

Das motivierte Team von Carvolution.com.



# SAAT STARTUP PORTRAIT: CARVOLUTION.COM

Léa Miggiano ist Co-Founderin des Start-Ups Carvolution. Das Startup wurde 2018 gegründet und bietet Autos im Abonnement an. Im SAAT Startup Portrait präsentiert Léa Miggiano das junge Unternehmen und die Idee dahinter.

## Stellen Sie sich und Ihr Gründerteam bitte kurz vor!

Lea Miggiano: Mein Name ist Léa und ich bin freudig-stolze Co-Founderin des Startups Carvolution, welches ich im Jahr 2018 mit 5 weiteren Gründungsmitgliedern ins Leben gerufen habe. Carvolution bietet dem Nutzer eine zeitgemässes Mobilität, in anderen Worten ein Auto-Abo, welches er zugeschnitten auf das eigene Bedürfnis nützen kann. Das Auto im Abo ist wie das eigene (gekauft oder geleast) Auto, nur preiswerter, flexibler und ohne, dass man sich den Kopf über den nächsten Service oder Garagen-Besuch machen muss. Der Kunde wird bei uns, ganz nach seinem Lifestyle, alles finden was er braucht und buchen kann er sein Auto einfach online. Ob für 3 Monate oder 3 Jahre, ein Kleinwagen oder doch ein SUV Abo-Nutzer können auf Carvolution zählen und ihr Abo individuell gestalten. Wir konnten uns auch im B2B Bereich stark ausbauen und verfügen über Auto-Abo's im Premiumbereich für Firmenkunden.

## Wie sind die Idee und das Konzept für Ihr Startup entstanden?

Die Idee ein Unternehmen zu gründen basiert auf einer eigenen Erfahrung und Beobachtungen aus dem Ausland. Als ich mir im Jahr 2018 ein Auto zulegen wollte, fand ich kein Beschaffungsmodell welches zu meinem Lebensstil passte. Unser Startup Carvolution ist daher komplett auf die Nutzerbedürfnisse angepasst, wir verstehen dass der moderne Automarkt neue Nutzer-Modelle braucht. Vom Kleinwagen, Stadt-Auto, Elektro-Auto bis SUV oder Kombi finden Privat wie auch B2B Kunden ein passendes Fahrzeug oder eine Wagenflotte im Premiumsegment. Ein Auto-Abo bei Carvolution enthält keine versteckten Kosten, der Kunde bekommt ein All-In-Paket und volle Transparenz. Der Kunde kann ein komplette Monatskosten in sein Jahresbudget einplanen und muss sich um nichts kümmern. Wir übernehmen die administrativen Services, besorgen Nummernschilder, die saisonale Bereifung sowie den Service während der Abodauer. Jedes Auto wird innert 10 Tagen fahrbereit zum Kunden gebracht.

## Was genau macht Ihr Startup und was ist das Besondere an Ihrem Geschäftsmodell?

Für den privaten Auto-Konsument sowie für den Firmenbereich, bieten wir eine preiswerte, flexible und transparente Alternative. Ein Auto-Abo ist im Gegensatz zu einem Leasing viel ehrlicher und transparenter ins Jahresbudget zu integrieren und bietet auch eine viel grössere Flexibilität. Denn beim Auto-Abo können Kunden von 3 bis 36 Monaten frei wählen, wie lange sie ein Auto nutzen wollen. Die Menschen hinter Carvolution stehen mit Begeisterung für die Idee und wir kennen unsere Kundenbedürfnisse. Unser Team stammt aus verschiedenen Branchen, wie Marketing, IT, Early Stage Ventures sowie verfügen unsere Gründer und Mitarbeiter genauso über hohen Kompetenzen in der Automobilbranche. Wir dürfen sagen, dass genau dieser Mix zum grossen Vorteil des Endkunden

führte. Darum sind wir so günstig! Wir haben bei Carvolution Digitale Prozesse ohne Zwischenhändler, grosse Mengenrabatte auf die Fahrzeugflotte und attraktive Versicherungsmodelle.

## Was waren bisher Ihre grössten Erfolge und Herausforderungen?

Vor kurzem durften wir gerade eine sehr erfolgreiche Finanzierungsrunde abschliessen. Wir konnten Die Mobiliar neu als Versicherungspartner seit dem November 2019 gewinnen. Was uns alle bei Carvolution sehr stolz macht und dem Kunden ein glaubwürdiges Signal gibt. Zudem dürfen wir bei Carvolution bereits die Marke von 1000 Kunden knacken. Wir sind sehr stolz auf das uns entgegengebrachte Vertrauen. Herausforderungen sind auch für uns, die sogenannte «Neue Normalität» gut zu planen. In der Vergangenheit haben fitte und flotter Rentner von einer Agentur die Auto's dem Kunden überbracht, dies mussten wir sehr kurzfristig wieder intern abdecken.

## Wie können unsere SAAT-Mitglieder von Ihren Empfehlungen profitieren?

Gründern würde ich gerne einen Tipp geben. Jede Idee muss aus eigener Überzeugung zum Geschäftsmodell aufgebaut werden, eine halbherzige Sache wird nichts. Der Kunde merkt das früher oder später. Ein junges Unternehmen langfristig aufzubauen heisst; echte, vertrauensvolle und überzeugte Glaubwürdigkeit jedes einzelnen Kunden zu gewinnen. Der Markt ist bereit für Veränderungen, das dürfen wir bei Carvolution mit der Idee zum Auto-Abo jeden Tag erleben. Zudem muss nicht jede Geschäftsidee mit der grossen Kelle angerührt werden. Im kleinen Rahmen zu starten, mit nur 10 Kunden Stück für Stück zu starten ist souveräner. Einen freundlichen Service zu bieten, gelebte Ehrlichkeit und Transparenz sind bei weitem bessere Erfolgsrezepte. Denn nur darauf lässt sich nach dem Start ein steiles Wachstum aufbauen. ■

[www.carvolution.com](http://www.carvolution.com)  
[www.saathub.com](http://www.saathub.com)

SAAT