



So einfach geht das Abo von ViveLaCar: Mit wenigen Klicks Auto-Abo-Anbieter werden – BILD/ VIDEO

ID: LCG21051 | 02.03.2021 | Kunde: ViveLaCar | Ressort: Wirtschaft
Österreich | Medieninformation

- **Neue Anbindung an Schnittstelle von MotionData aktiviert**
- **Daten werden automatisiert an Plattform übertragen**
- **Fahrzeuge innerhalb von 24 Stunden zum Abonnement verfügbar**

Bilder zur Meldung in der [Mediendatenbank](#)

Video zur Meldung auf [YouTube](#)

Wien (LCG) – Das Wiener Start-up ViveLaCar macht es den österreichischen Markenhändlern ab sofort noch einfacher, Fahrzeuge aus dem Bestand ins Abonnement zu bringen. Dank einer neu programmierten Schnittstelle können ViveLaCar-Partner, die das Dealer Management System (DMS) des Anbieters MotionData nutzen, ausgewählte Fahrzeuge mit wenigen Klicks an ViveLaCar übermitteln. Der Prozess läuft automatisiert und das betreffende Fahrzeug kann innerhalb von 24 Stunden zur Nutzung im Abonnement auf [vivelacar.at](#) angeboten werden.

So funktioniert's: Händler, die MotionData nutzen, wählen nach Anmeldung das gewünschte Fahrzeug aus. Per Mausklick entscheiden sie in der Auswahl, auf welche Plattform das Auto eingestellt werden soll. Der Händler behält jederzeit die volle Kontrolle über seinen Fahrzeugbestand und entscheidet individuell, welches seiner Fahrzeuge auf der Plattform [vivelacar.at](#) zur Nutzung im Abonnement angeboten werden soll.

Alle Stammdaten zum Fahrzeug (Marke, Modell, Motorisierung, Kilometerlaufleistung, Ausstattung) werden automatisiert übertragen. Dies gilt auch für die Bilder, die vom jeweiligen Fahrzeug gespeichert sind. Sie werden sicher und vor Zugriffen Dritter geschützt über einen FTP-Server an ViveLaCar geliefert.

Innerhalb von gerade einmal 24 Stunden steht das Fahrzeug dann zur Buchung auf vivelacar.at zur Verfügung.

Partnerhändler erhalten eine monatliche Vergütung für alle anfallenden Kosten sowie die Abschreibung von bis zu 23 Prozent auf den Fahrzeugwert.

„So ist der Händler in der Lage, kostenlos einen vierten Absatzkanal zu erschließen und bestimmte Fahrzeuge zum Ertragsbringer zu wandeln, anstatt sie mit Verlust verkaufen zu müssen“, so **Martin Rada**, CEO von ViveLaCar Wien.

Über ViveLaCar

ViveLaCar Wien ist ein Mobility-Fintech-Start-up 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 und nur drei Monaten Kündigungsfrist bietet ViveLaCar den Kunden einzigartige Flexibilität. ViveLaCar schließt damit die Lücke zwischen Kurzzeitmiete, Kauf und Leasing und übernimmt alle notwendigen Operations.

+++ BILDMATERIAL +++

Das Bildmaterial steht zur honorarfreien Verwendung im Rahmen der redaktionellen Berichterstattung zur Verfügung. Weiteres Bild- und Informationsmaterial im Pressebereich auf leisure.at

(Schluss)

