

FAAREN startet B2B-White-Label und Marktplatz für gewerbliche Auto-Abos

Die FAAREN Group erweitert ihre Softwareplattform um eine skalierbare B2B-White-Label-Lösung und einen B2B-Marktplatz. Damit ermöglicht FAAREN seinen Partnern, das Auto-Abo-Modell gezielt für gewerbliche Zielgruppen zu erschließen und ihr bestehendes Angebot um ein digitales B2B-Geschäftsmodell zu erweitern.

Würzburg, 7. April 2026 – Die FAAREN Group GmbH, führender Softwareanbieter für Fahrzeug-Abonnements in der Automobilbranche und Betreiber des FAAREN Marktplatzes, öffnet ihre Plattform gezielt für den B2B-Markt. Mit einer neuen B2B-White-Label-Lösung sowie der Integration auf dem FAAREN Marktplatz befähigt FAAREN seine Partner, das Auto-Abo auch im gewerblichen Umfeld anzubieten und professionell zu skalieren. Partner von FAAREN erhalten damit Zugang zu einer technologischen Infrastruktur, mit der sie B2B-Auto-Abos inklusive digitalem Flottenmanagement für gewerbliche Abonnenten und Fleetmanager unter eigener Marke abbilden können. Die Lösung verbindet die digitale Fahrzeugbeschaffung für Geschäftskunden mit zentralen Verwaltungs- und Steuerungsfunktionen und erweitert das bestehende Angebotsportfolio der Partner um ein zukunftsfähiges Mobilitätsmodell.

Strategische Vorteile für FAAREN-Partner

Die Öffnung des B2B-Segments schafft für FAAREN Partner neue Umsatzpotenziale und adressiert eine besonders große und solvente Zielgruppe. Gewerbliche Kunden zeichnen sich durch höhere monatliche Raten, längere Laufzeiten und planbare Nachfrage aus. Anbieter, die bereits im B2C-Auto-Abo aktiv sind, können ihre bestehenden Prozesse, Systeme und Fahrzeugbestände direkt für das B2B-Geschäft nutzen – ohne zusätzlichen Plattformaufwand.

Gleichzeitig werden Partner in die Lage versetzt, ihre gewerblichen Kunden aktiv bei der Umsetzung moderner Mobilitäts- und Nachhaltigkeitsstrategien zu unterstützen. Das B2B-Auto-Abo bietet Unternehmen eine flexible Alternative zu klassischen Kauf- oder Leasingmodellen und erleichtert den Umstieg auf emissionsarme Antriebe sowie elektrische Fahrzeugflotten im Einklang mit ESG-Zielen.

Julian Wolter, CSO von FAAREN, ordnet die Erweiterung ein: „Mit der B2B-White-Label-Lösung schaffen wir für unsere Partner den direkten Zugang zu einem hochattraktiven Marktsegment. Das Auto-Abo ist im Gewerbekundenbereich kein Nischenprodukt mehr, sondern entwickelt sich zu einem strategischen Baustein moderner Unternehmensmobilität. Unsere Partner werden damit befähigt, dieses Potenzial unter eigener Marke zu erschließen.“

Digitale Infrastruktur als Enabler für B2B-Geschäft

Kern der Lösung ist ein leistungsfähiges Fleetmanager-Dashboard, das FAAREN seinen Partnern als Bestandteil der White-Label-Software zur Verfügung stellt. Dieses ermöglicht es Anbietern, ihren Geschäftskunden eine vollständig digitale Verwaltung von Fahrzeugen, Mitarbeitenden und Verträgen anzubieten. Prozesse wie Registrierung, Buchung, Vertragsverwaltung und Reporting sind vollständig digital und papierlos abgebildet.

Niels Reimann, Head of Growth bei FAAREN, betont die langfristige Perspektive: „Unser Fokus liegt klar auf dem Enablement unserer Partner. Mit der B2B-White-Label-Lösung schaffen wir eine Plattform, mit der Anbieter ihr B2B-Geschäft nachhaltig aufbauen und weiterentwickeln können. Wir stehen noch am Anfang unserer B2B-Reise. Das ist ein strategischer Schritt, den wir kontinuierlich ausbauen werden.“

Mit der Öffnung der Plattform für B2B unter [faaren.com/gewerbe-auto-abo](https://www.faaren.com/gewerbe-auto-abo) positioniert sich FAAREN konsequent als Software- und Marktplatzanbieter, der seine Partner befähigt, neue Zielgruppen zu erschließen, ihr Angebot zu diversifizieren und sich im wachsenden Markt für digitale Unternehmensmobilität erfolgreich zu positionieren.

Über die FAAREN Group

Die FAAREN Group GmbH betreibt mit dem FAAREN Marktplatz eine der größten Online-Plattformen für Auto-Abos in Deutschland. Das Unternehmen ist ein führender Anbieter von Softwarelösungen für Fahrzeug-Abonnements mit Sitz in Würzburg. Zu den Kunden des international tätigen Unternehmens zählen Autohäuser, Hersteller, Banken, Versicherungen und Mobilitätsanbieter. FAAREN bietet sowohl individuelle White-Label-Lösungen als auch die Möglichkeit, Fahrzeuge auf dem reichweitenstarken FAAREN Marktplatz unter www.faaren.com anzubieten. Die White-Label-Lösung ermöglicht es Unternehmen, ihr eigenes Auto-Abo-Modell unter ihrer eigenen Marke anzubieten. FAAREN unterstützt seine Partner während des gesamten Prozesses, von der Konzeption bis zum laufenden Betrieb.



Bild: Geschäftskunden im Fokus: FAAREN bietet Anbietern eine Plattform, um gezielt Geschäftskunden für das Auto-Abo anzusprechen. (Bild: FAAREN)

Pressekontakt

Robert Horn

FAAREN

GROUP

Senior Communications Manager

robert.horn@faaren.com

+49 (0)171-4119558

www.faaren-group.com