Interview mit Gründer Christopher Kahl

Was unterscheidet ePilot Mobility von anderen CarSharing-Anbietern?

„Wir können Firmen- und Privatkunden mit unserer Flexibilität glücklicher machen. Lange Laufzeitverträge sind überholt. Wir denken in Quartalsverträgen und nicht in Planungsverträgen. Bei Leasingbanken sind die Laufzeiten nämlich sehr lang. Auch kann sich der Kunde aussuchen, ob er lieber pro Minute oder Kilometer zahlen will, pro Tag oder Stunde.
Wir stellen nur die Assets. Der selbstbestimmte Nutzer kann und muss selbst darüber nachdenken, wie er günstiger unterwegs ist.“

Was war ein besonderer Moment der ePilot Mobility-Reise seit der Gründung?

„Der aufregendste Moment war 2020 als unglaublich große Netzwerke und Corporate Kunden auf uns zugekommen sind, wann wir denn starten könnten und ihnen ein Mobilitätsbudget anbieten würden. Firmen finden ein nachhaltiges Mobilitätsbudget super. Im Pandemie-Jahr eine Firma zu gründen und angenommen zu werden ist eine Challenge gewesen.“