

Pressemitteilung

So geht Auto heute: Für wen sich ein Auto-Abo lohnt und welche Alternativen es gibt

Berlin, den 19. Mai 2021 – Seien es Kochboxen, Kosmetikartikel oder Streaming-Dienste: Abo-Modelle sind in nahezu allen Lebensbereichen auf dem Vormarsch. Seit neuestem ebenfalls mit dabei: das Auto-Abo. Im vergangenen Jahr waren 12 Prozent der Neuwagenkäufer*innen bereit, ein Auto-Abo zu nutzen*. Dieser Trend wird in den nächsten Jahren noch deutlich an Fahrt aufnehmen: Das Duisburger CAR Institut prognostiziert, dass das Auto-Abo-Modell bis 2030 einen Marktanteil von 40 Prozent erreichen könnte. Aber was genau heißt Auto-Abo eigentlich? Und für wen lohnt es sich? Die Expert*innen von [heycar.de](https://www.heycar.de) klären auf, für wen das Auto-Abo eine interessante Option ist und stellen weitere Alternativen zum klassischen Autokauf vor.

Full-Service-Paket: Das Auto-Abo

Die Vorteile des Abo-Modells liegen auf der Hand: in der Regel gibt es viel Auswahl, immer die neuesten Angebote - und das ohne den finanziellen Aufwand eines Kaufs. Bei einem Auto-Abo ist das ähnlich: Kund*innen haben damit die Möglichkeit, ein Auto für eine bestimmte Vertragslaufzeit zu nutzen. Die Laufzeiten beginnen schon bei nur einem Monat. Im Rahmen eines solchen Full-Service-Angebots sind dabei alle Kosten für Steuer, Versicherung und Service inklusive. Nur für den Kraftstoff müssen Abonent*innen noch selbst aufkommen. Die Kosten für die Fahrzeuganschaffung entfallen und Abonent*innen zahlen lediglich eine monatliche Gebühr. Dafür können sie dann einen Neuwagen oder jungen Gebrauchten nutzen, ganz wie ein eigenes Auto. Ersparnisse auflösen oder einen Kredit aufnehmen müssen sie dafür nicht.

Ein weiterer großer Vorteil: Der übliche Wertverlust eines Fahrzeugs spielt für Abonent*innen keine Rolle. Die Raten bleiben in der Regel über die Abo-Laufzeit stabil. Auch bleiben sie sehr flexibel, können zwischen verschiedenen Abonnements wechseln und so verschiedene Fahrzeuge ausprobieren. „Kund*innen können einen Fahrzeugwechsel dazu nutzen, verschiedene Marken, Modelle und Technologien auszuprobieren, Elektro- oder Wasserstoffantriebe zum Beispiel. So können sie das ideale Fahrzeug für sich finden“, weiß Stefan Page, Chief Commercial Officer (CCO) bei heycar Deutschland. Auch wenn sich die

Lebensumstände ändern - etwa wenn nachwuchsbedingt ein größeres Fahrzeug gebraucht wird - Auto-Abonnent*innen können schnell und flexibel darauf reagieren. Für alle, die zeitweise ein Elektrofahrzeug testen wollen, bieten heycar.de und Volkswagen Financial Services noch bis zum 31. Juli die Möglichkeit, einen ID3 im Auto Abo ab 449 Euro im Monat zu testen. Mehr Informationen zum Angebot gibt es [hier](#).

Auch in Sachen Nachhaltigkeit sind Abo-Modelle effektiv: Schließlich wird ein Abo nur dann abgeschlossen, wenn tatsächlich ein Auto gebraucht wird. Ändert sich der persönliche Bedarf, können Nutzer*innen einfach auf andere Verkehrsmittel umsteigen. Und das Auto? Das findet schnell wieder dort seinen Einsatz, wo es gebraucht wird. Was Abonnent*innen allerdings berücksichtigen sollten: Sie erhalten zwar ein vergleichsweise neues Fahrzeug und das mit kurzer Lieferzeit - das lässt sich in der Regel aber nicht individualisieren, die Wahlmöglichkeiten hinsichtlich der Ausstattung sind etwas eingeschränkter als bei einem Fahrzeugkauf. „Wer ein Auto-Abo abschließt, kauft sich Flexibilität und hat ein neuwertiges Fahrzeug zur Verfügung - und muss sich zudem nicht um Themen wie Versicherungen kümmern“, fasst Stefan Page zusammen: „Das ist ein Modell, das vor allem dann interessant ist, wenn ein kurzfristiger und auf ein paar Monate begrenzter Bedarf besteht.“

Die Alternativen: Leasing und Finanzierung

Wer ein Auto nicht nur für ein paar Monate, sondern für einen längeren Zeitraum nutzen möchte, der sollte ein privates Fahrzeugleasing in Erwägung ziehen. Dabei wird ein Fahrzeug nicht gekauft, sondern den Kund*innen überlassen, für einen festgelegten Zeitraum gegen monatliche Leasingraten. „Beim Leasing werden in der Regel eine Anzahlung und gegebenenfalls eine Abschlusszahlung fällig“, erklärt Page. Allerdings: „Die Raten sind dafür dann auch niedriger als bei einem Abo und das kann schnell einen Unterschied von mehreren hundert Euro im Monat ausmachen“, erläutert der Fachmann von heycar. Während Leasing in der Vergangenheit vor allem von Unternehmen genutzt wurde, wird es seit einigen Jahren im Privatmarkt immer beliebter. „Immer mehr Autohäuser bieten deshalb auch Privatpersonen Fahrzeuge zum Leasen an - die Auswahl ist dadurch stark gewachsen. Darüber hinaus setzt sich im Markt für Privatkunden mehr und mehr das Null-Leasing durch, bei dem keine Anzahlung oder Abschlussrate geleistet werden muss“, sagt Page. Online-Plattformen wie [heycar.de](#) bündeln diese Angebote auf ihrer Seite.

Wem es dagegen vor allem darum geht, die einmalig anfallenden Kosten zu begrenzen, aber ein Fahrzeug für mehrere Jahre sucht, für den ist die Finanzierung eine gute Option. Der Kaufpreis wird im Wesentlichen über monatliche Raten beglichen. Hier sollten allerdings unterschiedliche Laufzeiten und damit auch

verschieden hohe Zinsen bedacht werden, sowie mögliche Anfangs- und Schlussraten. Nach der Zahlung der Raten wechselt das Auto dann offiziell in den eigenen Besitz.

Fazit: Auto-Abos sind eine Bereicherung bei der Auswahl

Egal ob Auto-Abo, Leasing oder Finanzierung - im Endeffekt gilt: Welches Modell am besten passt, müssen Interessierte individuell anhand ihrer Bedürfnisse und Prioritäten abwägen. Für maximale Flexibilität und einen akuten, zeitlich begrenzten Bedarf sind Auto-Abos eine spannende Option.

Auto-Abo

Flexible Fahrzeugnutzung auf Zeit
Große Auswahl neuer Modelle und Antriebsarten
Steuer, Versicherung und Service in Monatsrate enthalten



Leasing

Fahrzeugnutzung über längeren Zeitraum
I.d.R. niedrigere Monatsraten als beim Auto-Abo
Oftmals Anzahlung und/oder Abschlussrate fällig



Finanzierung

Kaufpreis wird über monatliche Raten beglichen
Reduziert einmalig anfallende Kosten
Langfristige Fahrzeugnutzung



*Deutsche Automobil Treuhand (2021): DAT Report 2021.

Über heycar

heycar ist die neue, benutzerfreundliche Online-Plattform für geprüfte Gebrauchtwagen aller Klassen und bekannten Marken. Kaufinteressierte finden hier ausschließlich Gebrauchtwagen, die höchstens acht Jahre alt sind und maximal 150.000 km Laufleistung aufweisen. Auf der Plattform hilft ein klares, einfaches und umfangreiches Filtersystem den Nutzern dabei, genau den Gebrauchten zu finden, der wirklich passt. Derzeit bietet heycar rund 300.000 gelistete Fahrzeuge von ca. 2.000 Händlergruppen an rund 4.000 Standorten an. heycar arbeitet ausschließlich mit geprüften Händlern zusammen, die definierten Qualitätskriterien entsprechen. Das Startup mit Sitz in Berlin wurde 2017 gegründet, CEO von heycar Deutschland ist Dr. Reinhard Schmidt.

Mehr Informationen auf www.heycar.de

Pressekontakt

heycar

Beatrice Herrmann

Müllerstraße 153

13353 Berlin

+49 151 12979444

beatrice.herrmann@hey.car

Ketchum

Rashid Mlis

Blumenstraße 28

80331 München

+ 49 160 719 79 08

rashid.mlis@emantepr.com