

REISEBRANCHE · MOBILITÄT

GoVibe: Eine Autoverleih-Plattform für Hawaii, vom Konzept zum Marktstart in drei Monaten

Von der Konzeptidee bis zum Marktstart in drei Monaten: GoVibes Buchungen wuchsen bis 2024 um 375 Prozent gegenüber dem Startwert.

KUNDE	VON	DAUER	BRANCHE
GoVibe	Gradion	Laufend	Reisebranche – Autoverleih / Mobilitätsplattform

Kundenkontext

GoVibe ist eine Premium-Autoverleih-Plattform mit Sitz in Honolulu, Hawaii, einem der weltweit am beständigsten besuchten Reiseziele. Anders als klassische Flughafen-Vermietketten arbeitet GoVibe nach einem Concierge-Modell: Abholung und Rückgabe durch eigene Fahrer am Honolulu International Airport, ein wartefreier Hub-Service sowie direkte Partnerschaften mit Hotels, Kreuzfahrthäfen und Online-Reisebüros.

GoVibe positioniert sich bis zu 25 Prozent günstiger als nationale Flughafenketten und richtet sich an Reisende, denen Bequemlichkeit und Service wichtiger sind als reine Mietwagen-Massenware. Hawaii verzeichnet jährlich rund 10 Millionen Besucher, was GoVibe einen großen und klar umrissenen Zielmarkt verschafft.

Die Herausforderung

GoVibe wandte sich Mitte 2021 an Gradion mit einem präzisen und zeitkritischen Auftrag: Eine vollständige Autoverleih-Plattform sollte schnell entstehen, während sich der Tourismus gerade erst von seinem schwersten Einbruch in der jüngeren Geschichte zu erholen begann. Auf dem Höhepunkt von COVID-19 waren die Besucherzahlen in Hawaii um 74 Prozent eingebrochen. Es gab keinen Zeitplan für eine vollständige Erholung, keine Gewissheit über die Aufhebung von Reisebeschränkungen und keine Möglichkeit für persönliche Treffen zwischen dem Team von GoVibe in Honolulu und den Entwicklern von Gradion, die über internationale Zeitzonen hinweg zusammenarbeiteten.

Die operativen Anforderungen waren klar umrissen: eine kundenseitige Buchungsstrecke, ein individuelles Verwaltungs-Backend für Betrieb und Flottendaten sowie ein Deal-Portal, das Mieter direkt mit Fahrzeugeigentümern verbindet und die Angebotsflexibilität über ein starres Flottenmodell hinaus erweitert. Das Produkt musste zudem in der lokalen Marktrealität verankert sein: in der Wettbewerbsdynamik des Autoverleihsektors in Hawaii, in Preisvergleichen mit den nationalen Ketten und in der Positionierung gegenüber Kyte, Zipcar und Enterprise. Entscheidend war der Zeitfaktor: Der Tourismus begann sich zu bewegen, und GoVibe musste live und betriebsbereit sein, wenn die Nachfrage zurückkehrte, nicht erst drei Monate später. Geschwindigkeit war keine Präferenz, sondern eine geschäftliche Notwendigkeit.

Der Ansatz

Gradion stieg als vollständiger Produktpartner ein und begleitete GoVibe von der Konzeptdefinition bis zum marktreifen Start nach dem Modell Startup-as-a-Service. Vor der ersten Zeile Produktcode führte Gradion eine lokale Marktanalyse durch, um die Positionierung von GoVibe festzulegen. Sie umfasste den Vergleich mit Wettbewerbern, die Preisdynamik im Autoverleihmarkt Hawaiis und die Identifikation der Differenzierungsmerkmale, die GoVibe von etablierten Ketten abheben sollten: den Fahrer-Abholservice, das Hub-Modell und die Partnerschaften mit Online-Reisebüros.

Für die Nutzeroberfläche gestalteten und bauten die Entwickler von Gradion eine übersichtliche, schnelle und intuitive Web- und Mobil-Erfahrung für Reisende, die von unterwegs buchen; das Design legte den Schwerpunkt auf einen einfachen Buchungsablauf, transparente Preisgestaltung und die Premium-Signale, die die Zielkunden von GoVibe erwarteten. Ein eigens entwickeltes Admin-Portal gab dem Betriebsteam von GoVibe die zentrale Kontrolle über Flottenmanagement, Reservierungsabwicklung, Fahrereinsatzplanung und Leistungsdaten in einer einzigen Oberfläche – gebaut so, dass ein kleines Team ohne technische Komplexität effektiv arbeiten konnte.

Zusätzlich entwickelte Gradion das Deal-Portal, das direkte Verbindungen zwischen Mietern und Fahrzeugeigentümern ermöglichte, das Angebotsmodell von GoVibe über die klassische Beschränkung auf eine eigene Flotte hinaus erweiterte und innerhalb der Plattform eine marktplatzartige Dynamik schuf. Der gesamte Auftrag wurde ohne ein einziges persönliches Treffen abgewickelt; die Abstimmung lief von der Entdeckungsphase über die Qualitätssicherung bis zum Start durchgehend über disziplinierte Remote-Arbeitsabläufe über verschiedene Zeitzonen hinweg.

Ergebnisse

GoVibe startete in den hawaiischen Markt genau in dem Moment, als sich der Tourismus zu erholen begann. Die Schnelligkeit der Umsetzung und die Qualität des Produkts verschafften dem Unternehmen eine live und betriebsbereite Präsenz, noch vor Wettbewerbern, die während der Unsicherheit gezögert hatten. Von Projektstart bis zum marktreifen Start vergingen drei Monate bis zum MVP.

Als der Tourismus wieder anzog, erfasste GoVibe die Nachfrage rasch und verzeichnete bis 2022 einen Anstieg der Buchungen um 290 Prozent, besonders auf Oahu und Big Island. Bis 2024 wuchsen die Buchungen weiter und beschleunigt um insgesamt 375 Prozent gegenüber dem Ausgangswert. Die App verzeichnete mehr als 13.000 Downloads, ein Ausdruck der wachsenden Akzeptanz bei Reisenden, während sich GoVibe als Premium-Option für Autoverleih in Hawaii etablierte.

GoVibe betreibt heute die Abholung und Rückgabe am Flughafen durch eigene Fahrer, unterhält Partnerschaften mit Hotels und Kreuzfahrthäfen und ist bei Online-Reisebüros gelistet – die Vertriebsstruktur, die von Anfang an in die Plattform eingebaut wurde.

3

Monate bis zum MVP

375%

Zuwachs der Buchungen bis 2024

13.000+

App-Downloads

Leistungen & Einsatzmodell

Leistung

Marktforschung und Wettbewerbsanalyse

Leistung

Entwicklung von Website und mobiler App

Durchgängiger Softwareentwicklungszyklus

Entwicklung eines individuellen Admin-Portals

Entwicklung des Deal-Portals

UX/UI-Design (Web und Mobilgeräte)

Technische Umsetzung

- Mobile App (iOS und Android)
- Web-Plattform (Buchung für Endkunden)
- Individuelles Verwaltungs-Backend
- Deal-Portal (Marktplatzebene zwischen Fahrzeugeigentümern und Mietern)

Einsatzmodell: Startup-as-a-Service – vollständiger Produktpartner vom Konzept bis zum Marktstart.

Teamzusammensetzung: Angaben zur Teamzusammensetzung liegen nicht vor.

Bereit, die eigene Reise- oder Mobilitätsplattform von Grund auf aufzubauen?

Gradion begleitet den Weg von der ersten Marktanalyse bis zum Marktstart. Schildern Sie, was entstehen soll, damit es planbar auf den Markt kommt.

23

Jahre Erfahrung

ISO

27001 · Gradion Pte. Ltd.

3

Regionen: DACH, SEA, Afrika

Kontakt: sales@gradion.com



Gradion Pte. Ltd. (Singapur) ist ISO/IEC 27001-zertifiziert · Zertifikat-Nr. IS 824945