

VON EINER MARKETINGIDEE ZUM ERFOLGSMODELL

Auto in Langzeit-Abo, ein Sorglos-Paket



Léa Miggiano startete mit Carvolution 2018.

Fotos: zvg

Carvolution ist das Paradebeispiel eines geglückten Start-ups. Was 2018 mit der Idee einer jungen Frau begann, beschäftigt heute 80 Mitarbeitende und hat eine der grössten Schweizer Autofloten. Motor des Firmenerfolgs: Wunschauto zum monatlichen Fixpreis. Darin ist ausser Treibstoff und einer Neukunden-Startpauschale alles inklusive, ohne Fallen im Kleingedruckten. Wir sprachen mit der Initiantin.

Marketing – das Verhalten im Markt – scheint Teil der Genetik von Léa Miggiano zu sein: Sie kennt ihr Produkt aus dem Effeff, ist kommunikativ, unternehmerisch, neugierig, lösungsorientiert und verfügt über Ausdauer und Energie. Damit ist ein Teil des Carvolution-Startererfolgs schon erklärt. Doch für den nachhaltigen Durchbruch, nämlich die Entwicklung der Marke und das weitere Wachstum – ist das Produkt entscheidend.

Beschreiben Sie in wenigen Worten die Kriterien Ihres Erfolgs.

Auswahl, Einfachheit, Preis. Carvolution hat ein breites Sortiment der beliebtesten Autos, die Preise sind transparent und enthalten alles ausser dem Treibstoff – Benzin oder Strom. Zusammengefasst: Kein anderes praktisches Autonutzungsangebot ist so klar kalkulierbar – es gilt nur eine Zahl: der monatliche Fixpreis.

Ist das Abo ein anderes Wort für Miete oder Leasing?

Nein. Von der Miete unterscheidet sich das Carvolution-Abo in der Dauer. Beim Abo starten Angebote bei 3 und gehen hoch bis 48 Monate. Vom Leasing unterscheiden wir uns durch die Möglichkeit flexiblerer Laufzeiten

und, bei den Auto-Abos für drei oder vier Jahre, den tieferen Gesamtkosten. Im monatlichen Fixpreis sind sämtliche Kosten der Autonutzung inbegriffen: Steuern, Haftpflicht und Vollkaskoversicherung – übrigens eine Berner Lösung, unser Versicherungspartner ist die Mobilair – Pneus, Zulassung, Service & Wartung und weitere Extras. Beim klassischen Leasing muss dieses teure Leistungspaket zusätzlich selbst on top bezahlt werden.

«Carvolution hat ein breites Sortiment der beliebtesten Autos.»

Léa Miggiano

Wie geht das Lösen des Abos vor sich?
Zur umfassenden Übersicht und der Wahl und Konfiguration des Wunschautos dient die Website. Wir sind markenunabhängig und können behaupten, quasi das Vollsortiment

der in der Schweiz beliebtesten Autos anzubieten, vom Kleinwagen bis zur oberen Mittelklasse. Auch führen wir laufend markengebundene Aktionen durch und geben eine Bestpreis-Garantie. Damit ist sichergestellt, dass wir von keinem Leasing unterboten werden können, unsere Gesamtkosten sind die tiefsten.

Ein Autokauf ist eine Investition von mehreren Tausend Franken, und so was ist Vertrauenssache – gibt es für die Abo-Entscheidung auch die persönliche, direkte Beratung?

Natürlich. Wir sind telefonisch unkompliziert erreichbar. Oder man kann uns sogar besuchen, am Hauptsitz in Bannwil bei Langenthal oder in Zürich.

Wie bezahlt man das Abo?

Die erste Rechnung umfasst die ersten zwei Monatsraten und bei Neukunden eine Anfangspauschale von 390 Franken. Danach bis zum Ende der Abodauer monatlich.

Sie behaupten, die beliebtesten Autos anzubieten, wie ist das gemeint?

Dafür gibt es zwei Gründe: Erstens die Modelle, wir haben die Top-Seller. Und auch in der Ausstattung

PERSÖNLICH

Léa Miggiano, 29, aufgewachsen im Baselbiet, ist Initiantin, Mitgründerin, Mitinhaberin und Kommunikationschefin von Carvolution. Sie studierte Betriebswirtschaft an der HSG, 2021 wurde sie zur SEF-Jungunternehmerin des Jahres gekürt. Ihr Hobby seit Kindesbeinen ist das Reiten. Sie lebt in Zürich.

bilden wir den Schweizer Markt ab: Schweizerinnen und Schweizer sind anspruchsvoll, entsprechend besteht unser Sortiment nicht aus den billigsten, sondern jenen Modellen mit den erfahrungsgemäss gefragtesten Ausstattungsextras und Sicherheitspaketen.

Wie kalkulieren Sie die Preise, und warum haben Sie «ab-Preise»?

Die Abo-Preise rechnen sich natürlich mit den Kosten des Fahrzeugs, Laufzeit und dem Kilometerpaket sowie den genannten all inclusive-Leistungen. Die wären pro Modell immer gleich, gäbe es nicht den «Kantönleigeist».

Was heisst das?

Die Kantone haben unterschiedliche Fahrzeugsteuern, das ergibt im Abo-Preis leichte Schwankungen. Nehmen wir zwei sehr beliebte Autos. Der Seat Ibiza FR DSG-Automat kostet für die Dauer von 24 Monaten im günstigsten Kanton Waadt 499 Franken pro Monat, in Bern sind es 526. Oder der VW-Kompakt-SUV T-Roc in der 4x4-Sportlinie «R», ebenfalls DSG-Automat: In der Waadt 729, im Kanton Bern 746 Franken.

Kann man beim Abo-Abschluss einen Wagen eintauschen?

Nein. Aber mit unserem Partner Farie.ch bieten wir unkompliziert eine Verkaufsplattform und Unterstützung an.

Kann man das abonnierte Auto nach Ablauf der Vertragsdauer kaufen?

Ja, wenn immer möglich. Aber erfahrungsgemäss wählen unsere Kundinnen und Kunden lieber ein neues Abo. Neues Auto, neues Glück. Lahor Jakrlin

ABOLEISTUNGEN

Im Auto-Abo inklusive

- Das Fahrzeug
- Alle Zulassungsgebühren
- Die Versicherungen
- Die Fahrzeug-Steuern
- Die Pneus
- Alle Services und Wartung
- Die erste Vignette und einige Extras



SONNENSCHUTZ IST WICHTIG !

Vielfältige Auswahl von unterschiedlichen Sonnenstoren, Stoffdessins und Gestellfarben in allen Grössen. Gerne beraten wir Sie kostenlos bei Ihnen zuhause.



TSCHANZ
Sonnen- und Witterschutz AG

Alu-Fensterläden
Alu-Zargen
Rollläden
Sonnenstoren
Lamellenstoren

TSCHANZ - Für jeden überzeugend
Urtenen-Schönbühl 051 926 02 02
Aarwangen 062 925 44 72
Faulensee 053 655 02 09

