

Geschäftsmodell eAntrieb?

Im Jahr 2010 sind meine Frau Marion und ich eingestiegen. eMotorräder im Harz war die Idee. Erstens weil wir viel fahren, zweitens, weil wir an einem Nationalpark leben und dort fahren, drittens, weil man mir erklärte, dass diese Antriebe weit mehr Leistung haben, als herkömmliche. Der dritte Punkt war bei mir das Argument, es zu wagen.

Was haben wir gelernt?

Vorurteile gegenüber neuer Technologie gab es in Deutschland schon immer.

Vom Pferd auf den Motorwagen, ob mit oder ohne Gurt Auto fahren, oder auch bleifreies Benzin. Es gab immer eine Gegenbewegung, es gab immer das Bestreben, das Alte und Bekannte zu bewahren und auf jeden Fall das Neue erst einmal in den Schatten zu stellen. Natürlich hängen Arbeitsplätze an der Industrie, die Verbrennungsfahrzeuge herstellt, man sollte allerdings bedenken, dass wir nicht mehr als Affen auf dem Baum leben, sondern das menschliche Leben sich ständig verändert. Ist allerdings jemand der Meinung, er könne heute auch mit einem Abakus, anstatt einem PC sein Leben bestreiten, werden ich das nicht schlecht reden. Fest steht allerdings, all die kleinen Familienbetriebe, die vor 3000 Jahren die Holzkugeln für die Abakusproduktion hergestellt haben, sind auch nicht mehr da. Und das hat den PC nicht aufgehalten!

Im Falle von eAntrieben ist das nicht anders, nur der Gegenwind scheint stärker. Seit 2010 höre ich den Satz der fehlenden Ladeinfrastruktur. Seit 2010 hat sich dort soviel getan, dass dieses Argument einfach tot ist.

Aber ich höre auch von fehlenden Reichweite, meist von Menschen, die am Tag ca. 40km mit dem Auto und eventuell, wenn Zeit ist, 150km Motorrad am Abend fahren. Schon jetzt (2016) kann jedes eAuto diese 40 km mehrfach fahren, man benötigt dazu ca. 45 Minuten - bedeutet allerdings man hätte ca. 23 Stunden und 15 MinZeit zum Laden. Schon mal nachgerechnet?

Unsere eMotorräder der Marken Energica und Tacita fahren mit einer Ladung 150km und wenn ich nachladen muss, geht das mit Schnell-Ladung. Die Energica ist in 24 Minuten von 0% auf 80% geladen. Also auch hier kein Problem.

Als letztes Argument hören wir dann noch, dass eMotorräder keinen Sound haben- das Argument stimmt. So wie es stimmt, das Segelschiffe keinen Dampf machen und trotzdem voran kommen.

Aber, und das ist der wahrscheinliche Fortschritt, wir hören auch nach einer Probefahrt, dass es cool ist, dass es irgendwie echt Spaß macht, dass man sich viel mehr auf das Fahren konzentrieren kann und dass es nicht weh tut.

Im zweiten Schritt fällt vielen dann auf, es ist viel dynamischer, es ist etwas Besonderes und es ist auch noch billiger. 2,-€ Verbrauch auf 100km mit Drehmomenten bis 195 Nm und atemberaubenden Beschleunigungen, plötzlich ist man infiziert!

Ein gutes eMotorrad ist keine Elektromobilität, sondern ein Statussymbol, für jemanden, der zum Ausdruck bringt, dass er umweltfreundlich unterwegs ist und das mit einem Powermonster tut!

Eine Tacita z. B. kann man locker 4000 mal laden bevor ein Akku erledigt ist. Das macht bei einer Reichweite von 150 km eine ca. Lebensdauer von 600.000 km! Ob sich jemals jemand gefragt hat, ob sein Verbrennungsmotor so lange läuft?

Fest steht, die Neuen kommen. Fest steht auch, von Nischenherstellern, keine großen Namen die wir aus unserer Kindheit kennen. Aber das war in der Vergangenheit auch immer schon so.

Und aus dem Grund brauchen wir mehr Menschen, die sich mit uns und den Herstellern engagieren. Und zwar zu 100%, mal eben nebenbei geht nicht.

Und wahrscheinlich wird unser zukünftiger Händler auch kein Motorradhändler im bekannten Geschäftsmodell sein.

Unsere Händler sollten so ein!

Locker ausgedrückt muss man einfach in der Lage sein, jemandem mit Hightechhelm, Kapuze und Ohrenstöpsel im Ohr, der mit seinem Verbrenner vor einem steht und über Sound diskutieren will, klar zu machen, dass er wahrscheinlich seinen Ohrenstöpsel nur aus modischen Gründen trägt.

Unsere Partner müssen gern Motorrad fahren, wir haben ja die Zahlen und Fakten, die meisten lieben ihre alten Fahrzeuge, gesammelt und gepflegt seit 10, 20 oder 30 Jahren. Repariert und Teile gesucht haben, jede Schraube oder jedes Zahnrad mit Namen kennen und dennoch einmal die neuen Antriebe testen wollen. Warum? Weil es um das Fahren geht, nicht ums Hören, nicht ums Ruckeln und nicht um ungesunde Benzindüfte. Und weil man wahrscheinlich bestimmte Straßen in Zukunft nie mehr ohne Strom fahren kann.

Das Geschäftsmodell muss neu aufgebaut werden. Die Vertriebsschulungen müssen anders werden und natürlich das technische Training. Der Verkauf muss organisiert werden, man muss viel erklären, weil es viele neue Dinge gibt. Und man muss in der Lage sein, einem Kunden zu erklären, dass 7 Zahnräder weniger Ärger machen als ein ganzes Getriebe, Steuerketten, Zündkerzen, Kettenspanner, Ventile, Kupplungen, Primär- und Sekundärketten, Hydrostößel, Vergaser, Einspritzanlagen oder Nockenwellen.

All das gibt es nicht mehr und all das kann nicht mehr kaputt gehen und all das freut einen Kunden, der sich für unsere Technik entscheidet. Weniger Mechanik = weniger Wartung, weniger mögliche Defekte.

Weniger Energieverbrauch ist dabei der kleinere Teil, die höchst mögliche Leistung immer abzurufen ist möglich - muss man aber nicht, weil man weiß, dass man es hat!

Unsere eMotorradkunden verlangen viel, bekommen viel Erklärungen und Beratungen. Dafür sind sie am Ende mit uns - vom Hersteller bis zum Verkäufer - Teil eines neuen Teams.

Teamgeist, der bei dem ersten Training im Werk in Italien beginnt.

Das hat einen Grund, denn wir bewegen uns technisch auf höchster sportlicher Ebene. Egal ob Tacita oder Energica oder andere Hersteller, die wir in Zukunft noch aufnehmen.

Zum Beispiel -

Das Team von Tacita fährt professionell Enduro- und Crossrennen. Die wissen halt, was man neben der Straße braucht.

Das Team von Energica besteht zu jeweils 50% aus MotoGP und 50% Formel1-Leuten.

Da geht es um Hightech-Fertigungen, um 3D-Druck in Perfektion und um Batterietechnik im obersten Level.

All das sieht man in der Fabrik, all das ist ein Keim den jeder von uns in seine Welt mitnehmen wird und den er in Zukunft bearbeitet und pflegt.

Wir sind die ERSTEN, wir sind das Team, das von Anfang an dabei war. Wir werden in 10 Jahren sagen können: Das ist unsere Arbeit und ich bin ein Teil davon. **TEAM eMotorrad Deutschland!**

Voraussetzungen an unsere Partner

Fahrzeuge müssen vor Ort sein, wir verlangen nicht viel, aber ohne Kartoffeln zu haben, kann man schlecht Kartoffeln verkaufen, Aus dem Grund haben wir unterschiedliche Pakete ausgearbeitet und dementsprechend auch unterschiedliche Konditionen. Allerdings wollen wir nicht, dass nur ein Fahrzeug dort in der Ausstellung steht.

Paket 1

2 Fahrzeuge - 1 als Vorführer* zugelassen, 1 in der Ausstellung,

Paket 2

4 Fahrzeuge - 2 als Vorführer* zugelassen, 2 in der Ausstellung

Ab Paket 2 können wir unterschiedliche Hersteller mischen. Je nach der Kundennachfrage in der Region des Händlers. Warum Gelände anbieten wenn nur Supersport nachgefragt wird. Also stimmen wir das ab. Gemeinsam.

Diagnosetool plus CANBUS Schnittstelle, plus Technik Training im Werk für 2 Tage.

*Vorführer von Energica werden mit 2000€ vom Werk subventioniert - das bedeutet, die Fahrzeuge müssen 6 Monate auf den Händler zugelassen sein und bei ihm als Demofahrzeuge für Kunden genutzt werden.

Die jeweiligen Rabatte besprechen wir mit jedem Händler einzeln.

Der beste Zeitpunkt zum Einstieg?

Das immer der heutige Tag!

Alles andere ist verschenkte Zeit. Also nutzen wir die Zeit für Vorbereitungen und Gespräche, für Trainings und Planungen. Ab Herbst kann man sich gut vorbereiten und im Frühjahr startet dann die Saison. Wir stimmen parallel die Bestellungen und Liefertermine ab. 2 Tage technisches Training müssen organisiert werden und dann muss der Verkauf vorbereitet werden.

Das erste technische Training ist immer im Werk. Alles andere können wir hier in Deutschland umsetzen. Mit Auslösung der Bestellung beginnt unser „Arbeitsverhältnis“, mit Lieferung der Fahrzeuge geht es dann los.

Wir haben Leasingangebote für gewerbliche Kunden und arbeiten an Finanzierungen für private Kunden. Wir können Fahrtrainings organisieren und wissen, welche Ladestruktur der Kunde zu Hause haben muss. Überwinterung der Fahrzeuge findet automatisch statt, all das bereiten wir zusammen vor.

Auch Wartung findet bei eMotorrädern statt, auch das können wir trainieren und vorbereiten.

Vertrieb und Verkauf sind vorbereitet. Was wollen die Kunden wissen? Was ist unser Service? Garantie und Gewährleistung sind wie lange? Was mache ich, wenn.... ?

Wir haben Videos gemacht, haben Internetseiten und viel besuchte Facebookseiten. Also all das, was man normal alles selbst machen muss, ist fertig. Die Verlinkung vom Werk auf den Händler wird eingerichtet und schon kommen die interessierten Kunden aus dem Umgebungsraum auch zum richtigen Händler.

Das interne Onlineportal steht, Ersatzteile, technische Daten, Handbücher und Service. Garantieabwicklungen und alle jemals gefahrenen Daten aller Motorräder werden zentral bei Energica auf einer Datenbank verwaltet, damit ist der Gebrauchtmotorradmarkt zum ersten Mal sicher für den Käufer, wir können jede Betriebsminute nachweisen und zeigen. Einmalig, neu, Hightech!

Wer sich mit all dem identifizieren kann und diese Herausforderung angehen will, sollte jetzt Kontakt zu uns aufnehmen. Unsere Marken stehen bereit, die Produktion auch. Die Pionierzeit endet jetzt!



Wahrscheinlich kommen weitere neue Marken in unser Angebot hinzu. Auch davon werden unsere Händler als Erste erfahren. Denn es soll sich lohnen, wenn man von Anfang an dabei war. Also, auf eine gute Zusammenarbeit!

2012 bis 2015 haben wir als einzige in Europa ein eMotorrad-Projekt im Schaufenster Elektromobilität durchgeführt. Seit 2016 führen wir Hochvoltschulungen im Bereich Zweirad für die TÜV SÜD Akademie durch. Auch EU-Homologationen führen wir mit dem TÜV SÜD durch (2014 für Lito Green Motion aus Canada)

ATTACKE!
MMS-Concept GbR
Matthias Schmidt
Mobil 0172 - 5426629