

## PRESSEINFORMATION

Oktober 2020

### ViveLaCar elektrisiert Deutschland und sucht 1.000 E-Fahrzeuge

- Medienkampagne steigert Nachfrage nach alternativen Antriebsformen
- Markenhändler können jetzt noch einfacher mit ViveLaCar zum Auto-Abo-Anbieter werden

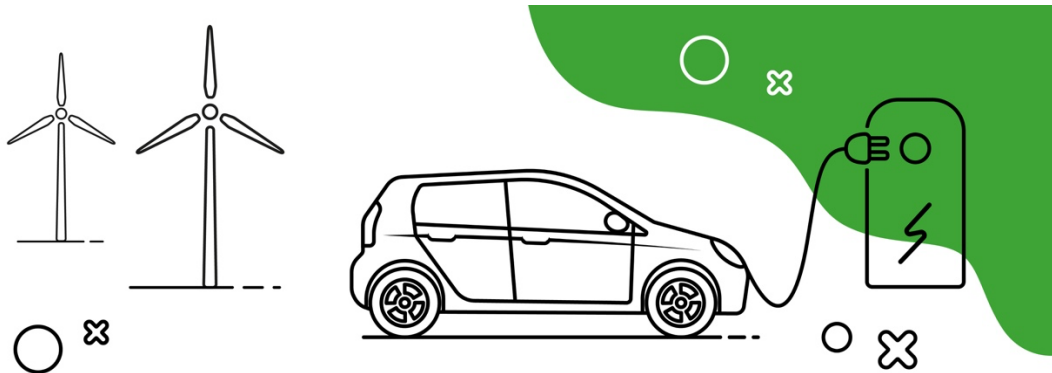
***Mit seinem einzigartigen Auto-Abo leistet das Stuttgarter Start-up ViveLaCar einen nachhaltigen Beitrag zur Etablierung der Elektromobilität auf deutschen Straßen. Die vor wenigen Tagen deutschlandweit in Funk und Fernsehen gestartete Medienkampagne elektrisiert den Traffic auf der Homepage [www.vivelacar.com](http://www.vivelacar.com) und lässt die Nachfrage nach alternativen Antriebsformen rasant steigen. ViveLaCar bietet daher dem interessierten Endkunden Elektrofahrzeuge im Abo an.***

Das Potenzial für Elektrofahrzeuge ist enorm, bestätigt eine aktuelle Erhebung der Marktanalysten von Dataforce. Demnach sind in Deutschland zwischen Januar und August 2020 insgesamt 11.227 Elektrofahrzeuge auf den Fahrzeughandel zugelassen worden. Dazu kommen 13.737 Modelle mit Plug-In-Hybrid-Antrieb. Diese hochwertigen Fahrzeuge stellen für den Handel eine erhebliche Investition dar und werden Interessierten für kurze Testfahrten zur Verfügung gestellt. Allerdings gibt diese kaum Aufschluss über die Alltagstauglichkeit des Fahrzeugs für den Kunden. Erst bei einem Test über einen längeren Zeitraum von einigen Monaten kann sicher geprüft werden, inwiefern ein Elektroauto mit seinen besonderen Anforderungen an das Aufladen der Batterie sowie die Reichweite zum Leben und Alltag der Autofahrerin und des Autofahrers passt. „Viele Menschen sind noch unsicher, wenn es um Elektroautos geht“, so Stephan Lützenkirchen, Co-Gründer und Head of Communication bei ViveLaCar, „und hier stellt das Auto-Abo die beste Lösung sowohl für die Interessierten als auch die Händler dar. Für wenig Geld und ohne Risiko kann ein Fahrzeug über mehrere Monate getestet und Vertrauen in die neue Technik gewonnen werden. Gleichzeitig wird der Markenhändler in seinen erheblichen Investitionen deutlich entlastet und kann seine Kunden leichter gewinnen.“

ViveLaCar elektrisiert und macht den Markenhändler zum Auto-Abo-Anbieter. Der Händler erschließt neben einem neuen Vertriebskanal auch neue umweltbewusste Kunden und vermeidet unnötige Standzeiten – damit werden bezahlte Long-Term-Probefahrten zum Ertragsmodell. Aber auch der Abonnent profitiert. Er kann zu überschaubaren Kosten und ohne Mindestlaufzeit neue Technologien erleben. Festgelegt ist lediglich die Kündigungsfrist von drei Monaten. Das Auto-Abo beinhaltet alle fixen Kosten bis auf den Strom für die Batterie. Zudem erhebt ViveLaCar noch bis zum 30. November 2020 keine Startgebühr. Aktuelle Elektrofahrzeuge können auf der Plattform [www.vivelacar.com](http://www.vivelacar.com) bereits ab 177,90 Euro zum fixen Monats-Alles-Inklusive-Preis abonniert werden.

„Die Rückmeldung von unseren Partner-Händlern zum Elektrofahrzeug-Abo sind sehr positiv“, so Mathias R. Albert, Gründer und CEO von ViveLaCar. „Durch unsere starke Medienkampagne haben wir sehr viele Zugriffe auf die Plattform von ViveLaCar und sehen ein starkes Interesse an E-Autos. Wir suchen aktuell mindestens 1.000 Elektrofahrzeuge und empfehlen Markenhändlern, jetzt als ViveLaCar-Partner selbst zum Auto-Abo-Anbieter zu werden.“

Interessenten wenden sich an [partner@vivelacar.com](mailto:partner@vivelacar.com).



Abdruck honorarfrei \* Beleg erbeten

Über ViveLaCar:

Die ViveLaCar GmbH ist ein Mobility Fintech Start-up aus Stuttgart und verbindet erstmals das Angebot an attraktiven Bestandsfahrzeugen beim Marken-Vertragshändler mit einem innovativen Auto-Abo für Endkunden. Der gesamte Ablauf ist digitalisiert und ermöglicht eine für Händler und Abonnenten einfache, transparente und sichere Abwicklung. Wenige Klicks reichen, um auf der Plattform [www.ViveLaCar.com](http://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.

Hinweis an die Redaktionen:

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

**Kontakt Presse und Belegadresse:**

**ViveLaCar GmbH**, Zettachring 10, D-70567 Stuttgart

Ansprechpartner: Stephan Lützenkirchen, Tel: +49/711/25273012, E-Mail: [stephan.luetzenkirchen@vivelacar.com](mailto: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](mailto:hintze@mediatel.biz)