

2 x 2 Hybride – wer spart am besten?

BMW 2er Active Tourer gegen Mercedes B-Klasse



Volvo XC40 gegen Peugeot 3008

Ein Sonderheft von **AUTO BILD**

NUTZFAHRZEUGE

Auto Bild

REKORD

Mit dem Unimog in Chile auf 6694 Meter



DIE ZUKUNFT IST ELEKTRISCH!

ERSTE BILDER
ID.4

STADT, L.
Warum wir auf den Straßen mehr verstehen



GESUCHT
Städte brauchen dringend neue Busfahrer



GEFUNDEN
Endlich da – das Auto-Abo für Gewerbetreibende



MEHR AUSSTATTUNG
Die Innovationspakete 2020 für Opel Vivaro, Movano und Combo



4 1190433302409

AUTO-ABO für Handwerker

Keine Lust auf Fuhrparkmanagement? Mit dem Business-Auto-Abo von like2drive bleiben Unternehmen mobil

MOBILITÄT bedeutet längst nicht mehr, ausschließlich ein eigenes Auto zu fahren. Seit 2018 mischt like2drive, eine Marke der Fleetpool Group, den klassischen Flottenmarkt mit seinem Auto-Abo auf. Besonders auf die Bedürfnisse von kleinen und mittleren Unternehmen zuge-

schnitten ist das like2drive business car-abo. Ideal vor allem dann, wenn man ein aufwändiges Fuhrparkmanagement scheut.

Einer der großen Vorteile ist neben der Flexibilität mit Laufzeiten von 6, 12 oder 18 Monaten die volle Kostenkontrolle. Anzahlung? Schlussrate? Die gibt es im Auto-Abo nicht. Dabei ist die Abwicklung über den voll digitalen Mobilitäts-Webshop völlig unkompliziert. Mit nur wenigen Klicks ist das passende Fahrzeug gefunden und geordert.

Speziell für Gewerbetreibende hat like2drive sein Angebot jetzt er-

weitert. Im Abo können nun auch Kleintransporter wie etwa ein Citroën Jumper bestellt werden. Ein komplett ausgestatteter Kastenwagen KAWA L3H2 Heavy Club mit 2,2-Liter-Dieselmotor (165 PS) und Schaltgetriebe kostet im like2drive-Abo beispielsweise 695 Euro monatlich – inklusive aller Nebenkosten wie etwa Zulassung, Wartung, Steuer, Versicherung usw. Lediglich für den Treibstoff muss der Abonnent selbst aufkommen.

Patrick Rosenblatt aus Erfstadt ist seit mehr als einem Jahr Abonnent und mehr als zufrieden. „Ich spare mit der festen Rate richtig Geld. Eventuell notwendige Anschluss-Abos funktionieren reibungslos, und auch die Rückgabe der Fahrzeuge verläuft einfach und fair“, lobt der Unternehmer das Auto-Abo. „Für einen Sonderauftrag benötige ich demnächst weitere Transporter, dazu werde ich dann ebenfalls auf das Abo zurückgreifen. Das Konzept trifft einfach den Zeitgeist.“



„Mit like2drive halte ich den Betrieb mobil und kann sehr schnell auf alle Bedürfnisse reagieren“

Patrick Rosenblatt, Geschäftsführer

▼ Patrick Rosenblatt will für seinen Betrieb weitere Transporter im Abo „einstellen“

FOTOS: HERSTELLER

