

## PRESSEINFORMATION

Mai 2022

Wir stellen aus: „Flotte – Der Branchentreff“ am 1./2. Juni in Düsseldorf

### **ViveLaCar macht den Unterschied: Schnelle Verfügbarkeit und hohe Flexibilität sind entscheidend für Fuhrpark-Betreiber**

- **B2B-Nachfrage für Auto-Abo steigt stetig an**
- **Veränderte Anforderungen bei Kunden und Mitarbeitenden**
- **Faktor Mobilität beeinflusst den Erfolg des Unternehmens**
- **Geschäftskunden loben erstklassige Betreuung**

***Ob Start-Up, mittelständisches Unternehmen oder Konzern: Der Erfolg eines Unternehmens wird auch vom Faktor Mobilität beeinflusst. Das ViveLaCar Auto-Abo unterstützt Gewerbetreibende und Fuhrpark-Betreiber dabei, ihren Fahrzeugbedarf flexibel, unbürokratisch und kosteneffizient zu managen. Auf der Veranstaltung „Flotte – Der Branchentreff“ stellt die Plattform ihr B2B-Angebot in den Fokus.***

Ganz gleich, ob große Fahrzeugflotte oder einzelnes Auto: ViveLaCar bietet auf seiner Mehrmarken Auto-Abo-Plattform eine sehr große und täglich wechselnde Auswahl an Modellen vieler Marken zu einer attraktiven All-Inclusive-Rate mit Mobilitätsgarantie. Kosten wie Inspektion, Versicherung, Wartung, Rundfunkgebühren oder Wertverlust sind darin enthalten. Die Abonnenten kümmern sich lediglich um das Tanken, Laden oder bei Bedarf AdBlue bzw. Scheibenwischwasser. So werden Unternehmen maximal entlastet – bei den Kosten wie beim Aufwand, denn sie sparen Geld, Zeit und viel Papier.

Das Angebot kommt an. Aktuell liegt der Anteil neu abgeschlossener Auto-Abos im B2B-Segment bei ViveLaCar bei rund 35 Prozent. Tendenz steigend.

„Geschäftskunden und Fuhrparkverantwortliche denken zunehmend über neue Ansätze, aber auch Anbieter für das Handling ihres Fuhrparks nach“, weiß Mathias R. Albert, Gründer und CEO von ViveLaCar. Große Unternehmen bieten ihren Mitarbeitenden neben dem klassischen Geschäftswagenleasing immer öfter ein flexibleres Modell an und kehren etablierten Mietwagenfirmen den Rücken. Kleine und mittelständische Unternehmen wiederum schätzen die schnelle Verfügbarkeit und die Flexibilität bei einer sehr kurzen Kündigungsfrist von nur drei Monaten, um kurzfristig auf sich verändernde Situationen reagieren zu können.

„Mit sieben bis zwölf Werktagen inklusive Lieferung setzt ViveLaCar Maßstäbe im Bereich Auto-Abo“, so Mathias R. Albert. Angeboten werden Neuwagen, Vorführfahrzeuge sowie junge Gebrauchtwagen von 26 Marken. Das Angebot reicht vom Kleinwagen bis zum bis zum leistungsstarken Premium E-SUV BMW iXM50. Die Buchung von Fahrzeugen erfolgt vollkommen digital und papierlos, wahlweise wird das Fahrzeug an die Wunschadresse des Kunden geliefert oder im Autohaus persönlich abgeholt. Für den Rückgabeprozess gilt dasselbe.

Das ViveLaCar Auto-Abo kann jederzeit, mit einer Frist von nur drei Monaten, beendet werden. Für B2B-Kunden stehen fünf Kilometerpakete zwischen 800 und 3.500 Kilometern zur Auswahl. Ein Wechsel zwischen den Paketen lässt sich kostenlos einmal pro Monat durchführen – so werden die Aufwendungen an den tatsächlichen Mobilitätsbedarf bzw. die Auftragslage angepasst. Anders als bei Leasing, Finanzierung oder Kauf können durch das Auto-Abo unkompliziert Fahrzeuge beschafft, Standzeiten vermieden und neue Antriebstechniken getestet werden. Die Kosten sind transparent, monatlich planbar und schonen aufgrund der kurzen Bindungsfrist das Eigenkapital und den Bonitätsscore.

DKV-Kunden können darüber hinaus ohne großen administrativen Aufwand die Abo-Rate mit Ihrer DKV-Karte bezahlen und bekommen eine übersichtliche Aufstellung aller Kosten pro Fahrzeug.

ViveLaCar bietet uneingeschränkte Mobilität und wird sein Engagement im B2B-Bereich weiter ausbauen.

Stimmen von B2B-Kunden:

*„Wir haben mit ViveLaCar einen der besten Anbieter für Auto-Abos gefunden. Das Konzept sucht nach seinesgleichen am Markt. Egal ob es die Abwicklung ist, absolut unbürokratisch, unfassbar schnell oder ob es die Autos sind ... Eine derartige Auswahl an auch hochklassigen Fahrzeugen findet man zurzeit bei keinem Anbieter. Und, was noch hinzukommt, die Preise stimmen.“* Stephan Zander, IT-Beratungsunternehmen ITONE, Krefeld.

*„Für unser Start-up sind die Themen CO<sub>2</sub> und Nachhaltigkeit sowie Agilität und Flexibilität wichtig. Wir waren anfangs skeptisch gegenüber der E-Mobilität. Aber die Flexibilität des Modells, das ViveLaCar anbietet, hat uns diese Ängste genommen. Heute sind wir froh, uns für diesen Weg entschieden zu haben. E-Mobilität passt für uns. Es ist für uns ein Treiber, auch mit unseren Kunden darüber ins Gespräch zu kommen.“* Thorsten Gord, Start-up digital workout in Ismaning.

*„Bestellt, geliefert und losgefahren. Die Übergabe mit ViveLaCar hat tiptopp geklappt. Keine Überraschungen, keine Probleme. Wir haben die Autos, die wir wollten und die wir brauchen. Fahren macht Spaß.“* Christiane Rudigier, Clostermann Design.

Über ViveLaCar:

Mobility Fintech Start-up aus Stuttgart mit Standorten in Berlin, Wien und Zagreb. Mit innovativen Lösungen verändert ViveLaCar das Automobilgeschäft und schafft Mehrwerte für alle Akteure. Im Mittelpunkt steht dabei der Anspruch, die Wertschöpfung von Automobilen deutlich zu verbessern, Ressourcen zu schonen und für Kunden ein optimales Nutzer-Erlebnis zu schaffen. Das von ViveLaCar entwickelte Business-Anwendung VALOR<sup>®</sup> optimiert für Händler die Erlöse und bietet Kunden ein perfektes Auto-Abo. ViveLaCar ONE<sup>®</sup> ist das neue Angebot für alle, die eine wirtschaftliche und flexible Autonutzung mit der Schaffung von neuen Freiräumen verbinden möchten. Wenige Klicks reichen, um auf der Plattform [www.ViveLaCar.com](http://www.ViveLaCar.com) auf ein täglich wechselndes Angebot an aktuellen Fahrzeugen vieler Marken und Modelle, welche im Abo angeboten werden, zurückzugreifen und diese voll digital zu buchen. Mit einer sofortigen Verfügbarkeit und nur drei Monaten Kündigungsfrist bietet ViveLaCar den Kunden eine einzigartige Flexibilität. ViveLaCar gibt es bereits in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

**Abdruck honorarfrei \* Beleg erbeten**

**Kontakt Presse und Belegadresse:**

**ViveLaCar GmbH**, Zettachring 2, D-70567 Stuttgart

Ansprechpartner: Stephan Lützenkirchen, Tel: +49/711/25273012, E-Mail: [stephan.luetzenkirchen@vivelacar.com](mailto:stephan.luetzenkirchen@vivelacar.com)

**MediaTel Kommunikation & PR**, Haldenweg 2, D-72505 Krauchenwies

Ansprechpartner: Peter Hintze, Tel. +49/7576/9616-12, E-Mail: [hintze@mediatel.biz](mailto:hintze@mediatel.biz)