

Swapfiets tritt in Münster in die Pedale

Mehr Miet-Leezen mit blauen Rädern



Sie gehören in Münster inzwischen fest zum Stadtbild: die Fahrräder mit den charakteristischen blauen Vorderrädern. In Zukunft sollen es noch deutlich mehr werden. Das niederländische Unternehmen Swapfiets will die Zahl seiner Miet-Leezen bis Jahresende auf 8.000 verdoppeln. Und ein Ende ist noch nicht in Sicht.

Münster ist für Swapfiets das Einfallstor nach Deutschland – und das erscheint äußerst logisch. Wo, wenn nicht hier, sind die Menschen fahrradaffin? Vor nicht einmal einem Jahr hat das Unternehmen hier seinen ersten Standort in der Bundesrepublik eröffnet, in der Fahrradhauptstadt, die zugleich Studentenmetropole ist. Damit lagen die Niederländer genau richtig, denn heute sind die auffälligen Leezen allerorts zu sehen.

„Die meisten Studenten haben kein Geld für ein gutes Rad“, sagte Richard Burger, einer der Mitbegründer, kürzlich bei einer Veranstaltung des Venture Club Münster im Schloss. Ein gutes Pflaster also für das niederländische Startup, das nirgendwo in Deutschland so schnell wächst wie in der Fahrradstadt. Fast 4.000 Kunden zählt Swapfiets hier, bis Ende des Jahres sollen es 8.000 sein.

Swapfiets von der Nachfrage überrollt

Die Pläne mögen beeindruckend klingen, doch das Wachstum in Münster ist keine Besonderheit: Betrug die gesamte Kundenbasis Ende 2018 noch 85.000 zahlende Fahrradfahrer, sollen es ein Jahr später bereits 240.000 sein. Inzwischen ist Swapfiets in 37 Städten in Deutschland, den Niederlanden, Belgien und Dänemark vertreten. Innerhalb der nächsten elf Monate sollen 14 weitere nach den Plänen Burgers hinzukommen. Der Fokus liegt dabei auf Deutschland, danach denken die Niederländer über die Expansion nach Frankreich, Schweden,

Österreich und die Schweiz nach. Das seien aber eher Projekte für 2020: „Unser Konzept hat sich bewährt, wir müssen nur noch wachsen.“ Neben der geografischen Expansion sind weitere Produkte wie E-Bikes und spezielle Services für Unternehmenskunden geplant.

Das Konzept ist dabei so einfach wie effektiv: Deutsche Swapfiets-Kunden zahlen in der Basisvariante 15 Euro (Studenten) oder 17,50 Euro pro Monat als eine Art kombinierte Miete und Servicegebühr. Dafür gibt es nicht nur das Fahrrad, sondern auch das Versprechen, bei einem Schaden innerhalb eines Tages für Ersatz zu sorgen.

Rundum-Sorglos-Paket kommt an

Und genau das macht für die Kunden den Mehrwert aus – ob ein gekauftes Fahrrad auf Dauer billiger wäre, interessiert die Swapfiets-Kunden weniger. „Was wir verkaufen? Service!“, machte Burger das Selbstverständnis des Unternehmens deutlich. „Die Kunden schätzen es, dass sie sich um das Fahrrad nicht kümmern müssen.“ Wer ein Swapfiets haben will, bindet sich dabei höchstens für einen Monat. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht, plauderte der 26-Jährige aus dem Nähkästchen, lohne sich die Kundenbeziehung erst ab einem halben Jahr.

Daran war vor vier Jahren noch nicht zu denken, als Burger und drei Mitstudenten von der Universität Delft die Idee zu Swapfiets hatten. Ein Fahrrad kaufen und anschließend in Schuss zu halten, bedeute viel Aufwand: „Kann man das nicht einfacher machen?“ Gesagt, getan. Den Anfang machte das Quartett mit gebrauchten Leezen, die in Eigenregie aufbereitet wurden. Die Resonanz war überwältigend. „Ich saß damals selbst in einer Vorlesung und auf einmal kamen die ersten Mails von Interessenten rein“, erinnerte sich Burger. Dann ging alles

rasend schnell: 150 Kunden schafften die Jungunternehmer noch in Eigenregie und mit eigenem Geld, danach mussten die professionelle Hilfe in Anspruch nehmen. Vor knapp drei Jahren holten sie Investoren ins Boot, um den Ansturm bewältigen und weiter wachsen zu können. Dafür änderten die studentischen Entrepreneure das Konzept: Fortan setzten sie auf neue Fahrräder, die für ihren Einsatz angepasst wurden. Ein offener Kettenschutz soll – anders als bei den klassischen Hollandrädern – schnelle Reparaturen ermöglichen. Der Gepäckträger ist vorne angebracht, damit keine Passagiere transportiert werden können.

Noch kein Ende in Sicht

Die speziellen Reifen sind weniger anfällig für Pannen und verfügen über die prägnante blaue Farbe (Fun Fact: Eigentlich sollten beide Reifen blau werden, aber die Montage am Hinterrad erwies sich als zu aufwändig), die die Swapfiets allerorts in das Münsteraner Stadtbild tupfen: „Wir haben etwas mit Wiedererkennungswert gesucht.“

Das hat augenscheinlich funktioniert. Heute ist Swapfiets ein sehr schnell wachsendes Unternehmen, das laut Burger monatlich fast eine Million Euro umsetzt. Kein Start-up, sagt er, sondern ein „Scale-up“. Und wie geht es weiter?

Sind irgendwann nicht alle Interessenten versorgt? In Europa, Deutschland, Münster? „Das wird die Zeit zeigen“, antwortete Burger auf Nachfrage und verwies auf eine Zahl: Am Gründungssitz in Delft hat Swapfiets 7.000 Kunden – und die alte Universitätsstadt zählt rund 100.000 Einwohner. Da ist auch in Münster noch jede Menge Luft nach oben... **d**

Anmerkung: Dieser Artikel ist zuerst auf dem Lokalblog „Die Wiedertäufer“ (wiedertaeufer.ms) veröffentlicht worden.