

# FAAREN

## **FAAREN Group: Innovative Softwarelösungen für Auto-Abo-Anbieter**

### **Der Enabler für digitale Abo-Lösungen gestaltet die Mobilität der Zukunft**

**Rottendorf, 27. Oktober 2021 - Mittels innovativer Softwarelösungen verfolgt die FAAREN Group die Vision, Mobilitätsangebote konsequent zu verbessern und zu revolutionieren. Mit Erfolg: Dem „Software as a Service“ Dienstleister (SaaS) aus Rottendorf bei Würzburg ist es innerhalb von nur drei Jahren gelungen, sowohl den großen Top 100-Autohändlern als auch kleineren Vertriebspartnern den Einstieg in das Mobilitätsmodell der Zukunft zu ermöglichen. Branchenübergreifend soll dabei ein neuer Markt erschlossen werden: Neben individuellen White-Label-Lösungen stellt FAAREN seinen Partnern einen Marktplatz zur Verfügung, wodurch das jeweilige Unternehmen im Markt sichtbar wird. Neben intelligenter Abo-Software bietet FAAREN seinen Kunden bei Bedarf auch Unterstützung hinsichtlich Service, Bonitäts- und Identitätsprüfung, Zahlungsmanagement, Bereitstellung von Marketingmaterial und weiteren Dienstleistungen an.**

Von Beginn an standen bei FAAREN gewinnbringende Softwarelösungen für Händler und Autohersteller im Fokus. Kunden des „Software as a Service“ Dienstleisters wissen den erheblichen Mehrwert zu schätzen: Sie entscheiden sich zwischen zwei individualisierbaren White-Label-Lösungen – „FAAREN Exklusiv“ oder „FAAREN Manufaktur“. Zusätzlich steht den Partnern die Nutzung des FAAREN Marktplatzes und die damit verbundene Reichweite zur Verfügung. Ein Full-Service von A bis Z wird bei FAAREN großgeschrieben: Das Unternehmen unterstützt seine Partner bei allen Dienstleistungen rund um das Auto-Abo. Bei größeren Projekten oder Markteintritt bieten die Spezialisten zusätzlich eine umfassende Beratung für die optimale und individuell angepasste Abo-Lösung an.

„Mit unseren maßgeschneiderten Lösungen machen wir Unternehmen aus der Automobilbranche zu Auto-Abo-Anbietern“, erklärt Daniel Garnitz, Gründer und CEO der FAAREN Group GmbH. „Flexibilität, Transparenz und Kostensicherheit gehören heute zu den

# FAAREN

zentralen Endkundenanforderungen. Wir glauben daher fest daran, dass Abo-Modelle die Mobilität der Zukunft prägen und sind stolz darauf, dass unsere Softwarelösungen diesen Prozess nachhaltig mitgestalten.“

Der Erfolg gibt dem Team Recht: Das Start-up aus Franken konnte in den letzten Jahren bereits ein starkes Plus verzeichnen. Das Unternehmen wird bis Ende 2021 auf rund 39 Mitarbeiter angewachsen sein und konnte schon zahlreiche Investoren – darunter die Kroschke Gruppe, FlixBus Gründer SEK Ventures und der Helvetia Venture Fund – von sich überzeugen. Auch das Partnernetzwerk und die damit verbundenen Abo-Anbieter sind mittlerweile auf über 500 Partnerstandorte angestiegen, dazu zählen unter anderem AMAG, Kuhn & Witte, Europa Service, Tiemeyer Gruppe, Gottfried Schultz u.v.m. Dass das Abo-Modell eine zunehmende Relevanz hat, bestätigen Studien renommierter Institute: Sie prognostizieren eine drastisch steigende Trendkurve zugunsten des Auto-Abos und einen entsprechenden Anstieg des Marktanteils zwischen 25 und 40 Prozent bis 2030.

FAAREN hebt sich als Light-Asset-Anbieter mit seinen zwei individuell konfigurierbaren Produkten vom Wettbewerb ab. Mit der White-Label-Lösung „FAAREN Exklusiv“ können Autohändler ihre Abo-Fahrzeuge auf der eigenen Website anbieten. Während die Endkundenakquise in der Verantwortung der Händler liegt, übernimmt FAAREN den Nutzersupport sowie alle digitalen Prozesse im Hintergrund. Bei der umfangreichen White-Label-Lösung „FAAREN Manufaktur“ werden sämtliche Prozesse ganzheitlich angepasst und in das Backend System des Partners integriert. Dieses Modell richtet sich vor allem an große, internationale Handelsgruppen, OEMs, Importeure, Versicherer und Banken. Bei beiden White-Label-Lösungen steht die Marke des Partners im Vordergrund – die einzelnen Gestaltungsbausteine können dabei frei definiert werden und auch für die Entscheidung über Laufzeit, Kilometerpakete und das Pricing gibt es keinerlei Vorgaben.

Zusätzlich können die Partner ihre Fahrzeuge auf dem „FAAREN Marktplatz“ zur Verfügung stellen. Damit bietet das Würzburger Unternehmen einen einzigartigen Service: Die Partner pflegen ihre Fahrzeuge hier kostenlos ein und profitieren von der zusätzlichen Reichweite des

# FAAREN

Start-ups. Sowohl die Endkundenakquise als auch der Support werden vollständig über das Team von FAAREN abgewickelt.

Mehr Informationen zu FAAREN: [www.faaren-group.com](http://www.faaren-group.com)

Pressekontakt:

Counterpart Group GmbH

Janina Bäßgen / Juliane Dahlhoff

Kamekestraße 21, 50672 Köln

Telefon: 0221 | 951441 -905/-47

E-Mail: [janina.baessgen@counterpart.de](mailto:janina.baessgen@counterpart.de) / [juliane.dahlhoff@counterpart.de](mailto:juliane.dahlhoff@counterpart.de)