

# Das Beste aus zwei Welten

Auto-Abos liegen voll im Trend. Warum, das erklärt Abo-Pionier Gert Schaub im Interview

**ZUR PERSON:**  
Gert Schaub (53)

Im elterlichen Kfz-Betrieb aufgewachsen, folgten mehrere Stationen im Kfz-Handel und bei Herstellern, ehe er 2008 das eigene Unternehmen (mit heute 140 Mitarbeitern) gründete.



**VIELE AUTOFAHRER KENNEN Auto-Abo. Mit Fleetpool können nur wenige etwas anfangen. Also, wer ist die Fleetpool Group?**

Bis Ende 2020 war rund jeder dritte Auto-Abonnent in Deutschland Kunde einer unserer sieben Auto-Abo-Marken – somit sind wir klarer Marktführer im Bereich der Auto-Abos. Die Fleetpool Group ist Pionier und Wegbereiter des Auto-Abos. Heute ist dieser einfache und flexible Weg zum neuen Auto in aller Munde. Sicherlich hat auch die Coronapandemie noch mal einen Schub gegeben, weil wir mit unserem Mobilitäts-Webshop und unserem Logistikprozess das Produkt Auto voll digital verarbeiten können – quasi wie Amazon und Netflix in einem. Am bekanntesten ist sicherlich unsere Marke LIKE2DRIVE. Als White-Label-Provider arbeitet die Fleetpool Group aber auch für Automobilhersteller und Konzerne.

**Für wen ist ein Auto-Abo vor allem interessant?**

Generell kann man sagen, dass das Auto-Abo bis zu einer jährlichen Fahrleistung von ca. 20.000 km enorme Vorteile bietet. Im gewerblichen Segment ist es besonders für kleinere und mittlere Unternehmen attraktiv, die keinen eigenen Fuhrparkverantwortlichen haben. Zeit- und kostenintensive Themen wie Beschaffung, Disposition, Fahrzeugverwaltung oder Schadenmanagement werden komplett von uns übernommen. Das schont die Ressourcen des Unternehmens ungemein. Für Konzerne und Großunternehmen bieten wir attraktive Mitarbeiter-Motivationsprogramme an. Mehr als 80 internationale Unternehmen nutzen das Programm bereits. Wir bieten mit unserem Auto-Abo und der All-inclusive-Monatsrate ein sehr klares Angebot ohne versteckte Kosten oder komplizierte Konfiguration. Einfach das Auto online buchen, fahren, tanken, fertig. Und durch die kurzen Laufzeiten von 6-24 Monaten bekommt der Kunde maximale Flexibilität.

**Und das alles gilt genau so für Autos in privatem Gebrauch?**

Ja! Mit der Auto-Abo-Marke LIKE2DRIVE haben wir eine der stärksten Privatkunden-Plattformen aufgebaut. Es wird einem alles abgenommen. Kein Verhandeln mehr, keine 10-seitigen Leasingverträge entwirren, keine Recherche nach der günstigsten Versicherung und kein Gebrauchtwagen mehr zum Eintauschen. Während andere zur Inspektion fahren, tauschen unsere Kunden ihr Kfz einfach gegen ein neues Auto.

**Funktioniert das System auch in großen Fuhrparks?**

Große Flotten mit festen Außendienstmitarbeitern und höheren Laufleistungen sind im Leasing besser aufgehoben. Auch die gut organisierten Fuhrparks sehen das Auto-Abo eher als Ergänzung für den temporären Bedarf. Große Vorteile bietet das Auto-Abo aber auch in diesen Fällen bei der Einstellung neuer Mitarbeiter. Früher wurde für den neuen Mitarbeiter ein Leasing über 36 Monate abgeschlossen, und wenn er die Probezeit nicht überstanden hatte, stand da ein teures ungenutztes Auto rum. Mit dem Auto-Abo hat man das Beste aus zwei Welten. Man wählt einfach ein Fahrzeug mit sechs Monaten Laufzeit und hat dennoch quasi nur die gleichen Kosten wie beim Leasing.

**Was sind die entscheidenden Unterschiede zwischen Auto-Abo und klassischem Leasing?**

Ein großer Unterschied ist, dass unser Angebot einfach aufgebaut und verständlich ist. Man erkennt direkt, was man bekommt, ohne sich durch einen Leasing-Konfigurator arbeiten zu müssen. Darüber hinaus fallen weder eine Anzahlung noch eine Abschlusszahlung an. Zur Rate kommen lediglich die Betriebsstoffkosten hinzu. Dies bedeutet für den Kunden beste finanzielle Planungssicherheit. 78 Prozent unserer Kunden buchen ein Folgeauto, und 93 Prozent der Kunden sind laut einer CAR-Umfrage zufrieden oder sogar sehr zufrieden.

**Egal ob gewerblich oder privat, das Zittern beginnt mit der Rückgabe des Fahrzeugs. Im Auto-Abo auch?**

Beim Leasing sind in der Regel zwei Parteien mit unterschiedlichen Interessen am Start. Einmal der Händler und einmal die Leasinggesellschaft. Wir sind beides in einem, und eben weil wir den Kunden gern im System behalten möchten, wird mit höchster Transparenz und Fairness gehandelt. Die Fahrzeugrückgabe erfolgt bei uns mit einem Gutachter einer externen unabhängigen Prüforganisation (TÜV Rheinland). Die Kfz-Bewertung läuft im Beisein des Nutzers ab und orientiert sich an den Bewertungskriterien, die sich jeder im Vorfeld auf unserer Website anschauen kann. Die hohe Kundenzufriedenheit bestätigt uns das. Mit einem Durchschnitt von unter 250 Euro pro Fahrzeug liegen die Rückgabeschäden auch weit unter denen beim klassischen Leasing.



**„Die Fleetpool Group ist Pionier und Wegbereiter des Auto-Abos. Seit acht Jahren vereinfachen wir so das Beschaffungswesen“**

**Sind Abo-Autos immer Neuwagen?**

Die meisten unserer Fahrzeuge sind tatsächlich Neuwagen, die dann auch nur von einem festen Kunden über die Laufzeit gefahren werden. Ein Teil sind aber auch Jungwagen mit maximal 20.000 Kilometern, die sorgfältig aufbereitet wurden und in einem nahezu neuwertigen Zustand sind.

**Und was passiert mit den Rückläufern? Wird damit der Gebrauchtwagenmarkt überschwemmt?**

Bei einem Gesamtmarkt von jährlich ca. 7 Millionen Besitzumschreibungen in Deutschland sind wir davon sehr weit entfernt, aber coole Idee – man braucht ja Ziele im Leben. Spaß beiseite, unsere Lieferpartner sind sehr happy mit den Fahrzeugen, die sie dann in einem sehr guten Zustand als junge Gebrauchte vermarkten können. Im Gegensatz zu klas-

sischen Mietwagenrückläufern befinden sich unsere Fahrzeuge ja in einem extrem gepflegten Zustand.

**Immer mehr Hersteller entdecken das Thema Abo und drängen mit eigenen Marken in den Markt.**

**Sehen Sie sich bestätigt, oder fürchten Sie die Konkurrenz?**

Durch unseren Multibrand-Ansatz und die von uns sehr weit entwickelten Abwicklungsprozesse und Software-Lösungen sind wir sehr gut aufgestellt, um uns auch die nächsten Jahre in einer Führungsposition behaupten zu können. Unser „Alles aus einer Hand“-Angebot überzeugt auch die Automobilhersteller, sie betreiben Hersteller-Abo-Marken in Kooperationen. Neben CONQAR (Seat) und KINTO Flex (Toyota) wird in Kürze noch eine White-Label-Lösung von uns mit zwei weiteren Herstellern hinzukommen. Prognosen der CAR-Studie mit Dudenhöffer sprechen davon, dass das Auto-Abo bis zum Jahr 2030 bis zu einer Million Neuwagen pro Jahr umfassen könnte.

**Was für einen Dienstwagen fahren Sie und warum?**

Auch meine Dienstwagen fahre ich als Abonnent, so habe ich alle sechs Monate ein anderes Auto. Aktuell ist es ein Cupra Formentor – ich liebe ihn!

**Können Elektroautos im Abo eine Art Katalysator für die Elektromobilität sein?**

Absolut! Wir erleben in puncto E-Mobilität noch große Verunsicherung bei vielen Kunden. Das Auto-Abo ist da ein optimales Einstiegsangebot, da es Nutzern auf eine einfache und risikolose Weise das Ausprobieren von Elektrofahrzeugen ermöglicht. Es stellt praktisch die Brücke vom Hersteller zum Kunden dar und ist optimal, um unentschlossenen Nutzern die Möglichkeit zu geben, sich ohne Risiko an das Elektroauto heranwagen zu können. Dabei übersteigt die Nachfrage aktuell sogar das Angebot, aber dieses Jahr kommen viele neue E-Modelle auf den Markt, sodass wir es deutlich mehr Kunden ermöglichen können, ein Elektroauto im Abo auszuprobieren.