

FINANZIERUNG
LEASING
FACTORING

FLF

5

SEPTEMBER 2022 · 69. JAHRGANG



DIGITALER
SONDERDRUCK

»Das Auto-Abo ist eine Reaktion auf das sich verändernde Mobilitätsverhalten«

Doris Brokamp, Chief Commercial Officer, und
Eric Wolf, Produktmanager und Teamleiter Rent,
Athlon Germany GmbH

»Das Auto-Abo ist eine Reaktion auf das sich verändernde Mobilitätsverhalten«

Interview mit Doris Brokamp und Eric Wolf

Das Mobilitätsverhalten von Angestellten ist einem ständigen Wandel unterzogen, weshalb Unternehmen sich anpassen müssen. Eine Lösung, um auf die neuen Bedürfnisse zu reagieren, ist das Auto-Abo. Bei dieser Form der Miete besteht die Möglichkeit, ein Fahrzeug über einen kürzeren Zeitraum zu nutzen. Athlon Germany hat im Februar das Auto-Abo eingeführt und kennt die Besonderheiten des Mietmodells. Im Interview wird klar, wieso Abo-Lösungen derzeit so gefragt sind, und worin die Unterschiede zum Leasing und zur Langzeitmiete liegen. (Red.)

FINANZIERUNG
LEASING
FACTORING **FLF** Wieso macht es für eine Leasing-Gesellschaft Sinn, auch Auto-Abos anzubieten?

Doris Brokamp: Wir befinden uns derzeit in einer sehr schnelllebigen Gesellschaft. Nicht zuletzt durch die voranschreitende Digitalisierung und die Coronapandemie haben sich die Bedürfnisse verändert – auch in Bezug auf die Mobilität. Dem wollen wir nachkommen. Wir sind schon lange keine reine Leasing-Gesellschaft mehr. Unsere Kernkompetenz ist es, unseren Kundinnen und Kunden Mobilitätslösungen an-

zubieten. Wir beobachten den Markt, analysieren den Bedarf regelmäßig und entwickeln passende Angebote wie in diesem Fall das Auto-Abo.

FINANZIERUNG
LEASING
FACTORING **FLF** Warum liegen Auto-Abos gerade so im Trend?

Doris Brokamp: Das große Stichwort ist Flexibilität, sie ist gefragter denn je. Und diesem Wunsch der Mobilitätsverantwortlichen in Unternehmen kann das Auto-Abo nachkommen. Es ist ein Mietmodell, an das sich niemand lang-

fristig binden muss. Insbesondere während der Pandemie, der zunehmenden Digitalisierung und der damit einhergehenden Homeoffice-Pflicht hat sich das Mobilitätsverhalten der Mitarbeitenden maßgeblich verändert.

Die benötigte Unternehmensmobilität ist zunehmend schwerer zu prognostizieren und zu planen. Das Auto-Abo kommt dem entgegen und bietet größtmögliche Flexibilität. Außerdem haben Unternehmen zudem die Möglichkeit, einen längeren Fahrzeugausfall zu überbrücken, weil ein Fahrzeug beispielsweise verkauft wurde, ein Neues aufgrund langer Lieferzeiten aber noch nicht vorhanden ist. Gerade in der aktuell schwierigen Situation durch nicht planbare Lieferzeiten kann das sehr hilfreich sein.

FINANZIERUNG
LEASING
FACTORING **FLF** Beim Auto-Abo handelt sich also um eine Mietvariante. Worin liegen die Unterschiede zur Langzeitmiete und wo gibt es Überschneidungen?

Eric Wolf: Das Auto-Abo ist nicht nur flexibel hinsichtlich der Nutzung, sondern auch hinsichtlich des Fahrzeugs selbst. Unsere Kundinnen und Kunden können Marke und Modell des Wunschfahrzeuges je nach Verfügbarkeit selbst wählen. Bei der Langzeitmiete ist das nicht möglich, da kann lediglich die Fahrzeugkategorie frei gewählt werden. Die Langzeitmiete ist bereits ab einem Monat buchbar, die Tarife des Auto-Abos beginnen ab sechs Monaten und enden bei 24 Monaten.

Beide Modelle stellen eine flexible Lösung für Mietfahrzeuge dar, bei der Unternehmen keine langfristigen Verpflichtungen eingehen müssen. Egal, für welche Variante sich ein Unternehmen entscheidet, es enthält in je-



Doris Brokamp ist Chief Commercial Officer bei Athlon Germany GmbH, Düsseldorf.



Eric Wolf ist Produktmanager und Teamleiter Rent bei Athlon Germany GmbH, Düsseldorf.

dem Fall ein Full-Service-Paket, bei dem sämtliche Leistungen enthalten sind. Dank einer monatlichen Pauschale haben Fuhrparkverantwortliche stets den Überblick über die festen Raten.

FINANZIERUNG LEASING FACTORIZING **FLF** Welche Vorteile bieten sich im Vergleich zum Leasing?

Eric Wolf: Beide Mobilitätslösungen sind je nach Situation des jeweiligen Unternehmens auszuwählen. Ohne dieses Hintergrundwissen kann schlecht von Vor- oder Nachteilen gesprochen werden. Aber es gibt natürlich Gemeinsamkeiten und Unterschiede. Genau wie beim Auto-Abo wird auch beim Leasing das Fahrzeug nur für einen gewissen Zeitraum genutzt, ohne dieses zu erwerben.

Der große Vorteil beim Auto-Abo ist die Möglichkeit, das Fahrzeug recht kurz einzusetzen. Fahrzeuge können schon ab einer Dauer von sechs Monaten gemietet werden, während die Nutzungszeiten beim Leasing deutlich länger sind. In der Regel hat das Leasing Laufzeiten zwischen 24 und 48 Monaten. Das Auto-Abo hört also da auf, wo Leasing anfängt und deckt somit den Bereich zwischen Langzeitmiete und Leasing ab. Hinzukommt, dass bis auf die flexiblen Kosten wie Strom oder Sprit alles beim Auto-Abo inklusive ist. Man muss sich also keine Gedanken um die Versicherung, die Zulassung oder die Inspektion machen.

FINANZIERUNG LEASING FACTORIZING **FLF** Was ist sonst zu beachten?

Eric Wolf: Wichtig für die Liquiditätsplanung ist vor allem, dass es keine Anfangsinvestition gibt und das komplette Abo-Paket für eine feste monatliche Pauschale zur Verfügung steht. Bis auf die flexiblen Tank- oder Ladekosten sind alle Kosten wie Kfz-Steuer, Versicherung, Rundfunkbeitrag sowie Pannenhilfe, Reparatur und Instandhaltung oder wintertaugliche Bereifung im Preis inbegriffen. Das Fahrzeug wird ohne Zusatzkosten innerhalb von 48 Stunden geliefert und am Vertragsende auch wieder abgeholt.

FINANZIERUNG LEASING FACTORIZING **FLF** Welche besonderen Leistungen deckt das Angebot von Athlon ab?

Eric Wolf: Das Auto-Abo von Athlon bietet ein Rundum-sorglos-Paket. Ähnlich wie beim Full-Service-Leasing werden sämtliche Leistungen abgedeckt. Unsere Kundinnen und Kunden müssen lediglich die Kosten für das Tanken, sei es Sprit oder Strom, übernehmen. Die Kfz-Steuer und die Versicherung sind ebenso inbegriffen wie die Kosten für Reparatur und Wartung, Verschleiß und Pannenhilfe. Außerdem enthalten ist die Reifenausstattung nach Wahl. Sollte das Fahrzeug aufgrund eines Werkstattaufenthalts ausfallen, ist umgehend für Ersatz gesorgt.

Die Athlon Rent Abo-Line bietet eine gute Auswahl an Verbrennern, Elektrofahrzeugen und Hybriden jeder Fahrzeugkategorie. Somit ist für jeden Geschmack und jeden Bedarf etwas dabei. Zudem ist der Vertrag auf die individuellen Bedürfnisse anpassbar. Laufzeit, Kilometerpauschale, Selbstbehalt und Zusatzleistungen können nach persönlichem Belieben vereinbart werden.

FINANZIERUNG LEASING FACTORIZING **FLF** Was sind konkrete Anwendungsfälle?

Eric Wolf: Das Auto-Abo bietet sich immer dann an, wenn das Unternehmen einen Nutzungszeitraum für das Fahrzeug zwischen sechs und 24 Monaten in Anspruch nehmen und dabei den konkreten Wagen und nicht nur eine Fahrzeugkategorie wählen möchte. Das kann zum Beispiel ein neuer Vertriebsmitarbeiter sein, der in der Probezeit nicht auf einen Dienstwagen verzichten soll. Um sich allerdings nicht länger an das Fahrzeug zu binden, sollte das Arbeitsverhältnis nach der Probezeit nicht fortbestehen, macht das Auto-Abo Sinn.

Auch im Rahmen der Mobilitätswende und der zunehmenden Elektrifizierung der Fuhrparks kann das Auto-Abo zum Einsatz kommen. Somit besteht die Möglichkeit, ein Elektroauto unverbindlich für sechs Monate zu testen, um an-

schließend zu entscheiden, ob solche Fahrzeuge mit alternativen Antrieben langfristig in die Flotte integriert werden können. Das ist dann Elektromobilität auf Probe.

FINANZIERUNG LEASING FACTORIZING **FLF** Athlon hat mit dem Auto-Abo das Leistungsangebot erweitert. Wie passt das zur derzeitigen Marktlage und zu Ihrer strategischen Ausrichtung?

Doris Brokamp: Wir richten unsere Angebote voll und ganz auf die Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden aus. Flexibilität und kurzfristige Mobilitätslösungen sind gefragter denn je. Das Auto-Abo kam also zur richtigen Zeit. In Zeiten von Lieferschwierigkeiten und langen Wartezeiten ist es wichtig, auch Übergangslösungen zu bieten, um Mobilitätsausfälle zu überbrücken oder neue Antriebsarten im Echtbetrieb zu testen. Das können wir mit unserem Auto-Abo.

FINANZIERUNG LEASING FACTORIZING **FLF** Sie haben gerade schon von den Lieferengpässen gesprochen. Wie beurteilen Sie die aktuelle Lage?

Doris Brokamp: Die Situation ist nach wie vor herausfordernd. Die Coronapandemie und ihre Folgen beschäftigen uns nach wie vor, die Halbleiterkrise, der Krieg in Europa und die Shutdowns in China wirken sich auf die Lieferketten und Produktionszeiten aus. Wir stehen mit unseren Kundinnen und Kunden in engem Austausch, um die Mobilität in diesen schwierigen Zeiten sicherzustellen und tun alles dafür, machbare und praktikable Lösungen zu finden.

Die Kommunikation mit unseren Kundinnen und Kunden ist in Krisenzeiten besonders wichtig. Im Gespräch finden wir gemeinsam die beste Lösung, das kann eine Vertragsverlängerung sein oder der Umstieg auf Miet- oder Abo-Lösungen. So kann die Mobilitätslücke für mehrere Monate überbrückt werden. Auf die auf unserer Homepage angebotenen Fahrzeuge können die Unternehmen kurzfristig zugreifen. ■■■■