



**drivio!**  
Drive it. Love it. Leave it.

# PRESSEMAPPE

**01**

# **DIE GESCHICHTE HINTER DRIVIO.**

Warum Gert Schaub Mobilität neu dachte.

# GERT SCHaub - AUTO-ABO-PIONIER UND GESCHÄFTSFÜHRER VON DRIVIO

A professional portrait of Gert Schaub, a middle-aged man with grey hair, wearing a dark blue suit and a light blue shirt. He is standing against a blue background with black geometric shapes. He has his arms crossed and is smiling slightly.

Gert Schaub zählt zu den prägenden Köpfen der deutschen Auto-Abo-Branche. Als Gründer der Fleetpool GmbH etablierte er bereits ab 2008 eines der ersten Mobilitätsunternehmen, das das Auto-Abo in Deutschland groß machte. Unter seiner Führung entwickelte sich Fleetpool zu einem der wichtigsten Anbieter im Markt und wurde 2021 erfolgreich an ALD Automotive verkauft.

Nach dem Exit blieb Schaub der Branche treu. Er engagierte sich als Investor und strategischer Berater bei der FAAREN Group, einem Softwareanbieter für Auto-Abo-Lösungen, und begleitete das Unternehmen beim Ausbau digitaler Abo-Plattformen. Seine Erfahrung verbindet technologische Expertise, tiefes Verständnis für den Handel und ein feines Gespür für Mobilitätstrends.

Heute führt Gert Schaub als Geschäftsführer DRIVIO – eine Marke der Deutsche Flotten Dienstleistungen GmbH – und gehört zu den renommiertesten Expert:innen für flexible Mobilitätsmodelle in Deutschland.

## 01 | DIE GESCHICHTE HINTER DRIVIO

---



# DIE IDEE HINTER DRIVIO - MOBILITÄT NEU GEDACHT

DRIVIO entstand aus einem klaren Gedanken: Mobilität sollte sich dem Leben der Menschen anpassen – nicht umgekehrt. Nach Jahren enger Begleitung der Auto-Abo-Entwicklung erkannte Schaub, wie stark sich die Ansprüche an Fahrzeugnutzung verändert haben: Besitz verliert an Bedeutung, Flexibilität und Einfachheit werden wichtiger.

Doch traditionelle Mobilitätsmodelle sind häufig kompliziert, langfristig und wenig alltagsnah. Genau dort setzt DRIVIO an: als volldigitaler Anbieter, der Autofahren so unkompliziert wie möglich macht – ohne Kauf, ohne Verpflichtungen, ohne Barrieren.

Mit DRIVIO verfolgt Schaub den Anspruch, ein Auto-Abo zu schaffen, das technologische Effizienz, faire Transparenz und ein modernes Lebensgefühl vereint. Die Buchung erfolgt komplett digital, über 100 Modelle stehen zur Auswahl, und ein bundesweites Logistiknetz ermöglicht eine reibungslose Auslieferung. Die enge Zusammenarbeit mit FAAREN bildet dabei die technologische Basis, während Kooperationen mit Hersteller:innen wie BYD das Wachstum der Marke weiter stärken.

# VISION UND ANSPRUCH

Gert Schaub's Ziel ist es, DRIVIO als eine der stärksten Marken im Auto-Abo-Segment zu etablieren – modern, zugänglich und kundenzentriert. Mit einem klaren Fokus auf Flexibilität, digitale Prozesse und elektrifizierte Modelle soll DRIVIO Menschen ermöglichen, Mobilität so zu nutzen, wie sie heute leben: frei, selbstbestimmt und ohne langfristige Bindung.

Für Schaub ist Mobilität kein Statussymbol mehr, sondern ein Service. Ein Angebot, das im richtigen Moment verfügbar ist, Freude macht und wieder losgelassen werden kann. Genau dieses Verständnis bildet den Kern der Marke DRIVIO – und die Grundlage ihrer zukünftigen Entwicklung.

02

# DRIVIO AUF EINEN BLICK

## 02 | DRIVIO AUF EINEN BLICK

---

### | MARKE

DRIVIO – Drive it. Love it. Leave it.

### | SITZ

Leverkusen

### | GESCHÄFTSFÜHRER

Gert Schaub

### | UNTERNEHMEN

Deutsche Flotten Dienstleistungen GmbH

### | STARTJAHR VON DRIVIO

2024

### | SEGMENT

Auto-Abo / digitale Mobilitätslösungen

## 02 | DRIVIO AUF EINEN BLICK



## KURZPROFIL

DRIVIO ist ein volldigitaler Auto-Abo-Anbieter für Privatkund:innen. Das Unternehmen ermöglicht den einfachen Zugang zu über 100 Fahrzeugmodellen verschiedenster Hersteller. Die Buchung erfolgt vollständig online – inklusive Versicherung, Wartung und Services. DRIVIO verbindet die Agilität eines Start-ups mit der langjährigen Automotive-Erfahrung der Geschäftsführung.

## 02 | DRIVIO AUF EINEN BLICK

---

### MARKT & EINORDNUNG

- Auto-Abos gelten in Deutschland als vierte Säule neben Kauf, Finanzierung und Leasing.
- Das Segment verzeichnet seit 2024 ein deutliches Wachstum, unter anderem durch neue Anbieter und den Einstieg großer Hersteller.
- DRIVIO zählt zu den dynamisch wachsenden Playern im Markt und richtet sich insbesondere an Fahrer:innen, die flexible, digitale Mobilitätsangebote bevorzugen.

### ENTWICKLUNG & KENNZAHLEN

- Rund 7.000 aktive Abos im Jahr 2025, zwei Jahre nach dem Start
- Ziel: Rund 10.000 Fahrzeuge bis 2026 auf deutschen Straßen
- Anteil elektrifizierter Fahrzeuge: ca. 40 Prozent geplant
- Über 100 buchbare Fahrzeugmodelle im Portfolio

### TECHNOLOGIE & INFRASTRUKTUR

- Eigenständige, volldigitale Buchungs- und Verwaltungsplattform
- Technologiebasis entwickelt mit Softwarepartner FAAREN
- Bundesweites Netzwerk aus eigenen Logistik-Hubs sowie qualifizierten Handelspartnerinnen und Handelspartnern
- Fahrzeugauslieferung in ganz Deutschland

### RELEVANTE BESONDERHEITEN

- Volldigitaler Buchungsprozess ohne Papierkram
- Kurze Laufzeiten und volle Kostentransparenz
- Breites Modellangebot von kompakten Fahrzeugen bis zu E-Modellen und Plug-in-Hybriden
- Einordnung am Markt als wachstumsstarker Anbieter mit klarem Fokus auf digitale Mobilität

**03**

# **DRIVIO IM DETAIL:**

Pressemitteilung zum Start des Auto-Abos.

## 03 | DRIVIO IM DETAIL

---

### **DRIVIO STARTET NEUES AUTO-ABO - MOBILITÄT NEU GEDACHT FÜR EINE GENERATION, DIE FREIHEIT STATT BESITZ WILL**

- Aufbau eines der modernsten Mobilitätsangebote Deutschlands unter Führung von Auto-Abo-Pionier Gert Schaub
- Über 100 Modelle von E-Autos bis Familienfahrzeuge – ohne Kauf, Leasing oder versteckte Kosten
- Fokus auf Nachhaltigkeit: Ausbau der elektrifizierten Flotte geplant

## 03 | DRIVIO IM DETAIL

---

Mit DRIVIO startet ein neues, volldigitales Auto-Abo in Deutschland – entwickelt für eine Generation, deren Lebensstil sich immer weniger an langfristige Verpflichtungen bindet. „Drive it. Love it. Leave it.“ lautet der Anspruch der Marke: flexibel wie ein Streaming-Abo, individuell wie ein eigenes Auto und so unkompliziert wie möglich.

Hinter DRIVIO steht Gert Schaub, einer der bekanntesten Pioniere des Auto-Abos in Deutschland. Als Gründer der Fleetpool GmbH hat er das Modell früh geprägt und gilt branchenweit als einer der maßgeblichen Wegbereiter. Nun setzt er mit DRIVIO auf eine neue, weiterentwickelte Form der Mobilität.

### **Auto fahren ohne Besitz – flexibel, digital, sofort verfügbar**

DRIVIO richtet sich an Fahrer:innen, die Mobilität nutzen möchten, ohne sich langfristig festlegen zu müssen. Über 100 Modelle können vollständig digital gebucht werden – vom kompakten Stadtfahrzeug bis zum E-SUV. Versicherung, Wartung, Steuern und Services sind inklusive, die Laufzeiten kurz und die Kosten transparent.

„Menschen wollen heute nicht mehr unbedingt ein Auto besitzen, sie wollen mobil sein, wenn ihr Leben es verlangt“, sagt

Geschäftsführer Gert Schaub. „DRIVIO ist deshalb kein klassisches Abo. Es ist eine Haltung: Freiheit statt Bindung, Fairness statt Kleingedrucktem und Einfachheit statt Komplexität.“

Mit diesem Ansatz vereint DRIVIO die Leichtigkeit eines digitalen Services mit der Verlässlichkeit eines professionellen Mobilitätsanbieters.

### **Mobilität für ein Leben im Wandel**

DRIVIO reagiert auf einen gesellschaftlichen und ökonomischen Trend: Jobwechsel, Wohnortveränderungen, flexible Arbeitsmodelle und veränderte Mobilitätsbedürfnisse machen klassischen Fahrzeugbesitz für viele Menschen unattraktiv. Auto-Abos gelten daher als vierte Säule des Mobilitätsmarkts – neben Kauf, Finanzierung und Leasing – und wachsen seit Jahren kontinuierlich.

Unter der Führung von Gert Schaub will DRIVIO diesen Markt entscheidend mitprägen. „Wir leben in einer Zeit, in der sich Lebenssituationen schneller verändern als Verträge. Mobilität muss darauf reagieren. Ein Auto-Abo darf kein Kompromiss sein – es muss besser sein als alles, was davor war“, so Schaub weiter.

# 03 | DRIVIO IM DETAIL

---

## Technologie & Nachhaltigkeit im Fokus

Die technologische Basis bildet eine moderne Buchungsplattform, entwickelt gemeinsam mit dem Softwarepartner FAAREN. Ein Netzwerk eigener Logistik-Hubs sowie qualifizierter Handelspartner:innen ermöglicht die deutschlandweite Auslieferung.

Gleichzeitig setzt DRIVIO auf nachhaltige Mobilität: Der Anteil elektrifizierter Fahrzeuge soll bis 2026 auf rund 40 Prozent steigen. Dazu plant die Marke langfristige Kooperationen mit Herstellern, die effiziente und moderne Modelle in den Fokus rücken.

## Ein Angebot für Fahrer:innen, die Freiheit suchen

Ob für eine Übergangsphase, einen beruflichen Neustart oder einfach für mehr Flexibilität im Alltag: DRIVIO soll Mobilität so einfach machen wie das Buchen eines Hotels oder das Streamen einer Serie.

„Unser Ziel ist es, eine der führenden Marken im deutschen Auto-Abo-Markt zu werden“, sagt Schaub. „Aber noch wichtiger ist: Wir wollen Menschen das gute Gefühl geben, jederzeit frei entscheiden zu können.“

Sie steigen ein, wenn es ins Leben passt – und steigen aus, wenn sich etwas ändert.“

## Über DRIVIO:

DRIVIO steht für eine neue Generation der Mobilität: flexibel, digital und transparent. Als innovativer Auto-Abo-Anbieter ermöglicht DRIVIO den einfachen Zugang zu modernen Fahrzeugen – ohne langfristige Bindung und vollständig online buchbar. Geführt von Geschäftsführer Gert Schaub, verbindet DRIVIO langjährige Branchenexpertise mit der Dynamik eines modernen Mobility-Startups.

Die technische Basis bildet eine leistungsstarke Buchungsplattform, entwickelt gemeinsam mit dem Softwarepartner FAAREN, ergänzt durch ein deutschlandweites Netzwerk aus eigenen Logistik-Hubs und qualifizierten Handelspartnern. Seit dem Start wächst DRIVIO kontinuierlich und erreicht besonders Kundinnen und Kunden, die zeitgemäße, unkomplizierte Mobilität schätzen.

Bis 2026 sollen rund 10.000 Fahrzeuge im Abo auf deutschen Straßen unterwegs sein – mit einem klaren Fokus auf elektrifizierte Modelle und nachhaltige Mobilitätslösungen.

## 03 | DRIVIO IM DETAIL

---

Mehr unter [www.drivio.de](http://www.drivio.de)

# PRESSEKONTAKT

**DRIVIO - Deutsche Flotten Dienstleistungen GmbH**  
**Bonner Str. 12, 51063 Leverkusen**

**Presse/Media/Kommunikation über**

Counterpart Group GmbH  
Janina Bäßgen / Judith Derichs  
Kamekestr. 21, 50672 Köln

**Telefon:** 0221 / 951441 -905 / -74

**E-Mail:** [janina.baessgen@counterpart.de](mailto:janina.baessgen@counterpart.de) /  
[judith.derichs@counterpart.de](mailto:judith.derichs@counterpart.de)