

Focus 11/2020

- Cargobikes erscheinen auf den ersten Blick zu a)teuer und b)kompliziert/beratungsintensiv um sie online zu kaufen ...

Deshalb kauft man ein Ca Go Bike lediglich online bzw. Durch eine Bestellung im Konfigurator, nachdem man es aber beim Ca Go Partner vor Ort live erlebt hat, die Details kennen lernen konnte und natürlich ausgiebig mit Kind und Kegel, oder Frau und Hund Probegefahren ist.

Moderne Lastenräder / Cargobikes mit Elektroantrieb wie das Ca Go Bike sind technisch anspruchsvoll und in Entwicklung, Fertigung und Montage komplex wodurch sich auch Preise von über 6.000,- EUR erklären. Dafür bringen moderne eCargoBikes wie das Ca Go eine ganze Menge an Innovationen, Funktionen, Komponenten und Ausstattung mit, die auf den Einsatz als Auto-Ersatz oder -Ergänzung für Familien und Gewerbe ausgelegt sind.

Dieses Gesamtpaket aus Ausstattung und den Transportmöglichkeiten für Kinder, Güter und Tiere, im Besonderen aber auch die eigentlichen Fahreigenschaften, die sich je nach Hersteller und Modell massiv unterscheiden, müssen Kunden praktisch erleben und erfahren.

Das scheint einen Direktvertrieb vom Hersteller erstmal auszuschließen, wenn man es rein digital / online / E-Commerce bezogen denkt.

Beachtet man aber wie Kunden heute komplexe und Erklärungsbedürftige Produkte häufig durch digitale Inhalte oder auch klassisch Artikel, Tests und Vorstellungen kennenlernen, sich dann weiter intensiv mit dieser Anschaffung auseinandersetzen und sie letztlich erfahren und kaufen wollen, erkennt man schnell dass sich das Hybrid-Modell aus Online Direktvertrieb und Stationären Partner wunderbar für den Kunden ergänzt.

AUSZUG VELOTOTAL 10.2020

„Platzintensiv und manches Mal zu aufwendig zu montieren, sind die Lastenräder“, wie uns ein Händler aus der Münchener Innenstadt gesteht. Die Problematik kennt auch Matthias Naumann von Ca Go Bike. „Besonders moderne eLastenräder kommen mit einer nicht zu unterschätzenden technischen Komplexität und Anforderungen an Werkstattausstattung und Flächen“ erzählt er uns im Interview. Viele Hersteller versenden ihre Produkte im lediglich teilmontierten Zustand, sodass beim Händler dann, je nach Erfah-

rung, schnell 3 bis 5 Werkstattstunden für den Aufbau, Einstellungen und Fahrtest benötigt werden.

- wie geht ihr mit dem Vorbehalt um, Direktversand sei für Endkunden oft kompliziert?

Wir erleben diesen Vorurteil gar nicht! Im Gegenteil - die Rückmeldung der ersten Kunden ist, dass es für sie sogar viel unkomplizierter und weniger zeitaufwendig als klassisch in den Lastenrad-Handel zu gehen. Und sobald sie den Preis-/Ausstattungsvergleich mit den Wettbewerbsmodellen gemacht haben, sehen sie wie viel mehr Produkt / Ausstattung man für sein Geld bekommen kann, wenn man direkt beim Hersteller kauft.

Warum ist das so? Wir bei Ca Go Bike kombinieren für den Kunden einfach das Beste aus den beiden Welten Online & Offline, daher erleben wir diesen Vorbehalt in unserem Modell des Direktvertriebs gar nicht erst.

Im Grunde funktioniert es wie bei Tesla, Polestar oder mittlerweile auch Volkswagen : Die Interessenten finden alle Inhalte und Vorstellung des Ca Go Bike auf unserer Website cagobike.com sowie auf den verschiedenen Kanälen wie Youtube, Instagram etc.

Wir denken und entwickeln unsere Angebote, Inhalte und Services aus der Kundenperspektive und bewerten sie daran, ob sie für den Kunden nützlich, vorteilhaft sowie angenehm und damit für ihn wertvoll sind!

Wir bei Ca Go bringen Technologie und Inhalte kreativ zusammen, damit es für den Interessierten maximal informativ, praktisch aber auch unterhaltsam ist, sich mit dem Ca Go Bike zu beschäftigen - und sobald er eine Probefahrt machen möchte findet er auf unsere Website seinen Ca Go Partner, kann eine Probefahrt anfragen und buchen, seine Konfiguration bereits abspeichern etc.

Dieser Prozess der Entscheidungsfindung dauert bei den meisten Kunden 3-6 Monate, da sie sich viel anschauen und vergleichen. Um den Kunden dabei zeitgemäß zu unterstützen, bieten wir online verschiedene Formate wie interaktive Grafiken, kurze und längere Videos, 3D-Konfiguration, Angebotsrechner etc. Es soll einfach Spass machen das Ca Go Bike kennen zu lernen!

Die Kombination mit einer Live-Beratung über Chat oder Video, oder ganz klassisch per Telefon und Email an unser Service-Team, lässt den Kunden sehr viel vom Ca Go Bike kennenlernen, Fragen klären und somit gut

einschätzen um dann eine Probefahrt bei einem unserer Ca Go Partner vor Ort zu vereinbaren um das Ca Go Bike mit Kind und Kegel zu erfahren!

Ist der Kunde soweit, bestellt er einfach sein Ca Go Bike in der Wunschausstattung direkt online auf cagobike.com - der Kunde erhält ein Lieferdatum (4-6 Wochen im Schnitt) nach Eingang der Bestellung und wir montieren diese direkt am Firmensitz in Koblenz. Nach finaler Qualitätsprüfung versenden das vollständig aufgebaute und korrekt eingestellte Ca Go Bike ohne Verpackungsmüll in einem klappbaren und wiederverwendbaren Transportgestell aus Stahl zum Ca Go Partner.

Beim Ca Go Partner, der gleichzeitig auch sein Service-Partner für Wartung, Inspektion und Reparaturen ist, nimmt der Kunde sein neues Ca Go Bike dann mit Einweisung entgegen und los geht es!

- wie sieht eure Auslieferung Richtung Kunde aus?

Siehe oben

- wie habt ihr dieses Jahr 2020 erlebt, in der Vorbereitung des Marktstarts?

Kurz: Corona hat bei sehr vielen Menschen eine neue Sensibilisierung und Blick auf das eigene Handeln und den Zustand der Welt - ob im Großen und Kleinen - erzeugt.. Konkret haben unheimlich viele Menschen das Radfahren neu entdeckt, dabei gemerkt wie schön und befriedigend es ist sich so täglich zu bewegen und angefangen zu hinterfragen wie oft, für was und ob das Auto für sie eigentlich noch Sinn macht. Daher kommen viele Menschen auf die Idee ihre Routinen zu verändern und das Auto öfter stehen zu lassen um die Wege für und mit der Familie zu erledigen. Dies und die zunehmende öffentliche Förderung hat die Nachfrage nach Lastenrädern und vor allem eCargoBikes massiv angeschoben. So stark dass vielerorts die Auswahl und Verfügbarkeit nach Lastenrädern schon Mitte des Jahres sehr dünn wurde.

- wie schätzt ihr das kommende Jahr für die Branche ein?

Im Fahrtwind moderner Pedelecs nimmt das Lastenrad enorm an Fahrt auf. Der Markt für E-Lastenräder wird sich laut Studien und Markteinschätzung auf eine weitere jährliche Zuwachsrate von mindestens 40 % freuen.

Dies auch weil mittlerweile auch viele kleine und große Unternehmen ihren Fuhrpark bereits umstellen oder ihre Mitarbeitern Möglichkeiten des Dienstrad-Leasings anbieten.

- was sagt ihr denen, die fürchten, ihr Wunschrad 2021 nicht zu bekommen?

Das die Sorge nicht unbegründet ist, da die Komponenten-Beschaffung viele Hersteller sich am Weltmarkt orientiert und meist mit Vorlauf von 12-18 Monaten erfolgen muss. Da hat Corona es für alle Anbieter im Markt nicht einfach gemacht. Wenn man mit dem Gedanken Lastenrad spielt, sollte man den Winter nutzen den Markt zu sichten, Modelle Probezufahren und dann so zu bestellen dass man mit den ersten Sonnenstrahlen richtig durchstarten kann.