



ViveLaCar trotz dem Lockdown im Autohandel: Abonnenten profitieren von temporärer Mobilität – BILD/ VIDEO

ID: LCG20430 | 18.11.2020 | Kunde: ViveLaCar | Ressort: Wirtschaft
Österreich | Medieninformation

- Erneuter Lockdown bringt Automobilvertrieb zum Erliegen, während das Autoabo von ViveLaCar uneingeschränkt individuelle Mobilität ermöglicht
- In wenigen Klicks online zum Wunschauto – so lange und mit so vielen Kilometern wie man möchte
- Innovatives Angebot im Trend der Zeit – Lieferung frei Haus

Bilder zur Meldung in der [Mediendatenbank](#) : © leisure communications/ Christian Jobst

Video zur Meldung auf [YouTube](#)

Wien (LCG) – Der zweite Lockdown trifft den österreichischen Autohandel hart. Bis auf weiteres sind die Türen der Autohäuser für den Publikumsverkehr gesperrt. Mit dem Autoabo von ViveLaCar geht das Geschäft aber weiter.

ViveLaCar bringt auf seiner Plattform Markenhändler und Abonnenten zusammen. Der Prozess ist für beide Seiten simpel, sicher und papierlos. Abonnenten erhalten auf [vivelacar.at](#) ihr Wunschauto mit nur wenigen Klicks. Im monatlichen Alles-Inklusive-Preis sind alle fixen Kosten – bis auf das Tanken beziehungsweise das Aufladen der Batterie von Elektroautos – inkludiert. ViveLaCar liefert das Auto auch während des Lockdowns – unter Berücksichtigung der gebotenen Abstands- und Hygieneregeln – innerhalb einer Woche direkt vor die Haustüre. Dieser Service ist für Kunden im Lockdown bis zum 6. Dezember 2020 kostenlos.

[Alternative zu den Öffis](#)

„Wir sind in der Lage, auch ein temporäres Bedürfnis nach einem eigenen Auto zu erfüllen. Selbst eingefleischte Öffi-Nutzerinnen und -Nutzer greifen derzeit lieber zum eigenen Auto und können es ebenso schnell wieder los werden wie sie es abonniert haben. Kein Leasing kann da mithalten und Kaufen ist für den typischen Abokunden ohnehin kein Thema“, so **Martin Rada**, Co-Gründer und Geschäftsführer ViveLaCar. „Mit ViveLaCar passt sich das Auto an das Leben an und nicht umgekehrt.“

Die Vorteile für den Händler liegen auf der Hand: Von der intelligenten Schnittstelle über eine sorgfältige Bonitätsprüfung bis hin zu gezieltem Marketing, Versicherung und Inkasso profitiert der Händler bei ViveLaCar von der professionellen Abwicklung eines bestens eingeführten Autoabos. Ob Neuwagen, Tageszulassungen oder junge Gebrauchte bis zu einem Alter von zwei Jahren: Genutzt wird nur, was es beim Markenhändler schon gibt. So vermeidet der Handel unnötige Standzeiten, denn jedes ungenutzte Auto kostet Geld – und das jeden Tag. Mit ViveLaCar kann der Händler Standkosten in Erträge umwandeln.

Neue Markenhändler werden gerne in die ViveLaCar-Community aufgenommen. So erweitert sich laufend der Bestand an unterschiedlichsten Marken. Interessierte Markenhändler melden sich per **E-Mail** bei ViveLaCar.

Über ViveLaCar

ViveLaCar ist ein Mobility-Fintech-Start-up aus Stuttgart (Deutschland) 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 **ViveLaCar.at** auf ein breites Angebot an aktuellen Fahrzeugen vieler Marken und Modelle, die im Abo angeboten werden, zurückzugreifen und diese voll digital zu

buchen. Mit einer sofortigen Verfügbarkeit, monatlich veränderbaren Kilometerpaketen und nur drei Monaten Kündigungsfrist bietet ViveLaCar den Kunden eine einzigartige Flexibilität. ViveLaCar schließt damit die Lücke zwischen Kurzzeitmiete, Kauf und Leasing. Weitere Informationen auf [https:// www.vivelacar.at](https://www.vivelacar.at) .

+ + + BILDMATERIAL + + +

Das Bildmaterial steht zur honorarfreien Verwendung im Rahmen der redaktionellen Berichterstattung zur Verfügung. Weiteres Bild- und Informationsmaterial im Pressebereich auf [https:// www.leisure.at](https://www.leisure.at) . (Schluss)