

Geschäftsstelle NewRide:
c/o IKAÖ Interfakultäre Koordinationsstelle für Allgemeine Ökologie
Universität Bern, Schanzeneckstrasse 1, Postfach 8573, 3001 Bern
Info@newride.ch

Jahresbericht NewRide 2008



Inhalt

1. Aktivitäten 2008	2
2. RoadShows 2008	3
3. Fahrzeugpalette.....	7
4. Kommunikation.....	7
5. Fazit.....	8
5. Ausblick 2009	9

Bern, im Februar 2009

1. Aktivitäten 2008

NewRide hat im Jahr 2008 einerseits die bekannten RoadShows (Wanderausstellungen mit Elektrozeigern) durchgeführt und andererseits die Aufbauarbeiten für das Aktionsprogramm E-Scooter vorangetrieben. Seit 2002 unterstützt NewRide die Markteinführung von Elektrozeigern und kann daher auf langjährige Erfahrungen zurückgreifen und setzt diese gezielt ein.

Die Diffusion von E-Bikes läuft gut: NewRide organisierte zusammen mit 40 NewRide Gemeinden aus der Deutsch- und Westschweiz (vgl. Vorjahr: 33) und 140 NewRide Händlern (vgl. Vorjahr: 104) insgesamt 161 RoadShow-Tage. 10 E-Bike Hersteller und Importeure (vgl. Vorjahr: acht) machten im Programm NewRide mit: BionX, Ibex, Matra Sports, Flyer, Dolphin, Flying Cranes, Giant, Koga-Miyata, Sparta und Wattworld. Die Zusammenarbeit mit den verschiedenen Akteuren läuft sehr gut. Das Netzwerk vergrössert sich konstant und wird von NewRide bewusst gepflegt. So wird beispielsweise der Informationstag der NewRide Händler geschätzt und rege benutzt: Die Anzahl Teilnehmende steigt kontinuierlich und die Händler beurteilten diese Weiterbildungstage in Zofingen und Neuchâtel mit der Note „gut bis sehr gut“.

Der Verkauf der Elektrozeigern ist wiederum gestiegen: 2008 wurden 13'000 E-Bikes verkauft. Zum Vergleich: Im Vorjahr wurden 7'000 und im Jahr 2002 lediglich 1'000 Elektrozeigern verkauft.

NewRide hat für die gezielte Förderung von E-Scootern ein Aktionsprogramm ausgearbeitet. Im Rahmen dieses Aktionsprogramms wurde in der Region Bern erste „E-Scooter-Testtage“ durchgeführt: 11 E-Scooter Hersteller und Importeure präsentierten ihre Produkte den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Swisscom in Köniz und einen Tag später der UVEK-Belegschaft vor dem Verwaltungsgebäude. Das rege Interesse von Pendlern und Pendlern zeigt, dass eine Nachfrage nach guten E-Scooter Produkten besteht.



Abbildung 1: E-Sooter Testtage in Ittigen.

2. RoadShows 2008

Im diesem Abschnitt werden die durchgeführten NewRide RoadShows detailliert vorgestellt.

2008 führte NewRide in der Deutschweiz und in der Romandie insgesamt 161 RoadShows (RS) durch. Im deutschsprachigen Raum wurde mit 86 nur knapp mehr RoadShow's organisiert als in der Romandie.

Im Vergleich zum Vorjahr konnte eine Zunahme von 33 Ausstellungen verzeichnet werden. Auffällig ist insbesondere die Zunahme im französischsprachigen Raum: Wurden im 2007 gerade mal 28 durchgeführt, waren es in diesem Jahr 75 RoadShows (siehe Abbildung unten)!

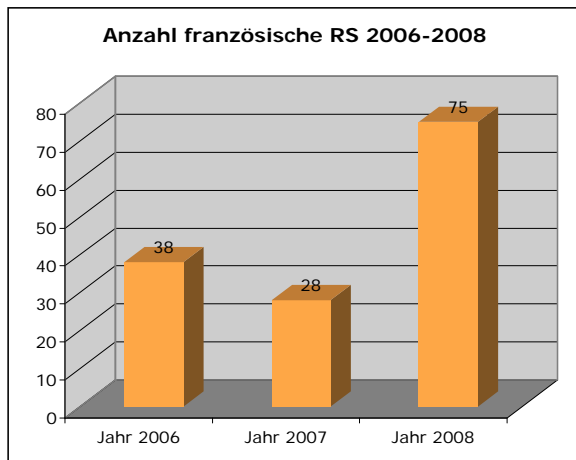


Abbildung 2: Übersicht in der Westschweiz durchgeführten RaodShows.

Wie bereits im letzten Jahr wurde am meisten Ausstellungen zusammen mit den NewRide Gemeinden durchgeführt (siehe Abbildung unten).

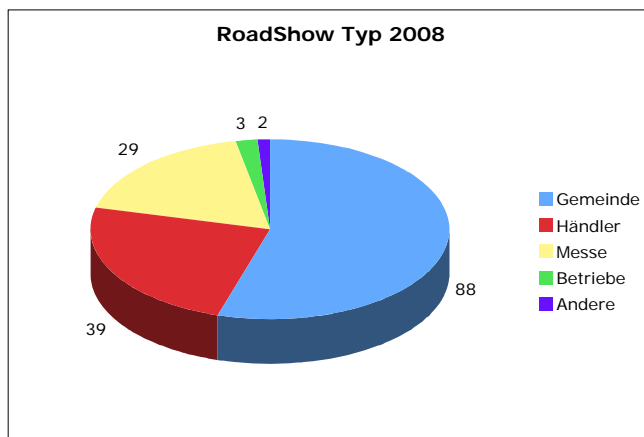
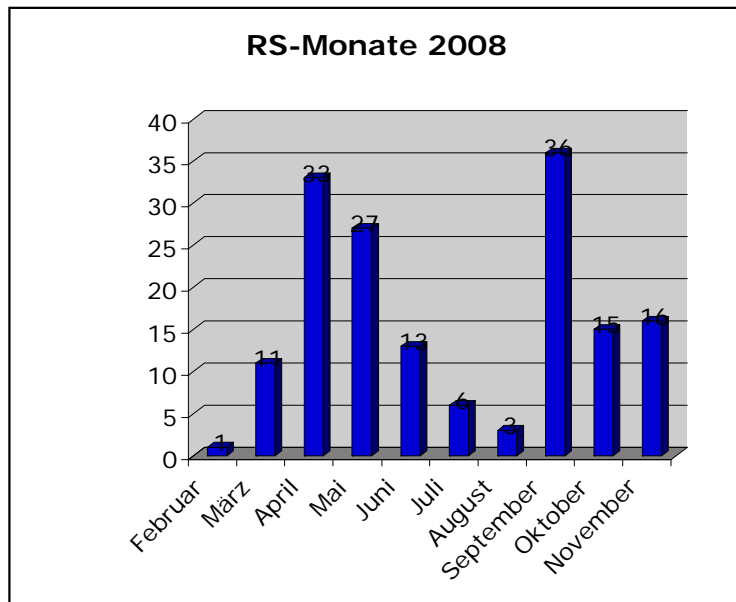


Abbildung 3: Übersicht der RaodShows zusammen mit den verschiedenen Akteuren.

Der Monat September war mit 36 Ausstellungen der stärkste Monat, gefolgt von April und Mai.



Im Vergleich zum Vorjahr ist eine Verschiebung der nachfragestarken Monate zu beobachten. 2008 wurden viel mehr Ausstellungen im Herbst durchgeführt als im Vorjahr. Dies ist sicherlich dem schönen und relativ milden Wetter zu verdanken. Der Sommermonat Juni war leicht schlechter als im 2007. Die Durchführung der EM in der Schweiz hatte einen Einfluss auf die NewRide Aktivitäten.

Abbildung 4: RaodShow-Monate 2008.

NewRide führt die Wanderausstellungen zu Elektrofahrzeugen üblicherweise zusammen mit den lokalen Händlern durch. An 15% dieser RoadShows (26 Events) waren jedoch keine lokalen Händler anwesend; die restlichen Events wurden zusammen mit mindestens einem Händler durchgeführt (siehe auch Abschnitt 5).

Die NewRide Betreuungspersonen beurteilen jeweils den Standort der RaodShows. Die Auswertung zeigt, dass insgesamt 139 Mal der Standort „gut“ und 22 Mal „ungünstig“ war. Hier wurden folgende Gründe aufgeführt: das Probefahren war nicht direkt vom Stand möglich, die Testfahrten konnten nur auf Rollen durchgeführt werden oder der NewRide Stand lag abseits des Geschehens, z.B. versteckt hinter einer Treppe.

Der grösste Teil der Elektrozweirad-Ausstellungen wurde im Rahmen von Events zum Thema Mobilität und/oder zum Thema Gesundheit durchgeführt. NewRide hat die Erfahrung gemacht, dass RoadShows besser frequentiert werden, wenn diese in grösseren Messen mit ähnlichen Themen (Ausstellungen zu energieeffizienten Autos, zu CarSharing, ÖV-Angebote, etc.) eingebettet sind.

Insgesamt wurden an den 161 RaodShow Tagen rund 7'000 Testfahrten durchgeführt (vgl. 2007: 6'219); pro Ausstellung wurde im durchschnitt über 40 Testfahrten notiert. Die Anzahl Testfahrten konnte sei 2005 kontinuierlich gesteigert werden (siehe Abbildung unten).

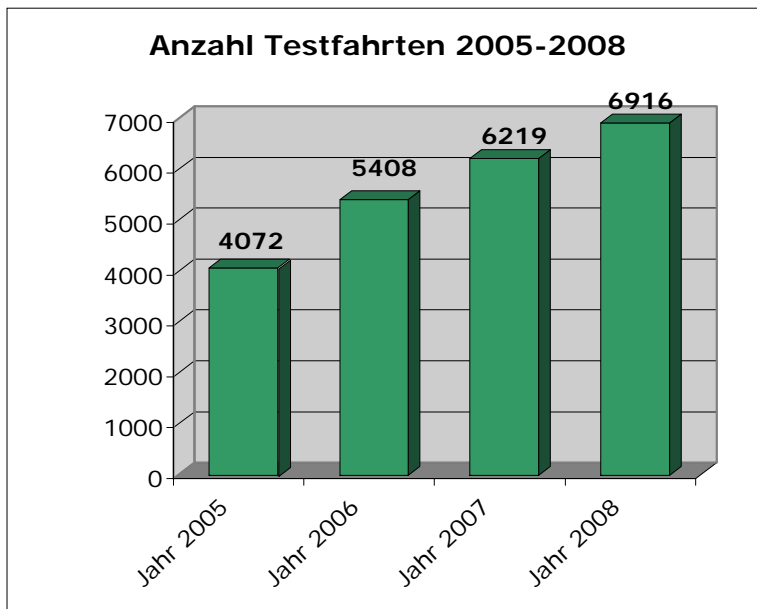


Abbildung 5: Übersicht der Anzahl durchgeführter Testfahrten.

Das Interesse an E-Bikes steigt seit dem Start des Programms NewRide im Jahr 2002. An den NewRide RoadShows wurden rund 24'300 Besucher gezählt (vgl. 2007: 16'300). Dabei wurden 1671 Testgutscheine abgegeben; dies ist eine Abnahme gegenüber dem Vorjahr (2007: ca. 2'987 Testgutscheine). Dieser Rückgang ist damit zu erklären, dass viele Händler an den Ausstellungen ihre eigenen Gutscheine abgeben oder dass sie explizit den Wunsch anbringen, die NewRide Gutscheine nicht zu verteilen (siehe Abschnitt 5).

Die Beratungsgespräche an den NewRide RoadShows haben sich im Verlauf der Jahre verändert. Vor zwei – drei Jahren musste erklärt werden, wie ein E-Bike funktioniert. Gemäss den NewRide Mitarbeitern sind die Gespräche heute zum Teil sehr viel aufwändiger und komplexer. Die Interessierten fragen vor allem nach den Unterschieden zwischen den verschiedenen E-Bike Modellen und wollen diese unterschiedlichen Fahrzeuge anschliessend testen.

3. Fahrzeugpalette

NewRide führt eine Statistik der ausgestellten Fahrzeuge. 2008 wurden rund 2'100 Elektrozweiräder ausgestellt und zum Probefahren angeboten. Die Palette der verschiedenen E-Bikes war recht gross. Am meisten Fahrzeuge hat die Firma Biketec mit den „Flyer“ ausgestellt, gefolgt von der Firma Intercylce mit „Bionx“ und der Firma ISP von Genf mit den Wattworld E-Bikes. An vierter Stelle folgt die Firma Koga mit dem Produkt „Koga-Miyata“.

2008 hat NewRide zum ersten Mal ein Depot von E-Bikes errichtet. Hersteller und Importeure stellten NewRide während der Saison pro Depot ein Fahrzeug zur Verfügung. Zum Teil war NewRide froh, bei einer RaodShow mit weniger als vier Probefahrzeugen ein weiteres E-Bike aus dem Depot mitnehmen zu können. Der Transport der Fahrzeuge inkl. der NewRide Infrastruktur (Zelt, Banner, Poster, Faltdesk, etc.) ist jedoch nicht einfach. Mit einem gewöhnlichen Combi-PW konnte nur ein Depotfahrzeug an die RaodShows mitgenommen werden, für ein zweites oder drittes Fahrzeug musste jeweils ein Transporter organisiert werden und diese Fahrzeuge sind via CarSharing Mobility nur schwer zu reservieren. Aus diesem Grund wurden nicht alle Fahrzeuge aus dem Depot häufig eingesetzt. Für das kommende Jahr muss die Logistik dieser Depot-Fahrzeuge überdenkt und angepasst werden.

4. Kommunikation

Im Jahr 2008 konnten 1006 Artikel lanciert werden (Vorjahr: 424), obwohl im letzten Quartal nach verschärften Kriterien gezählt wurde (die Kosten der Argus Medienüberwachung wuchsen angesichts der stark gesteigerten Artikelzahl so sehr, dass die Stichwörter verengt wurde und wir uns auf Artikel beschränkten, die NewRide und E-Bikes zum Hauptgegenstand haben). Dies entspricht einer Gesamtauflage von 70 Mio (Vorjahr: 25 Mio). Für 2009 ist mit einem Rückgang der erfassten Artikel zu rechnen, weil die restriktivere Zählweise dann während des ganzen Jahres angewandt wird.

Auf der Website www.newride.ch wurden 48'800 unterschiedliche Besucher mit 63'300 Besuchen verzeichnet (31'500 bzw. 40'800), die 371'000 Seiten (203'200) herunterluden. Der Kommunikationsverantwortliche von NewRide führte 48 Gespräche mit 28 Journalist(innen) durch. Dabei war vor allem eine starke Zunahme der Anfragen von Journalist(innen) aus der Romandie feststellbar. 68 Journalist(innen) bediente er regelmässig mit Medieninformationen per E-Mail.

5. Fazit

Die Zusammenarbeit mit den verschiedenen Akteuren von NewRide läuft gut. Verbesserungen müssen insbesondere bei den Koordinationsarbeiten vorgenommen werden. Die Organisation der RoadShows ist recht aufwändig, konnte aber durch die steigende Händlerzahl vereinfacht werden. Der ehrgeizige Zeitplan, dass jede RoadShow mindestens zwei Monate im Voraus gebucht werden muss und, dass die Anbieter mindestens vier Wochen vor Eventbeginn informiert sein müssen, kann zum Teil nicht eingehalten werden. Gemeindevertreter/innen sowie viele Händler buchen kurzfristig eine RoadShow. Auch kommen viele Angaben von den Herstellern und Importeuren zu den Events sehr kurzfristig und dies führt jeweils zu einem Hin- und Her von Mails und Telefons seitens NewRide.

Der Einsatz der Fahrzeuge aus den NewRide Depots in Bern, Zürich und Neuchâtel muss überdenkt werden. NewRide hat 2008 41 x ein Fahrzeug aus einem der drei Depots für eine RoadShow mitgenommen. An total 21 RoadShows wurden diese E-Bikes eingesetzt, d.h. zum Teil wurden mehr als ein Fahrzeug mitgenommen. Pro Depot braucht es jedoch nicht mehr als drei verschiedene E-Bikes. NewRide schlägt deshalb vor, dass diejenigen Marken ein E-Bike ins NewRide Depot bringen, die nur wenige Händler in der Schweiz haben.

Die Durchführung von RoadShows ohne lokale Händler erachtet NewRide als wenig sinnvoll. Interessierte Personen sollten beim Probefahren sehen, wer vor Ort diese Fahrzeuge verkauft, der direkte Kontakt mit den Händlern ist ein wichtiger Schritt im Kaufprozess. Aus diesem Grund hat NewRide auch Gutscheine für Gratis-Probefahrten konzipiert und verteilt diese rege an den RoadShows. Einige Händler wollen jedoch keine Gutscheine abgeben und andere haben eigene Gutscheine. Die Handhabung hier ist nicht klar. Gemäss Vereinbarungen mit den NewRide Händlern, müssten aber alle Händler diese Gutscheine akzeptieren und einlösen. NewRide muss die Handhabung der Gutscheine besser kommunizieren.

5. Ausblick 2009

NewRide will mit seinen Massnahmen weiterhin die Bevölkerung auf das Angebot von Elektrozweirädern aufmerksam machen. Mit den RoadShows soll die Bekanntheit und das Wissen der Bevölkerung über energieeffiziente und umweltschonende Alternativen zu herkömmlichen Fahrzeugen verbessert werden. Aufgrund der grossen Nachfrage werden die Roadshows für E-Bikes weiterhin angeboten. Der Fokus im 2009 liegt aber in der Auf- und Vorbereitung eines E-Scooter Netzwerkes: Hersteller, Importeure, Händler und Gemeinden. Gemeinsam mit diesen Partner werden NewRide E-Scoter Testtage durchgeführt um Interessierten - und vor allem Autofahrer/innen - auf E-Scooters als umweltschonende Alternative aufmerksam zu machen. Zusammen mit den Gemeinden werden im Weiteren verschiedenen Möglichkeiten für Ladestationen abgeklärt, um so die Diffusion von E-Scootern zu beschleunigen. Die Aktivitäten zu E-Scooter sind in einem "Aktionsprogramm E-Scooter" festgehalten.