# PRESSEMELDUNG

**Neues Ford Auto Abo mit voller Händlerintegration**

* Ford-Werke GmbH und Fleetpool Group kooperieren
* Neuartige Buchungsplattform mit zukunftsweisender Konzeption
* Aktive Einbindung der Ford Handelspartner

**Köln, 01. März 2022. Die Fleetpool Group und die Ford-Werke GmbH kooperieren beim Angebot eines Auto-Abos, in das auch die Ford Handelspartner eingebunden sind. Dazu bietet der Kölner Automobilhersteller ab sofort vorkonfigurierte Fahrzeuge an, die über einen Mobilitäts-Webshop neuester Technik zu einer monatlichen All-inclusive-Rate voll digital geordert werden können.**

Vom Boom bei Auto-Abos sollen auch die Ford Handelspartner profitieren. Gerade in Zeiten des Mobilitätswandels ist das Motto „Nutzen statt Besitzen“ für viele Kund\*innen besonders geeignet, um neue Formen der Mobilität ohne langfristige Bindung und finanzielle Risiken auszuprobieren. So entstand in enger Zusammenarbeit zwischen der Ford-Werke GmbH und dem Ford-Partner Verband die Idee des Ford Auto Abos. Mit Fleetpool wurde ein Kooperationspartner an Bord geholt, dessen marktführende Expertise bei der Entwicklung und dem Betrieb von Auto-Abos die perfekte Grundlage für ein erfolgreiches Produkt liefert.

Um das Ford Auto Abo umzusetzen, hat die Fleetpool Group ihr Geschäftsmodell individuell auf die Anforderungen von Ford und den Ford Partnern zugeschnitten. „Im Gegensatz zu den Auto-Abos manch anderer Hersteller war es Ford von Anfang an sehr wichtig, die Ford Partner in das Auto-Abo einzubinden. Genau diesen Ansatz konnte Fleetpool durch eine digitale Eigenentwicklung perfekt umsetzen“, so Fleetpool Deputy-CEO Alexander Kaiser. Um die Ford Handelspartner perfekt in die Abwicklungsprozesse zu integrieren, hat Fleetpool ein neues Car Subscription Dealer Management System (SDM) entwickelt. Hierdurch konnten die Vorteile einer digitalen Bestellung mit denen der Kundennähe zum Ford Handelspartner kombiniert werden. Alexander Kaiser: „Unser neues Abo Management System und unsere Partnerschaft mit Ford, dem Ford-Partner Verband sowie den Ford Handelspartnern werden einen Meilenstein auf dem Abo-Markt darstellen.“

**Erfolgreiche Integration der Ford Handelspartner**

Das Fleetpool-Team hat seine Aufgabe erfolgreich bewältigt, lautet das Fazit von Stefan Wieber, Vertriebsdirektor Pkw der Ford-Werke GmbH: „Durch die Kooperation mit Fleetpool steht den Ford Handelspartnern jetzt ein richtungsweisendes Mobilitätsangebot zur Verfügung mit der Möglichkeit, neue Kundenkreise anzusprechen und den dynamischen Auto-Abo-Markt aktiv mitzugestalten.“ Das Ford Auto Abo bietet sorgenfreie Mobilität durch komplett digitale Vertragsabwicklung, Kostenkontrolle und Transparenz sowie All-inclusive-Monatsraten ohne Anzahlung und Schlussrate[[1]](#footnote-2). Wieber ist vom Potenzial des Abo-Modells überzeugt: „Wir stärken durch dieses innovative Angebot unsere Marke, weil die Abo-Kund\*innen während der gesamten Customer Journey stets im Ford-Kosmos bleiben – und nach zwölf Monaten erneut ein Ford Auto Abo angeboten bekommen.“ Positiver Nebeneffekt für die Handelspartner: Der Zulauf junger Gebrauchter bekommt mit steigender Anzahl von Auto-Abos neue Impulse.

**Online-Abwicklung und Händlerbetreuung sinnvoll verknüpft**

Interessenten buchen ihr Mobilitätspaket mit wenigen Mausklicks aus einem Kontingent attraktiv vorkonfigurierter Fahrzeuge. Als potenziellen Auslieferungs- und Ansprechpartner bekommen sie umgehend den nächstgelegenen Markenhändler genannt, der beim Ford Auto Abo teilnimmt. Die Teilnahme steht den Handelspartnern frei, Ford geht aber von einer hohen Akzeptanz aus – auch, weil jede einzelne Abo-Anfrage über das Car Subscription Dealer Management System von Fleetpool akzeptiert oder abgelehnt werden kann. Im Regelfall erfolgt die Auslieferung über den teilnehmenden Ford Handelspartner, auf Wunsch kann das Fahrzeug jedoch auch bis vor die Haustür geliefert werden. Ansprechpartner für Wartungs- oder Verschleißarbeiten ist der Ford Handelspartner. Die Fahrzeugrücknahme mit Beteiligung eines neutralen Gutachters geschieht ebenfalls beim Ford Partner, der so während der gesamten Laufzeit das Gesicht zum Kunden bleibt.

**Neuartiges Abo-Management-System**

Als Pionier für Auto-Abos und OEM Branded Solutions verfügt Fleetpool über eine enorme Prozesstiefe, erfahrene Mitarbeiter\*innen und etablierte Softwarelösungen. Letztere wurde für das Ford Auto Abo nochmals um eine neuartige Händlerintegration erweitert. Die mühelose Verwaltung der Fahrzeuge und das Handling der Prozesse auf Seiten des Ford Handelspartners stellt das von Fleetpool entwickelte Car Subscription Dealer Management System sicher. Das nutzerfreundliche Steuerungs- und Verwaltungs-Tool ist mit integrierten Apps auch die Plattform für die komplette Kommunikation zwischen Kund\*in, Ford Handelspartner und Fleetpool. Alle Vorgänge werden über das System gesteuert und abgewickelt. So hat der Ford Handelspartner einen perfekten Überblick über das gesamte Abo-Geschäft.

**Eine Laufzeit, fünf verschiedene Modelle mit unterschiedlichen Kilometerpaketen**

Zum Start sind über das Ford Auto Abo fünf Fahrzeugmodelle erhältlich: Kuga, Puma, Fiesta, Focus und der vollelektrische Mustang Mach-E. Die Laufzeit beträgt stets die bei Abonnenten besonders gefragten zwölf Monate, wobei zwischen vier verschiedenen Paketen von 10.000 bis 30.000 Kilometern pro Jahr ausgewählt werden kann. Ford hat nicht nur in den Online-Marktplatz mit eigenem Auftritt investiert, sondern stellt auch das notwendige Werbebudget, um das neue Angebot bekannt zu machen. Für stets gute Verfügbarkeit der Fahrzeuge sorgt das Auto-Abo-Zentrallager, das Ford extra für das neue Mobilitätsangebot eingerichtet hat.

**Wachstumsmarkt Auto-Abo**

Der Markt für Auto-Abos hat sich in Deutschland in den vergangenen Jahren sprunghaft entwickelt. Bestanden 2019 lediglich 31.000 aktive Verträge, hat sich diese Zahl bis Ende 2021 mit geschätzten 70.000 Auto-Abos mehr als verdoppelt. Die Unternehmensberatung Roland Berger geht von einem ungebremsten Wachstum auch für die Zukunft aus: Bis zum Jahr 2025 werden hierzulande 388.000 Auto-Abo-Kund\*innen erwartet. Vor allem jüngere Menschen mit höherem Bildungsabschluss entscheiden sich für diese Form der Mobilität – nicht zuletzt, weil die Abwicklung komplett digital funktioniert und so den Gewohnheiten der „Generation Netflix“ entgegenkommt.

Der Webshop des Ford Auto Abos mit allen Informationen ist verfügbar unter [www.ford-autoabo.de](https://www.ford-autoabo.de/)

**Über Fleetpool Group**

Die Fleetpool Group mit Sitz in Köln ist seit 2008 Anbieter für Auto-Abos. Der Branchenpionier hat seine marktführende Position als Komplettanbieter mit Eigenmarken und Co-Branded-Partner-Lösungen aufgebaut – mit einem 360-Grad-Ansatz von der Inhouse-Software-Entwicklung bis zum eigenen Logistikkonzept bildet Fleetpool die gesamte Wertschöpfungskette des Mobilitätsangebotes ab. Zum Portfolio gehören Marken wie like2drive (B2C) und eazycars (B2B2E) sowie Kooperationen mit Automobilherstellern und anderen Partnern, unter anderem CONQAR für SEAT, KINTO Flex für Toyota, Jaguar & Land Rover SUBSCRIBE, Shell Recharge Auto Abo und Ford Auto Abo. Seit Oktober 2021 gehört Fleetpool vollständig zum international führenden Mobilitätsanbieter ALD Automotive SA.

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

**Kontakt:**

Fleetpool Group

Heike Fass

Leiterin Kommunikation, Events & Sponsoring

Schanzenstraße 41 d

51063 Köln

Telefon: 0221 / 292 67 905

E-Mail: heike.fass@fleetpool.de

**Über Ford-Werke GmbH**

Die Ford-Werke GmbH ist ein deutscher Automobilhersteller und Mobilitätsanbieter mit Sitz in Köln. Das Unternehmen beschäftigt an den Standorten Köln, Saarlouis und Aachen rund 19.800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Seit der Gründung im Jahr 1925 haben die Ford-Werke mehr als 47 Millionen Fahrzeuge produziert. Weitere Presse-Informationen finden Sie unter <http://www.media.ford.com>.

**Kontakt**:

Ford-Werke GmbH

Produktkommunikation

Hartwig Petersen

Telefon: 0221 / 90-17513

E-Mail: hpeter10@ford.com

1. Die monatliche Rate beinhaltet Kfz-Versicherung (Teil, Vollkasko- und Haftpflichtversicherung), Kfz-Steuer, Zulassungskosten, Werksfracht, gebuchte Freikilometer, Rundfunkgebühren, kostenfreien Fahrzeugcheck vor Fahrzeugrückgabe, fällige Wartungs- und Inspektionsintervalle, Hauptunter­suchung und jahreszeitgerechte Bereifung. Lediglich Betriebsstoffe wie z.B. Scheibenwaschwasser, AdBlue, Motoröl, Kühlflüssigkeiten sowie Kraftstoff bzw. Strom sind nicht in der Rate enthalten. [↑](#footnote-ref-2)