

# EXTRA: 24 SEITEN ÜBER DIENSTWAGEN

Ein Sonderheft von AUTO BILD

## FIRMENWAGEN Auto Bild

**WIRKLICH GUT  
VERSICHERT?**  
Tipps vom Experten



**GEFÖRDERT**

E-Flotten werden günstiger



**VOLL IM TREND**

# TOYOTA FÄHRT AUF ABO AB

**EINZIGARTIG**

Eine E-Offensive  
für Firmen-Mitarbeiter



**LOGISTIK**

Neues Tool für sichere Kostenrechnung



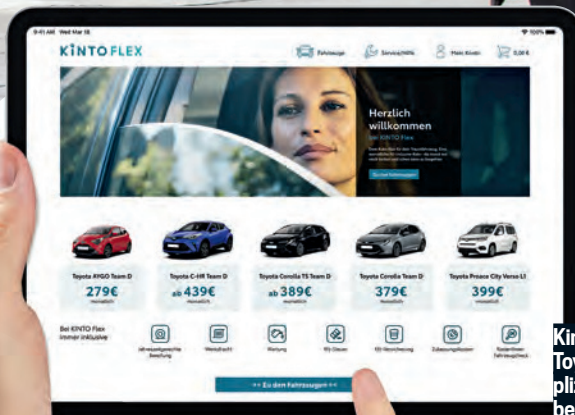


MOBILITÄT

# Toyota im Abo

Vom Autohersteller zum Mobilitätsdienstleister: Toyota bietet unter der neuen Dachmarke **Kinto** vom Auto-Abo bis zum Full-Leasing-Service für jeden Kunden passende Konzepte an. Weitere Servicebausteine sollen folgen

Der Aygo ist Toyotas Bestseller  
im Flottenmarkt.  
Im All-inclusiv-Abo Kinto Flex ist er  
ab 269 Euro monatlich zu haben



Kinto Flex ist das neue Auto-Abo von Toyota. Per mobilem Endgerät unkompliziert ein Wunschauto finden und bestellen - bei voller Kostenkontrolle



Leasing? Das verursacht manchem Automobilisten immer noch ein gewisses Bauchgrimmen. Ob mancher Unwägbarkeit bevorzugen gerade Kleingewerbetreibende oft den Kauf ihrer Firmenfahrzeuge. Einer wachsenden Fangemeinde erfreut sich die Alternative Auto-Abo, welche die Fleetpool Group hierzulande salonfähig gemacht hat. Mit ihrer Marke „like2drive“ ist sie Vorreiter und Marktführer im Abo-Geschäft.

Deren Expertise macht sich nun Toyota zu nutzen. Der Autobauer will mehr als ganzheitlicher Mobilitätsdienstleister wahrgenommen werden und springt auf den Abo-Trend auf. Im Frühjahr startete Toyota Deutschland mit Kinto Flex einen eigenen Abo-Service. Fleetpool ist als Entwick-

lungspartner und Betreiber des Kinto-Webshops mit an Bord.

Über den Webshop kommen potenzielle Kunden mit wenigen Klicks an die Informationen für eine All-inclusive-Rate und können ihr Wunsch-Auto online zum Fixpreis buchen. Die Fahrzeuge werden über die Fleetpool-Übergabezentren ausgeliefert, können optional aber auch direkt nach Hause geliefert werden.

Bei der Laufzeit des Abos haben Kunden die Wahl aus einem Zeitraum von 6 bis 24 Monaten; das bietet größtmögliche Flexibilität bei wechselnden Bedürfnissen. Ein Vorteil ist zudem die totale Kostenkontrolle. Der monatliche Abo-Preis umfasst alle anfallenden Kosten z. B. für Wartung, Reparaturen, Reifenwechsel usw. Le-

diglich die Kosten für den Treibstoff müssen Kinto-Abonnenten noch locker machen. „Das Auto-Abo ist die perfekte Mobilitätslösung für alle Personen, die sich nicht festlegen möchten oder ein Fahrzeug nur für einen bestimmten Zeitraum benötigen“, sagt Alain Uyttenhoven, Präsident Toyota Deutschland.

Speziell an Gewerbekunden richtet sich der neue Service Kinto one. In diesem Full-Leasing-Angebot, das sich Kunden aus verschiedenen Servicebausteinen selbst zusammenstellen, bietet Toyota seine Modelle mit Laufzeiten von 12 bis 48 Monaten an und will, wie im Auto-Abo, mit flexiblen und transparenten Lösungen den Ansprüchen moderner Kunden gerecht werden.

Weitere Angebote unter der Dachmarke Kinto sind schon jetzt Kinto Share als Carsharing-Angebot und Kinto Join als Mitfahr-Plattform. Ein Fahrdienst Kinto Ride-Hailing sowie eine multimodale App zur individuellen Reiseplanung sind in Vorbereitung. 

