**PRESSEINFORMATION**

September 2021

**IAA MOBILITY 2021 München**

7. – 12. September 2021

Halle B1 / Stand B411

**Vom Auto-Abo zum Eigentum – ViveLaCar erweitert den Service für Abonnenten um eine Kauf- und Finanzierungsoption**

* **100 Prozent digital: Finanzierungsangebot in Kooperation mit Creditplus**
* **Auto-Abo als verlängerte „Probefahrt“ gerade auch für Elektro-Fahrzeuge**
* **Auto-Abo wird so zum aktiven Vertriebstool der Zukunft im Autohaus**

***Mit dem innovativen ViveLaCar Auto-Abo war es noch nie so leicht, ein eigenes Auto zu nutzen – mit nur wenigen Klicks, ohne Papierkram und mit voller Kostenkontrolle. Wer sein liebgewonnenes Abo-Auto im Anschluss kaufen, finanzieren oder leasen möchte, kann dies als ViveLaCar Abonnent ab sofort rein digital. In Kooperation mit der Creditplus Bank erweitert ViveLaCar den Service und schafft so völlig neue Möglichkeiten für Kunden und Partner-Händler.***

Aus einer großen Auswahl an Marken und Modellen kann man online sein Wunschauto wählen, buchen und innerhalb von wenigen Tagen nutzen – solange man will und zu einem transparenten Alles-Inklusive-Monatspreis. Lediglich um das Tanken oder das Aufladen der Batterie kümmern sich die Abonnenten selbst. Das Angebot ist einzigartig auf dem Markt und wird von immer mehr Kunden geschätzt. In der Regel sind es Menschen, die sich aktuell nicht für einen Kauf oder eine Finanzierung entscheiden können oder möchten. Die Gründe sind oft Veränderungen im Leben – eine neue Arbeit, ein Umzug oder erwarteter Nachwuchs – oder eine Unsicherheit, ob zum Beispiel ein Elektroauto die eigenen Anforderungen erfüllt und zum Leben passt. „Diese Frage lässt sich nicht an einem Wochenende beantworten“, weiß Mathias R. Albert, Gründer und CEO des Stuttgarter Tech-Start-up ViveLaCar.

Der Alltagstest einer neuen Technologie dauert oft mehrere Wochen, besser noch Monate. Dabei lässt sich herausfinden, wie es um Reichweite und Ladeinfrastruktur bestellt ist und ob wie die eigenen Bedürfnisse erfüllt werden. Dies ist mit dem Auto-Abo von ViveLaCar spielend möglich, denn im Auto-Abo gibt es keine langfristigen Verpflichtungen oder eine Anzahlung. Eine verlängerte Probefahrt kann zudem aber auch Bedenken gegenüber neuen Marken, Modellen oder Fahrzeugtypen ausräumen. Manchmal ändern sich auch Lebenssituationen und nach einem Abo besteht der Wunsch wieder ein eigenes Fahrzeug zu besitzen. „Immer wieder fragten Abonnenten, ob sie das Auto auch erwerben können nach Ende des Abos.

Das haben wir nun in die Plattform integriert und schaffen somit ein einzigartiges Angebot auf dem Markt.“, erklärt der Auto-Abo-Pionier.

„Damit kann der Händler-Partner aktiv die längste Probefahrt der Welt anbieten und der Abonnent bei Gefallen das Fahrzeug anschließend erwerben. Wir sorgen für alle notwendigen Abläufe und sichern für Kunden eine rein digitale, transparente und einfache Abwicklung sowie Händler-Partnern völlig neue Absatzchancen.“, so Albert weiter.

„Alternativ kann das gebuchte Fahrzeug am Ende des Abonnements natürlich weiterhin einfach zurückgegeben oder auch ein neues Fahrzeug abonniert werden. „Ganz so wie es zum Leben der Menschen passt. Wir sind das flexibelste Angebot zur Nutzung eines Fahrzeugs.“, so Mathias R. Albert weiter.

„Für uns als Partner von ViveLaCar ist die Integration unserer digitalen Finanzierungsstrecke ein wegweisender Schritt, unser Angebot auszuweiten. Denn mit unseren Finanzierungsangeboten wollen wir die individuelle Mobilität fördern und als Partner des Handels arbeiten wir eng mit allen Marken zusammen. Für uns war es nur ein konsequenter Schritt, neben der Refinanzierung der Abo-Fahrzeuge für die ViveLaCar-Partner auch Leasing oder Finanzierung für den Endkunden zu integrieren. Die digitale Anwendung nutzen wir bereits erfolgreich in unseren eigenen Angeboten und freuen uns nun über die Erweiterung unserer Zusammenarbeit mit ViveLaCar.“, so Alexander Bühler, Leiter Sales Automotive bei der Creditplus Bank.

„Das neue Angebot werden wir kurzfristig auch auf verschiedene White-Label-Lösungen von ViveLaCar ausdehnen und digitale Finanzierungs- und Leasingangebote der Hersteller mit einbeziehen“, kündigt Mathias R. Albert an. „Damit setzen wir einmal mehr einen starken Akzent im Automobilgeschäft. Für Händler und Hersteller wird das Auto-Abo so zu einem aktiven Vertriebstool.“

***Über ViveLaCar:***

*Die ViveLaCar GmbH ist ein Mobility Fintech Start-up aus Stuttgart mit Standorten in Berlin, Wien und Zagreb. Mit innovativen Lösungen verändert ViveLaCar das Automobilgeschäft und schafft Mehrwerte für alle Akteure. Im Mittelpunkt steht dabei der Anspruch, die Wertschöpfung von Automobilen deutlich zu verbessern, Ressourcen zu schonen und für Kunden ein optimales Nutzer-Erlebnis zu schaffen. Das von ViveLaCar entwickelte Business-Anwendung VALOR® optimiert für Händler die Erlöse und bietet Kunden ein perfektes Auto-Abo. ViveLaCar ONE® ist das neue Angebot für alle, die eine wirtschaftliche und flexible Autonutzung mit der Schaffung von neuen Freiräumen verbinden möchten. Vertragspartner und somit auch Garant für eine barrierefreie, digitale Abwicklung und höchsten Kundenservice ist dabei immer ViveLaCar. Wenige Klicks reichen, um auf der Plattform www.ViveLaCar.com auf ein breites Angebot an aktuellen Fahrzeugen vieler Marken und Modelle, welche im Abo angeboten werden, zurückzugreifen und diese voll digital zu buchen. Mit einer sofortigen Verfügbarkeit und nur drei Monaten Kündigungsfrist bietet ViveLaCar den Kunden eine einzigartige Flexibilität. ViveLaCar gibt es bereits in Deutschland, Österreich und der Schweiz.*

***Creditplus Bank AG auf einen Blick:***

*Die Creditplus Bank AG ist eine hochspezialisierte Konsumentenkreditbank mit den Geschäftsfeldern Absatzfinanzierung, Direktgeschäft und Händlereinkaufsfinanzierung. Das Kreditinstitut mit Hauptsitz in Stuttgart hat bundesweit 20 Filialen und rund 723 Mitarbeiter. Creditplus gehört über die französische Konsumfinanzierungsgruppe CA Consumer Finance zum Crédit Agricole Konzern. Creditplus erzielte zum 31.12.2020 eine Bilanzsumme von 5 Mrd. Euro (nach HGB) und gehört zu den führenden im Bankenfachverband organisierten Privatkundenbanken. Die Bank verfügt über ein Multi-Kanal-System, das die Vertriebskanäle Filialen, Internet, Absatzfinanzierung und Partner Banking miteinander verbindet.*

**Abdruck honorarfrei \* Beleg erbeten**

**Kontakt Presse und Belegadresse:**

ViveLaCar GmbH, Zettachring 2, D-70567 Stuttgart

Ansprechpartner: Stephan Lützenkirchen, Tel: +49/711/25273012, E-Mail: stephan.luetzenkirchen@vivelacar.com

MediaTel Kommunikation & PR, Haldenweg 2, D-72505 Krauchenwies

Ansprechpartner: Peter Hintze, Tel. +49/7576/9616-12, E-Mail: hintze@mediatel.biz