

Rydies fokussiert auf „Micromobility Pakete“ und unterstützt ADAC mit „e-Ride“ in München

Rydies ermöglicht einfachen Zugang zur Fahrrad- und Kurzstreckenmobilität für neue Zielgruppen und Unternehmen

In Kooperation mit Rydies bietet der ADAC seinen Mitgliedern in München vom 15. Juli bis 31. Oktober 2019 hochwertige e-Bikes zum Kauf oder Abo an

Rydies profitiert vom starken Marktwachstum von e-Bikes und anderen Mikromobilitätslösungen

Das Start-up-Unternehmen Rydies hat in Zusammenarbeit mit dem größten europäischen Mobilitätsclub ein neues Produkt- und Vermarktungskonzept entwickelt. Der ADAC wird es in einer ersten Markteinführungsphase seinen Mitgliedern in München von Mitte Juli bis Ende Oktober 2019 anbieten. Mit ADAC e-Ride haben die Mitglieder in der bayerischen Landeshauptstadt fast vier Monate die Gelegenheit, sich hochwertige e-Bikes (bis 25 km/h elektrische Unterstützung) mit einem attraktiven Preisvorteil zu beschaffen – entweder per Kauf, 30-tägigem Probefahren oder im monatlichen Abo mit Kaufoption. ADAC e-Ride umfasst die Lieferung der verkehrstüchtig aufgebauten Fahrräder nach Hause inklusive persönlicher Einweisung sowie einen Vor-Ort-Service und ein Sicherheits-Paket. „Mit dem Angebot soll die Einstiegshürde für e-Bikes gesenkt und Menschen angesprochen werden, die das Fahrrad auf dem Weg zur Arbeit oder im Alltag bislang eher wenig nutzen“, sagt Andreas Nelskamp, Gründer und Geschäftsführer von Rydies.

Die Münchner ADAC-Mitglieder haben im Rahmen von e-Ride die Wahl zwischen 3 eBikes von namhaften Anbietern und 3 Angebotsmodellen inkl. „rundumsorglos Paket“:

- Ein flexibles **monatliches Abo** inkl. **Kaufoption** von Greenstorm, dem österreichischem Vermietspezialisten für eBikes
- **30 Tage probefahren** im Alltag. Ansonsten gibt es den Kaufpreis vom niederländischen Startup VanMoof zurück erstattet
- **Kauf** des sportlichen BMW Urban Hybrid

ADAC e-Ride ist das erste e-Bike-Paket, das Rydies in Zusammenarbeit mit einem vermarktungsstarken Partner geschnürt hat. Es weist den Weg für die künftige Strategie des Unternehmens, das vor allem auf Mikromobilität setzt. „Rydies möchte künftig nicht mehr nur einen Mehrwert durch die Nutzung von Daten schaffen, sondern mit neuen Produkten für den Mobilitätsmarkt zusätzliche Zielgruppen erschließen. Dafür stellen wir White-Label-Mobility-Pakete zusammen, die wir gemeinsam mit starken Partnern anbieten. Der Aufbau, die Lieferung, die Einweisung und der Vor-Ort-Service erfolgen durch den Logistik- und Servicepartner LiveCycle. Versicherung jeweils inklusive. Dadurch wird der Kunde entlastet und ihm die Entscheidung für das e-Bike erleichtert“, erläutert Nelskamp das Konzept, das hinter dem neuen Angebot steckt.

Mit seiner neuen Strategie setzt Rydies auf den wachstumsstarken e-Bike-Markt in Deutschland.. Und auch das Geschäft mit e-Rollern und den erst im Juni 2019 in Deutschland zugelassenen e-Scootern boomt. „Rydies stellt sogenannte Auto-Ersatz-Pakte zusammen und vermarktet diese über Partner. So können wir die Potenziale, die in nachhaltiger Mobilität stecken, Endkonsumenten und Unternehmen leicht zugänglich machen“, betont Nelskamp. „Dabei beschränkt sich unser Angebot nicht nur auf e-Bikes, sondern soll zu umfassenden Mikro-Mobilitäts-Paketen ausgebaut werden, das neben e-Scootern und e-Rollern um weitere Mobilitätsoptionen erweitert werden kann. Das können vorteilhafte Abos für den Öffentlichen Personennahverkehr sein, bei denen die Nutzer vergünstigte Tickets erhalten oder ihr Fahrrad kostenlos mitnehmen können. Aber auch die Vorteile von Carsharing Angeboten können in ein solches Mikro-Mobilitäts-Paket integriert werden“, sagt Nelskamp.

Rydies führt die jeweils passenden Partner zusammen und entwickelt die operative und technologische Plattform für Aufbau und operativen Betrieb dieser Angebote.

Weitere Informationen:

Andreas Nelskamp, Geschäftsführer

Tel: +49 177 5220524

E-Mail: andreas.nelskamp@rydies.com

Die 2017 gegründete **Rydies GmbH** digitalisiert und vermarktet Informationen und Angebote rund ums Fahrrad und E-Bike. Rydies unterstützt Unternehmen dabei neue und bessere Angebote für mehr Mobilität mit dem Fahrrad zu machen und damit die Städte vom Autoverkehr zu entlasten. Die neue Strategie, e-Bikes und weitere Mikro-Mobilitäts-Lösungen im Verbund mit starken Partnern anzubieten, zielt ebenfalls darauf ab.

Über die ADAC SE:

Die ADAC SE mit Sitz in München ist eine Aktiengesellschaft europäischen Rechts, die mobilitätsorientierte Leistungen und Produkte für ADAC Mitglieder, Nichtmitglieder und Unternehmen anbietet. Sie besteht aus 34 Tochter- und Beteiligungsunternehmen, unter anderem der ADAC Versicherung AG, der ADAC Finanzdienste GmbH, der ADAC Autovermietung GmbH sowie der ADAC Service GmbH. Als wachstumsorientierter Marktteilnehmer treibt die ADAC SE die digitale Transformation über alle Geschäfte voran und setzt dabei auf Innovation und zukunftsfähige Technologien. Im Geschäftsjahr 2017 hatte die ADAC SE rund 3400 Mitarbeiter und erzielte einen Umsatz von 1,165 Mrd. Euro sowie einen Gewinn vor Steuern von 125,5 Mio. Euro.

Über die Partner:

Partner für die Fahrräder sind **BMW** (Kauf), **VanMoof** aus den Niederlanden (Kauf + 30 Tage Probefahren) und **Greenstorm** aus Österreich (monatliches Abo mit Kaufoption). Service- und Logistikpartner ist **LiveCycle** aus München. **Bikmo** aus München/UK bietet spezielle Fahrradversicherungen an.

Das konkrete Angebot:

Das **BMW** Urban Hybrid eBike, ein sportlich-elegantes Lifestyle e-Bike für ambitionierte Fahrer, ist zum Vorzugspreis von 2.198 Euro erhältlich. Das **VanMoof** Electrified S2, ein designorientiertes e-Bike, bei dem sich viele Features über eine App steuern lassen, ist für ein urbanes Umfeld ideal und ist zum Preis von 2.498 Euro zu haben. Den Käufern steht eine 30-tägige Probefahrzeit zur Verfügung, innerhalb der sie das Rad zurückgeben können und den Kaufpreis erstattet bekommen. Die Firma **Greenstorm** bietet das Univega Geo Light B an, ein klassisches Allroundfahrrad mit Vollausrüstung für die Stadt. Dieses e-Bike wird in einem attraktiven Abo-Modell angeboten: Neben einer einmaligen Startgebühr von 198 Euro zahlt der Kunde 89 Euro im Monat bei mindestens 12 Monaten Vertragslaufzeit oder 98 Euro bei mindestens 6 Monaten. Dabei besteht jederzeit die Kaufoption, bei der Greenstorm je nach Nutzung einen Kaufpreis von bis zu 40 Prozent gewährt. Das heißt: je mehr der Radler sein e-Bike während der Abo-Phase nutzt, desto höher fällt der Rabatt beim anschließenden Kauf aus.