

# Vom e-Bike Hersteller zum Mobilitätsanbieter. Geschäftsmodellentwicklung für die myStromer AG

Studiengang: EMBA General Management

Die myStromer AG entwickelt, produziert und vertreibt e-Bikes im Premiumsegment, die in erster Linie für den Einsatz im urbanen Raum konzipiert sind. Das Mobilitätsumfeld ist in starkem Wandel. So hält auch die Sharing Economy mehr und mehr Einzug. Mit der Erarbeitung des richtigen Geschäftsmodells sollen die Weichen für einen erfolgreichen Markteintritt in den e-Bike Sharing Markt richtig gestellt werden.

## Ausgangslage

Mit innovativen e-Bikes für Pendler hat sich die myStromer AG in den vergangenen acht Jahren einen Namen gemacht. Der original Stromer 2009 mit dem ersten vollintegrierten e-Bike System und das Modell ST2 als erstes digital vernetztes e-Bike gelten als Vorreiter ihrer Art. Heute entwickelt und produziert die Firma e-Bikes und vermarktet diese in der Schweiz, Europa und Nordamerika. Im S-Pedelec Segment gehören die Produkte von Stromer zu den meistverkauften.

Elektromobilität aber auch Sharing Angebote sind zwei der Trends in der Mobilität. So sind Bike- und Car-Sharing Angebote hoch im Kurs.

Dank ihrer digitalen Vernetzung eignen sich die Stromer e-Bikes für den Einsatz in einer Flotte und damit auch in Sharing Angeboten. Insbesondere für stationslose Systeme wie erste Projekte zeigen.

## Ziel

Ein Geschäftsmodell, das die myStromer AG mit ihren e-Bikes gewinnbringend am e-Bike Sharing Markt partizipieren lässt, soll erarbeitet werden. Das zu erarbeitende Geschäftsmodell und der diesem zugrunde liegende Geschäftsfall sollen als Entscheidungsgrundlage für einen allfälligen Markteintritt dienen. Zusätzlich soll auch die Erkenntnis gewonnen werden, wieso die anderen Geschäftsmodelle als nicht geeignet eingestuft werden.

## Vorgehen

Nach Analysen der relevanten Märkte und der Evaluierung der passenden Kundenprofile wurden in einem Ideation Prozess verschiedene mögliche Geschäftsmodelle skizziert. Das favorisierte Geschäftsmodell wurde anschliessend ausgearbeitet und mit einer Wirtschaftlichkeitsrechnung unterlegt, so dass dessen Potential abgeschätzt werden kann.

## Lösungsvorschlag

Als Erweiterung des bereits bestehenden Connectivity Systems, Stromer Omni Connect, soll ein Flotten Management System (FMS) entwickelt werden. Das Stromer-eigene FMS soll zusammen mit den Stromer e-Bikes als Sharing System an Firmen oder auch Siedlungen verkauft werden, die im Alltag Bedarf für Mobilität im urbanen Raum haben. Und auch um Mitarbeitern, beziehungsweise Siedlungsbewohnern Anreize zu bieten.

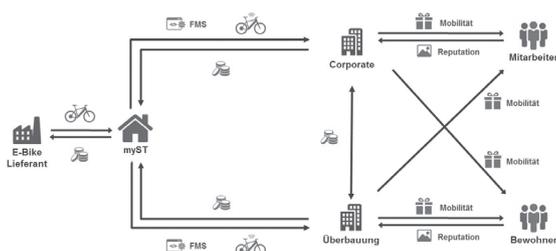
Das FMS soll Peer-to-Peer Sharing zwischen den verschiedenen Flottenbesitzern ermöglichen und sie so an einer grossen Gesamtflotte teilhaben lassen. Verschiedene Geschäftsmodellmuster wie Fractional Ownership, Razor and Blade und Locked-In, werden im Vorschlag kombiniert. So dass ein für Stromer wie auch für die Kunden attraktives Geschäftsmodell entsteht.

## Fazit

Mittels systematischer Entwicklung ist ein attraktives Geschäftsmodell entstanden, das das Potential hat, die myStromer AG gewinnbringend in die Sharing Economy einsteigen zu lassen. So dass das Unternehmen auch in Zukunft für seine Innovation bekannt bleibt und seine Vision weiterverfolgen kann: Förderung eines «mentalen Gangwechsels», um Pendeln zu einem positiven, bereichernden Erlebnis zu machen.



Dominic Isenschmid



Transaktionsmodell Inter-Company e-Bike Sharing System