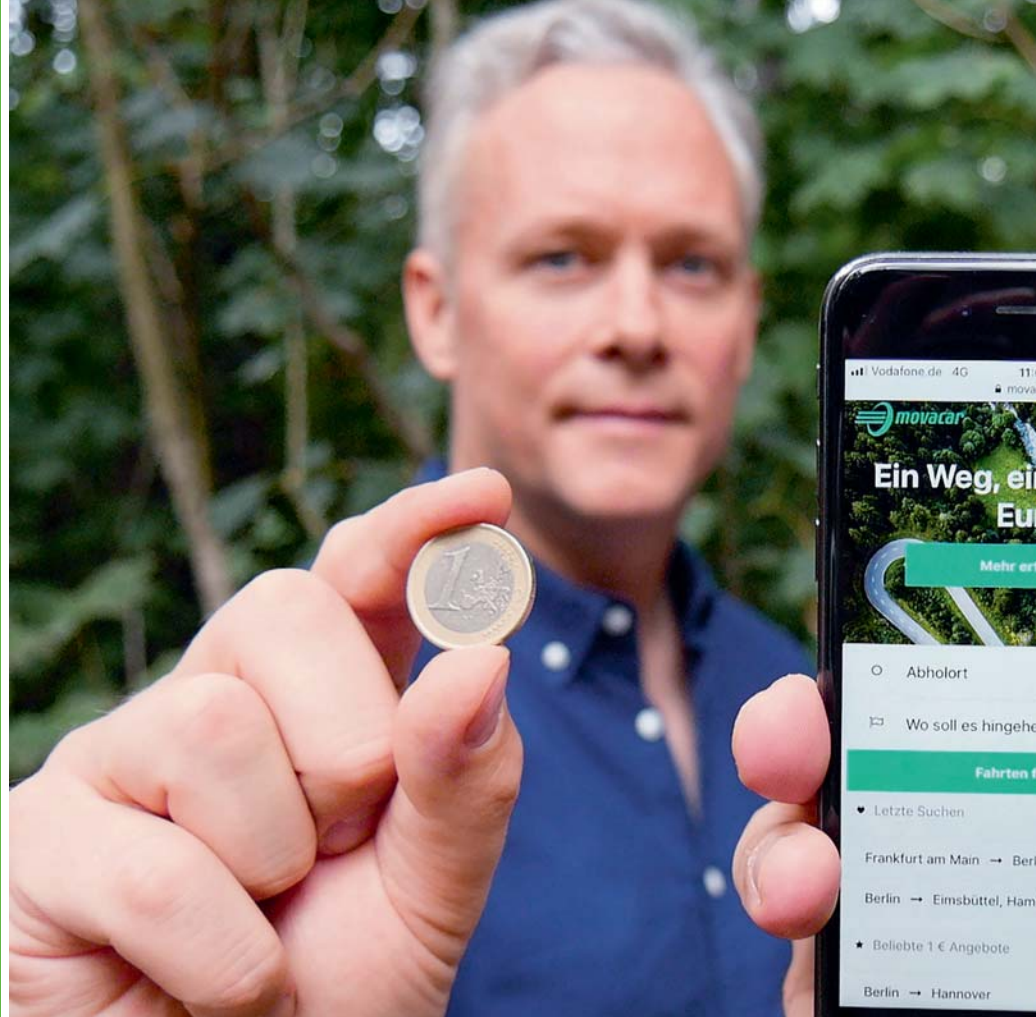


DIGITALE DIENSTE

Teil 1 – Movacar



Das Ein-Euro-Argument

Wer Fahrzeuge überführen muss, wie Autovermieter, aber auch Flottenbetreiber, der weiß, welcher Kostenblock sich dahinter verbirgt. Movacar setzt eine alte Idee nun digital um.

Ein Auto – für einen Euro mit vollem Tank, der am Ziel auch leer sein darf. Wie verlockend. Dass die Gegenleistung für den fahrbaren Untersatz nicht monetärer Art ist, wird einem schnell klar, wenn man die Angebote von Movacar auf deren Homepage durchstöbert. Von „Überführungsfahrt“ ist da die Rede und das trifft die Idee hinter dem Deal recht genau. Autovermieter, Carsharer oder auch einfache Flottenbetreiber müssen saisonal oder anlassbezogen Fahrzeuge von A nach B bewegen, ohne dass die Personenbeförderung im Vordergrund steht. Für solche Transfers nutzt man in der Regel Überführungsdienste. Diese Firmen zahlen natürlich den Mindestlohn und agieren mit kilometerbasierten Tarifen. Anbieter wie Movacar drehen das System jetzt um und vermitteln zu dem zu bewegenden Fahrzeug einen Fahrer. Das kann im Grunde jeder sein, der einen Führerschein besitzt

und das Fahrzeug von einem festen Abholort zu einem fixen Zielort bringt. Das Ganze kostet ihn in diesem Fall nur den obligatorischen Euro – der volle Tank wird vom Vermieter gestellt.

Anfänge bei Enterprise

Einwegmiete für kleines Geld – diese Idee hatten schon andere, funktioniert hat es bislang dauerhaft noch nicht so recht. Einen neuen Versuch startet nun also das Team von Movacar. Eustach von Wulffen

gehört zum Gründer-Trio des Start-ups. Mit dem Co-Gründer und langjährigen Geschäftspartner Karl Markiewicz arbeitete von Wulffen bei Enterprise Holdings. Zwischen 2002 und 2017 baute man das Netzwerk in den neuen Bundesländern auf – daher weiß von Wulffen um die realen Abläufe und kennt die finanziellen Spielräume im Vermietgeschäft. So gilt es, neue Fahrer anzusprechen, damit die günstigere Rechnung für den Fahrzeughalter aufgeht. Einweg-Miete für einen Euro eben.

Die anvisierte Kundschaft – der Economy-Reisende – hat zwar ein schmales Budget, dies wird aber durch große Reise-Flexibilität ausgeglichen. Seine Reise-Pläne kennen Pausen und Unterbrechungen. Wer von den Interessenten auf dem Internetportal nicht sofort eine passende Strecke findet, aktiviert einen Alarm, der anschlägt, sobald für seinen Weg in einem gewissen Zeitraum neue Überführungs-

Digitale Fuhrparkdienste

Teil 1: Movacar: Ein-Euro-Miet-Auto

Teil 2: Onlogist

Teil 3: A.T.U: Fleet-Hub

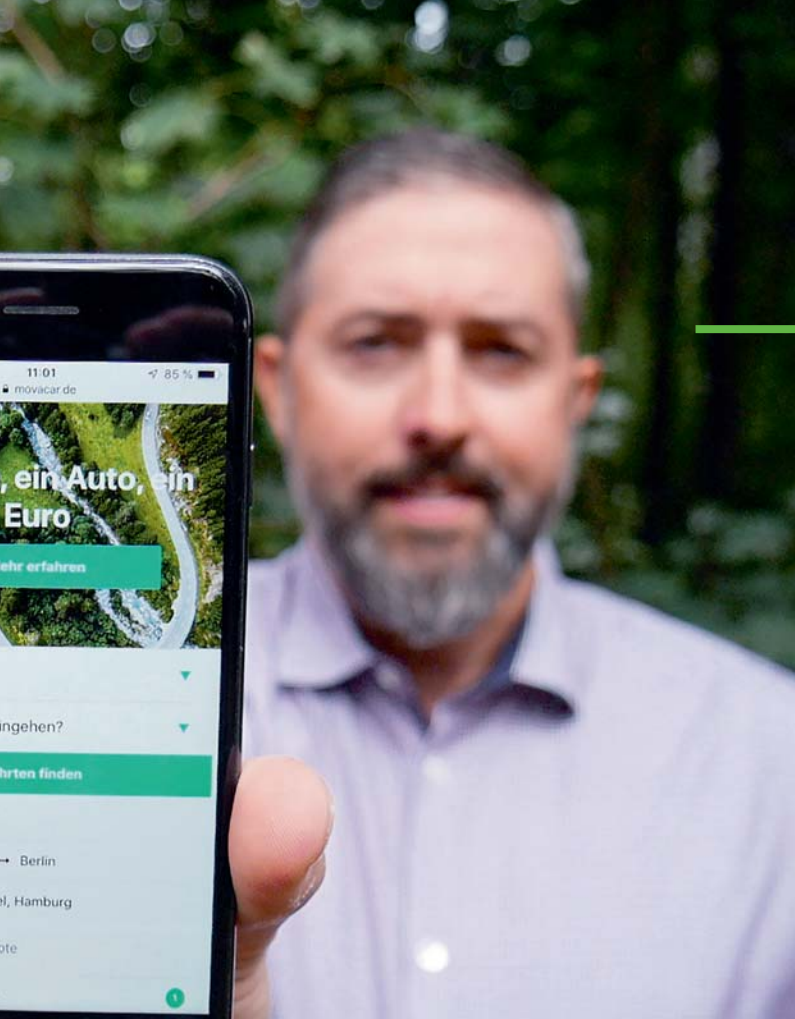


Foto: Movacar

Digital buchbar und preislich attraktiv. Wenn der Weg passt, wird die Fahrt zum Schnäppchen. Das finden Eustach von Wulffen (l.) und Karl Markiewicz

fahrten eingestellt werden. Schnäppchen-Jagd könnte man dies nennen. In dem Fall profitieren aber drei Parteien vom Deal. Der Fahrzeughalter wie Flottenbetreiber, Autovermieter oder Carsharer, die Vermittlungsplattform und der Reisende natürlich. In die Röhre schauen hier dem ersten Anschein nach die klassischen Überführungsdienste. Von Wulffen betont hierbei aber, dass man diese nicht unter Druck setzen möchte, sondern lediglich die Vermittlungsmöglichkeiten weiter ausschöpft. Findet sich kein Match zwischen Auto und Überführer, dann sorgt Movacar für den Transport – mit Hilfe eines Überführungsdienstes wie von Wulffen berichtet.

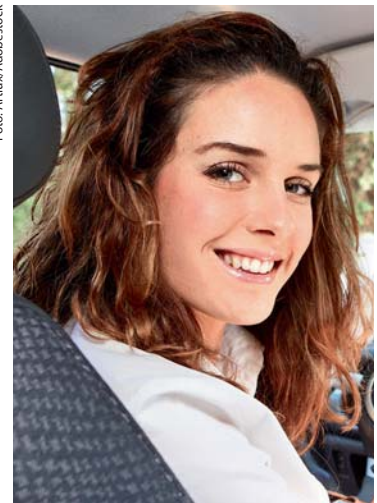
Virales Marketing

Geworben wird im Internet mit viralen Mitteln. In den Börsen und Gruppen der Mitfahrtsuchenden tummelt sich die Marke bereits und baut die Präsenz aus. Was hier wirkt, ist natürlich das Ein-Euro-Argument. Wer hier zugreift, aber einen zweiten Fahrer oder eine geringere Selbstbeteiligung aktivieren möchte, kann dies am Counter beim Abholen der Fahrzeugschlüssel auf eigene Rechnung dazubuchen. Dann heißt es: Schlüssel, einsteigen, los.

Geld verdient das Start-up erst, sobald man möglichst viele Matches generiert, die Vermittlungsquote also steigt. Dafür – auch das kennt man von anderen Online-Plattformen – muss das Angebot ständig wachsen. Deshalb sehen sich die drei Gründer vordergründig als Netzwerker, die neben den aktuell drei Movacar-Partnern mit weiteren Vermietgesellschaften Gespräche führen. Auf Investorensseite überzeugte Movacar in diesem Februar den Business-Angel Christoph Rätke, der unter anderem den Podcast „Angels of Germany“ betreibt, zum Invest. Sein Fazit: „Jahrzehnte an Erfahrung in einer werthaltigen, bislang ineffizienten Nische auf der einen und ebenso lange Praxis in der Start-up-Branche auf der anderen Seite – das passt einfach.“ Weitere Finanzierungsrunden laufen.

Das Ziel ist indes ein größeres: Movacar will mittelfristig als Aggregator für multimodale Mobilität agieren, was dem Zeitgeist entspricht, aber ein sehr komplexes Unterfangen darstellt. So will man laut von Wulffen im ersten Schritt die Fortbewegungsmittel Bahn, Bus und eben diese spezielle Form des Mietwagens zusammenbringen. Ein Auto mit vollem Tank für einen Euro ist dabei nur der Anfang. 15

Foto: Artluz/AdobeStock



Vor allem Privatfahrer, die etwas abgelegene Start- oder Zielorte nicht scheuen, schlagen bei der Ein-Euro-Offerte gern zu