

# Fahrradverleihsysteme – Erfolgsfaktoren für Konzeption und Umsetzung

**Axel Quanz**

**Team Red**

# Fahrradverleihsysteme – Erfolgsfaktoren für Konzeption und Umsetzung

BranchenTag Fahrrad  
Viva Touristika 20.01.2012 in Rostock

Axel Quanz, team red Deutschland GmbH



Konzept & Umsetzung  
Fahrradverleihsysteme

Prämierung im Bundeswettbewerb  
„Inn. Fahrradverleihsysteme“ mit UsedomRad

Weitere Themen  
Radverkehr

Evaluierung FVS, Radverkehrsförderung,  
Forschungsprojekte, vielfältige Vernetzung

Mobilitätsmanagement

Koordination „effizient mobil“ für Berlin/BRB  
und München: Viele Projekte für Unternehmen,  
Gewerbeparks und Kommunen

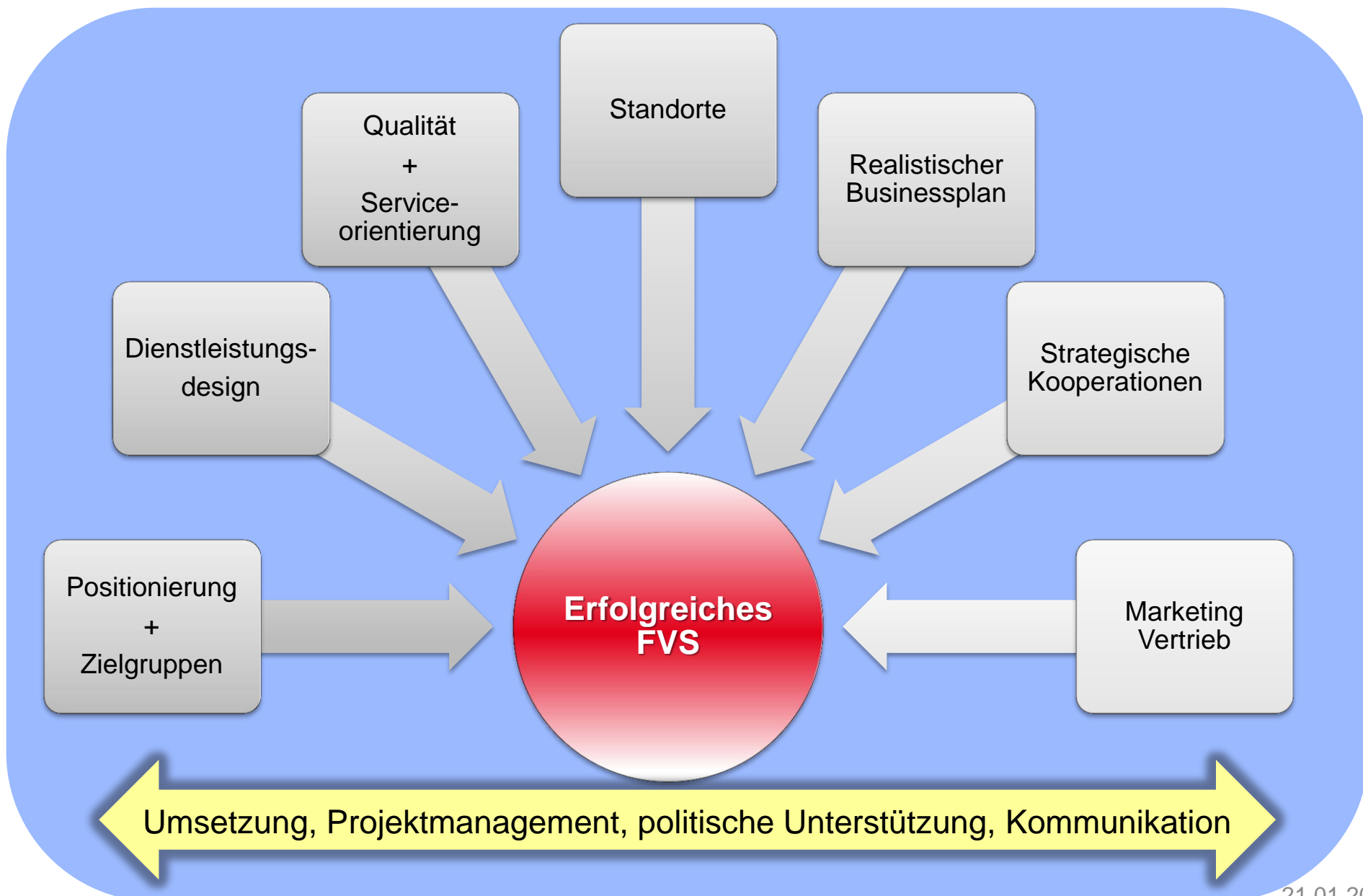
Entwicklung von  
Mobilitäts-  
dienstleistungen

Daimler – car2go  
Mobilitätskarte Hannover  
Quicar - Volkswagen

amazon®







- Klare strategische Positionierung liefert Ihnen und Ihren Kunden Orientierung!
- Klären Sie die Zielgruppen und deren Bedürfnisse!
- Machen Sie sich mit den Gewohnheiten der Zielgruppe vertraut!
- Recherchieren Sie die Wettbewerbssituation in Ihrem Markt!
- **Klären Sie den Mehr-Wert,  
den Ihre Kunden durch Ihr neues Angebot erhalten!**



- Tourenräder
- Pedelecs
- Mountainbikes
- Tandems
- Kindersitze, Fahrradhelme
- ??
  
- Gemeinsame ÖPNV Services?
- Lieferservice?
- Reservierungsservice?
- Mobilitätsgarantie?
- Servicenummer?
- Pannenhilfe, Ersatzrad?
- Geführte Touren?
- Touristische e-Guides?



- Klares Qualitäts-Commitment:  
Passend zur Destination...
- Operationalisierung:  
Was bedeutet das aus Kundensicht?
- Training und Kommunikation:  
Qualität wird durch Menschen gemacht!
- Überprüfung:  
*„Miss es oder vergiss es!“*
  
- Niedrige Einstiegshürden:  
Lieferung, Registrierung, Nutzungsbedingungen,  
Beschreibung, Tarifstrukturen usw.
- Mehr-Wert-Services:  
24/7, Hotline, www, Mobilitätsgarantie,  
Kombi-Ticket, Vernetzung usw...



*„Die Räder kommen zum Kunden  
und nicht der Kunde zum Rad“*

## Standortkriterien:

- Kundenfrequenz
- Einsehbarkeit, Auffälligkeit
- Sinn
- Motivation
- Pflege und Service
- Flexibilität
- Erfolg



- Kosten: Nehmen Sie alles raus, was unnötig ist
- Erträge: Seien Sie kreativ bei der Generierung von Einnahmen
- Methode: Bleiben Sie konservativ
- Szenarienbetrachtung: Verwenden Sie die pessimistische Variante
- Variabilität: Passen Sie den Plan immer wieder an
- Controlling: Miss es, oder...



**„Innovation bedeutet, nicht alles neu zu erfinden,  
sondern Bestehendes neu zu kombinieren“**

Prof. Dr. Günter Faltn

- **Lokale Leistungsträger**

- Hotels, Pensionen, Appartementanlagen
- Fahrradverleiher
- Marketinggesellschaft
- ÖPNV-Betreiber
- Andere Leistungsanbieter
- Wer Ihnen noch einfällt...

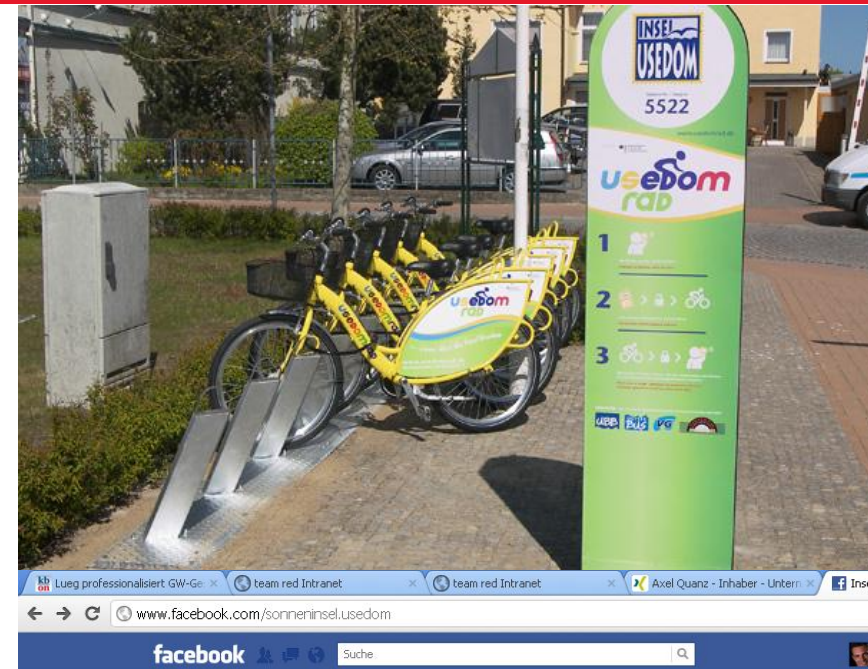
- **Weitere Kooperationen**

- Systeme und Logistik
- Räder und Services
- Innovationsmanagement
- Mobilitätsmanagement
- Elektromobilität
- Werbepartnerschaften



## „Tue Gutes und rede darüber“

- **Marke und CI – sei unverwechselbar !!**
- Destinationsmarketing und PR
- Werbepartnerschaften mit Dritten
- Signalisierung
- Räder und Stationen als Werbeträger
- Aktionen und Promotionen
- www – Präsenz – ...aktive Präsenz!
- Online-Marketing



### Insel Usedom

Reisen/Freizeit · Seebad Bansin, Mecklenburg-Vorpommern, Germany



#### Pinwand

Insel Usedom · Alle (Neueste Beiträge) ▾

Teilen:  Beitrag  Foto  Link  Video

Schreib etwas ...



#### Marcel Wahl

Bei dem Wetter zog es einige Leute zum Strand. Der Wind war eiskalt auch wenn es nicht so aussieht.

<http://www.facebook.com/photo.php?fbid=300786436639195&set=a.298886013495904.87330.298879540163218&type=3&theater>



Usedom - Ückeritz 14.01.2012

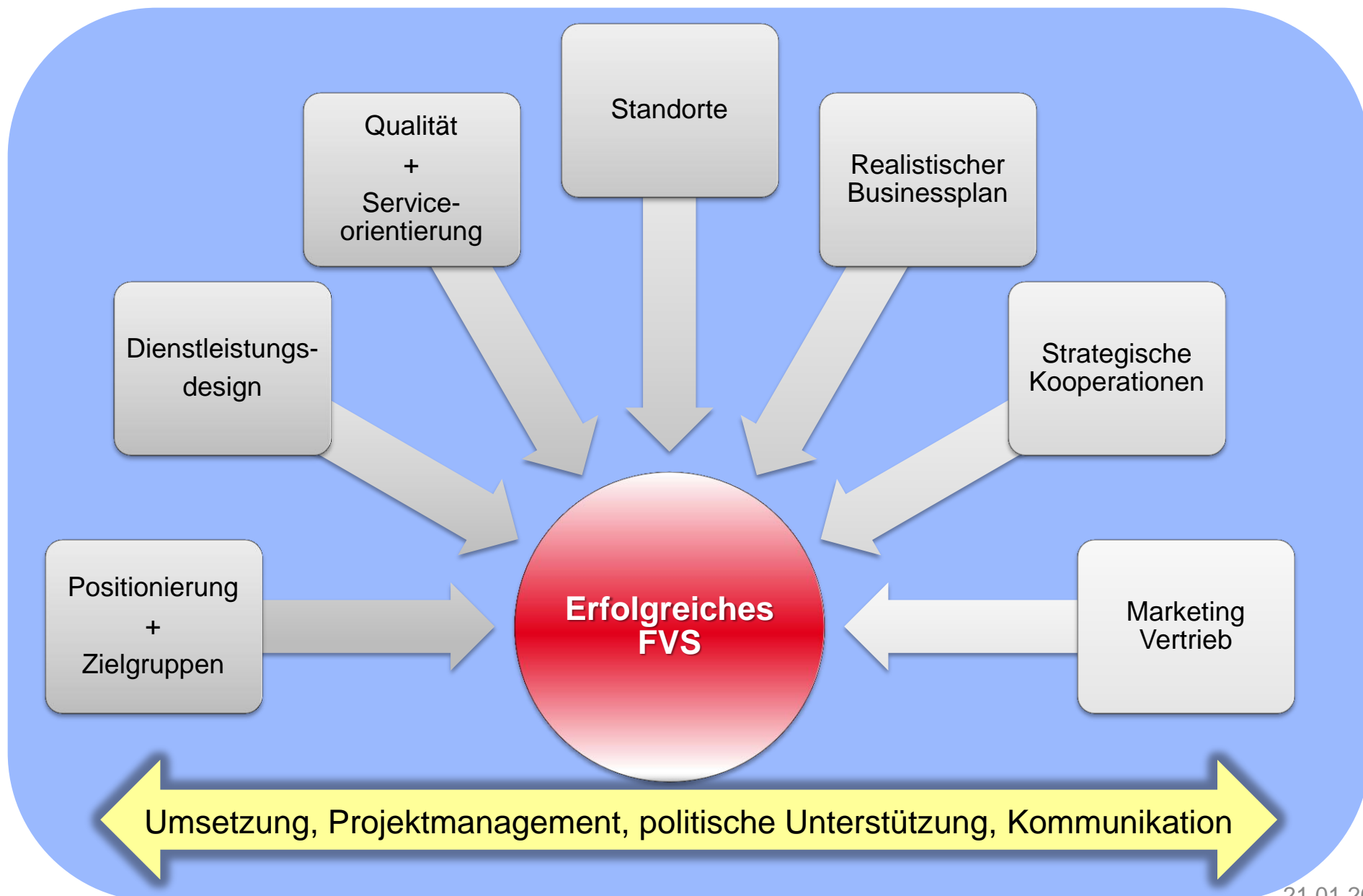
## *„Die Grenzen Ihres Vertriebs sind die Grenzen Ihres Erfolgs“*

- Vertriebsziele und –strategie
- Vertriebsorganisation
- Vertriebspartner
- Vertriebsverantwortung
- Vertriebsbudget und Provisionierung
- Vertriebsmitarbeiter
- Vertriebsmotivation
- Vertriebstraining
- Vertriebscontrolling



- Auf den Betreiber kommt es an!
- Kommunikation ist (fast) alles!
- Interessenkonflikte kommen immer wieder vor!
- Politische Unterstützung zwingend!
- Umgang mit unvorhergesehen Ereignissen an der Tagesordnung!
- Ausreichende Ressourcen!
- Professionelles Projektmanagement unbedingt erforderlich!





# Was Sie davon haben? Begeisterte Kunden!



Vielen Dank für Ihr Interesse  
und eine sonnige Radelsaison  
2012!

Axel Quanz  
+49 (163)8633620  
axel.quanz@team-red.net

[www.team-red.net](http://www.team-red.net)

**team red Deutschland GmbH**  
Almstadtstrasse 7, 10119 Berlin  
Tel: +49.(0)30.138 986-35 – Fax: +49.(0)30.138 986-36

