

„Der Handel hat eine Schlüsselstellung“

Die Heidelberger Impulse Forschungsgesellschaft, spezialisiert auf Mobilitäts- und Automobilforschung, hat eine Pilotstudie mit persönlichen Interviews zum Thema Pedelecs und Einstellung zur Elektromobilität durchgeführt. Dabei ergaben sich für die Marktforscher unter der Leitung von Studienleiter Jürgen Häußler interessante Erkenntnisse. Im Gespräch mit SAZbike erklärt Hennes Fischer (bei Impulse für die Produktplanung zuständig), wie und warum Pedelecs gefahren werden. Dabei betont Fischer auch „die Schlüsselstellung“ des Handels, empfiehlt Händlern aber gleichzeitig, besser auf die Endverbraucher einzugehen.

SAZbike: Herr Fischer, welche Menschen und wie viele wurden für Ihre Studie befragt?

Hennes Fischer: Da die Zielsetzung unserer Studie ein Erkenntnisgewinn für die künftige Entwicklung des Pedelecs war und wir nicht den heutigen Markt abbilden wollten, haben wir sowohl Pedelec-Besitzer als auch Personen, die sich für Elektrofahräder und Elektromobilität interessieren, zu Lebenseinstellung, Motivationen und alltäglichem Verhalten befragt. Circa die Hälfte von 60 Befragten waren also Nicht-Pedelec-Fahrer, die uns interessante Antworten zu künftiger Kaufmotivation gaben.



Hennes Fischer

50+, die das Fahrradfahren als Freizeitspaß durch das Pedelec wieder bzw. neu entdeckt. Eine kleine Gruppe ist die Generation über 40 – darunter viele Frauen, die das Pedelec auch für tägliche Fahrten im städtischen Umfeld nutzen.

2 Welche Rolle spielt der Handel?

Der Handel hat eine Schlüsselstellung. Die fachliche Beratung spielt vor allem für die heutige Zielgruppe über 50 eine entscheidende Rolle. Die Leute informieren sich zwar vor dem Kauf meist über das Internet. Doch in den meisten Fällen wird die Entscheidung selbst vor Ort beim Händler getroffen.

2 Was sollten Händler ändern, um mehr Erfolg im Verkauf zu haben?

Zunächst ist eine fachlich kompetente Beratung wichtig, denn bei den Kunden gibt es sehr viel Unsicherheit, insbesondere was die Elektronik angeht.

Überdies sollte der Händler besser auf „neue Zielgruppen“ eingehen. Ein Zitat einer Befragten dazu: „Die Argumente, die der Händler brachte, passten auf meine Mutter, nicht auf mich mit Anfang 40.“

2 Wie wichtig ist der Preis bei der Kaufentscheidung?

Über den Preis wird natürlich immer geredet, aber er ist nicht so ausschlaggebend wie vermutet. Produkteigenschaften und Vertrauen zum Händler sind mindestens ebenso wichtig.



Nach Meinung der Impuls-Marktforscher wird das Potenzial von Pedelecs bei jungen Zielgruppen noch nicht ausgenutzt.
Foto: Giant

wo das Pedelec im städtischen Umfeld den Zweitwagen ersetzen könnte. Ebenso in der Generation der jungen Berufseinsteiger unter 30, die ein sehr ambivalentes Verhältnis zum Auto haben und anderen Arten der Mobilität, insbesondere im städtischen Umfeld, positiv gegenüber stehen.

2 Welche Rolle spielen 5-Pedelecs?

Das 5-Pedelec hat noch keine große Bedeutung im Markt, könnte aber perspektivisch eine wichtigere Rolle spielen, speziell bei anderen Zielgruppen. Der heutige Pedelec-Fahrer sieht in der höheren Geschwindigkeit keinen Mehrwert. Die meisten erachten 25 km/h als ausreichend für ein Fahrrad. Das 5-Pedelec könnte sich aber auf längere Sicht zum „Human-Hybrid-Fahrzeug“ für längere Strecken durchaus auch als Fortbewegungsmittel entwickeln. Da gibt es Potenzial für neue Fahrzeugkonzepte.

2 Welche Auswirkungen hatte die negative Berichterstattung in vielen Medien rund um den Test von Stiftung Warentest und mögliche Produktionsmängel auf die Meinungen der Pedelec-Fahrer und potenziellen Zielgruppen?

Wir haben nicht direkt nach dem Test der Stiftung Warentest gefragt, bemerkten aber bei den Pedelec-Besitzern eine gewisse Verunsicherung, was Produktqualität angeht. Die Nicht-Pedelec-Besitzer haben sich mit diesem Thema noch nicht detailliert auseinandergesetzt.

2 Wie zufrieden sind Endverbraucher mit der Qualität der Produkte?

Im Großen und Ganzen sind die Pedelec-Besitzer zufrieden. Probleme gibt es jedoch noch zu oft bei den Batterien und mit der Software des BMS bzw. der Tretenunterstützung.

2 Welche Rolle spielen 5-Pedelecs?

Das 5-Pedelec hat noch keine große Bedeutung im Markt, könnte aber perspektivisch eine wichtigere Rolle spielen, speziell bei anderen Zielgruppen. Der heutige Pedelec-Fahrer sieht in der höheren Geschwindigkeit keinen Mehrwert. Die meisten erachten 25 km/h als ausreichend für ein Fahrrad. Das 5-Pedelec könnte sich aber auf längere Sicht zum „Human-Hybrid-Fahrzeug“ für längere Strecken durchaus auch als Fortbewegungsmittel entwickeln. Da gibt es Potenzial für neue Fahrzeugkonzepte.

Herr Fischer, vielen Dank für das Gespräch.

Interview: Alexander Schmitz

2 Wie wurden die Studienteilnehmer befragt?

Um Motivation und Denkweise verstehen zu können, haben wir sehr ausführliche Interviews von circa einer Stunde pro Befragtem durchgeführt. Die Interviews wurden teils persönlich, teils telefonisch gemacht. Die Befragten hatten vorab per E-Mail Bilder und Dokumentationen erhalten, auf die sich die Interviews bezogen.

2 Welche Erwartungshaltung haben Pedelec-Fahrer?

Pedelec-Fahrer erwarten vor allem eine einfache Handhabung. D. h. ein Pedelec muss so einfach wie ein Fahrrad zu fahren sein.

2 Welche Gründe gibt es für E-Bike-Käufe?

Bei den Pedelec-Besitzern, die vorwiegend der Gene-

2 Wie werden Pedelecs genutzt? Welche Strecken werden gefahren?

Im Gegensatz zu dem, was die Politik gerne hätte, nämlich das Pedelec als Fortbewegungsmittel im Alltag, ist in Deutschland – übrigens im Gegensatz zu den Niederlanden beispielsweise – das Pedelec ein Freizeitfahrzeug. Pedelecs werden vorwiegend für Touren und Tagesausflüge genutzt. Das Pedelec ist also kein „Sportgerät“ und wird auch nicht als solches wahrgenommen. Dem Elektrofahrzeug haftet leider immer noch eine „Unsportlichkeit“ an, die sich in den Aussagen der Befragten wiederfindet wie: „Ich möchte nicht, dass man sieht, dass mein Rad einen Elektroantrieb hat.“

2 Wie teilen sich die Zielgruppen auf?

Die primäre Zielgruppe heute ist die Generation