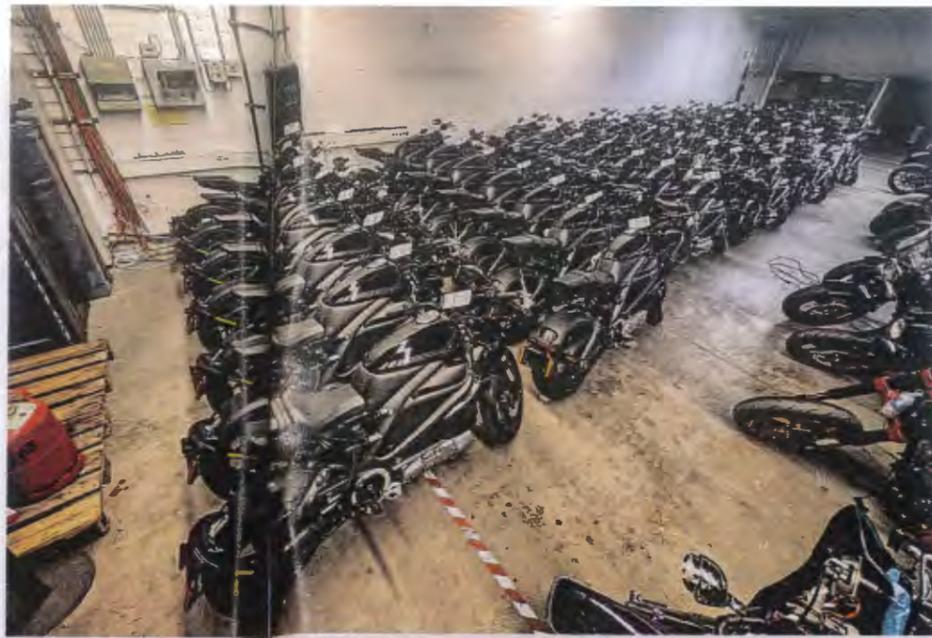


LiveMeier

Lesen Sie weltexklusiv, warum Herr Meier Herrn Herder nicht veralbert hat, warum der Elektroverweigerer Herder dann doch nach Hannover fahren musste und warum in einem Frankfurter Lager plötzlich 100 Harley-Davidson LiveWires stehen. Anders gesagt: Hier kommt eine doch etwas skurrile Elektromotorrad-Geschichte.



Der Herr da ganz links heißt Matthias Meier (52), und er ist Geschäftsführer und Gesellschafter der Factory Group, zu der vier Harley-Davidson-Vertragshändler gehören: Frankfurt am Main, Hannover, Wiesbaden und Wetzlar. Zudem ist er auch noch Vorstand des europäischen Harley-Händlerverbandes. Ich kenne Matthias seit über 20 Jahren. Er war damals noch angestellter Harley-Außendienst-irgendwas-Heini, und ich war „mopped“-Redakteur sowie Bühnenkasper bei der Motorrad Messe Leipzig. In letztgenannter Funktion hatte ich ihn als willfähriges Interview-Opfer auserkoren, doch der Mann entpuppte sich vor Publikum als überraschend schlagfertig und überaus lustig. Und wenn meine After-Show-Party-Erinnerung nicht trügt, auch als erstaunlich trinkfest. Seit Herbst 2006 ist Matthias Meier nun Harley-Dealer und mein Händler des Vertrauens, wenn es mal wieder etwas in Sachen US-Schwermetall zu klären gibt. Um es kurz zu machen: Wir kennen uns sehr gut und schätzen uns. Was beinhaltet, dass man sich ab und an auch mehr oder weniger sinnfreie, womöglich sogar alberne E-Mails schickt.

So begab es sich, dass ich um Weihnachten 2021 herum eine Jahresendgruß-Mail mit einer im Internet entdeckten und als „Harley“ deklarierten China-Elektro-Kindermotorrad-Gurke an Matthias schickte und darauf verwies, dass MOTORRAD einen neuen LiveWire-Prototyp entdeckt hätte. Späßle gmacht, gell! Matthias antwortete mit lobenden Worten, schickte die hier oben links zu sehende Lageraufnahme und schrieb dazu: „Weltexklusiv habe ich dir noch ein Foto aus der Harley-Factory Frankfurt mitgeschickt, dort siehst du unseren neuesten Einkaufsdeal – ein klares Bekenntnis zur E-Mobilität und mit einem bereits komplett ausgearbeiteten Vermarktungskonzept zum Jahresstart 2022.“ Für mich ein klarer Fall von Retourspäßle; denn kein nur halbwegs normal tickender Harley-Händler stellt sich mehr als zwei LiveWire-Elektrohobel auf Lager. Vermutlich ein netter Schnappschuss aus dem Harley-Werk York, Pennsylvania – oder wo auch immer die Zossen zusammengesteckt werden. Kurz gegrinst, E-Mail abgehakt und vergessen.

Tja, und dann nahm die Sache einen etwas unerwarteten Verlauf; denn Matthias fragte bei einem Telefonat Anfang 2022 beiläufig: „Was sagst du eigentlich zu meinen LiveWires?“ Meine ebenso beiläufige Antwort: „Ja, lustig. Nette Verarsche. Lass uns lieber über die 2022er-Neuheiten reden.“ „DAS sind meine ersten 2022er-Neuheiten. Ich habe 100 Stück gekauft, und die stehen zum größten Teil schon in Frankfurt. Und eine Soundbox haben wir auch. Damit klingt das Ding zum Beispiel nach V8 oder Trabi!“ Schweigen in der Leitung, Herr Herder in Schockstarre. Danach viele Fragen meinerseits: „Du hast WAS gemacht?! Wie bekloppt muss man denn dafür sein? Und was soll das Ganze überhaupt? Wir müssen reden! Und ich will das Ding hören!“



Groß auf klein:
Kai 2014 in USA
mit Prototyp



Serienlenker, Spiegel tief (o.); Serienspiegel, Lenker hoch (u.)

Nun ist mir Matthias durchaus als Unternehmer im besten Wortsinn bekannt. Also als jemand, der wirklich etwas unternimmt und auch mal etwas riskiert. Zum Beispiel 350 Buells zu kaufen, als die Marke beerdigt wurde. Oder rund 100 Harley V-Rods, als die Modellreihe im Rahmen der Euro-4/5-Umstellung eingestellt wurde. Doch das waren Verbrenner, und Matthias ist ein gnadenloser Petrolhead. Petrol, nicht Elektro! Umso wahnwitziger klingt sein Stromer-Deal, und die Sache mit der Soundbox gab den endgültigen Ausschlag, mir das ganze Elend (?) in der Hannoveraner Factory-Dependance live anzuschauen/anzuhören. Und bitte glauben Sie mir: Keine leichte Entscheidung; denn mein ökologischer Fußabdruck hat die Größe 45, ich halte den Benziner-Porsche 911 für das umweltfreundlichste Fahrzeug der Welt (weil es nie verschrottet und immer gepflegt wird).

Ortstermin in Hannover, zwei leicht gepimpte LiveWire-Vorführer („Urban Style/Hausstrecken-Style“) stehen zum (Sound-) Check bereit, doch zuvor erzählt mir Matthias, wie alles begann: LiveWire-Erstkontakt 2014. Ein Harley-Truck tourt durch Europa und sammelt von Presse, Händlern und ausgewählten Kunden erste Prototypen-Eindrücke. „War schon beeindruckend, aber nicht so, dass man sofort Elektrohändler werden wollte.“ Zudem sah das Ding noch etwas – vorsichtig formuliert – „filigran“ und eher nach 125er aus. Den fotografischen Beweis lieferte Factory-Mann Kai, Betriebsleiter in Hannover. Sie sehen den Einsneunzig-Mann auf Seite 123 unten. Doch mit der Zeit und der Weiterentwicklung der LiveWire wuchs bei Matthias der Wille, es auch mal elektrisch zu probieren. So wurde er mit seinem Frankfurter



Serienheck und Zubehörbank (hinten) – oder umgekehrt



Soundmanager: Bitte wählen Sie hier, wie Ihr Elektrogerät denn nun klingen soll



Kasten oder Kabel: links die Soundbox inklusive Fernbedienung; rechts serienmäßiger Zustand mit Ladegerät



Hauptbetrieb einer von 14 LiveWire-Händlern in Deutschland und Österreich. Im Februar 2020 standen die ersten Ausstellungsexemplare im Laden; fahrbereite Vorführer gab es ab Sommer 2020. Die Probefahrten endeten durchweg mit einem ganz breiten Grinsen. Nicht, weil nun auch Harley-Fans politisch korrekt unterwegs sein konnten – das interessierte kaum jemanden –, sondern weil das technische Konzept, die Fahrleistungen, das Handling und die kinderleichte Bedienung überzeugten. Der typische LiveWire-Käufer: bereits Harley-Besitzer, technikaffin. Und natürlich gut situiert – rund 33 000 Euro für ein Zweit- oder Siebttmotorrad wollten bezahlt sein. Über den sinnvollen Einsatzzweck machte sich niemand Illusionen: die Schnell- und saubere Spritztour im städtischen Bereich und die einstündige, gern sehr dynamische Sonntagmorgen-Hausstreckenrunde.

Matthias verkaufte über 20 Exemplare des Elektrospielzeugs und lag damit 2020 gut im Plan. Harley plante, die zweite Stufe der Händlerakquise zu zünden, und lieferte entsprechend Nachschub ins europäische Zentrallager in Belgien. Doch dann dauerte Corona länger, die potenzielle Kundschaft investierte 2021 lieber in Reisen, Wohnmobile oder Hausprojekte – und so blieb es vorerst bei 14 Händlern, der Absatz stockte. Erschwerend kam hinzu, dass Harley-Davidson Mitte 2021 verkündete, LiveWire als eigene Marke zu führen, und für die nur in den USA erhältliche „LiveWire One“ 21 900 US-Dollar (plus Sales Tax) verlangte. Die Amis gingen davon aus, dass das in Europa niemand richtig mitbekommen würde. Klarer Fall von denkste. Wer etwas nachrechnete, kam

schnell darauf, dass besagte LiveWire in Europa kaum mehr als 25 000 Euro kosten dürfte – wenn es sie denn geben würde. Auf unserem Kontinent waren (und sind bis heute) aber nur „echte“ Harley-LiveWires verfügbar. Die standen in Belgien und waren plötzlich viel zu teuer.

Nun kommt der 100er-Deal von Matthias ins Spiel: Mitte 2021 machte er via H-D Deutschland den Amis ein Angebot über den Paketkauf. Doch das allein hätte die Company kaum überzeugt; denn weder Hersteller noch Händler oder Bestandskunden hätten ein Interesse am „Verramschen“ gehabt. Genauso wichtig: ein Vermarktungskonzept, das Ende 2021 zu besagtem Deal führte. Das Konzept: Verkaufspreis inklusive Nebenkosten 29 950 Euro. Darin enthalten: LiveWire plus eins von fünf Bis-zu-5000-Euro-Paketen (also netto 24 950 Euro fürs Motorrad, das es aber nicht einzeln zu kaufen gibt). Die Pakete sind sehr flexibel und können Umbauten, eine Finanzierungsanzahlung, ein Extra-E-Bike und sogar Zubehör für eine bereits vorhandene Harley beinhalten. Und auch die anstelle der Ladegehäuseschale montierte Soundbox, die einzeln 2990 Euro kostet. Das Hannoveraner „Elektriker-Team“ führte mir das herrlich bekloppte Teil vor. Urteil: genial! Spielkinder können damit sogar Sounds frei komponieren und dafür sorgen, dass nie wieder die von LiveWire-Umstehenden am häufigsten gestellte Frage ansteht: „Läuft die schon?“ Infos und Kontakt: www.factorygroup.de



Autor: Klaus Herder
klaus@motorradonline.de

Fotos: Klaus Herder, Matthias Meier, mps-Fotostudio



Hannoveraner „Elektriker“ (v. l.): Micha (41), Kai (51) und Lucas (23)



Geht voran: nicht lange, aber dafür echt heftig

Daten

Motor: Flüssigkeitsgekühlter, permanenterregter Wechselstrom-Synchronmotor mit Rekuperationsfunktion, Lithium-Ionen-Batterie, maximale/minimale Akkukapazität 15,5/13,6 kWh, schrägverzahntes Getriebe, kupplungsfreier Direktantrieb, Zahnriemen, Sekundärübersetzung 3:1.

Dauerleistung 60 kW (82 PS) bei 8000/min
Spitzenleistung 78 kW (106 PS) bei 11 000/min
Max. Drehmoment 116 Nm

Fahrwerk: Brückenrahmen aus Stahl, Upside-down-Gabel Ø 43 mm, Zweiarmschwinge, Zentralfederbein, direkt angelenkt, Federelemente v/h voll verstellbar, Doppelscheibenbremse vorn Ø 300 mm, Scheibenbremse hinten Ø 260 mm, Traktionskontrolle, Kurven-ABS; Reifen vorn 120/70 ZR 17, hinten 180/55 ZR 17.

Maße und Gewicht: Radstand 1490 mm, Lenkkopfwinkel 65,6 Grad, Nachlauf 108 mm, Federweg vorn/hinten 115/115 mm, zulässiges Gesamtgewicht 430 kg (alle Werte Herstellerangaben).

Messwerte*: Länge/Breite/Höhe 2230/840/1195 mm, Sitzhöhe 795 mm, Gewicht fahrfertig 254 kg, Zuladung 176 kg, Vmax 178 km/h, 0–100 km/h 3,5 sek, 60–100 km/h 1,5 sek, 100–140 km/h 2,7 sek, Reichweite Autobahn/Landstraße/Stadtverkehr 68/141/242 km (*Test in MOTORRAD 13/2020).