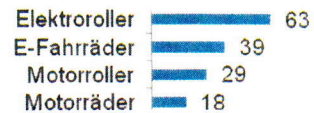


Vorwiegend beschäftigten die Unternehmen ein bis zwei Mitarbeiter. Teilgenommen haben Händler aus ganz Deutschland, die häufigsten Rückmeldungen kamen aus dem Süden Deutschlands. Ein Sechstel der befragten Unternehmen existieren erst seit 1 Jahr. 40% sind nicht älter als 5 Jahre. 9% der Firmen gibt es seit über 50 Jahre.

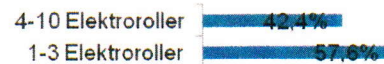
**Produkte, die die befragten Unternehmen am meisten verkaufen:**



Die Händler, die auch **Motorroller** verkaufen, verkaufen diese im Schnitt seit 13,3 Jahren.

**Elektroroller** haben die befragten Händler durchschnittlich erst seit 3,2 Jahren im Sortiment. Zwei Drittel der Unternehmen bieten erst seit 1 - 2 Jahren E-Roller an (seit 1 Jahr: 41,3%; seit 2 Jahren: 22,2%). Nur knapp 5% verkaufen diese schon seit mehr als 10 Jahren.

**Anzahl der E-Roller-Modelle im Sortiment der Befragten:**



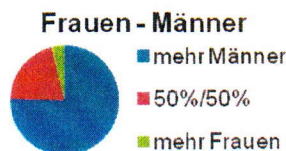
**Elektroroller-Marken im Sortiment der Teilnehmer:**

- emco
- InnoScooter
- E-Max
- Kreidler
- e-sprit
- EVT
- masini
- ebretti
- e-tropolis
- Govecs
- SoLaR Mobil
- efw-suhl GmbH
- Vectrix
- Leviatec
- Peugeot
- Tauris
- V-Rider

Motor- und Elektroroller verkauften die meisten Händler weniger als 20 Stück im Jahr 2010. Am Häufigsten wurden 1 - 10 Elektroroller im letzten Jahr, pro Händler verkauft. Aber es existieren auch vereinzelt Firmen, mit Verkaufszahlen über 50 Roller.

Die befragten Unternehmen setzen am Häufigsten Infomaterialien, Ausstellungen beziehungsweise Messen, sonstige Werbungen, Broschüren und das Internet ein, um Käufer zu informieren.

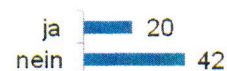
Ein großer Teil der Kunden ist durch Werbung, die Familie, Freunde und Bekannte, durch das Internet, sonstige Medien und Broschüren darauf gekommen sind, sich einen Elektroroller zu kaufen.



**Geschlecht und Alter der Kunden der befragten Unternehmen**



**Haben schon mal Eltern für ihre Kinder einen Elektroroller gekauft?**



Warum sich Käufer vorwiegend **für** einen Elektroroller entschieden haben:

- Strom ist billiger als Benzin
- Image war ausschlaggebend (schick, sauber, trendy, passt in die Zeit – Ökotrend)
- Sauber (Ölwechsel und Tanken fallen weg)
- Lautloses Fahrvergnügen
- Weniger CO<sub>2</sub>

Warum sich Kunden hauptsächlich **gegen** einen Elektroroller entschieden haben:

- Zu kurze Reichweite
- Zu teuer
- Keine Lademöglichkeiten
- Zu wenig Leistung

Was sich überwiegend aus **Sicht des Händlers** verändern müsste, damit der Absatz steigen würde:

- Größere Reichweite
- Niedrigere Preise
- Flächendeckend mehr Ladestationen
- Kürzere Ladedauer
- Bessere Leistung

Im Durchschnitt sind die Verkaufszahlen bei den befragten Händlern um 44,1% in den letzten 2 Jahren gestiegen. In den nächsten drei Jahren schätzen sie die Verkaufszahlen von Elektrorollern im Durchschnitt auf 44,7%.