

Autos im Abo

Das Start-up like2drive.de will die Autofinanzierung revolutionieren. Es bietet Neuwagen in einem Abo-Modell über ein Jahr an. Die monatliche Belastung liegt in der Regel zwischen 200 und 400 Euro.

Wann die Zukunft in der Mobilität beginnt, ist für Nils Reimann und Gert Schaub keine Frage mehr. Für beide hat sie bereits begonnen, und die Autofans gestalten sie mit. Ihre Idee könnte irgendwann mal in einem Atemzug mit dem Dreivegekredit oder dem Leasing genannt werden – etablierte Finanzierungsformen in der Autobranche.

Denn Reimann und Schaub erweitern das Spektrum um eine weitere Form und schicken sich an, mit like2drive.de den etablierten Fahrzeughandel auf den Kopf zu stellen, indem sie auf ihrer Plattform Neuwagen in einem Abo-Modell anbieten.

Natürlich ist der Gedanke nicht ganz neu. BMW, Mercedes, Porsche und Volvo testen ähnliche Konzepte, aber die Angebote muss man sich leisten können. Dagegen spricht like2drive.de den preisbewussten Autofahrer an, operiert markenunabhängig und offeriert die Autos günstiger als die Hersteller, was gut ankommt.

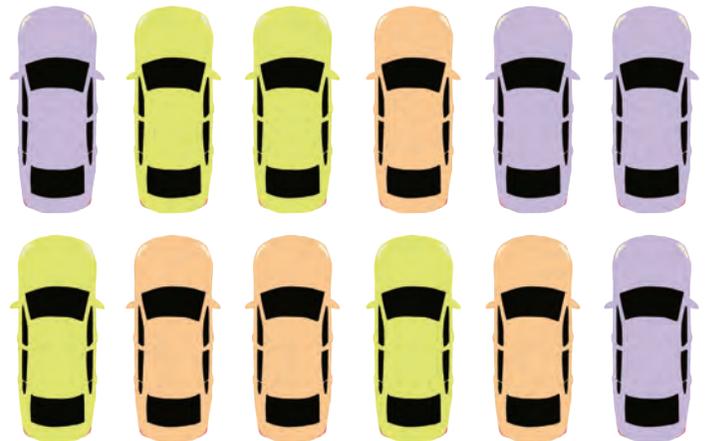
„Unsere Kunden wünschen Raten in einem Bereich von 200 bis 400 Euro“, sagt Nils Reimann. Seat Mii, Volvo V40 oder Jeep Renegade fallen etwa in diese Spanne. Ohne Anzahlung oder weitere Gebühren ordern Kunden online ein vorkonfiguriertes Modell über zwölf Monate und dürfen damit 17.000 Kilometer fahren – zuzüglich 2.500 km Kulanz. Kosten für Versicherung, Steuern, Wartung und Reparaturen? Alles inklusive bei den Offerten.

Erfahren im Abo-Geschäft

Die Idee zum Auto-Abo kam den beiden Gründern vor ein paar Jahren, als sie bei einem Flottendienstleister für eine große Versicherung in Deutschland Fuhrparkengpässe lösen mussten. „Das war gar nicht so einfach“, erinnert sich Gert Schaub. „Wenn zum Beispiel ein Auto durch Unfall verloren ging oder ein neuer Mitarbeiter anfang, besorgten wir schnell das richtige Fahrzeug.“ Oft über die Autovermietung, denn die Neubestellung bei einer Marke hätte wegen der Lieferzeiten zu lange gedauert.

Aus diesen Erfahrungen heraus entwickelten sie das Abo-Modell für

Machten das Auto-Abo für Privatkunden erschwinglich: Nils Reimann und Gert Schaub (von links)



den Privatkunden. Im Jahr 2015 begannen beide mit der Entwicklung einer intelligenten Vertriebssoftware, die den Kunden und sein Verhalten erfasst: Welches Modell mit welcher Ausstattung wird gemietet? Wer ordert, wie alt ist der Käufer? Diese und weitere Daten helfen like2drive bei der Zusammenstellung des Fahrzeugangebotes. Denn das Start-up will keine Ladenhüter im Programm haben, weil es die Neuwagen vorfinanzieren muss.

Derzeit beschränkt sich die Auswahl auf 20 Modelle. Kann das Geschäft mit einer so begrenzten Aus-

wahl funktionieren? „Wir sind gut gestartet“, sagt Schaub und geht davon aus, dass like2drive.de innerhalb der nächsten fünf Jahre das Ziel erreichen wird, jeden Monat mindestens 1.000 Modelle an die Kunden per Abo zu vermieten.

Die Autofahrer, die bisher das Angebot nutzten, sind so zufrieden, dass sie zu „Wiederholungstätern“ wurden: „Rund 78 Prozent der Kunden schließen einen weiteren Vertrag ab“, sagt Nils Reimann.

Text: Henning Busse
Fotos: like2drive