

NEUE MOBILITÄTSANGEBOTE – NEUE CHANCEN FÜR GARAGISTEN

Flexible Mobilitätsangebote spriessen aktuell wie Pilze aus dem Boden. Carify ist einer dieser Anbieter. Das Start-up ermöglicht es Kunden, Autos im Monatsabo zu mieten. Wie Garagisten und Händler von solchen Konzepten profitieren können, erklärt Carify-Gründer Raffael Fiechter im Interview. Interview: Isabelle Riederer

AUTO&Wirtschaft: Herr Fiechter, was ist Carify?

Raffael Fiechter: Carify ist ein flexibles Mobilitätskonzept ohne langfristige Bindung. Wir bieten dem Kunden den Zugang zu einer virtuellen Garage, bestehend aus hunderten Fahrzeugen von verschiedensten Marken und Modellen. Der Kunde geht auf www.carify.me, wählt sein Auto aus und bleibt dabei so flexibel und frei, wie er möchte: Bei Carify gibt es keine Anzahlung, keine Mindestlaufzeit und keine Wartefrist. Der Kunde kann sein Auto online zu einem festen monatlichen Paketpreis, in dem bereits alle Kosten ausser das Tanken enthalten sind, buchen. Hat der Kunde Lust auf ein anderes Auto, tauscht er es einfach gegen ein anderes aus oder gibt es wieder zurück.

Ähnliche Abomodelle gibt es bereits, was ist bei Carify anders?

Wir sind eine Autoabo-Plattform und arbeiten mit bewährten Garagengruppen als Partner zusammen. Das erlaubt es uns, dass wir unseren

Kunden eine riesige Vielfalt an sofort verfügbaren Autos anbieten können. Bei Carify erhält der Kunde ein Kontrollschild seines Wohnkantons, was ihm den Bezug von Parkkarten erlaubt. Hat ein Kunde bereits ein Kennzeichen hat, kann er dies zudem behalten und wir kümmern uns um die Umschreibung.

Also geben Garagisten Ihnen Fahrzeuge für das Mietmodell, die sie nicht mehr wollen?

Nein. Wir haben alles im Angebot, von Neu- über Vorführwagen bis hin zu neuwertigen Occasionen. Aber Sie haben Recht, die Standtage und der laufende Wertverlust sind definitiv ein grosses Problem in der Branche. Es werden zu viele Fahrzeuge in den Markt gedrückt und so stehen hervorragende Fahrzeuge bei den Garagisten und verlieren an Wert, ohne einen Kilometer zu fahren. Wir helfen den Garagisten, dieses Problem zu lösen und Fahrzeuge zu Kunden und auf die Strasse zu bringen.

Somit könnte jeder Garagist, der Lagerfahrzeuge hat, diese bei Ihnen auf der Plattform anbieten?

Im Prinzip schon. Wichtig ist uns, dass der Kunde gut aufgehoben ist. Aktuell konzentrieren wir uns auf Markenvertretungen, letztlich ist aber jeder Garagist bei uns willkommen. Wir legen Wert darauf, dass der Markenmix stimmt und wir eine gute schweizweite Abdeckung haben.

Wie viele Garagisten in der Schweiz bieten bei Carify ihre Fahrzeuge bereits an?

Aktuell haben wir rund 15 Partnergaragen in der ganzen Schweiz und bauen das Netz kontinuierlich aus.

Wie viele Fahrzeuge haben Sie aktuell auf der Plattform?

Wir sind in Kürze zur grössten Abo-Plattform geworden und bieten über 300 Fahrzeuge an. Unser Angebot reicht von Kleinwagen und Kombis über Cabrios bis hin zu E-Fahrzeugen, SUV und Sportwagen. Besonders im Bereich Elektromobilität, wo vie-

le Autofahrer gerne einmal ein Elektroauto ausprobieren möchten, sich aber nicht gleich eins kaufen oder leasen wollen, bietet Carify die Möglichkeit, schnell und einfach ein E-Auto zu mieten.

Und wie viele Kunden haben Sie?

Aktuell sind wir im oberen zweistelligen Bereich und das, obwohl wir erst seit September mit unserer Plattform www.carify.me live auf dem Markt sind.

Welche Vorteile hat der Garagist, wenn er bei Carify mitmacht?

Er kann Geld verdienen, Fahrzeuge mit langen Standzeiten auf die Strasse bringen und gewinnt neue Kunden.

Ab wann steht ein Auto für einen Kunden nach der Onlinebuchung bereit?

Wir garantieren unseren Kunden ihr Wunschfahrzeug innert fünf Tagen. Der Kunde bucht, wir übernehmen Versicherungsabschluss, Immatrikulation und falls gewünscht auch die Lieferung nach Hause. ■

www.carify.me



Raffael Fiechter (l.) und Sergio Studer (r.) gründeten das Start-up Carify im Mai 2019 und bieten bereits 300 Fahrzeuge im flexiblen Monatsabo an.