

# Auto Bild

EUROPAS NR. 1



**NEUER ASTRA IM  
ERSTEN VERGLEICH**

## Fährt der Opel jetzt wieder ganz nach vorn?

Auslandspreise:  
A 2,40 €; B 2,60 €;  
CH 3,90 CHF;  
CZ 100 CZK;  
DK 24,95 DKK;  
E 3,10 €; E (I.C.) 3,20 €;  
F 3,10 €; GR 3,20 €;  
I 3,10 €; L 2,60 €;  
NL 2,60 €; P 3,10 €;  
SK 2,80 €;  
SLO 3,10 €



# BMW

## Revolution in der Mittelklasse

### FAHRBERICHT

Audi A1 citycarver –  
wir fahren  
den coolen  
Mini-SUV



### REPORT

Geblitzt! So wehren Sie sich

### AB 15000 EURO

Gebrauchter Hyundai  
Tucson – ein guter Kauf?

### VORSTELLUNG

## Der neue Golf ist da – und wir haben ihn gecheckt!

### ERSTE FAHRT

Unterwegs im neuen  
Skoda Octavia



GOLF



# AUTO-ABOS AUSVERKAUFT



Männer mit Drive: Gert Schaub (r.) hat Like2drive gegründet. Mit Geschäftsführer Niels Reimann schob er die Geschäfts-idee des Auto-Abos an

Auto-Abos locken mit günstigen **Flatrate-Konditionen**. Die Konkurrenz mehrerer Anbieter bringt die Preise zusätzlich unter Druck. **Lukrative Angebote** sind schnell vergriffen

**E**IN PORSCHE 718 BOXSTER für 1499 Euro von Cluno? Ausverkauft! Okay, dann eben den kleinen Peugeot 108 von Like2drive für schmale 199 Euro? Auch weg. Kein Zweifel: Autos im Abo sind in. So in, dass besonders preiswerte Angebote oder spezielle Modelle ausverkauft sind.

Die monatliche Flatrate ist viel besser einzuschätzen als Leasing- und Finanzierungsangebote. Neugierige Naturen können stets zu aktuellen Modellen wechseln

AUTO-ABOS IM VERGLEICH*	CLUNO	LIKE2DRIVE	CARMINGA	VIVELACAR
Citroën C3 	299 €	269 €	359 €	309,90 €
Fiat 500C Lounge 	329 €	279 €	309 €**	322,40 €**
Peugeot 2008 	369 €	279 €	kein Angebot	384,90 €
Opel Grandland X 	469 €	369 €	kein Angebot	547,40 €
Renault Mégane Grandtour 	399 €	339 €	kein Angebot	484,90 €

\* Motorisierung, Ausstattung, Laufleistung und Haltezeit können variieren. Stand: 22. 10. 2019; \*\* Limousine

Einen Neuwagen über einen kurzen Zeitraum zu einer festgelegten Monatssumme zu nutzen, das überzeugt immer mehr Autofahrer. Die Vorteile liegen auf der Hand: einfache Internetbestellung, kein Papierkrieg mit Anmeldung, Versicherung, Finanzamt und Werkstatt – die Flatrate beinhaltet alle Kosten. Der Nutzer braucht nur noch zu tanken.

Auch mit Wiederverkauf, Restwert oder Leasing-Nachzahlungen hat der Auto-Abonnent nichts am Hut. Je nach Vertragslaufzeit – meist sechs oder zwölf Monate – gibt er das Auto einfach an den Anbieter zurück und sucht sich ein neues Modell aus. Das gleiche noch mal. Oder ein anderes. Oder auch gar keines. „Volle Flexibilität eben“, sagt Gert Schaub, Erfinder von Like2drive (Interview rechts).

Seine Firma bietet besonders günstige Abo-Modelle an. Neben dem ausverkauften Peugeot 108 ist bei Like2drive ein Mitsubishi Space Star für 199 Euro der Preisbrecher. Die Laufzeit beträgt zwölf Monate, 15 000 Kilometer sind frei. Die Gesamtkosten liegen bei 2388 Euro fürs Jahr. Ohne tanken.

Wer das Kilometerlimit für den 71-PS-Kleinwagen ausreicht, zahlt noch mal etwa 1100 Euro für Sprit. Macht knapp 3500 Euro im Jahr. Günstiger und sorgenfreier kann man eigentlich nicht Auto fahren.

Einzigster Haken: Der Nutzer muss den Mitsubishi in einem Auslieferungszentrum abholen und zurückgeben. Alternativ wird das Auto für je 249 Euro vor die Haustür geliefert und wieder abgeholt. Die Vorlaufzeit liegt bei 10 bis 14 Wochen.

Schneller geht es momentan mit dem „Blind Date“. Hier bucht der Abonnent einen SUV für 379 Euro, weiß aber nicht, was er kriegt: Opel Grandland X, Seat Ateca, Seat Tarraco oder Alfa Stelvio. „Das ist was für Leute, die Überraschungen

## INTERVIEW

GERT SCHAUB



Gert Schaub ist Gründer von Like2drive

# „AUTO-ABOS SIND EXTREM BEQUEM UND TRANSPARENT“

**Herr Schaub, Auto-Abos boomen. Warum?**

Gert Schaub: „Wir beobachten eine grundsätzliche Änderung im Konsumverhalten der Autokäufer. Abos sind bequem, flexibel und sehr transparent bei den Kosten.“

**Inwieweit ändert sich das Konsumverhalten?**

„Ganz klar, die Markenloyalität nimmt ab. Neuwageninteressen sind heute viel neugieriger und experimentierfreudiger als früher. Dazu kommt, ausgelöst durch den Dieselskandal, viel Unsicherheit bei der Kaufentscheidung.“

**Flexibilität durchs Auto-Abo? Was meinen Sie konkret?**

„Wir haben beispielsweise viele Kunden in Süddeutschland, die im Sommer gerne Fahrrad fahren. Auch zur Arbeit. Das Auto brauchen sie nur im Winter. Für diese Nutzer ist ein Abo von Oktober bis März eine ideale Lösung.“

**Wie alt ist der durchschnittlicher Like2drive-Kunde?**

„Etwa Mitte 30. Es gibt aber auch deutlich ältere Kunden, und wir sind überrascht, dass gerade diese den digitalisierten Bestellprozess schätzen und nutzen.“

**Wie funktioniert der?**

„Ganz einfach: Auto zu Hause am Computer aussuchen, in den

Warenkorb legen, Führerschein und Personalausweis einscannen, zur Kasse gehen, fertig. Je nach Modell steht das Auto in 4 bis 16 Wochen an einem von fünf Abholorten bereit. Oder wird gegen Aufpreis bequem vor die Tür geliefert.“

**Und welche Abo-Autos sind am beliebtesten?**

„Das Kerngeschäft spielt sich im Preissegment zwischen 250 und 400 Euro pro Monat ab. Das sind Modelle wie ein Fiat 500, Renault Kadjar oder Seat Ateca.“

**Wie viele Autos hat Like2drive insgesamt im Programm?**

„Momentan sind es 35 Modelle von zwölf Herstellern – von Peugeot 108 bis Porsche Boxster 718.“

**Was kostet der?**

„1199 Euro im Monat. Bei sechs Monaten Nutzungsdauer sind 10 000 Kilometer inklusive.“

**Welche Nutzungsdauer wird am häufigsten nachgefragt?**

„Die meisten Kunden entscheiden sich für ein Jahresabo. Weitere Laufzeiten von 3 bis 24 Monaten sind in Vorbereitung.“

**Wie viele Autos setzen Sie ab?**

„Zurzeit sind es zusammen mit unseren gewerblichen Angeboten 1200 Neuwagen pro Monat. Die jährliche Wachstumsrate von Like2drive beträgt 80 Prozent.“

**Dolce Vita: Ein halbes Jahr Cinquecento fahren kostet 249 Euro im Monat**



mögen“, sagt Like2drive-Chef Schaub über das Aktionsangebot.

Normalerweise kostet der Alfa 549 Euro monatlich. Damit liegt er weit über den Preisen der Kompakt- und SUV-Modelle, die Abo-Anbieter wie Cluno, Like2drive, Carminga und ViveLaCar überwiegend im Programm haben (Preisvergleich siehe linke Seite). Und das sind nur einige der Start-up-Firmen, die auf den Markt drängen.

Und was ist bei einem Unfall? Die Haftpflicht ist inklusive. Die Teilkasko-Selbstbeteiligung kostet 300 Euro, Vollkasko 750 Euro. Zumindest bei Like2drive. Je nach Anbieter variieren Laufzeiten, Kilo-

meterpauschale und Versicherungsbedingungen. Deshalb immer auch das Kleingedruckte lesen und die Angebote vergleichen. ☹️



FAZIT JÖRG MALTZAN

Ich gehöre zu denen, die Abos abschließen, vergessen zu kündigen und sich dann ärgern. Bei Autos finde ich es trotzdem super: einfach zu buchen, kurze Laufzeit und kostenmäßig komplett kalkulierbar. Was will man mehr?