

PRESSEINFORMATION

April 2021

Zwei Jahre ViveLaCar: Als Partner des Handels auf Wachstumskurs

- International aufgestellt: Neun Plattformen in drei Märkten
- Mehr Platz: Neue Räume für weiteres dynamisches Wachstum
- Weniger Stress: Nirgendwo geht es schneller und leichter

Seit zwei Jahren ist das Stuttgarter Start-up ViveLaCar auf dem Markt und verändert das Automobilgeschäft. „Nutzen statt besitzen“ ist das Credo sowohl für die Kunden als auch den Anbieter – denn ViveLaCar vermittelt die Fahrzeuge von Markenhändlern zur flexiblen Nutzung im Abo. Das Angebot passt in die Zeit und zu einer neuen Generation hinter dem Steuer, denn ViveLaCar wächst rasant und konnte bereits mehrere Marken für eine Zusammenarbeit gewinnen.

Ohne eigenen Fahrzeugbestand, immer in Kooperation mit dem Handel und mit einem einzigartigen Angebot: Mit dem Auto-Abo bietet ViveLaCar den Autohändlern einen risikolosen Zugang zu einem vierten Vertriebskanal. Vor zwei Jahren mit einer handvoll Mitarbeitenden gestartet, beschäftigt das Start-up-Unternehmen aus Stuttgart inzwischen mehr als 50 Mitarbeitende und ist aktuell auf drei Märkten im Raum D-A-CH aktiv.

Die Zahl der am Auto-Abo interessierten User ist inzwischen fünfstellig, die täglich abgeschlossenen Abos haben sich verzehnfacht und das permanente Angebot an Fahrzeugen bietet eine Auswahl aus circa 500 verschiedenen Modellen sowie mehr als 25 Marken.

Trotz der besonderen Herausforderungen konnten in 2020 neben dem deutschen Markt mit Österreich und der Schweiz erfolgreich zwei weitere neue Märkte besetzt werden. Darüber hinaus hat ViveLaCar mit dem Hersteller Hyundai unter www.hyundai-abo.de und www.hyundai-abo.at White-Label-Lösungen für Deutschland und Österreich etabliert. Mit den in Kooperation mit BMW und MINI lancierten Plattformen www.bmw-abo.ch und www.mini-abo.ch sowie www.bmw-abo.at und www.mini-abo.at bringt ViveLaCar jetzt Premium-Mobilität im Abonnement in die Schweiz und nach Österreich. Ganz aktuell hat auch die Renault Deutschland AG die Zusammenarbeit mit dem Stuttgarter Start-up bekannt gegeben. „Wir sind sehr stolz auf die zahlreichen Kooperationen mit den Automobilherstellern und die Zusammenarbeit mit mittlerweile mehr als 600 Händlern. Und in diesem Jahr wollen wir stark wachsen und unser Netzwerk auf knapp 1.300 Händler verdoppeln“, so Mathias R. Albert, CEO und Gründer von ViveLaCar.

„Als Partner des Handels setzen wir mit innovativen Anwendungen starke Akzente: So ergänzt das neue IT-Tool ViveLaCar Widget® die Fahrzeugangebote der Autohäuser auf den eigenen Webseiten im Handumdrehen um eine attraktive Abo-Rate – ohne zusätzlichen Aufwand und mit dem umfassenden After-Sales-Service von ViveLaCar“, so Florine von Caprivi, COO und Co-Gründerin des Start-up-Unternehmens.

Pünktlich zum Frühjahr hat ViveLaCar unter der neuen Adresse Zettachring 2 größere Räumlichkeiten bezogen. Am neuen Sitz finden die Mitarbeitenden aus Marketing, Sales, Finance, Service sowie die IT des jungen Unternehmens nun perfekte Bedingungen vor.

Mit der Übernahme eines Entwicklerstudio im kroatischen Zagreb schafft ViveLaCar ab dem 1. Mai weitere Kapazitäten in der IT-Entwicklung. Zudem wird das Start-up-Unternehmen zeitnah ein Büro in der Bundeshauptstadt Berlin eröffnen. „Dort werden wir UX/UI, Produkt und Investor Relations ansiedeln“, so Mathias R. Albert weiter.

Die Zeichen stehen auf Wachstum: ViveLaCar wird dazu die Europäisierung weiter vorantreiben. Im Fokus hat das junge Unternehmen dabei zunächst Westeuropa und zwei Märkte in Osteuropa.



Über ViveLaCar:

Die ViveLaCar GmbH ist ein Mobility Fintech Start-up aus Stuttgart ohne eigene Fahrzeugflotte. Genutzt werden junge Gebrauchtwagen und Neuwagen von angeschlossenen Marken-Vertragshändlern, welche über ViveLaCar zur Nutzung im Auto Abo angeboten werden. Vertragspartner und somit auch Garant für eine 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.com den Kunden eine einzigartige Flexibilität. ViveLaCar schließt damit die Lücke zwischen der Kurzzeitmiete, Kauf und Leasing und übernimmt alle notwendigen Operations.

Abdruck honorarfrei * Beleg erbeten

Hinweis an die Redaktionen:

Weiteres Material sowie Footage steht Ihnen unter:
www.vivelacar.com/contact/presse#download zum Download zur Verfügung.

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