«Dieses Jahr wollen wir eine Million Buchungen erreichen»

TRAVEL INSIDE - 23.05.2025

Sunny Cars verkündet auf Mallorca ein Spitzenergebnis in der ersten Hälfte des laufenden Geschäftsjahres.

share share share share print email

Thorsten Lehmann (links) und Kai Sannwald auf Mallorca. © TRAVEL INSIDE

«Wir freuen uns sehr über die starken Zahlen», betont **Thorsten Lehmann**, Geschäftsführender Gesellschafter von Sunny Cars am Medien Roundtable auf Mallorca, «der Insel der Deutschen», wie er es nennt. Doch auch immer mehr Schweizer seien hier zu sehen. Das Team von Sunny Cars hat auf der Balearenninsel Einblicke in aktuelle Geschäftszahlen und Strategie gewährt.

Dass es für den Mietwagenbroker gut läuft, zeigt auch ein Blick aufs erste Geschäftshalbjahr 2024/25: Vom 1. November 2024 bis 30. April 2025 ging über eine halbe Million Buchungen aus allen Quellmärkten ein. Dies führte zu einem Zuwachs von rund 7% bei den Buchungen und 13% beim Umsatz gegenüber Vorjahr.

«Letztes Jahr war ein tolles Jahr», freut sich Thorsten Lehmann. Rund 980’000 Buchungen konnte Sunny Cars verzeichnen – und erreichte damit die angestrebte Million nur knapp

nicht. In diesem Jahr soll es aber so weit sein: «Wir wollen die Marke der eine Million Buchungen knacken», erklärt Lehmann das angestrebte Ziel.

Thorsten Lehmann begrüsst zum Round Table. © TRAVEL INSIDE

Den buchungsstärksten Monat stellte der Januar 2025 dar, der allein über 20% der Buchungen aus dem ersten Halbjahr ausmachte. Dies zeige, dass der erste Monat des Jahres ein prädestinierter Monat für die frühzeitige Reiseplanung im Jahresverlauf ist.

«Wir werden nicht müde, an jeder Stelle zu platzieren, wie sinnvoll eine frühe Buchung beim Ferienauto ist», erklärt Thorsten Lehmann. Und es scheint Wirkung zu zeigen, denn mittlerweile handelt es sich bei einem Drittel aller Reservierungen um Frühbuchungen. Auch der Mai sieht bisher sehr gut aus: Über alle Kanäle und Quellmärkte hinweg zeige sich eine gute Performance.

«Keine Buchungen um jeden Preis»

«Trotz Eine-Million-Ziel: Buchungen um jeden Preis gibt es beim Unternehmen nicht», betont Firmengründer **Kai Sannwald**: «Wir könnten die doppelte Anzahl an Buchungen machen, doch das macht uns nicht happy». Die typische Kundschaft von Sunny Cars sei etwa Mitte 30 bis Mitte 60, habe Geld und Erfahrung und erwarte deshalb auch einen tollen Service.

«Mit dem Rundum-Sorglos-Paket sind wir attraktiv, aber nicht die billigsten auf dem Markt», erklärt Sannwald. Diese Strategie sei wirtschaftlich nachhaltig: «Zufriedene Kunden kommen im besten Fall immer wieder. Viel Wert wird daher auch auf Kundenbewertungen gelegt.»

Stabile Durchschnittspreise und genügend Fahrzeuge

Dank stabiler Durchschnittspreise haben Kundinnen und Kunden derzeit eine hohe Planungssicherheit bei der Kostenkalkulation. In den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres lag der Mittelwert bei EUR 470. Der Mietwagenbroker garantiert, dass der Preis für einen Mietwagen am selben Tag jeweils gleich bleibe. Auch die Verfügbarkeit sei momentan kein Problem, es sind genügend Fahrzeuge vorhanden.

Schweizer Markt ist Spitzenreiter

Die durchschnittliche Reisedauer – über alle Buchungen hinweg – betrug rund achteinhalb Tage Anmietezeit. Spitzenreiter beim ‘Umsatz pro Buchung’ ist der Schweizer Markt. Schweizerinnen und Schweizer sind mit rund 9.5 Tagen Anmietezeit auch länger unterwegs als der Durchschnitt, was wiederum mehr Umsatz generiert.

Spanien und Mallorca bei Schweizern am beliebtesten

Die ersten Plätze unter den Mietwagen-Destinationen zeigen von Monat zu Monat mal leichte Verschiebungen untereinander, jedoch beinhalten sie stets die gleichen Ziele: Spanien,

Griechenland, Italien, Portugal und auch die USA – trotz zahlreicher Negativ-Berichterstattungen.

USA-Buchungen sehen gut aus, aber …

«Ich würde mich nicht trauen, eine Prognose zu machen», antwortet Kai Sannwald auf die Frage, ob er sich Sorgen mache bezüglich den USA. Momentan sehe der Buchungseingang für die USA gut aus, erklärt Kai Sannwald. Er weist aber darauf hin, dass viele der Buchungen auch bereits im Voraus getätigt worden sind.

Spitzenland beim Schweizer Markt ist Spanien, gefolgt von den USA und Portugal. Bei den Destinationen ist Mallorca am beliebtesten. Malaga befindet sich auf zweiten und Funchal auf dem dritten Platz.

35% aller Buchungen über Reisebüros

Reisebüros haben für Sunny Cars nach wie vor einen hohen Stellenwert: 35% aller Buchungen ersten Halbjahr gingen über die Reisebüros ein – mehr als über jeden anderen Vertriebsweg. «Die beste Beratung für den gesamten Urlaub bekommen Reiselustige nach wie vor von Expedientinnen und Expedienten», betont Thorsten Lehmann.

Es sei deshalb auch eine hohe Auszeichnung, dass Sunny Cars so stark am Counter empfohlen und gebucht werde. 32% der Buchungen werden über B2C und 18% über B2C E-commerce generiert, 14% der Buchungen kommen von Tour Operator.

«Sunnys» als wichtigste Ressource

Als inhabergeführtes Unternehmen ohne weitere Investoren im 34. Firmenjahr setze Sunny Cars nach wie vor einen klaren Fokus auf seine wertvollste Ressource: Die Mitarbeitenden. 180 «Sunnys», wie sie Thorsten Lehmann und Kai Sannwald nennen, arbeiten für den Mietwagenbroker, davon 111 in der Region DACH und 69 in der Region BENEFR. Im letzten Jahr neu hinzugekommen ist der Markt Italien.

Sunny Cars habe viele langjährige Mitarbeitende, die Fluktuation sei gering, freut sich Kai Sannwald. Dies sei ein entscheidender Erfolgsfaktor fürs Unternehmen: «Es ist wie bei unseren Kunden; auch da kämpft man um sie und will sie halten. Das gleiche gilt für Mitarbeitende».

Es gehe nicht mehr nur um klassisches HR, sondern vor allem darum, die Bindung der Mitarbeitenden ans Unternehmen zu stärken, der HR-Bereich heisst daher nun auch ‘People and Culture’. Für bestehende und neue Mietwagen-Profis plant das Unternehmen neue Weiterbildungs- und Ausbildungskonzepte.

Hans Knotternus, Managing Director und Board Member, wird per Ende des Jahres in Pension gehen. Seine Position wird aus den eigenen Reihen besetzt: Suzanne Al, Marketing Diektor und Marco Ammerlaan, Sales Director, werden gemeinsam seine Nachfolge antreten.

Das Sunny Cars Team auf Mallorca, von links: Suzanne Al, Kai Sannwald, Thorsten Lehmann, Hans Knotternus, Marco Ammerlaan. ©TRAVEL INSIDE

KI erledigt die einfachen Arbeiten

Nebst den Mitarbeitenden investiert Sunny Cars auch kräftig in IT-Projekte, um Prozesse zu optimieren. «Die IT ist der Motor für den Erfolg bei Sunny Cars», betont Kai Sannwald. Einfachste Arbeiten laufen automatisiert und KI-unterstützt ab. Der klare Ansatz sei aber, Mitarbeitenden mit KI zu helfen und nicht, sie zu ersetzen. So würden Mitarbeitende etwa mehr Zeit haben, um beispielsweise Beratungsgespräche zu führen. Routinierte und eher langweilige Aufgaben wie bestehende Unterlagen nochmals zu versenden, erledige derweil KI.

Auch auf Kundenseite hat das Unternehmen KI implementiert, beispielsweise in Form des Chatbot Conrad. Doch auch hier sei KI lediglich als Unterstützung gedacht, menschliche Mitarbeitende geben weiterhin Auskunft per Telefon, falls komplexere Probleme bestehen und dies werde auch so bleiben.

Sunny2Go heisst jetzt My Sunny Ride

Die kostenlose Online-Plattform Sunny2Go, die Kunden als mobile Reisebegleitung dient, hat neue Funktionen und heisst neu ‘My Sunny Ride’. Die Bedürfnisse der Kunden werden immer wieder geprüft. Manche Funktionen wurden rausgeschmissen, andere sind hinzugekommen. Derweil arbeiten die Verantwortlichen an einer neuen Foto App, bei der Kunden angeleitet werden, wie sie am besten Fotos vom Mietwagen machen.

Ausblick auf das zweite Halbjahr 2024/2025

Nach dem erfolgreichen Start des Wirtschaftsjahres sieht Sunny Cars optimistisch, aber bodenständig auf das zweite Halbjahr. «Die Reisesaison nimmt gerade erst richtig Schwung auf, daher rechnen wir ab Mai mit den Last-Minute-Buchenden», prognostiziert Kai Sannwald.

«Gerade für die Hauptsaison haben wir schon zahlreiche Reservierungen früh erhalten – daher könnte dieser Anteil geringer ausfallen als in den Vorjahren.»

So funktioniert die Mietwagen-Buchung auf Mallorca

Mallorca ist Spitzendestination bei Schweizerinnen und Schweizern, wenn es um die Vermietung von Ferienautos geht. Ein Auto auf der Insel ist unabdingbar, sowohl für Einheimische als auch für Touristen: Finkas und alles ausserhalb von der Hauptstadt Palma ist nur mit dem Auto zu erreichen. Dementsprechend gibt es viele lokale Mietwagenfirmen auf der Baleareninsel.

Sunny Cars verfügt über zwei strategische lokale Partner. «Mit denen sind wir quasi verheiratet», witzelt Kai Sannwald. Im Anschluss an das Roundtable stand ein Besuch bei den beiden Sunny Cars Partnern an, welcher zugleich einen Einblick in den komplexen Mietwagen-Markt auf der beliebten Ferieninsel gewährte.

Besuch bei der Partner-Firma Hyper Rent a Car © TRAVEL INSIDE

Die lokalen Mietwagenfirmen ‘Gobycar’ und ‘Hyper Rent a Car’ sind familiengeführte Unternehmen. Hinter den Kulissen einer einfachen Mietwagenbuchung steckt ein komplexes Business Modell. Die Verfügbarkeit der Flotte muss genau eingeplant werden. Zu Spitzenzeiten im Sommer sei jeder Mietwagen unterwegs, erklären die Verantwortlichen von ‘Gobycar. Elektroautos sind zwar vorhanden, werden allerdings nicht oft gebucht, da in Mallorca schlicht und einfach noch die Ladeinfrastruktur fehle.

Für viele Kunden bedeutet die Buchung eines Mietwagens zuerst vor allem Stress. Doch auch hier optimieren sich die Anbieter fortlaufend. Die Abwicklung soll schnell gehen, denn die

Kunden sollen zufrieden sein, sodass sie immer wieder kommen.

Rundgang bei der Part

Sowohl ‘Gobycar’ als auch ‘Hyper Rent a Car’ holen ihre Kunden mit einem Shuttlebus vom Flughafen ab, stellen einen angenehmen Aufenthaltsraum und optional auch eine Schlüsselübergabe per QR-Code und Automaten zur Verfügung

Angela Lang, Mallorca