



Swiss Sports Publishing GmbH
 7270 Davos Platz
 081/ 413 43 43
 www.ride.ch

Medienart: Print
 Medientyp: Spezial- und Hobbyzeitschriften
 Auflage: 3'000
 Erscheinungsweise: 10x jährlich

Themen-Nr.: 650.4
 Abo-Nr.: 1077154
 Seite: 1
 Fläche: 23'006 mm²

SPEZIALISIERTE E-BIKE SHOPS SIND AUF DEM VORMARSCH

ELEKTROMOBILITÄT BRINGT NEUE VERKAUFSKONZEPTE

Das Migros-Unternehmen «m-way» kämpft um die Pionierrolle für Elektromobilität und stellt den Fachhandel vor neue Herausforderungen. Gleichzeitig eröffnen viele kleine Fachläden, die ausschliesslich E-Bikes im Sortiment führen. Der Wandel hat begonnen.

Die Verkäufe bei den Elektrovelos stürmen nach oben und das Angebot an elektromobilen Fahrzeugen hat sich in kurzer Zeit stark vergrössert. Zahlreiche Fahrradhersteller, die sich bis anhin nicht um motorunterstützte Velos kümmerten und beispielsweise nur reinrassige Sportgeräte anboten, sind heute mit eigenen E-Bikes am Markt.

Bisher trat «New Ride» in der Schweiz als stärkste Plattform für die Förderung von E-Bikes und E-Scootern auf. «New Ride» unterstützt Fachhändler, Hersteller und Importeure, fördert Initiativen in Unternehmen sowie Gemeinden, organisiert Roadshows und leistet viel Grundlagenarbeit für die Popularität und Verbreitung des E-Bikes. «New Ride» ermöglichte im Jahr 2010 während den Roadshows über 11'000 Testfahrten und hat seit der Gründung der Organisation insgesamt über 70'000 Testfahrten mit Elektrozweirädern vermittelt.

Auch der Grossverteiler Migros verrichtet seit Oktober 2010 mit ihrem ersten «m-way» Shop in Zürich Grundlagenarbeit, kombiniert mit kommerziellen Motiven. Nicht nur am Verkaufspunkt mit zahlreichen Testfahrten, auch auf deren Website und in Social-Media-Kanä-

len wie Facebook und Blogs verbreitet «m-way» Begeisterung für Elektrofahrzeuge. Nicht allein ist «m-way» mit dem Shop-Konzept, das Elektrofahrzeuge ins Zentrum stellt. Thömus hat mit dem Stromer Concept Store in Zürich und Genf bereits Stellung bezogen und bietet ein Boutique-ähnliches Einkaufserlebnis. Im Jahr 2009 eröffnete der Koga E-Bike-Store in Cham, der nun vom Highend-Spezialisten Velorado weitergeführt wird. Das Schaltwerk in Pfäffikon erweiterte seine Verkaufsflächen mit einem spezialisierten E-Bike-Bereich. In Basel sind zwei, komplett auf Elektromobilität fokussierte, grossflächige Ladenlokale auf das Frühjahr 2011 in Sicht. Seit Jahren macht dort Elektrobike-Spezialist Dominik Heiber mit seinem EFS-Fachgeschäft vor, wie man mit der exklusiven Ausrichtung auf E-Bikes und verwandte Fahrzeuge Erfolg hat.

Trend zum Ebike-Shop

Sind solche Shopkonzepte die Zukunft? Wandert das E-Bike weg vom traditionellen Velohändler hin zum spezialisierten E-Bike-Shop? Das E-Bike fordert eine andere Herangehensweise an den Kunden, die Beratung ist im Vergleich zum konventionellen Fahrrad

vielschichtiger. Themen wie Nachhaltigkeit, Ökologie, dazu Aspekte wie Elektronik, Motor- und Akkutechnik sowie rechtliche gehören nun in Verkaufsgespräche. Der Verkäufer ist herausgefordert, diese Themen positiv und emotional zu vermitteln. Das erfordert speziell ausgebildete Fachkräfte im Verkauf, und ebenso ist in der Werkstatt E-Bike-spezifisches Wissen und Können nötig. Eine Verkaufsumgebung, die ausschliesslich auf E-Fahrzeuge ausgerichtet ist, kann die grundlegenden Fragen zur E-Mobilität beantworten, «m-way» liefert hier mit modernen Displays elegant Informationen über die Herkunft des Stroms, die Funktion des Elektromotors und der Akkus. Der Fachhandel, der «beiläufig» auch noch E-Bikes anbietet, kann davon profitieren, dass via «New Ride» und «m-way» E-Bikes populärer und begehrter werden.

Geht die Entwicklung so weiter, ist «Jekami» kein nachhaltiges Erfolgsrezept für E-Bikes. Von Elektromobilität-Spezialisten, die ein umfassendes Informations- und Produktangebot inklusive Einkaufserlebnis bieten, wird eine starke Sogwirkung ausgehen. [1]

Text: Tobias Güntlin