

Jetzt Vorteile nutzen und Partner werden!

10 strategische Chancen
für Sie als Händler von
ARI Motors Elektrofahrzeugen



10 starke Gründe, jetzt ARI Motors Händler zu werden



1. Elektromobilität, die sich rechnet

E-Mobilität scheitert oft am Preis. Während Modelle großer Marken bei über 40.000 € starten, bietet ARI Motors **funktionale Nutzfahrzeuge** ab unter 15.000 €.

So wird Elektromobilität endlich wirtschaftlich interessant für Handwerker, Kleinbetriebe und Kommunen. Förderprogramme können die Einstiegskosten zusätzlich um 3.000–5.000 € senken.

Verkaufsvorteil: „Elektromobilität ab 10.000 €“ – ein unschlagbares Argument im Kundengespräch.

2. Wachstumsmarkt mit minimalem Wettbewerb

Der Markt für elektrische leichte Nutzfahrzeuge wächst rasant von 7 % Anteil im Jahr 2023 auf voraussichtlich 60 % bis 2032. In Deutschland sind jährlich **über 290.000 Neuzulassungen zu erwarten**, während erschwingliche Modelle rar sind.

ARI Motors besetzt diese Marktlücke mit E-Transportern ab 13.990€ und ist damit **nahezu konkurrenzlos im Einstiegssegment**. Händler profitieren vom Zugang zu einem boomenden Markt ohne Preisdruck durch Großhersteller.

7%

2023

60%

bis 2032

3. Attraktive Margen für echtes Händlergeschäft

Händler erhalten hier wieder faire und transparente Ertragsmöglichkeiten: bis zu **15 % Marge auf Fahrzeugverkäufe** und **30 % auf Ersatzteile**. Auch wer als **Tippgeber** einsteigt, profitiert bereits von **5 % Provision** pro vermittelten Fahrzeug.

Das bedeutet im Klartext:



Tippgeber

5 % Provision



Händler

10-15 % Provision

Da ARI-Fahrzeuge inklusive Zubehör im Durchschnitt zwischen 19.000 € und 28.000 € kosten, ergeben sich **solide Gewinne** – ohne Preiskämpfe, ohne versteckte Kosten, ohne Margenkürzungen. Zusätzlich sorgt das **Ersatzteilgeschäft für fortlaufende Einnahmen**, da auch elektrische Nutzfahrzeuge regelmäßig gewartet werden müssen.

Kurz gesagt: ARI Motors ermöglicht ein **verlässliches, planbares und lohnendes Geschäft** mit klaren Konditionen.

4. Einstieg ohne Risiko – flexibel wachsen statt teuer investieren

Tippgeber-Modell – 0 € Investment

Ideal für Händler, Werkstätten oder Fuhrparkbetreiber, die das Konzept zunächst unverbindlich testen möchten. Tippgeber vermitteln Interessenten direkt an ARI Motors und erhalten **5 % Provision pro erfolgreichem Verkauf** – ohne Verpflichtungen, Lagerhaltung oder Risiko.

Händler-Modell – Einstieg mit 3 Vorführfahrzeugen

Wer sich intensiver engagieren will, investiert in **drei Vorführfahrzeuge** seiner Wahl (**ca. 25.000 – 40.000 €**). Dafür winken **10 – 15 % Verkaufsprovision**, zusätzliche Serviceeinnahmen und regionale Exklusivität bei Leads. Händler können Fahrzeuge vor Ort präsentieren, Probefahrten anbieten und sich als lokale E-Mobilitäts- Anlaufstelle etablieren.

Diese modulare Struktur ermöglicht **kontrolliertes Wachstum**: vom Tippgeber zum Händler, vom lokalen Partner zum regionalen Zentrum für E-Nutzfahrzeuge.



5. Neues Servicepotenzial trotz E-Autos



30%

Ersatzteilprovision

Elektro-PKW reduzieren den klassischen Werkstattbedarf – bei E-Nutzfahrzeugen gilt das Gegenteil: Gewerbliche Nutzung, hohe Laufleistungen und Aufbauten sorgen für regelmäßigen Wartungsbedarf.

Von Reifen und Bremsen bis zu Koffer- und Kippaufbauten – Händler profitieren von kontinuierlichen Serviceumsätzen und **30 % Ersatzteil-Provision**. So bleibt der After-Sales-Bereich auch in der Elektromobilität lukrativ.

6. Neue Kundengruppen und Märkte

ARI-Fahrzeuge sprechen Kunden jenseits des PKW-Geschäfts an: Kommunen, Handwerker, Lieferdienste, Krankenhäuser, Eventfirmen oder Landwirte.

Damit erweitern Händler ihr Portfolio in Richtung B2B und B2G, unabhängig von privaten Kaufentscheidungen oder saisonalen Schwankungen.

Ergebnis: Mehr Stabilität, neue Zielgruppen und ein vielfältiger Kundenstamm.



7. Profitieren ohne Preiskrieg



Der PKW-Elektromarkt ist geprägt von Rabatten und Verdrängung – Margen sinken, Gewinne schrumpfen.

ARI Motors agiert bewusst außerhalb dieses Wettbewerbs, im **wachsenden Nischensegment** der kleinen und mittleren Nutzfahrzeuge.

Die **Nachfrage bleibt stabil**, die Kunden sind **pragmatisch und preisbewusst**. Kein Kampf mit Tesla oder VW – sondern solide Verkäufe in einem klar definierten Markt.



8. Starke Unterstützung durch ARI Motors

Viele Händler scheitern nicht am Produkt, sondern am Marketing. ARI Motors bietet deshalb **komplette Vertriebsunterstützung**:



eigene Händler-Webseite mit Lead-Weiterleitung



Online Marketingmaterialien, PDF Broschüren, Social-Media-Content

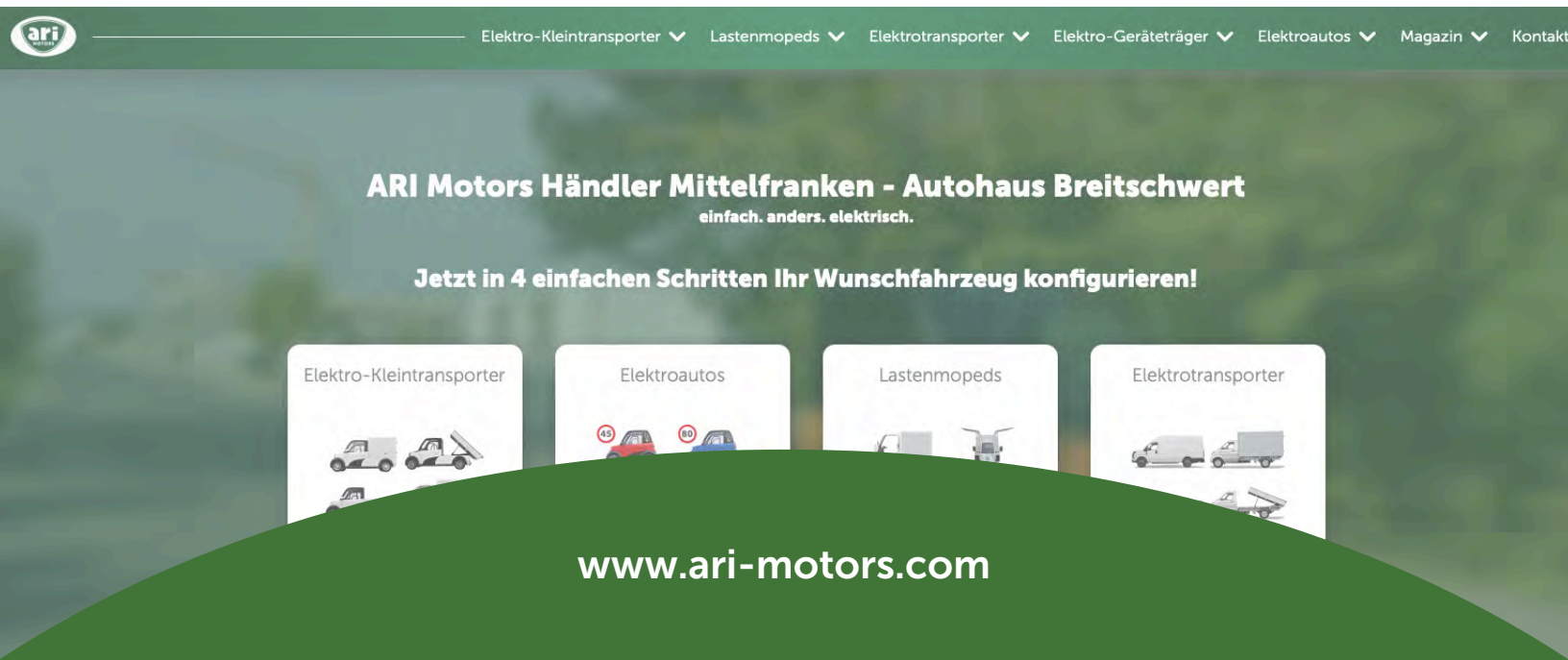


Schulungen für Verkauf und Werkstatt online und offline



Technischer Support und Hotline just in Time

Damit treten selbst kleinere Händler professionell auf – **ohne teure Agenturen oder zusätzliche IT-Projekte.**



9. Vielfältige Produktpalette mit hohem Anpassungspotenzial

Ob Lastenmoped, Elektrokleintransporter oder der große Kastenwagen ARI 1710 – das Portfolio deckt alle Einsatzbereiche ab.

Mit Koffer-, Kipper-, Kühl-, oder Pritschenaufbauten lassen sich Fahrzeuge individuell konfigurieren. Ebenso sind Foodruck- oder Verkaufsaufbauten möglich.

So kann jeder Händler maßgeschneiderte Lösungen für lokale Märkte bieten und Cross-Selling-Potenzial nutzen – von der Kommune bis zum Handwerksbetrieb.



10. Früher Einstieg in einen Zukunftsmarkt

Strengere CO₂-Grenzwerte, Umweltzonen und steigende Nachfrage treiben die Elektrifizierung des Transportsektors. Während große Hersteller Lieferzeiten von Monaten haben, liefert ARI Motors meist innerhalb von vier bis vierzehn Wochen.

Händler, die jetzt einsteigen, sichern sich den First-Mover-Vorteil und werden zum lokalen Ansprechpartner für elektrische Nutzfahrzeuge.

Gleich jetzt Kontakt aufnehmen!

Thomas Kuwatsch
CFO & GESELLSCHAFTER

MOBIL +49 171 24 25 510
MAIL kuwatsch@ari-motors.com
WEB www.ari-motors.com
OFFICE Lausicker Straße 20, 04552 Borna



- **Jetzt Kontakt aufnehmen, Chancen nutzen und Partner werden!**

