

Easy durch die Stadt

Peter Fehervari war der erste Unternehmer, der auf die Subskription bei Produkten setzte. Für den Pionier und seine beiden Kogründer war es Knochenarbeit: Sie reisten in den letzten Monaten mit den Prototypen von Event zu Event. 600 000 Franken sind so bisher zusammengekommen. Auch wenn der Impuls, sich zu beteiligen, meist aus dem Bauch kam, haben auch die Konditionen die Subskribenten überzeugt: Sie erhalten nicht nur das innovative Elektrofahrzeug zum Vorzugspreis von 1000 statt 1250 Franken. Zusätzlich sind sie auch noch am Umsatz beteiligt: Werden genügend Easy-Glider verkauft, fließen bis zu 10 000 Franken an die früh entschlossenen Käufer zurück. Für Vertrauen sorgt zudem die Beteiligung der Firmengründer. Denn auch finanziell zeigen sie Engagement. Fehervari: «Bisher haben wir drei 800 000 Franken in das Projekt gesteckt.»

www.easy-glider.com



Cash Enterprise - 5. Dezember 2003