

**Warum habt ihr das Ca Go-Rad an den Start gebracht, also außer, um damit Geld zu verdienen? Was war die Motivation; vielleicht seht ihr beim Lastenrad noch Einiges an Entwicklungspotential brach liegen, was ihr mit eigenen Ideen nutzen wollt?**

Die Marke Ca Go steht für moderne urbane Mikromobilität. Ca Go's Mission ist es, im Übergang zu nachhaltigen städtischen Verkehrskonzepten voran zu gehen. Daher haben wir Ca Go entwickelt um die Zukunft der sicheren, urbanen Mobilität zu beschleunigen.

Das Team hinter Ca Go teilt die Meinung, dass wir für lebenswertere Städte grundsätzlich einen nachhaltigen Wandel in der Art und Weiser brauchen wie wir uns durch unsere Städte bewegen um einen Verkehrskollaps zu vermeiden und die Umwelt zu entlasten.

Das bedeutet aus unserer Sicht auch, die bestehenden Verkehrsoptionen besser zu vernetzen, dem Auto den Platz wegzunehmen und diesen für umweltfreundlichere Alternativen zur Verfügung zu stellen.

So gerne wir selbst auch Auto fahren, müssen wir aber im innerstädtischen Bereich radikal umdenken und Alternativen anbieten.

Messungen in Berlin ergeben, das sich ein Auto während der Rush-Hour im Schnitt mit 8 Stundenkilometern bewegt – das ist krass.

Wir stellen uns vor, dass zentrale Bereiche in Innenstädten für Autos gesperrt werden und die Menschen dafür verstärkt Fahrräder und kleine elektrobetriebene Fahrzeuge, insbesondere E-Bikes und E-Cargo-Bikes nutzen. Je früher und schneller wir es gemeinsam schaffen, die Abhängigkeit von fossilen Brennstoffen zu beenden, desto besser.

Dies ist die grundsätzliche Motivation von Ca Go für diesen Bereich ein neues E-CargoBike Konzept anzubieten.

Gegründet wurde Ca Go 2018 von einer Gruppe erfahrener Designer und Ingenieure aus der Automobil- und Fahrradindustrie gegründet. Ziel war es, ein E-CargoBike zu realisieren, bei dem man keine Abstriche an Sicherheit, Agilität und Design machen muss.

Gerade der Aspekt Sicherheit und Fahrverhalten ist für Familien, als eine der Hauptverwendergruppen von E-CargoBikes, ein extrem wichtiges Thema, in dem wir massives Innovationspotenzial erkannt haben. Durch die Herangehensweise in der Konstruktion, den Einsatz innovativer Materialien wie EPP sowie Konstruktions- und Fertigungsverfahren wie sie seit langer Zeit in der Automobilindustrie Verwendung finden, haben wir in den Bereichen Sicherheit, Fahrverhalten, Handling und Komfort mit Ca Go ein Fahrzeug entwickelt, welches unserem dem Anspruch entwickelt Best-in-Class zu sein entsprechen kann.

Dafür haben wir ein ganzheitliches Sicherheitskonzept für den Kindertransport entwickelt und umgesetzt, das auch gleichzeitig Unfall- und Passantenschutz umfasst. Daneben ist sicherer Stand beim Auf-/Absteigen wie auch beim Anhalten ein sehr wichtiger Aspekt: Durch den flachen Sitzwinkel in Verbindung mit dem tiefliegenden Tretlager kommen die Füße sicher auf den Boden – auch im Stand. Die niedrige Ladefläche sorgt für einen tiefen Schwerpunkt und damit stabiler Fahr- und Kurvenlage auch bei höherer Zuladung. Die Auslegung der Bremsanlage – eine Kombination aus 4- und 2-Kolben, großen Bremsscheiben und speziellen Belägen – garantiert optimale Bremsleistung gleichermaßen mit oder ohne Ladung – und löst damit ein Problem vieler anderer Cargo-Bikes. Für mehr Lust an der Last!

### **Welchen Käufertyp seht ihr für euer exklusives Lastenrad, wie sieht der jetzt und in Zukunft aus?**

Wir sehen primär drei Zielgruppen: Familien mit kleinen Kindern, Personen die in der City schnell und nachhaltig mobil sein wollen und dabei sicher, wie problemlos Waren transportieren können, sowie Unternehmen, die effiziente Klein-Transportlösungen suchen.

Ca Go ist das vielseitige Lastenrad, das Speed, Sicherheit und Komfort für Familien und Berufstätige bietet. Zur Schule, zur Arbeit, zum Einkaufen oder für einen Wochenendausflug: Egal wofür, Ca Go passt für alle, die viel unterwegs sind. Dank E-Unterstützung ist man ohne Anstrengung, dank zeitgemäßer Sicherheits-Features sorgenfrei unterwegs.

Für Familien ist Ca Go perfekt, von der Fahrt zur Schule bis zum Spielplatz-Trip. Für den busy Großstädter bedeutet Ca Go keine Staus, kein Stress, nur Freiheit und dein Ca Go.

Ca Go ist dabei äußerst vielseitig und ermöglicht flexible und sichere Mobilität, die sich individuell dem Leben der Menschen anpassen lässt, wenn man ein Blick auf die Ausstattungsvarianten wirft. Man braucht daher kaum noch ein Auto für den privaten städtischen Kinder- und kleingewerblichen bzw. handwerklichen Gütertransport.

Mit diesem Selbstverständnis und der Ausrichtung unseres Produktes bieten wir mehr als ein reines Lastenrad an.

Vielmehr bringen wir eine Mobilitätsalternative in den Markt, die sich in unseren Ca Go ausdrückt. Dies lässt uns neben den bereits bestehenden ganz neue Verwender- und damit Käufergruppen ansprechen, und diese in die Kategorie der E-CargoBikes hineinführen. Unserer Ansatz ist es, mit Ca Go Familien und gewerbliche Verwender zu erreichen und zu sensibilisieren, die noch nicht aktiv in der Auseinandersetzung mit den Möglichkeiten und Abwägungen hinsichtlich der Anschaffung eines Lastenrades sind.

Dadurch tragen wir aktiv zur wachsenden Entwicklung der gesamten Lastenrad-Kategorie und gewinnen Käufer, die heute, aufgrund von Vorbehalten bezüglich Sicherheit und Handling oder einfach auch Unkenntnis über die existierenden Möglichkeiten, noch nicht aktiv auf der Suche nach dieser Lösung für ihren Mobilitätsbedarf sind. Damit entwickeln wir auch die privaten und gewerblichen Käufertypen von morgen und machen das Lastenrad so zur breitenfähigen Alternative zum Auto für den städtischen Verkehr.

**Was denkt man bei Ca Go: Wie wichtig wird die Lastenrad-Sparte in den nächsten Jahren? Sehen wir hier einen Radtyp, der für viele Menschen das Zweitauto oder gar das Auto ersetzt?**

Ganz klar ja. Die Sparte wird weiter stark an Bedeutung gewinnen und entsprechend wachsen. Aus ganz einfachen Gründen. Die Städte werden voller, der Verkehr für viele Teilnehmer immer teuer und anstrengender und dass bei gleichzeitig steigenden Forderungen nach Klimaschutz (Stichwort Fahrverbote) und nachhaltigen Veränderungen der urbanen Mobilitätsangebote.

Dies führt zwangsläufig und wie bereits begonnen, zu einem sich wandelnden Bewusstsein und Forderungen seitens der Menschen nach kommunalen Förderungsstrukturen, Initiativen und eben auch Verbesserung der Infrastruktur für Fahrräder und Lastenräder. Darauf reagieren die Städte und auch der Bund immer umfangreicher mit entsprechenden Piloten, Programmen und Gesetzgebungen, was die Entwicklung weiter unterstützen wird.

Schaut man dazu noch auf die Einstellungen und Werte der jüngeren Generationen, also zukünftiger Käufer, ob nun Generation Y oder Z, kann man eine sich fundamental geänderte Einstellungen gegenüber der dem Auto als Statussymbol, Eigentum und Mobilitätsprodukt erkennen. Das Auto ist für diese Generation schlicht nicht mehr so attraktiv, auch wenn die Automobilhersteller hier durch moderne E-Angebote und Finanzierungsformen versuchen, auf diese sich weiter veränderte Nachfragesituation zu reagieren.

Diese Entwicklungen werden aus unserer Sicht die Nachfrage nach modernen und sicheren E-CargoBikes und E-Bikes weiter verstärken.

**Lastenräder stellen derzeit eine Investition dar, werden sie künftig günstiger werden?**

Ähnlich eines Autos, ob nun gebraucht oder neu, ist ein modernes und sicheres Fahrzeug wie ein E-CargoBike für Familien und Gewerbliche Kunden eine Investition. Das Preis-Niveau wird sich im hochwertigen Bereich, welcher sich über Konstruktion, Material, Komponenten, Fertigung und damit letztlich der abrufbaren Leistung und Langlebigkeit definiert, auf dem aktuellen Niveau bleiben.

Wir sehen sogar dass Bedarf für aufwendigere Ausstattungen besteht, welcher mit höheren Preispunkten bedient werden kann. Um es deutlich zu sagen - eine modernes und sicheres E-CargoBike kostet in der Entwicklung und Herstellung sein Geld, welches sich im Preis der Produkte niederschlagen muss, um wiederum neue Produkte zu entwickeln und die Qualität zu halten.

Wie die Höhe des Preis bewertet wird, hängt letztlich davon ab, welche Anforderungen man an die Sicherheit und Leistung des E-CargoBikes stellt und welche Mittel man dafür bereitstellen kann oder will. Sicher tut es der weiteren Verbreitung von E-CargoBikes gut, dass diese Fahrzeuge von Städten mit Zuschüssen gefördert oder aber auch von Arbeitnehmern im Rahmen des sogenannten „JobRades“ über ihren Arbeitgeber finanziert werden können. Dies lässt die Anschaffungskosten für viele Interessierte sehr attraktiv werden besonders, wenn die Ersparnis an Steuer, Versicherung und Unterhalt eines Autos gegenübergestellt wird.

### **Werden auf das jetzige Ca Go noch weitere folgen?**

Ja! Wir haben verschiedene Konzepte liegen und entwickeln bereits die auf gewerbliche Anforderungen ausgerichtete B2B Version des ca go, welches auf der Nutzfahrzeug IAA 2020 vorgestellt werden wird.

### **Wie sieht der versierte Händler aus, der Cargobikes mit ihrem vermutlich höheren Beratungsaufwand kompetent verkaufen kann?**

Grundsätzlich macht eine Spezialisierung auf CargoBikes als Händler Sinn. Der Kunde sucht später im Kaufprozess den Vergleich und möchte verschiedene Modelle mit ihren Vor- und Nachteilen kennenlernen und erleben! Überraschenderweise ist die Beratung in diesem Bereich nicht viel aufwendiger als mit anderen E-Bikes. Der Kunde vielmehr einen höheren Bedarf das E-CargoBike tatsächlich zu erleben, es zu fahren, sich auszuleihen und es in seinen Anwendungsfällen zu testen! Wir sehen es bei Ca Go als unsere Aufgabe, die Kunden durch unsere Möglichkeiten, die vor und neben dem Händler liegen, für die Eigenschaften, Features und Hauptfragen rund um den Erwerb und Nutzung eines E-CargoBikes zu sensibilisieren und diese einfach und kompetent zu vermitteln. Damit entlasten wir den Händler massiv und werten den Anschaffung- und Auswahlprozess für den Ca Go Kunden auf!

### **Wo seht Ihr als Hersteller Stolperstellen in der Cargo-Kundenberatung? Was ist hier wichtig? Worauf sollten Händler immer hinweisen?**

Hier ist sicherlich die Sensibilisierung für Sicherheitsanforderungen und Benutzerfreundlichkeit zu nennen. Einfach gesagt: Ein Händler

verkauft E-CargoBikes erfolgreich, wenn er die Anforderungen aus der Verwendung (Kinder, Hunde, Güter) versteht und diese entsprechend in Empfehlungen und Beratung übersetzt. Eine Aufklärung des Kunden bezüglich der Service-Notwendigkeit des E-CargoBikes und dessen Ablauf, unterscheidet sich nicht stark von dem im Verkauf eines modernen E-Bikes.