

Bikes auf Zeit

Fahrräder und E-Bikes kann man kaufen oder leasen – und neuerdings für einen begrenzten Zeitraum mieten. Wie entwickelt sich dieses Segment, wen erreicht man damit und was bedeutet das für den Fachhandel?



Eigenes Fahrrad auf Zeit, Versicherung und Reparatur inklusive: Abomodelle für E-Bikes, wie von Swapfiets, verbreiten sich immer mehr.

Vom Mobilfunkvertrag her kennt man die Flatrate samt neuem Telefon alle paar Jahre schon länger und inzwischen lassen sich dank digitaler Abwicklung und Bezahlung auch Fernseher, Digitalkameras und Spielkonsolen flexibel abonnieren, so dass man immer die neueste Technik nutzen kann. Neue Anbieter, wie Rebike Mobility (Ebike Abo), Swaprad mit Swapfiets, Rydies (mit ADAC) und Grover (mit Saturn und Media Markt) übertragen das Prinzip »nutzen statt besitzen« jetzt auf Fahrräder und E-Bikes und gehen damit über die bekannten Sharingmodelle hinaus, denn mit dem Abo steht dem Nutzer das Rad wie ein eigenes ständig zur Verfügung. Diese Bike-Abos entwickeln sich so dynamisch, dass es selbst die Akteure verblüfft.

Das Münchener Start-up Rebike Mobility, gegründet und geführt von Sven Erger und Thomas Bernik, startete im September 2019 mit einem E-Bike-Abo über den Webshop Ebike-abo.de und bietet seit Anfang 2020 den bundesweiten Versand der abonnierten Räder an. Die Entwicklung der Abonnentenzahlen übertreffe die eigenen Erwartungen bei weitem und man werde voraussichtlich Ende des Jahres eine vierstellige Abonnentenzahl erreichen.

Der zur Pon-Gruppe gehörende niederländische Anbieter Swaprad GmbH war 2014 als weltweit erster Anbieter von Fahrradabonnements unter Swapfiets angetreten und expandiert inzwischen europaweit. Die Zahl der Abonnenten hat sich in den vergangenen zwölf Monaten verdoppelt

und erreichte im Juni 2020 die Marke von 200.000 Mitgliedern in den Niederlanden, Deutschland, Belgien und Dänemark. Besonders stark war das Wachstum in Deutschland. In 30 deutschen Städten ist Swapfiets verfügbar und zählt dort 50.000 Abonnenten.

Seit Mai bietet der ADAC als Teil seines Wandels vom Autofahrerclub zum Mobilitätsanbieter Elektromotorroller und -räder über Adac.e-ride-shop.de zur Miete an, dahinter steht der Münchner Plattformbetreiber Rydies. »Das ursprünglich eingeplante Mietradkontingent war bereits im Juli so gut wie ausgebucht«, erklärt Rydies-Geschäftsführer und Gründer Andreas Nelskamp, der jetzt für Nachschub sorgt.

Branchenfremde spielen mit

Neben Mobilitätsspezialisten positionieren sich auch Elektronikexperten in der mietbaren E-Mobilität: Bereits 2016 hatte Otto mit der Plattform Otto now ein »Mieten statt kaufen«-Modell für Technik, Haushalts- und Fitnessgeräte aufgelegt und auch E-Bikes im Programm. Elektronikvermieter Grover, bei dem sich I-Phones und Digitalkameras sowie Drohnen mieten lassen, vermietet seit Herbst 2019 auch E-Tretroller und seit Juni 2020 E-Bikes – sowohl über Grover.de als auch über die Onlineshops von Media Markt und Saturn.

Als Laufzeit sind meist 3, 6 oder 12 Monate wählbar, bei Grover auch 18. Der monatliche Mietpreis fällt niedriger aus, je

länger sich der Kunde festlegt. Ein Swapfiets-Abo läuft auf monatlicher Basis oder für ein ganzes Jahr.

Für kürzere Mietdauern gibt es die Plattform List and Ride: Die Berliner verstehen sich als eine Art Airbnb für Fahrräder und ermöglichen Urlaubern und Geschäftsreisenden für ein paar Tage, die sie in einer anderen Stadt verbringen, von privat ein Rad zu leihen.

Was es zu mieten gibt, unterscheidet sich bei den Anbietern deutlich. Bei Swapfiets wird ausschließlich mit eigenen Rädern gearbeitet, die als Wiedererkennungsmerkmal einen blauen Vorderreifen aufweisen. Es gibt ein Cityrad mit sieben Gängen, ein Hollandrad ohne Gangschaltung sowie ein E-Bike mit sieben Gängen. Ein elektrischer Motorroller von Niu ist in Berlin bereits im Test. Ebike Abo bietet mehr als 20 Modelle: Citybikes, Trekkingräder, Mountainbikes, XXL-Bikes und Kinder-E-Bikes.

ADAC/Rydies hat im Abo 5 Marken-E-Bikes verfügbar, außerdem gibt es E-Motorroller. Grover hat mit Elektrotretrollern begonnen und bietet seit Juni 3 E-Bikes. Bei Otto now werden von den 30 Modellen gerade 9 als verfügbar angezeigt.

Reparaturen und Versicherung inklusive

Ein Argument für die Miete über die Webshops der Aboanbieter sind die transparenten monatlichen Kosten. Bei Swapfiets zahlen die Abonnenten fürs Hollandrad 16,

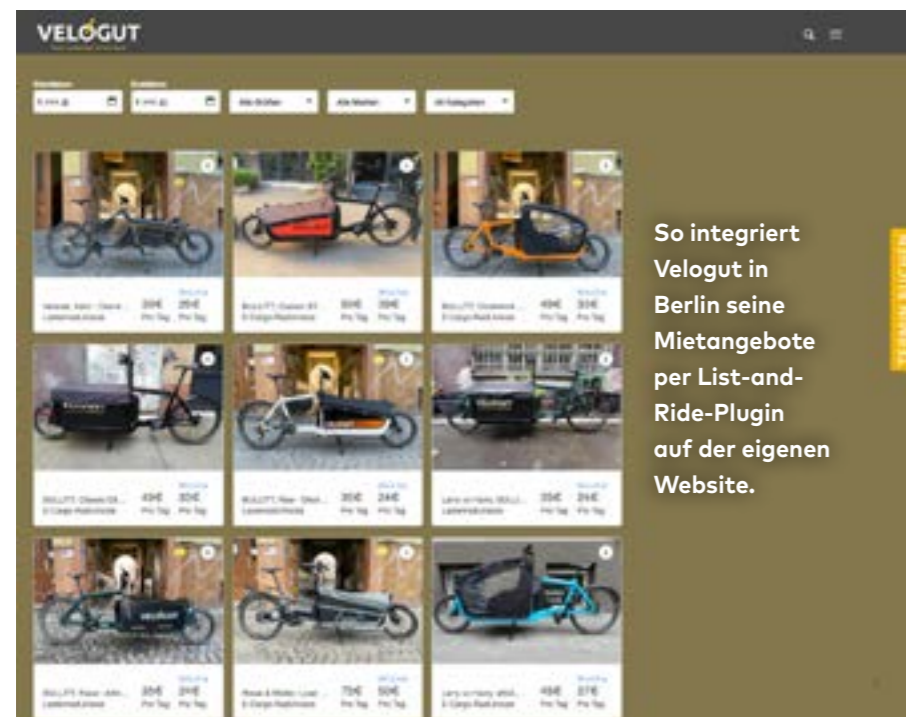


»Mit dem Ebike-Abo erreichen wir auch die E-Bike-Enthusiasten, die gern jedes Jahr das neueste Modell mit der neuesten Technik testen möchten.«

Thomas Bernik, Rebike

Brought to you by
HERRMANS

COMING SOON



So integriert Velogut in Berlin seine Mietangebote per List-and-Ride-Plugin auf der eigenen Website.

fürs E-Bike 73 Euro im Monat mit monatlicher Kündigungsfrist. Studenten bekommen eine Ermäßigung. Swapfiets liefert die Räder direkt an den Kunden. In einigen der Swapfiets-Städte betreiben die Niederländer eigene Läden, in denen Mieter ihr Bike abholen sowie reparieren lassen können. Die Preise der Anbieter sind in der Tabelle angegeben.

Für ADAC-Mitglieder gibt es Rabatte. Auslieferung und Einweisung erfolgen über Partner – Werkstätten und Radstationen – in derzeit 20 Städten. Dort werden auch die Reparaturen gemacht, falls während der Mietdauer etwas kaputtgeht.

Alle Abomodelle beinhalten bereits die nötigen Reparaturen und Wartungen sowie Versicherungen gegen Diebstahl und Beschädigung, um dem Mieter ein voll-

ständiges Rund-um-sorglos-Paket zu bieten. Swapfiets verspricht, binnen 48 Stunden einen Servicemitarbeiter zu schicken, der das defekte Bike beim Kunden repariert oder gegen ein funktionierendes Exemplar tauscht. Per App können Kunden den Zeitpunkt planen.

Rebike hat für die Wartung und Reparatur der Abo-E-Bikes eine Kooperation mit den Werkstätten des Verbunds Service und Fahrrad (VSF) geschlossen, Schäden und Verschleißreparaturen sind über Hepster versichert. Bei Grover ist der Geräteschutz Grover Care inklusive, in dessen Rahmen »bei üblichen Schäden aller Art 90 Prozent der Reparaturkosten« übernommen werden. Selbstbeteiligung gibt es noch im Falle eines Diebstahls bei Swapfiets und bei Rydies, wo sie aber demnächst abgeschafft werden soll.

Starkes Neukundengeschäft

So ist die Miete eines Fahrzeugs ein bisschen wie besitzen, denn man hat es immer zur Verfügung und ist der einzige Nutzer, kauft sich aber noch ein bisschen Sorglosigkeit dazu wie beim Bike- oder Carsharing, weil man sich kaum um die Funktionsfähigkeit kümmern muss. Dies kennen viele vom

Leasing, im Gegensatz dazu binden sie sich im Mietmodell aber nicht über drei Jahre an ein bestimmtes Fahrzeug.

Auch beim Auto beginnt der Trend: Volvo hat 2018 auf dem deutschen Markt als Pilot das Auto-Abo »Care by Volvo« eingeführt und auf weitere ausgewählte Märkte ausgebaut. Vorrätige und selbst konfigurierbare Modelle können ohne feste Laufzeit und gegen einen monatlichen Fixbetrag geliehen werden; Wartung, Reparatur, Steuer und Versicherung sind inklusive. Bestellt wird online oder per App, die Kündigungsfrist beträgt drei Monate.

Niedrige Hürden

Fahrrad- und E-Bike-Abos verzeichnen eine hohe Neulingsquote: »Durch geringe Hürden bringt das Abo erstmals Menschen aufs Rad, die es bislang gar nicht oder lange nicht mehr genutzt haben und es ausprobieren möchten«, sagt Rydies-Gründer Nelskamp. »Nicht jeder kann und möchte sich sofort ein E-Bike kaufen. Beispielsweise weil man noch nicht sicher ist, ob ein E-Bike wirklich das Richtige für einen ist oder weil man ein bestimmtes Modell erst testen möchte«, erklärt Bernink von Rebike.

Manche würden im Winter kein Rad brauchen, daher würden viele nur für den Frühling und den Sommer mieten, erklären Nelskamp und Bernink. »Und dann gibt es noch die E-Bike-Enthusiasten, die gern jedes Jahr das neueste Modell mit der neuesten E-Bike-Technik testen möchten.« Auch ein begrenzter Aufenthalt in einer anderen Stadt kann ein Grund sein, zum Beispiel im Studium oder wegen eines beruflichen Projekts, wohin man sein angestammtes Rad nicht mitnehmen möchte.

Sorglos, aber auf Dauer teuer

Wie die Aboanbieter betonen, ziehe viele Kunden das Rundum-sorglos-Paket an, das Kosten kalkulierbar mache, weil keine unerwarteten Werkstattrechnungen zu befürchten seien. Diese Flexibilität und dieser Service haben ihren Preis: Bei Ebike Abo beispielsweise zahlt die Abonnentin für

ein Corratec E-Power C29 Trekking für ein Jahr inklusive Startgebühr 1.647 Euro. Würde sie es zur unverbindlichen Preisempfehlung von 3.499 Euro kaufen, zwei Jahre nutzen und dann zur halben unverbindlichen Preisempfehlung wiederverkaufen können, würde sie das E-Bike 874,75 Euro pro Jahr kosten plus 100 Euro Versicherung, welche Diebstahl und Reparaturen abdecke, also 975 Euro.

Dennoch: Monatsmieten und Flatrates sind viele Verbraucher inzwischen von Mobiltelefon, Software und Streamingdienst gewohnt; sie schätzen die planbaren Kosten. Und wenn sich die finanzielle Lage ändert oder das Rad nicht mehr zu den Anforderungen passt, lässt es sich leicht loswerden oder ändern.

Rydies hat die Erfahrung gemacht, dass die Abonnenten sich aus allen Altersgruppen rekrutieren. Bei Swapfiets stellt man fest, dass die jüngeren Kunden eher die günstigsten unmotorisierten Modelle wählen.

Corona-Krise beschleunigt das Segment

Wie die gesamte Branche, profitieren auch Abosysteme von einem Corona-Effekt: Zum einen scheint das Rad vor dem Hintergrund möglicher Infektionen sicherer als der Linienbus, zum anderen lockt angesichts

einer unsicheren Wirtschaftslage die Möglichkeit, Kosten gering zu halten und kurzfristig kündigen zu können. Unlängst gaben 42 Prozent der Neukunden von Swapfiets an, dass die Corona-Krise dazu beigetragen habe, sich für ein Swapfiets zu entscheiden.

Hinzu kommt die Nachhaltigkeit: Grover erklärt, durch die Vermietung von Elektronik an mehrere Nutzer über den gesamten Lebenszyklus, aus jedem Produkt den maximalen Wert zu ziehen und Elektroschrott zu reduzieren. Auch Ebike Abo verweist auf ein »gut funktionierendes Kreislaufmodell«: Ein Jahr werden die Aboräder an einen oder mehrere Nutzer vermietet und danach aufbereitet und mit Zwei-Jahres-Garantie über die Gebrauch- und Vorführadplattform Rebike.de verkauft.

Fahrradhändler könnten durch Partnerschaften mit Vermietern Werkstattumsatz sichern und ihre Flotten selbst vermieten.

Rolle des Handels?

Wie sich die Langzeitabos auf den Fahrradmarkt auswirken würden, müsse man noch sehen, meint Fahrradhändler Udo Schwarz von Feine Räder in Paderborn. Mit seinem Sortiment hochwertiger und individualisierbarer Räder sieht er sich momentan jedenfalls so aufgestellt, dass Abos mit relativ



»Bei der Investition in ein Lastenrad möchten wir, dass die Kunden es vorher gut testen.«

Cora Geißler, Velogut

RadMarkt Kontakt
adac.e-ride-shop.de
ebike-abo.de
ottonow.de
swapfiets.de
velogut.de
www.grover.com
www.listnride.de

PANTHER Jugend ATBs

Emmy 469,00
 Sammy 369,90
 Emmy 369,90
 Jimmy 469,00
 Emmy 469,00

BBF BIKE 100% Fahrrad

einfachen und günstigen Rädern sowie begrenzter Auswahl wenig Konkurrenz bedeuten. Und wenn Abos ganz neue Kunden fürs Radeln begeistern würden, wäre das zu begrüßen: »Grundsätzlich freue ich mich über jeden, der Fahrrad fährt.«

Feine Räder nutzt selbst die Kurzzeitmiete als Geschäftszweig und bietet einige Trekkingräder, Bromptons und ein Lastenrad an. Neben Touristen, die damit Paderborn entdecken würden, gebe es gerade bei Brompton-Rädern mit und ohne Motor Mieter, die durch einen ausgiebigen Test auf ihren alltäglichen Wegen eine Kaufentscheidung absichern würden. Das Lastenrad hingegen werde oft bedarfsbezogen gemietet, um Kinder zu transportieren oder mal etwas Größeres abzuholen. Die Kunden würden sich zwar ein eigenes Rad wünschen, wenn das aber am Preis scheitere, werde eben gemietet, erklärt Schwarz. Er geht davon aus, Abos würden eher übergangsweise genutzt, weil sie auf Dauer doch hohe Kosten verursachten. Dafür spricht auch die Erfahrung von Rydies und Rebike, dass

Abonnenten oft die Kaufoption für das abonnierte Rad ziehen möchten. Schwarz: »Ich glaube, um ein privates Rad kommt man langfristig nicht herum.«

Cargobikes: Miete als Einstieg

Cora Geißler und ihr Team vom Lastenradladen Velogut vermieten regelmäßig eine Flotte von 50 Cargobikes verschiedenster Marken, von Muli über Bullitt bis Riese und Müller. Zu den Mietern gehören Gewerbetreibende, die beispielsweise einmal die Woche ein Lastenrad leihen, um damit ihre wöchentliche Liefertour zu fahren. »Diese Kunden wollen so ein großes Rad nicht bei sich herumstehen haben und keine Instandhaltungskosten, sondern immer ein perfekt funktionierendes Rad nutzen.«

Die zentrale Lage im Berliner Stadtteil Kreuzberg ermöglicht, sich mal eben ein Cargobike zu holen. Die Preise starten bei 30 Euro pro Tag und 80 Euro die Woche. Über das List-and-Ride-Portal und das Plug-in auf der Velogut-Website können

Kunden einfach erkennen, welches Rad wann verfügbar ist, und direkt buchen. »Wenn man das Rad punktuell einsetzt, macht die Miete Sinn, bei täglicher Nutzung lohnt es sich nicht mehr«, sagt Geißler. Wer für die regelmäßige Nutzung Lastenräder kaufen möchte, dem empfiehlt Velogut den Testlauf zur Miete vor dem Kauf. Das nutzen vor allem Gewerbekunden. Im Moment teste beispielsweise der Garten- und Landschaftsbetrieb des Bezirksamtes, aber auch Familien, die sich überzeugen wollten, ob das Cargobike als Einkaufs- und Kindertransporter taugt. Wenn das gut funktioniere, folge der Miete der Kauf.

Die neuen Langzeit-Abomodelle beobachtet sie aufgeschlossen: »Ich bin offen für Neues. Kann gut sein, dass es Leute gibt, für die diese Abos perfekt sind. Ich denke aber auch, dass bei vielen Fahrradfans der Wunsch nach Individualisierung größer ist. Schließlich drückt ein Fahrrad auch einen Lebensstil aus.«

Text: Verena Ziese

Fotos: Rebike, Swapfiets, Velogut

Mietmodelle für E-Mobilität

Anbieter	E-Bike-Modelle	Marken	Laufzeit	Kosten pro Monat	Lieferung	Abholung	Servicegebühr einmalig
	Anzahl		Monat/e	Euro			Euro
Rebike Mobility Ebike-Abo	32	Centurion, Corratec, Flyer, Ghost, Haibike, Husqvarna, KTM, Merida, Raymon	3 6 12	ab 119 ab 99 ab 79	bundesweiter Versand	bei Filialen in 4 Städten	99
ADAC/Rydies E-Ride	5	Electra, Evolta Univega, Vanmoof	3 6 12	ab 119 ab 89 ab 69	bundesweiter Versand	bei Partnern in 20 Städten	98 (Rabatte für ADAC-Mitglieder)
Otto now	30	Electra, Evolta Univega, Vanmoof	3 6 12 24	ab 124,68 ab 84,71 ab 64,24 ab 54,49	bundesweiter Versand	nein	keine
Grover (auch über Media Markt und Saturn)	3	Fischer, Prophete	3 6 12 18	ab 119 ab 89 ab 69 ab 49,90	bundesweiter Versand	nein	keine
Swaprad Swapfiets	1	Eigenmarke Power 7	1	ab 73	Lieferung in 11 Städten	bei Filialen in 6 Städten	15 (entfällt bei Jahresabo)

VERDREHT GANZ LEICHT DEN KOPF



Das Faltschloss **FS 480 COPS** mit einem um 360° drehbaren Schlosskopf



NEU!
Komfortabler X-PRESS-Halter



TRELOCK
Deine Sicherheit.