
Interview Andreas Zurwehme: Mit Disziplin zum perfekten Timing

Von Jens Riedel, cen

Die Ursprungsidee war es, das schnellste Fahrrad der Welt zu bauen. Doch wie bei vielen engagierten Start-ups fehlte es am Ende an Kapital und betriebswirtschaftlichem Know-how. 2014 war daher erst einmal Schluss mit dem E-Rockit. Nun will der neue Besitzer im kommenden Frühjahr durchstarten. Das Auto-Medienportal sprach mit Andres Zurwehme über das unkonventionelle Elektro-Leichtkraftrad, dessen erste Exemplare als First Edition gerade ausgeliefert werden.

Herr Zurwehme, Sie haben alle Rechte und die Marke E-Rockit vor sechs Jahren übernommen, aber die Idee erst 2018 weiterverfolgt. Warum hat es noch so lange gedauert, bis das Projekt wieder in Fahrt gekommen ist?

Andreas Zurwehme: „Das war eine bewusste Entscheidung. 2014 war Elektromobilität sicherlich ein Thema, aber es gab noch kein Käufermarkt. Wenn wir das damals auf Biegen und Brechen gestartet hätten, dann muss man das durchhalten müssen, bis dieser Käufermarkt existiert. Das erforderte schon eine gewisse Disziplin. Mir und meinen beiden Mitstreitern (gemeint sind die beiden Co-Founder Monika Haupt und Sebastian Bruch; Anm. d. Red.) erschien es logisch, auf den richtigen Zeitpunkt zu warten, sodass wir uns 2017 auf die Suche nach unserer Mannschaft gemacht haben. Im Mai 2018 haben wir dann angefangen, das Fahrzeug komplett neu aufzusetzen. Und die Realität zeigt, dass wir ein hervorragendes Timing haben.“

Haben Sie schon Investoren gefunden?

„Wir brauchten zunächst keine. Wir haben über eine Million Euro aus privater Hand investiert. Dazu kommen gute Partnerschaften wie mit der Investitionsbank des Landes Brandenburg, Förderprojekte und die Beteiligung der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Brandenburg. Jetzt, wo wir produzieren und expandieren wollen und müssen, sind wir auf zwei Wegen unterwegs. Wir sprechen nun zum einen mit Investoren aus der Industrie, und zum anderen – was mir ein wichtiges persönliches Anliegen ist – wir beteiligen die E-Mobility-Community und haben eine Crowdfunding-Kampagne gestartet. Das Minimum beträgt 100 Euro, das Maximum 25.000 Euro. Das wird mit 5,4 Prozent verzinst und in drei Jahren zurückgezahlt. Viel wichtiger ist dabei, dass ich auch meine Kunden beteilige. Viele bestellen nicht einfach nur ein Fahrzeug, sondern wollen gleichzeitig investieren in ein nachhaltiges, umweltfreundliches und zukunftsweisendes Produkt. Allerdings braucht es natürlich weitere Rahmenbedingungen, damit wir schneller investieren können. Das kann von Land und Bund ausgehen, aber auch generell in Förderung von Elektrofahrzeugen münden.“

Sie hatten erst kürzlich Besuch von Bundesverkehrsminister Andreas Scheuer. Worüber haben Sie mit ihm gesprochen?

„Andreas Scheuer hat ein feines Gespür für Technologien und Innovationen. Der Minister weiß, dass wir eine Mobilitätswende brauchen und darüber haben wir uns ausgetauscht. Natürlich kam auch die Förderung von Zweirädern zur Sprache. Er hat, und das muss man lobenswerterweise sagen, den B-196-Führerschein durchgesetzt. Damit sind Autofahrer nach einigen Theorie- und Praxisstunden ohne Prüfung in der Lage, beispielsweise unser E-Rockit im Straßenverkehr bewegen zu dürfen. Wir haben zudem über internationale Märkte gesprochen, da es auch einem Verkehrsminister wichtig ist, welche Technologien

und Verkehrsprodukte von Deutschland aus in die Welt gehen können. Das muss ja nicht wieder ein Transrapid sein, den wir hier nicht schaffen und den die Chinesen mit 400 Sachen mitten durch Shanghai rauschen lassen.“

Sie haben gerade den 125er-Führerschein für Pkw-Fahrer angesprochen. Wer ist denn bislang ihre Kundschaft?

„Wir sprechen ja von einem disruptiven Produkt, das wir haben. Das E-Rocket ist eben ein bisschen anders als alle anderen: ein pedalgesteuertes Motorrad. Das E-Rocket bedient sich intuitiv über Pedale, hat aber die Power eines Motorrades. Da sind vor allem die so genannten Early Adopter, technisch interessierte Leute also: Ingenieure, Unternehmer, oft auch schon Elektroautobesitzer und S-Pedelec-Fahrer, aber auch lifestyleorientierte Menschen. Wir greifen in verschiedene Bereiche, etwa bei jemandem, der mal Motorrad gefahren ist, aber es aus familiären Gründen nicht mehr tut und sich sagt: Okay, Elektromotorrad ist eine neue Welt, die will ich mal ausprobieren. Oder der Pendler mit dem S-Pedelec, der sich sagt: Nichts gegen das S-Pedelec, aber meine 25 oder 28 Kilometer möchte ich doch anders bewältigen. Zudem spüren wir eine zunehmende Nachfrage aus dem Ausland.“

Zunächst ist erst einmal eine Serie von 100 Fahrzeugen geplant. Wie hoch ist momentan überhaupt das Kundeninteresse?

„Da wird mir mein eigener Kommentar zum Verhängnis. Selbstverständlich haben wir nicht geplant, erst einmal zunächst 100 Fahrzeuge zu verkaufen. Wir haben eine Unternehmensplanung, mit der wir im vierten Jahr 10.000 Fahrzeuge absetzen wollen. Die 100er-Serie ist für die First Mover gedacht, da gibt es ein Zertifikat dazu und eine besondere Fahrgestellnummer. Danach geht es munter mit 101, 102 und so weiter. Im Moment verkauft sich das E-Rocket gut. Wir haben wöchentlich Bestelleingänge.“

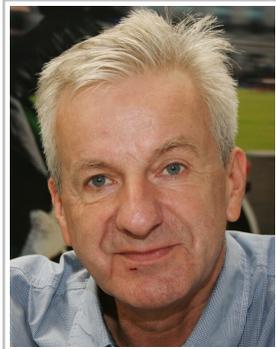
Sie werden sich sicher nicht nur auf den deutschen Markt beschränken wollen. Gibt es da schon konkrete Pläne?

„Hennigsdorf liegt in Europa und insofern wollen wir auch für Europa produzieren. Die großen Elektromärkte, das muss man neidlos anerkennen, die liegen aber nicht in Europa, sondern in China, in Indien, aber auch in den USA. Für diese Märkte sind wir bereits in Verhandlung mit wirklich namhaften Zweiradherstellern. Diese möchten gerne für ihre jeweiligen Märkte angepasst die E-Rocket-Technologie nutzen und hätten uns auch gerne bei sich. Wir wollen den Standort Hennigsdorf aber halten und ausbauen und schauen gerade, was in den genannten Überseemärkten produktionstechnisch möglich ist. Auch um den Speed zu halten. Wir können hier nicht alles aus dem Boden stampfen, auch wenn ein großer amerikanischer Elektroautohersteller das gerade 70 Kilometer von hier zeigt.“

Wie viele Patente liegen auf dem Fahrzeug?

„Gar keine. Wir sind da eher der Meinung, in der heutigen Zeit futtert der Schnelle den Langsamen und nicht mehr der Große den Kleinen. Und auch wenn wir in den nächsten Jahren mit weiteren Innovationen aufwarten wollen, im Moment sieht die patentrechtliche Seite so aus, dass ich bei der Anmeldung alles offenlege, was ich da gerade entwickle. Da habe ich ehrlich gesagt keine Lust zu. Rechtliches Hickhack würde uns nur aufhalten. Wir haben aktuell gerade einmal zehn Prozent unserer Produktideen umgesetzt. Zudem wollen wir für Entwickler offen bleiben, die sagen: Ich weiß etwas, wie ich euer E-Rocket besser mache. Dann sagen wir nicht, nee, die Profis sind hier, sondern wir hören zu – so wie wir auch unseren Kunden zuhören.“ (ampnet/jri)

Bilder zum Artikel



Andreas Zurwehme.

Foto: Auto-Medienportal.Net



Andreas Zurwehme.

Foto: Auto-Medienportal.Net
