

Sehr geehrte Damen und Herren

Welche Vorteile bietet NewRide den E-Bike-Anbietern und Händlern? Mehr dazu finden Sie auf Seite 5.

Die E-Scooter Forschungstagung vom 16. August ist erfolgreich über die Bühne gegangen. Die [Referate](#) stehen auf unserer Website zur Verfügung.

Im letzten Newsletter haben wir die Frage nach der Koexistenz von E-Bikes mit anderen Verkehrsteilnehmerinnen und -teilnehmern auf Berg- und Wanderwegen aufgeworfen. Dieser Frage ist diesmal unser Leitartikel gewidmet.

In der Serie „Im Porträt“ wird diesmal m-way vorgestellt. Thomas Schröder sieht in der Partnerschaft mit NewRide eine Optimierung des Ressourceneinsatzes: „Am Schluss profitiert die Elektromobilität.“

Viel Vergnügen bei der Lektüre wünscht
Ihr NewRide-Team

Inhalt

E-Bikes auf Fusswegen	S. 1
Im Porträt: m-way	S. 3
Angebote für Anbieter	S. 5
Vorteile für NewRide-Händler	S.5

Bannerwerbung für NewRide-Partner

Schalten Sie Ihre
Bannerwerbung auf
[www.newride.ch!](http://www.newride.ch)

[Details](#)

1. E-Bikes auf Berg- und Wanderwegen

Auf vielgenutzten Wegen entstehen Nutzungskonflikte, vor allem dann, wenn Verkehrsteilnehmerinnen und -teilnehmer mit unterschiedlichen Geschwindigkeiten unterwegs sind. Weiteres Konfliktpotenzial entsteht aus der Nutzung von privatem Grund: Reiter und Biker verursachen Schäden auf unbefestigten Wald- und Wiesenwegen oder behindern Landwirte, wenn der Weg über den Vorplatz zwischen Wohnhaus und Ökonomiegebäuden führt.

Signalwirkung für andere Konflikte

Der Regierungsrat des Kantons Bern wollte Biken und Reiten abseits befestigter Waldstrassen verbieten. Swiss Cycling hat sich mit einer Online-Petition erfolgreich dagegen gewehrt: der Regierungsrat verzichtet nun darauf, die Bestimmungen zum Radfahren im Wald zu verschärfen und will Nutzungskonflikte einvernehmlich zwischen Waldbesitzern, Bikern und Reitern lösen.

Der Geschäftsführer von Swiss-Cycling, Markus Pfisterer, hält das gemeinsame Gespräch

zur Lösung von Nutzungskonflikten für sinnvoll und hofft auf Signalwirkung für andere Kantone und Konfliktsituationen: „Jeder Konflikt schwächt beide Seiten. Wenn die Stärkeren auf die Schwächeren bei der gemeinsamen Nutzung der Infrastruktur Rücksicht nehmen, dient dies daher beiden Seiten.“ Er erhalte regelmässig E-Mails von Fussgängern, die von negativen Erlebnissen mit Bikern berichten: „Dieses Konfliktpotenzial darf sich nicht verschärfen.“

Die Entwicklung im Bereich E-Bikes stimme diesbezüglich wenig optimistisch, denn mit einem stark motorisierten E-MTB könnten weniger sportliche Fahrerinnen und Fahrer ins Hochgebirge gelangen, generell an Orte, die für sie sonst unerreichbar wären – und die sie technisch und physisch überforderten: „Das Bike erfordert nicht nur Kraft in den Beinen, sondern auch Geschicklichkeit, Beweglichkeit und Rumpfstabilität – wem das fehlt, der gefährdet nicht nur sich, sondern auch andere.“

Kernproblem Geschwindigkeitsdifferenz

Bruno Hirschi von SchweizMobil sieht das Kernproblem in der Geschwindigkeitsdifferenz zwischen verschiedenen Nutzern von Wegen. Er begrüsst, dass beispielsweise Flyer nur „langsame“ E-Bikes (bis 25 km/h) vermietet und damit vermeidet, dass Gelegenheitsfahrer in zu hohe Geschwindigkeitsbereiche vorstossen. Viele Abschnitte im Netz von Veloland Schweiz sind mit einem Motorfahrzeugverbot (dreiteiliges Fahrverbot) belegt und somit für Mofas und damit auch für „schnelle“ E-Bikes gesperrt. „Teilweise müssen wir gar Velorouten wegen den hohen Geschwindigkeiten der E-Bike-Fahrer und den daraus entstehenden Konflikte verlegen.“

Umfassender Blickwinkel

Am selben Strick zieht Christian Hadorn, Geschäftsführer der Schweizer Wanderwege: „Auf einem grossen Teil der Wanderwege ist das Befahren durch MTB grundsätzlich möglich. Wichtig ist aber, dass Bikewege sauber geplant werden und dass zusammen mit allen interessierten Kreisen, auch den Grundeigentümern, die Konfliktstellen eruiert und entflechtet werden.“ Aufwärts sei ein Biker ein „schneller Wanderer“ – wenn aber E-Bikes mit bis zu 1000 Watt Leistung auftauchen, wie sie neu erlaubt sind, entstünden Probleme.

Nicht nur die Schweizer Wanderwege, auch SchweizMobil und Swiss-Cycling sind in diesem Punkt skeptisch gegenüber den neuen

Zulassungsbestimmungen für E-Bikes, denn bereits 500 Watt Leistung sind für leichte Zweiräder viel – 1000 Watt dagegen sind des Guten zu viel.

Empfehlungen von NewRide: Rücksicht auf Wander- und Bergwegen

NewRide kann sich diesen Zielsetzungen anschliessen: Auch aus der Sicht des E-Bikes sollen Nutzungskonflikte so weit als möglich vermieden werden. Oft werden Probleme aus Unachtsamkeit oder fehlender Kenntnis ausgelöst.

Deshalb einige Empfehlungen:

- Bremsen Sie auf Wander- und Bergwegen auf maximal die doppelte Geschwindigkeit der Fussgängerinnen und Fussgänger ab. Sagen Sie in angemessener Distanz: „Ich überhole rechts“, denn Klarheit kann oft gefährliche Situationen vermeiden.
- Dasselbe gilt bei Tieren. Bremsen Sie hinter Pferden oder Spaziergängern mit Hunden rechtzeitig ab, sagen Sie, auf welcher Seite Sie überholen wollen. Zwischen zwei Pferden oder zwischen Hund und Hundebesitzer zu überholen kann für alle Beteiligten auf dem steinigen Boden enden.
- Wenn Sie über den Vorplatz eines Bauerngehöftes fahren: Denken Sie daran, dass der Landwirt die Durchfahrt aus Goodwill erlaubt, im Vertrauen, dass Sie auf seine Tiere und seine Arbeit Rücksicht nehmen.
- Denken Sie daran, dass die Stabilität eines Zweirads entscheidend von der Stabilität und Beweglichkeit Ihres eigenen Körpers abhängt. Fahren Sie mit dem E-Bike nicht schneller, als Sie abwärts mit dem Velo sicher fahren können.

2. Im Porträt: m-way, Vollausrüster für Elektromobilität

Die Geschichte von m-way begann 2009, als der Migros Genossenschaftsbund beschloss, sich stärker im Bereich nachhaltiger Mobilität zu engagieren. m-way sollte als Teil der Migrol die steigende Nachfrage nach Elektrofahrzeugen fördern. Der erste Shop öffnete im Oktober 2010 in Zürich seine Türen. Bald zeigte sich, dass Elektromobilität vor allem im Zweiradbereich marktreif ist. Nun wurde m-way von Migrol entkoppelt und in ein selbständiges Unternehmen der Migros überführt. Mit einem gesunden Mutterunternehmen im Hintergrund konnte m-way schnell wachsen: Ende 2012 wird bereits der siebte Shop eröffnet. „Wir wollen zwar noch weitere Shops eröffnen, doch um organischer zu wachsen, suchen wir momentan nach Partnern. Zusammen mit ihnen wollen wir bis zu zehn Franchise-Shops eröffnen“, erklärt m-way Marketingleiter Thomas Schröder die Wachstumsstrategie. Momentan seien noch E-Bikes die Zugpferde bei m-way: „Bisher waren Käufer von E-Scootern und Elektroautos meist Überzeugungstäter, doch in den letzten drei Monaten hat der E-Scooter Absatz kontinuierlich zugenommen. Vor allem die leistungsstarken, preiswerten Govecs E-Scooter verkaufen sich sehr gut.“ Einen grossen Konkurrenzvorteil habe sich m-way durch den Servicevertrag mit Bosch Car Service verschafft: E-Scooter können nicht nur in die m-way Verkaufsstellen zum Service gebracht werden, sondern auch in 47 Bosch Service Centers. „Diese Partnerschaft ist uns extrem wichtig, auch wenn E-Scooter viel wartungsärmer funktionieren als herkömmliche Scooter“, ergänzt Schröder.



Thomas Schröder, Marketingleiter von m-way, auf einem Govecs: „Diese leistungsstarken und preiswerten E-Scooter verkaufen sich sehr gut.“

Gemeinsam in die Zukunft

Die Strategie von m-way setzt in allen Bereichen auf Partnerschaften. Fahrzeuge, die nicht aus der Schweiz stammen, werden direkt importiert. Bosch ist Servicepartner und NewRide ist Marketingpartner. Thomas Schröder resümiert: „Durch diese Partnerschaften können wir unsere Ressourcen perfekt einsetzen. NewRide organisiert beispielsweise einen Testanlass und wir stellen Testfahrzeuge bereit. Am Schluss profitiert die Elektromobilität.“



Mit mehreren Standbeinen zum Erfolg

Im ersten Geschäftsbereich setzt m-way konsequent auf Vollausrüstung in Sachen Elektromobilität. Von E-Bikes bis zu E-Cars werden Fahrzeuge, Zubehör und Accessoires angeboten.

Der zweite Geschäftsbereich bietet Infrastruktur für Firmenkunden, von der Installation von Ladestationen bis zum Service für die gesamte Fahrzeugflotte. Dazu kommen platzsparende Parkplatzlösungen für urbane Gebiete.

Der dritte Geschäftsbereich, die Vernetzung, ist noch im Aufbau begriffen: m-way baut momentan sharoo.net auf, einen intelligenten Parkplatz-, Ladestation- und Reservationsdienst, nicht nur für Elektrofahrzeuge. Ab Frühling 2013 können Fahrzeuginhaber und Mobilitätssuchende über Sharoo Fahrzeuge tauschen. Alle angemeldeten Fahrzeuge werden mit einer Sharoo-Box ausgestattet. Über die Sharoo-app kann das nächste Fahrzeug lokalisiert und gebucht werden. Sharoo wird im Autobereich gestartet. Zukünftig ist es denkbar, dass auch E-Scooter dazukommen. Wenn man dann mit einer gültigen Buchung neben einem E-Scooter steht, könnte das Helmfach per Bluetooth geöffnet werden und die Fahrt losgehen.

Weitere Informationen: <http://m-way.ch/>

Fotos links:

Oben: Vor der m-way Filiale gegenüber der Tonhalle in Zürich stehen Flottenfahrzeuge zur Testfahrt bereit.

Unten: Cargo-E-scooters sind vor allem bei Firmenflotten eine Investition, die sich auszahlt.



Thomas Schröder erklärt die technischen Details eines Vectrix VX-1 Li+: „Dieser E-Scooter eignet sich für die Autobahn ebenso wie für den Stadtverkehr. Durch die Rekuperation werden nicht nur die Bremsen geschont, es wird auch messbar Energie zurückgewonnen.“

3. Besuch der Eurobike und Neuerungen für E-Bike-Anbieter

Anlässlich der Eurobike in Friedrichshafen hat NewRide einen Augenschein der Neuerungen auf dem Schweizer Markt für 2013 genommen. Wir freuen uns, dass sich bereits vier bisherige NewRide-Partner – die drei Schweizer Anbieter Flyer, Stöckli und Stromer sowie Saxonette – aufgrund unseres neuen Angebots entschieden haben, in den nächsten drei Jahren das ganze Leistungsangebot von NewRide zu beziehen, nämlich Präsenz mit allen Modellen in der NewRide Broschüre und auf www.newride.ch sowie Teilnahme an den Roadshows. Das [Formular für Anbieter](#) steht auf der NewRide-Website zum Download bereit.

Die Diskussionen mit Neuanbietern haben ergeben, dass uns ein Angebot „midi plus“ fehlt, das für 2013 einmalig gebucht werden kann. Für 3000 CHF enthält es folgendes Angebot:

- Alle Leistungen des Angebots Midi (Logo, Adresse und Verlinkung auf newride.ch samt zwei E-Bike-Modellen mit Foto, Angaben zu Katalogpreis, Batterietyp, Gewicht, Reichweite und Ladedauer, mit allen angebotenen Such- und Vergleichsfunktionen)
- Teilnahme am Händlertag von NewRide mit der Möglichkeit, sich im Rahmen einer moderierten Runde der Neuheiten am Markt zu präsentieren und alle Modelle für das Testfahren der Händler und NewRide-Mitarbeiter(innen) zur Verfügung zu stellen. Im Newsletter zum Händlertag wird über diesen Anlass unter Berücksichtigung aller beteiligten Anbieter berichtet.

Um die Suche nach Fachhändlern zu erleichtern, unterbreiten wir zudem folgendes Angebot:

- Anbieter, die ihre Händler pauschal bei NewRide anmelden, bezahlen pro Händler 100 statt 150 CHF pro Jahr (minimal 1000 CHF).

4. Vorteile für NewRide Händler

NewRide-Händler bezahlen jährlich lediglich 150 CHF. Bei einer Anmeldung für drei Jahre kostet die Beteiligung am Programm NewRide gar nur 350 statt 450 CHF. NewRide-Händler kommen in den Genuss folgender Dienstleistungen:

- Auf der Website www.newride.ch können die NewRide-Händler nach NewRide-Marke gesucht sowie nach Kanton, Postleitzahl, Ort und Name sortiert werden. Jährlich werden hier rund 22'000 sortierte Listen und 20'000 Händleradressen abgerufen. Im NewRide Forum können die Kunden Kommentare zur Zufriedenheit mit ihrem NewRide Händler eingeben.
- Aufnahme ins Verzeichnis der NewRide-Händler in der jährlichen NewRide Broschüre.
- NewRide Händler können die Roadshow samt Standbetreuung für 500 CHF pro Tag buchen.
- Die Teilnahme am jährlichen Händlertag ist für NewRide-Händler kostenlos.

Schneller, stärker, weiter: Im Test, den das VELOJOURNAL exklusiv zusammen mit der Hochschule Biel durchführte, mass sich eine repräsentative Auswahl von E-Bikes. Velojournal stellt in der Spezialausgabe den Test vor und listet eine Marktübersicht auf. Den kompakten und hochwertigen Einkaufsführer können NewRide Händler bis Ende Oktober für nur Fr. 5.- inklusive Porto und Versand erwerben. [Bestellung](#)

Zur Abbestellung des Newsletters genügt ein E-Mail an newsletter@newride.ch

Impressum

NewRide / c/o Universität Bern / IKAÖ / Schanzeneckstrasse 1 / Postfach 8573 / 3001 Bern / 031 631 39 25
info@newride.ch / www.newride.ch

Redaktion: Kommunikation NewRide, kommunikation@newride.ch / © NewRide Oktober 2012