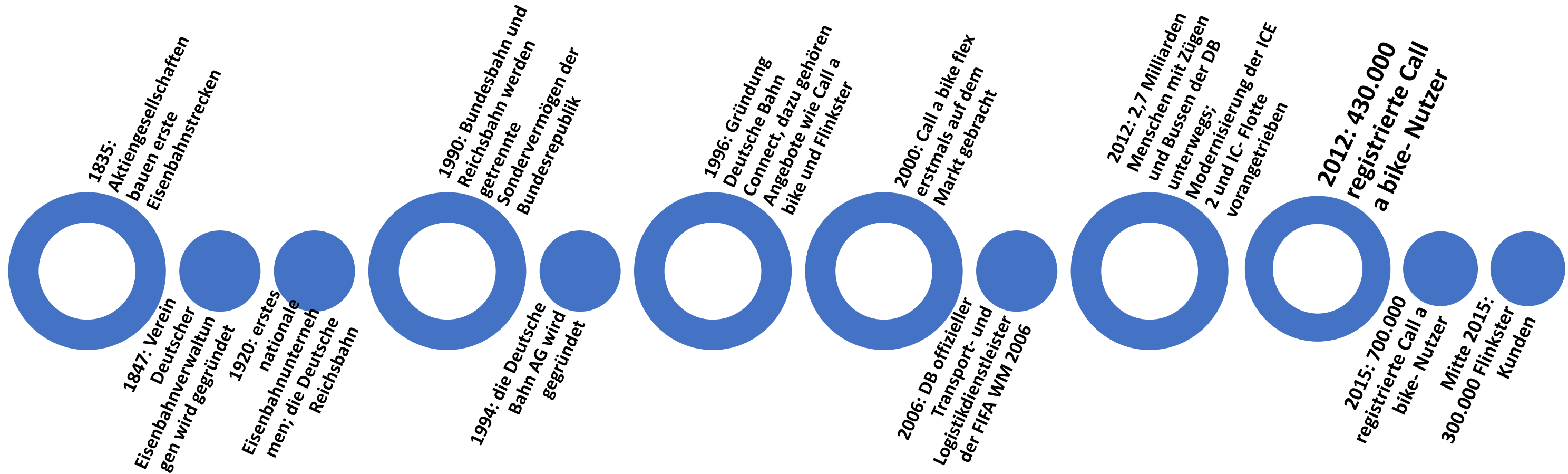


Vorgeschichte Deutsche Bahn und Deutsche Bahn Connect



Kernbegriffe: Mietfahräder, Roller, Klappräder, Bikeshaing, E-Roller, E-Bike

Konkurrenz Fahrräder:

Swapfiets – Stellen und Reparieren Fahrräder. Vier Produkte, von Standard zu Deluxe bis E-Bike. Monatlicher preis ab 19,90€ bis 75€. Haben App für Android und iOS sowie Stores in allen großen deutschen Städten.

Call a Bike – DB internes. Tarif 10ct pro Minute, maximal 9€ für 24h. E-Bike vorhanden. Regelmäßige Wartung der Bikes, bei Bedarf Störung meldbar vor Antritt der Reise.

MVG Bike – München eigener Fahrradverleih. Zwei- sowie Dreiräder als Standard oder E-Bike. Kosten 8ct pro Minute (Standart) 16ct(E-Bike) maximal 12€ für 24h. Monatspakete vorhanden. Billiger für IsarCardAbo-Kunden oder Studierende.

Freie Lastenradl – Lastenräder in München. Verschiedenste Räder von Dreisitzern mit E-Antrieb zu Dreirädern mit Ladefläche. Einfach buchbar mit Anmeldung. Finanziert über Spenden. Gefördert von IHK.

Nicht in München: Nextbike, VeloCityRuhr, DonkeyRepublic

Konkurrenz Roller:

Tier – Partner der MVG. 1€ pro Leihe und 19ct pro Minute. Rund um die Uhr ausleihbar. Buchbar über MVG App oder Tier App.

Bird - 1€ pro Leihe und 15ct pro Minute. Rund um die Uhr ausleihbar. Buchbar über Bird App.

Lime - 1€ pro Leihe und 25ct pro Minute. Rund um die Uhr ausleihbar. Buchbar über Lime App.

Voi – 99ct pro Leihe und 15ct pro Minute. Buchbar über Voi App.

Jawls - 1€ pro Leihe und 20ct pro Minute. Rund um die Uhr ausleihbar. Buchbar über Jawls App. Besonderheit gibt Einführungsangebot 12ct pro Minute ohne Leihkosten.

Bolt - 5ct pro Minute. Buchbar über Bolt App. Komplette Ökostrom.

Links:

<https://www.abendzeitung-muenchen.de/muenchen/bikeshaing-muenchen-fuenf-anbieter-im-vergleich-art-468414>

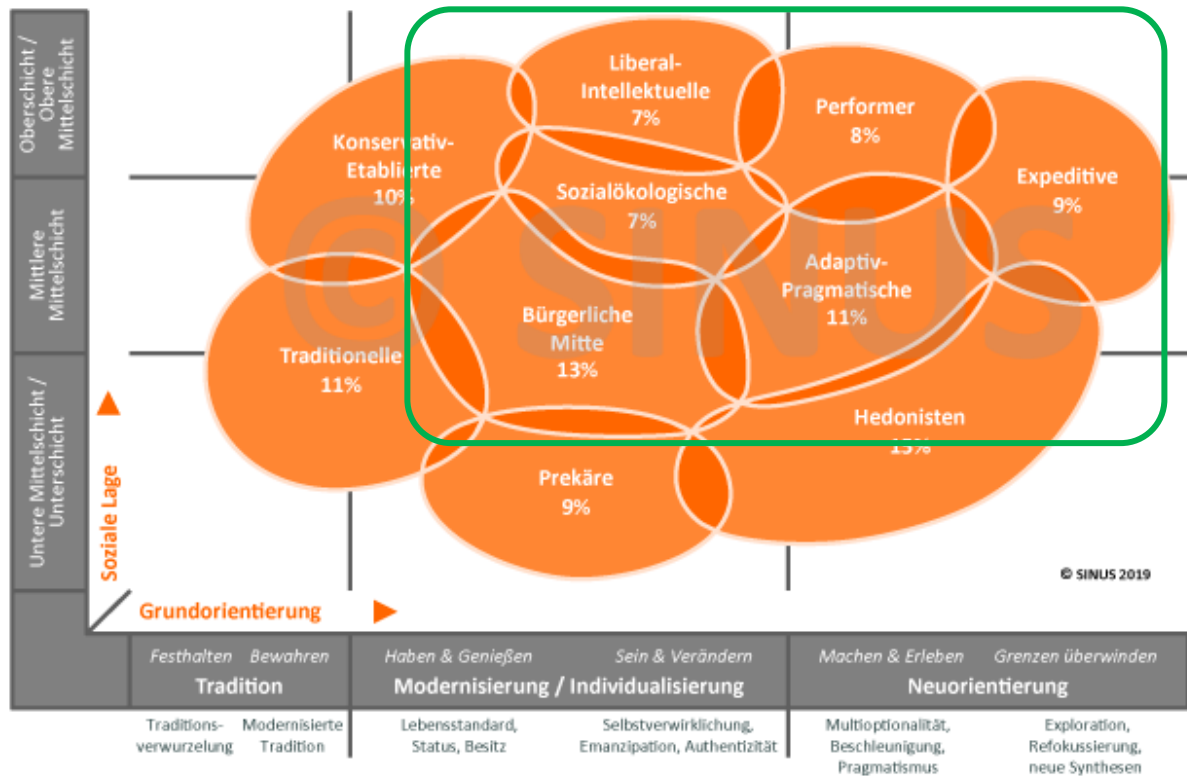
<https://www.muenchen.de/verkehr/e-scooter-leihen.html>

<https://www.starting-up.de/gruenden/businessplan/marktanalyse-und-wettbewerbsanalyse.html>

Zielgruppe bei Markteintritt:

M & W, 18 bis 64 Jahre, Bahnfahrer, Pendler

Sinus Milieus



Pains der Zielgruppe:

- Keine spontane Last-Mile Mobilitätslösung vorhanden
- Umweltbelastung durch CO2 unerwünscht

Gains:

- Umweltschonende Last-Mile Mobilitätslösung

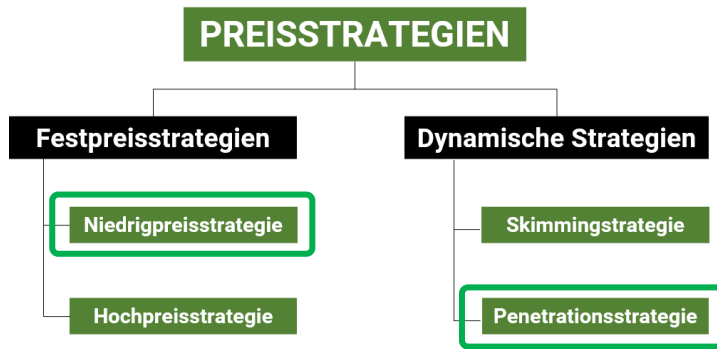
Vertrieb:

- Online (über App bzw. Browser)
- Vorbild: E-Scooter

Preismodell:

- Pay per Use und Abo

Preisstrategie:

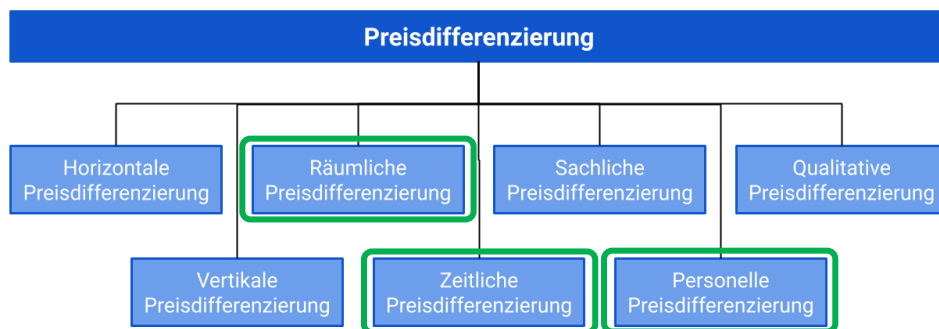


Penetrationsstrategie: Preise anfangs sehr niedrig um schnell hohen Marktanteil zu gewinnen , dann sukzessive anheben und Gewinne abschöpfen.

Preisdifferenzierung:

Preisdifferenzierung

Formen der Preisdifferenzierung



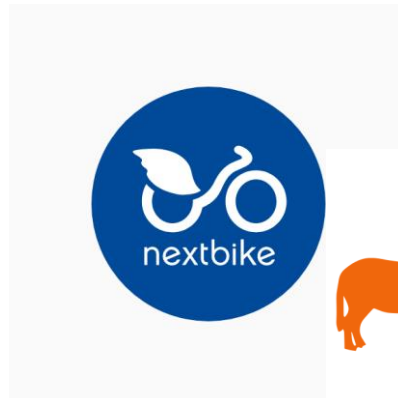
Da bereits Call a Bike einen sehr guten Ruf hat könnte das Potential da sein, um erfolgreich mit der Klapprad Idee zu werden. Jedoch ist durch die Überflutung der Leihfahräder in den Städten Unmut bei den Stadtverwaltungen aufgekommen.

<https://www.handelsblatt.com/unternehmen/handel-konsumgueter/bike-sharing-staedte-sagen-leihrad-invasion-den-kampf-an/21134826.html?ticket=ST-748565-YNLmRHasdVbWBarj3hwl-cas01.example.org>

Hauptsächlich werden die Leihfahräder von Pendler benutzt. Aber auch Touristen, welche die Stadt erkunden wollen, nutzen dieses Angebot. Jedoch sind die Zustände der Fahrräder oft katastrophal.

<https://www.radfahren.de/story/bikesharing-anbieter-test/>

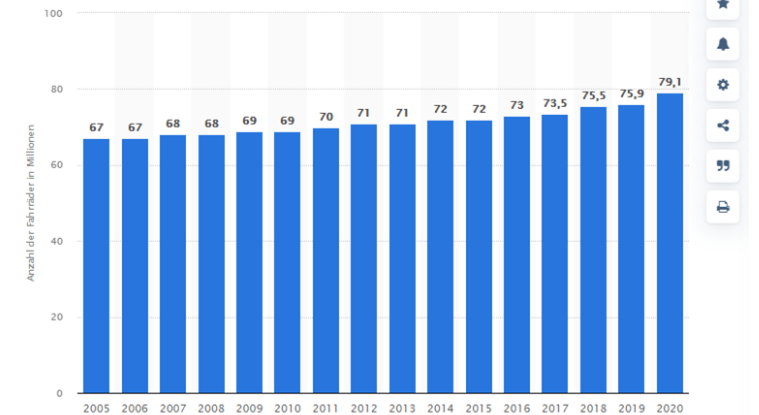
Der Zielmarkt sind urbane Gebiete, in denen es sich rentiert ein Fahrrad zu leihen anstatt eines zu kaufen. Gerade in Städten wo der Platz beschränkt ist können Klappfahräder die Lösung sein.



**DONKEY
REPUBLIC**



Anzahl der Fahrräder in Deutschland von 2005 bis 2020(in Millionen Stück)



[Details zur Statistik](#)

© Statista 2021
[Quellen anzeigen](#)

<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/154198/umfrage/fahrradbestand-in-deutschland/>