

Sehr geehrte Damen und Herren

Um den Schwung der Euro 08 voll auszukosten, informieren wir Sie über

... die aussergewöhnliche Euro-Tour mit einem Flyer

... den Verkauf von E-Bikes gemäss Einschätzungen zweier NewRide Händler

... die E-Scooter Events

und über den volkswirtschaftlichen Nutzen der E-Bike Förderung.

Der Anpfiff kann erfolgen!

Das NewRide Team.

Inhalt

1. In 100 Tagen mit einem Flyer durch alle EURO 08 Länder
2. Der Verkauf von E-Bikes: Interviews mit Fahrrad-Händler.
3. E-Scooter-Tage in Köniz und Ittigen im August 2008
4. Swiss-Moto 2008 – kurzes Fazit
5. Kassensturz-Ergebnisse / NewRide Reichweitentes
6. Dank Gesundheitswirkung: Hoher volkswirtschaftlicher Nutzen der E-Bikes-Förderung
7. Doppelter NewRide Auftritt an der Zürcher Multimobil

1. In 100 Tagen mit dem Flyer durch alle Euro 08 Länder



Am 28. Februar 2008 hat sich Mathias Jaeggi auf den Weg gemacht, um in 100 Tagen 10'000 Kilometer durch alle an der EURO 08 vertretenen Länder mit minimalem Fremdenergieverbrauch zurückzulegen. Als Fahrzeug wählte er einen Flyer S. Für 10'421 Kilometer benötigte er trotz des Anhängers, den er mit sich führte, für lediglich 10 Euro Strom. NewRide hat sich mit Flyer-Geschäftsführer Kurt Schär über das Projekt und die Zukunft des Schweizer E-Bike-Marktleaders unterhalten.

Welche Ziele hat Flyer mit dem Projekt Euro-Flyer verfolgt?

Kurt Schär: Die Euro-FLYER Tour (www.euro-flyer.ch) ist die längste Elektrovelo-Tour, die je in so kurzer Zeit und unter so schwierigen Bedingungen zurückgelegt worden ist. Das Ziel war, die Alltags- und Tourentauglichkeit des FLYER Elektrovelos aufzuzeigen.

Hat Mathias Jaeggi die ganze Strecke mit demselben Flyer zurück gelegt?

Selbstverständlich! Er hat zwar einige Pannen mit der Fahrradtechnik gehabt (Reifenpannen etc.), diese haben mit der FLYER Technik nichts zu tun. Die Akkus, der Antrieb, die Steuerung - alles hat Tag für Tag zuverlässig seinen Dienst versehen. Egal ob durch Regen, Sturm, Schnee oder bei Sand und hohen Temperaturen. Die Kette wurde übrigens auf den über 10'000 km nie gewechselt!

Welche Erkenntnisse hat Flyer aus dem Projekt gewonnen?

FLYER fahren eröffnet ungeahnte Horizonte! Die Technik ist perfekt, belastbar und zuverlässig. Die Rahmentechnologie übersteht die grössten Strapazen, die Fahrradkomponenten sind auf qualitativ hohem und zuverlässigem Niveau. Die Tour war der ultimative Hätetest für FLYER und Fahrer gleichermassen. Einige FLYER Fahrer haben aufgrund des euro-flyer.ch Projektes bereits eigene Ideen für

grosse Touren ausgearbeitet! Wir sind mal gespannt.

Am 7. Juli hat Flyer den Spatenstich für den Neubau der Produktionsanlagen in Huttwil vorgenommen. Weshalb bleibt Flyer dem Standort Schweiz treu?



Jeder FLYER wird für den Kunden individuell gefertigt. Das breite Angebot und die kundenspezifische Ausstattung könnten bei einer Fertigung in Asien nicht im gleichen Umfang und mit der gleichen Flexibilität angeboten werden. Als Unternehmer sehen wir uns auch in der Verantwortung, attraktive Ausbildungs- und Arbeitsplätze in der Schweiz aufzubauen und damit unsere Volkswirtschaft zu stärken. Am neuen Standort können wir die beliebten Werksbesichtigungen ausbauen und Testfahrten und Touren von Kaufinteressenten und Gruppen direkt ab Werk in einer wunderschönen Landschaft ermöglichen.

Wirkt sich der Neubau auch auf die Modellpalette aus?

Wir werden in der Lage sein, ein noch breiteres Angebot in wesentlich kürzerer Zeit liefern zu können. Der Ausbau von zwei auf vier Produktionsstrassen erhöht die Flexibilität, können damit doch mehrere Modellreihen parallel gefertigt werden. Dies gibt uns die Möglichkeit, weitere zielgruppengerechte Modellreihen zu entwickeln und anzubieten.

2. Der Verkauf von E-Bikes: Interview mit zwei Fahrrad-Händlern

Im Juni 2008 führte NewRide zwei Kurzinterviews mit den NewRide Händlern Oliver Busato ([Inhaber Velo Bern AG, Bern](#)) und Kurt Junker ([Inhaber Rad-Los! Zürich](#)) über die Entwicklung des Verkaufs von E-Bikes in den letzten 5 Jahren durch. Die Händler berichteten über eine positive Entwicklung des E-Bikes Angebotes mit einer zunehmenden gut informierten, aber auch anspruchsvollen Kundschaft. Herzlichen Dank für die Antworten!

Wie hat sich aus Ihrer Sicht das E-Bike-Angebot in den letzten 5 Jahren entwickelt?

Die heutigen E-Bikes sind in den Bereichen Qualität, Technik, Leistung und Benutzerfreundlichkeit besser geworden. Die Produkte sind zuverlässiger und einfacher im Handling. Die modernen E-Bikes können mit gutem Gewissen auch technisch nichtversierten Kunden angeboten werden. Im Verlauf der letzten fünf Jahre haben sich die E-Bikes auch optisch verbessert.

E-Bikes von Herstellern, die bereits länger auf Markt sind, haben sich vom Erstserienmodell mit Kinderkrankheiten zum zuverlässigen Serienprodukt mit Massentauglichkeit entwickelt. Die Leistung der E-Bike Batterien und der damit verbundenen Reichweite hat sich in den letzten fünf Jahren praktisch verdoppelt. Die Lithium-Ion Batterien haben beispielsweise eine gute bis sehr gute Lebensdauer. Diese Leistung reicht aber immer noch nicht aus, um die Bedürfnisse aller Kund(inn)en zu befriedigen. Hier besteht weiterhin ein grosser Forschungsbedarf.

In der Schweiz steht heute ein breites E-Bike Sortiment zur Verfügung dank neuen Marken und mehreren Modellen verschiedener Anbieter. Damit können die meisten Kundensegmente abgedeckt und befriedigen werden. Heute wird das E-Bike vom Publikum als alternative Mobilitätsform wahrgenommen.

Können Sie uns Ihre E-Bike-Kunden schildern? Wie sah die Kundschaft vor 5 Jahren aus?

Vor einigen Jahren waren es vor allem Freaks und sogenannte „Ökofundis“, die sich ein E-Bike kauften. Heute lassen sich zwei Gruppen definieren:

a) Freizeit E-Bike Benutzer: Diese Kunden, mehrheitlich ab 50, setzen ihre Elektrozweiräder für Freizeit, Velotouren, Reisen etc. ein.

b) Mobilität E-Bike Benutzer: Soziodemographisch ist dies keine eigenständige Gruppe.

Diese Kunden möchten ihr Mobilitätsbedürfnis mit einem E-Bike befriedigen. Die Motivation für den E-Bike Kauf ist unterschiedlich: Die einen wohnen an einem Hang, bringen ihre Kinder mit dem Anhänger in den Kindergarten, andere wollen nicht verschwitzt zur Arbeit gelangen, wollen eine ökologische Alternative zum Auto/Roller, haben gemerkt, dass sie in der Stadt mit dem E-Bike schneller unterwegs sind als mit jedem anderen Verkehrsmittel.

Die hohen Benzinpreise sowie der zunehmende Verkehrskollaps in den Städten sind gemäss Kundengesprächen weitere Gründe für einen E-Bike Kauf. Generell haben sich im Verlauf der letzten Jahre die Ansprüche der Kundinnen an das Produkt erhöht. Die heutigen Kunden sind über das Produkt gut informiert.

Gibt es Unterschiede zwischen Fahrrad- und E-Bike-Käufern?

Ja, es gibt Unterschiede: E-Bike Käufer sind meist über 30 Jahre alt und haben eine recht grosse Zahlungsbereitschaft: meist wird doppelt soviel wie für ein normales Fahrrad ausgegeben. Im Gegensatz zu E-Bikes werden Fahrräder häufig auch für den sportlichen Einsatz gekauft, was bei E-Bikes eher selten ist.

Gibt es Unterschiede zwischen einem Fahrrad- und einem E-Bike Verkaufsgespräch?

Das E-Bike Verkaufsgespräch dreht sich um die Themen wie Batterieleistung, Reichweite, Gewicht, Strom-Rückgewinnung, Motorenleistung, Unterstützung, Zulassung, Geschwindigkeit, Qualität, Zuverlässigkeit, Benutzerfreundlichkeit und Preis. Beim Fahrradkauf sind generell mehr Emotionen im Spiel. Hier ist die Affinität mit der Marke wichtig; Prestige, Image, Status sowie Farben und Design sind wichtige Kaufkriterien.

3. E-Scooter-Tage in Köniz und Ittigen im Sommer 2008

Im kommenden Sommer präsentiert NewRide in der Region Bern gleich zweimal eine breite Palette von E-Scootern: Am 20. August bei Swisscom Mobile in Köniz (Waldeggstr. 51, Liebefeld), am 21. August beim UVEK in Ittigen. Details unter www.newride.ch/news.html.

Diese Anlässe richten sich an die Bevölkerung der Region sowie an Motorradhändler, welche die Gelegenheit erhalten, jeweils von 14 – 16 Uhr die Anbieter und ihre Produkte persönlich kennen zu lernen.

Anlässlich dieser E-Scooter-Tage organisiert NewRide beim Bundesamt für Energie ein Seminar zum Thema Ladestationen. Im Zentrum steht ein Leitfaden, der Behörden und Hauseigentümern die heute in der Schweiz verfügbaren Systeme beschreibt und auf die wichtigsten Punkte bei Projektierung und Bau solcher Anlagen hinweist.

Weitere Informationen und Anmeldungen (bis 8. August):
Urs Schwegler (Tel 071 931 60 20, urs.schwegler@newride.ch)

4. Swiss-Moto 2008



Die Elektroscooter-Sonderschau an der vier-tägigen Swiss-Moto vom 21.-24. Februar 2008 hat die Erwartungen von NewRide deutlich übertroffen: Die acht Aussteller zählten über 1000 Probefahrten und verkauften vor Ort mehr als 50 Elektroscooter. Der direkte Verkauf war jedoch nicht das hauptsächliche Ziel von NewRide: Im Vordergrund standen das Kontaktnüpfen mit neuen Händlern für den Ausbau des Vertriebsnetzes. Gross war auch

das Interesse der Medien: Die Tagesschau widmete der Sonderschau einen längeren Bericht. Ebenso rückten Radio DRS und etliche Zeitungsredaktionen die Sonderschau ins Zentrum der Berichterstattung. Urs Schwegler, bei NewRide für die Organisation der E-Scooter-Sonderschau zuständig, zieht eine positive Bilanz: «Wir sind ein hohes Risiko eingegangen, das sich vollumfänglich gelohnt hat.»

Die ausgestellten Modelle zeigten eine verblüffende Vielfalt – vom Geländescooter bis zum Segway, einem futuristisch anmutenden Personen-Transporter. Grundsätzlich sind bei den Modellen zwei Tendenzen erkennbar: E-Scooter mit Bleibatterien sind günstiger geworden. Daneben drängen sich Hochleistungsbatterien in den Markt, vor allem Lithium, die allerdings noch relativ teuer sind.

Im Vergleich mit herkömmlichen Motorrädern lassen sich mit Elektroscootern nicht nur Lärm und lokale Schadstoffbelastungen reduzieren, sondern – dank eines Verbrauchs von umgerechnet nur rund 0,5 Liter Benzin pro 100 Kilometer – auch der Energieverbrauch und die CO₂-Emissionen. NewRide wird an der Swiss-Moto 09 wieder eine Sonderschau dieser zukunftssträchtigen Zweiräder durchführen.



5. Kassensturz - Reichweitentest

Der „Kassensturz“ von SF DRS hat im Mai 2008 zusammen mit velojournal und K-Tipp einen Test von elf Elektrovelos veröffentlicht. Der Test unterscheidet sich methodisch vom Forschungsprojekt, in dessen Rahmen NewRide E-Bikes testet und weist deshalb teilweise andere Resultate auf. Die Spitzenreiter sind allerdings bei beiden Tests die selben.

Der Hauptunterschied: Kassensturz hat die Motorleistung im Labor getestet. NewRide dagegen ermittelt, wie viel der Motor eines E-Bikes in Abhängigkeit der menschlichen Tretleistung leistet; Referenzfahrzeug ist dabei ein Rennrad.

Der Kassensturzttest benotet die Fahrzeuge nach den Kriterien Motorunterstützung, Reichweite, Praxistest und Velotechnik/Ausstattung. Der NewRide-Test bewertet die Unter-

stützung durch den Motor bei geringer (ca. 50 Watt), mittlerer (ca. 100 Watt) und höherer (ca. 150 Watt) Tretleistung der Fahrerin/des Fahrers im Vergleich zum Rennrad bei gleicher Tretleistung. Im Gegensatz zum Labortest werden so Gewicht des Fahrzeugs, Qualität der Fahrradkomponenten (v.a. der Lager), Luftwiderstandswert in der spezifischen Sitzposition des Fahrzeugs mitberücksichtigt. Am 29. und 30. August 2008 finden im Raum Zürich nochmals Tests statt. Der erste fokussiert E-Bike-typische Fahrten bis ca. 10 km bei durchschnittlicher Topografie, der zweite Touren von über 20 km mit starken Steigungen und längeren Abfahrten. Dieser zweite Test erfasst auch die allfällige Reduktion der Leistung durch Überhitzung sowie die Qualität der Fahrzeuge für Abfahrten. Bei beiden Tests ist es noch möglich, als Testperson teilzunehmen. Nähere Angaben: www.newride.ch/forschungsprojekt.html

6. Hoher volkswirtschaftlicher Nutzen der E-Bikes-Förderung

Eine kürzlich publizierte, vom BAG (Bundesamt für Gesundheit) in Auftrag gegebene Studie hat das [Kosten-Nutzen-Verhältnis verschiedener Massnahmen zur Gesundheitsförderung](#) untersucht. Einbezogen wurden auch gesundheitsrelevante Mobilitätsprojekte, so etwa die Förderung von E-Bikes. Das Ergebnis überrascht, zumindest auf den ersten Blick: Der Gesundheitsnutzen von E-Bikes übersteigt den Umweltnutzen bei weitem! Der Gesundheitsnutzen entsteht aus der vermehrten körperlichen Betätigung dank dem E-Bike (weniger Krankheitstage usw.). Diesbezüglich gibt es in der Fachliteratur gut etablierte Kostensätze. Auf dieser Basis beziffert die Studie, den jährlichen volkswirtschaftlichen Nutzen eines E-Bikes auf ca. 3'300 Franken! Davon entfallen 2'900 Franken auf den Gesundheitsnutzen und weitere 400 auf zusätzliche Nutzenkomponenten (u.a. CO2-Einsparung).

Ein Grund mehr, das E-Bike zu nutzen – und eine Bestätigung, dass die staatliche Förderung von E-Bikes Sinn macht.

7. Doppelter NewRide-Auftritt an Zürcher Multimobil

Die Stadt Zürich wird den European Car Free Day (22. September) wie in den Vorjahren auf ihre eigene Art begehen. Am darauf folgenden Sonntag (28. September) wird ein grosser Teil der Innenstadt für den Motorfahrzeugverkehr gesperrt und für vielfältige nachhaltige Mobilitätsangebote zur Verfügung gestellt. [Mehr zu Zürich Multimobil](#)

NewRide wird einerseits am traditionellen Standort am Rennweg (Ecke Bahnhofstrasse) eine grosse Auswahl an E-Bikes präsentieren. Zusätzlich wird NewRide am Stadthausquai (vor dem Stadthaus) E-Scooter ausstellen und auf einem abgesperrten Parcours unverbindliche Probefahrten anbieten.

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

Impressum:
NewRide, c/o IKAÖ, Schanzeneckstrasse 1,
Postfach 8573, 3001 Bern
Tel. 031 631 39 25, Fax 031 631 87 33
info@newride.ch
<http://www.newride.ch>

Im Juli 2008