

## e-Bike: Eine Erfolgsstory – aus dem Flickkästchen geplaudert

Dr. Ruedi Meier, Initiant von NewRide – Das Programm für die eBike-Förderung

Der vorliegende Beitrag geht auf die Versuche der Markteinführung der eMobilität – insbesondere mit dem Grossversuch in Mendrisio – ein und wie daraus NewRide als Programm für die Förderung von eBikes entstand. Es handelt sich um einen Erfahrungsbericht des Initianten von NewRide. Es sind keine vertieften Recherchen angestellt worden.

### eMobilität in den 90-er Jahren: Mendrisio als Pilotprojekt für Markteinführung

Anfang der 90-er Jahre hatte SVP-Bundesrat Adolf Ogi Grosses vor: Er wollte bis ins Jahr 2000 300'000 eMobile – das heisst Privatautos und Lastfahrzeuge mit Elektromotor, aber auch eBikes - auf den Schweizer Strassen fahren sehen. Und das mit gutem Grund: eMobile sind 4mal effizienter im Betrieb wie Verbrenner. Ein wesentlicher Beitrag für eine nachhaltigere Mobilität sollte aufgegleist und ein neues Mobilitätszeitalter eingeläutet werden. Konkret wurde ein Markteinführungsprogramm in vorerst einer Stadt bzw. Region vorgeschlagen. Innert wenigen Jahren sollten mindestens 10 Prozent eMobile verkehren. Eine breite Palette von Fördermassnahmen wie Reduktion der Anschaffungskosten, Steuererleichterungen, Bevorzugung beim Parken wie etwa Gratisparkplätzen, Vermittlung von Know how, Schulung der Händler bzw. Verkäufer von eMobilen sollten realisiert werden. Mendrisio im Tessin wurde als Pilotregion ausgewählt. Eine Steuergruppe mit Spitzenpolitiker\*innen, Fachleuten, Verkehrsverbänden übernahm das Zepter für die Umsetzung vor Ort. Eine Forschungskommission «Pilotversuch eMobilität Mendrisio» unter der Leitung von Urs Schwegler, Verkehrsingenieur ETH, hatte den Auftrag, das Projekt wissenschaftlich zu begleiten: Werden die gesetzten Ziele erreicht? Wie kann die Akzeptanz für eMobile geschaffen werden? Welche Massnahmen sind wirksam? Ein Monitoring sollte Erfolge, aber auch Misserfolge ausweisen. Nicht nur der Pilotversuch in Mendrisio sollte laufend optimiert, und wenn nötig korrigiert werden. Auch andere Städte, Regionen, ja die ganz Schweiz sollten vom Experiment in Mendrisio praktisch simultan profitieren indem die wichtigsten Erfahrungen und Massnahmen rasch übernommen würden. Insgesamt eine perfekte Übungsanlage mit einem motovierten, erfolgshungrigen Bundesrat an der Spitze. Von der Forschungskommission wurden kompetente Forschungsfirmen für Meinungsumfragen und Verkehrsanalysen beigezogen. Eine Verknüpfung mit der Internationalen Energie Agentur, das heisst der IEA-Mobilitätsforschung war sichergestellt. Eine Übungsanlage wie sie besser nicht hätte sein können. Ich durfte als Forscher, Verkehrsexperte und Praktiker in der Forschungskommission eMobilität Einsitz nehmen und mitwirken. Eine höchst spannende, aber auch lehrreiche Herausforderung. Wir waren methodisch auf der Höhe der Zeit. Der Austausch mit den Umsetzern vor Ort funktionierte bestens. Ein sauberes Monitoring war bald aufgegleist. Die Bevölkerung wurde gründlich befragt, eingesetzte Massnahmen fundiert evaluiert: Nur, wir kamen nicht zu den gewünschten Wachstumskurven, steigende eMobilverkäufe liessen auf sich warten. Aus der mageren Palette von Angeboten der damaligen Automobilkonzerne fand kaum ein eMobil den Weg nach Mendrisio. Mit wenigen Dutzend eMobilen auf den Strassen der Metropole im Südtessin - auch nach Jahren der angestregten Förderung - mussten wir uns zufrieden geben. eMobile wurden gar nach kurzer Zeit wieder verkauft und auf sogenannt «bewährte» Verbrenner zurück gestiegen. Unser Forschungs- und Erkenntniseifer änderte nichts an der misslichen Situation. Es musste zur

Kenntnis genommen werden, dass die wenigen Nischenangebote der Automobilkonzerne kaum jemanden zum Kauf verleiten. Selbst die markanten Unterstützungen, professionelle Werbung und Kommunikation konnten nichts ändern. Technische Mängel der eMobile waren definitiv das Waterloo unseres gut gemeinten Pilotprojektes in der Schweizer Sonnenstube. Ein Chefbeamter des Bundeamtes für Energie meinte, dass eMobile an ihren klappernden Räder und bei einem Windstoss wegbrechender Türen zu erkennen seien. Natürlich zu krass, sicher weder visionär, noch motivierend, aber leider nicht ganz falsch, wenn es auch weit mehr am Preis, dem Gewicht und der Funktionstüchtigkeit der Batterien mangelte. Unsere Verzweiflung als überzeugte Verfechter der eMobilität nährten leicht depressive Schübe. Ein Glas Merlot, bei geselligen Abenden vor Ort, hielten uns über Wasser. Wir lernten viel über engagierte Tessiner Mentalität und Innovationsgeist. Für einen Durchbruch der eMobilität half das alles aber nicht weiter. Es musste Elon Musk kommen, der mit seinem Tesla, den übermächtigen, trägen Autokonzernen das Fürchten beibrachte. Von ihnen wurde unser Pilotversuch für die rasche Einführung von eMobilen wohl wohlwollend zur Kenntnis genommen, Artikel in Hochglanzbroschüren abgedruckt, aber letztlich wurde uns von den Patrons der Verbrenner nicht viel mehr wie ein müdes Lächeln beschieden. Das heimliche Autoland Schweiz mit seinen hohen Exporten als Zulieferer an die Automobilkonzerne konnte die Chefetagen nicht bewegen. Auch unsere helvetischen Eigenversuche wie etwa mit dem Twicke, aber auch der exzellenten Forschung im Bereich zukunftsfähigen Mobilität vermochten nicht wirklich etwas auf den Strassen zu bewirken.

## Eine Perle im Miststock

Einzig einen reellen Sonnenschein konnten wir in unseren Monitorings, Befragungen, Statistiken etc. entdecken: eBikes verkauften sich erstaunlich gut. Ein Gefährt namens Flyer verliess gehäuft die Werkstätten von Velohändlern in Mendrisio und Umgebung. Die – noch nicht ganz so – schnittigen, dafür aber robusten Gefährte waren bald im Strassenbild, aber auch den Hügeln und Bergen in und rundum von Mendrisio sichtbar. Wir informierten uns genauer: Eine junge, dynamische Berner Crew steckte mit grossen Enthusiasmus hinter der Entwicklung und dem – relativ beachtlichen – Verkaufserfolg. Wohl gemerkt: Wir vergleichen stagnierende, gar eine sinkende Anzahl 4-rädrige eMobile auf den Strassen von Mendrisio mit Wachstumsraten von 5 bis 10 Prozent der neuen eBikes auf tiefstem Niveau. Für mich Grund genug, den Erfolg schweizweit ins Auge zu fassen. Als kantonaler Teilzeitbeamter (50%) auf der Direktion Bau-, Verkehr- und Energie (BVE) mit direkter Unterstellung unter die damalige Regierungsrätin Dori Schaer war ich u.a. Sekretär der Berner Verkehrskonferenz. Wir bastelten an nachhaltigen Verkehrskonzepten und Strategien. Der Verkehr wurde als Umweltthema Nummer eins identifiziert. Die Berner S-Bahn wurde aufgegleist und sogar mit flankierenden Massnahmen (Bericht S-Bahn-Siedlung) umgesetzt. Eine Parkplatzpolitik initiiert, die heute noch gewisse MiV-Gläubige in Wallungen bringt. Auch da: jeder kleine Erfolg wurde - mindestens klammheimlich - gefeiert. Der richtige Durchbruch für eine nachhaltiger Mobilität wollte aber auch in Bern nicht gelingen, trotz steigendem Einsatz an Mitteln, aber auch ansprechender Kooperation unter den diversen Direktionen und Amtsstellen. Etwa die Einführung - der bereits damals überfälligen Kostenwahrheit im Verkehr - konnte nicht einmal in den Sternen gesichtet werden. Der auch heute noch «effizienten» Verkehrslobby gelang es, praktisch jeden Fortschritt im Keime zu ersticken. Nach dem Motto «Nie Aufgeben» wurde gleichwohl nach jedem Strohhalm gegriffen, den Verkehr umweltverträglicher zu machen. NewRide – Das Programm zur eBike-Förderung war zuerst im Kanton Bern, bald schweizweit, geboren. Es war die Zeit der 1000

blühenden Verkehrsblumen: Der Bund förderte kreative, nachhaltige Verkehrsprojekte im Kleinen mit einer hoffentlich grossen Ausstrahlung. So setzte Mobility zum ersten Wachstumsschub an. Weitere Projekte waren: Erste Hauslieferdienste per Fahrrad, Tempo 30-Zonen, verkehrsberuhigte Einkaufs- und Wohnzonen-Zonen, «Sportlich zum Sport», Mobilitätsmanagement. Ein bunter Strauss kreativer Ideen, Ansätze und Lösungen für eine nachhaltigere Mobilität. Und eine davon war 1998 das Projekt «NewRide». Wie wurde es umgesetzt?

## Anfänge von NewRide

Der Weg von einer Produkteidee zu einem blühenden Absatzmarkt ist bekanntlich nicht einfach. Eine Crew um den umtriebigen Berner Christian Häuselmann als studierter Marketingfachmann und Innovator war - wie bereits erwähnt - seit Anfang der 90-er Jahre mit ihrem Flyer damit - neben rund 10 weiteren Schweizer eBike Anbietern - voll beschäftigt. Sie waren auf Expansionskurs und wurden für Ihre Entwicklungspläne mit Preisen bedacht. Christian Häuselmann drängte auch auf eine Mitwirkung der öffentlichen Hand bei der Markteinführung. Die ersten sich abzeichnenden Erfolge ermutigten den Faden aufzunehmen. Ideen über ein verstärkt gemeinsames Vorgehen der privaten Entwickler, Produzenten und Anbieter wurden skizziert. Gespräche mit Händlern auf dem Platz Bern konkretisierten die Ideen. Von den Erfahrungen mit der damals noch jungen Marktentwicklung von Minergie konnte profitiert werden. Ein eintägiger Workshop mit Vertretern des Bundesamtes für Energie, weiteren Vertretern der Forschungskommission von Mendrisio, eBike-Anbietern sowie Fahrradhändlern im Jahr 1998 kann als Startschuss für all die gemeinsamen Aktivitäten zu bezeichnen. Oliver Busato, gewiefter Fahrradhändler und Unternehmer von Bern, brachte den Namen NewRide ins Spiel, der schliesslich als Marke, Logo und Strategie alle folgenden Anstrengungen unter ein griffiges Dach vereinte. In absehbarer Zeit sollte der Verkauf von rund 1000 eBike pro Jahr auf 3'000 bis 5'000 gesteigert werden. An gesamtschweizerisches Netz von eBike-Händlern wurde aufgezoogen und in einer Broschüre in gedruckter Form mit ihren Angeboten publiziert. Bald stellte sich heraus, dass das technische Know how der Händler aufge bessert werden musste. Also wurden Schulungskurse organisiert. Aber auch die Vermittlung von Marketing Know how kam in den Kursen nicht zu kurz. Mit welchen Argumenten können potentielle Kunden angesprochen werden? Welche Vorurteile gegen eBikes müssen abgebaut werden? Wie können Interessenten von den Vorteilen eines eBikes überzeugt werden. Bald stellte sich heraus, dass Probefahrten mit einem eBike Wunder bewirken konnte. Zuerst in mehreren Berner, dann bald auch vielen Schweizer Städten wurde Zelte mit den eBikes und Informationsmaterial an zentraler Lage aufgestellt. Ebenfalls fanden Gespräche mit Unternehmen, Spitälern, öffentliche Verwaltung statt, damit sie für Ihre MitarbeiterInnen eBikes anschaffen oder sie für einen Kauf ermuntern. Als Initiator und Hauptverantwortlicher von NewRide war ich natürlich an manchen Veranstaltungen, vor allem auch an diversen Pressekonferenzen wie natürlich auch an der Bau-, Holz- und Energie-Messe bei eBike Auftritten mit dabei. Von vielen wurde eine professionelle Arbeit geleistet. Selber habe ich mich als passionierter Velofahrer im Alltag in der Stadt, aber auch Tourenfahrer auf bald allen Kontinenten über Tausende von Kilometern, wie auch 10-facher Absolvent des Schweizer Alpenbrevet allerdings noch kaum auf ein eBike gesetzt. So hoffe ich, dass ich auch mal noch Velotouren mit elektrischer Unterstützung erleben darf.

## Eine Wette geht für renomierten Verkehrsexperten verloren: Durchbruch und unbestrittener Erfolg.

Heute ist es kaum zu glauben: Die verschworenen eBiker und deren Förderer kaum wahrgenommen, wenn überhaupt, dann lange eher belächelt. Auch ein wissenschaftlich renommierter Verkehrsexperte sah die Zukunft der eBikes düster: In seinen Analysen liess er viele Blumen blühen, die inzwischen längst verwelkt sind. Zu den eBikes meinte er hingegen, dass kaum mehr als 3'000 Stück jährlich, also eine Verdoppelung des Verkaufs von 2000, abgesetzt würden. Wir schlossen eine Wette ab, die ich im Jahr 2005 mit fünf feinen Flaschen roten beglichen wurde als die Verkaufsmarke von jährlich 5'000 Stück erstmals überschritten wurde. Die weitere Entwicklung ist bekannt: Rund die Hälfte der Zweiräder werden heute mit Elektroantrieb verkauft. Eine unglaubliche Entwicklung. Niemand stellt den Erfolg und die Bedeutung von eBikes mehr in Frage. Heute kann man sich zurecht fragen, ob die aufwändigen, vor allem hartnäckigen Anstrengungen nötig waren. Musste tatsächlich die öffentliche Hand aktiv werden? Schliessen wir mit ein wenig Überlegungen zum Thema Innovation und Markteinführung ab.

### Ein Erfolg ist nicht selbstverständlich

Aufgrund meiner Erfahrungen, aber auch theoretischen Überlegungen bin ich heute noch überzeugt, dass das Projekt «NewRide» nicht nur sinnvoll, sondern auch nötig war. Wieso? Wohl haben eBike technologisch und wirtschaftlich den weltweiten Durchbruch erzielt. Dies ist sicher eine zentrale Voraussetzung für den Durchbruch eines Produktes in einem Land. Dabei reicht eben der «Markt» allein nicht. Erst in einem komplexen Wechselspiel von Rahmenbedingungen, Angebot und Nachfrage mit diversen Einstellungen und Verhaltensweisen kann wirklich ein Erfolg erzielt werden. Ein potentiell positiver Nutzen bzw. Gewinn bei einem Produkt reicht alleine nicht zwingend für einen Marktdurchbruch. Viele weitere Faktoren müssen stimmen, die meistens nicht kurzfristig zur Verfügung stehen. Die Anbieter – in unserem Fall die eBikehändler - müssen über Know how verfügen: Das Produkt muss richtig verkauft werden. Sie müssen in eine Infrastruktur für Service und Reparaturen investieren. Aber auch die Kunden sind in einem längeren Prozess über die Nutzen und Gefahren von eBikes aufzuklären. Der Umgang mit den Batterien und das Stromtanken will gelernt sein. Von der öffentlichen Hand braucht es Infrastrukturen und Regeln zur Sicherheit. Auf all diese und weitere Faktoren wurde mit NewRide eingegangen. Erst damit kann das Pionierprojekt zum nachhaltigen Erfolg geführt werden. Dieser ist überhaupt nicht zwingend wie etwa die Fotovoltaik für die Schweiz zeigt, die in den 70-er Jahren zu den weltweiten Pionieren für Fotovoltaik galt und gleichwohl sind wir inzwischen – trotz tiefsten Stromproduktionskosten – beim Ausbau mit Fotovoltaik weit abgeschlagen, das heisst in den hintersten Rängen etwa im europäischen Vergleich. Die Schlussfolgerung sei erlaubt, dass der Erfolg eines Produktes in der Regel nur mit einer umfassenden, geschickten Markteinführungsstrategie mit privaten Unternehmen und öffentlicher Hand möglich ist. Und genau das hat NewRide in einem frühen Zeitpunkt an die Hand genommen. Dabei bin ich überzeugt, dass eBike in Zukunft in einem nachhaltigen Verkehrssystem sogar eine noch grössere Rolle spielen werden. Allen Akteuren sei deshalb weiterhin viel kooperativer, innovativer Geist beschieden.

29.3.2021

Weitere Angaben zum Autor:

[www.ruedimeier.ch](http://www.ruedimeier.ch)

[www.enegie-wende-ja.ch](http://www.enegie-wende-ja.ch)