

## PRESSEINFORMATION

August 2022

### Drei Jahre nach dem offiziellen Start:

#### Auto-Abo-Anbieter ViveLaCar zieht beeindruckende Zwischenbilanz

- ViveLaCar VALOR® und das 360° Auto-Abo verändern das Automobilgeschäft
- Hersteller und Marken-Handel erkennen: Mehr Ertrag mit weniger Autos ist machbar
- Zweiseitiger Marktplatz schafft völlig neues Angebot
- Über 1.000 Händler-Standorte vertrauen auf den Fullservice-Anbieter aus Stuttgart

***Flexibilität, Transparenz und maximale Kostenkontrolle sind für immer mehr Menschen entscheidend. Das Auto-Abo ist dabei die ideale Lösung für mehr und mehr Endverbraucher und Firmenkunden. Entsprechend erfolgreich entwickelt sich ViveLaCar: Das Stuttgarter Unternehmen konnte drei Jahre nach dem Start bereits mehr als 11.000 Buchungen verzeichnen und die Abonnenten haben in Summe mehr als 35 Millionen Kilometer zurückgelegt, etwa ein Viertel davon mit Strom.***

„Die COVID-19-Pandemie hat auch uns stark zugesetzt. Kurz nach dem Start 2019 wurden Autohäuser geschlossen und unser gerade aufgebauter Außendienst musste wie weite Teile des jungen Unternehmens in Kurzarbeit. Wir haben damals über 20 Prozent aller Buchungen mit dem kleinsten Paket von 200 Kilometern pro Monat reinbekommen. Heute ist dieser Wert auf unter zwei Prozent zurückgegangen“, erklärt Mathias R. Albert, Gründer und CEO von ViveLaCar. „Also haben wir uns laufend angepasst, denn Flexibilität ist einer unserer Grundwerte.“ Aktuell nutzt etwa jeder dritte Abonnent das Angebot und wechselt das Kilometerpaket. Die beliebtesten Pakete sind M (800 Kilometer monatlich) und L (1.250 Kilometer monatlich).

ViveLaCar macht Marken-Vertragshändler mit einem Full-Service-Angebot und ohne Risiko zum Auto-Abo-Anbieter. Dabei werden ausschließlich Fahrzeuge der Handels- und Herstellerpartner im jederzeit kündbaren Abo-Modell an private und gewerbliche Abonnenten vermittelt. Somit ist das Auto-Abo die ideale Lösung für alle Menschen und Unternehmen, die mit einem eigenen Auto mobil sein möchten oder müssen, sich dabei aber nicht lange binden wollen. Ein Auto-Abo von ViveLaCar kann jederzeit mit einer kurzen Frist von drei Monaten gekündigt werden.

Die Auswahl an Fahrzeugen ist groß, über 1.000 Händler-Standorte konnten bereits als Partner gewonnen werden. „Alleine im Juli konnten wir mehr als 50 neue Händler-Standorte überzeugen“, so René Wenetiou, Head of Retail DACH Region. Durch den umfassenden Service von ViveLaCar kann sich der Händler auf sein Kerngeschäft konzentrieren und ohne Risiko Erträge aus seinen Auto-Abos generieren. Hinzu kommen Umsätze aus Service, Werkstatt und Schadensregulierung – die Fahrzeuge sind durch international führende Versicherungspartner vollkasko-versichert. Mit VALOR® haben die Pioniere aus Stuttgart zudem eine ökonomische Formel entwickelt, die bereits an verschiedenen Universitäten als Basiswissen in den Studiengängen Automobilwirtschaft Einzug gehalten hat. Mittlerweile ist wissenschaftlich belegt, dass die Wertschöpfung aus dem Auto-Abo den Ertrag am einzelnen Fahrzeug erheblich steigern kann. „Wir haben die Formel mittlerweile in unser Dealer-Portal integriert und so sieht unser Handelspartner sofort, welches Potenzial ein Fahrzeug im Abo hat“, so René Wenetiou weiter.

Das Interesse am Auto-Abo wächst deutlich. „Wir konnten allein in den zurückliegenden sechs Monaten mehr als 1.000 Firmen als Neukunden gewinnen“, so Simone Vogele, Head of B2B Sales DACH. „Unternehmen schätzen die Effizienz und achten in der aktuellen Lage mehr denn je darauf, flexibel zu bleiben.“

Mit unserem speziellen Business-Portal machen wir das Management der Flotte zum digitalen Kinderspiel. Das ist gerade auch für kleinere Fuhrparks bis 20 Fahrzeuge hochinteressant. Aber auch Großunternehmen wie zum Beispiel Sport Scheck oder Argo nutzen unser Auto-Abo als perfekte Lösung. In Kooperation mit dem Spezialisten DKV bieten wir zudem die Abrechnung inklusive Tanken/Laden aus einer Hand an. Bis Jahresende wollen wir auf über 1.500 gewerbliche Abonnenten wachsen“, so Simone Vogele weiter. Gewerbetreibende und Fuhrparkmanager können mit dem Auto-Abo Auftragspitzen abfangen. Die Kosten sind transparent, monatlich planbar und schonen aufgrund der kurzen Bindungsfrist das Eigenkapital und den Bonitätsscore. Inzwischen wird jedes dritte Auto-Abo von ViveLaCar gewerblich genutzt.

Überzeugend sind Angebot und Auswahl allemal – von A wie Alfa bis V wie Volvo, vom Cityflitzer bis zum Premium-Sportwagen, rein elektrisch oder mit einem Diesel. Mit einer sehr großen und täglich wechselnden Auswahl schnell verfügbarer Wunschautos sowie einer schnellen und einfachen Online-Buchung setzt sich ViveLaCar vom Markt ab. Aktuell können Interessenten aus vielen Marken und über 300 verschiedenen Modellen wählen.

„Der Anspruch von ViveLaCar ist die Entwicklung und Etablierung von innovativen Lösungen für das Automobilgeschäft. Dabei stehen ein perfektes, digitales Kundenerlebnis sowie die maximale Entlastung des Händler-Partners im Mittelpunkt. „Wir hatten von Beginn an Händler, Hersteller und Captive- wie Non-Captive-Banken als Partner im Blick. Uns geht es nicht um Disruption, sondern um Innovation. Daher haben wir ein ganzheitliches, transparentes System entwickelt und die Vorteile sind für alle Parteien absolut überzeugend“, so der Gründer und CEO Mathias R. Albert.

## **Die Fakten und Zahlen der ersten drei Jahre von ViveLaCar im Überblick:**

- Aktuell 13 Plattformen in DACH-Region online
- Mehr als 15.000 Fahrzeuge wurden von Partner-Händlern auf der Plattform angeboten
- Mehr als 27.000 Menschen und Unternehmen haben sich für Auto-Abo angemeldet
- Über 11.500 Auto-Abos wurden gebucht
- Einziger Anbieter mit einem monatlich wechselbaren Kilometer-Paket
- Erster Anbieter weltweit mit einer Buy-out-Lösung für den Endkunden
- Erster Auto-Abo-Anbieter mit eigener TV & Radio Kampagne
- Weltweit einziger Anbieter mit OEM White-Label-Kooperationen in drei Ländern
- Erster Auto-Abo-Anbieter mit Trade-in-Lösung für den alten Gebrauchtwagen
- Einzigartige Wertschöpfungsformel VALOR<sup>®</sup> im Portal integriert

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)