequent als strategischen Erfolgsfaktor begreifen.

Der Mittelstand steht vor einer strategischen Entscheidung

Gerade mittelständische Mobilitätsunternehmen verfügen über enorme operative Erfahrung, kurze Entscheidungswege und eine hohe Kundennähe. Genau darin liegt weiterhin eine große Stärke der Branche. Gleichzeitig entstehen jedoch neue Anforderungen an Transparenz, Prozessqualität und Risikosteuerung. Die kommenden

Es entstehen
**neue Anforderungen
an Transparenz,
Prozessqualität und
Risikosteuerung**



AUS DATEN WIRD RENDITE.

Wer seine Flotte nicht kennt, verliert an Stellen, die niemand sieht.



Mehr Rendite

Kosten senken, Auslastung steigern, Marge sichern.



Volle Transparenz

Kilometer, Standort und Fahrzeugdaten immer im Blick.



Risiken minimieren

Schäden erkennen, Diebstahl vorbeugen, Standzeiten reduzieren.



Zeit sparen

Automatisierte Daten, weniger manueller Aufwand.



Sofort startklar

Kein Schrauben, kein Basteln – einstecken & loslegen.

JEDER TAG OHNE FLOTTEN-INTELLIGENZ KOSTET SIE GELD.

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



QR-Code scannen.
Termin buchen.
Umsatzrendite steigern.

*innergemeinschaftliche Lieferung



30 HERSTELLER.
EIN PORTAL.



100 % OEM-DATEN.
KEINE ZUSATZ-HARDWARE.



SICHER. DSGVO-KONFORM.
MADE IN GERMANY.



24

BETRUG IM AUTOHANDEL

Warum das eigentliche
Risiko nicht der Täter ist –
sondern fehlende Struktur

Die aktuelle Betrugs- welle im deutschen Auto- handel ist kein kurzfristiges Phänomen und auch keine An- einanderreihung unglücklicher Einzelfälle. Sie ist Ausdruck einer Entwicklung, die sich seit Jahren aufgebaut hat – und die nun mit voller Wucht sichtbar wird.

Gefälschte Identitäten, manipulierte Dokumente, täuschend echte Zahlungs- nachweise und professionell aufgebaute Fake- Inserate zeigen, wie stark sich organisierte Betrugs- strukturen inzwischen profession- alisiert haben. Täter agieren heute arbeitsteilig, international vernetzt und technisch hochgerüstet. Was früher vereinzelt stattfand, ent- wickelt sich zunehmend zu einem systematischen Geschäftsmodell. Doch so professionell die Täter mitt- lerweile auftreten: Das eigentliche Problem beginnt häufig innerhalb der Strukturen im eigenen Unter- nehmen. Denn viele Schäden ent- stehen nicht allein durch kriminelle Energie, sondern durch fehlende Transparenz, unklare Prozesse und mangelnde Sicherheitsarchitektur.

Die Digitalisierung hat den Fahr- zeughandel in den vergangenen Jahren deutlich beschleunigt. Fahr- zeuge werden schneller angeboten, schneller angefragt, schneller fi- nanziert und schneller ausgeliefert. Kommunikation läuft über un- terschiedlichste Kanäle gleichzeitig – E-Mail, Plattformen, Messenger, Telefon oder digitale Verkaufsstre- cken. Genau diese Geschwindigkeit schafft jedoch neue Angriffsflächen.

In vielen Unternehmen existieren bis heute keine durchgängigen Pro- zesse zur strukturierten Identitäts- prüfung. Kundendaten, Zahlungs- informationen, Fahrzeugbewegungen und Kommunikationsverläufe liegen häufig verteilt in verschiedenen Systemen oder sogar ausschließlich in einzelnen Abteilungen. Entschei- dungen werden unter Zeitdruck ge- troffen, Übergaben nicht vollständig dokumentiert und Auffälligkeiten oftmals zu spät erkannt. Das eigent- liche Risiko liegt deshalb nicht nur im Betrug selbst, sondern in der feh- lenden Fähigkeit, Risiken frühzeitig sichtbar zu machen. Besonders kritisch wird diese Entwicklung, weil moderne Betrugsmodelle gezielt auf organisatorische Schwächen aus- gerichtet sind.



Moderne Betrugsmodelle sind gezielt auf

organisatorische Schwächen

ausgerichtet.

25





Täter nutzen genau die Lücken, die entstehen, wenn Unternehmen wachsen, Prozesse komplexer werden und operative Hektik strategische Kontrolle ersetzt.

Dabei zeigt sich immer deutlicher: Klassische Sicherheitsmaßnahmen reichen längst nicht mehr aus. Zusätzliche Aufmerksamkeit im Team, manuelle Prüfungen oder vereinzelte Kontrollmechanismen können helfen, lösen das Problem jedoch nicht dauerhaft. Denn Betrug ist heute kein punktuell Sicherheitsproblem mehr. Er entwickelt sich zunehmend zu einer strukturellen Herausforderung unternehmerischer Steuerung. Unternehmen benötigen deshalb ein neues Verständnis von Sicherheit. Nicht als einzelne Maßnahme. Nicht als reaktive Schadensbegrenzung. Sondern als integriertes System. Dazu gehören klare Prozesse zur Identitäts- und Dokumentenprüfung ebenso wie transparente

Unternehmen benötigen deshalb ein
neues Verständnis von Sicherheit

vollziehbare Übergabeprozesse und eine saubere Verknüpfung von Kunde, Fahrzeug, Nutzung und Zahlung. Vor allem aber braucht es eines: Transparenz. Denn nur Unternehmen, die ihre Daten, Prozesse und Risiken wirklich verstehen, können Auffälligkeiten frühzeitig erkennen und wirtschaftliche Schäden begrenzen.

Die entscheidende Frage lautet deshalb nicht mehr, ob Betrugsversuche stattfinden. Sie lautet vielmehr: Wie gut ist ein Unternehmen darauf vorbereitet?

Gerade für mittelständische Autohäuser, Leasinggesellschaften und Mobilitätsanbieter wird diese Frage zunehmend existenziell. Ein einzelner größerer Betrugsfall kann heute schnell mehrere Monate Ergebnis zerstören, Liquidität belasten und interne Ressourcen massiv binden. Hinzu kommt ein weiterer Faktor: Vertrauen. Banken, Versicherungen und Geschäftspartner achten zunehmend darauf, wie professionell Unternehmen mit Risiken umgehen. Sicherheits- und Transparenzstrukturen werden damit nicht nur zum Schutz vor Schäden relevant, sondern zunehmend auch zu einem wirtschaftlichen Wettbewerbsfaktor.

Die gute Nachricht lautet jedoch: Viele dieser Risiken lassen sich deutlich reduzieren – wenn Unternehmen beginnen, Sicherheit strategisch zu denken. Nicht aus Angst. Sondern aus unternehmerischer Verantwortung. Die Branche steht damit an einem entscheidenden Punkt: Unternehmen, die weiterhin ausschließlich auf operative Geschwindigkeit setzen, werden zunehmend angreifbar. Unternehmen hingegen, die zusätzlich auf Struktur, Transparenz und klare Entscheidungslogik setzen, gewinnen Kontrolle zurück – und damit Stabilität. Denn eines wird immer deutlicher: Betrug ist längst kein Ausnahmefall mehr. Er ist Teil der neuen Realität im Mobilitätsmarkt geworden. Die entscheidende Frage ist nur, wer vorbereitet ist.





CLASSIC DAYS

Wenn sich historische Architektur und automobille Leidenschaft vereinen, dann ist es wieder Zeit für das Grand Meeting – Classic Days. Am ersten Augustwochenende verwandelt sich das malerische Rittergut Birkhof in den Treffpunkt für Ästheten und PS-Enthusiasten.

Genießen Sie die einzigartige Atmosphäre. Ob leidenschaftlicher Oldtimer-Fan oder Liebhaber stilvoller Events – dieser Tag auf dem Birkhof verspricht unvergessliche Momente.

So sind Sie dabei: Schicken Sie uns einfach eine kurze Nachricht mit dem Betreff: „**Gewinnspiel Grand Meeting**“ an unsere Email marketing@comco.de mit Ihrem Namen und dem gewünschten Datum.

Exklusives Gewinnspiel



GRAND MEETING THE FESTIVAL

www.grandmeeting.de

IM RITTERGUT BIRKHOF

31. JULI - 2. AUGUST 2026

SHIFT-MAGAZIN UND
COMCO 
VERLOSEN
2x2
TAGESTICKETS

Einsendeschluss ist der 24.06.2026.
Die Gewinner werden schriftlich benachrichtigt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Nutzen Sie die Chance und lassen Sie sich dieses Sommer-Highlight nicht entgehen.

Sicherheitskonferenz
für Autovermieter:

Der Moment, in dem aus Wissen Verantwortung wird

28

Es gibt Veranstaltungen, die inspirieren. Und es gibt Veranstaltungen, die etwas verändern. Die erste Sicherheitskonferenz für Autovermieter im Haus von Jaguar Land Rover in Essen war keine klassische Branchenveranstaltung. Sie war ein Perspektivwechsel. Neun Ver-

mieter, ein Marktplatzbetreiber – vom Unternehmer mit 30 Fahrzeugen bis zum Bestandshalter mit knapp 9.000 Einheiten. Die Runde war bewusst klein gehalten. Genau dadurch entstand etwas, das in der Branche selten geworden ist: ehrlicher Austausch ohne Fassade, ohne Verkaufsbühne und ohne das übliche „bei uns läuft alles“. Relativ schnell wurde klar, dass die Herausforderungen unabhängig von der Unternehmensgröße nahe-

zu identisch sind. Prozesse greifen nicht sauber ineinander, Systeme kommunizieren nicht miteinander, Entscheidungen werden zu spät getroffen und Risiken zwar erkannt, aber oft nicht konsequent bearbeitet. Das Besondere an diesem Tag war nicht, dass neue Probleme sichtbar wurden. Sondern dass plötzlich niemand mehr widersprochen hat. Jeder im Raum erkannte sich an irgendeiner Stelle selbst wieder.

Realität, die man nicht googeln kann

Die Einblicke der Taskforce von Jaguar Land Rover sorgten für eine spürbare Veränderung im Raum. Es ging nicht um theoretische Risiken oder vereinzelte Vorfälle. Es ging um organisierte Strukturen, grenzüberschreitende Zusammenarbeit mit Behörden, internationale Netzwerke und professionell vorbereitete Abläufe. Besonders eindrucksvoll waren die Schilderungen von Sicherstellungen, bei denen eben nicht nur ein einzelnes Fahrzeug auftaucht, sondern gleich mehrere – unterschiedlichste Marken, unterschiedlichste Herkunft, gesammelt an einem Ort.

Ein gestohlenes Fahrzeug steht selten allein.

Und genau dieser Gedanke blieb bei vielen Teilnehmern hängen. Denn wenn auf Täterseite hochstrukturiert gearbeitet wird, stellt sich zwangsläufig die Frage, wie strukturiert eigentlich die eigene Organisation arbeitet. Was an diesem Tag ebenfalls deutlich wurde: Die Arbeit der Taskforce funktioniert nicht zufällig erfolgreich. Sie basiert auf klaren Prozessen, schnellen Reaktionen, internationalen Abstimmungen und konsequenter Zusammenarbeit. Während viele Unternehmen in der Branche noch stark reaktiv arbeiten, entstehen dort funktionierende Sicherheitsstrukturen mit klaren Zuständigkeiten und definierten Eskalationswegen. Daraus entstand eine der vielleicht wichtigsten Erkenntnisse des Tages:

Wenn auf Täterseite Struktur entscheidet – warum sollte es auf Unternehmensseite anders sein?



Erfahrung schützt nicht automatisch vor Fehlentscheidungen.



Der unterschätzte Faktor Mensch

Ein weiterer Perspektivwechsel entstand durch die Impulse aus dem Umfeld des LAFP NRW. Dabei ging es nicht um klassische Theorievorträge, sondern um erlebbare Situationen rund um Wahrnehmung, Täuschung und menschliche Fehleinschätzung. Durch praktische Beispiele, Tests und direkte Selbstwahrnehmung wurde den Teilnehmern eindrucksvoll gezeigt, wie leicht sich Menschen beeinflussen und täuschen lassen – selbst dann, wenn sie sich für aufmerksam und erfahren halten. Gerade dieser Teil sorgte bei vielen Teilnehmern für sichtbares Nachdenken. Denn plötzlich wurde klar: Erfahrung schützt nicht automatisch vor Fehlentscheidungen. Routine schützt nicht vor Manipulation. Aufmerksamkeit allein reicht nicht aus. Was schützt, ist Struktur. Klare Prozesse. Saubere Prüfmechanismen. Verlässliche Abläufe. Systeme, die Auffälligkeiten frühzeitig sichtbar machen.

Ein Anruf, der den Raum verändert hat

Kurz vor Beginn der Veranstaltung klingelte ein Telefon. Ein hochwertiges Fahrzeug wurde vermisst. Der Anruf kam aus der Branche – von einem Unternehmen, das ursprünglich Teil dieser Veranstaltung sein sollte. Bereits die ersten Rückfragen machten deutlich, dass Informationen fehlten, Zuständigkeiten unklar waren und Prozesse offenbar nicht sauber griffen.

Dann kam die entscheidende Frage: Seit wann fehlt das Fahrzeug? Die Antwort: Seit Anfang des Jahres. Vier Monate. Und genau in diesem Moment wurde aus einem einzelnen Vorfall ein Sinnbild für ein viel größeres Problem. Denn solche



Situationen entstehen selten aus böser Absicht

Situationen entstehen selten aus böser Absicht oder mangelndem Engagement. Sie entstehen, weil Informationen zu spät sichtbar werden, weil Prozesse nicht ineinandergreifen und weil Systeme fehlen, die frühzeitig reagieren. Genau deshalb kann es jedes Unternehmen treffen – unabhängig von Größe oder Marktposition. Und genau deshalb war dieser Moment für viele Teilnehmer wahrscheinlich einer der eindrucksvollsten des gesamten Tages.

Der Preis verspäteter Reaktion

In solchen Fällen geht es längst nicht mehr nur um ein Fahrzeug. Es geht um Zeit. Und Zeit entscheidet. Wer früh erkennt, hat Handlungsmöglichkeiten. Wer spät reagiert, hat oft nur noch Klarheit darüber, was bereits verloren gegangen ist. Gerade bei hochwertigen Fahrzeugen bewegen sich Schäden schnell

im Bereich von 150.000 bis 190.000 Euro – ohne Folgekosten, Ausfallzeiten oder internen Aufwand überhaupt einzurechnen. Die entscheidende Frage lautet deshalb nicht, ob Risiken existieren. Sondern: **Wann sie sichtbar werden.**

Warum die Veranstaltung nachgewirkt hat

Am Ende der Sicherheitskonferenz war die Stimmung eindeutig. Die Teilnehmer waren begeistert – aber gleichzeitig auch erschöpft. Nicht, weil die Veranstaltung zu lang war. Sondern weil sie intensiv war. Viele Gespräche drehten sich anschließend nicht mehr um einzelne Vorträge, sondern um das eigene Unternehmen. Um eigene Prozesse. Eigene Schwachstellen. Eigene blinde Flecken. Die Rückmeldungen am Folgetag zeigten genau das: „Man sieht die Dinge plötzlich anders.“ „Das muss ich erstmal verarbeiten.“ Und vielleicht ist genau das der größte Wert solcher Veranstaltungen. Nicht Angst zu erzeugen. Sondern Bewusstsein.

Der eigentliche Gewinn des Tages

Neben allen fachlichen Inhalten gab es noch einen weiteren Punkt, der von nahezu allen Teilnehmern positiv hervorgehoben wurde: der Austausch untereinander. Der kleine Vermieter sprach mit dem großen. Der Verband tauschte sich mit Praktikern aus. Erfahrungen wurden offen geteilt, Probleme ehrlich angesprochen und Lösungen gemeinsam diskutiert. Und plötzlich wurde vielen klar: **Die Herausforderungen sind nicht individuell. Sie sind strukturell.** Gerade dieser offene Austausch schuf etwas, das in der Branche oft zu kurz kommt: das Gefühl, mit diesen Problemen nicht allein zu sein.

Was jetzt zählt

Die Branche weiß heute mehr denn je, wie Täter arbeiten, wo die eigenen Schwächen liegen und welche Lösungen bereits existieren. Was jetzt den Unterschied macht, ist nicht weiteres Wissen. Sondern Umsetzung. Schritt für Schritt. Strukturiert. Konsequenz statt Verdrängung.

Die ersten Teilnehmer haben deshalb bereits den nächsten Schritt gemacht und sich direkt für vertiefende Workshops zum Thema Prävention angemeldet. Dort geht es nun um konkrete Umsetzung, rechtliche Sicherheit, Datenschutz, praktikable Prozesse und Lösungen, die sich tatsächlich in bestehende Strukturen integrieren lassen. Denn die Wahrheit ist: Die meisten Lösungen existieren bereits. Sie müssen nur konsequent genutzt werden.

Technologie allein wird das Problem nicht lösen

Natürlich entwickeln sich Fahrzeuge weiter. Systeme werden sicherer. Digitale Schutzmechanismen werden komplexer. Hersteller investieren massiv in neue Sicherheitsarchitekturen. Das ist wichtig. Und richtig. Aber gleichzeitig bleibt eine Erkenntnis bestehen: **Technologie ersetzt keine Struktur.**

Denn selbst das modernste Fahrzeug verliert seinen Schutz in dem Moment, in dem Prozesse nicht greifen, Auffälligkeiten zu spät erkannt werden oder Informationen nicht sauber zusammenlaufen. Oder einfacher gesagt: **Das eigentliche Risiko entsteht nicht im Fahrzeug. Es entsteht im System dahinter.**

Die Frage, die bleibt

Nach diesem Tag bleibt keine Panik. Keine Dramatisierung. Aber eine ehrliche Frage: **Wann ist der richtige Zeitpunkt, genauer hinzuschauen?** Nicht erst dann, wenn ein Schaden entstanden ist. Sondern bevor daraus einer wird. Denn genau dort entsteht der Unterschied.



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





Kontrolle verloren?

32

Warum viele Mobilitäts-
unternehmen Risiken
erst erkennen, wenn
der Schaden bereits
entstanden ist

Es gibt Schäden, die laut sind: Ein Fahrzeug verschwindet. Ein Kunde ist nicht mehr erreichbar. Eine Finanzierung platzt. Ein Fahrzeug wird nicht zurückgegeben. Plötzlich stehen Geschäftsführung, Fuhrpark, Buchhaltung, Versicherung, Bank und Polizei gleichzeitig unter Druck.

Doch die eigentliche Gefahr beginnt oft viel früher und nicht erst mit dem Diebstahl. Nicht erst mit der Unterschlagung. Nicht erst mit dem ersten Zahlungsausfall. Sondern dort, wo Unternehmen den Überblick über ihre eigene Mobilitätsstruktur verlieren:

Welche Fahrzeuge sind wo? Welche Kunden verhalten sich auffällig? Welche Verträge laufen aus dem Ruder? Welche Prozesse greifen im Ernstfall? Wer reagiert wann? Welche Daten liegen überhaupt vor? Und wer übernimmt Verantwortung, wenn aus einem Warnsignal plötzlich ein echter Schaden wird?

Viele Mobilitätsunternehmen verlieren jedes Jahr erhebliche Summen – nicht nur durch Betrug, Unterschlagung oder Fahrzeugdiebstahl. Sie verlieren Geld, weil Risiken zu spät erkannt werden. Weil Transparenz fehlt. Weil Prozesse nicht sauber ineinandergreifen. Und weil operative Hektik oft wichtiger erscheint als strukturelle Stabilität. Das ist die stille Gefahr der Branche.



Die Warnsignale sind längst sichtbar

Die polizeiliche Kriminalprävention der Länder und des Bundes warnt aktuell öffentlich vor Autodiebstahl durch betrügerische Finanzierung. Im Fokus stehen gefälschte Dokumente, manipulierte Gehaltsnachweise, Scheinfirmen und hochwertige Fahrzeuge, die über Finanzierungs-, Leasing- oder Vermietmodelle erlangt werden.

Für Autovermieter, Leasinggesellschaften, Fuhrparkbetreiber, Autohäuser und Mobilitätsdienstleister ist das keine Randnotiz mehr. Es ist ein klares Signal.

Denn moderne Täter greifen heute nicht nur Fahrzeuge an. Sie greifen Prozesse an.

Sie nutzen langsame Reaktionswege, fehlende Echtzeitdaten, unklare Verantwortlichkeiten, Schwächen in der Identitätsprüfung und strukturelle Lücken im Tagesgeschäft.

Sie nutzen genau die Stellen, an denen Unternehmen im Alltag funktionieren müssen, aber nicht immer sauber abgesichert sind.

Und genau deshalb reicht es nicht mehr, erst dann zu reagieren, wenn ein Fahrzeug bereits verschwunden ist.

Das eigentliche Problem ist selten der einzelne Schaden

Natürlich ist jedes unterschlagene oder gestohlene Fahrzeug ein direkter wirtschaftlicher Verlust. Doch der Fahrzeugwert allein ist oft nur ein Teil des Problems.

Hinzu kommen gebundene Liquidität, ausfallende Mieteinnahmen, interner Zeitaufwand, Rückführungs- und Anwaltskosten, Diskussionen mit Versicherern, Bonitäts- und Forderungsausfälle, belastete Mitarbeiter und Reputationsschäden.

Ein einzelner Vorfall kann schnell mehrere Monate Ergebnis zerstören.

Trotzdem behandeln viele Unternehmen diese Risiken noch immer wie operative Einzelfälle. Es wird telefoniert, dokumentiert, eskaliert und gehofft. Doch die entscheidende Frage wird häufig nicht gestellt:

Warum konnte dieser Schaden überhaupt so weit entstehen?

Genau hier beginnt moderne Sicherheits- und Stabilitätsarchitektur.

Fehlende Transparenz ist kein IT-Problem

Viele Entscheider denken bei Transparenz zuerst an Software, Dashboards oder Telematiksysteme. Das ist verständlich, aber es greift zu kurz.

Transparenz bedeutet nicht, möglichst viele Daten zu besitzen. Transparenz bedeutet, im richtigen Moment die richtigen Informationen handlungsfähig verfügbar zu haben.

Ein Standortsignal hilft wenig, wenn niemand weiß, wann darauf reagiert werden muss.

Eine Identitätsprüfung bringt wenig, wenn sie nicht sauber in den Übergabeprozess integriert ist.

OEM-Daten helfen wenig, wenn sie zwar vorhanden, aber nicht ausgewertet oder mit klaren Verantwortlichkeiten verbunden werden.

Das eigentliche Problem vieler Unternehmen ist deshalb nicht fehlende Technik. Das Problem ist fehlende Prozessarchitektur.

Es gibt Daten, aber keine Eskalation. Es gibt Systeme, aber keine klaren Verantwortlichkeiten. Es gibt Warnsignale, aber keine definierten Reaktionswege. Es gibt Erfahrungswissen, aber keine belastbare Struktur.

So entsteht eine gefährliche Lücke zwischen Wissen und Handeln.

Reaktionsgeschwindigkeit entscheidet über die Schadenhöhe

Bei Betrug, Unterschlagung und Fahrzeugverlust zählt Zeit. Nicht irgendwann. Sofort.

Je später ein Unternehmen erkennt, dass ein Fahrzeug nicht mehr dort ist, wo es sein sollte, desto größer wird der wirtschaftliche Schaden. Je später Auffälligkeiten bei Zahlungen, Kontaktabbrüchen oder Bewegungsmustern erkannt werden, desto geringer



Moderne Mobilitätsunternehmen benötigen Frühwarnsysteme **als wirtschaftliche Schutzstruktur.**

Kontrollierte Mobilität statt reaktiver Schadensverwaltung

Die Mobilitätsbranche muss sich von einem alten Denkansatz lösen: „Wir kümmern uns darum, wenn etwas passiert.“

Dieses Denken war vielleicht ausreichend, als Prozesse einfacher, Täter weniger professionell und Fahrzeuge günstiger waren. Heute ist es zu langsam.

Die entscheidende Frage lautet inzwischen: Wie verhindern wir, dass Risiken unbemerkt zu Schäden werden?

Genau das ist der Unterschied zwischen reaktiver Schadensverwaltung und kontrollierter Mobilität. Kontrollierte Mobilität bedeutet nicht, jedes Risiko auszuschließen. Das wäre unrealistisch. Aber es bedeutet, Risiken sichtbar, bewertbar und steuerbar zu machen.

Dafür braucht es eine neue Verbindung aus Technik, Daten und Führung. Telematik zeigt, wo sich ein Fahrzeug befindet. OEM-Daten liefern zusätzliche Informationen direkt aus

werden die Chancen auf schnelle Sicherung, Rückführung oder Beweissicherung.

Moderne Mobilitätsunternehmen benötigen deshalb Frühwarnsysteme. Nicht als Kontrollfantasie. Nicht als Überwachung um jeden Preis. Sondern als wirtschaftliche Schutzstruktur.

Ein gutes Frühwarnsystem verbindet mehrere Ebenen: Identitäts- und Dokumentenprüfung vor Vertragsbeginn, Bonitäts- und Risikoprüfung, GPS-, Telematik- oder OEM-Daten während der Laufzeit, definierte Regeln bei Zahlungsverzug oder Kontaktabbrüchen, klare Eskalationsstufen, dokumentierte Verantwortlichkeiten und eine schnelle Zusammenarbeit mit internen und externen Partnern.

Erst diese Kombination macht aus Daten echte Steuerungsfähigkeit.





Warum Leasing, Finanzierung und Vermietung besonders betroffen sind

Leasing-, Finanzierungs- und Vermietmodelle haben ein gemeinsames Grundrisiko: Ein hoher Vermögenswert wird einem Dritten überlassen, bevor das wirtschaftliche Risiko vollständig abgeschlossen ist.

Genau deshalb sind diese Modelle besonders angreifbar.

Im Idealfall funktioniert alles sauber: Kunde geprüft, Vertrag geschlossen, Fahrzeug übergeben, Zahlung läuft, Rückgabe erfolgt. In der Realität entstehen jedoch immer häufiger Grauzonen. Kundendaten sind manipuliert oder unvollständig. Nutzer und wirtschaftlich Berechtigte stimmen nicht überein. Fahrzeuge werden weitergegeben oder exportiert. Raten fallen aus. Rückgaben verzögern sich. Kontakte brechen ab.

In solchen Situationen entscheidet nicht nur der Vertrag. Entscheidend ist die Fähigkeit des Unternehmens, schnell, sauber und beweissicher zu handeln.

Wer erst dann beginnt, Informationen zusammensuchen, verliert wertvolle Zeit. Und Zeit ist in diesen Fällen bares Geld.

Herstellerquellen. GPS-Hardware schafft zusätzliche Sicherheit bei risikobehafteten Fahrzeugen. Digitale Identitätsprüfung reduziert die Gefahr manipulierter Kundendaten. Klare Prozessarchitektur sorgt dafür, dass aus einem Warnsignal eine Handlung wird.

Versicherungs- und Risikomodelle schaffen zusätzliche Stabilität. Alle diese Bausteine sind einzeln wertvoll. Ihre eigentliche Stärke entsteht jedoch erst im Zusammenspiel.

Entscheidend ist die Fähigkeit des Unternehmens,

schnell, sauber und beweissicher zu handeln.

Sicherheit wird zur Führungsaufgabe

Viele Unternehmen betrachten Sicherheit noch immer als Aufgabe einzelner Abteilungen: Fuhrpark, Schadenmanagement, Buchhaltung oder IT. Das reicht nicht mehr aus.

Sicherheit ist heute eine strategische Führungsaufgabe. Denn es geht längst nicht mehr nur um einzelne Fahrzeuge. Es geht um Liquidität, Versicherbarkeit, Finanzierungspartner, Mitarbeiterbelastung, Reputation und die langfristige Stabilität des gesamten Geschäftsmodells.

Geschäftsführer und Entscheider müssen deshalb neue Fragen stellen: Wie transparent ist unsere Flotte wirklich? Wie schnell erkennen wir Auffälligkeiten? Welche Kunden prüfen wir wie tief? Welche Daten nutzen wir aktiv? Welche Prozesse greifen am Wochenende? Wer entscheidet im Ernstfall? Und wie schnell können wir belastbare Informationen liefern?

Diese Fragen sind unbequem. Aber deutlich günstiger als der nächste große Schaden.

Die neue Sicherheitsarchitektur für Mobilitätsunternehmen

Moderne Sicherheits- und Stabilitätsarchitektur besteht nicht aus einem einzelnen Produkt. Sie entsteht aus dem Zusammenspiel mehrerer Ebenen.

DCON1 Solutions

entwickelt Prozess-, Verantwortungs- und Umsetzungsarchitekturen für Mobilitätsunternehmen.

Rental Tracker

schafft Transparenz über GPS-Hardware, OEM Fleet Connect, Fahrzeugdaten und zentrale Flottensteuerung.

Digi2Move

verbindet Risikoreduzierung, Versicherungslogik und wirtschaftliche Stabilität zu modernen Schutzmodellen für Flottenunternehmen.

Gemeinsam entsteht daraus kein ‚weiteres Tool‘, es entsteht ein Sicherheitsframework für moderne Mobilitätsunternehmen.

Ein Framework, das Risiken früher sichtbar macht, Reaktionsgeschwindigkeit erhöht, Verantwortlichkeiten klärt, Daten nutzbar macht und Unternehmen dabei unterstützt, aus operativem Stress wieder unternehmerische Kontrolle zu gewinnen.

Technik allein rettet niemanden

So wichtig GPS, Telematik, OEM-Daten und Identitätsprüfung heute auch sind: Technik allein löst das Problem nicht.

Ein Tracker verhindert keinen Betrug, wenn niemand auf die Daten schaut. Eine Identitätsprüfung schützt nicht, wenn Prozesse umgangen werden. Ein Dashboard schafft keine Sicherheit, wenn niemand Entscheidungen trifft. Ein Versicherungsmodell bleibt schwach, wenn Regeln nicht eingehalten werden.

Die Branche braucht deshalb weniger Tool-Sammlung und deutlich mehr Systemverständnis.

Es geht nicht mehr um die Frage: „Welche Lösung kaufen wir?“ Sondern um die deutlich wichtigere Frage: „Welche Sicherheitsarchitektur braucht unser Geschäftsmodell?“

Das ist der Unterschied zwischen Aktionismus und echter Stabilisierung.

Jetzt handeln – bevor der Schaden entsteht

Die Mobilitätsbranche steht nicht vor einer theoretischen Zukunftsfrage. Sie steht vor einer sehr konkreten betriebswirtschaftlichen Realität.

Fahrzeuge werden teurer. Finanzierungen werden anspruchsvoller. Versicherbarkeit wird wichtiger. Kriminelle Strukturen werden professioneller. Margen bleiben unter Druck. Und viele Teams arbeiten bereits heute am Limit.



Was Entscheider jetzt prüfen sollten

1. **Transparenz prüfen**

Weißt du in Echtzeit, wo sich deine Fahrzeuge befinden, und welche Verträge auffällig sind?

2. **Prozesse hinterfragen**

Existieren klare Eskalations- und Verantwortungsstrukturen – auch außerhalb der Bürozeiten?

3. **Identitätsprüfung modernisieren**

Wie sicher ist Ihre aktuelle Kunden- und Dokumentenprüfung wirklich?

4. **Daten aktiv nutzen**

Werden vorhandene GPS- OEM- oder Flotten-daten tatsächlich ausgewertet?

5. **Frühwarnsysteme etablieren**

Welche Signale lösen heute automatisch eine Reaktion aus?

6. **Schadenprävention priorisieren**

Arbeitest du noch reaktiv – oder bereits kontrolliert und datenbasiert?

Wer unter diesen Bedingungen weiterhin mit manuellen Übergaben, verstreuten Daten, langsamen Eskalationswegen und fehlender Transparenz arbeitet, geht ein Risiko ein, das wirtschaftlich immer gefährlicher wird.

Der richtige Zeitpunkt zur Modernisierung ist nicht nach dem nächsten Schaden.

Der richtige Zeitpunkt ist vorher.

Fazit

Fehlende Transparenz ist eine stille Gefahr, weil sie im Alltag oft kaum auffällt.

Bis etwas passiert.

Dann zeigt sich, ob ein Unternehmen lediglich Fahrzeuge verwaltet – oder seine Mobilität wirklich steuert.

Die gute Nachricht: Die Branche ist diesen Risiken nicht ausgeliefert. Es gibt heute technische, organisatorische und wirtschaftliche Möglichkeiten, Schäden deutlich früher zu erkennen, Reaktionszeiten massiv zu verkürzen und Risiken strukturiert zu reduzieren.

Aber dafür braucht es eine klare Entscheidung:

Weg von reaktiver Schadensverwaltung, hin zu kontrollierter Mobilität.

Weg von Einzelmaßnahmen, hin zu echter Sicherheitsarchitektur.

und weg vom Bauchgefühl, hin zu Transparenz, Daten und klaren Prozessen.

Mobilität bleibt ein starkes Geschäft. Aber nur für Unternehmen, die verstehen, dass Kontrolle nicht durch Hoffnung entsteht.

Sondern durch Struktur.

SHIFT-Einordnung

Die größte Gefahr für viele Mobilitätsunternehmen ist aktuell nicht der Wettbewerb. Es ist die Illusion von Kontrolle.

Viele Unternehmen wirken stabil. Die Fahrzeuge sind unterwegs, Aufträge sind vorhanden, das Tagesgeschäft läuft. Doch hinter den Kulissen fehlen oft genau die Strukturen, die moderne Mobilität heute benötigt: Transparenz, Reaktionsgeschwindigkeit, belastbare Datenstrukturen und funktionierende Eskalationsprozesse.

Die Branche bewegt sich zunehmend in einem Spannungsfeld aus steigenden Risiken, sinkenden Margen und wachsender Komplexität. Gleichzeitig agieren Täter professioneller, Kunden anspruchsvoller und Marktveränderungen schneller als jemals zuvor.

Wer jetzt weiterhin nur operativ arbeitet, wird langfristig defensiv handeln müssen.

Die Gewinner der kommenden Jahre werden nicht die Unternehmen mit den meisten Fahrzeugen sein. Sondern diejenigen, die ihre Mobilität am kontrolliertesten steuern.

SHIFT

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

6x
im Jahr

über
50
Seiten



Transformation
& Zukunft



Innovation
& Technologie



Nachhaltige
Wirtschaft



Gesellschaft
& Kultur



Leadership &
Verantwortung



SHIFT steht für

**Mobilität
Innovation
Transformation**



Wenn der Mietwagen zur Angriffsfläche wird

Warum Zulassung, Abrechnung und Rechtsprechung im Unfallersatz jetzt zur Chefsache werden

Wer hier unsauber arbeitet, liefert Versicherern **Angriffsfläche frei Haus.**

BRV

Im Unfallersatzgeschäft entscheidet längst nicht mehr nur die Frage, ob ein Fahrzeug verfügbar ist. Immer häufiger geht es um etwas anderes: Ist das Fahrzeug korrekt zugelassen? Ist die Abrechnung belastbar? Ist der Mietvertrag sauber? Und ist der Vermieter im Zweifel bereit, seine Forderung auch rechtlich durchzuhalten?

Was auf den ersten Blick nach juristischer Detailarbeit klingt, kann für Autovermieter und vermietende Autohäuser schnell wirtschaftlich relevant werden. Denn im Unfallersatz treffen operative Praxis, Versicherungslogik und Rechtsprechung direkt aufeinander. Genau dort entstehen aktuell neue Risiken.

Ein zentrales Thema ist die korrekte Zulassung von Mietfahrzeugen als Selbstfahrervermietfahrzeuge.



In der Praxis werden nach wie vor Fahrzeuge vermietet, bei denen diese Nutzung nicht sauber bei der Zulassungsstelle angezeigt wurde. Besonders häufig betrifft das Fahrzeuge, die im Rahmen von Werkstatt-, Wartungs- oder Unfallersatzmobilität eingesetzt werden.

Juristisch ist eine solche fehlerhafte oder unterlassene Anzeige zunächst eine Ordnungswidrigkeit. Das klingt harmlos. Ist es aber nicht. Denn daraus können erhebliche Folgewirkungen entstehen: wettbewerbsrechtliche Abmahnungen, Kostenrisiken und im schlimmsten Fall Probleme mit roten 06-Kennzeichen, wenn Zulassungsstellen Verstöße als Vertrauensbruch werten.

Noch brisanter wird es, wenn Haftpflichtversicherer dieses Thema nutzen, um Mietwagenkosten zu kürzen. Nach Einschätzung des BAV ist die schadenrechtliche Lage dabei eigentlich klar: Der Geschädigte kann in der Regel nicht wissen, ob das Ersatzfahrzeug korrekt als Selbstfahrervermietfahrzeug gemeldet wurde. Er sucht nach einem Unfall ein Ersatzfahrzeug, nicht nach zulassungsrechtlichen Spezialfragen. Deshalb kann ihm dieses Risiko grundsätzlich nicht einfach zugerechnet werden.

Trotzdem versuchen Versicherer, insbesondere mit Verweis auf fehlende oder unklare Zulassungseinträge, Mietwagenkosten zu reduzieren. Für Vermieter entsteht dadurch ein gefährlicher Spagat: Der Kunde braucht Mobilität, der Vermieter stellt sie bereit – und am Ende wird über Formalien gestritten, die mit dem Mobilitätsbedarf des Geschädigten zunächst wenig zu tun haben.

Das neue Risiko liegt nicht nur in der ersten Kürzung

Besonders ernst wird die Situation durch das sogenannte Mietwagenrisiko. Gemeint ist damit vereinfacht: Wenn der Versicherer zunächst an den Geschädigten oder den Vermieter zahlt, kann später versucht werden, gegenüber dem Vermieter Rückforderungen geltend zu machen. Etwa mit der Argumentation, das Fahrzeug sei nicht korrekt zugelassen gewesen oder die berechneten Kosten seien deshalb nicht vollständig erstattungsfähig.

Für Autovermieter heißt das: Es reicht nicht mehr, nur eine Rechnung zu stellen und auf Regulierung zu hoffen. Wer im Unfallersatzgeschäft aktiv ist, muss seine Grundlagen im Griff haben. Dazu gehören korrekt gemeldete Selbstfahrervermietfahrzeuge, nachvollziehbare Mietverträge, transparente Abrechnungen, rechtssichere Abtretungen, saubere Dokumentation der Nebenleistungen, eine wirtschaftlich tragfähige Preisgestaltung und eine anwaltliche Begleitung, die das Thema wirklich versteht.

Das klingt nach viel Arbeit. Ist es auch. Aber die Alternative ist schlimmer: Wer hier unsauber arbeitet, liefert Versicherern Angriffsfläche frei Haus.

Rechtsprechung: Warum manche Regionen besonders schwierig sind

Neben der Zulassungsfrage gibt es ein zweites großes Thema: die regionale Rechtsprechung zu angemessenen Mietwagenkosten. In einigen Regionen orientieren sich Gerichte seit Jahren fast ausschließlich an der Fraunhofer-Liste. In diesen Regionen werden Schwacke oder das sogenannte Mischmodell immer wieder abgelehnt. Betroffen sind unter anderem Hamburg, München, Saarbrücken, Ansbach, Göttingen, Frankfurt und Stuttgart.

Für Vermieter ist das nicht nur eine juristische Diskussion. Es geht direkt um Erlöse, Kalkulation und die Frage, ob Unfallersatzgeschäft wirtschaftlich überhaupt noch sinnvoll betrieben werden kann.

Der BAV weist darauf hin, dass die tatsächlichen Marktpreise deutlich über den Werten liegen, die manche Gerichte als angemessen ansehen. Gerade Internetpreise werden dabei häufig als Vergleichsmaßstab herangezogen, obwohl sie für Unfallgeschädigte in der konkreten Situation nicht realistisch erreichbar sind. Denn wer nach einem Unfall kurzfristig mobil bleiben muss, hat selten die Möglichkeit, lange im Voraus online zu buchen, hohe Kauttionen zu stellen oder mehrere Tausend Euro vorzufinanzieren.

Genau hier liegt der Kern des Problems: Unfallersatz ist keine normale Freizeitmiete. Es ist eine kurzfristige Ersatzmobilität in einer Ausnahmesituation. Wer das ignoriert, vergleicht Äpfel mit Wagenhebern.

Unfallersatz ist keine normale Freizeitmiete.

Es ist kurzfristige
Ersatzmobilität in einer
Ausnahmesituation



Aufgeben ist keine Strategie

Interessant ist die Einschätzung des BAV, dass in manchen Regionen bisher möglicherweise zu wenig konsequent gegen problematische Rechtsprechung argumentiert wurde. Nicht, weil es keine Argumente gäbe. Sondern weil es Kraft, Ausdauer und saubere Fallführung braucht.

Der Bundesgerichtshof verlangt für die Erschütterung einer Schätzgrundlage konkreten Sachvortrag. Das bedeutet: Es reicht nicht, pauschal zu sagen, dass Fraunhofer nicht passt. Es muss anhand konkreter Tatsachen gezeigt werden, dass die jeweilige Liste im konkreten Fall zu unpassenden Ergebnissen führt.

Genau hier sieht der BAV Chancen. Wenn tatsächliche Internetangebo-

te, regionale Marktdaten, konkrete Vermietbedingungen, Vorfinanzierungsfragen und die besondere Situation des Geschädigten sauber vorgetragen werden, kann die bisherige Linie einzelner Gerichte angegriffen werden.

Das ist kein Selbstläufer. Aber es ist auch kein aussichtsloser Kampf. Voraussetzung ist allerdings, dass Vermieter ihre eigenen Hausaufgaben machen. Wer mit schwachen Verträgen, überzogenen Preisen, unklaren Nebenleistungen oder lückenhafter Dokumentation in die Auseinandersetzung geht, darf sich nicht wundern, wenn Gerichte und Versicherer leichtes Spiel haben.

Was Autovermieter jetzt konkret prüfen sollten

Für Unternehmer in der Autovermietung ergibt sich daraus ein klarer Handlungsauftrag. Die Zulassung der eingesetzten Fahrzeuge muss geprüft werden. Wer Fahrzeuge im Rahmen der Selbstfahrervermietung einsetzt, sollte sicherstellen, dass die entsprechende Nutzung korrekt angezeigt ist. Das ist keine Nebensache, sondern Teil der Risikovorsorge.

Genauso wichtig sind belastbare Mietverträge und Abtretungsformulare. Gerade im Unfallersatz entscheidet die Qualität der Dokumente oft darüber, ob Forderungen stabil durchgesetzt werden können. Auch die Abrechnung muss nachvollziehbar sein. Nebenleistungen wie Zustellung, Abholung, Haftungsreduzierung, Zusatzfahrer oder andere Positionen müssen klar dokumentiert und plausibel begründet sein.

Hinzu kommt die Preisstruktur. Sie sollte wirtschaftlich sinnvoll, aber nicht unnötig angreifbar sein. Wer dauerhaft deutlich über nachvollziehbaren Vergleichswerten abrechnet, erhöht sein Prozessrisiko. Und schließlich braucht es spezialisierte anwaltliche Begleitung. Unfallersatzrecht ist kein Feld für Standardargumente. Wer gegen eingespielte Kürzungslogiken bestehen will, braucht Anwälte, die die Mechanik der Versicherer, die regionale Rechtsprechung und die Anforderungen des BGH verstehen.

Wer seine Mobilitätsleistung nicht sauber dokumentiert, darf sich nicht wundern, wenn **andere ihren Wert kleinrechnen.**



Die eigentliche Botschaft: Professionalisierung schützt Marge

Der wichtigste Punkt ist aber größer als die einzelnen Rechtsfragen. Das Unfallersatzgeschäft wird professioneller, härter und streitanfälliger. Versicherer arbeiten systematisch. Gerichte folgen regional gewachsenen Linien. Und viele Vermieter unterschätzen, dass operative Unschärfen später zu finanziellen Risiken werden können.

Fazit

Unfallersatz ist kein einfaches Zusatzgeschäft mehr. Es ist ein anspruchsvolles Spezialfeld innerhalb der Autovermietung.

Die korrekte Zulassung von Selbstfahrervermietfahrzeugen, belastbare Vertragsgrundlagen und eine saubere Abrechnung sind keine Bürokratie. Sie sind wirtschaftlicher Schutz. Gleichzeitig zeigt die Diskussion um Fraunhofer, Schwacke und regionale Rechtsprechung, dass Autovermieter ihre Interessen nicht passiv verwalten dürfen.

Wer berechnete Forderungen durchsetzen will, muss vorbereitet sein. Nicht laut. Nicht trotzig. Sondern sauber.

Die Branche braucht an dieser Stelle weniger Bauchgefühl und mehr Struktur. Weniger Gewohnheit und mehr Belegbarkeit. Weniger „Das haben wir immer so gemacht“ und mehr professionelle Verteidigungsfähigkeit.

Denn am Ende gilt: Wer seine Mobilitätsleistung nicht sauber dokumentiert, darf sich nicht wundern, wenn andere ihren Wert kleinrechnen.

Deshalb ist die entscheidende Frage nicht: „Kann man im Unfallersatz noch Geld verdienen?“ Die bessere Frage lautet: „Bin ich strukturell gut genug aufgestellt, um im Unfallersatz sauber Geld zu verdienen?“

Denn das Geschäft bleibt attraktiv. Werkstätten, Autohäuser, Geschädigte und gewerbliche Kunden brauchen Ersatzmobilität. Der Bedarf ist da. Aber die Anforderungen steigen.

Wer Unfallersatz nur nebenbei macht, läuft Gefahr, zwischen Versicherern, Gerichten und Formalien zerrieben zu werden. Wer das Geschäft dagegen professionell aufstellt, kann sich differenzieren: durch saubere Prozesse, rechtssichere Dokumente, klare Kalkulation und konsequente Durchsetzung.

Quelle / Grundlage: Grundlage dieses Beitrags sind zwei BAV-Dokumente zu falschen Mietwagenzulassungen sowie zur Unfallersatz-Rechtsprechung in mehreren deutschen Gerichtsbezirken. Die Inhalte wurden redaktionell für SHIFT eingeordnet und journalistisch verdichtet.

SHIFT-Einordnung

Der Unfallersatz bleibt ein wichtiger Baustein für Autovermieter und vermietende Autohäuser. Aber er wird anspruchsvoller. Versicherer prüfen genauer, Gerichte entscheiden regional unterschiedlich und formale Schwächen können schnell wirtschaftlich teuer werden. **Die Empfehlung ist klar:** Zulassung prüfen. Verträge prüfen. Abrechnung prüfen. Und Forderungen nicht unvorbereitet in die Kürzungsmaschine geben. Professionalisierung ist hier kein Verwaltungsaufwand. Sie ist Margenschutz.

N

och vor wenigen Jahren galt Stellantis als Blaupause moderner Automobilstrategie. Ein Konzern mit enormer Markenvielfalt, globaler Reichweite und einem CEO, der als harter Sanierer gefeiert wurde. Die Fusion aus PSA Group und Fiat Chrysler Automobiles sollte beweisen, dass Größe, Plattformen und Kostendisziplin im neuen Automarkt wichtiger sind als nationale Herkunft oder alte Strukturen.

Heute ist von dieser Erzählung deutlich weniger übrig, als es die Fusionslogik einst versprach.

Stellantis ist kein Einzelfall.

Der Konzern zeigt nur zuerst, was Europas Autobranche noch verdrängt.



Milliardenverluste, massive Wertvernichtung an der Börse, operative Probleme in den USA, schwächelnde Marken und hektische Restrukturierungen zeichnen ein anderes Bild – auch wenn erste Erholungssignale inzwischen sichtbar werden.



Was lange wie eine einzelne Konzernkrise wirkte, entwickelt sich zunehmend zu einem Lehrstück darüber, was passiert, wenn kurzfristige Finanzlogik wichtiger wird als Marktgefühl, Kundenbindung und industrielle Klarheit.



Doch wer glaubt, das Thema betreffe nur Stellantis, macht denselben Fehler, der viele Krisen erst groß werden lässt: Er verwechselt ein Symptom mit der Ursache. Der Fall Stellantis ist keine isolierte Konzernstory. Er ist ein Frühwarnsignal für die gesamte europäische Automobilindustrie.

Der gefährliche Irrtum der guten Zahlen

Die Strategie unter Carlos Tavares war auf den ersten Blick beeindruckend. Während andere Hersteller über Lieferketten, Chipmangel und Produktionsausfälle klagten, nutzte Stellantis die Phase knapper Verfügbarkeit konsequent aus. Preise wurden erhöht. Rabatte reduziert. Günstige Modelle zurückgedrängt. Der Fokus wanderte auf margenstärkere Fahrzeuge und profitablere Ausstattungen.

In den Quartalszahlen wirkte das wie Management-Magie. Hohe Gewinne, starke Margen, Disziplin. Anleger applaudierten und Analysten lobten die Härte des Kurses. Doch genau hier beginnt eine Wahrheit, die viele Unternehmen regelmäßig verdrängen: Nicht jede gute Zahl ist ein gesundes Signal.

Wenn Profitabilität dadurch entsteht, dass man Stammkunden überfordert, Volumen künstlich verknappt oder Marktanteile leichtfertig opfert, dann ist das oft kein Fortschritt. Es ist vorgezogener Schmerz. Wer in guten Zeiten Kundennähe gegen Marge tauscht, bekommt die Rechnung meist erst später. Dann allerdings mit Zinsen.

Größe heißt keine Strategie- fehler

Stellantis vereint Marken wie Opel, Peugeot, Citroën, Fiat, Jeep, Alfa Romeo, Maserati und weitere Namen mit jahrzehntelanger Geschichte.

Theoretisch klingt das nach Stärke.

Praktisch entsteht bei solchen Konstruktionen schnell etwas anderes:

- **interne Konkurrenz statt klarer Marktrollen**
- **Plattformlogik statt Markencharakter**
- **Komplexität statt Geschwindigkeit**
- **politische Interessen statt stringenter Führung**
- **Synergien auf PowerPoint statt Wirkung im Markt**

Viele Konzerne glauben, dass mehr Marken automatisch mehr Markt bedeuten. In Wahrheit bedeutet es oft zunächst mehr Abstimmung, mehr Kosten und mehr Reibung.

Ein Konzern braucht nicht viele Logos. Er braucht ein klares System.



Europas unbequemste Wahrheit: Regulierung ersetzt keinen Markt

Die europäische Industrie befindet sich mitten in einer historischen Transformation. Elektrifizierung, Software, Digitalisierung, Emissionsvorgaben, neue Wettbewerber aus China und verändertes Kundenverhalten treffen gleichzeitig auf gewachsene Strukturen.

Das Problem ist nicht der Wandel selbst.

Das Problem ist, dass Teile des Wandels politisch schneller eingefordert wurden, als er wirtschaftlich sauber tragfähig aufgebaut war.

Wenn Hersteller Milliarden in Elektromobilität investieren müssen, ohne dass Ladeinfrastruktur, Kaufkraft, Restwertsicherheit und Kundennachfrage gleichzeitig mitwachsen, entsteht Druck.

Viel Druck.

Und dann kommen diese typische Reaktionen:

- **Fahrzeuge kommen zu teuer in den Markt**
- **Absatz bleibt hinter Erwartungen zurück**
- **Rabatte steigen**
- **Margen sinken**
- **Strategien werden hektisch korrigiert**

Stellantis zeigt diese Dynamik sichtbar. Andere Hersteller erleben sie leiser.



Warum Deutschland besonders genau hinschauen sollte

Für Deutschland ist der Fall Stellantis kein Randthema. Allein Opel macht klar, dass hier industrielle Substanz betroffen ist.

Wenn Werke reduziert, Entwicklungsbereiche verschoben oder Marken ausgedünnt werden, geht es nie nur um einen Konzernabschluss. Es geht um Arbeitsplätze, Zuliefernetzwerke, Ingenieurskompetenz, regionale Kaufkraft und industrielle Identität.

Deutschland lebt nicht nur von Endprodukten, Deutschland lebt von Wertschöpfungsketten.

Und genau diese Ketten geraten unter Druck, wenn globale Konzernlogik lokale Substanz verdrängt.

Der Wettbewerb kommt nicht nur aus China

Viel wird über chinesische Hersteller gesprochen. Zu Recht. Sie kommen schnell, datenstark, lernhungrig und preisaggressiv in den Markt.

Doch Europas größere Gefahr sitzt nicht nur außerhalb, sie sitzt oft intern. Dinge wie langsame Entscheidungen, überkomplexe Organisationen, zu viele Hierarchien, zu teure Prozesse und zu wenig Mut zur echten Vereinfachung. Branchen werden selten nur von außen verdrängt. Häufig machen sie sich vorher innen unbeweglich.

Was das für Mobilitätsunternehmen bedeutet

Für Autovermieter, Flottenbetreiber, Leasinggesellschaften und Autohäuser ist der Fall Stellantis hochrelevant, denn Herstellerkrisen bleiben nicht im Vorstandsreich - sie wandern in die Fläche.

Dort nennt man sie dann

- **schwankende Restwerte**
- **unsichere Modellpolitik**
- **verzögerte Lieferungen**
- **aggressive Bonusprogramme**
- **überhastete Preisaktionen**
- **Vertrauensverlust beim Endkunden**

Wer Fahrzeuge einkauft, finanziert, vermietet oder verkauft, muss Herstellerstrategien heute viel genauer lesen als früher.

Die Frage lautet nicht mehr nur: Welches Modell ist attraktiv?

Die Frage lautet: Wie stabil ist das System dahinter?



Führung heißt heute Realität zulassen

Eine der größten Gefahren in erfolgreichen Organisationen ist nicht Konkurrenz. Es ist Selbsttäuschung. Solange Zahlen noch halbwegs gut aussehen, werden Warnsignale ignoriert. Händler werden nicht ernst genommen, Kundenabwanderung kleingeredet, interne Kritik als Störung behandelt. Dann kippt die Lage plötzlich scheinbar über Nacht.

In Wahrheit kippt sie langsam – nur lange unbeachtet. Führung bedeutet deshalb heute weniger, Antworten zu haben, Führung bedeutet: Realität früh genug an sich heranzulassen.



Stellantis ist kein Einzelfall

Der Konzern zeigt nur zuerst, was Europas Autobranche vielerorts noch verdrängt:

- **Marge ohne Markt ist fragil.**
- **Größe ohne Klarheit ist träge.**
- **Regulierung ohne Nachfrage ist riskant.**
- **Marken ohne Identität verlieren Wert.**
- **Transformation ohne Ehrlichkeit wird teuer.**

Das gilt nicht nur für Konzerne. Das gilt auch für Mittelstand, Händlergruppen, Zulieferer und Mobilitätsanbieter.

SHIFT- Einordnung

Die Zukunft der europäischen Automobilindustrie entscheidet sich nicht allein an Batterien, Plattformen oder Subventionen. Sie entscheidet sich an einer unbequemen Frage:

Wie viele Unternehmen sind bereit, alte Erfolgslogiken loszulassen, bevor der Markt sie dazu zwingt?

Stellantis ist deshalb nicht das Ende einer Geschichte, es ist womöglich erst der Anfang einer ehrlicheren Phase.



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





Volkswagen stellt sich auf eine Welt ohne Wachstum ein

Was das für Vermieter,
Handel und Mittelstand
bedeutet



Volkswagen zieht die Reißleine. Weniger Kapazitäten, weniger Komplexität, mehr Renditedruck. Konzernchef Oliver Blume bereitet Europas größten Autobauer auf eine Zukunft vor, in der Wachstum nicht mehr selbstverständlich ist. Werke werden neu bewertet, Modellvielfalt reduziert, Kostenprogramme verschärft.

Das ist keine gewöhnliche Restrukturierung. Es ist ein Signal.

Denn wenn ein Konzern wie Volkswagen beginnt, seine Strukturen konsequent auf eine Welt mit weniger Dynamik auszurichten, betrifft das nicht nur Wolfsburg. Es betrifft Händler, Zulieferer, Autovermieter, Flottenkunden – und den gesamten industriellen Mittelstand.

Lange galt in der Automobilbranche ein einfaches Prinzip: Mehr Stückzahlen schaffen mehr Stärke. Volumen war Macht. Marktanteile waren Status. Wachstum war eingeplant. Doch diese Zeit ist vorbei. China ist kein Selbstläufer mehr, Europa wächst schwächer, politische Unsicherheiten nehmen zu, neue Wettbewerber drängen mit Tempo in den Markt. Gleichzeitig steigen Kosten für Energie, Entwicklung, Personal und Regulierung. Die alte Gleichung funktioniert nicht mehr automatisch.

Volkswagen reagiert nun auf diese neue Realität. Kapazitäten, die einst für deutlich höhere Stückzahlen aufgebaut wurden, stehen auf dem Prüfstand. Modelle werden hinterfragt, Prozesse gestrafft, Renditeziele neu priorisiert.

Kurz gesagt:

Nicht mehr Größe allein zählt – sondern Wirtschaftlichkeit.

Warum das Deutschland betrifft

Volkswagen ist nicht irgendein Hersteller. Volkswagen ist ein industrieller Taktgeber. Wenn dort investiert, gespart oder umgebaut wird, spüren es ganze Regionen. Zulieferer geraten unter Druck, Händler müssen sich neu ausrichten, Arbeitsmärkte reagieren sensibel. Auch das Vertrauen in die Stabilität der deutschen Automobilindustrie bekommt Risse.

Für viele Unternehmen war die Branche über Jahrzehnte ein verlässlicher Motor. Wer im Umfeld der Automobilindustrie tätig war, profitierte direkt oder indirekt vom Wachstum. Wenn dieser Motor nun niedriger dreht, verändert sich das wirtschaftliche Klima weit über den Konzern hinaus.



Was das für den Fahrzeughandel bedeutet

Autohäuser stehen ohnehin seit Jahren zwischen mehreren Fronten: sinkende Margen im Neuwagenverkauf, steigende Anforderungen im Aftersales, Elektromobilität, Agenturmodelle, Digitalisierung und verändertes Kundenverhalten. Wenn Hersteller zusätzlich stärker auf Profitabilität achten, wird der Druck auf Vertriebsstrukturen weiter steigen.

Die Folge: Standardgeschäft verliert an Attraktivität. Persönliche Beratung, Servicequalität, Geschwindigkeit und clevere Zusatzmodelle gewinnen an Bedeutung. Wer nur Fahrzeuge verkauft, wird austauschbar. Wer Mobilität löst, bleibt relevant.



59

Die stille Gefahr für Autovermieter

Besonders spannend ist der Blick auf den Vermietmarkt. Jahrzehntlang waren große Vermieter, Abo-Anbieter und Flottenkanäle für Hersteller wichtige Volumentreiber. Stückzahlen konnten schnell platziert werden, Werke ausgelastet, Marktanteile gesichert.

Doch genau diese Kanäle sind oft teuer. Hohe Nachlässe, Werbekostenzuschüsse, Rückkaufvereinbarungen und aggressive Flottenkonditionen kosten Marge. In einer Phase, in der Rendite zur Kernkennzahl wird, geraten solche Modelle zwangsläufig auf den Prüfstand.

Das bedeutet nicht automatisch das Ende klassischer Abrufschein- oder Flottenmodelle. Aber es bedeutet sehr wahrscheinlich: selektivere Vergaben, härtere Konditionen, mehr Steuerung und weniger Gießkanne.

Für Vermieter heißt das: Wer bisher nur günstig eingekauft hat, könnte künftig Probleme bekommen. Wer jedoch sein Geschäft professionell steuert, markenoffen denkt und starke Kundenbeziehungen besitzt, hat weiter Chancen.



Neuer Druck auf die stillen Marktmacher

Warum alte Modelle jetzt kippen

Weniger sichtbar als Vermieter selbst, aber strategisch relevant, sind jene Marktteilnehmer, die seit Jahren Einkaufsvorteile bündeln, Herstellerkontingente organisieren, Fahrzeugvolumen steuern oder bessere Konditionen für angeschlossene Partner verhandeln.

Viele dieser Modelle waren in einer Welt des Wachstums äußerst erfolgreich. Hersteller wollten Stückzahlen, Partner wollten günstige Fahrzeuge, der Markt nahm Volumen auf. Alle profitierten.

Doch wenn OEMs ihre Flottenpolitik künftig konsequenter auf Rendite ausrichten, verändert sich diese Logik. Sinkende Nachlässe, restriktivere Rückkaufmodelle, gezieltere Kontingentvergabe und höhere Ergebnisanforderungen setzen klassische Strukturen unter Druck.

Dann reicht günstiger Einkauf allein womöglich nicht mehr aus.

Gefragt sind künftig andere Fähigkeiten: Mehrmarkenstrategie, Restwertkompetenz, digitale Prozesse, Markttransparenz, Finanzierungslösungen und echte Beratung für angeschlossene Partner.

Die nächste Entwicklungsstufe beginnt dort, wo aus Konditionsbeschaffung strategischer Mehrwert wird.



Warum das eine Chance für den Mittelstand ist

Krisen verändern Spielregeln. Und genau darin liegt die Möglichkeit für mittelständische Unternehmen. Denn wenn große Systeme träger werden, gewinnen häufig die Schnelleren.

Mittelständische Vermieter, Händler und Mobilitätsanbieter haben Vorteile, die Konzerne nicht einfach kopieren können: kurze Wege, pragmatische Entscheidungen, regionale Nähe, persönlicher Service und hohe Anpassungsfähigkeit.

Die kommenden Jahre belohnen nicht automatisch die Größten. Sie belohnen die Klarsten.



Das eigentliche Signal

Volkswagen zeigt mit seinem Umbau vor allem eines: Selbst Marktführer verlassen sich nicht mehr auf automatisches Wachstum. Das sollte auch für den Mittelstand ein Weckruf sein. Wer heute noch hofft, dass der Markt es schon richten wird, spielt nach alten Regeln. Wer jetzt Struktur schafft, Prozesse verbessert und sein Geschäftsmodell schärft, kann aus dieser Phase stärker hervorgehen als zuvor.

Wachstum war lange Rückenwind. Jetzt beginnt Unternehmertum.

Quellen & Einordnung:
Interview mit Oliver Blume im manager magazin vom 21.04.2026 („Wie Volkswagen Kapazität für eine Million Autos abbauen will“) sowie eigene Marktanalyse der Redaktion.



Wie sich der Mittelstand jetzt aufstellen sollte

Wer bestehen will, sollte jetzt nicht auf bessere Zeiten warten, sondern aktiv handeln:



Einkauf professionalisieren

Nicht nur Marke und Rabatt zählen, sondern Gesamtkalkulation, Restwert und Vermarktungsfähigkeit.



Mehrmarkenfähig werden

Abhängigkeit von einem Hersteller wird riskanter. Flexibilität schafft Verhandlungsmacht.



Service als Wettbewerbsvorteil nutzen

Kunden bleiben dort, wo Probleme schnell gelöst werden.



Digitale Kanäle aufbauen

WhatsApp, Live-Chat, Automatisierung und schnelle Prozesse werden Standard.



Neue Geschäftsmodelle prüfen

AutoAbo, Langzeitmiete, B2B-Sonderlösungen, Werkstattdienstleistungen und regionale Kooperationen.



Zahlen kennen

Marge, Standzeiten, Auslastung, Schadenquote und Liquidität müssen aktiv gesteuert werden.

WhatsApp im Blindflug: Wenn Kundennähe zum Unternehmensrisiko wird





WhatsApp ist aus der Unternehmenskommunikation nicht mehr wegzudenken. Für viele Kunden ist der Messenger längst der bevorzugte Weg, um Fragen zu stellen, Termine zu vereinbaren oder kurzfristige Unterstützung zu erhalten.

Gerade in der Mobilitätsbranche, wo Geschwindigkeit, Erreichbarkeit und spontane Entscheidungen zum Alltag gehören, ist WhatsApp oft der erste Kontaktpunkt zwischen Unternehmen und Kunde.

Doch genau darin liegt ein gefährlicher Irrtum: Viele Unternehmen nutzen WhatsApp, ohne es wirklich zu steuern.

Was nach moderner Kundennähe aussieht, entwickelt sich in der Praxis häufig zu einem unkontrollierten Nebensystem – mit Risiken, die unterschätzt werden.

In vielen Autovermietungen, Autohäusern und Mobilitätsunternehmen beginnt das Problem unscheinbar: Ein Mitarbeiter beantwortet Kundenanfragen über sein Diensthandy. Ein zweiter übernimmt Vertretungen. Irgendwann laufen Reservierungen, Schadensmeldungen, Rückfragen und Beschwerden parallel über verschiedene Geräte, Nummern und Chats. Informationen verteilen sich unkoordiniert, Zuständigkeiten verschwimmen, Nachvollziehbarkeit geht verloren.

Die Folge ist Schattenkommunikation. Kundenanliegen landen außerhalb zentraler Systeme, wichtige Informationen bleiben in privaten oder einzelnen Endgeräten hängen, und sobald ein Mitarbeiter ausfällt, Urlaub hat oder das Unternehmen verlässt, reißt im schlimmsten Fall die gesamte Kommunikationskette ab. Was intern nach Flexibilität aussieht, ist in Wahrheit ein massiver Kontrollverlust.

Viele Unternehmen nutzen WhatsApp,
ohne es wirklich zu steuern.

Hinzu kommt ein zweites Problem: **Datenschutz.**

Wer WhatsApp ohne professionelle Infrastruktur nutzt, bewegt sich schnell in kritischen Bereichen der DSGVO.

Kontakte, personenbezogene Daten, Vertragsdetails oder Schadensinformationen werden häufig über Systeme verarbeitet, die weder dokumentiert noch sauber in Unternehmensprozesse eingebunden sind. Vielen Verantwortlichen ist gar nicht bewusst, wie schnell aus Bequemlichkeit ein rechtliches Risiko entsteht.



5 Warnsignale, die Sie überprüfen sollten



Kundenanfragen liegen auf einzelnen Mitarbeiter-Handys



Es gibt keine zentrale Übersicht aller Chats



Vertretungen sind nur schwer möglich



Nachrichten bleiben unbeantwortet



Datenschutzprozesse sind unklar

Doch das eigentliche Risiko liegt tiefer.

- **Nicht beantwortete Nachrichten kosten Umsatz.**
- **Übersehene Anfragen kosten Vertrauen.**
- **Langsame Reaktionszeiten kosten Kundenbindung.**

In einer Branche, in der Kunden oft innerhalb weniger Minuten Entscheidungen treffen, kann eine unbeantwortete WhatsApp-Nachricht bereits verlorenes Geschäft bedeuten. Wer hier keine Struktur hat, verliert nicht irgendwann – sondern täglich, still und unsichtbar.

Die Lösung ist nicht, WhatsApp zu verbieten

Die Lösung ist, WhatsApp professionell zu organisieren.

Unternehmen brauchen klare Zuständigkeiten, zentrale Inbox-Systeme, teamfähige Zugriffe, dokumentierte Prozesse und intelligente Automationen. Erst wenn Messenger-Kommunikation aus der Improvisation herausgelöst wird, wird aus WhatsApp ein echter Unternehmenskanal statt eines operativen Risikofaktors.

WhatsApp ist kein Messenger-Problem. Es ist ein Führungsproblem. Denn wer Kundennähe zulässt, muss auch Verantwortung für ihre Struktur übernehmen.

Anzeige

miet24.de

LISTINGPORTAL FÜR GEWERBLICHE VERMIETER

Listen. Gefunden werden. Vermieten.

Das Listingportal für gewerbliche Vermieter aller Art – Baumaschinen, Event, Fahrzeuge und Autohäuser. Etablierter Marktplatz mit echtem Suchvolumen.

FÜR GEWERBLICHE VERMIETER & AUTOHÄUSER

- ✓ Zusätzliche Mietanfragen
- ✓ Bundesweite Sichtbarkeit auf etabliertem Marktplatz
- ✓ Suchvolumen & Traffic ohne eigenes Marketing
- ✓ Einfaches Listing – kein Risiko, faire Konditionen



DEIN
RABATTCODE
SHIFT
Exklusiv für SHIFT-Leser

120 €
Sonderrabatt
geschenkt.



Scannen & Code **SHIFT**
einlösen
miet24.de

Fünf KI-Tools im Einsatz – und trotzdem keine Wirkung

5

66



Während über OpenAI / ChatGPT, Claude, Gemini oder Perplexity gesprochen wird, entsteht in vielen Unternehmen ein bemerkenswerter Widerspruch: Es werden Zugänge gebucht, Tools getestet, Präsentationen gehalten und erste Versuche gestartet – doch spürbare Wirkung bleibt oft aus.

Mehr Tempo? Fehlzanzeige. Weniger Aufwand? Kaum messbar. Bessere Entscheidungen? Selten systematisch. Mehr Umsatz? Meist Zufall statt Struktur. Die Ursache liegt in den seltensten Fällen an der Technologie selbst. Sie liegt fast immer im Umgang mit ihr.

Viele Unternehmen behandeln Künstliche Intelligenz aktuell wie einen Werkzeugkatalog.

Heute dieses Tool, morgen das nächste, nächste Woche wieder etwas Neues. Wer laut auftritt, bekommt Aufmerksamkeit. Wer eine neue Funktion veröffentlicht, landet sofort auf der internen Beobachtungsliste. So entsteht Aktivität – aber noch lange kein Fortschritt.

Denn Aktivität wird häufig mit Umsetzung verwechselt. In der Praxis fehlt meist das Entscheidende: eine klare Linie. Wofür soll KI konkret eingesetzt werden? In welchem Bereich zuerst? Welche Kennzahl soll sich verbessern? Wer trägt Verantwortung? Welche Prozesse werden verändert? Welche Ergebnisse werden erwartet? Ohne diese Fragen bleibt KI ein Nebenprojekt. Interessant, aber folgenlos.

Hinzu kommt ein zweiter Fehler: Viele Organisationen starten technisch, obwohl sie strategisch starten müssten. Es wird über Modelle, Funktionen und Anbieter diskutiert, obwohl zunächst geklärt werden müsste, wo überhaupt Reibungsverluste bestehen. Wo verliert das Unternehmen täglich Zeit? Wo entstehen Fehler? Welche Aufgaben binden teure Fachkräfte unnötig? Wo warten Kunden zu lange? Wo liegen Informationen verteilt?



In der Praxis fehlt meist das Entscheidende:

eine klare Linie.



Erst wenn diese Fragen sauber beantwortet sind, beginnt echter Nutzen. Ein Unternehmen, das zehn Minuten pro Angebot spart, gewinnt wenig. Ein Unternehmen, das seine Angebotsgeschwindigkeit verdoppelt, Rückfragen reduziert und gleichzeitig die Abschlussquote erhöht, spielt in einer anderen Liga. Genau hier liegt der Unterschied zwischen KI-Spielerei und KI-Strategie.

Wer heute jedes neue Tool testet, baut oft vor allem eines: neue Komplexität.

Mehr Logins, mehr Insellösungen, mehr Unsicherheit, mehr Ablenkung. Mitarbeitende verlieren den Überblick, Führungskräfte verlieren die Geduld und das Thema landet schneller wieder in der Schublade, als es gekommen ist.

S H I F T I M P U L S

Drei Fragen für Entscheider

68



1
Welche drei Prozesse kosten uns heute **am meisten Zeit**?



2
Welche KI-Anwendung würde innerhalb von 90 Tagen **echten Nutzen** bringen?



3
Wer **verantwortet das Thema** intern – mit Ziel, Budget und Ergebnis?



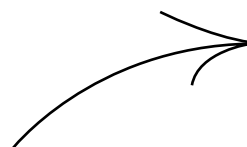
Die erfolgreicherer Unternehmen gehen anders vor. Sie definieren zunächst ein zentrales System. Einen klaren Ausgangspunkt für Wissen, Prozesse, Standards und Zusammenarbeit. Danach ergänzen sie gezielt Speziallösungen dort, wo echter Mehrwert entsteht. Nicht andersherum. Das Prinzip ist simpel: Erst Betriebssystem, dann Werkzeuge.

Gerade im Mittelstand ist das relevant. Dort fehlen oft Zeit, personelle Reserven und Spielraum für Experimente ohne Ergebnis. Jeder unnötige Umweg kostet direkt Geld. Jeder falsche Fokus bindet Energie, die an anderer Stelle fehlt. Künstliche Intelligenz wird in den kommenden Jahren kein Bonus mehr sein, sondern Teil normaler Wettbewerbsfähigkeit.

Die Frage lautet daher nicht, welches Tool aktuell am meisten Aufmerksamkeit erzeugt. Die bessere Frage lautet: Wo erzeugt KI in unserem Unternehmen messbare Wirkung? Wer darauf keine Antwort hat, besitzt vielleicht bereits fünf Tools – aber noch keine Strategie.

Schlussgedanke

Nicht das Unternehmen mit den meisten KI-Tools wird gewinnen. Sondern das Unternehmen mit der klarsten Umsetzung.



<https://tidycal.com/dcon1/dcon1-executive-briefing>

DCON1 Executive Briefing

Sie möchten KI strukturiert statt chaotisch einsetzen? Vertrauliches Strategiegespräch mit DCON1 Solutions vereinbaren.





Shary:

Wie aus dem Auto vor der Tür ein Einkommen wird

Privates Carsharing aus Bonn:
Shary macht das Vermieten des eigenen Autos einfach, digital und sicher

In Deutschland stehen Millionen Autos die meiste Zeit still: Sie kosten Versicherung, Steuer und Wertverlust, bewegen sich aber nur einen Bruchteil des Tages. Gleichzeitig ist klassische Autovermietung für viele zu teuer, zu unflexibel und zu kompliziert. Genau an diesem Widerspruch setzt Shary an – die Peer-to-Peer-Carsharing-Plattform, über die Privatpersonen und Betriebe ihre Fahrzeuge unkompliziert vermieten und mieten können.

Woher Shary kommt

Shary wurde von Finn Hoenig und Neil Hoenig in Bonn gegründet – aus einer Beobachtung heraus, die jeder kennt, der ein Auto besitzt: Das eigene Fahrzeug ist eine der teuersten Anschaffungen im Leben, und trotzdem steht es die allermeiste Zeit ungenutzt am Straßenrand oder in der Garage. Auf der anderen Seite gibt es ständig Menschen, die genau dieses Auto kurzfristig bräuchten – für den Umzug, den Wochenendausflug, den Transporter am Samstag, das Cabrio für die Hochzeit oder schlicht als Zweitwagen auf Zeit.

Die Idee hinter Shary war von Anfang an einfach formuliert: privates Carsharing als Win-win für alle. Wer ein Auto besitzt, soll damit Geld verdienen, statt nur draufzahlen. Wer ein Auto braucht, soll es günstiger, näher und flexibler bekommen als bei der klassischen Vermietung. Was dafür fehlte, war nicht die Nachfrage – sondern das Vertrauen und die Infrastruktur, um wildfremde Menschen sicher ein Fahrzeug teilen zu lassen.



Diese Lücke hat Shary geschlossen – nicht mit einer bloßen Anzeigenbörse, sondern mit einer vollständigen Mietinfrastruktur: moderne App, integrierte Zahlungsabwicklung, digitale Identitätsprüfung, eine durchgängige Buchungs- und Übergabestrecke und – als entscheidendes Element – eine eigene Versicherung. **Private und nicht-professionelle Vermietungen über Shary sind über die VHV abgesichert**; die VHV ist der Versicherungspartner von Shary. Erst dieser Baukasten macht aus einer Idee ein belastbares Produkt: Vermieter geben ihr Auto ohne finanzielles Risiko ab, Mieter buchen so selbstverständlich wie ein Hotelzimmer.

Warum es Shary braucht

Der deutsche Carsharing- und Autovermietungsmarkt wächst seit Jahren stark, gerade im Peer-to-Peer-Segment – doch er ist bis heute tief fragmentiert: Auf der einen Seite gewerbliche Anbieter mit festen Stationen, Öffnungszeiten und Tarifen, auf der anderen unzählige private Halter, die ihr Auto gerne gegen Beteiligung verleihen würden, aber keinen sicheren, rechtlich sauberen Weg dafür haben. Dieses Auseinanderfallen von gewerblichem Angebot und privatem Potenzial macht Mobilität teurer als nötig und lässt einen riesigen Fuhrpark ungenutzt herumstehen. Shary adressiert genau diese Schmerzpunkte:

- **Für private Vermieter:** Zusatzeinkommen statt reiner Kosten. Das eigene Auto refinanziert sich, statt nur Geld zu verbrennen – abgesichert über Versicherung und klare Abrechnungs- und Sicherheitsmechanismen.
- **Für Mieter:** ein günstigeres, flexibleres und oft näheres Angebot als bei der klassischen Autovermietung – vom Kleinwagen bis zum Transporter, direkt in der Nachbarschaft.
- **Für den Markt:** bessere Auslastung vorhandener Fahrzeuge, weniger Leerstand, ein Beitrag zu nachhaltiger, geteilter Mobilität.



Wofür Shary steht

Shary versteht sich nicht als weiterer Mobilitätsdienst, sondern als Infrastruktur für die Sharing Economy auf vier Rädern – skalierbar gebaut, mit klarem Fokus auf Wachstum im Peer-to-Peer-Bereich. Das Leitbild ist bewusst niederschwellig: „Einfach von privat Autos mieten – und dabei sparen.“ Eigentum wird zunehmend durch Zugang ersetzt – was beim Wohnen und bei Werkzeugen längst normal ist, kommt nun beim Auto an. Shary will dafür die Standardplattform in Deutschland werden.

Shary Pro – die Lösung für gewerbliche und professionelle Autovermietungen

Shary ist nicht nur für private Halter da: Mit **Shary Pro** gibt es in derselben App ein Programm für gewerbliche und professionelle Autovermietungen, die mit ihrer eigenen Versicherung arbeiten. Shary Pro richtet sich an alle, die ihre Fahrzeuge schnell und sicher digital vermieten und den gesamten Mietprozess – von der Anfrage über Buchung, Zahlung und Übergabe bis zur Kautions – in einer einzigen App abwickeln wollen. Statt verstreuter Telefonate, Formulare und Papierverträge läuft der komplette Ablauf digital und an einem Ort. So deckt Shary private wie gewerbliche Vermietung ab – mit allen Prozessen an einer Stelle.

Wie das Gründerteam diesem Produkt zusätzliche Reichweite und ein etabliertes Listingportal an die Seite stellt, zeigt der zweite Teil: der Relaunch von Miet24.de.

Über Shary

Shary ist eine von Finn Hoenig und Neil Hoenig in Bonn gegründete Peer-to-Peer-Carsharing-Plattform für private und nicht-professionelle Autovermieter. Sie stellt die komplette Mietinfrastruktur bereit – App, Zahlungsabwicklung, Identitätsprüfung, Buchung und Übergabe – mit einer eigenen Versicherung über den Partner VHV. Mit dem Programm Shary Pro steht zudem eine Lösung für gewerbliche und professionelle Autovermietungen mit eigener Versicherung bereit, die den gesamten Mietprozess digital in einer App abwickeln. Mehr unter www.shary.de.

Pressekontakt: Finn Hoenig · Shary

Anzeige



PEER-TO-PEER CARSHARING · BONN

Dein Auto steht still. Mach es zu Einkommen.

Die Peer-to-Peer-Carsharing-Plattform für private und gewerbliche Autovermieter – vom privaten Fahrzeug bis zur Vorführflotte im Autohaus.

FÜR VERMIETER & AUTOHÄUSER

- ✓ Stehzeiten & Vorführwagen zu Einkommen machen
- ✓ Komplette digital: Anfrage, Zahlung, Kautions, Vertrag
- ✓ Abgesichert über VHV – Shary Pro mit eigener Police
- ✓ Neue Mieter-Zielgruppe ohne Marketingaufwand

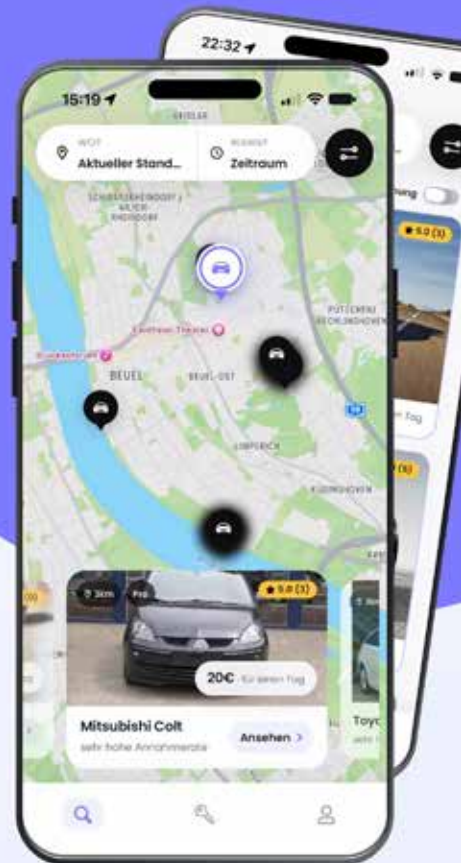


JETZT SCANNEN & LOSLEGEN

Auto teilen. Geld verdienen.

Anfrage, Buchung, Zahlung & Kautions – komplett digital.

shary.de



VERSICHERT ÜBER **VHV**
VERSICHERUNGEN

PREVIEW

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, Magnific, KI-generiert,
Adobe Stock, Herstellerfotos

Urheberrecht

Alle Inhalte dieser Publikation, ins-
besondere Texte, Fotografien und
Grafiken, sind urheberrechtlich ge-
schützt. Eine Vervielfältigung, Be-
arbeitung oder Verbreitung außer-
halb der Grenzen des Urheberrechts
bedarf der vorherigen schriftlichen
Zustimmung des Herausgebers.

Haftungsausschluss

Die Inhalte dieses Magazins wur-
den mit größtmöglicher Sorgfalt
recherchiert. Dennoch überneh-
men Herausgeber und Redaktion
keine Gewähr für die Richtigkeit,
Vollständigkeit und Aktualität der
bereitgestellten Informationen. Na-
mentlich gekennzeichnete Beiträge
geben nicht zwingend die Meinung
der Redaktion wieder.



Foto: SRO

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.



ZWEI LÖSUNGEN. EIN ZIEL: IHRE MOBILITÄT.



Ob kurzfristiger Bedarf oder digitale Business-Mobilität – wir liefern Ihnen die passende Lösung. Schnell, flexibel und persönlich.



SCHNELL
VERFÜGBAR



DIGITAL
VERWALTBAR



PERSÖNLICH
BETREUT

Jetzt exklusiv für
Leser des **Shift-Magazins!**



KURZZEITMIETE

20%

AUF IHRE ERSTE
KURZZEITMIETE*

ANFRAGE BIS 01.07.2026

- ✓ Flexible Laufzeiten
- ✓ Schnell verfügbar
- ✓ Persönliche Betreuung



20% Rabatt mit dem Code **SHIFT20**
Einlösbar bei Checkout auf unserer Homepage.

DIGITALE BUSINESS-MOBILITÄT



10%

AUF IHRE ERSTE
FLEX+ BUCHUNG*

BESTELLUNG BIS 01.08.2026

- ✓ Digitaler Business-Shop
- ✓ Flexible Fahrzeuglösungen
- ✓ Ohne langfristige Bindung

Die flexible Abo-Lösung für Unternehmen. Planbar, digital und genau auf Ihren Bedarf abgestimmt.



JETZT ANFRAGEN
& ANGEBOT SICHERN!



FRANKFURT
Zentrale & Hauptsitz



MANNHEIM
Stark in der Metropolregion



DÜSSELDORF
Für Ihr Business am Niederrhein



MÜNCHEN
Mobilität für Süddeutschland