
Von der Anfrage bis zur Bewilligung verläuft alles digital

Die neue Partnerschaft zwischen Aiways, Anbieter von Mobilitätslösungen aus Shanghai, und Arval Deutschland soll den Ausbau des Gewerbekunden- und Flottengeschäfts beschleunigen und den Einstieg für Privatkunden erleichtern. Vom dritten Quartal an können Kunden über Arval und den Vertriebspartner Euronics neben dem Fahrzeugleasing auch verschiedene Dienstleistungs- und Technik-Services bis hin zum Full-Service-Leasing buchen. Das Angebot startet zunächst in Deutschland.

Um die jeweils gefragte Mobilitätslösung anbieten zu können, entwickeln Aiways und Arval Deutschland eine IT-Infrastruktur, auf die jeder Vertriebspartner in Echtzeit zugreifen kann. Von der Anfrage bis zur Bewilligung läuft der gesamte Prozess digital ab, was für schnelle Reaktions- und Bearbeitungszeiten sorgt. Neben der Laufzeit des Vertrages können auch die Fahrleistung und die Service-Bausteine individuell angepasst werden.

Das neue Leasing-Programm sorgt für Planungssicherheit und Kostentransparenz durch die festgeschriebene Leasingrate und die Übernahme des Restwerttrisikos. Für viele Kunden ist der Unsicherheitsfaktor „Wiederverkauf“ ein Hemmnis für den Einstieg in die Elektromobilität. Besonders diesen Kunden soll die Partnerschaft einen einfachen und kalkulierbaren Umstieg auf Elektro ermöglichen. Zur Zeit bezieht sich das Angebot auf den Aiways U5. Noch in diesem Jahr wird als zweites Modell der U6 dazukommen. (aum)

Bilder zum Artikel



Aiways U6.

Foto: Auto-Medienportal.Net/Aiways



Aiways U5.

Foto: Autoren-Union Mobilität/Aiways
