



Pressemeldung

Saubere Sache: MyCleaner erhält 500.000 Euro von der Crowd

- Startup konnte in 40 Tagen 377 Crowd-Investoren überzeugen; diese erhalten über fünf Jahre 8 % Zinsen p. a. auf ihr Investment
- Mittel werden als Working Capital für weiteres Wachstum eingesetzt
- 2017 hat MyCleaner mehr als 1,6 Millionen Euro Umsatz erzielt

Stuttgart, 11. Januar 2018 – Das Stuttgarter Startup MyCleaner, Spezialist für mobile und umweltfreundliche Vor-Ort-Fahrzeugreinigung, hat sein Crowdfunding bei Seedmatch vorzeitig – nach 40 statt 60 Tagen Fundinglaufzeit – erfolgreich beendet. Wie geplant hat das Unternehmen dabei 500.000 Euro in Form eines Venture-Debt-Darlehens eingesammelt, 377 Crowd-Investoren haben sich an der Finanzierungsrunde beteiligt. Bereits 2014 hat MyCleaner in einem ersten Crowdfunding knapp 200.000 Euro erhalten.

Wofür verwendet MyCleaner das frische Kapital?

„Durch die Finanzierungsrunde mit der Crowd können wir nun das Wachstum von MyCleaner stabilisieren und den erfolgreichen Kurs des letzten Jahres konsequent weiterfahren. 2017 haben wir mehr als 1,6 Millionen Euro Umsatz erzielt und waren auf Quartalsbasis erstmals break-even. 2018 wollen wir dauerhaft in der Gewinnzone landen. Dazu werden wir die Mittel aus dem Crowdfunding als Working Capital einsetzen, um etwa das Service-Team und damit die Standortabdeckung in Deutschland auszubauen. Außerdem setzen wir die Zusammenarbeit mit deutschen Premiumherstellern fort, um MyCleaner direkt in den Bordsystemen von Autos zu integrieren und so in naher Zukunft unser Umsatzpotenzial signifikant zu steigern“, sagt Slawa Kister, CEO von MyCleaner.

Warum entschied sich MyCleaner erneut für eine Crowdfunding-Kampagne?

„Wir haben mit unserem ersten Crowdfunding bei Seedmatch in 2014 sehr gute Erfahrungen gemacht und uns daher für eine weitere Finanzierungsrunde mit der Crowd entschieden. Neben dem Aspekt der Finanzierung setzen wir nämlich bewusst auch auf die positiven Effekte für Marketing und Vertrieb: In der Crowd und darüber hinaus finden wir neue Kunden, sowohl im B2C- als auch im B2B-Segment.“

Wie sieht die Finanzierungshistorie von MyCleaner aus?

„Professionelle Investoren sind für uns insbesondere als strategische Partner für weiteres Wachstum und das Einbringen von Expertise sehr wichtig. 2015 haben zwei Family Offices gemeinsam einen siebenstelligen Betrag in MyCleaner investiert, vorher hat – neben der Crowd in 2014 – bereits der Scout24-Accelerator You Is Now das Potenzial unseres Geschäftsmodells erkannt und deshalb Kapital sowie Know-how investiert. Das Interesse von professionellen VCs ist da – auch jetzt, da sich MyCleaner mit dem Schritt in Richtung dauerhafter Profitabilität in einer entscheidenden Unternehmensphase befindet.“



Über MyCleaner

MyCleaner, Spezialist für mobile und umweltfreundliche Vor-Ort-Fahrzeugreinigung, bietet seinen Geschäftskunden Fahrzeugreinigung-as-a-Service: Die MyCleaner-Plattform bringt Angebot und Nachfrage zusammen und deckt die gesamte Wertschöpfungskette von der Buchung über die Reinigung bis zur Rechnungsstellung ab.

Dank der eigenentwickelten cloudbasierten IT-Lösung werden effizientere Prozesse, optimale Kommunikation und bequeme Service-Abwicklung für Privat- und Geschäftskunden – besonders im Bereich Fuhrpark- und Flottenmanagement – ermöglicht. Zu den Kunden von MyCleaner gehören DeTeFleet Services, REWE, BwFuhrPark Services, Enterprise, EnBW, dm Drogerie Markt und Capgemini.

Das Stuttgarter Start-up wurden 2011 von den Geschäftsführern Slawa Kister und Abdula Hamed zusammen mit Mohamed Hamed, Natalia Kister und Dmitri Klimensky gegründet und ist Deutschlands einziger Anbieter von wasserloser Autoreinigung aus einer Hand mit speziell entwickelten Reinigungsprodukten und geschultem Cleaner-Personal.

www.mycleaner.com

Pressekontakt:

Agentur Frische Fische
Celia Gastaldi-Höppner
Telefon: +49 (0)30 61675555
E-Mail: cg@frische-fische.com