

Sehr geehrte Damen und Herren

2005 verkaufte Sparta – ein führender Velohersteller in Holland – rund 30'000 E-Bikes. Deutsche E-Bike Anbieter sprechen von einem möglichen Rekordjahr 2006. Mitte dieses Jahres konnte auch NewRide einen Anstieg des Verkaufs von Elektro-Zweirädern in der Schweiz um 67 Prozent melden. Steigt der E-Bike Barometer auch in der Schweiz an? Im vorliegenden Newsletter informieren wir Sie über das wachsende Interesse im In- und Ausland.

Weiter stellen wir Ihnen zwei Studien vor: die eine berichtet über die Auswirkungen finanzieller Anreize bei energieeffizienten Fahrzeugen und die andere präsentiert ein mögliches Modell zur Berechnung des E-Bike Nutzens.

Wir halten Sie auf dem Laufenden und wünschen Ihnen viel Spass beim Lesen!

Ihr NewRide Team.

Inhalt

1. Sparta Ion – erfolgreiche E-Bikes in Holland
2. Pedelecs und E-Bikes in Deutschland
3. NewRide bei Clariant Schweiz
4. Sind finanzielle Anreize für effiziente Fahrzeuge wirksam?
5. E-Bikes im Test
6. BFE Energieforschungstagung Verkehr
7. Veranstaltungshinweis: Händlertagung 2007

1. Sparta Ion – erfolgreiche E-Bikes in Holland



Die Erfolgsstory

Mit 100'000 produzierten Velos pro Jahr gehört Sparta zu den führenden Veloherstellern in Holland. 2003 brachte Sparta das E-Bike Ion auf den Markt. Bereits im 1. Jahr wurden 5'000 Einheiten verkauft, 2005 wuchs diese Zahl auf 30'000.

Das Ion ist ein E-Bike, der Motor unterstützt nur, wenn der Fahrer gleichzeitig auch in die Pedalen tritt. Bei Geschwindigkeiten über 25 km/h stellt der Motor ab. Das Ion ist mit einer NiMH-Batterie ausgerüstet, die Reichweite wird mit 25 – 50 km angegeben.

Das Ion verfügt über zwei technische Feinessen:

- das Display am Lenker, welches nicht nur sämtliche Bedienungs- und Einstellungselemente enthält, sondern auch als Diebstahlsicherung dient,
- ein Interface, das der Händler für eine rasche und aussagekräftige Fahrzeugdiagnose an einen PC anhängen kann. Beispielsweise liefert es Aussagen darüber, wie die Batterie geladen wurde.

Äusserlich unterscheidet sich das Sparta kaum von einem normalen Velo, weil die Batterien im Rahmen untergebracht sind. Dies hat den Nachteil, dass die Batterie zum Laden nicht vom Velo getrennt werden kann. Mit 28 kg ist es zudem nicht gerade ein Leichtgewicht. Der Verkaufspreis in der Schweiz beträgt Fr. 2'990.--.

Die Erfolgsfaktoren

Der Erfolg des Sparta Ion in Holland ist in Europa einmalig. Dies hat die Arbeitsgruppe „Electric Cycles“ der Internationalen Energieagentur IEA veranlasst, dessen Gründe zu untersuchen. Mit Unterstützung von Sparta und einem Vertreter von Senter-Novem, der holländischen Umweltbehörde, wurden folgende Erfolgsfaktoren ermittelt:

- Die berühmte holländische Velokultur ist ein guter Nährboden für innovative Velokonzepte.
- Sparta ist in Holland eine bekannte Marke mit einem guten Ruf.
- Sparta hat für das Ion ein intensives Marketing betrieben. TV-Werbespots am Anfang zeigten keine grosse Wirkung, im Gegensatz zum Promo-Truck, einer Art Roadshow, die der Öffentlichkeit Gelegenheit für Probefahrten gibt.
- Sparta legt grossen Wert auf die Händlerbetreuung. Dies beginnt beim oben erwähnten PC-Interface, das dem Händler ermöglicht, einen Grossteil der (selten auftretenden) Probleme selbständig zu lösen. Für Notfälle hat Sparta ein eigenes Service Center für das Ion eingerichtet, das dem Händler telefonischen Support gibt. Die Händler äussern sich sehr positiv sowohl über die Zuverlässigkeit des Ion als auch über die technische Unterstützung durch Sparta.
- Nicht zuletzt ist das Ion ein attraktives und zuverlässiges Produkt, das zunehmend auch jüngere Leute anspricht.

Der Staat prüft einen Steuerabzug für E-Bikes: Arbeitspendler sollen bei der Anschaffung 700 Euro (1'100 Franken) von den Steuern abziehen können, wenn sie es regelmässig für den Arbeitsweg benutzen.

Schlussfolgerungen

Die Erfolgsgeschichte des Sparta Ion zeigt, dass ein Marktpotential vorhanden ist. Zweitens scheint es, dass eine erfolgreiche Markteinführung auch ohne politische Unterstützung möglich ist. Allerdings müssen dazu bereits günstige Rahmenbedingungen vorliegen (was ja gerade Ziel einer politischen Unterstützung ist). Aufgrund der Erfolgsfaktoren in Holland darf ein ähnlicher Erfolg von e-bikes in der Schweiz nicht erwartet werden. Die Velokultur ist trotz intensiven Bemühungen noch weit vom holländischen Niveau entfernt. Die Schweizer Veloindustrie ist erstens kleiner als die holländische, zweitens hat sie das Potenzial noch nicht erkannt oder noch nicht umgesetzt. Marktleader Biketec konnte weder von einem vorhandenen Image profitieren noch auf einem etablierten Vertriebsnetz aufbauen. Für die anderen E-Bike-Anbieter in der Schweiz ist der Weg zur Marktetablierung wohl noch lang. Auch die Markteinführung für das Sparta Ion, das seit 2006 auf dem Schweizer Markt angeboten wird, wird hier länger dauern als in Holland.

2. Pedelecs und E-Bikes in Deutschland

Die Fachzeitschrift für den deutschen Bikehandel, „saz-bike“, berichtete in ihrer Ausgabe Nr. 13 vom 7. August 2006 über den Aufbruch im deutschen E-Bike/Pedelec-Segment. Die Verkaufszahlen lassen – wie auch in der Schweiz – aufhorchen. Die Hersteller berichten von einem Rekordjahr. Lesen Sie den interessanten Artikel „Unter Strom: E-Bikes und Pedelecs stehen vor einem Rekordjahr“ am Ende dieses Newsletters!

Zur Information: Im deutschen Sprachraum werden verschiedene Ausdrücke verwendet, um elektrobetriebene Zweiräder zu benennen (siehe Erklärung von Pedelec und E-Bike im Bericht). In der Schweiz hingegen spricht man vorwiegend von E-Bike.

3. Mobilitätstage bei Clariant Schweiz

Die Firma Clariant startete im April 2006 im Rahmen ihres Mobilitätsmanagements das Projekt „Mobil zum Ziel“. Ziel ist die Förderung einer nachhaltigen Mobilität der Mitarbeitenden. Am 14. und 15. September 2006 fand die erste Mobilitätsveranstaltung im Rahmen der Clariant Sicherheitstage statt. Vielbeachtetes Highlight und Anziehungspunkt



der Aktion waren die verschiedenen Elektrobikes und ein Elektroscooter. NewRide stellte eine grosse Auswahl für Probefahrten auf dem Firmenareal zur Verfügung.

Die Mitarbeitenden konnten zudem einen kostenlosen Velocheck und Reparaturservice für Privatfahräder in Anspruch nehmen. Die Velohändler von CO 13 führten notwendige Kleinreparaturen vor Ort durch und berieten die Velofahrer mit praktischen Tipps. Auch die Firmenvelos sind nun wieder in gutem Zustand. Die Firma Veloplus informierte über wettertaugliche Fahrradbekleidung, während die IG Velo Auskunft gab über Verhalten, Sicherheit und Velorouten. Der Tarifverbund Nordwestschweiz (TNW) beriet individuell über die einfachsten Anfahrtswege mit dem öffentlichen Verkehr. Abgerundet wurde das Angebot mit Informationen des Touring Club Schweiz (TCS).

Die Mitarbeiterin von NewRide berät fachkundig über die Besonderheiten von Elektrobikes.

4. Sind finanzielle Anreize für effiziente Fahrzeuge wirksam?

Im Rahmen einer kürzlich veröffentlichten Forschungsarbeit* wurde die Wirkung von finanziellen Anreizen für effiziente Fahrzeuge umfassend analysiert. Im Falle von NewRide wurden Basel und Zürich betrachtet, wo bis 2005 Subventionen für elektrische Zweiräder in der Höhe von durchschnittlich etwa 600 Franken gewährt wurden. In den untersuchten Förderprojekten konnte insgesamt eine deutliche Wirkung der finanziellen Anreize nachgewiesen werden, jedoch nicht im gleichen Ausmass für alle geförderten Fahrzeugkategorien. Finanzielle Anreize wirken aber nur im Kontext einer kontinuierlichen Kommunikationstätigkeit; die Bedeutung der Kommunikation im Rahmen von Förderprojekten wird vor allem in Bezug auf ihre Dauerhaftigkeit leider noch immer unterschätzt. Umgekehrt sind finanzielle Anreize aber auch ein hervorragendes Mittel, um die Aufmerksamkeit der Zielgruppen auf das Angebot an effizienten Fahrzeugen zu lenken. Die Höhe der Beiträge ist in diesem Zusammenhang eher sekundär, diese werden vielmehr verstanden als „staatliches Gütesiegel“ für die geförderten Produkte. Deshalb können auch Förderkonzepte ohne finanzielle Beiträge durchaus Sinn machen.

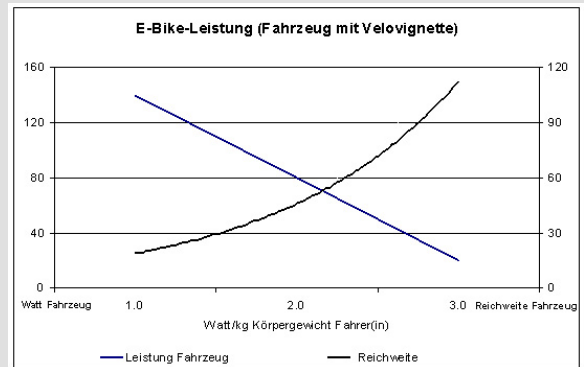
Bei den geförderten Benzin- und Dieselfahrzeugen konnte der Anteil der geförderten Modelle mehr als verdoppelt werden. Die Höhe der Beiträge lag im Bereich der eingesparten externen CO₂-Kosten. Hybridfahrzeuge sind auf dem Markt bereits gut etabliert. Bezüglich finanzieller Anreize können sie wie konventionelle effiziente Fahrzeuge behandelt werden. Im Bereich der Elektrofahrzeuge haben die finanziellen Anreize sehr stark gewirkt. Allerdings führten die hohen Fahrzeugbeiträge und die eher niedrigeren Fahrleistungen dieser Fahrzeuge zu einem schlechten Kosten-Nutzen-Verhältnis bezüglich Energieeinsparung. Das Angebot in diesen Fahrzeugkategorien stagniert seit etwa einem Jahrzehnt. Eine Ausnahme stellen die E-Bikes dar: Das Angebot hat sich in den letzten Jahren deutlich verbessert, die Absatzzahlen sind kontinuierlich gestiegen.

* RAPP Trans Zürich, Interface Institut für Politikstudien, Luzern (2006), Finanzielle Anreize für effiziente Fahrzeuge – Eine Wirkungsanalyse der Projekte VEL2 (Tessin) und NewRide in Basel und Zürich. Forschungsauftrag SVI 2000/519. Bezug: www.svi.ch

5. E-Bikes im Test

Um den Nutzen jedes E-Bike-Typs in Bezug auf die Nutzungsbedürfnisse festzustellen, ist diesen Sommer mit Unterstützung von EnergieSchweiz ein Forschungsprojekt gestartet worden. So wurde mit verschiedenen Tests ein Modell erarbeitet, das für jedes E-Bike den Nutzen berechnet, das es für eine FahrerIn oder einen Fahrer erbringt, gemessen an der körpereigenen Energie, die er oder sie einsetzt. Ab kommendem Jahr soll ein vereinfachter Test im Rahmen ausgewählter Roadshows den Interessentinnen und Interessenten einen systematischen Vergleich verschiedener Fahrzeuge erlauben.

Ein erster Pilotversuch des E-Bike-Tests hat am 29. August 2006 in Langenthal stattgefunden. Trotz des kühlen, regnerischen Wetters wurden dabei die Ziele vollumfänglich erreicht. Der Pilotversuch hat bestätigt, dass das in der Hauptphase des Testes erhobene Material wesentlich mehr ermöglicht, als nur die – stark nutzungsabhängige – Reichweite zu berechnen. Ausser der erwähnten Testanlage für Roadshows wird es möglich sein, mit einem standardisierten Test jedes neue Fahrzeug in die Testergebnisse einzuordnen.



Das Ergebnis des E-Bike-Tests wird für jedes Fahrzeug eine Berechnung der Nettoenergie, die das E-Bike zur Verfügung stellt, und seiner Reichweite in Bezug auf die Energieleistung der FahrerIn oder des Fahrers sein.

Der ausführliche Bericht des Testversuchs kann bezogen werden bei bernhard@schneidercom.ch

6. BFE Energieforschungstagung Verkehr

Am 22. September 2006 führte der BFE Technologiebereich Verkehr in Zusammenarbeit mit der Wirtschaftsförderung des Kantons Glarus seine jährliche Forschungstagung durch. 200 Teilnehmer / Referenten reisten nach Linthal und verfolgten die teilweise hervorragenden Referate zum Thema Automobil im Spannungsbogen der Forschung, Politik, Wirtschaft und Gesellschaft. Ein CD-ROM-Tagungsband kann bei Martin Pulfer BFE bezogen werden (martin.pulfer@bfe.admin.ch).

6. Veranstaltung: Händlertagung

Am Montag, 5. Februar 2007, findet im Bildungszentrum Zofingen der NewRide Händlertag statt. Dieser jährliche Kurs dient der allgemeinen Weiterbildung auf dem Gebiet der Elektro-Zweiräder. Der Kurs richtet sich sowohl an erfahrene Experten als auch Einsteiger. Als Gastreferent wird ein Vertreter der holländischen Marke „Sparta“ über die Erfolgsfaktoren ihrer Markteinführung von E-Bikes erzählen. Im zweiten Teil des Kurstages präsentieren die NewRide Hersteller/Importeure ihre Produkte und informieren über Technik und Wartung an ihren Fahrzeugen. Für weitere Informationen siehe www.newride.ch.

Zur Abbestellung des Newsletters genügt ein [E-Mail](#).

Impressum:

NewRide, c/o IKAÖ, Schanzeneckstrasse 1,
PF 8573, 3001 Bern

Tel. 031 631 39 25, Fax 031 631 87 33

info@newride.ch

<http://www.newride.ch>

Im Oktober 2006