

Pressemitteilungen

Mar 02, 2021 | ID: 277408

Neue Volvo Elektroautos ausschließlich online erhältlich

**Vertrieb der vollelektrischen Fahrzeuge zukünftig über digitale Kanäle
Vorkonfigurierte Modelle vereinfachen Bestellung und beschleunigen Auslieferung
Volvo Autohäuser bleiben wichtiger Partner und Anlaufstelle für die Kunden**

Köln. Mit der zunehmenden Elektrifizierung wandelt sich Volvo Cars auch zum digitalen Unternehmen – und verlagert den Direktvertrieb seiner Personenwagen ins Internet: Begleitet von einer großangelegten Modelloffensive in den kommenden Jahren, wird der schwedische Premium-Automobilhersteller seine Elektroautos – jetzt beginnend mit dem Volvo XC40 Recharge Pure Electric des Modelljahres 2022 – ausschließlich über Online-Kanäle anbieten. Auch wenn das derzeitige Handelsmodell vor einem grundlegenden Wandel steht, kommt den Vertragspartnern weiterhin eine wichtige Rolle zu – sie bleiben Anlaufstelle für die Kunden und stärken den weiteren Aufbau der Kundenbeziehungen.

Als Teil seiner neuen Geschäftsstrategie wird Volvo Cars erheblich in seine Online-Vertriebskanäle investieren, die Komplexität im Produktangebot reduzieren sowie mit transparenten und festgelegten Preismodellen arbeiten. Unter dem bekannten Namen „Care by Volvo“, dahinter steht das erfolgreiche Auto-Abo des Herstellers, will sich das Unternehmen auf ein komfortables Komplettangebot konzentrieren.

„Die Zukunft von Volvo Cars wird durch drei Säulen definiert: elektrisch, online und Wachstum“, erklärt Lex Kerssemakers, Mitglied des Vorstandes von Volvo Cars und Leiter Global Commercial Operations. „Unsere Kunden sollen in einem Volvo möglichst sorgenfrei unterwegs sein. Dafür nehmen wir ihnen die Komplexität beim Kauf und beim Fahren ab. Vereinfachung und Komfort sind der Schlüssel zu allem, was wir tun.“

Die Strategie konzentriert sich auf das am schnellsten wachsende Segment in der globalen Automobilindustrie: Premium-Elektrofahrzeuge. Volvo Cars will in diesem Bereich eine Führungsrolle einnehmen und wird sich deshalb in Zukunft auf die Entwicklung von Elektroautos konzentrieren.

Digitales und reales Erlebnis aus einem Guss

Parallel zu den Investitionen in die Online-Vertriebskanäle baut Volvo Cars gemeinsam mit dem Handel stärkere Kundenbeziehungen auf. Die Partnerbetriebe bleiben ein entscheidender Teil des Kundenerlebnisses und insbesondere in Märkten wie Deutschland die zentrale Anlaufstelle für Kunden: In den Volvo Autohäusern erfahren sie weiterhin kompetente Beratung und können Probefahrten vereinbaren. Auch wichtige Dienstleistungen wie die Verkaufsbemühungen, die Vorbereitung, Auslieferung und Wartung der Fahrzeuge liegt in der Verantwortung der Vertragspartner.

„Online und Offline müssen vollständig und nahtlos integriert werden“, so Lex Kerssemakers weiter. „Ob online oder offline, in einem Showroom, in einem Volvo Studio oder beim Fahren: Wo auch immer sich der Kunde bewegt, muss das Erlebnis erstklassig sein.“

Aus Fahrzeug-Abo wird Komplettangebot

Care by Volvo, bisher als innovatives Fahrzeug-Abonnement von Volvo Cars bekannt, wird umfassend ausgebaut. Die vollelektrischen Volvo Modelle rollen dadurch im Komplettpaket mit

Service, Garantie, Pannenhilfe, Kfz-Versicherung und, sofern verfügbar, Ladeoptionen für Zuhause auf die Straße.

Auf der Webseite [volvocars.com](https://www.volvocars.com) wird der Bestellprozess für vollelektrische Volvo Modelle nochmals vereinfacht: In wenigen Schritten gelangen Kunden künftig zum Wunschauto. Sie können dabei aus zahlreichen vorkonfigurierten Fahrzeugen wählen, die nicht nur einfach und bequem bestellt, sondern auch schnell geliefert werden können. Das transparente Preismodell mit feststehenden Konditionen macht zudem Verhandlungen überflüssig.

Flexibles und fixes Abonnement sowie Barkauf möglich

In Deutschland erfolgt der Direktvertrieb beginnend mit dem Volvo XC40 Recharge Pure Electric des Modelljahres 2022 über die bekannte Online-Plattform von „Care by Volvo“: Neben der Möglichkeit, Stromer wie gehabt flexibel zu abonnieren, können Kunden unter <https://www.volvocars.com/de/care-by-volvo/> künftig auch Fahrzeuge für fixe 36 Monate abonnieren. Der Preis für den festen Vertragszeitraum von 36 Monaten liegt bei 699 Euro pro Monat. Für den flexiblen Vertrag mit nur drei Monaten Kündigungsfrist liegt die Rate bei 769 Euro pro Monat. Die monatliche Abo-Rate deckt bereits alles ab: Umfassende Versicherung, planmäßige Wartung und eine Garantie während der gesamten Laufzeit.

Sollten Kunden einen Barkauf des vollelektrischen Modells bevorzugen, wird auch dieser Wunsch zeitnah möglich sein. Ein entsprechender Prozess wird derzeit noch in den finalen Details entwickelt und in Kürze vorgestellt, damit dann auch der Barkauf online möglich ist.

Volvo XC40 Recharge P8 AWD

Stromverbrauch kombiniert (nach WLTP): 25,0-23,8 kWh/100 km

CO₂-Emissionen kombiniert: 0 g/km

Effizienzklasse: A+

Keywords:

Corporate News, Press Releases, EX40, 2021, Product News

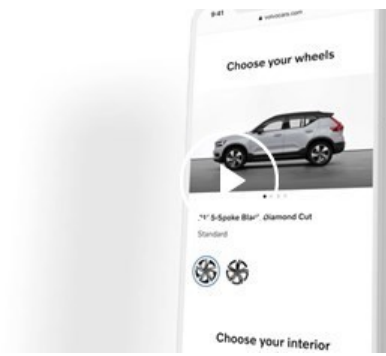
Descriptions and facts in this press material relate to Volvo Cars's international car range. Described features might be optional. Vehicle specifications may vary from one country to another and may be altered without prior notification.

Weitere Fotos



Mehr Fotos >

Aktuelle Videos



[Mehr Videos >](#)

[media.volvocars.com >](https://media.volvocars.com)

[volvocars.com >](https://volvocars.com)

Copyright© 2025 Volvo Car Corporation (oder Tochterunternehmen bzw. Lizenzgeber).