

# Easy-Glider mit Startproblem

**TRANSPORTMITTEL** Wer eine Firma gründen oder ein neues Produkt forcieren will, hat es derzeit schwer. Das gilt auch für drei Unternehmer, die für ihren innovativen Easy-Glider vergebens einen Investor suchten. Doch statt den Kopf in den Sand zu stecken, wechselten sie flugs ihr Finanzierungsmodell – und setzen nun auf eine Volksbeteiligung.

MICHAEL KUHN

**H**at man ihn, drehen sich alle Leute nach einem um. Die Rede ist weder von einem attraktiven Partner noch einem neuen Kleinwagen – obwohl Letzteres der Sache deutlich näher kommt. Denn auch der Easy-Glider ist vornehmlich für die Stadt gedacht, passt mit Sicherheit in jede Parklücke, ist schnittig und motorisiert. Trotzdem ähnelt er mit seiner Stehplattform weniger einem aufs Wesentliche reduzierten Auto als eher einem modernen Streitwagen. Wie Ben Hur im berühmten Filmepos steht auch ein Easy-Glider-Fahrer aufrecht, die Hände statt an den Zügeln am Lenker. Dem Prinzip eines Motorrades gleich gibt man Gas und erntet stauende Blicke.

So auch Peter Fehervari, CEO der jungen Firma Easy-Glider AG, als er mit dem neuen Transportmittel von Bank zu Bank fuhr. «Der Grossteil der Banker war begeistert», erzählt der 41-jährige Unternehmer. Beobachtet man die Reaktionen, wenn Fehervari mit seinem Gefährt einige Runden dreht, mag man ihm glauben. Doch der Firmengründer der Macsource Warehouse AG und von Macropolis führte UBS, CS, Kantonalbanken und Co. den Easy-Glider nicht zum Spass vor: Er suchte einen Investor für die Serienproduktion. Den fand er nicht. Kein Venture Capital, hiess es. Fehervari: «Es war zum Verzweifeln.»

## SWATCH ALS PROMOTOR

Trotz einem Rückschlag nach dem anderen gaben Fehervari, Easy-Glider-Erfinder Stephan Soders und Georg Waizmann nicht auf. Sie entschlossen sich kurzum für ein in der Schweiz neuartiges Finanzierungsmodell:

① Weitere Informationen unter:  
[www.easy-glider.com](http://www.easy-glider.com)

**Fährt auf eine neue Finanzierungsart ab: Easy-Glider-CEO Peter Fehervari.**



FRANÇOIS GRIBI

dell: Eine für den Anleger sichere «Volksbeteiligung». Der Investor zahlt 1000 Fr. oder mehr auf ein UBS-Sperrkonto ein. Kommt die für den Start der Serienfertigung nötige 1 Mio Fr. zusammen, erhält der Anleger einen – oder entsprechend der Höhe seiner Investition mehrere – Easy-Glider (geplanter Verkaufspreis Grundversion: 1250 Fr.). Zusätzlich wird der Investor bis zum 200000. Easy-Glider mit 5 Rp. pro verkauftes Stück am Umsatz beteiligt. Im Idealfall verzehnfacht sich also der Einsatz. Finden sich nicht genügend Kleininvestoren, erhält der Anleger sein Geld zurück. Dass dieses Szenario

eintritt, ist eher unwahrscheinlich. Denn bereits fünf Tage nach dem Start der Beschaffungsaktion waren Verträge für 160000 Fr. abgeschlossen.

Gemäss Businessplan soll Anfang Herbst mit der Produktion begonnen werden. Fehervari hofft auf einen früheren Start. Dafür stehen nicht nur die ersten finanziellen Zeichen gut. Auch auf die Unterstützung verschiedener Firmen kann das Trio der Easy-Glider AG zählen. So wird etwa Nicolas Hayek Junior von der Swatch Group das neue Produkt promoten. Die Internet-Verkaufsplattform sc-out24 schaltet zudem gratis

Werbung für den Easy-Glider, und der Web-Designer der Internetseite akzeptierte als Bezahlung zwei Anteile der Easy-Glider AG. Selbst das Berner Notariatsbüro Danner und Münger verzichtete auf Bargeld und nahm stattdessen eine Beteiligung als Entlohnung für die erbrachten Dienstleistungen an.

Überzeugt hat die beteiligten Firmen nicht nur der Easy-Glider selbst, sondern auch die Gewinnaussichten im Businessplan. So wird beim konventionellen Vertrieb von 100000 Stück mit einem Gewinn vor Steuern und Abschreibungen von 20 Mio Fr. gerechnet. Bei

350000 Kunden, dies entspricht 0,5% der weltweiten Zielgruppe der Rollschuhfahrer, würde dieser Gewinn auf 94 Mio. Fr. anwachsen. Beim Internet-Verkauf soll sich der Profit um den Faktor 2,5 erhöhen. Der Breakeven wird mit 16000 verkauften Easy-Glidern erreicht – was gemäss Fehervari nach 12 Monaten der Fall sein sollte.

Die Schweiz gilt als Testland für den Easy-Glider. Hauptmärkte sollen die USA und Deutschland werden, in welchen auch der Grossteil der Produktion und der Endmontage erfolgen wird. Die Einzelteile werden aus der ganzen Welt zusammengekauft und sind abge-

## EASY-GLIDER

### Sport- und Stadtversion

Der Easy-Glider hat seinen Motor samt Batterien im Vorderrad integriert. Die technische Raffinesse haben die ETH-Ingenieure Jochen Ganz und Andreas Schlegel von der Firma Awtec AG in Zürich beigesteuert. Der geräuschlose 360-Watt-Elektromotor bringt es in der Standardversion auf 25 Kilometer pro Stunde, mit dem «Easy-Fighter», der Sportversion des Gefährts, erreichte man in Testfahrten gar 65 Kilometer pro Stunde. Der Easy-Glider hat eine Reichweite von 35 Kilometern und ist so konstruiert, dass beim Bergabfahren oder beim Bremsen Strom produziert und in die Batterien zurückgeführt wird. Diese können je nach Ladegerät in vier bis acht Stunden aufgeladen werden – wahlweise auch im Auto. Der Easy-Glider ist denn auch als Transportmittel für die Innenstadt, auf Flughäfen, in Grossgebäuden sowie als Fungerät konzipiert worden.

Völlig neu ist die Idee eines kleinen Transportmittels mit Elektromotor nicht. Doch die bisherigen Produkte waren entweder wenig innovativ (Fahrrad mit Elektromotor) oder teuer und unpraktisch wie das amerikanische Konkurrenzprodukt «Segway». Mit diesem verglichen ist der Easy-Glider im positiven Sinne ein Leichtgewicht: Während das Schweizer Gefährt nur 22 Kilo wiegt, bringt das gehilfenartig aussehende amerikanische Produkt 38 Kilo auf die Waage. Der Easy-Glider ist zudem mit einer Geschwindigkeit von 25 Kilometern pro Stunde nicht nur schneller, sondern mit rund 6000 Fr. Preisdifferenz auch viel günstiger. (mik)

sehen von der Steuerung aus Kostengründen keine Hightechkomponenten.

### 600 000 FRANKEN EIGENKAPITAL INVESTIERT

Damit hoffen die Gründer der Easy-Glider AG, die für die Entwicklung der fünf Prototypen, die internationalen Patentanmeldungen und die 18-monatige Entwicklungszeit 600000 Fr. Eigenkapital investiert haben, Billig-Kopisten vorzubeugen. Ob dies überhaupt nötig ist, und ob das Projekt abheben wird, wie der Name Easy-Glider verspricht, wird sich in den nächsten Wochen zeigen.