

# FAAREN

## **Auto Abo Plattform FAAREN veröffentlicht erstmals Zahlen und Einblicke in die Welt des Auto Abos**

**FAAREN, Deutschlands erste Auto Abo Plattform, veröffentlicht eine erste Analyse seiner Abodaten und bietet so einen umfassenden Einblick in die unterschiedlichen Präferenzen und Preissensibilitäten der Auto Abo Kunden. Damit unterstreichen sie die wachsende Bedeutung des Abomodells und bieten eine detaillierte Aufschlüsselung nach Laufzeiten, beliebten Modellen, die Zahlungsbereitschaft und die gebuchten Kilometerpakete der Kunden. Die erhobenen Daten liefern erstmals Orientierungswerte im Umfeld des noch jungen und unerforschten Auto Abo Marktes.**

Rottendorf, 30. Juni 2020. Der durchschnittliche FAAREN Kunde ist statistisch gesehen knapp 35 Jahre alt, abonniert ein Fahrzeug mit einer monatlichen Rate zwischen 400 € und 600 €, 6 Monaten Mindestlaufzeit und einer Laufleistung von 1250 Kilometern pro Monat. Nach Ablauf der gebuchten Mindestlaufzeit fahren nahezu alle Kunden weiter im Abo. Ein Großteil der Abonnenten (63 %) wohnt in Städten mit über 100.000 Einwohnern. Insbesondere in München, Berlin, Stuttgart, Frankfurt am Main und Bremen erfährt das Abomodell starke Zustimmung.

### **So lange nutzen die Kunden ein Auto Abo**

Zum Start entscheidet sich die Mehrzahl der Abonnenten (79 %) für eine Laufzeit von 6 Monaten. Seit dem Launch der Mindestlaufzeit auf bis zu 12 Monate und dem damit verbundenen reduzierten Preis genießt die längere Mindestlaufzeit eine starke Nachfrage. Diese wählen rund 13 % der Abonnenten zu Beginn ihres Abos, denn nicht nur für Kunden im Bereich der Kurzzeitnutzung ist das Abo Modell interessant. Durch die längeren Abo Laufzeiten entwickelt sich das Auto Abo zu einer gleichwertigen Alternative zu Leasing und Finanzierung. Der Vorteil der Flexibilität bleibt dabei bestehen.

Auch sehr kurze Laufzeiten von einem bis drei Monaten werden nachgefragt, insbesondere zur Leasingüberbrückung, für zeitlich befristete Projekte im Unternehmen oder zur verlängerten Probefahrt von Automodellen vor einer Kaufabsicht, wie beispielsweise bei einem E-Auto.

### **So weit fahren die Auto Abo Kunden**

Der Auto Abo Kunde von FAAREN kann seine Laufleistung jeden Monat an das persönliche Fahrverhalten anpassen. Dabei haben über zwei Drittel der Kunden mindestens einmal das Kilometerpaket gewechselt. Besonders häufig nutzen Kunden in den Schulferienzeiten ein höheres Kilometerpaket. Die Laufleistung von 1.250 km/Monat wurde von 55 % der Kunden beim Start ihres Abos gebucht. Für die nächsthöhere Variante mit 3.300 km/Monat entscheiden sich anfänglich knapp 35 % der Kunden. Besonders viel unterwegs sind die

# FAAREN

verbleibenden 10 %, die direkt mit einer Laufleistung von 5.000 km/Monat starten. Das Paket mit 5.000 km/Monat ist das größte Paket und wird vorzugsweise von Geschäftskunden gebucht.

## **Was zahlen die Kunden für ein Auto Abo von FAAREN**

Die vielschichtige Kundenstruktur von FAAREN wird vor allem mit Blick auf die monatlichen Raten deutlich. Die Preisklasse von 200 € - 400 € wird zu 19 % abonniert, darunter ist das Alter von 18-24 Jahre stark vertreten. Mit 36 % liegen die am häufigsten gewählten Monatsraten zwischen 401 € - 600 € und enthalten Fahrzeuge wie VW Golf, Opel Astra und Audi A4. Die Kunden, die diese Preisklasse wählen sind in der Mehrheit zwischen 25-34 Jahre alt. Die Nachfrage im Preissegment zwischen 601 € - 800 € beträgt 18 %. Ein Fahrzeug mit einer monatlichen Rate von 801 € - 1.000 € wird nur noch zu 10 % abonniert. Vor allem Kunden über 65 Jahre finden sich in dieser Preisklasse wieder und bevorzugen Oberklasselimosinen. Die restlichen 17 % der Kunden wählen ein Fahrzeug mit einer monatlichen Rate von 1001 € - 3.000 € und entscheiden sich für exklusive Modelle wie einen Audi R8, Porsche Panamera oder Tesla Model S.

Diese Zahlen zeigen sehr deutlich, dass alle Fahrzeugklassen, vom günstigen Kleinwagen bis zum exklusiven Fahrzeug im Abomodell gefragt sind. Um das breite Kundenspektrum besser bedienen zu können, erweitert FAAREN das Fahrzeugangebot stetig mit seinen Partnern. Hierzu nutzt FAAREN die Auswertung des Kundenverhaltens und bietet damit eine genaue Beratung für die Partner in der Auswahl und Bepreisung der Fahrzeuge.

## **Über FAAREN**

FAAREN agiert als erste deutsche Auto Abo Plattform zwischen dem Autohandel und dem Endkunden. Damit ermöglicht es FAAREN jedem Autohändler, sein Fahrzeuge über die Plattform im Abo anzubieten.

Auf der Website [www.faaren.com](http://www.faaren.com) können Besucher sich ein Auto zu einem monatlichen All-Inclusive-Festpreis abonnieren. Im Auto Abo sind alle Kosten, außer Sprit, enthalten. Die Buchung erfolgt komplett digital und ist in weniger als 3 Minuten abgeschlossen. Der Kunde kann monatlich flexibel seine Kilometerpakete wechseln oder das Abo kündigen. Das gebuchte Auto ist bereits innerhalb von 7 Werktagen beim Kunden.

FAAREN übernimmt für die Autohändler die technische Infrastruktur, kümmert sich um die Kundenakquise und bietet weitere Dienstleistungen rund um das Auto Abo an. Damit eröffnet FAAREN dem Autohandel einen völlig neuen und einzigartigen Online-Vertriebskanal.

## **Pressekontakt:**

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