

VOLLDIGITALES LEASING

Der neue smart #1 kann ab sofort von Unternehmen und Privatpersonen volldigital geleast werden. Die smart Europe GmbH arbeitet hier exklusiv mit ALD Automotive zusammen, einem führenden Fahrzeugleasing-Unternehmen in Europa. Die Vertragsabwicklung erfolgt von der Konfiguration über die Bonitätsprüfung bis zur Unterzeichnung komplett online. Damit wird dem Kunden im Sinne der Nachhaltigkeit der schnelle und einfache Umstieg auf ein hochwertiges, vollelektrisches Hightechfahrzeug in Kombination mit ergänzenden Services geboten. Diese Full-Service-Pakete von smart mobility lease bieten flexible Laufzeiten und Laufleistungen für die neue Generation vollelektrischer Fahrzeuge von smart. smart, der Pionier der urbanen Mobilität, startet so in eine neue Ära mit dem Ziel, sich zu einem führenden Anbieter im Bereich der vernetzten Premium-Elektromobilität zu entwickeln. Viele Vorbesteller des neuen smart #1 konnten bereits die exklusive Möglichkeit nutzen, ihre Voucher in eine Bestellung umzuwandeln.



on mit ergänzenden Services geboten. Diese Full-Service-Pakete von smart mobility lease bieten flexible Laufzeiten und Laufleistungen für die neue Generation vollelektrischer Fahrzeuge von smart. smart, der Pionier der urbanen Mobilität, startet so in eine neue Ära mit dem Ziel, sich zu einem führenden Anbieter im Bereich der vernetzten Premium-Elektromobilität zu entwickeln. Viele Vorbesteller des neuen smart #1 konnten bereits die exklusive Möglichkeit nutzen, ihre Voucher in eine Bestellung umzuwandeln.

PARTNERSCHAFT

Carmada, die Fuhrparkmanagementplattform der freenet AG, und das mittelständische Harzer Hightechunternehmen Bornemann AG kooperieren: Gemeinsam liefern sie mit der jeweiligen Expertise die besten Komponenten für ein ganzheitliches, modernes Fuhrparkmanagement. Im Rahmen der Kooperation trifft die Telematiklösung der Bornemann AG auf die cloudbasierte Software-as-a-Service-Plattform (SaaS) von Carmada. Das Ergebnis: Ein Produkt, das höchsten Kundenanforderungen gerecht wird, indem es Fahrern sowie Fuhrparkmanagern durch schnelle und reibungslose Prozesse die regelmäßige Administration so einfach und effizient wie möglich gestaltet. Für beide Kooperationspartner sind die Services des jeweils anderen die optimale Ergänzung des eigenen Produkts. Die Chance, aus dem Besten beider Welten ein für die Kunden bestmögliches Produkt zu schaffen, treibt die Partner dabei an.

LAUNCH

FREE NOW, Europas Super-App für Mobilität, bietet ab sofort eine neue Zahlungsmöglichkeit für Geschäftskunden, die das Produkt „Employee Benefits“ nutzen: Bei der neuen Mobilitätsbenefits-Karte handelt es sich um eine virtuelle Prepaid-Karte, die es Nutzern ermöglicht, jegliche Verkehrsmittel für private und berufliche Zwecke zu verwenden – auch wenn diese bisher noch nicht in der FREE NOW App verfügbar sind. Hierfür wird das Mobilitätsbudget verwendet, das Mitarbeiter von ihren Arbeitgebern als individuellen Zuschuss über die Karte zur Verfügung gestellt bekommen. Zudem kann das allokierte Mobilitätsbudget nun auch im Ausland eingesetzt werden. Eine Funktion, die sich viele Nutzer gewünscht haben. Die Mobilitätsbenefits-Karte ist für alle „FREE NOW for Business“-Kunden in Deutschland, Frankreich, Italien, Spanien und Großbritannien verfügbar und wird Anfang 2023 auf weitere Länder ausgeweitet.

NEUES VERSICHERUNGSPRODUKT

Ab sofort können Porsche-Kunden ein innovatives Versicherungsprodukt erwerben, das flexibel die individuelle Fahrleistung des Kunden berücksichtigt. Mit der Porsche Car Policy Flex zahlen die Versicherungsnehmer eine monatliche Grundgebühr und eine zusätzliche Prämie für jeden gefahrenen Kilometer. Es ist keine Vorauszahlung erforderlich, die Abrechnung erfolgt nach Monatsende. Das neue Versicherungsprodukt ist ab sofort für alle aktuellen 911, Taycan, Panamera und Cayenne mit Porsche Connect verfügbar. Mithilfe von Porsche Connect Partner Services kann die Kilometerleistung direkt aus dem Fahrzeug übertragen werden. Der Kunde benötigt keine zusätzliche Hardware. Dazu Michael Löffler, Chief Marketing Officer der Porsche Financial Services GmbH: „Die zunehmende Vernetzung von Fahrzeugen eröffnet Chancen bei der Gestaltung von Kfz-Versicherungen, die so individuell sind wie die Porsche Sportwagen und ihre Fahrer. Diese Möglichkeiten wollen wir nutzen. Darum erweitern wir unser bisheriges Versicherungsportfolio um einen datenbasierten Tarif.“



E-AUTO-ABO

Auto-Abo-Pionier Fleetpool bietet künftig auch Elektroautos im Gehaltsumwandlungsmodell an. Das „All inclusive“-E-Auto-Abo soll der Elektromobilität weiteren Schub verleihen. Außerdem trägt es dazu bei, Firmen als Arbeitgeber attraktiver zu machen und gleichzeitig deren CO₂-Bilanz zu verbessern. In Zusammenarbeit mit dem Partner Lofino sind Handling und Administration dank komplett digitaler Abwicklung denkbar einfach. Das neue Auto-Abo-Produkt richtet sich dabei an große Unternehmen mit einer entsprechenden Anzahl an Beschäftigten. Damit leisten deren Mitarbeiter einen Beitrag zur Mobilitätswende und sparen gleichzeitig Geld. Bis zu 50 Prozent gegenüber der regulären Brutto-Monatsrate für ein Auto-Abo beträgt das Potenzial. Der Grund: Autofahren im Gehaltsumwandlungsmodell wird steuerlich gefördert. Fleetpool Deputy-CEO und CCO Alexander Kaiser: „Das Elektroauto-Abo im Gehaltsumwandlungsmodell bedeutet ‚mehr Auto vom Brutto‘ und ist damit aus unserer Sicht ein Baustein zur Demokratisierung der nachhaltigen beruflichen Mobilität.“

LEASINGKOOPERATION

Die Allane Mobility Group (ehemals Sixt Leasing), Spezialist für Fahrzeugleasing und Full-Service-Lösungen in Deutschland, ist eine Kooperation mit Hyundai Motor Deutschland eingegangen. Unter der Marke „HYUNDAI Leasing“ können die 490 deutschen Hyundai-Handelsstützpunkte mit Allane als Leasingpartner zusammenarbeiten und ihren Kunden direkt vor Ort über ein von Allane neu entwickeltes Händlerportal attraktive Leasingkonditionen anbieten. Nach einer umfangreichen Testphase mit ausgewählten Händlern haben inzwischen nahezu alle deutschen Hyundai-Händler die Zusammenarbeit mit Allane gestartet. Der Leasingprozess sowie alle weiteren Serviceleistungen werden dabei – in enger Zusammenarbeit mit dem Händler – von der Allane Mobility Group abgewickelt. Zudem besteht die Möglichkeit, dass die Hyundai-Händler die Fahrzeuge am Ende der Leasinglaufzeit selbst erwerben und als attraktive und geprüfte Gebrauchtwagen im Rahmen des Programms „Hyundai Promise“ anbieten oder die Vermarktung der Rückläufer Allane überlassen.