

# JLR MOBILITY SERVICES

Die Automobilindustrie vollzieht einen Wandel vom Besitz hin zur Nutzung. JLR passt sich dieser Veränderung pro-aktiv an.

# WELCHE TRENDS GIBT ES IN DER MOBILITÄT IN 2026?

## ✓ Nutzen, statt besitzen

- Kunden zahlen für Nutzung und Erlebnis.
- Keine langfristige Bindung.
- Kein Wiederverkaufsrisiko. Das passende Fahrzeug zur richtigen Zeit.

## ✓ Flexibel, bequem, digital

- Buchen, starten, verlängern, tauschen oder stoppen – alles mit wenigen Klicks.
- Eine vollständig digitale Reise von der Buchung bis zur Rückkehr, entwickelt für Schnelligkeit und Einfachheit.

## ✓ Adaptiert an den modernen Lifestyle

- Stadtleben, Haushalte mit mehreren Autos, temporäre Bedürfnisse und neue Mobilitätsgewohnheiten.
- Ideal, um Elektrofahrzeuge zu entdecken, Übergänge zu meistern oder sich an veränderte Lebenssituationen anzupassen.

**Mobilität bedeutet heute mehr als nur den Verkauf von Autos.**

**Es geht darum, einen nahtlosen Zugang zu Luxusfahrzeugen zu ermöglichen – wann und wie Kunden sie benötigen.**

# WARUM SICH DER MARKT VERÄNDERT



## Gesetzgebung

Städte schränken den Zugang, die Nutzung und den Besitz von Autos ein. Parkbeschränkungen und Zugangsbeschränkungen.



## Elektrifizierung & technologische Ungewissheit

Der Übergang zu Elektrofahrzeugen verändert das Kundenverhalten. Unsicherheit bezüglich der Restwerte von batterieelektrischen Fahrzeugen.



## Lifestyle & Veränderung des Nutzungsverhaltens

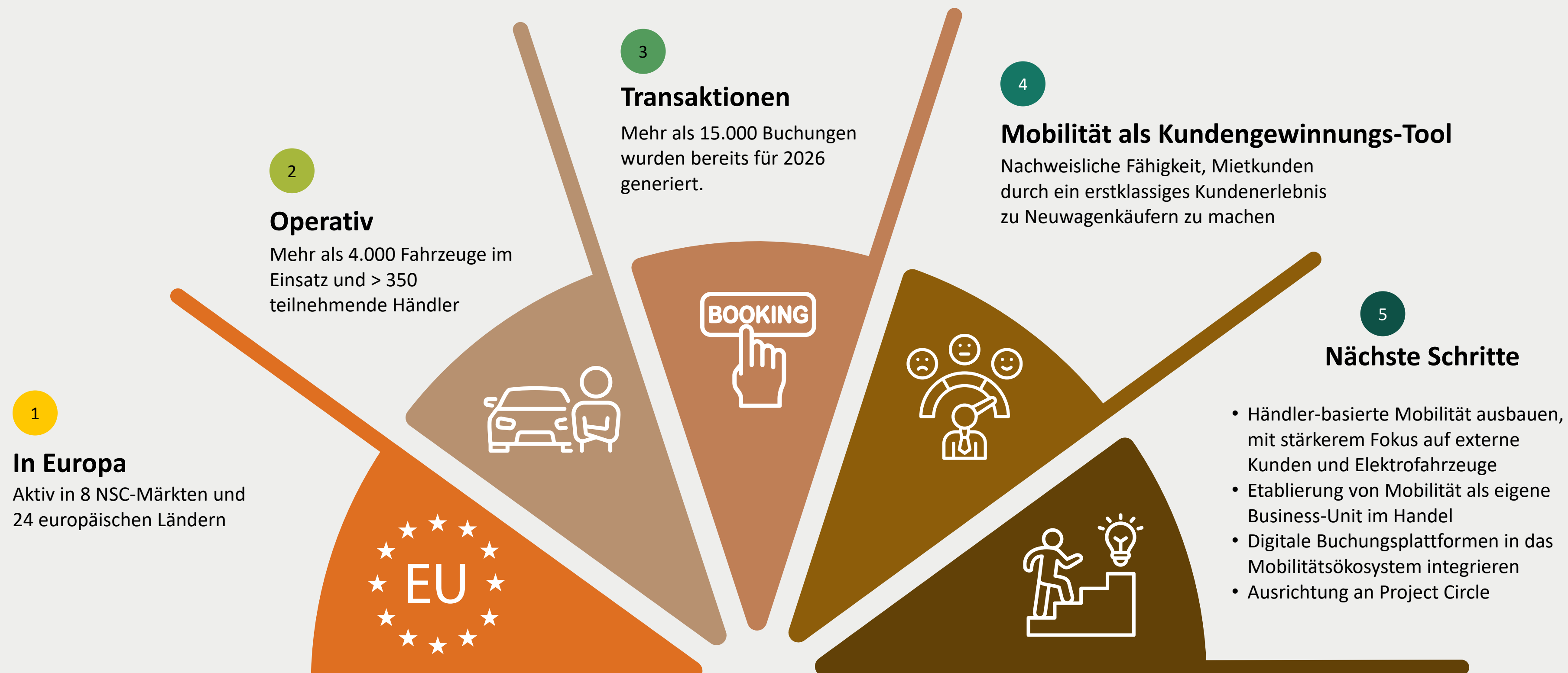
Die Mobilitätsbedürfnisse werden zunehmend fragmentierter und temporärer.



## Finanzieller & wirtschaftlicher Druck

Kunden verlagern ihren Fokus von Eigentumsrechten hin zu planbaren Ausgaben. Bevorzugt werden monatliche Pauschalpreise.

# WAS IST MOBILITÄT BEI JLR HEUTE?



# Warum Mobilität für JLR strategisch wichtig ist

Mobilität ist keine Zusatzfunktion. Sie ist eine strukturelle Transformation des Geschäftsmodells von JLR.

## 01

### Neuer Volumen- und Umsatz-Kanal

Bis zum Geschäftsjahr 2029/30 könnte Mobilität bis zu 20 % des europäischen Volumens von JLR ausmachen.

- Schafft einen neuen Vertriebskanal neben dem traditionellen Einzelhandel.
- Generiert wiederkehrende Einnahmen anstelle von einmaligen Transaktionen.
- Reduziert die Abhängigkeit von klassischen Marktzyklen und Anbietern

## 02

### Hebel für die Kreislaufwirtschaft

Unterstützt Kreislaufwirtschaft und optimiertes Fahrzeug-Lebenszyklusmanagement

- Vollständige Kontrolle über Fahrzeuge von der Erstzulassung bis zur Wiederverwendung
- Optimierte Sequenzierung: Vermietung → Nutzung → Freigabe → Ausmusterung
- Maximiert die Wertschöpfung pro Fahrzeug

## 03

### Strategisches Instrument zum Schutz von RW

Hilft dabei, Restwerte zu schützen und zu stabilisieren

- Kontrolliert Wiedervermarktungsvolumen und -zeitpunkt
- Verlängert die Fahrzeugverfügbarkeit im Markenökosystem
- Reduziert Marktschwankungen und Preisdruck

## 04

### Volle Verantwortung für die Kundenbeziehung

Ermöglicht JLR/dem Handel die wiederkehrende Interaktion mit dem Kunden

- Von der ersten Nutzung bis zum Kauf oder Leasing
- Direkter Zugriff auf Kundendaten, Nutzungsmuster und Präferenzen
- Stärkere Kundenbindung, höherer Kundenwert, bessere Abschlussrate

# WAS IST JLR RENT?

## ✔ Was ist JLR RENT?

- Die offizielle Kurzzeitmobilitätslösung von Jaguar Land Rover. Ein markeneigener Mobilitätsservice, der vollständig in das JLR-Ökosystem integriert ist. Live seit 2016.

## ✔ Was deckt RENT ab?

- Mietwagen & Kundendienst
- Pannenhilfe & Garantie
- Externe Buchungen (Geschäftlich & Privat)

## ✔ Warum ist das wichtig?

- **Heute: JLR RENT wird häufig als Kostenstelle im Bereich Aftersales wahrgenommen.**
- **Morgen: JLR RENT soll zu einem echten Profitcenter und Akquisitionskanal werden.**

# Was ist JLR MOBILITY in der Zukunft?

- RENT entwickelt sich zu einer umfassenden Mobilitäts-Service-Suite.
- Das Ökosystem umfasst fortan Rent, Subscribe und Subscribe+.
- Alle Services werden auf einer einzigen digitalen Plattform miteinander verbunden.



## RENT

Kurzzeit-Miete

**1 Tag bis 3 Monate**

Für Service-, Freizeit-, Geschäfts- und Entdeckungsbedürfnisse.



## SUBSCRIBE

Auto Abo

**3 bis 24 Monate**

Für Kunden, die Flexibilität ohne langfristige Bindung wünschen.



## SUBSCRIBE+

Langzeit-Miete (BEV)

**12 bis 36 Monate**

Eine Premium-Alternative zu herkömmlichem Leasing oder Finanzierung für ein brandneues vollelektrisches Fahrzeug.

**ALLE SERVICES WERDEN IN EINER DIGITALEN PLATTFORMEN GEMANAGED.  
ALLE SERVICES SIND AUF DEN BESTMÖGLICHEN KUNDEN-NUTZEN AUSGERICHTET.**



# MOBILITÄT ALS BUSINESS-UNIT

## Die vierte Säule

---

Wird zur vierten zentralen Säule des Geschäfts: Vertrieb, Kundendienst und Finanzdienstleistungen.

## Höhere Flottenauslastung

---

Mobilität verbessert die Flottenauslastung und die Gesamtrentabilität.

## Wiederkehrende Umsätze

---

Mobilität schafft stabile, wiederkehrende und besser planbare Einnahmequellen.

## Strategische Positionierung

---

Der Einzelhändler entwickelt sich vom Autoverkäufer zum echten Mobilitätsanbieter.

# MOBILITÄT - EIN BUSINESS CASE

Range Rover Sport D300 Dynamic SE — 12 Monate

**28.725 €**

Gesamteinnahmen aus  
internen/externen Vermietung  
über 12 Monate Betrieb.



**53%**

Die durchschnittliche Nutzung beträgt ca. 16 Tage pro  
Monat für Garantiewechsel und Vermietungsaktivitäten.



**~23.000 €**

Gesamtkosten inklusive Abschreibung,  
Haltekosten, Versicherung, Wartung und  
Betriebskosten über 12 Monate.



**145€ / Tag**

Die Tagespauschale wird von JLR erstattet, wenn  
das Fahrzeug als Garantiewechsel eingesetzt wird.



**+5.725 €**

Nettobeitrag nach Abzug aller Kosten: Das  
Fahrzeug amortisiert sich vollständig und  
generiert einen positiven Cashflow.



**~ 250€ / Tag**

Durchschnittlicher Tagesmietpreis für einen  
Range Rover Sport D300, abhängig von  
Saison und Mietdauer.



# MOBILITÄTS-ZIELGRUPPEN

- Ansprache und Betreuung der Bestandskunden von JLR.
- Ausweitung der Zielgruppe über den aktuellen Kundenstamm hinaus.

# Interne & externe Kunden

Betreuung und Schutz der bestehenden Kundenbeziehungen von JLR. Erweiterung der Service-Reichweite über den aktuellen Kundenstamm hinaus.

## 1

### Interne Kunden

#### Wer sie sind

Bestehende JLR-Besitzer oder Kunden, die bereits im Netzwerk sind

#### Typische Anwendungsfälle

- Ersatzwagen
- Garantieaustausch
- Pannenhilfe
- Interimsfahrzeuge während der Wartezeit

#### Strategische Rolle

- Sicherstellung eines durchgängig hochwertigen Kundenerlebnisses
- Schutz von Kundenzufriedenheit und -loyalität
- Wiederkehrende Umsätze um Kosten zu decken

## 2

### Externe Kunden

#### Wer sie sind

Neukunden, Stadtbewohner, Unternehmen, Freizeitkunden

#### Typische Anwendungsfälle

- Anmietung für Geschäfts- und Freizeitwecke
- Veranstaltungen und besondere Anlässe
- Erfahren Sie mehr über Elektrofahrzeuge und führen Sie ausführliche Probefahrten durch

#### Strategische Rolle

- Erschließung neuer Zielgruppen für die Marke
- Generierung neuer Umsätze
- Aufbau und Stärkung der zukünftigen Relevanz im Autohaus

# Kundenprofile

**Mobilität ist kein einzelnes Produkt für einen einzelnen Kunden.  
Es ist ein Portfolio an Lösungen für verschiedene Kundenprofile.**

## Urban Flex Users

- Stadtbewohner
- Besitzen möglicherweise kein Auto oder benötigen es nur gelegentlich. Achten auf Vorschriften, Parkmöglichkeiten und Zugangsbeschränkungen.

## Business & Professional Users

- Freiberufler, Berater, KMU
- Benötigen Mobilität ohne Fuhrparkkomplexität

## Digital Natives

- 25–40 Jahre alt
- Stadt oder Stadtrand
- Hohe digitale Ansprüche
- Geringe Toleranz für Verwaltungsaufwand
- Oft nicht bereit, sich zu übernehmen

## EV-Curious clients

- Interesse an Elektrofahrzeugen, aber noch unsicher
- Angst vor dem Laden, veralteter Technologie
- Oft Premiumkunden oder Umsteiger von Verbrennern

## Families in Transition

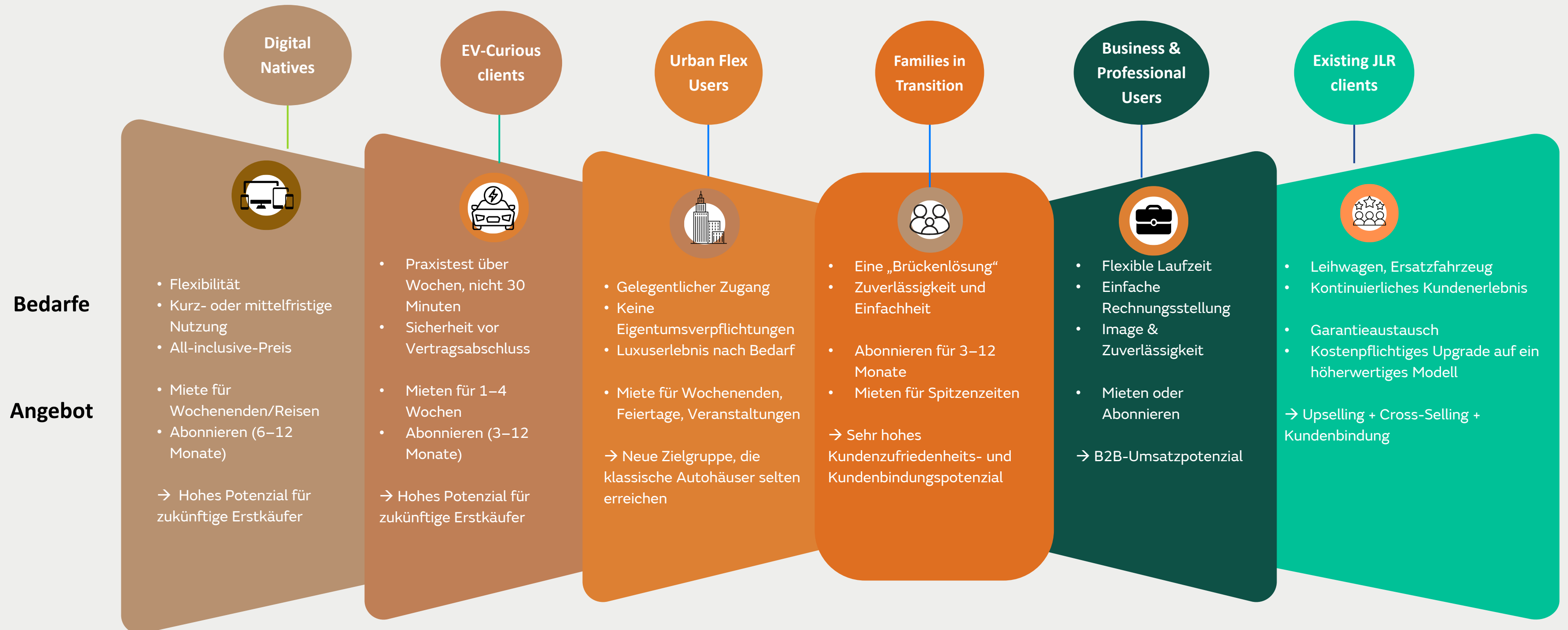
- Umzug, Jobwechsel, Wartezeit auf die Lieferung des neuen Autos
- Vorübergehender Bedarf (größeres Auto, Zweitwagen, Testphase für Elektrofahrzeuge)

## Existing JLR clients

- Bereits in Ihrem Ökosystem integriert
- Hohes Markenvertrauen

# Kunden-Bedarfe

Mobility ist ein mehrstufiger Vertriebsstrichter, der die Bereiche Vertrieb, Gebrauchtwagen und Finanzdienstleistungen vereint.



# Kunden-Nutzen

Mobilität bedeutet mehr als nur ein Auto zu benutzen.

Es geht darum, Einschränkungen im Alltag zu beseitigen.

## Peace of Mind



- Kein Wiederverkaufsrisiko, keine Wertverlustsorgen
- Keine langfristige Bindung
- Keine Bedenken hinsichtlich zukünftiger Regulierungen oder der Veralterung von Elektrofahrzeugen

## Keine betrieblichen Einschränkungen



- Keine Wartungsplanung
- Kein Reifenwechsel, keine Servicelogistik
- Keine Versicherung, keine Verwaltungsaufgaben

## Das richtige Fahrzeug zur richtigen Zeit



- Größeres Auto für den Urlaub
- Anderes Auto für einen neuen Job oder Umzug
- Heute Elektroauto, morgen Verbrenner, nächsten Monat SUV

## Unverbindliche Probefahrt

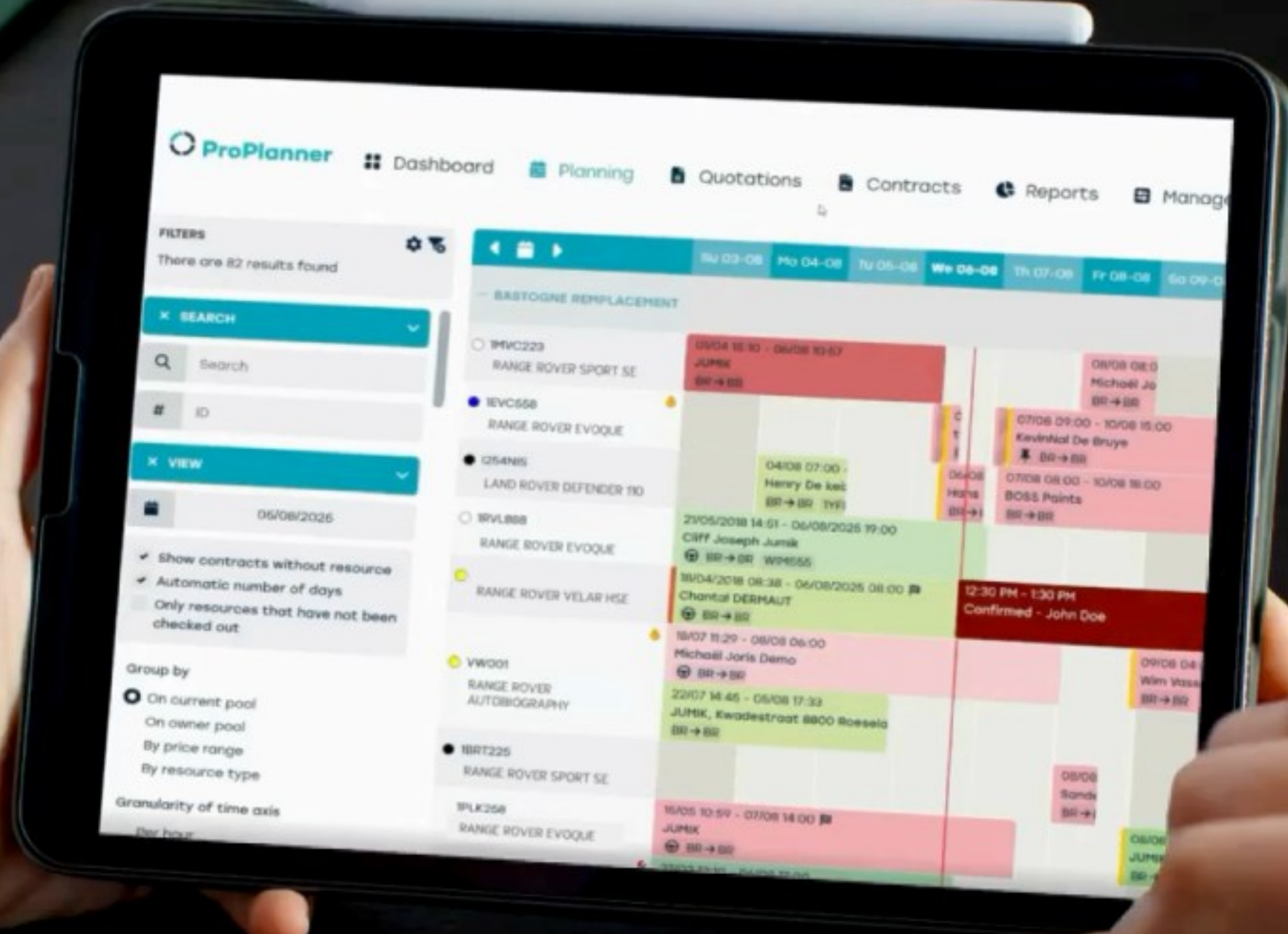


- Testen Sie ein Elektroauto über Wochen oder Monate.
- Kaufen Sie später mit gutem Gewissen – oder eben nicht.

## Vorrang-Bedienung



- Vorrangiger Zugang zu Fahrzeugen im Pannen- oder Servicefall
- Garantierte Mobilitätskontinuität



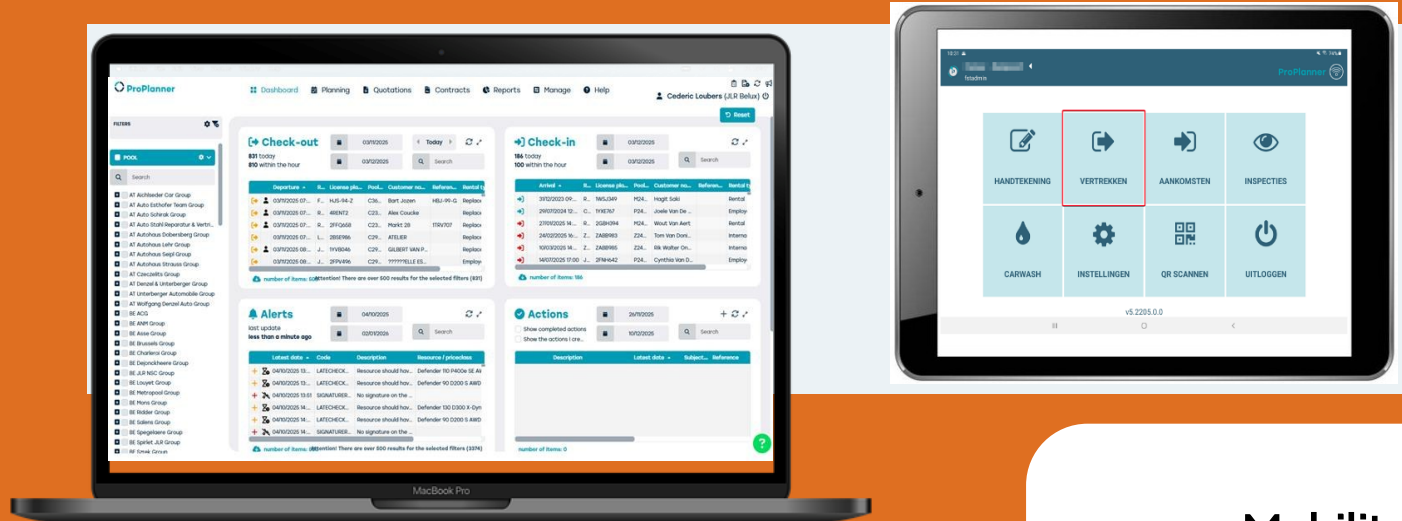
# MOBILITY APPROACH 2.0

Das digitale Rückrat der Mobilität im Handel

# JLR MOBILITY SERVICES - MOBILITY APPROACH 2.0

## Die neue Mobilitäts-Infrastruktur

### Fleet Management Software



### Sales Program & Standards

**1.2 BEI VERWENDUNG FÜR JLR RENT**

**Land Rover RENT Bezuschussung**

**Meldung:**  
Um eine Bezuschussung für die Kundengruppe Land Rover RENT in EVEREST beantragen zu können, muss VISTA als JLR RENT gemeldet, sowie die Zulassung als Selbstfahrervermietfahrzeug erfolgen.

**Einzureichende Unterlagen**  
• Zulassungsbescheinigung Teil 1

**Mindesthaltedauer und Laufleistung:**  
Die Höchsthaltedauer beträgt 12 Monate (365 Tage). Die Mindesthaltedauer- und laufleistung betragen 3.000km durch externe Mehrfachvermietungen.

Die Bezuschussung eines Land Rover RENT-Fahrzeugs kann nur unter Einhaltung der o.g. Bedingungen Rückfragen nutzen Sie bitte unser Ticket-Portal AskJLR.

**Werden von dem autorisierten LAND ROVER Vertragspartner die vorstehend beschriebenen Vorgaben eingehalten oder stellt sich deren Nichteinhaltung bei einer Revision gemäß Artikel 15 des Händler Jaguar Land Rover Deutschland zur Rückforderung der geleisteten Prämien berechtigt.**

	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
Fin. Rate offer	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
Long-term Rental offer (i.e. Avail)							
Trade-in							
Trade-in (stock)							
Trade-in (ready for use)	10,0%	9,0%	9,0%	8,0%	9,0%	7,0%	6,0%
Trade-in (from Jaguar)	10,0%	9,0%	9,0%	8,0%	9,0%	7,0%	6,0%
Loyalty program (no trade-in)	10,0%	9,0%	9,0%	8,0%	9,0%	7,0%	6,0%
Renewal program (PS)							
Discounting	5,0%	4,0%	3,0%	5,0%	3,0%	4,0%	5,0%
Affinity program	9,0%	9,0%	9,0%	9,0%	9,0%	9,0%	9,0%
LE bonus							
Team bonus							
Curated offer/pack bonus							
F&B program							
Approved bonus							
PSIS							
Accessories bonus (i.e. wallbox)	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%
Car Maintenance - free							
Demo bonus	10,0%	9,0%	9,0%	8,0%	9,0%	7,0%	6,0%
Customer Bonus							
<b>JLR RENT (net)</b>	<b>10,0%</b>	<b>9,0%</b>	<b>9,0%</b>	<b>8,0%</b>	<b>9,0%</b>	<b>7,0%</b>	<b>6,0%</b>

Modell	Ausstellungsfahrzeuge			Vorführungen			JLR Rent		
	Mindestvorhaltung	Maximalzahl	Haltdauer	Mindestvorhaltung	Maximalzahl	Haltdauer	Minimum Modellmix	Mindestvorhaltung & Maximalzahl	Haltdauer
Discovery Sport	Optional			Optional			Optional		
Range Rover Evoque	1			2			1		
Defender 110	1		Maximal 180 Tage alt, aktuelles Modelljahr (ganzes MY)	1			1	Minimum: 1,5 JLR Rent Fahrzeuge pro Techniker	Maximal 365 Tage alt oder 15.000 Km, Minimum 3 Monate & 3.000 Km Laufleistung, aktuelles Modelljahr (ganzes MY)
Defender 90	1	24		1	24		Optional	Fahrzeuge pro Techniker	Maximum: 2 JLR Rent Fahrzeuge pro Techniker
Defender 130	Alternativ zu 130			Optional			Optional		
Range Rover Velar	1			1			1		
Range Rover Sport	2			2			1		
Range Rover	1			1			1		
TOTAL	8	24		8	24	24			

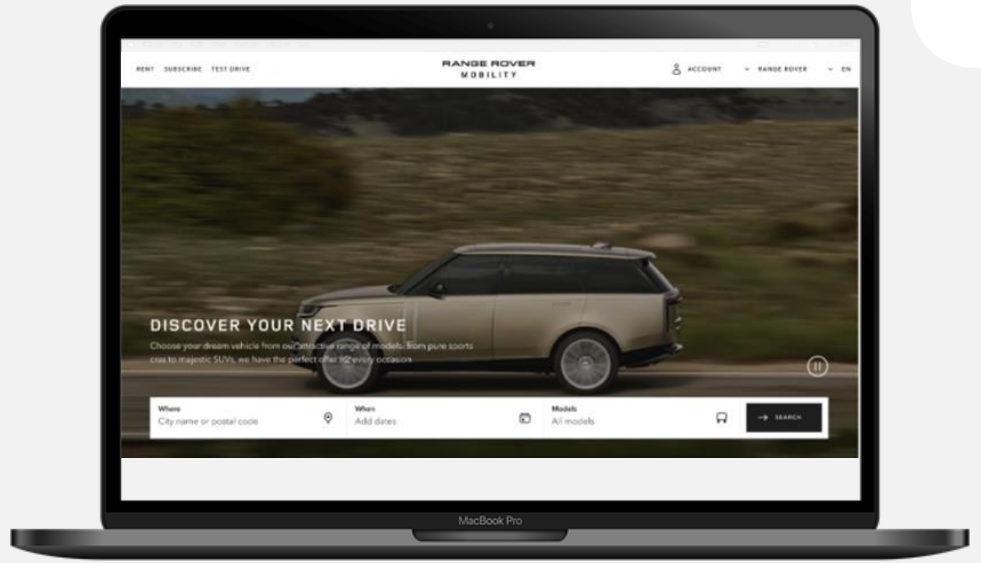
**ZULASSUNGSVERPFLICHTUNGEN**  
Bestellungen als JLR RENT müssen als entsprechendes RENT Fahrzeug umgestellt werden.

Retailer

### Mobility-Infrastructure

- Live from April 1st
- All NSC markets

### New Mobility Website



Client

### New Mobility Label

**RANGE ROVER**  
MOBILITY

**DEFENDER**  
MOBILITY

**DISCOVERY**  
MOBILITY

# DAS NEUE MOBILITÄTS- FLOTTEN-MANAGEMENTSYSTEM

## The Heart of Mobility Operations

Jede Interaktion wird schneller, einfacher und hochwertiger.



- 
- Volle Kontrolle über Reservierungen, Verträge, Flotte(n) und Planung
  - Überblick in Echtzeit über aktuelle, morgige und zukünftige Aktivitäten
  - Ersetzt und modernisiert bestehende Flottenmanagementsysteme
  - Digitale Verträge direkt auf dem Tablet erstellen und unterschreiben
  - Digitaler Check-in/Check-out mit Fahrzeugrundgang
  - Vertragsversand per E-Mail an den Kunden mit nur einem Klick
  - System-Integration mit JLR Bestandssystemen

**FILTERS**

There are 82 results found

**SEARCH**

Search

# ID

**VIEW**

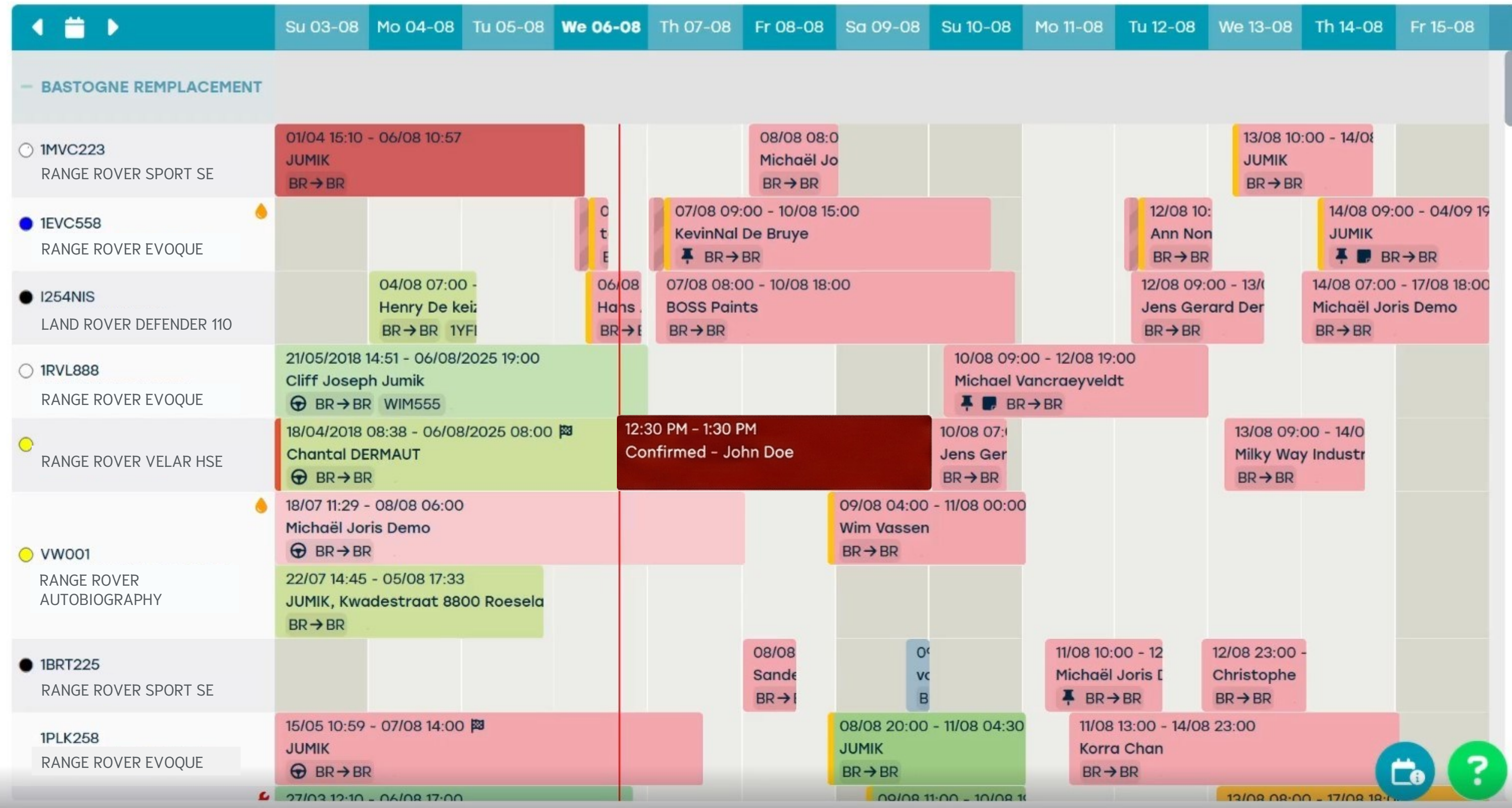
05/08/2025

- Show contracts without resource
- Automatic number of days
- Only resources that have not been checked out

- Group by**
- On current pool
  - On owner pool
  - By price range
  - By resource type

**Granularity of time axis**

Per hour



**ProPlanner** Dashboard Planning Quotations Contracts Reports Management

**FILTERS**  
There are 82 results found

**SEARCH**  
Search

**ID**

**VIEW**  
06/08/2026

- Show contracts without resource
- Automatic number of days
- Only resources that have not been checked out

**Group by**  
 On current pool  
 On owner pool  
 By price range  
 By resource type

**Granularity of time axis**  
Per hour

**BASTOGNE REPLACEMENT**

- 1MVC223 RANGE ROVER SPORT SE  
05/04 15:30 - 06/08 10:57  
JUMK BR → BR
- 1EVC558 RANGE ROVER EVOQUE  
04/08 07:00 - Henry De Iels BR → BR (YF)
- 1Q54N5 LAND ROVER DEFENDER TD  
21/05/2018 14:51 - 06/08/2026 19:00  
Ciff Joseph Jank BR → BR WP6555
- 1RVL888 RANGE ROVER EVOQUE  
18/04/2018 08:38 - 06/08/2026 08:00  
Chantal DERHAUT BR → BR
- 1VW001 RANGE ROVER AUTOBIOGRAPHY  
18/07 11:29 - 08/08 06:00  
Michael Joris Demo BR → BR
- 1BRT225 RANGE ROVER SPORT SE  
22/07 14:45 - 05/08 17:33  
JUMK, Kwadestraat 8800 Boesela BR → BR
- 1PLK258 RANGE ROVER EVOQUE  
16/05 10:59 - 07/08 14:00  
JUMK BR → BR

**Timeline:** Su 03-08, Mo 04-08, Tu 05-08, **We 06-08**, Th 07-08, Fr 08-08, Sa 09-08

**Tasks:**  
08/08 08:00 Michael Jo BR → BR  
07/08 09:00 - 10/08 15:00 Kevin De Bruye BR → BR  
07/08 08:00 - 10/08 16:00 BOSS Points BR → BR  
12:30 PM - 1:30 PM Confirmed - John Doe  
09/08 04:00 Wim Vasa BR → BR  
08/08 Sanda BR → BR  
08/08 JUMK BR → BR

# MOBILITY WEBSITE & MARKETING

A seamless and intuitive Modern Luxury Client Approach

# THE NEW CENTRAL JLR MOBILITY FRONTEND

## Ein einziger digitaler Zugangspunkt für alle Kunden

Ein einziger, eleganter Prozess – vom Klick bis zur Schlüsselübergabe.

### Eine europäische Plattform für:

- Kostenlose Probefahrten
- Kurzzeitmiete (RENT)
- Mittel- bis langfristige Mobilität (SUBSCRIBE)

### Features:

- VIN-spezifische Buchung
- Originalgetreue Darstellung des Fahrzeugs
- Flexible Fahrzeug-Suche
- Online-Payment (geplant in Q4, vorläufige Angabe)

**EINE PLATTFORM. EIN ERLEBNIS. EIN STANDARD FÜR EXZELLENZ.**



# DIE MARKETINGMASCHINE FÜR MOBILITÄT

EINE DOPPELSTRATEGIE: ZENTRALE LEISTUNG, LOKALE VERSTÄRKUNG

## Zentral (JLR, geplant)

- Bezahlte Suchkampagnen (Google usw.)
- Bezahlte Social-Media-Kampagnen (Meta usw.)
- Kontinuierliche Sichtbarkeit zur Steigerung des Traffics auf der Mobility-Website

## Lokal (Händler)

- Leitet zentral gesteuerte Kampagnen weiter und verstärkt sie.
- Aktiviert das Geschäft vor Ort durch gezielte Initiativen.
- Deep-Links & Gutscheine

**EINE MARKENSTIMME. EINE STRATEGIE. MEHRERE LOKALE WIRKUNGSPUNKTE**

# WAS HÄNDLER BEREITS HABEN

Sichtbarkeit schafft Nachfrage. Beständigkeit schafft Vertrauen.



## Eine vollständige Bibliothek mit Marketingmaterialien, sofort einsatzbereit

- E-Mail-Marketing-Kampagnen auf GRMS verfügbar
- Visuelles Material und Fotos bzgl. "RENT"
- Social-Media-Content-Pakete
- POS-Materialien (Videos) für Ihre digitalen Showroom-Bildschirme

**Einzelhändler erhalten vom ersten Tag an hochwertige, markenkonforme Werbemittel.**

# MOBILITÄTS-ROLLE IM HANDEL

Fokus auf Client Experience

# MOBILITÄT BETRIFFT ALLE BEREICHE IM HANDEL

## MOBILITY IS A BUSINESS, NOT A SIDE ACTIVITY

---

Es erfordert Ownership, Führung und klare Verantwortlichkeiten.

---

### Mobilitätsbereiche:

Vertrieb

Kundendienst

Marketing

Fuhrparkmanagement

Finanzierung

### Ohne klare Rollen:

Die Leistung leidet.

Die Umsätze leiden, Mobilität erwirtschaftet Verlust.

Das Kundenerlebnis wird uneinheitlich.

**Exzellenz ist niemals Zufall. Sie ist das Ergebnis von Planung.**



# DIE IDEALE STRUKTUR

EIN MOBILITÄTS-EXPERTE IM JEDEM HANDELS-BETRIEB

Ein zentraler Ansprechpartner, ein koordiniertes Team

1

## DIESE PERSON IST

- Verantwortlich für die Geschäftsentwicklung
- Verantwortlich für die Plattform (Backend)
- Verantwortlich für Strategie und lokale Implementierung
- Hauptansprechpartner für JLR

2

## WEITERE INVOLVIERTE PERSONEN

- Serviceberater
- Vertrieb / Produktexpertise
- Kundenerfahrung
- Fuhrpark / Betrieb

# AUFGABEN & VERANTWORTLICHKEITEN

VON DER STRATEGIE BIS ZUM TÄGLICHEN BETRIEB

**Jede Funktion trägt zum Mobilitätsgeschäft bei.**



## STRATEGIE

Client Experience Manager(?)

- Zielplanung & Erreichung
- Marketing & Vertrieb
- Client Journey & Experience
- Flottenplanung
- Zielgruppen (B2B, Partnerschaften)



## TAGESGESCHÄFT

- Serviceberater  
(An- und Abmeldung, Verträge, Rechnungsstellung)
- Fuhrparkmanagement  
(Verfügbarkeit, Wartung, Fahrzeugübergabe)
- Buchhaltung  
(Abrechnung, Rechnungsstellung, etc.)

**DER CLIENT EXPERIENCE MANAGER KANN FEDERFÜHREND FÜR DAS MOBILITÄTSGESCHÄFT IM HANDEL SEIN!?**

# MOBILITY SERVICES

Die Automobilindustrie vollzieht einen Wandel vom Besitz hin zum Zugang. JLR ist Vorreiter dieser Veränderung.

# THANK YOU!

Christoph Engler - Head Of Mobility Services, Europe

