

Fünf Fragen an Mathias R. Albert, Gründer und CEO von ViveLaCar

Auto Abo gewinnt zunehmend an Bedeutung – jedenfalls wird in den Medien darüber gesprochen. Wo will ViveLaCar Ende 2021 stehen?

Wir bedienen mit unserem Auto-Abo den Wunsch vieler Menschen nach Flexibilität sowie einen schnellen, einfachen und transparenten Zugang zum selbst genutzten Auto. Jeder Mensch hat mindestens einmal im Leben eine Situation, in der eine flexible Lösung gefragt ist, ein eigenes Auto vor der Tür zu haben – sei es, weil ein Job gewechselt, eine Familie gegründet oder ein Projekt umgesetzt wird. Und immer mehr Menschen entdecken ViveLaCar. Wir möchten Ende 2021 mehr als 10.000 Abonnenten betreuen.

Inzwischen gibt es einige Anbieter für Auto Abo. Was unterscheidet ViveLaCar von diesen Anbietern?

Aus der Perspektive der Abonnenten sind es die Faktoren Auswahl, schnelle Verfügbarkeit, Flexibilität und Markenerlebnis. Da wir ausschließlich mit Markenhändlern kooperieren und deren Bestandsfahrzeuge im Abo anbieten, bietet ein Abo von ViveLaCar das gleiche, hochwertige Markenerlebnis und die Sicherheit, wie beim Neuwagen-Kauf. Inzwischen arbeiten wir mit sehr vielen Händlern zusammen und können so mehr als 300 verschiedene Modelle von über 25 Marken anbieten. Und dies in einer einzigartigen Flexibilität bei Laufzeit und Laufleistung.

Und was sind die Unterschiede aus Sicht der Markenhändler?

Für den Händler ergibt sich ein neues Geschäftsmodell, denn er wird mit ViveLaCar selber zum Anbieter von Auto-Abo und kann ohne Risiko und bei nur geringem Aufwand eine neue Zielgruppe ansprechen. Zudem kann er die erheblichen Standkosten für seine Bestandsfahrzeuge in einen Ertrag umwandeln. Auch erzählen uns viele Händler, dass sie durch das Auto Abo die unentschlossenen Kunden schneller überzeugen können, ein neues Modell zu testen.

Was sagen die Hersteller der Fahrzeuge?

Immer mehr Hersteller beschäftigen sich mit ViveLaCar, denn wir verbinden ja einen neuen Kanal mit einem hochwertigen Markenerlebnis und das alles innerhalb des selektiven Vertriebssystems. Zudem ergeben sich völlig neue Möglichkeiten, ein neues Modell zu präsentieren oder zu viel produzierte Fahrzeuge attraktiv in den Markt zu bringen, ohne die Marke und den Handel mit hohen Rabatten und Druck auf Restwerte zu belasten. In Kürze wird eine Studie zeigen, wie positiv sich ViveLaCar auf die Restwerte auswirkt.

Wie unterscheidet sich Abo von den Mietangeboten?

Bei der Fahrzeugmiete wird oft zwar ein Fahrzeugsegment, nicht aber ein konkretes Modell angeboten. Das heißt, ich bekomme möglicherweise ein anderes Fahrzeug, als ich es mir wünsche. Zudem muss der Mieter oft vorher wissen, wie lange das Fahrzeug benötigt wird – bei ViveLaCar gibt es keine fest vereinbarte Laufzeit, das Fahrzeug kann jederzeit mit 3 Monaten Kündigungsfrist ohne weitere Kosten zurückgegeben werden. Zudem gibt es oft Einschränkungen bei der Flexibilität und der Prozess ist auch nicht papierlos. Die Miete eines Fahrzeugs ist dann interessant, wenn es mir nicht wichtig ist, welches Modell ich fahre und ich genau weiß, dass ich es nur einige Tage oder Wochen benötige.