
Interview Henri Vähäkainu: „Wir denken, es ist der richtige Weg“

Von Jens Riedel, cen

Noch ist der Markt für Elektromotorräder hierzulande überschaubar. Dennoch gibt es mit Zero, Energica und dem Harley-Davidson-Ableger Livewire feste Größen. Mit Verge kommt nun ein weiterer Anbieter dazu, der sich nicht zuletzt auch technisch vom Wettbewerb absetzen möchte. Wir sprachen mit Henri Vähäkainu, einem der Firmengründer.

Henri, seit wann gibt es Verge und wie kam es dazu?

„Wir haben 2018 begonnen. Die Idee entstand unter Motorradenthusiasten und Technikbegeisterten. Wir wollten ein Elektromotorrad schaffen, das anders ist als die anderen. Ich hatte damals zusammen mit dem Bruder eines Mitgründers ein Softwareunternehmen und stieß auf diesem Wege als Investor und Chief Customer Officer dazu.“

Finnland ist kein ausgemachtes Motorradland, so dass es ein wenig verwundert, dass die Verge von dort kommt.

„Das stimmt. Aber gerade weil die Saison bei uns so kurz ist, konzentrieren sich die Biker sehr stark darauf und bereiten ihre Maschinen besonders darauf vor. Wenn es los geht, sieht man auch in Finnland überall Motorräder. Aber natürlich handelt es sich um einen sehr kleinen Markt. Daher sind wir jetzt auch auf Europa-Tour. Unsere Hauptmärkte sehen wir in Mittel- und Südeuropa sowie in den USA, dort insbesondere Kalifornien. Wir wollen dort im nächsten Jahr auch eine weitere Produktion aufziehen.“

Gebaut wird die Verge seit Ende vergangenen Jahres in Estland. Wie viele Maschinen will Verge im ersten Jahr verkaufen?

„Das ist eine gute Frage. Wir haben große Ambitionen und streben 1000 Stück an. Das wird hart werden, aber wir sehen dafür durchaus Chancen. Jetzt verschiffen wir zunächst erst einmal die ersten 100 Maschinen und sehen, was weiter passiert.“

Wo kann ich eine Verge kaufen?

„Nur online. Dort kannst Du Dir Dein Modell aussuchen, die Farbe wählen, matt oder glänzend, den Sitzbankbezug und die Federung, Wilbers oder Ohlins. Es ist also von vorneherein ein Customer-Bike. Anschließend wird eine modellabhängige Reservierungsgebühr von 100 bis 1000 Euro fällig. Wenn mit dem Bau des Bikes begonnen wird, wird eine weitere Zahlung fällig und der Rest dann bei Lieferung nach Hause. Der Direktvertrieb ermöglicht uns auch die volle Kontrolle über das Geschäft. Insbesondere erhalten wir so ganz unmittelbar Rückmeldung unserer Kunden. Wir planen aber auch einige Showrooms oder Flagshipstores, wo sich Interessenten informieren und auch eine Testfahrt buchen können.“

Wie ist aktuell die Resonanz?

„Wir haben viele Voranmeldungen. Derzeit mehr als wir liefern können. Deshalb überlegen wir auch, noch einen zweiten Fertigungsstandort in Europa zu schaffen. Auf jeden Fall planen wir wegen der dortigen Förderung auch eine Produktion in den USA.“

Was passiert, wenn ich ein technisches Problem habe?

„Wir planen kleine mobile Serviceeinheiten, die innerhalb einer bestimmten Zeit beim Kunden sind. Wir wollen auch hier die Kontrolle behalten und immer direkten Kontakt zu unseren Käufern haben. Als neue Marke müssen wir vor allem Vertrauen aufbauen. Es

gibt viele Wege etwas zu tun. Wir machen es so und denken, es wird funktionieren.“

Wird es auch ein kleineres, günstigeres Modell von Verge geben?

„Lass es mich so sagen: Die TS wird nicht unser einziges Produkt bleiben.“ (cen/Jens Riedel)

Bilder zum Artikel



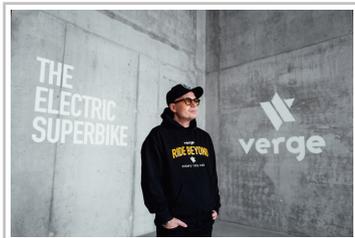
Verge-Mitgründer und Chief Commercial Officer Henri Vähäkainu.

Foto: Autoren-Union Mobilität



Verge-Mitgründer und Chief Commercial Officer Henri Vähäkainu.

Foto: Autoren-Union Mobilität



Verge-Mitgründer und Chief Commercial Officer Henri Vähäkainu.

Foto: Autoren-Union Mobilität/Verge
