

New Ride Händlertag 2010

Herzlich Willkommen

**Wie der Elektroantrieb die Grenzen zwischen
Fahrrad und Motorrad verwischt**
und Sie dadurch Ihren Umsatz steigern




Montag, 8. Februar 2010
Zollikofen



Komenda

New Ride Händlertag 2010



**„Wer zu spät kommt, den bestraft das
Leben“**

Michail Gorbatschow

Komenda

New Ride Händlertag 2010

Mein Name ist Dirk Kurek

- Von der Komenda AG in St.Gallen
- Seit 15 Jahren mit E-Bike beschäftigt
- Start: Lafree von Giant

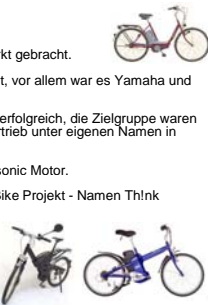


Komenda

New Ride Händlertag 2010

Geschichte

- Pedelecs wurden erstmals von Yamaha 1994 auf den Markt gebracht.
- Die ersten Serienproduktionen wurden in Japan hergestellt, vor allem war es Yamaha und Panasonic mit jeweils 100'000 verkauften Stück pro Jahr.
- In Europa war vor allem das Yamaha PAS Ende der 90er erfolgreich, die Zielgruppe waren aber ausschließlich Handicap People. 2002 wurde der Vertrieb unter eigenen Namen in Europa eingestellt.
- 1997 – Giant verkauft die ersten Lafree E-Bikes mit Panasonic Motor.
- 2000 – Ford & Giant arbeiten an einem gemeinsamen E-Bike Projekt - Namen Thlnk
- 2000 – New Flyer kommt auf dem Markt.
- 2000 – Auf der Eurobike steht der erste Testparkur.
- 2001 – Heutige BikeTec wird gegründet.
- 2000 – In Taiwan findet der erste E-Bike Congress statt.
- 2004 – Marktdurchbruch in Holland mit dem ION-Konzept von Sparta (einige 10'000 pro Jahr)



Komenda

New Ride Händlertag 2010

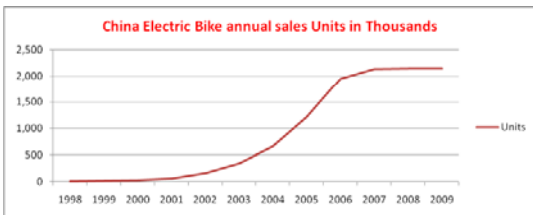
Weltweit

- Japan wurden 2009 mehr als 330 000 verkauft.
- Rund 190.000 Pedelecs und E-Bikes wurden 2006 in Europa
- 2008 – 500 000 und 2009 erwartet man über 600 000 Stück
- Holland – 2006 - 30 000 E-Bike (3%) und 06.2009 schon 105 000 Stück
- Frankreich – 2006 - 6000 Stück und 2008 – 16 000 Stück
- Deutschland – 2004 - 20 000 Stück und 2009 – 100 000 Stück
- UK erwartet 2009 – 30 000 Stück
- 140 000 Panasonic Systeme Weltweit
- Viele neue Anbieter und Händler drängen in den Markt.

Komenda

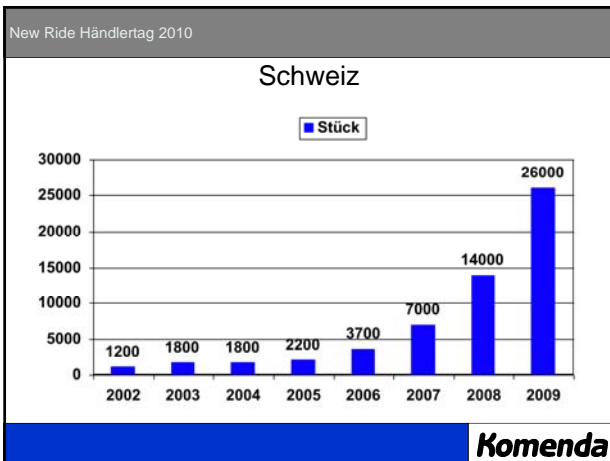
New Ride Händlertag 2010

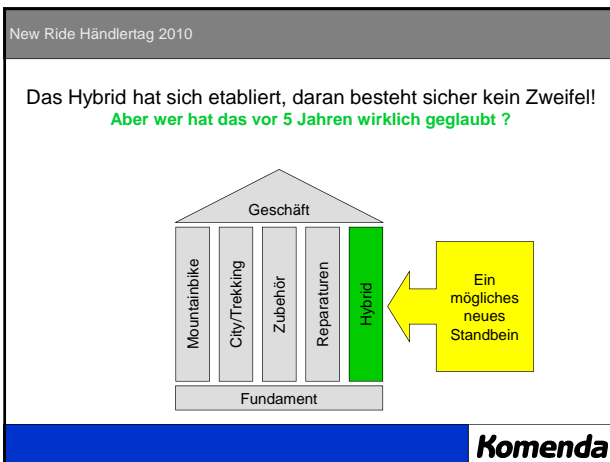
China über 2 000 000 E-Bikes




Year	Units (Thousands)
1998	0
1999	0
2000	0
2001	0
2002	0
2003	0
2004	0
2005	0
2006	0
2007	0
2008	0
2009	0

Komenda





New Ride Händlertag 2010



Die Zeichen stehen immer besser:
 Einflüsse von aussen
 Das globale Thema ist nicht mehr nur grün.

Film „Eine unbequeme Wahrheit“ - globale Erwärmung

- *Länder investieren viel Geld in Forschung und Entwicklung*
- *Wettbewerb entsteht - Industrie investiert um Profite in der Zukunft zu realisieren*
 - Automobilindustrie
 - Zulieferer: Magna, Bosch
 - Zweiradindustrie
- *Infrastrukturen werden aufgebaut*
- *Und alles, obwohl der Ölpreis sich wieder stabilisiert hat*

Komenda

New Ride Händlertag 2010

Damit sich etwas ändert, braucht man keine Evolution, sondern eine Revolution!

- Revolution kann nur von aussen kommen
- In der eigenen Welt schaut man immer nur durch die gleiche Brille
- Darum sind es meistens neue Firmen; sie spüren, dass sich etwas tut

• *Neue Konzepte entstehen – Better Place*
– *Investmentfirmen, Fonds und Banken suchen Anlagemöglichkeiten*

Komenda

New Ride Händlertag 2010

Investoren kommen vermehrt
z.B.: Ultra Motor

Eigene Entwicklung, Forschung und Produktion
Aber vor allem:
Konzentrieren sich nur auf E-Mobilität

Inhaber: alpha Investment
Ein Unternehmen mit einigen Milliarden \$ Umsatz. - Schwerpunkt zur Zeit: ÖL



A2B **Komenda**

New Ride Händlertag 2010



A2B **Komenda**

New Ride Händlertag 2010

Die Zeichen stehen immer besser

**Vor allem aber:
Der Endverbraucher möchte alternative Produkte!**

**Grün und Umweltschutz ist Mainstream
E-Antriebe wecken Interesse und sind cool**

Komenda

New Ride Händlertag 2010

Sie alle haben eine Sache schon getan:
sie haben sich entschieden.
Entschieden, dass sich Mobilität ändern wird und
Sie davon profitieren möchten!

Ich würde Sie gerne auf eine kurze Reise mitnehmen,
um Ihnen die **nächste Entscheidung** einfacher zu
machen



Komenda

New Ride Händlertag 2010

Diese Entscheidung haben Sie schon widerrufen:
Keine Zweiräder mit Motor mehr

:
Sie machen es wieder:

Sie bieten E-Bikes an!

Komenda

New Ride Händlertag 2010

Auf keinen Fall nur motorisierte Fahrzeuge
Keine Zweiräder ohne Pedalen

Entscheiden Sie sich, auch diese
Entscheidung nochmals zu überdenken.

Komenda

New Ride Händlertag 2010

Wir haben den Prozess genauso gemacht!
Zuerst – ja, auch wieder Velos mit Motor



Komenda

New Ride Händlertag 2010

2006 waren wir dann überzeugt, die Zeit ist reif.
– Reif für eine grössere Zielgruppe –
Grenzen werden sich vermischen
und dadurch werden wir neue Zielgruppen erreichen.



Komenda

New Ride Händlertag 2010

Man muss Dinge auch erleben und leben.
Dann kann man diese auch weitergeben



Komenda

New Ride Händlertag 2010

Wir haben den Prozess genauso gemacht!

Wie geht es weiter:
Ausbau des Angebotes für alternative Mobilität

Wo ist die Grenze für uns ?
Solange es kein Spielzeug oder Auto ist, werden wir darüber nachdenken.


**Die Grenzen werden sich vermischen,
gerade zum Motorrad und Scooter**

Komenda

New Ride Händlertag 2010

**Warum vermischen sich die Grenzen?
Endverbraucher sind nicht mehr homogen –
sondern heterogen.**

- Handycap
- 50 plus
- Die Kunden werden von Jahr zu Jahr jünger
- Eigentlich jeder



Komenda

New Ride Händlertag 2010

**Warum vermischen sich die Grenzen?
Verschiedene Bedürfnisse
führen zu unterschiedlichen Lösungen**

Wie sieht er aus ? → 

oder Sie ? →

 Der Öko, der Manager, der Marketingmann,
der Sportler, der Modische, der Trendsetter,
der Behinderte, der Senior, die Frau, der Mann,
der Teenager, der Rapper,.....

Komenda

New Ride Händlertag 2010

**Unterschiedliche Lösungen
müssen sich auch klar unterscheiden
sonst findet der Kunde nicht sein Produkt.**

- Viele E-Bike werden in Zukunft nicht mehr so aussehen, wie ein Velo mit Hilfsmotor. Das wird nicht mehr reichen.
- Es muss mehr sexy sein
- Es muss integrierter sein
- Es muss klar positioniert sein
- Es muss sich vom normalen Velo abgrenzen
...und doch noch mit ihm verwandt sein.

Komenda

New Ride Händlertag 2010

**An Veränderungen muss sich der
Mensch erst gewöhnen.**

**Der Mensch mag Evolutionen.
Vor Revolutionen fürchtet er sich.**

Das ist auch ein Grund, warum immer
Designstudien gezeigt werden.

Komenda

New Ride Händlertag 2010

Das ist überall so

Komenda

New Ride Händlertag 2010

Produkte entwickeln sich
und werden dadurch eigenständig
in diesem Moment kann man sich das nicht vorstellen



und Grenzen
verschwinden

Komenda

New Ride Händlertag 2010

MTB



und Grenzen
verschwinden

82 86 96 09

Komenda

New Ride Händlertag 2010

Auch beim „Auto“ haben wir es und auch da wird es sich verändern



Komenda

New Ride Händlertag 2010

Die Automobilbranche ist mit hohem Tempo dran, bestehende Kunden auch in Zukunft zu halten.

Darum zeigen Sie auch die gesamte Produktbreite. Sie wartet nicht darauf, dass sich die Grenzen erst in Zukunft verwischen.



Komenda

New Ride Händlertag 2010

Die Automobil Industrie macht es richtig
Obwohl sie eigentlich nichts haben, zeigen Sie Traumautos.



Warum machen Sie das?
Um aufzuzeigen,
dass die Grenzen verschwinden.
Es ist nicht mehr das langweilige Öko-Auto!
Es ist sexy und alles andere als langweilig!

Komenda

New Ride Händlertag 2010

Eigentlich hat die Automobilindustrie noch kein fertiges Produkt.

Das wird auch noch dauern.

Sie muss zu viele Probleme lösen
Reichweite, Tanknetz, Preis

**Dank Ihnen wird viel Geld in
Forschung und Entwicklung investiert**

Das wird den grossen Sprung für die E-mobility bringen,
so dass gerade wir davon profitieren werden.

Komenda

New Ride Händlertag 2010

Die dritte Generation des dreirädrigen Zweisitzers wird seit 1996 produziert und wurde auf dem Europäischen Markt bereits über 900mal verkauft.
Das TWIKE fährt jetzt gut 200 km weit.



Ab ca. € 17 000.-

Komenda

New Ride Händlertag 2010

Tesla
Reichweite bis 300km
die neue Limousine 2011 – 450km



Tesla S

Problem: Ladezeiten von mehreren Stunden
Mögliche Lösung: Austausch Akkus

Komenda

New Ride Händlertag 2010

Interessantes Konzept Das Schweizer Auto - Mindset



Ehemalige VW Designchef - Sitz Schweiz
140km/h - Hohe Beschleunigung - 800kg schwer - Reichweite 100km
Notstromaggregat - 30Litern Sprit erzeugen 700km Reichweite
Geplant sind im ersten Jahr 10 000 St - Preis ca: 75 000 SFr

Komenda

New Ride Händlertag 2010

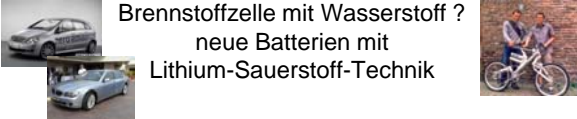
Ein grosser Vorteil für uns

- Das E-Auto wird noch dauern
- Gewicht und Reichweite
- Kosten – ein Golf kostet bestimmten Preis x – aber nicht das Doppelte
- Die Autoindustrie sucht noch:
- Sie braucht Zwischenschritte

Komenda

New Ride Händlertag 2010

Brennstoffzelle mit Wasserstoff ?
neue Batterien mit
Lithium-Sauerstoff-Technik



Was ist der nächste Schritt ? – Egal

Der Endverbraucher ist offen für alternative Antriebe

Die Revolution ist gestartet
Jetzt versuchen alle dem gerecht zu werden.

Komenda

New Ride Händlertag 2010

Dank der Autoindustrie entsteht auch eine gute Infrastruktur



Komenda

New Ride Händlertag 2010

Lassen Sie uns Trittbrettfahrer sein

- Beim Auto werden sich dann doch wieder die grossen Firmen durchsetzen
 - Weil Sie in der Lage sind
 - Das Produkt erst reif für den Massenmarkt machen
 - Sie haben genügend Geld für Forschung und Entwicklung haben
 - Das Vertriebsnetz ist vorhanden um hohe Stückzahlen verkaufen zu können
 - Sie marktgerechten Preise anbieten zu können
 - Vor allem aber besitzen sie eine gute Ausdauer

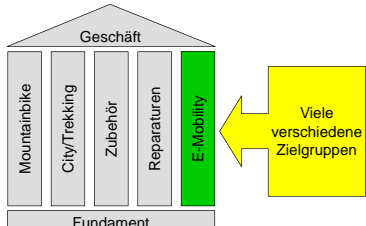
Im Zweiradbereich ist die Chance für neue Firmen grösser, solange Sie die nötige Ausdauer und Geduld haben.
Ihr Vorteil: Sie tragen noch nicht die Velobrille.

Komenda

New Ride Händlertag 2010

Eine grosse Chance für uns !

In Zukunft ist es E-Mobility **und nicht mehr nur Hybrid**
Darum ist es wichtig:
auch im Angebot die Grenzen zu verwischen.



Komenda

New Ride Händlertag 2010

Märkte können übernommen werden,
Eines ist aber sicher – sie verändern sich
Wir könnten uns eine schönes Stück vom Kuchen sichern



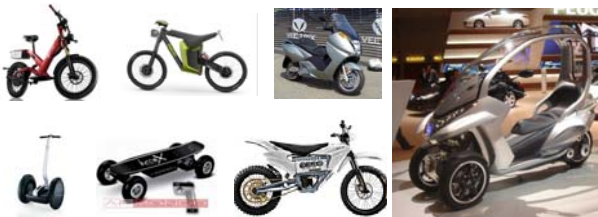
Und wer zu spät kommt, den bestraft das Leben



Komenda

New Ride Händlertag 2010

Mögliches Angebot für
Mobilität im Zweiradfachhandel



Komenda

New Ride Händlertag 2010

A2B die Grenzen verwischen
Trotzdem nicht zu radikal.



Km/h: 25 mit Pedalieren
Watt: 250
Führerschein frei
Ohne Helmpflicht



Km/h: 45 mit Pedalieren
20 ohne Pedalieren
Watt: 500
Ohne Helmpflicht
Versicherungspflichtig
Klasse: M



Km/h: 45 ohne Pedalieren
Watt: 800
Klasse: A1 beschränkt

Komenda

New Ride Händlertag 2010

Die Grenzen verwischen sich auch bei der Technik



A2B Excel
CH 4 999.-

Komenda

New Ride Händlertag 2010

A2B Excel

Kein 08/15 Fahrzeug, aber auch nicht zu radikal

Integriertes Design:
wurde am Zeichenbrett entwickelt
Monocoque Rahmen mit integriertem Gepäckträger
Eigenes Cockpit, eigene Federgabel, eigene Schutzbleche...

Vollgefedert
für mehr Comfort, Spass und Fahrsicherheit

Ausstattung:
Hydraulische Scheibenbremse (CH-Version)
LED Beleuchtung
LED Fahrtrichtungsanzeige mit getönten Gläsern
Integriertes Abus Bordo Schloss
Hochklappbare Fussrasten
Diagnosemodus
Individuelle Einstellung möglich



Komenda

New Ride Händlertag 2010

A2B Excel

Kein 08/15 Fahrzeug, aber auch nicht zu radikal

Elektronikkey
kein lästiges suchen vom Schlüssel
mehr

Canbus Datenübertragung
digitale Datenübertragung

Gashebel
bis zu 45km/h

Display
Velocomputerfunktionen
Beleuchtet
Batterieladeanzeige



Komenda

New Ride Händlertag 2010

A2B Excel
Kein 08/15 Fahrzeug, aber auch nicht zu radikal

<p>Motor</p> <p>Heckantrieb 48V / 800W Getriebelos wartungsfrei Rekuperation bis 45 km/h mit Gassgriff</p>	<p>Batterie</p> <p>IDEP Technologie 2 Sanyo Lithion Ionen Akku Hauptakku 48V hohe Kapazität Sekundarakku 33,3V hohe Spannung Reichweite bis zu 50 km Ladezeit 4 bis 6 Std. Nur eine Anschlussbuche zum Laden und Endladen</p>
---	--

Komenda

New Ride Händlertag 2010

IDEP – TECHNOLOGIE
2 Batterien für unterschiedliche Anforderungen
hohe Spannung und hohe Kapazität


- Technisches Highlight ist sicherlich die *IDEP-Technologie*.
- Diese Bezeichnung steht für *Intelligent Dual Electric Power*: Dual deswegen, weil es eine interne Lithium-Ionen-Batterie gibt, die Energie von einem abnehmbaren, tragbaren Lithium-Ionen-Akku erhält.
- Der Vorteil: Bis zu 30 % mehr Akkukapazität und entsprechend mehr Reichweite.
- Zudem: einfaches Laden, weil der tragbare Akku automatisch die interne Batterie auflädt, sobald er angeschlossen ist.
- In Zusammenarbeit mit Sanyo

Komenda

New Ride Händlertag 2010

A2B Metro
Kein 08/15 Bike, aber auch nicht zu radikal

- 20km/h ohne treten
- Bis zu 45 km/h Höchstgeschwindigkeit
- leichtes anfahren am Berg
- generell leichteres Anfahren, auch bei Last
 - Kinderanhänger
 - Einkauf....
- 20 Zoll Laufräder
 - Wendiger und robuster
- Fahren ohne Führerschein
- Keine Helmpflicht



Komenda

New Ride Händlertag 2010

Die Grenzen verwischen
zwischen E-Bike und Mottorrad.



Komenda

New Ride Händlertag 2010

E-Bike / E-Scooter
spricht neue Kunden an
und hilft somit den Umsatz zu steigern



Goldgräberzeiten - könnten wieder kommen.
Wirkliche Goldgräberzeiten
- Da es zur Zeit nicht Velokunden sind -

Komenda

New Ride Händlertag 2010

Handel

- Das Gleiche gilt auch für den Handel
- Überlassen wir es nicht den Motorrad- und Autohändlern
- Gestalten doch wir den Markt
- Verdienen doch wir das Geld
- Machen wir es, wie andere es auch machen
- Erstellen wir einen Plan - Marketingmix

Komenda

New Ride Händlertag 2010

Klassischen 4 P's

- ❖ Produkt-differenzierungen
- ❖ Produktbreite
- ❖ Produkttiefe
- ❖ Qualitätsniveau
- ❖ Produktinnovation
- ❖ Marken
- ❖ Produktlebenszyklen

- ❖ Preisstrategie
 - ❖ Hoch/Mittel/Niedrig
- ❖ Rabatte
- ❖ Lieferbedingungen
- ❖ Serviceleistungen
- ❖ Zahlungsbedingungen

- ❖ Direct Mailing
- ❖ Pressearbeit
- ❖ Sponsoring
- ❖ Ausstellungen
- ❖ Events
- ❖ Mediawerbung
- ❖ Internet
- ❖ Persönliche Kommunikation

- ❖ Platzangebot
- ❖ Gestaltung
- ❖ POS Material
- ❖ Auswahl

Produktpolitik	Preispolitik	Kommunikation	Präsentation
Welche besonderen Produkte, sollen den Kunden geboten werden?	Was sollen unsere Produkte kosten? Bei welchem Preis startet und endet das Sortiment	Wie erfahren die Kunden, welche Produkte Ihnen Angeboten werden?	Wie stelle ich die Wichtigkeit der Produkte vor Ort da?

Komenda

New Ride Händlertag 2010

Die neuen 3 P's

- ❖ Mitarbeiter
 - ❖ Schulungen
 - ❖ Ressourcen
 - ❖ Beteiligung
 - ❖ Belohnung

- ❖ Zeitliche Abfolge
- ❖ Reparaturdauer
- ❖ Wie lange steht er alleine im Laden

- ❖ Gebäude
- ❖ Räume
- ❖ Ambiente
- ❖ Arbeitsmittel

Personal	Prozess	Erscheinungsbild
Die Einbindung der Mitarbeiter in die Marketingleistung.	Dienstleistungen anhand der Bedürfnisse des Kunden entwickeln, gestalten und umsetzen	

Komenda

New Ride Händlertag 2010

Kundengruppe erweitern – Umsatz steigern

Komenda

New Ride Händlertag 2010

Sie sprechen neue Kunden an

Es sind nicht die jetzigen Velofahrer, sondern:

- Kunden, die auf das richtige Angebot warten.

Fährt zur Zeit seine Kurzstrecke überwiegend mit dem Auto oder Scooter.
Möchte auch umweltbewusst sein, wenn es ihn nicht einschränkt.

Es darf nicht 08/15 sein, aber auch nicht zu radikal.

Das Auge isst mit und meinem Umfeld muss ich auch etwas bieten.
Ein Hybrid was aussieht wie ein Velo mit Hilfsmotor – Nein, dass ist es noch nicht
Es sollte schon etwas Neues, Besonderes, Stylishes und Funktionelles sein.

Beschäftigt sich schon mit dem Thema – E-Mobilität

Kennt zwar den Toyota Prius Hybrid, der gefällt ihm aber gar nicht.
Der Teslar wäre klasse aber noch zu teuer.
Der E-Mini könnte es sein.

- Aufzeigen, dass es jetzt auch für ihn das Richtige für seine Mobilität gibt



Komenda

New Ride Händlertag 2010

Es ist sexy und alles andere als langweilig



Komenda

New Ride Händlertag 2010



Komenda
Produktbreite
Produkttiefe
Preisgestaltung
Kommunikation
.....



Komenda

New Ride Händlertag 2010

Nicht warten – starten!
OFFENE AUGEN - MUTIGES HANDELN



GILT VOR ALLEM FÜR Pioniere

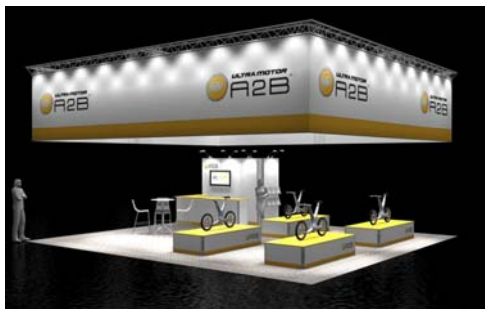
**Der Zug fährt schon.
Nun geht es um die besten Plätze**



Komenda

New Ride Händlertag 2010

SWISSMOTO



Komenda

New Ride Händlertag 2010



Vielen Dank für Ihre Zeit

Komenda
