

FAAREN

Auto Abo Plattform FAAREN sichert sich eine weitere Finanzierungsrunde und baut Händlerfokus aus

Die erste deutsche Auto Abo Plattform FAAREN, gegründet 2018, hat die zweite Finanzierungsrunde erfolgreich abgeschlossen und holt sich zusätzliche Investoren mit Experten-Know-How aus der Automobilbranche an Bord. Damit baut FAAREN den Fokus auf Autohändler noch stärker aus und bringt damit zahlreiche weitere Automobilhändler dazu, den Schritt zum innovativen Auto Abo Anbieter zu gehen.

Rottendorf, 04. Mai 2020. Die FAAREN GmbH schafft es trotz der Covid-19 Krise die Finanzierungsrunde erfolgreich abzuschließen. Das fränkische Start-Up überzeugt die Investoren mit ihrer Vision, den Kunden eine einzigartige Einfachheit, Flexibilität und Schnelligkeit in ihrer Mobilität zu bieten, die sie bereits in anderen Lebensbereichen erfahren können.

Das gesamte Team und die Investoren sind davon überzeugt, dass FAAREN den Autohändlern helfen kann, sich als Mobilitätsdienstleister für ihre Kunden zu positionieren. Die FAAREN GmbH ermöglicht es dem Händler, selbst zum Auto Abo Anbieter zu werden und eröffnet ihm einen völlig neuen Online-Vertriebskanal. Der Autohändler kann seinen kompletten Fuhrpark über die digitale Plattform inserieren und sich so das Abo als weitere Finanzierungsform auf all seinen Kanälen sichern.

Das Start-Up grenzt sich zum Wettbewerb ab, indem es den Handel nicht als reinen Zulieferer nutzt, sondern die Händler aktiv als Partner sehen. Risikobehaftete Instrumente wie Rückkaufvereinbarungen oder Überlassungsverträge finden bei FAAREN keine Anwendung. Die Autohändler haben die Möglichkeit, ihre Autos, Preise und Abo Bedingungen frei zu wählen. Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich bei den Autos um Neu- oder Gebrauchtwagen, Vorführer, Tageszulassungen, oder um Fahrzeuge aus einer Mietflotte handelt.

Daniel Garnitz, Co-Founder und CEO zum Ende der Finanzierungsrunde: "Eine Finanzierungsrunde dieser Qualität abschließen zu können, ist ein starkes Signal und zeigt

FAAREN

das Vertrauen der Investoren in das FAAREN Team. Wir nutzen die Zeit während und nach Corona, um die Digitalisierung im Automobilhandel voranzutreiben. Mit den neuen Partnern an unserer Seite werden wir unser Vorhaben, Autohändler zu Abo Anbietern zu entwickeln, weiter schärfen.“

FAAREN - Die Auto Abo Plattform für Händler

Auf der Website von FAAREN können die Besucher online ein Auto zu einem monatlichen All-Inclusive-Festpreis abonnieren. Im Auto Abo sind alle für den Kunden relevante Kosten rund um das Auto, bis auf den Sprit, enthalten. Die Höhe der Monatsrate kann der Händler für jedes Fahrzeug selbst bestimmen. FAAREN agiert dabei als All-in-One Plattform, die sämtliche Prozesse rund um das Abo organisiert. So bietet das Unternehmen für seine Partner die technische Infrastruktur, Kundenakquise, Bonitätsprüfung, Kundenservice und weitere Dienstleistungen an. Zudem haben die Autohändler Zugang zu einem Partnernetzwerk, das ihnen weitere operative Aufgaben wie die Lieferung oder Werkstatteleistungen abnimmt. Somit profitieren FAAREN-Partner von wiederkehrenden Umsätzen, dem Zugang zu neuen Zielgruppen und der Erschließung eines zusätzlichen Online-Vertriebskanals.

All-Inclusive - auch für den Handel: FAAREN erweitert seinen Service

Neben den bereits bestehenden Dienstleistungen kümmert sich FAAREN weiter darum, dass der Einstieg in den Abo Markt für die Händler durch unkomplizierte und automatisierte Lösungen so leicht wie möglich ist. Besonders im Fokus sind die Arbeiten rund um ein vollumfängliches Kfz-Versicherungsprodukt, die erleichterte Finanzierung der Fahrzeuge und ein reichhaltiges Marketingpaket zur einfachen Vermarktung. Diese Vorteile werden schon im Sommer allen teilnehmenden Händlern zur Verfügung stehen.

So profitieren die FAAREN-Partner

Der Automobilhandel ist von der Corona-Krise besonders geschwächt. Geschlossene Verkaufsräume und die mangelnde Kauflust sorgten für einbrechende Absatzzahlen. Die Händler suchen besonders jetzt nach vordigitalen Vertriebsmodellen wie das von FAAREN. Der Händler kann mit FAAREN seinen Abo Kunden eine komplett digitale Customer Journey ermöglichen. Der gesamte Abschlussprozess von der Auswahl des Fahrzeuges bis zum Tag der Abholung findet komplett online statt.

FAAREN

Die Anfragen von Händlern haben sich bei FAAREN in den letzten 2 Monaten verdoppelt. Zahlreiche Autohäuser haben sich für FAAREN entschieden, weil sie händeringend nach einer schnellen und kostengünstigen Lösung suchen, um das Auto Abo selbst anbieten zu können. Schließlich bevorzugen 44 Prozent aller Autokäufer ein Auto Abo direkt vom Händler, so eine Studie der Marktforschung Puls¹. Diese Meinung führt in der Studie auf Platz 1 deutlich vor den Alternativen wie "Direkt über eine Autobank" oder "Direkt beim Hersteller".

Bereits teilnehmende FAAREN-Partner ziehen aus dem Abo Modell einen enormen Nutzen und sind schon heute digitale Mobilitätsdienstleister, die sich auch in der aktuellen Krise monatlich wiederkehrende Umsätze sichern konnten.

"Der Handel darf den Kundenkontakt nicht verlieren. Er ist und bleibt ein essenzieller Teil der Wertschöpfungskette der Mobilität der Kunden", so Daniel Garnitz Co-Founder & CEO von FAAREN.

Während bei den Geschäftsmodellen anderer Abo Anbieter der Partner im Handel keinen direkten Kundenkontakt hat, wird der Autohändler bei FAAREN selbst zum Vertragspartner seiner Kunden. Bei FAAREN kann der Händler als Auto Abo Anbieter seinen Kunden neben dem Auto selbst auch Service und Beratung aus der heimischen Region anbieten. Das über Jahre hinweg aufgebaute Vertrauen zwischen den Kunden und Autohaus soll so auch im digitalen Handel aufrechterhalten bleiben.

Pressekontakt:

Konstantin Stenzel, Chief Marketing Officer, +49 (0) 9302-6570680, konstantin@faaren.com
FAAREN GmbH, Ostring 2-4, 97228 Rottendorf, www.faaren.com

¹ Quelle: puls Marktforschung GmbH; 2020-04-23 Pressemitteilung puls Studie Auto-Abos und Corona; <https://www.puls-marktforschung.de/>