

# Das Teilen wird wichtiger

„Wer sich mitgenommen fühlt, geht die Extrameile“, sagt Michael Knippel. Was Europcar in Deutschland alles vorhat, verrät uns der Geschäftsführer.



Fotos: Europcar

**Michael Knippel verantwortet in Deutschland das Europcar-Geschäft.**

**Im März 2025** übernahm Michael Knippel die Verantwortung für alle Geschäftsaktivitäten und das gesamte Produktportfolio von Europcar in Deutschland. Knippel ist studierter Wirtschaftswissenschaftler mit Schwerpunkten in Personal, Marketing und Organisationsentwicklung und hat mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Mobilitätsbranche.

2008 begann er seine Karriere bei Sixt als Management Trainee und entwickelte sich über verschiedene Positionen bis zum Vice President Region Central & Managing Director. Vor seinem Wechsel war Knippel zuletzt vier Jahre für Sixt in Frankreich tätig.

**Herr Knippel, seit etwas mehr als einem Jahr führen Sie die Geschicke**

**bei Europcar in Deutschland. Welche persönlichen Eigenschaften haben Ihnen in der Zeit am meisten geholfen?**

**Michael Knippel:** Ich habe über zwanzig Jahre Erfahrung in der Mobilitätsbranche. Das ist mein Fundament. Zudem habe ich eine große Neugier gegenüber allen Formen der Mobilität, sei es Bahn, Airlines, neue Fortbewegungsmittel oder ganz klein gedacht: das Fahrrad. Diese Neugier, gepaart mit stark ausgeprägtem Pragmatismus, hat mir am meisten geholfen, mich in einem neuen Unternehmen mit neuen Menschen, neuer Rolle und anderer Unternehmenskultur schnell zurechtzukommen. Unsere Branche und unser Unternehmen stecken mitten im Wandel, da darf man keine Angst vor neuen Wegen haben. Mein Ziel war es, vom ersten Tag an Vertrauen durch klare Entscheidungen zu schaffen und das Team auf dieser Reise mitzunehmen. Denn nur wer sich mitgenommen fühlt, geht die Extrameile mit. Und ich muss sagen: Wir haben ein super Team und sind auf dem richtigen Weg. Das macht mich stolz.

**Sie waren vor dem Start bei Europcar länger in Frankreich beruflich aktiv. Vergleicht man das Portfolio französischer mit den deutschen Autoherstellern, dann spielt die E-Mobilität bei unseren Nachbarn eine große Rolle. Bei den Citycars mit E-Antrieb sind die Franzosen weiter. Wie ist ihre Wahrnehmung? Wo muss Deutschland aufholen?**

**M. Knippel:** Frankreich ist bei der Elektromobilität, vor allem im urbanen Bereich und bei kleineren Fahrzeugen, früh vorangekommen. Jedoch mit sehr starken finanziellen Sanktionen, wie dem Gewichts- und CO<sub>2</sub>-Malus. Deutschland hat starke

Hersteller und viel Know-how. Bei den Rahmenbedingungen müssen wir allerdings schneller werden. Aber wir Deutschen neigen dazu, alles 150 Prozent zu machen. Die Franzosen sind da deutlich pragmatischer unterwegs. Ladesäulen entlang der Autobahnen sind dort ein Traum.

**Wie blicken beide Länder auf die E-Mobilität?**

**M. Knippel:** Aus Autovermieter-Sicht ist der entscheidende Punkt die Ladeinfrastruktur. Ohne ein verlässliches Netz im Alltag werden wir die Fahrzeuge nicht schnell genug einsatzbereit machen und wieder vermieten können, wie wir es bei Verbrennern schaffen. Dann erreichen wir nicht die notwendige Auslastung. Hier spreche ich insbesondere von Ladeinfrastruktur an großen Mobility-Hubs wie Bahnhöfen oder Flughäfen. Aus Kundenperspektive muss man weiter unterscheiden zwischen Firmenkunden und Privatkunden. Firmenkunden liefern bereits heute eine gute Nachfrage bei E-Fahrzeugen, insbesondere bei längerfristigen Mieten. Privatkunden sind weiterhin skeptisch. Ein OEM hatte vor längerer Zeit einen guten Slogan, der sehr gut zur E-Mobilität passt: ‚Umparken im Kopf‘. Da sind noch viele Themen offen.

**Können Sie kurz umreißen, welche Ideen der Eigner von Europcar, die Green Mobility Holding, welche mehrheitlich zu VW gehört, mit Europcar verfolgt?**

**M. Knippel:** Diese Frage müssen Sie eigentlich unseren Shareholdern stellen, denn ich kümmere mich um Europcar Deutschland und ganz platt gesagt darum, dass wir unser Kundenerlebnis verbessern, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter begeistern und unseren Marktanteil steigern.



FleetShare ist die neue eigene Lösung für Corporate Carsharing.

**Wie ist man in die Prozesse etwa von VW Financial Services bereits integriert?**

**M. Knippel:** Seit Mai 2022 arbeiten wir im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten mit unseren Shareholdern an gemeinsamen Initiativen. Zuletzt beispielsweise mit Volkswagen Financial Services (VWFS) an der Europcar Mobility App. Ziel der App ist es, Kundinnen und Kunden über einen einzigen Zugang verschiedene und sich ergänzende Mobilitätsdienste anzubieten – von der klassischen Autovermietung über Carsharing bis hin zur Mikromobilität wie E-Scooter und Pedelecs.

**Bleiben wir kurz bei der App. Welche Partner und Mobilitätslösungen sollen noch als Partner dazukommen?**

**M. Knippel:** Nach dem erfolgreichen Start in Deutschland und Irland rollen wir die App jetzt international aus. Unser Ziel ist es, die Anwendung durch kontinuierliche Verbesserungen und neue Features stetig weiterzuentwickeln. Ein wesentlicher Schritt wird dabei die vollumfängliche Einbindung unseres Loyalitätsprogramms ‚Privilege for you‘ sein. Damit schaffen wir einen weiteren Mehrwert: Unsere Kundinnen und Kunden profitieren künftig von zusätzlichen Rabatten, exklusiven Angeboten und Prämien. Zudem prüfen wir laufend weitere länderspezifische Partnerschaften, um unser Angebot vor Ort – über den klassischen Mietwagen hinaus – sinnvoll zu ergänzen. In Deutschland arbeiten wir aktuell bereits mit Miles

Mobility (Carsharing) und Dott (Pedelecs und E-Scooter) zusammen.

**Less Ownership more Mobility – so lautete ein Slogan bei Europcar. Klingt irgendwie nach Autoabo. Was meint Europcar damit genau?**

**M. Knippel:** ‚Nutzen statt Besitzen‘ ist für uns kein Modewort, sondern tief in unserer DNA verwurzelt. Schließlich hießen wir bei unserer Gründung 1949 bereits ‚L’Abonnement Automobile‘. Heute bringen wir das in die digitale Welt. Damit meinen wir vor allem flexible Mobilitätslösungen. Für Unternehmen bedeutet das, dass sie Mobilität genau dann abrufen, wenn sie sie brauchen – ohne die starren Bindungen eines klassischen Fuhrparks. Ein aktuelles Beispiel dafür ist unsere neue Lösung FleetShare in Deutschland. Mit diesem Corporate-Carsharing-Angebot können Unternehmen ihren Mitarbeitenden eine vollständig digitalisierte Full-Service-Lösung zur Verfügung stellen. Mitarbeitende, die kein eigenes Fahrzeug haben, profitieren von dem schlüssellosen Prozess, und für die Unternehmen reduziert sich der Verwaltungsaufwand.

**Was kann FleetShare, was andere Lösungen am Markt nicht können? Ein schlüsselloser Zugang war bereits zu car2go-Zeiten Standard.**

**M. Knippel:** FleetShare ist ein vollständiges Corporate-Carsharing-Angebot für Unternehmen. Wir verbinden Poolfahrzeuge, Telematik, App und persönlichen Service. Dadurch wird nicht nur die Nutzung für Mitar-

beitende einfacher, sondern auch die Verwaltung für Unternehmen deutlich schlanker: Buchung, Rückgabe und Fahrzeugdaten laufen digital, die Auslastung des Fahrzeugpools wird transparenter, und gleichzeitig gibt es eine klare monatliche Kostenstruktur inklusive Serviceleistungen wie Wartung und Schutz. Hinzu kommt, dass Unternehmen bei Bedarf weitere Bausteine, wie ein digitales Fahrtenbuch, Tankkarten oder digitale Führerscheinprüfung, ergänzen können.

**Mit welchen Partnern agieren Sie bei FleetShare?**

**M. Knippel:** Unsere wichtigsten Sparingspartner bei der Entwicklung von Mobilitätslösungen sind unsere Kundinnen und Kunden. Erst kürzlich haben wir uns am Vorabend einer Branchenmesse im exklusiven Kreis intensiv zu FleetShare ausgetauscht. Das Feedback war eindeutig: Gefragt sind keine isolierten Einzellösungen, sondern ein integriertes Angebot aus einer Hand. Genau diesen Anspruch erfüllen wir mit FleetShare und arbeiten kontinuierlich daran, das System weiter auszubauen.

**Sie erwähnten das Auto-Abo. Wie zufrieden sind Sie mit dem Škoda-Auto-Abo, das im letzten Herbst an 21 Standorten startete?**

**M. Knippel:** Wir haben das Škoda-Auto-Abo im November 2025 gemeinsam mit Volkswagen Financial Services und Škoda Auto Deutschland als Pilotprojekt gestartet. Es ist ein spannendes Modell, weil wir hier unsere operative Erfahrung mit der Markenstärke von Škoda kombinieren. Besonders im Fokus stehen der Elroq und der Enyaq. Das Abo bietet unseren Kundinnen und Kunden somit eine gute Möglichkeit, E-Mobilität ohne langfristige Bindung im Alltag zu testen. Der Start verlief erfolgreich und die operative Zusammenarbeit läuft sehr gut. Für eine abschließende Einschätzung ist es aktuell jedoch noch zu früh.

**Vielen Dank, Herr Knippel, für das Gespräch.**

rs