

## «VOM INGENIEURS- ZUM MARKTANSATZ »

### Elektrovelos aus der Minergie®-Fabrik

Firmenseminar der Erfa-Gruppe PIM  
bei Biketec AG in Huttwil

Das Firmenseminar zum Thema „Vom Ingenieurs- zum Marktansatz“ fand am 22. Oktober 2009 bei der Biketec AG in Huttwil im Schnittpunkt zwischen Emmental und Oberaargau statt. 25 Personen, hauptsächlich Mitarbeiter, Produktionsleiter und Geschäftsführer von Schweizer KMU, nahmen an der Veranstaltung teil. Biketec gab anhand von zwei Vorträgen und einem interaktiven Referat Einblicke in die ausgesprochen kundenorientierte Unternehmensstrategie sowie den modernen und energieeffizienten Produktionsstandort. Ein Betriebsrundgang sowie eine Testfahrt mit den Elektrovelos vervollständigten den gelungenen Anlass.

#### Begrüssung der Teilnehmer

Herr André Maurer, Vorstandsmitglied der Erfa-Gruppe PIM, begrüsst die Teilnehmer zum Firmenseminar. Er stellt kurz die Erfa-Gruppe PIM sowie die Redner des Seminars vor. Anschliessend heisst Geschäftsführer und Firmenmitinhaber Kurt Schaer die Anwesenden bei Biketec willkommen und erläutert die Agenda des Tages. Die Biketec AG ging im Jahr 2001 aus der Nachlassstundung der BKTech AG hervor und beschäftigt heute am Standort Huttwil mehr als 85 Mitarbeitende. Neun Modellreihen des Elektrovelos FLYER, welches insgesamt in 45 Varianten erhältlich sind, werden dort fabriziert. Der Absatz im Jahr 2008 betrug 17'000 Einheiten; für 2009 ist eine Steigerung auf 28'000 Einheiten prognostiziert (+65%). Der Umsatz soll während dieser Zeit von 45 auf 65 Mio. CHF anwachsen. Mehr als die Hälfte der Produktion von Biketec (55%) ist für den Export bestimmt, hauptsächlich in die umliegenden europäischen Nachbarländer.



#### Vom Ingenieurs- zum Marktansatz



Herr Kurt Schaer hält den ersten Vortrag des Tages zum Titelthema der Veranstaltung: dem Unterschied zwischen Ingenieurs- und Marktansatz. Er macht diesen Unterschied an der Geschichte des eigenen Unternehmens fest, indem er aufzeigt, wie die Produktverliebtheit zu Zeiten der BKTech das Unternehmen zwar technologisch, nicht aber wirtschaftlich weiter gebracht hatte. Die entwickelten Produkten waren damals aus technischer Sicht durchaus wettbewerbsfähig, doch zu wenig an den Marktbedürfnissen der Käufer ausgerichtet. Heutzutage achtet die Biketec deshalb besonders auf die vollständige Abdeckung der Kundenbedürfnisse durch ihr Produkt. Die ausgeprägte Kundenorientierung schlägt sich auch

in der bildlichen Wahrnehmung des Unternehmens dar: dabei steht nicht das Unternehmen - umgeben von seinen Stakeholdern - im Zentrum, sondern der Kunde. Weiter betont Kurt Schaer die Wichtigkeit des 3F-Prinzips (Family, Friends and other Fools) bei der Finanzierung eines neuen Unternehmens. Die Befolgung dieses Prinzipes stellt sicher, dass die beteiligten Personen vom betroffenen Unterfangen überzeugt sind und, dass der Unternehmer selbst gewillt ist, ein beschränktes Risiko diesen gegenüber einzugehen.

### Die Selbstverständlichkeit eines Minergie®-Baus von heute



Das zweite Referat wird als interaktive Präsentation zwischen Hans Schwegler (Architekt), Fritz Wyss (Planer und Energieberater) und Kurt Schaer (Bauherrn, Geschäftsführer und Miteigentümer) gestaltet. Die drei Herren tragen jeweils ihre unterschiedlichen Sichtweisen auf den neuen Minergie®-Bau von Bike-tec vor. Hans Schwegler erläutert die Bedeutung unterschiedlicher Minergie®-Standards und weist darauf hin, dass diese Standards bei Industriebauten noch weniger weit fortgeschritten sind. Der Grund dafür liegt in der heterogenen Nutzung: bei industriellen Bauten findet der Energieverbrauch hauptsächlich durch Maschinen statt, so dass sich die Analyse von Energieflüssen gegenüber Ein- oder Mehrfamilienhäuser aufwendiger gestaltet. Dank der Verwendung von modernen Materialien ist heutzutage bei Industriebauten die Kühlung oft die grössere Herausforderung als das Heizen. Fritz Wyss erläutert seinerseits die technischen Details des Biketec-Sitzes. Anhand eines Vergleichs mit einem äquivalenten Industriebau vor 50 Jahren zeigt Herr Wyss, dass sich der Energieverbrauch um über 94% verringert hat. Realisiert wird dies über acht, jeweils 250 Meter tief versenkte Erdsonden, Solarzellen und Sonnenkollektoren auf dem Gebäudedach, Verwendung moderner Dämmmaterialien in der Gebäudehülle sowie ein ausgeklügeltes Energiekonzept. Der Energieverbrauch wird zudem auch über Wärmetauscher beim Belüftungssystem sowie durch die bewusste Platzierung von abwärmeerzeugenden Geräten reduziert. Bei der Auslegung der Erdsonden wurde ausserdem darauf geachtet, dass dem bewirtschafteten Gebäudevolumen ein entsprechend grosses Erdreichvolumen gegenüber steht, um so die Trägheit des Systems zu erhöhen.

### Betriebsbesichtigung und FLYER-Schnuppertour



Nach dem gemeinsamen Mittagessen werden die Teilnehmer von Herrn Schaer durch das Unternehmen geführt. Beginnend im Ausstellungsraum werden die Entwicklungsphasen der Elektrowelos erläutert und die aktuellen Modelle vorgestellt. Anschliessend wird die Gruppe durch die Montage geführt und über die Herausforderungen der Veloproduktion (u. a. hohe Lagerbestände, lange Wiederbeschaffungszeiten und grosse Variantenvielfalt) aufgeklärt. Im Bürobereich des Gebäudes erfahren die Teilnehmer, wie durch die Nutzung moderner LED-Beleuchtungskonzepte eine einerseits energieeffiziente und durch schallabsorbierenden Baustoffe andererseits angenehme Atmosphäre erreicht werden kann. Nach der Betriebsbesichtigung er-

halten die Teilnehmer die Möglichkeit, mit bereitstehenden Elektroweilen, eine kurze Schnuppertour auf dem Werksgelände durchzuführen. Abschliessend werden die Solaranlagen zur Wassererwärmung und Stromerzeugung auf dem Gebäudedach vorgestellt.

### **Tourismusorganisation oder Fahrradfabrik?**



Nach der Betriebsbesichtigung und dem Abstecher an die frische Herbstluft führt Herr Simon Brülisauer durch den letzten Vortrag zum Thema „Tourismusorganisation oder Fahrradfabrik?“. Er erläutert die Vertriebsstrategie der Biketec, welche im Allgemeinen versucht, die 30-30-Regel einzuhalten. Diese besagt, dass man den Kunden lieber 30 Sekunden lang das Produkt live erleben lässt, als ihn 30 Minuten lang verbal versucht vom Produkt zu überzeugen.

Entsprechend diesem Leitgedanken werden beim Vertrieb erlebnisorientierte Absatzkanäle vorgezogen. Im Bereich Marketing spricht Biketec vom Ansatz des „Pandemie-Marketings“, welcher auf der Übertragung der Kernbotschaft durch einen Kunden auf den nächsten beruht. Weiter arbeitet das Unternehmen mit zahlreichen Tourismusorganisationen zusammen. Im Idealfall werden Projekte in Tourismusdestinationen über eine Reihe von Partnern (u. a. lokale Tourismusorganisation, Vermietungspartner, Akkuwechselstation, FLYER-Center) abgewickelt. Inzwischen konnte Biketec so ein ganzes Netz an Partnern aufbauen und deckt somit heute quasi die ganze Schweiz ab. Für die Expansion im Ausland wird derselbe Gedanke verfolgt, allerdings wird dort vermehrt auf die Zusammenarbeit mit einzelnen, überregionalen Partnern gesetzt, welche ihrerseits bereits selbst über das notwendige lokale Netzwerk verfügen.

Auf diesem Weg möchten wir im Namen der Geschäftsstelle der Erfa-Gruppe PIM den Referenten der Biketec AG ganz herzlich für den erfahrungsreichen und spannenden Seminartag in Huttwil danken.

Die Präsentationsunterlagen der Vorträge stehen den Mitgliedern der Erfa-Gruppe PIM auf der Internetseite [www.erfa-pim.ethz.ch](http://www.erfa-pim.ethz.ch) zur Verfügung.