



Ergebnisse

Studien Präsentation
„Frauen & Automobil Abo“

16. November 2023
ViveLaCar ./ Fashionette AG
Schloss Elbroich
Düsseldorf

1. ViveLaCar – innovativ statt disruptiv

✓ Als AI-Technologie-Unternehmen etablieren wir international ein einfaches, digitales und flexibles end2end Auto-Abo-Ökosystem mit dem **Markenhandel**.

**12 Abo-Plattformen
In 3 Märkten**

Deutschland,
Österreich,
Schweiz

**> 55 Mitarbeitende
an 4 Standorten**

Stuttgart, Wien,
Hünenberg CH
Zagreb

**Über 700
Händler-Partner**

**Auto-Abo
Händler**

**Auto-Abo
White Label / OEM**

**VALOR® Buy-Out
Leasing oder Finanzierung**

**ONE
End-2-End Trade-in**

2019

2020

2021

2022/23



THE PLATFORM GROUP

2. So ordnet sich das Abo ein



Ein **Auto-Abo** ist wie eine Langzeitmiete und schließt eine Angebotslücke

3. Was ist ein ideales Abo aus Kundensicht?



Alle Kosten inklusive, **volle Kostenkontrolle**
– jederzeit kündbar



Keine fixe Laufzeit – **volle Flexibilität.**
Kurze Kündigungsfrist.



100% digitale Buchung.
Einfache und transparente Bedingungen, kein Papier.



Große Auswahl an **sofort verfügbaren** Pkw und leichten Nutzfahrzeugen.



Verschiedene KM-Pakete.
Monatlich wechselbar.

4. Zielgruppe – Jeder hat seinen **Abo-Moment**



Im Sommer Cabrio,
im Winter SUV

Gewerblich & Privat

Lust auf neue Antriebe – Elektro

neuer Job / Umstieg

Für Mitarbeiter in Probezeit

Zweifel gegenüber Diesel

Saisonale Spitzen im Gewerbe

Lust verschiedene
Modelle auszuprobieren

keine Lust sich lange zu binden

Frisch verliebt oder schwanger (mehr Platz)
Getrennt (weniger Platz)

Angst vor einer Rezession

Lust auf eine bestimmte
Marke/Modell/Fahrzeugtyp

drohende Kurzarbeit oder
Auftragsunsicherheit

unsichere Zukunft

ViveLaCar

5.

Abo vs. Leasing



Die Vorteile von Auto Abo gegenüber Leasing

	VIVELACAR-AUTO-ABO	KURZZEIT-LEASING	ALLES INKLUSIVEKURZZEIT-LEASING
Schnelle Verfügbarkeit der Fahrzeug	✓	✗	✗
1 Monat Kündigungsfrist	✓	✗	✗
Flexible Vertragslaufzeit	✓	✗	✗
Modellwechseln möglich	✓	✗	✗
Wartungskosten enthalten	✓	✗	✗
Mobilitätsgarantie bei Panne, Unfall und Notfall	✓	✗	✗
Verschleißteile enthalten	✓	✗	✗
Kfz-Steuer enthalten	✓	✗	✓
Kfz-Versicherung enthalten	✓	✓	✓
Nicht schadensbedingte Reparaturen enthalten	✓	✗	✗

6. Wie funktioniert das Abo von ViveLaCar



Ablauf und Versicherung

Einfacher geht es nicht

- 1 Fahrzeug aussuchen**
und Kilometerpaket wählen.
- 2 Kundenkonto einmalig anlegen**
und beliebig viele Fahrzeuge buchen.
- 3 Einfach und schnell bezahlen**
über Sepa, Kreditkarte, DKV und Rechnung.
- 4 Übergabetermin vereinbaren** und Fahrzeug
beim Händler abholen oder liefern lassen.
- 5 Nutzung nach belieben**
Kilometerpaket wechseln
- 6 Kurze Kündigungsfrist**
von 1 Monat
- 7 Unkomplizierter Rückgabeprozess**

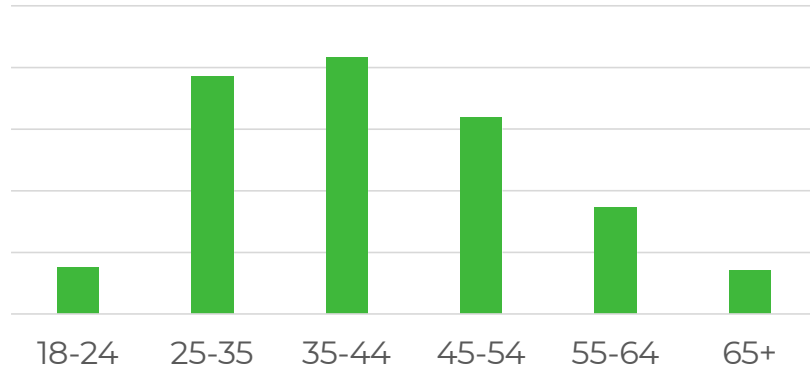
Wie bin ich versichert?

- ✓ **Unfallservice** – allgemeine Hilfe am Schadenort, sowie Bergen/ Abschleppen nach einem Unfall oder einer Panne.
Fahrzeugunterstellung bei Fahrzeugausfall
- ✓ **Kfz-Haftpflichtversicherung** – leistet, wenn mit dem versicherten Fahrzeug Dritte geschädigt werden (Personen-, Sach- & Vermögensschäden)
- ✓ **Teilkasko** (SB 500 €)
- ✓ **Vollkasko** (SB 750 €)
- ✓ **Schutzbrief** – organisatorische und finanzielle Hilfe bei Panne oder Unfall des Abo-Autos

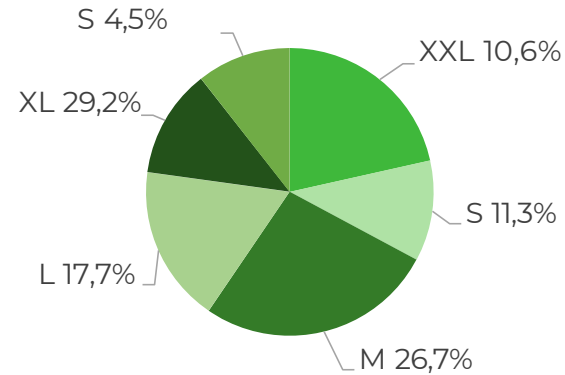
7. Unsere Abonnenten

Überwiegend mittleren Alters, männlich, wohnhaft in Ballungsgebieten, hohe Weiterempfehlungsquote mit über 90%

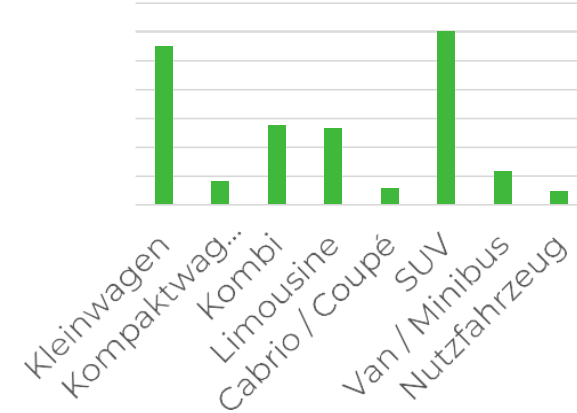
Alter



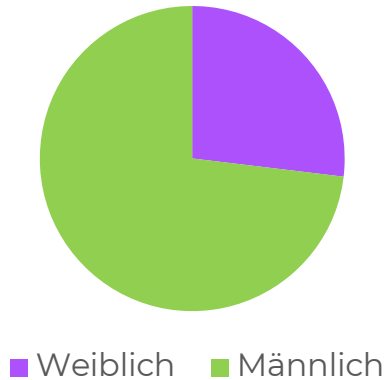
Kilometerpaket*



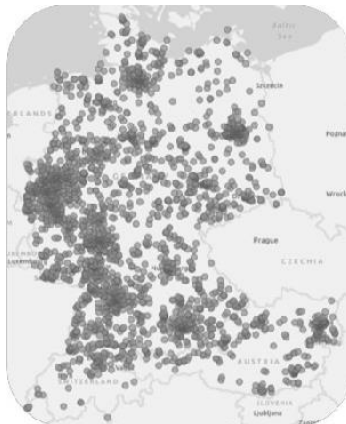
Fahrzeugtyp



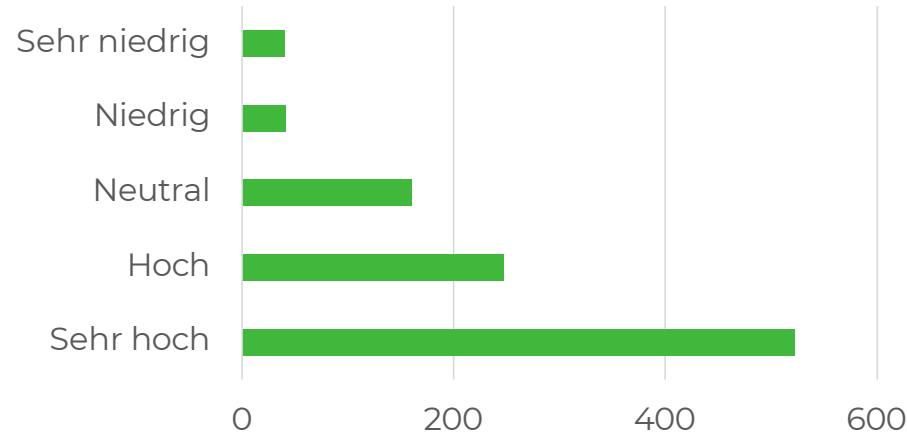
Geschlecht



Wohnort



Wahrscheinlichkeit der Weiterempfehlung



Meistgenannte Vorteile

- ✓ Fahrzeugauswahl
- ✓ Flexibilität
- ✓ Preisvorteil
- ✓ Händler in der Nähe
- ✓ Verfügbarkeit
- ✓ Service
- ✓ Vertrauen

*XS (200km), S (500km), M (800km), L (1250km), XL (1500km), XXL (2500km)

8.

Auto Abo ist wirtschaftlich!

Gerechnet mit SF 5 Klasse in der KFZ Versicherung - Auto-Erstbesitzer starten mit 225 %

	Abo	Leasing	Abo	Leasing
Mini Cooper Cabrio	490,00 €	589,00 €	629,90 €	715,77 €
Nissan Leaf Elektro	399,00 €	405,86 €	469,00 €	468,55 €
Ford Kuga Titanium	549,00 €	523,00 €	719,00 €	734,00 €
	Flexible Laufzeit 9.600km pro Jahr 0 € Startgebühr, 6 Monate Mindestlaufzeit	inkl. Service u. Vers. 36 Monate Laufzeit 10.000 km pro Jahr 0 € Anzahlung	Flexible Laufzeit 2500 km pro Monat (=30.000km pro Jahr) 0 € Startgebühr, 6 Monate Mindestlaufzeit	Inkl. Service u. Vers. 36 Monate Laufzeit 30.000 km pro Jahr 0 € Anzahlung

9.

ViveLaCar ist vielfach ausgezeichnet!



Dabei stehen stets unsere Mission und Vision im Vordergrund!

Unsere Mission

Auf Basis eines einzigartigen Abo-Modells schaffen wir eine 360°-Multimarkenlösung. Wir versprechen unseren Kunden einen einfachen, flexiblen und schnellen Zugang zum individuellen Traumauto, indem wir eine abo-basierte Nutzung anbieten.

Unsere Vision

ViveLaCar revolutioniert die Art und Weise, wie Menschen über den Besitz eines Autos denken. Als KI Tech-Unternehmen etablieren wir das führende digitale, flexible und smarte Abo-basierte Ökosystem.

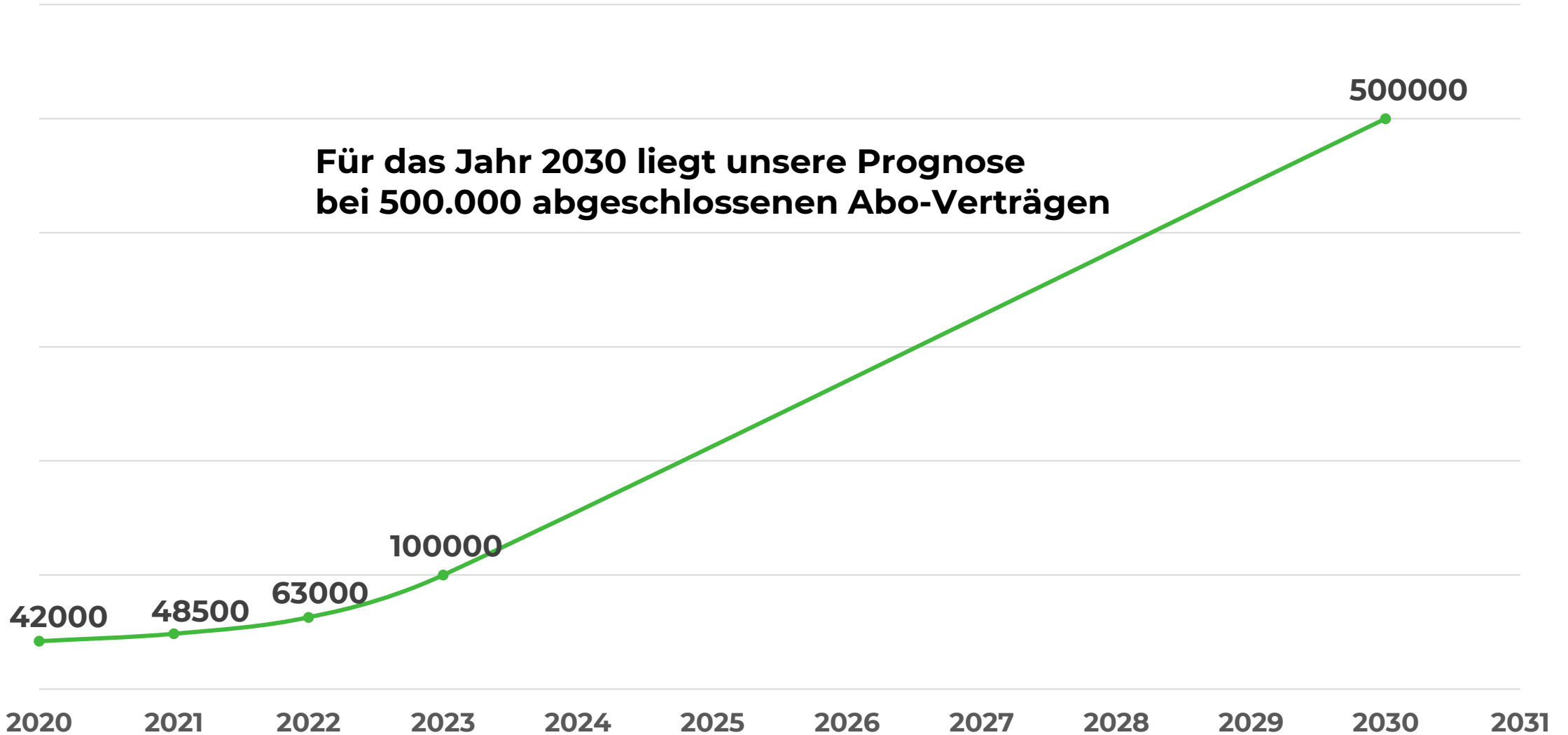
Studie

Welche spezifischen Erwartungen haben Frauen an die Leistung und den Onlineabschluss von Auto-Abos?

ViveLaCar

car

Auto-Abo-Markt



Stichprobe

Zielgruppe:

- Alter ab 21 Jahre (\emptyset -Frauen = 43 Jahre, \emptyset -Männer = 47 Jahre)
- Kaufinteressenten PKW-NW (nächsten 3 Jahre)
- Führerscheinbesitz

Stichprobengröße:

n = **1.000**

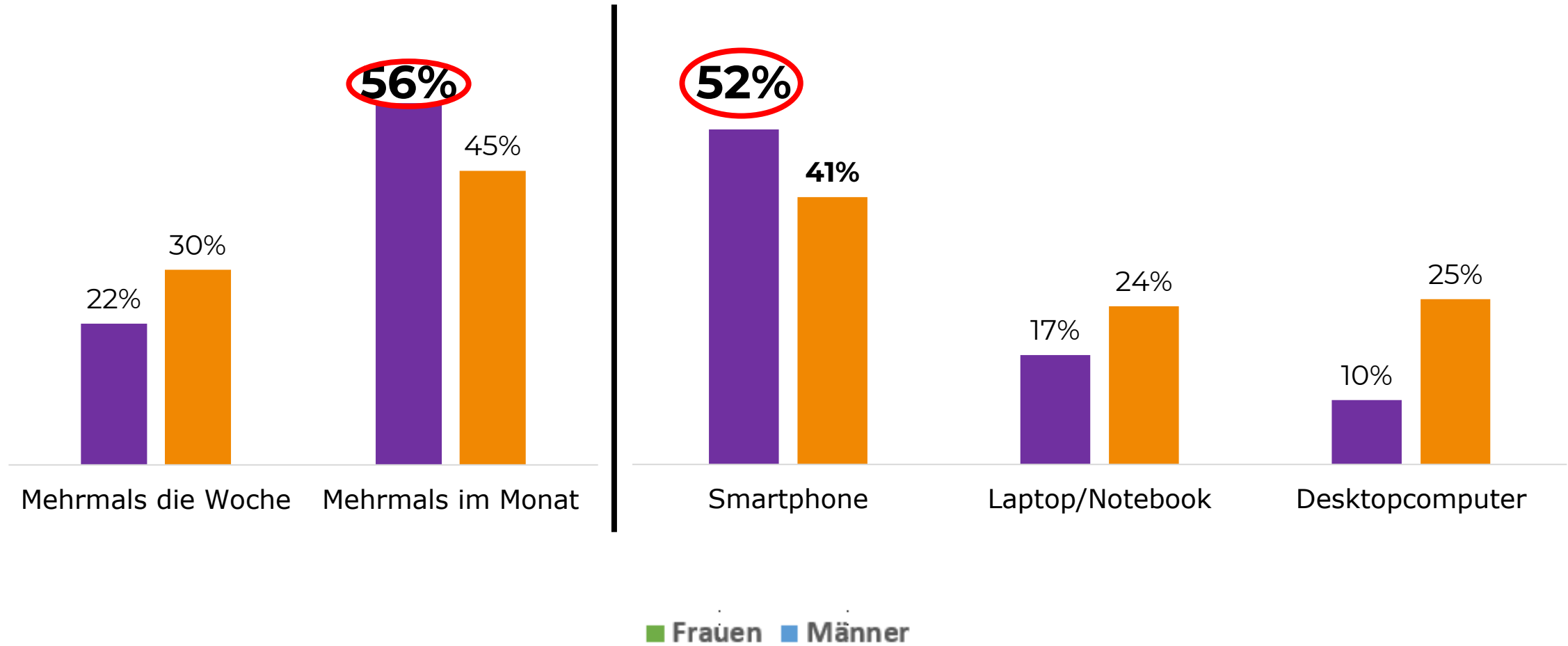


n = **250**



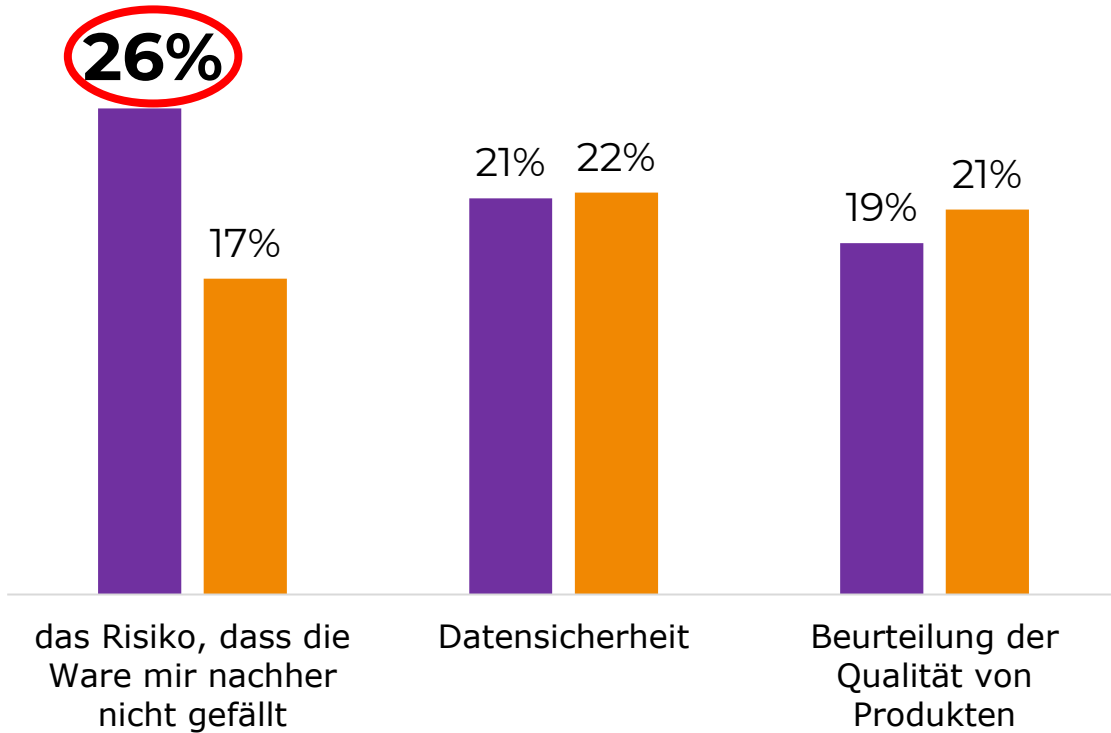
Onlineshopping Bestandteil unseres Alltags

Das Smartphone als unverzichtbarer Begleiter

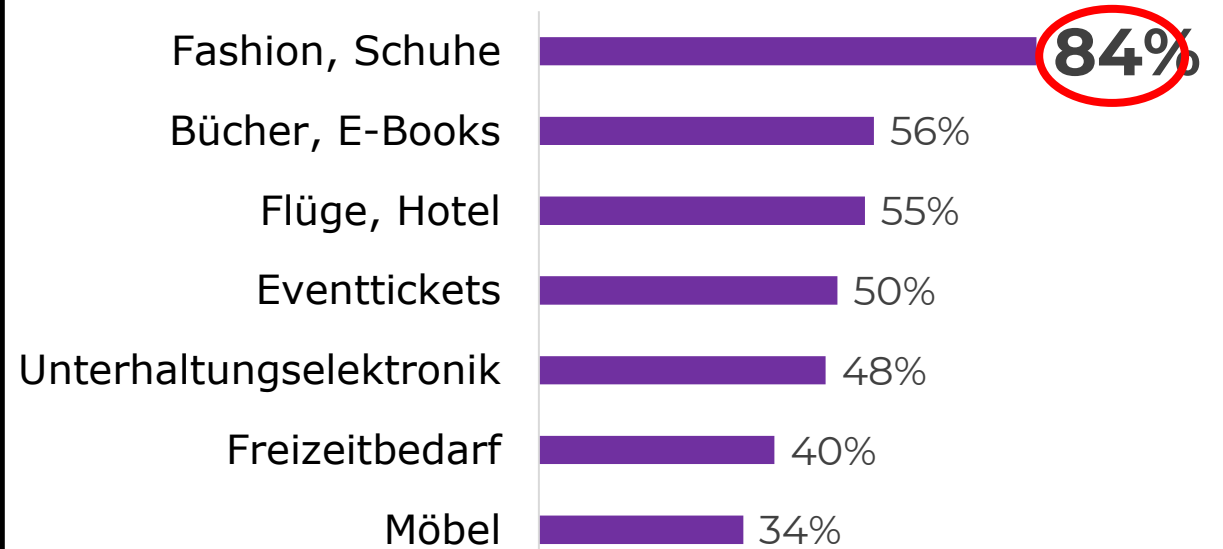


Größte Sorge: Enttäuschende Ware

Risikoaversion bei größeren Anschaffungen

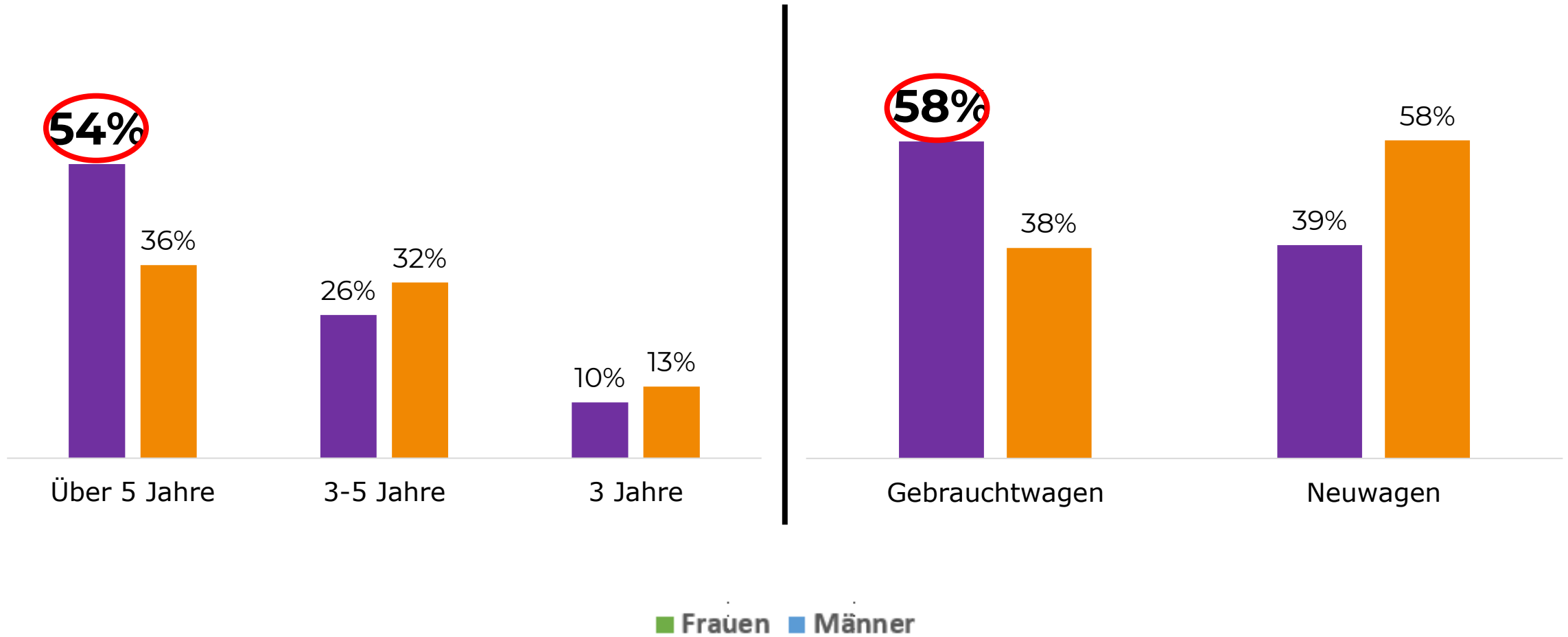


■ Frauen ■ Männer



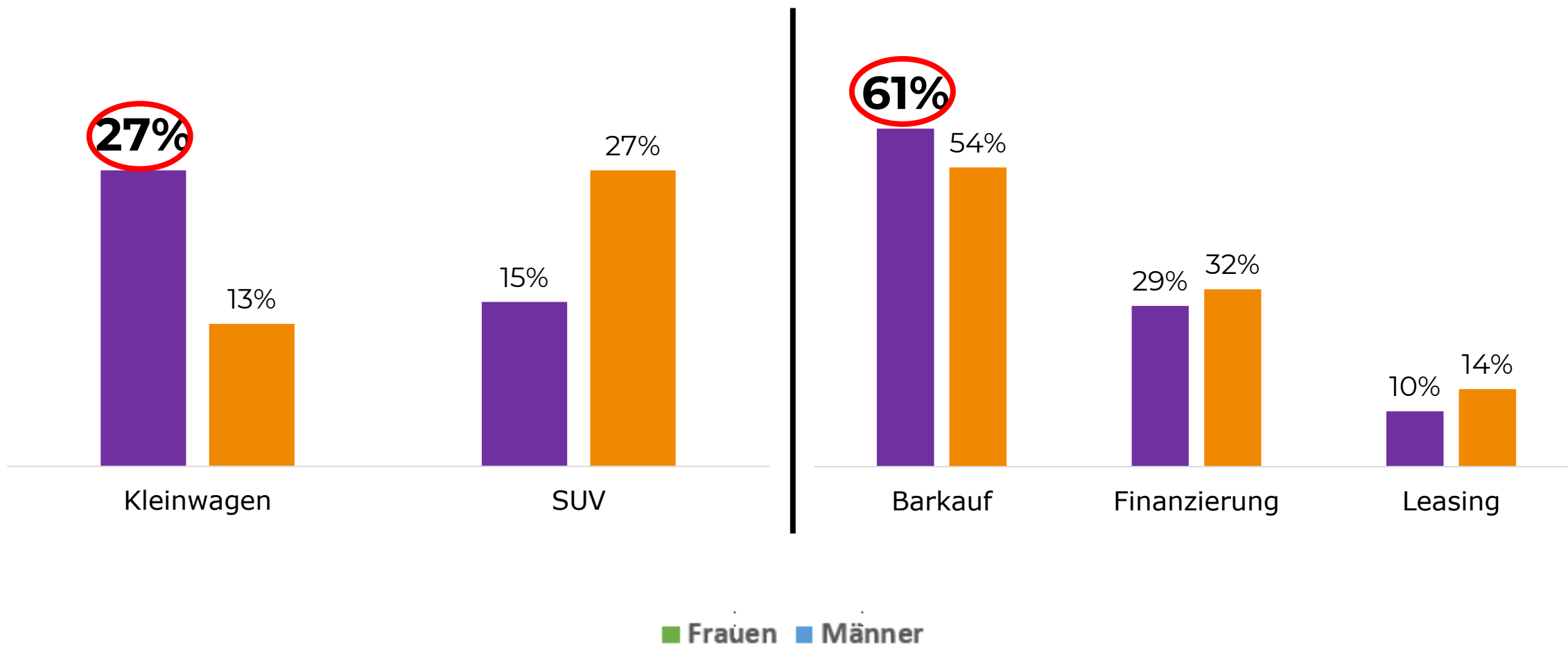
Hinweis: Nur Frauen dargestellt, da Ergebnis der Männer nahezu identisch

Frauen bevorzugen längere Fahrzeugnutzung und häufiger Gebrauchtwagen

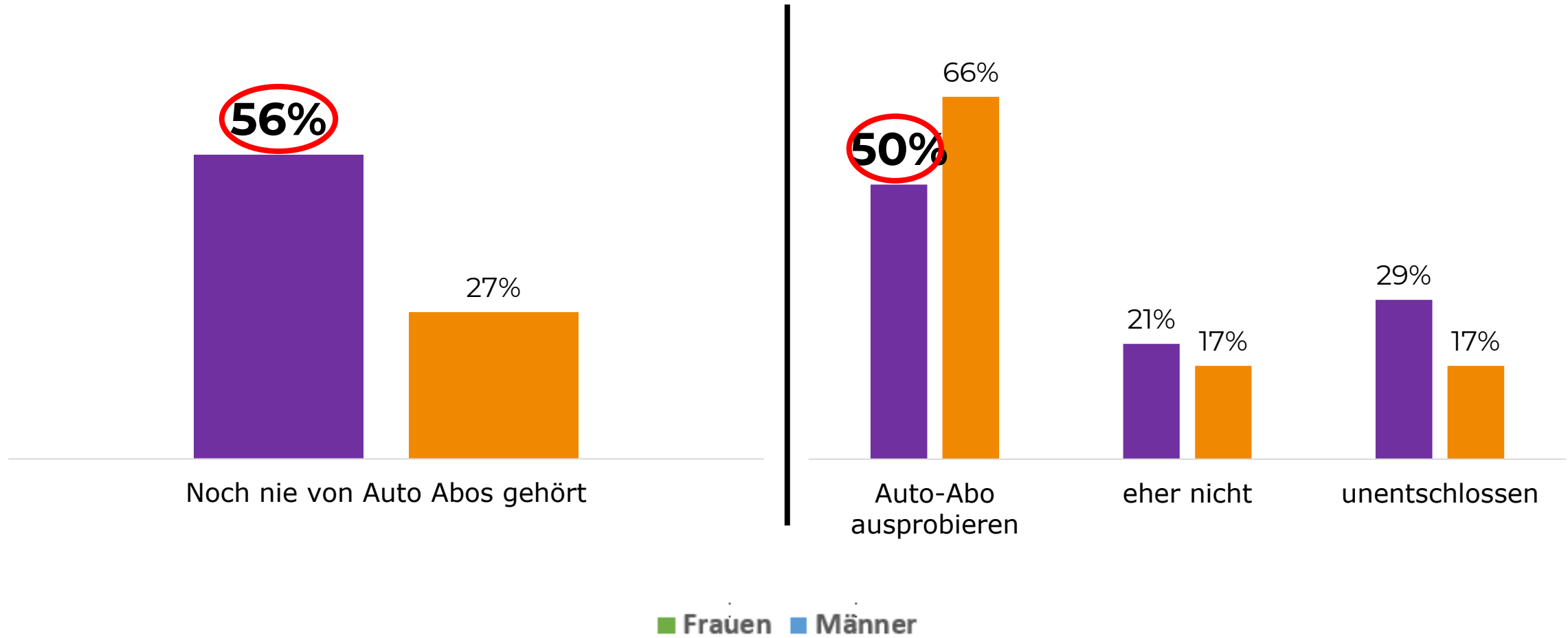


Autopräferenzen: Vorliebe für kompakte Fahrzeuge

traditionelle Anschaffungsart

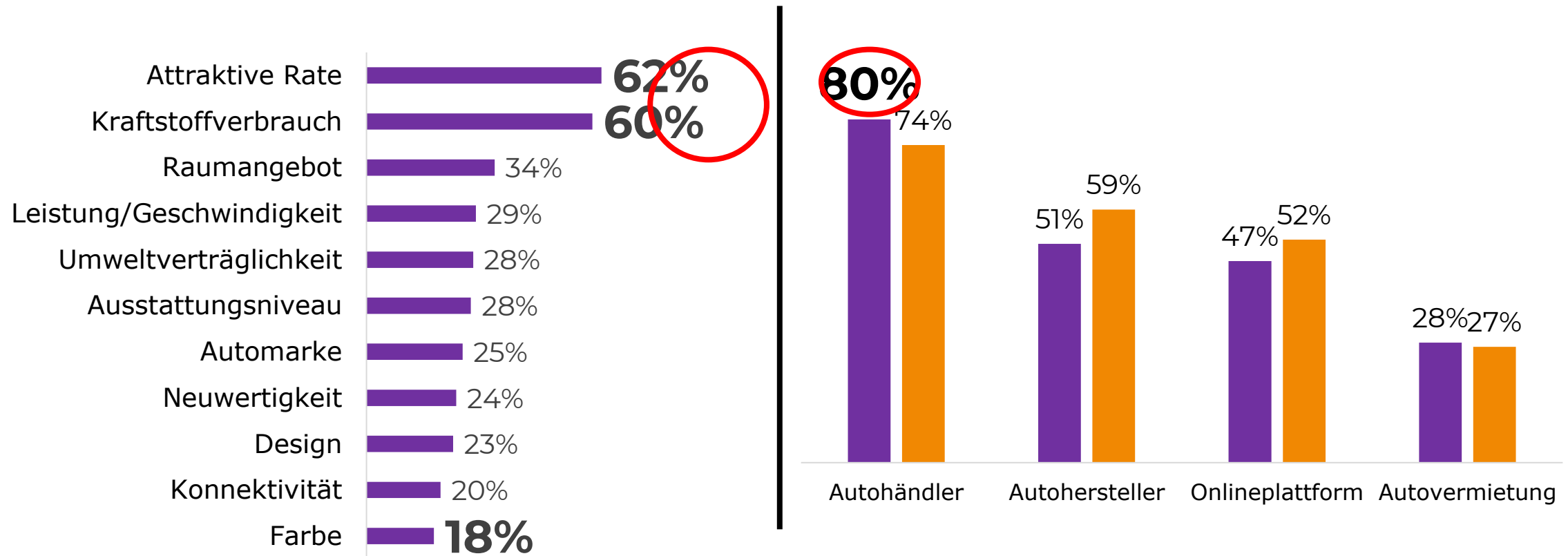


Trotz Unbekanntheit, Frauen zeigen Interesse an Auto-Abos nach Erklärung des Konzepts



Kosten- und Nutzenorientierte Erwartungen an Abo-Autos

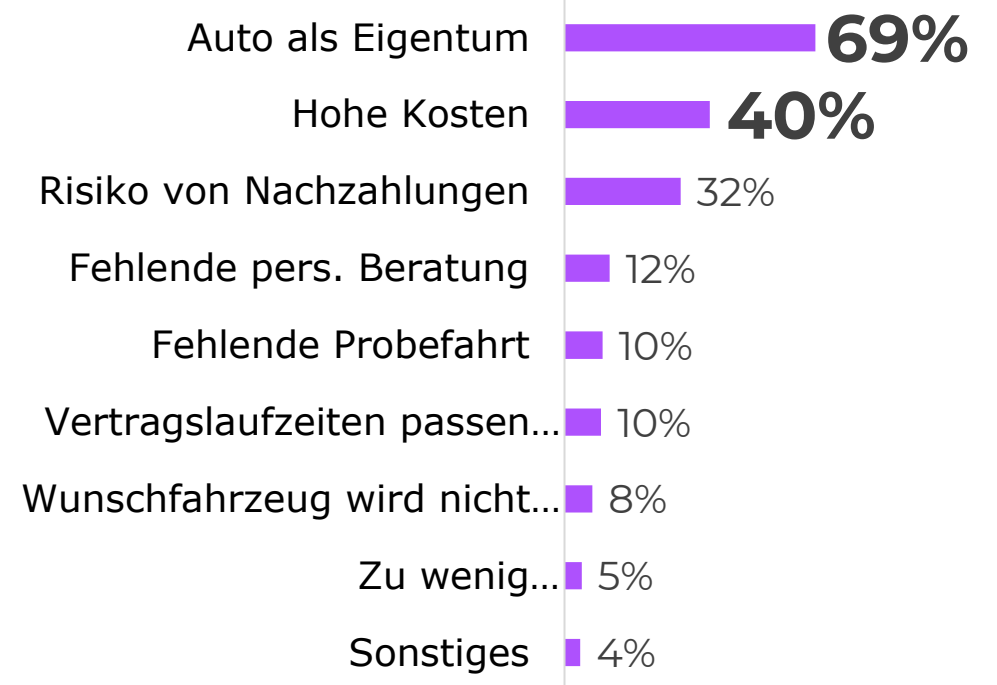
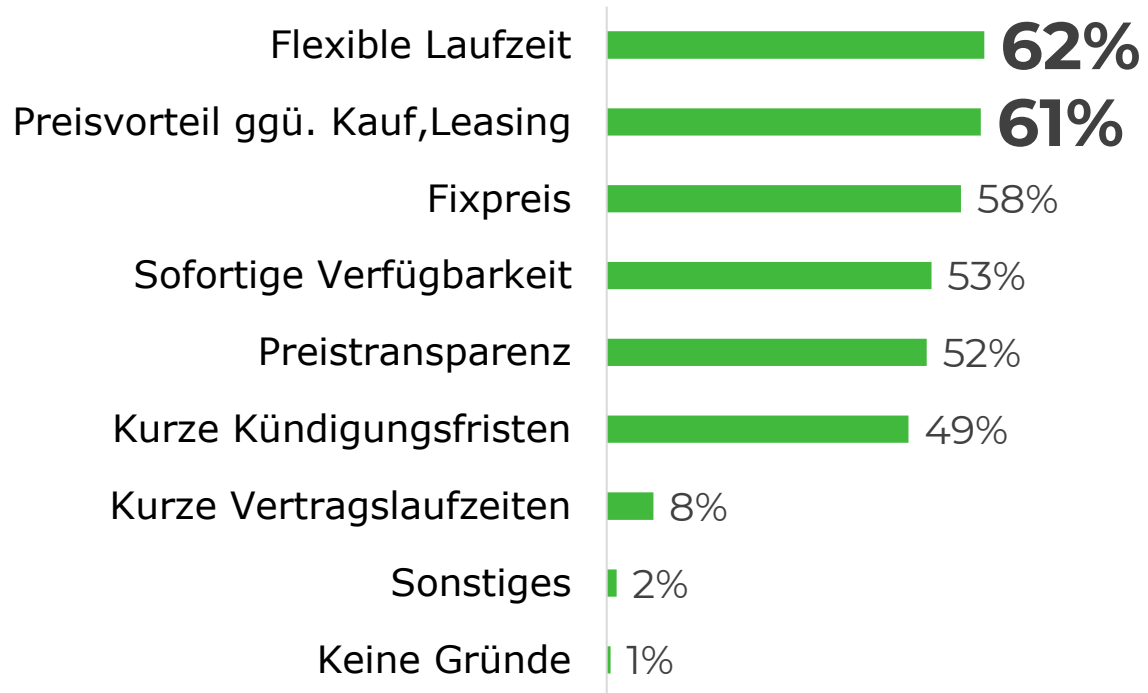
persönliche Beratung beim Händler nach wie vor wichtig



Hinweis: Nur Frauen dargestellt, da Ergebnis der Männer nahezu identisch ist

■ Frauen ■ Männer

Erwartungen an das Abo pro und contra



Fazit

- Insgesamt zeigt die Studie, dass Auto-Abos ein noch unentdecktes Potenzial haben, insbesondere bei Frauen
- Flexibilität, die geringere Bindung und die bequeme Mobilität sind Schlüsselpunkte die Frauen interessieren und sie dazu bringen könnten, diese neue Art der Autonutzung auszuprobieren
- Möglichkeit, gezielte Informationen zu liefern und maßgeschneiderte Angebote zu entwickeln, um die Aufmerksamkeit dieser Zielgruppe zu wecken



Pressekontakte:

ViveLaCar GmbH, Mathias R. Albert,
Gründer, albert@vivelacar.com

CAR Institut, Alfred Paul, Projekt-Manager,
alfred.paul@car-future.com

Fashionette AG, Jessica Stolz,
Content Marketing & Social Media,
j.stolz@fashionette.de