

PRESSEMELDUNG

## **Fachstudie zeigt: Das Abo ist die Zukunft der Autobranche**

**Repräsentative Ergebnisse prognostizieren bis 2030 bis zu einer Million Verträge pro Jahr**

**Köln, 31. August 2020. Ob Netflix oder Spotify: Im Zeitalter der Streaming-Dienste hat sich das Abo durchgesetzt. Denn es ist nicht mehr der Besitz, der zählt. Vielmehr gehören heutzutage Flexibilität, Transparenz und Kostensicherheit zu den zentralen Kundenanforderungen. Auch die Automobilbranche spürt diesen Trend und leitet maßgebliche Veränderungen ein. Im Wettbewerb der Mobilitätsangebote überholen Auto-Abos alternative Services zurzeit in schnellem Tempo und zählen zu den Produkten mit dem höchsten Wachstumspotenzial der Branche: Bis 2030 werden bis zu einer Million abgeschlossene Verträge pro Jahr erwartet. Damit wird das Abo-Modell zum größten Erfolgsgaranten der gesamten Automobilbranche.**

Dieses Ergebnis resultiert aus zwei Studien, die zum Thema „Das Marktpotenzial von Car-Abos“ von IBM-CAR und Fleetpool-CAR in Zusammenarbeit mit dem Wirtschaftswissenschaftler und Auto-Experten Prof. Dr. Ferdinand Dudenhöffer durchgeführt wurden. Die Untersuchungen, an der 1.163 kaufinteressierte Autofahrer sowie 726 Auto-Abo-Kunden der Marke like2drive teilnahmen, bestätigt die Vorteile einer Flatrate fürs Auto: Kosten für Versicherung, Steuern, Reparatur, Reifenwechsel und Wartung sind in einer fixen Monatspauschale inkludiert. Der Kunde profitiert von einem transparenten Rundum-Sorglos-Paket, individuellen Laufzeiten und hochwertiger Neuwagenausstattung. Dabei hat er lediglich einen Ansprechpartner, der sich um sämtliche Belange kümmert.

Was im Firmengeschäft schon seit langem erfolgreich als „Full Service Leasing“ angeboten wird, hat seinen Weg in den Privatkundenmarkt gefunden: Mit einem

Auto-Abo fahren Nutzer preiswerter, flexibler und komfortabler als mit klassischem Leasing.

### **Der Zeit voraus: Auto-Abos**

Welche Position nehmen Auto-Abos im Pkw-Markt von morgen ein? Diese Frage stand im Zentrum der ersten Untersuchung. Während sich die Vertragsformen im Pkw-Privatkundenmarkt heute noch relativ gleichmäßig aufteilen (Barkauf 30 %, Kreditfinanzierung 30 %, Leasing und 3-Wege-Finanzierung 40 %), wird eine drastisch steigende Trendkurve zugunsten der Auto-Abos prognostiziert. Diese werden laut wissenschaftlicher Erhebung im Jahre 2030 ein Volumen von bis zu einer Million Neuwagen im Privatkundenmarkt ausmachen. „Wie von uns erwartet, hat die Studie ergeben, dass sich das Verhalten von Autofahrern drastisch wandelt. Das Interesse am Fahrzeug-Eigentum sinkt aufgrund von Risiken wie unvorhersehbarer Werkstatt-Besuche oder niedriger Restwerte weiter. Stattdessen wollen die Menschen ein Auto ohne böse Überraschungen „besitzen“ und das ermöglicht das Auto-Abo“, resümiert Prof. Dr. Ferdinand Dudenhöffer.

### **like2drive genießt hohes Vertrauen**

In der zweiten Studie wurden ausschließlich Teilnehmer befragt, die bereits Erfahrung mit Flatrates von Fahrzeugen haben und den Auto-Abo-Spezialisten like2drive nutzen. Eine deutliche Mehrheit von 89 % der Beteiligten gab an, sich nach Ablauf eines Abos erneut für diese Nutzungsform zu entscheiden. Somit war das Ergebnis über die Kundenzufriedenheit wenig überraschend: 93 % sind mit dem All-inclusive-Angebot sehr zufrieden oder zufrieden. „Wir freuen uns sehr über das exzellente Ergebnis! Es unterstreicht unsere Vision, dass Autofahrer ein hohes Maß an Flexibilität, Transparenz und Sicherheit verlangen. Mobilität so einfach wie möglich zu machen und unseren Kunden verlässliche Angebote ohne versteckte Kosten zu unterbreiten, ist unser oberstes Ziel“, sagt Niels Reimann, Geschäftsführer von like2drive. Lediglich bei 12 % der Fahrzeuge fällt eine Nachbelastung bei der Rückgabe an – ein vergleichsweise niedriger Wert, der von Kunden als sehr „fair“



eingeschätzt wird. Das Unternehmen bietet eine Vielzahl nutzerorientierter Lösungen an und ist Marktführer in den Bereichen Auto-Abo und Mobilitätskonzept.

Der Erfolg spricht für sich: Von den für 2020 in Deutschland insgesamt erwarteten rund 40.000 Neuwagen wird die Fleetpool Group, zu der die Marke like2drive gehört, mit 14.000 Fahrzeugen den erheblichsten Anteil beitragen und somit eine führende Position einnehmen.

### **Über Fleetpool Group**

Die Fleetpool Group mit Sitz in Köln ist Marktführer im Bereich Auto-Abo und Anbieter von zukunftsorientierten Mobilitätslösungen. Traditionelle Handelsformen transformiert das Unternehmen mit seinen 140 Mitarbeitern in einfache Nutzungsmodelle und digitalisiert die Prozesse für eine moderne Online-Abwicklung. Die Fleetpool Group konzipiert, digitalisiert und betreibt seit über zwölf Jahren erfolgreich Car Subscription Modelle für renommierte Unternehmen, die eine hohe Flexibilität in Bezug auf Mobilität wünschen. Das Konzept des ehemaligen Start-Ups hat sich bewährt: Fleetpool verfügt aufgrund der inhouse Digital-Agentur über ein eigenes Software-Development und betreibt die Plattformen vollkommen eigenständig. Mit der über die Jahre gewonnenen Prozess Erfahrung kann Fleetpool als 360-Grad-Provider neben den Finanzelementen das Fuhrparkmanagement und das bundesweite Logistik-Netzwerk samt Schadensmanagement zur höchsten Zufriedenheit der Kunden selbst umsetzen. Die Fleetpool Group wächst stetig: Jeden Monat werden über 1.200 Neuwagen in Betrieb genommen. Als White-Label-Anbieter arbeitet die Fleetpool Group für Automobil-Hersteller und Konzerne. Sieben eigene Marken hat das in 2008 von Gert Schaub gegründete Unternehmen bereits aufgebaut und erfolgreich etabliert, darunter Brands wie eazycars, like2drive, CONQAR für SEAT oder KINTO Flex in Kooperation mit Toyota in Deutschland.

Mehr unter [www.fleetpool.de](http://www.fleetpool.de)

#### **Kontakt:**

Pressestelle Fleetpool Group  
c/o Counterpart Group GmbH  
Juliane Dahlhoff / Marc Pfeil



Spichernhöfe / Kamekestr. 21  
50672 Köln  
Telefon: 0221 / 951441-47 / -49  
E-Mail: [juliane.dahlhoff@counterpart.de](mailto:juliane.dahlhoff@counterpart.de) / [marc.pfeil@counterpart.de](mailto:marc.pfeil@counterpart.de)  
[www.counterpart.de](http://www.counterpart.de)

Fleetpool GmbH  
Leiterin Kommunikation Events & Sponsoring  
Heike Fass  
Schanzenstraße 41d  
51063 Köln  
Telefon: 0221 / 292 67 911  
E-Mail: [heike.fass@fleetpool.de](mailto:heike.fass@fleetpool.de)  
[www.fleetpool.de](http://www.fleetpool.de)