
Autoabos fürs Geschäft: Alternative für die Flotte

Von Walther Wuttke

Das klassische Modell, sich über viele Jahre an ein Auto zu binden, verliert zunehmend an Attraktivität. Gerade in Zeiten der automobilen Transformation vom klassischen Antrieb mit Verbrennungsmotoren zur Elektromobilität überdenken viele Menschen das klassische Besitzmodell und greifen daher zum Angebot, das eigene Auto im „sorgenfreien Abo“ zu fahren. Bei diesem Modell sind in der monatlichen Gebühr alle Kostenfaktoren mit Ausnahme des Treibstoffs enthalten und nach der vereinbarten Laufzeit wird das Fahrzeug wieder zurückgegeben. Im vergangenen Jahr kamen so rund 42.000 Automobile auf die Straßen, und Marktbeobachter rechnen in den kommenden Jahren mit einem starken Zuwachs.

Inzwischen gewinnt diese Möglichkeit der abonnierten Mobilität auch bei gewerblichen Flotten an Zustimmung und macht dem klassischen Leasing zunehmend Konkurrenz. Zumal viele Hersteller und Importeure sowie große Handelsorganisationen diesen Markt entdeckt haben und mit ihren Angeboten neben den Privatkunden, die bisher die Mehrheit stellen, auch Abo-Modelle für den gewerblichen Bereich aufgelegt haben.

Das Autoabo für Flotten eignet sich vor allem dann, wenn Mitarbeiter für einen überschaubaren Zeitraum mobil gemacht werden müssen, und daher ein länger laufender Leasingvertrag zu aufwendig wäre. Auf diese Weise ersparen sich die Unternehmen, Kapital längerfristig zu binden, und der Mitarbeiter ist mit seinem Dienstwagen zufrieden. Auch für Angestellte mit einem zeitlich befristeten Vertrag kommen für ein Autoabo in Frage. So optimiert das Unternehmen zusätzlich die Motivation. Das gilt vor allem für neu eingestellte Mitarbeiter, die noch eine Probezeit vor sich haben und deren Autoabo nach bestandener Bewährungszeit verlängert werden kann.

Mit einem Autoabo lässt sich aber auch beispielsweise testen, ob und wie die E-Mobilität in die hauseigene Flotte integriert werden kann, um auf diese Weise die CO₂-Bilanz des Unternehmens zu verbessern. Allerdings stehen hinter der elektrischen Zukunft noch viele Fragezeichen, und daher können die Fuhrpark-Verantwortlichen per Abo überprüfen, welche Art der Elektrifizierung am besten zur bestehenden Flotte passt und welche Modelle durch Elektrofahrzeuge ersetzt werden können. Über einen genau definierten Zeitraum können so Fragen nach den Lademöglichkeiten, dem Ladezeitraum und der Zuverlässigkeit der elektrischen Fahrzeuge geklärt werden. Für den städtischen Fuhrpark ist das vermutlich ein batterieelektrisches Modell, während der Außendienstmitarbeiter wahrscheinlich mit einem Plug-in-Hybrid am besten bedient ist. Die Flottenmanager können mittels Abo also relativ schnell ermitteln, wo die Vor- und Nachteile der jeweiligen Antriebsformen liegen, ohne langfristig Kapital zu binden.

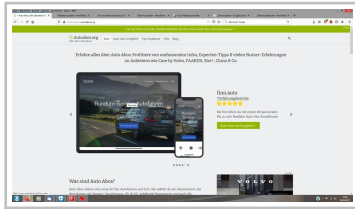
Mit dem Abomodell lassen sich zudem spontan und vor allem flexibel Lücken in der Flotte schließen, wobei allerdings vorab geklärt werden muss, ob das gewünschte Fahrzeug auch tatsächlich so schnell wie es benötigt wird, geliefert werden kann. Zusätzlich spielen in diesen Fällen auch die Kosten eine wichtige Rolle, denn je kürzer die Laufzeit, desto höher sind bei vielen Anbietern auch die monatlichen Gebühren. Außerdem müssen sich die Geschäftskunden mit den Anbietern vorab über die in der monatlichen Gebühr enthaltenen Kilometer einigen, um am Ende des Abos keine unangenehmen Folgekosten zahlen zu müssen. Wahrscheinlich erreicht ein geschäftlich genutztes Fahrzeug eine deutlich höhere Fahrleistung als ein Auto in Privathand. Die besonderen Bedingungen und Anforderungen an das abonnierte Modell müssen daher vorab genau definiert werden.

Über die Kunden-Erfahrungen mit den einzelnen Unternehmen berichtet das Internetportal autoabos.org. Das Portal bietet zudem einen Überblick über die auf dem

Markt vertretenen Unternehmen und aktualisiert regelmäßig die Konditionen der Angebote..

Weitere Informationen: <https://autoabos.org> und <https://carsubscriptions.org>. (ampnet/ww)

Bilder zum Artikel



<https://autoabos.org>.

Foto: Auto-Medienportal.Net/autoabos.org
