

e-motion Technologies als Franchisesystem

20.05.2019

e-Bikes, Pedelecs und Speed Pedelecs für ein boomendes Segment der Zweirad Industrie



e-motion Technologies ist als Experte für e-Bikes, Pedelecs und Speed Pedelecs bereits seit 2009 am Markt präsent und mit mittlerweile mehr als 50 e-Bike Experten-Shops eine wichtige Anlaufstelle für e-Bike Liebhaber und Käufer. Wir haben mit Marcus Melzer, Head of Business Development e-motion Technologies, gesprochen und wollten wissen, wie man als Franchisepartner von e-motion mit eigenem e-Bike Experten-Shop erfolgreich wird.

Seit Jahren sind die Verkaufszahlen für e-Bikes steigend. Im Jahr 2018 wurden in Deutschland 980.000 E-Bikes verkauft, Tendenz steigend. Die Gründe für die Attraktivität der

Modelle sind neben vollintegrierten Akkus und Antrieben sowie einem optisch ansprechenden Design, eine Vielfältigkeit der Einsatzmöglichkeiten inklusive sich daraus ergebender attraktiver Geschäftsmodelle. Dies hat der **Zweirad-Industrie-Verband** in seiner jährlichen Auswertung der Geschäftszahlen erneut deutlich gemacht. Insbesondere unternehmensintern ist das e-Bike für Pendler bereits dem gesetzlichen Dienstwagen gleichgestellt und kann im Rahmen von Leasingvereinbarungen genutzt werden. E-Bike Lastenräder als Transportmittel für große Logistikdienstleister werden angesichts infrastrukturell angespannter Innenstädte ebenfalls weiter an Marktbreite gewinnen.

Hallo Herr Melzer, schön, dass Sie Zeit gefunden haben! Stellen Sie sich und e-motion Technologies bitte kurz vor! Was macht e-motion Technologies als Franchisesystem aus?

Als Head of Business Development bei **e-motion** bin ich verantwortlich für die Begleitung neuer e-motion Partner von der Grundidee bis hin zur Eröffnung und leite zusätzlich die Partnerbetreuung unserer bestehenden Partner. Wir sind in dem Sinne kein klassisches Franchisesystem, sondern sehen uns vielmehr als Lizenzpartner. Selbstverständlich ist es uns wichtig, dass alle Stores einen guten Wiedererkennungswert aufweisen, jedoch lassen wir den einzelnen Unternehmern großen Handlungsspielraum, was viele Partner sehr schätzen. Wir

begleiten die inhabergeführten Stores und bieten ihnen mithilfe unserer langjährigen Erfahrung kontinuierliche Unterstützung in vielen Bereichen wie z.B. Marketing, Vertrieb, Schulungen und noch vieles mehr.

Welche Voraussetzungen muss ein zukünftiger Franchise-Partner mitbringen? Welche Kriterien sind e-motion Technologies wichtig?

Im ersten Schritt sollte es menschlich passen und der Partner sollte die gleichen Werte für eine Zusammenarbeit teilen. Der Faktor "Mensch" steht bei uns tatsächlich an erster Stelle. Bei uns sind die Inhaber meist Quereinsteiger, mit der Fähigkeit unternehmerisch zu denken und dem notwendigen vertrieblichen Know-How. Darüber hinaus wünschen wir uns eine große Leidenschaft für die Produkte. Lösungsorientierte Querdenker und Teamplayer sind grundsätzlich sehr gerne gesehen.

Welche Kenntnisse und Qualifikationen sollte ein Franchisenehmer vorweisen können?

Produktkenntnisse im Bereich e-Bike sind von Vorteil, aber kein „Muss“. Bei unseren Partnern gibt es einige Quereinsteiger, die Ihr Hobby zum Beruf gemacht haben und das Thema Biken lieben und leben.

In jedem Fall muss der Lizenznehmer bereit sein, sich eigenständig durch diverse Fachzeitschriften, Schulungen etc. in das Thema einzuarbeiten, um den Kunden optimal beraten zu können.

Bevor jedoch ein neuer Lizenzpartner an den Start geht, durchläuft er ein umfangreiches Training, um unserem Anspruch als e-Bike Experten dann auch gerecht zu werden.

Wie hebt sich e-motion Technologies als Unternehmen und Franchisegeber branchenintern von der Konkurrenz ab? Welche Besonderheiten und Alleinstellungsmerkmale kennzeichnen e-motion Technologies?

e-motion ist eine positiv besetzte und bewährte Marke, die sehr gut bei Endkunden, Firmen und Partnern ankommt. Die Lizenzpartner haben die Wahl aus zahlreichen renommierten Herstellern und können sich so das ideale Sortiment für ihren Standort zusammenstellen. Daher werden wir langfristig „DER präferierte e-Bike Partner für Endkunden und Hersteller sein“.

Wir nehmen uns viel Zeit für die Herstellerwahl. Die ist enorm wichtig, denn hier können viele Fehler geschehen, die unter Umständen viel Geld kosten. Unsere bestehenden Partner spielen bei der Auswahl natürlich eine wichtige Rolle, da sie in

ihrem Markt / in ihrer Region die Nachfrage kennen. Dementsprechend binden wir sie auch mit in den Prozess ein.

Welche Bedingungen muss der Standort für die Eröffnung eines e-motion Technologies-Franchise erfüllen?

Da alle Bestandspartner von einem Gebietsschutz profitieren, ist es zunächst wichtig, dass sich kein e-motion Shop im unmittelbaren Umfeld befindet. Des Weiteren achten wir selbstverständlich auf Kaufkraft, Einwohnerzahl, Verkehrsanbindung, Wettbewerber und Präsenz der e-motion Hersteller-Marken bei den Wettbewerbern.

Welche Vorteile bieten Sie Ihren Partnern?

Wir betreiben mittlerweile über zehn Online Portale, wie z.B. **emotion-technologies.de**, **emotion-ebikes.de**, **ebike.de** oder auch **e-mtb.de**, die den Kunden in den unterschiedlichen Phasen der Kaufentscheidung abholen und in den Laden leiten. Wir unterstützen Sie mit unserer langjährigen Erfahrung bei Businessplan, Finanzierungsfragen, Personalplanung, Ladensuche, Ladenkonzept, Sortimentsplanung und vielem mehr – alles aus einer Hand.

Die Atmosphäre unter den Partnern und der Systemzentrale ist sehr familiär. Wir tauschen uns regelmäßig über Trends und die Geschäftsentwicklung aus. Es ist ein Geben und Nehmen. Somit gelingt es uns, das eine oder andere „Fettnäpfchen“ zu vermeiden.

Die Vorteile von e-motion für e-Bike Kunden

Welche einheitlichen Standards gibt e-motion Technologies vor und wie werden sie umgesetzt?

Es gibt keine genauen Vorgaben, wie der Shop aussehen muss und auch keinen Ladenbauer, den wir vorgeben. Wichtig ist uns jedoch ein einheitliches Erscheinungsbild nach außen, damit der Kunde direkt erkennt, dass er beim e-motion e-Bike Spezialisten ist. Im Zuge der Expansion haben wir allerdings einen professionellen Ladenbauer eingeschaltet, der wunderschöne e-Bike Erlebniswelten baut, sogar mit Indoor-Teststrecken.

Wie überprüfen Sie, ob die vorgegebenen Standards eingehalten werden?

Durch den gemeinsamen Aufbau der Shops und dem ständigen Austausch sowie Besuche der einzelnen Lizenzpartner, achten wir natürlich sehr auf die optimale Umsetzung durch die Partner und deren Entwicklung.

Welche Franchisegebühren fallen an und wie hoch ist die Eintrittsgebühr ins Franchisesystem?

Unser Gebührenkonzept wird von vielen als sehr „fair“ bezeichnet und garantiert dem Lizenznehmer einerseits einen großen Blumenstrauß an Leistungen und auf der anderen Seite die Möglichkeit, erfolgreich zu wirtschaften. Details zu Leistungen und Gebühren besprechen wir meistens bei einem persönlichen Kennenlernertermin in der e-motion Zentrale in Köln.

Wie hoch sind die Investitionssumme und das benötigte Eigenkapital?

Generell kann man sagen, dass ein Gesamtkapitalbedarf von ca. 300.000 EUR bis 500.000 EUR benötigt wird. Je nach Größe der Erlebniswelt. Allerdings wird das in der Planung auf den jeweiligen Markt angepasst.

Da solche Summen nur selten aus Eigenkapital erbracht werden, wird dieses Vorhaben mit einer Hausbank oder Kooperationsbank geplant. Diese verlangt in der Regel ca. 20-30% Eigenkapital. Es braucht also mindestens 60.000 EUR bis 100.000 EUR Eigenkapital.

Wo liegt aktuell die größte Herausforderung für e-motion Technologies?

Die größte Herausforderung liegt darin das enorme Wachstum unserer e-motion Partner zu händeln. Hier liegt der Schwerpunkt geeignetes Fachpersonal für unsere Partner zu rekrutieren, die Abläufe im Shop zu optimieren und im Zweifel auch größere Flächen zu finden. Das Schöne ist, dass wir Luxusprobleme lösen müssen.

Wie entwickeln Sie sich weiter? Wie sehen die nächsten Schritte aus?

Wir bauen unseren Bekanntheitsgrad weiterhin aus und stärken die Marke. Das gelingt uns nur mit hochmotivierten Mitarbeitern, Partnern und Herstellern, die genauso für das Thema e-Bike brennen wie wir selbst.

Welche Voraussetzungen muss ein zukünftiger Standort haben?

Da treffen viele Faktoren aufeinander, die man auch nicht pauschal beantworten kann. Hier gehen wir gemeinsam mit dem Interessenten in die Analyse und stehen ihm mit unserem Know-How der letzten zehn Jahre zur Seite.

Der Franchise-Markt wächst stetig. Wie gestaltet sich der Mehrwert für Franchisenehmer?

Eine Top-Positionierung als e-Bike Pionier und Spezialist, ein einzigartiges und ausgewähltes e-Bike Premiummarken-Sortiment, sowie viel Unterstützung in allen Bereichen der Unternehmensführung (Finanzierung, Benchmarking, Personalsuche, Mitarbeiterschulung, Marketing, Onlinemarketing, Erfahrungsaustausch)

Wie hoch beläuft sich der Jahresumsatz und wie sind die Verdienstmöglichkeiten für den Franchisenehmer?

Das hängt vom Standort, Ladengröße, Einzugsgebiet und Einwohnerzahl ab. Auch hier gibt es Von-Bis Zahlen. Die Möglichkeiten von Verdienst und Jahresumsätzen bespricht man in der Regel mit jedem Interessenten individuell. Dafür nehme ich mir gerne Zeit für ein Telefonat.

Besteht die Möglichkeit, e-motion Technologies vor Vertragsunterschrift an einem Franchise-Standort einen Tag lang kennenzulernen?

Unbedingt! In der sogenannten Vorvertragsphase bieten wir jedem Interessenten die Möglichkeit, ein Praktikum in einem unserer Shops zu machen. Das gibt dem Interessenten und auch uns die Möglichkeit einer „Testphase“, bevor man in die tatsächliche Umsetzung geht

Gibt es Unterschiede zwischen e-motion Technologies als Franchise in Deutschland und internationalen Standorten?

Nein, wir freuen uns auch über neue e-motion Lizenznehmer in Österreich und der Schweiz und bieten diesen die gleichen Leistungen an, wie in Deutschland. Lediglich im Sortiment mag es landesspezifische Unterschiede geben

Wir danken Ihnen für das angenehme Gespräch Herr Melzer!