

HAMBURG

Digitale  
Stadt der  
Zukunft



## Neuer Trend Autos im Abo

Vor dem Verkaufsstart  
**E-Autos in allen  
Preisklassen**

Vorreiter für  
die Autoindustrie  
**Der Lkw der Zukunft**

STAU VERMEIDEN • TERMINE MACHEN • FITNESS CHECKEN

# Mein Auto – mein persönlicher Assistent





## Per Abo zum Neuwagen

Es ist wie mit einem Schneeball, der einen Berg herunterrollt und unten wie eine Lawine einschlägt: Abo-Modelle entfalten heute genau diese Wirkung. Vor Jahren stießen Mobilfunkverträge die Tür auf, dann entdeckten Netflix und Co., dass sich diese Dienste bei den Fernsehzuschauern ebenfalls eignen. Und nun die Autohersteller. „Das Spiel wird gerade eröffnet“, sagt Stefan Brätzel vom Center of Automotive Management.

Nur will die Fahrzeugbranche nicht Bewährtes kopieren, sie möchte revolutionieren und vor allem den klassischen Handel schützen. Kunden wird daher nur eine Kaufoption geboten – vorausgesetzt, sie können sie sich

**Flexibel:** Das Auto-Abo passt sich den Lebensumständen an. Ändert sich das Leben zum Beispiel durch Job oder Familie, kann der Autofahrer zeitnah reagieren

leisten. Weil es nicht um ein Auto geht, sondern ein Pool von unterschiedlichen Modellen zur Verfügung steht, den Kunden nach Belieben nutzen und per App verwalten dürfen, verlangen BMW (Access by BMW) und Porsche (Passport) im Testmarkt USA im Monat für den teuersten Vertrag um die 3000 Dollar. Mercedes führt seinen Versuch (me Flexperience) bei den Händlern Beresa und Lueg in Deutschland durch und berechnet bis zu 1800 Euro.

### Verschiedene Abo-Konzepte am Markt

Das Problem der innovativen Produkte ist, dass sich die breite Masse weniger dafür interessieren dürfte als für den Weg, den Volvo verfolgt. Das Modell-Jumping gibt es hier nicht, Kunden ordern online ein Auto und zahlen beim XC40 oder V60 über zwei Jahre maximal 900 Euro im Monat. Mit „Care by Volvo“ soll die Autoanschaffung so einfach wie der Abschluss eines Handyvertrages sein.

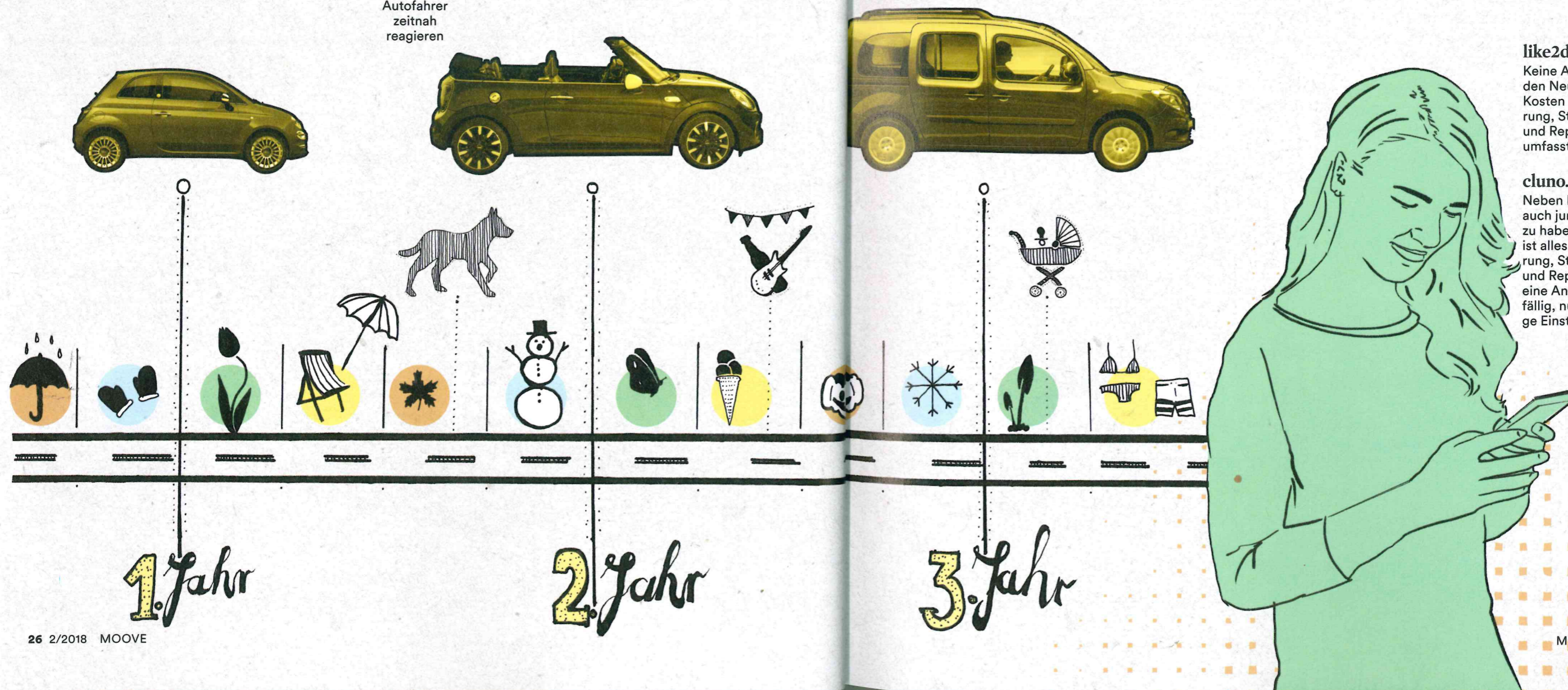
Volvo ist nicht der einzige Anbieter dieses Konzepts, parallel starteten weitere Firmen mit dem Auto-Abo. Kleiner Unterschied: Sie operieren markenunabhängig und offerieren die Autos günstiger, was gut ankommt. „Unsere Kunden wünschen Raten in einem Bereich von 200 bis 400 Euro“, sagt Niels Reimann, Geschäftsführer von like2drive.de. Seat Mii, Volvo V40 oder Renault Kadjar fallen etwa in diese Spanne. Ohne Anzahlung oder weitere Gebühren ordern Kunden online ein vorkonfiguriertes Modell über zwölf Monate und dürfen damit 17000 Kilometer fahren – zuzüglich 2500 km Kulanz.

Kosten für Versicherung, Steuern, Wartung und Reparatur? Alles inklusive bei like2drive. Das verspricht auch cluno.de, bei der Höhe der Raten gleichen sich beide Anbieter ebenfalls. Der Unterschied besteht in einer Einstiegsgebühr, der Mietdauer (sechs Monate bis unendlich) und der Laufleistung von 1250 km im Monat (15000 km

## „Kunden wünschen Raten im Bereich von 200 bis 400 Euro im Monat“

im Jahr). Noch etwas ist anders bei cluno: Neben Neuwagen sind auch junge Gebrauchtwagen erhältlich.

Das Auto-Abo ist innovativ, flexibel, digital und gerade für die Fahrzeughersteller das richtige Instrument. Sie halten damit jene, die der Autobesitz nicht mehr interessiert und zum Carsharing abwandern (siehe Seite 28).



### like2drive.de

Keine Anzahlung bei den Neuwagen, keine Kosten für Versicherung, Steuern, Wartung und Reparatur – das umfasst alles die Rate

### cluno.de

Neben Neuwagen sind auch junge Gebrauchte zu haben. In der Rate ist alles drin – Versicherung, Steuern, Wartung und Reparatur. Auch eine Anzahlung ist nicht fällig, nur eine einmalige Einstiegsgebühr