

# Pressemitteilung

2. Juni 2022

Corina Kirchner
Public Relations
T +49 911 395 4570
corina.kirchner@gfk.com

## E-Bikes: Ladengeschäfte und persönliche Empfehlungen sind kaufentscheidend

GfK E-Bike Monitor beleuchtet die Customer Journey von E-Bike-Käufern

Nürnberg, 2. Juni 2022 – Der GfK E-Bike Monitor 2021 beleuchtet, wie sich potentielle Käufer von E-Bikes in Deutschland, Belgien und den Niederlanden informieren und über welche Stationen sie ihre Customer Journey führt. Die aktuellen Daten zeigen, dass persönliche Empfehlungen eine wichtige Informationsquelle sind und Ladengeschäfte nach wie vor einen wichtigen Teil des Kauferlebnisses ausmachen.

E-Bikes erfreuen sich großer Beliebtheit: Im Durchschnitt werden in Deutschland 40 Kilometer, in den Niederlanden 43 Kilometer und in Belgien 41 Kilometer pro Woche mit einem E-Bike gefahren. Doch die Preise für E-Fahrräder sind in Deutschland durchschnittlich um 12 Prozent gegenüber dem Vorjahr gestiegen.

Von dem Kauf eines E-Bikes informieren die Kunden sich umfassend. Dabei nutzen sie verschiedene Informationskanäle. Etwa 40 Prozent der Deutschen holen Informationen bei Freunden, Angehörigen und Bekannten ein. Diese sind damit die am häufigsten genutzte Informationsquelle. Darauf folgen die Beratung in physischen Geschäften (35 Prozent) sowie das Internet (34 Prozent).

#### Für E-Bike-Käufer gehört die Probefahrt dazu

GfK SE Sophie-Germain-Straße 3 – 5 90443 Nürnberg Deutschland

T +49 911 395 0

Vorstand: Lars Nordmark (Interim-CEO) Joshua Hubbert

Vorsitzender des Aufsichtsrats: Thomas Ebeling

Handelsregister: Nürnberg HRB 25014 Beim Kauf eines E-Bikes ist eine Probefahrt sehr wichtig. Etwa 90 Prozent der Käufer, die ein physisches Ladengeschäft aufsuchen, unternehmen eine Probefahrt. Das zeigt, dass Ladengeschäfte neben den zahlreichen anderen Informationskanälen nach wie vor eine wichtige Informationsquelle bleiben. Während in Deutschland und Belgien eine breite Palette von Informationsquellen genutzt wird, stehen Ladengeschäfte in den Niederlanden an erster Stelle für die Orientierung der Käufer. In allen drei Ländern suchen Kunden Ladengeschäfte hauptsächlich auf, um das E-Bike auf einer Probefahrt auszuprobieren. In

1



Deutschland unternehmen 57 Prozent der Käufer eine Testfahrt vor dem Kauf, in den Niederlanden sogar mehr als 90 Prozent.

Für Hersteller und Händler bleiben physische Ladengeschäfte daher ein wichtiger Kanal für den Einkaufprozess ("Customer Journey"). Auffällig sind die deutlichen Unterschiede bei den Altersgruppen der Kunden und bei der Customer Journey. So testen beispielsweise 82 Prozent der jungen E-Bike-Käufer (18-24 Jahre) ihr Fahrrad vor dem Kauf, während unter älteren Käufergruppen nur ungefähr 50 Prozent eine Testfahrt tätigten. Weitere Informationen u.a. zu einzelnen Altersgruppen, Unterschieden in den Zielgruppen sowie zur Customer Journey bei der Anschaffung eines E-Bikes finden sich im GfK E-Bike Monitor 2021.

#### **Zur Studie**

Der GfK E-Bike-Monitor wurde 2018 zum ersten Mal in den Niederlanden veröffentlicht. In der jährlichen Studie wird die Zielgruppe der derzeitigen und potenziellen E-Bike-Käufer zu Motivationen und Kaufpreisen befragt. Die Stichprobe aus dem Oktober 2021 umfasste in den Niederlanden 2.000 Befragte und in Deutschland sowie Belgien rund 1.000 Befragte. Die Befragung fand im Oktober statt. Dieses Jahr wird die Studie im gleichen Zeitraum wiederholt, inklusive der Länder Frankreich und Italien.

Pressekontakt: Corina Kirchner, T +49 911 395 4570, corina.kirchner@gfk.com

### GfK. Growth from Knowledge.

Seit über 85 Jahren vertrauen uns Kunden weltweit, indem wir sie bei geschäftskritischen Entscheidungsprozessen rund um Verbraucher, Märkte, Marken und Medien unterstützen. Mit unseren verlässlichen Daten und Erkenntnissen, kombiniert mit fortschrittlicher künstlicher Intelligenz, haben wir den Zugang zu umsetzbaren Handlungsempfehlungen in Echtzeit revolutioniert, die die Marketing-, Vertriebs-, und Organisations-Effektivität unserer Kunden und Partner steigern. Auf diese Weise versprechen und liefern wir Wachstum durch Wissen – **G**rowth from **K**nowledge.