



startup Digitale Garage

Mein Mech Ein Zürcher Automechaniker will ein Online-Autoservice-Komplettangebot schaffen.

SIRA HUWILER-FLAMM

► Die Business-Idee

Kontaktdaten, Autokennzeichen und Reparaturwunsch in einem Online-Formular angeben und noch am gleichen Tag eine Offerte für die Autoreparatur erhalten – das bietet die Plattform Meinmech.ch und will damit eine Art Booking.com für diese Dienstleistungen werden.

► Die Gründer

Naim Osmani absolvierte zunächst eine klassische Ausbildung zum Automechaniker, dann eine Weiterbildung zum Automobil-diagnostiker und arbeitete viele Jahre in der Werkstatt, später als Werkstattleiter. «Mir ist immer mehr aufgefallen, dass unter den Mitarbeitern in Werkstätten Unzufriedenheit herrscht», sagt Osmani. «Während das Verkaufsteam von Bonussystemen profitiert, gehen die Mechaniker leer aus, werden schlecht bezahlt und fühlen sich wenig wertgeschätzt.» Weil es ihm auch selbst so geht und er nicht ein Leben lang in der Werkstatt verharren möchte, entwickelt er 2014 die Idee für seine erste Marke Inamso: «Das Konzept soll die digitale Auftragserfassung ermöglichen und gleichzeitig Werkstattmitarbeiter zu internen Unternehmern machen, die mitreden können», erklärt Osmani.

Parallel erfährt er von der Möglichkeit, an der HWZ nebenberuflich auch ohne Berufsmatura «sur dossier» zum Studium zugelassen zu werden, besucht Vorkurse in Mathematik und Finanzbuchhaltung und beginnt 2015 sein BWL-Studium. 2018 gewinnt er die Swiss Startup Factory (SSUF) für seine Idee, erhält Unterstützung in Form von Beratung, und die Möglichkeit zur Nutzung von Büroräumen im Zürcher Westhive. «Im Laufe des Jahres haben wir gemerkt, dass sich Werkstätten nicht auf flachere Hierarchien und da-

mit nicht auf das Inamso-Konzept einlassen wollen», sagt Osmani. Also beginnt er, seinen Erfindergeist auf die Kundenseite zu konzent-

rieren – und die Idee für die Autoreparaturplattform Mein Mech ist geboren.

► Der Markt

Autogaragen gibt es unzählige, Hol-und-Bring-Service bieten viele. «Aber Hol-und-Bring-Service und ein Leihwagen für den ersten Tag sind Inklusivleistungen», sagt Osmani, «zudem arbeiten wir ausschliesslich mit kleinen, ausgewählten Garagen – wir unterstützen die kleinen Player der Branche mit maximal sieben Mitarbeitern und bieten dem Kunden gleichzeitig bis zu 35 Prozent tiefere Preise.» Aktuell hat Mein Mech zwanzig Partnergaragen unter anderem in den Kantonen Zürich, Basel, St. Gallen, Aargau und Bern. «Unseren Garagen im Raum Zürich können wir schon 50 Prozent ihrer Aufträge vermitteln», sagt Osmani. Ein klarer Vorteil für Garagen: Sie stellen die Rechnung an Mein Mech. Das Startup übernimmt also Mahnungen und muss bei Zahlungsausfällen in Vorkasse gehen.

► Das Kapital

Das Startkapital lag bei 100 000 Franken. Die SSUF hat zusätzlich Working-Kapital in die Startup-Kasse investiert. Bisher wurden rund 300 Aufträge ausgeführt. Mittlerweile arbeiten neben Osmani drei Angestellte in Vollzeit und eine Marketingleiterin in einer 80-Prozent-Stelle für das Startup. Anfang 2020 ist eine erste Finanzierungsrunde geplant.

► Die Chance

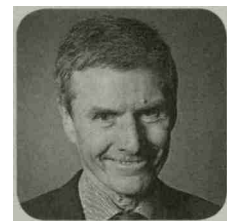
Seine erste Idee Inamso wird weiterverfolgt und soll künftig ebenfalls umgesetzt werden. «Langfristig wollen wir eine Online-Auto-



service-Gruppe schaffen, die von der Reparatur über Lackierungen, Tuning, Verkauf und den internen Werkstattservice unter verschiedenen Marken alles anbietet», sagt Naim Osmani. Neben der gesamten Deutschschweiz soll 2020 auch die Romandie erschlossen werden. Das Tessin ist mit Norditalien in einem weiteren Schritt angedacht. 2020 soll ausserdem eine App folgen.



DAS MEINT DER EXPERTE



«Werkstatt-Portale werden häufiger, auch der Hol-und Bring-Service ist nicht neu. Die Website muss Transparenz schaffen, um Vertrauen aufzubauen.»

Ferdinand Dudenhöffer
Universität Duisburg-Essen