



Martin Block, Restaurantleiter in einem Kölner Szenebistro, vertraut auf einen Firmenwagen im Auto-Abo

Firmenwagen à la Netflix

Neben den Klassikern Kauf oder Leasing etablieren sich derzeit attraktive Auto-Abo-Modelle. Der Kölner **Auto-Abo-Spezialist like2drive** hat auch für Firmenkunden flexible All-inclusive-Angebote

ES IST IMMER wieder interessant und dasselbe! Wenn man glaubt, alles im Automobilhandel zu kennen, und dann junge Unternehmen zeigen, wie es auch einfacher gehen kann. Aktuelles Beispiel: Auto-Abos.

Klassisches Leasing ist im Bereich der gewerblichen Nutzer immer noch der meistgewählte Beschaffungskanal, wenn ein Firmenwagen nicht aus der Portokasse bezahlt werden soll. Neben steuerlichen Gründen liegt das primär auch daran, dass der Kunde bei Leasingverträgen mit Kilometerabrechnung am Ende der Vertragslaufzeit den Wagen einfach zurückgeben kann und mit einem eventuellen Restwertisiko nicht konfrontiert wird. Angebote gibt es reichlich, vom Hersteller bzw. Händler oder von Leasinggesellschaften. Preislich attraktiv werden die Leasing-Angebote bisher aber erst ab Laufzeiten von 24 Monaten, zumeist sogar erst ab 36 Monaten. Für Firmenkunden, denen das zu lange ist, bleibt somit nur Car-Sharing oder Autovermietung. Die sind aber nicht überall verfügbar und verursachen deutlich höhere Kosten. Zudem ist die Organisation

des temporären Fahrzeuges sehr aufwändig und zeitraubend. Ein weiterer Aspekt, der von Barkäufern und Leasingnehmern gleichfalls als negativ empfunden wird, ist der vergleichsweise hohe Aufwand für die Organisation der einzelnen Bausteine. Wer bietet eine passende Vollkaskoversicherung an, wie wird das Fahrzeug zugelassen, wie hoch sind die Kfz-Steuer oder die Wartungskosten? Alles das will und muss organisiert sein.

Die langjährige Erfahrung mit diesen Themen sowie der Kfz-Überlassung bei großen Fuhrparks und gewerblichen Einzelkunden hat die Fleetpool Unternehmensgruppe aus Köln dazu bewogen, ein Tochterunternehmen zu gründen und ein Auto-Abo für jedermann anzubieten. Als „Auto-Abo-Pionier“ profitiert das junge Unternehmen von der umfassenden Erfahrung der Unternehmensgruppe und bietet mit einem verblüffend einfachen Nutzungsmodell ein vollwertiges Angebot an Fahrzeugen. „Der Kunde hat heutzutage eine andere Erwartung und fordert Flexibilität und Einfachheit“, sagt Niels Reimann, Geschäftsführer der

like2drive GmbH. Tatsächlich ist der Automobilmarkt in Deutschland in Bewegung. Prognosen sagen einen Marktanteil der Auto-Abos von bis zu 25 Prozent voraus. „Mit unserer Erfahrung sind wir dem Markt rund zwei Jahre voraus“, sagt Gert Schaub, Mitbegründer des Unternehmens. „Wir verfügen über langjährig etablierte Systeme und sind in der Lage, dem Kunden eine stabile und zuverlässige



Gert Schaub (li.) und Niels Reimann, Gründer und Geschäftsführer der like2drive GmbH aus Köln

sige Alternative zu klassischen Formen der Kfz-Beschaffung anzubieten“, führt Schaub weiter aus.

Mittlerweile liefert das Unternehmen bundesweit über 10 000 Fahrzeuge im Jahr an Kunden aus. Damit hat sich die Unternehmensgruppe in wenigen Jahren einen festen Platz im Kfz-Markt erarbeitet. Dies zeigt sicherlich, dass Auto-Abos eine echte Alternative sein können.

Doch wie sehen die Nutzungsbedingungen im Detail aus? Die Vollkaskoversicherung wird mit einem Selbstbehalt von 300 Euro bei Teilkasko- und 750 Euro bei Vollkaskoschäden angegeben, was einem allgemeinen und für die meisten sicherlich gut akzeptablen Standardwert entspricht. Fahrten in das EU-Ausland sind statthaft, und auch Mitarbeiter bzw. Familienangehörige sind zur Nutzung berechtigt, sofern sie eine Fahrerlaubnis vorweisen können und mindestens 21 Jahre alt sind. Die aktuell im Angebot befindlichen Modelle können für eine feste Laufzeit von 12 Monaten mit 17 000 Inklusiv-Kilometern gebucht werden, bei zusätzlichen 2500 Kilometern Kulanz – also 19 500 Kilometer im All-inclusive-Package. Viel mehr Details gibt es aber nicht.

Wartung oder Inspektion? Fehlanzeige, denn sie fällt während der Nutzungsdauer nicht an. Das spart nicht nur Nerven, sondern auch Zeit! Winterräder müssen ebenfalls nicht organisiert werden – auch eine wintertaugliche Bereifung ist inklusive. Bleiben noch die Zulassung und die Fahrzeugabholung als zwei klassische Zeitdiebe. Wie sieht es damit aus? Alle Fahrzeuge stehen ohne Aufpreis einsatzfertig zugelassen zur Verfügung, wobei – so viel sei für Romantiker angemerkt – kein Wunschkennzeichen möglich ist. Als echter Vorteil erweist sich, dass die meisten Fahrzeuge schon vorgeordnet wurden und somit deutlich früher als bei einer Neubestellung ab Werk verfügbar sind. Schon nach vier bis acht Wochen kann man einsteigen und losfahren. Gegen eine Pauschale wird das Auto sogar angeliefert.

Fazit: Für kleine und mittlere Unternehmen, die nicht über einen professionellen Fuhrparkmanager verfügen, ist das Auto-Abo eine Überlegung wert. Zeit- und kostenintensive Themen wie Disposition, Fahrzeugverwaltung oder Schadenmanagement werden dabei direkt an den Dienstleister mit ausgelagert und schonen somit die eigenen Ressourcen. Dazu kommt im positiven Sinn, dass die Monatsraten preislich durchaus annehmbar sind und trotz der kurzen Laufzeit im Wesentlichen der Summe der Einzelkomponenten entsprechen. Was ein wenig fehlt, sind höhere Laufleistungen und ein Angebot an Premiummarken oder leichten Nutzfahrzeugen. Wen das nicht stört, der wird allemal fündig. ☺



Wenig Stress mit dem Auto

Jan Knoff ist selbstständiger Fotograf und Familienvater. Hier spricht er über seine Erfahrungen mit dem Auto-Abo für Firmenkunden

Wie sind Sie eigentlich auf die Idee gekommen, ein Auto-Abo in Erwägung zu ziehen?

Als Freiberufler habe ich in erster Linie keine Zeit, mich intensiv mit dem Thema Auto auseinanderzusetzen. Ich empfinde das sogar als regelrecht lästig und anstrengend, weil man wenig Erfahrung und deshalb immer das Gefühl hat, man macht was falsch. Da kam ein TV-Bericht über like2drive gerade richtig.

Was hat Sie davon überzeugt, vom klassischen Leasing auf ein Abo zu wechseln?

Das sind gleich mehrere Gründe. Angefangen bei der Vertragslaufzeit: Als Unternehmer kann man nie so ganz genau vorhersehen, wie sich die Auftragslage entwickelt. Läuft es gut, kann das Auto schon mal was größer und teurer sein. Durch die Laufzeit von einem Jahr und die All-inclusive-Rate habe ich 100 Prozent Kostenkontrolle! Gibt es temporär Zusatzaufträge, kann ich ein zusätzliches Fahrzeug mit kurzer Laufzeit buchen. Die Buchung erfolgt digital am Rechner, das ist schon sehr entspannt.

Wieso dann kein Leasing mit kurzer Laufzeit?

Dann muss ich mich ja trotzdem um alle Einzelpositionen kümmern – das ist für mich der pure Stress. Beim Abo sind Vollkasko-Versicherung, Kfz-Steuer, Frachtkosten und Wartung mit einem Vertrag abgedeckt. Es gibt auch keine

„Sternchentexte“, also Vertragsbestandteile, die man erst beim zweiten Durchlesen erkennen kann. Die angegebenen Monatsraten sind eindeutig, und es gibt keine Anzahlung und keine Schlussrate. Das machte mir die Entscheidung für einen Vertragsabschluss definitiv erheblich leichter.

Wie erfolgen Übergabe und Rückgabe bei einem Auto-Abo?

Mein aktuelles Fahrzeug habe ich zusammen mit meinen Kindern im Autohaus übernommen. Die waren dort sehr freundlich und haben mir das Auto auch kurz erklärt. Den Wagen zuvor hatte ich mir für einen Pauschalbetrag bringen lassen. Geht auch, wenn man mal keine Zeit hat, finde ich persönlich aber fast etwas übertrieben. Bezüglich der Rückgabe wird man kurz vor Vertragsende zusätzlich von like2drive kontaktiert.

Wird dann am Ende das Fahrzeug nicht auch gründlich untersucht?

Na ja, das ist dann schon ähnlich wie bei Mietwagen oder Leasingfirmen. Das Fahrzeug wird im eigenen Beisein von einem neutralen Prüfer, also einem vereidigten Sachverständigen, begutachtet. Man muss einfach ordentlich mit den Autos umgehen, dann ist auch die Rückgabe stressfrei. Gelernt habe ich schon, dass man vor Rückgabe das Auto von einer „Smart-Repair“-Werkstatt anschauen lassen sollte, damit kleine Macken vorher günstig beseitigt werden können.