

## **BYTON startet Vorproduktion und stellt Weichen für Vertrieb und After-Sales in Europa**

- Produktionsstart der M-Byte Vorserie angelaufen
- Marktentwicklung in Europa beschleunigt Verhandlungen mit Partnern in allen wichtigen Märkten
- Über 50.000 Reservierungen des BYTON M-Bytes weltweit

**München, 25. Oktober 2019** – Während BYTON, die Premiummarke für smarte Elektrofahrzeuge, in ihrem Werk in Nanjing, China gerade die Produktion der Vorserie ihres M-Bytes gestartet hat, werden in Europa die Weichen für den Marktstart gestellt.

"Wir haben auf der IAA Frankfurt und in den folgenden Wochen ein sehr positives Feedback auf den BYTON M-Byte erhalten. Gleichzeitig werden wir auch durch die starke Entwicklung auf den verschiedenen europäischen Märkten in Richtung Elektrifizierung in unserem Konzept bestätigt. Diesen Schwung merken wir deutlich in den aktuellen Gesprächen mit Retail- und After-Sales-Partnern", sagt Dr. Daniel Kirchert, BYTON CEO und Gründer.

In allen relevanten Märkten werden aktuell maßgeschneiderte Konzepte entwickelt und Verhandlungen mit den jeweils potenziellen Partnerunternehmen geführt. So wurden vor wenigen Tagen bereits verschiedene Absichtserklärungen über eine strategische Zusammenarbeit unterschrieben – zum Beispiel mit Hedin Automotive in Schweden, der französischen BYmyCAR-Gruppe, Salvador Caetano aus Portugal und Modern Driving aus der Schweiz.

### **Einstiegspreis ab 45.000 Euro (exkl. MwSt. und Förderungen)**

Der BYTON M-Byte ist ein Premium-SUV und das erste Produkt von BYTON, dessen Vorserienproduktion in Nanjing nun anläuft. Mit dem 48-Zoll großen Display erfüllt BYTON das Versprechen einer zukunftsweisenden, benutzerorientierten Bedienphilosophie, die die Art und Weise, wie Menschen ihre Zeit im Auto verbringen, verändert. Das „curved“ 48-Zoll-Display ist das weltweit größte Display in einem Serienfahrzeug.

Der BYTON M-Byte ist im Premium-Segment mit einem sehr wettbewerbsfähigen Einstiegspreis von 45.000 € (exkl. Mehrwertsteuer und exkl. möglicher staatlicher Förderungen) positioniert.

Das Einstiegsmodell mit einem im Heck montierten Elektromotor bietet eine Spitzenleistung von 200 kW (272 PS) und eine Reichweite von bis zu 360 Kilometern bzw. 224 Meilen (WLTP). Die 4WD-Hochleistungskonfiguration ist mit 300 kW (408

PS) auf eine mögliche Reichweite von 435 Kilometern oder 270 Meilen (WLTP) ausgelegt.

Die Batteriekapazität des Einstiegsmodells des BYTON M-Byte beträgt 72 kWh. Das 4WD-Hochleistungsmodell hat eine Batteriekapazität von 95 kWh.

BYTONs Produktionsstätte befindet sich in der Nanjing Economic and Technological Development Zone in der Provinz Jiangsu und umfasst eine Fläche von 800.000 m<sup>2</sup> mit einer Gesamtinvestition von über 1,5 Mrd. USD und einer geplanten Kapazität von 300.000 Einheiten. Das Werk ist nach Industriestandard 4.0 gebaut und verfügt über modernste Fertigungseinrichtungen und -technologien sowie über ein innovatives Managementsystem.

BYTON plant die ersten BYTON M-Bytes Mitte 2020 an chinesische Kunden auszuliefern. Vorbestellungen aus Europa und Nordamerika sollen Ende 2020 aufgenommen werden. Der Markteintritt in diesen Regionen ist für Mitte 2021 vorgesehen. Mit einem erschwinglichen Einstiegspreis, einer großen Reichweite und einer intuitiven Bedienphilosophie ist der BYTON M-Byte das ideale Premium-EV für die alltägliche Nutzung.

## **Q&A mit BYTON CCO Andreas Schaaf über den Vertrieb in Europa**

**Frage: BYTON bricht mit einer neuen Bedienphilosophie klassische Muster der Automobilindustrie. Statt Horsepower setzt BYTON auf Data-Power. Wie macht sich das an den Touchpoints mit den Kunden bemerkbar – etwa im Handel und im After-Sales, beziehungsweise im Service?**

**Andreas Schaaf:** Wir setzen hierbei auf ein hybrides Vertriebs- und Servicemodell. Dabei steht die Direktvermarktung im Fokus. Online- und Offline-Kanäle sind komplementär und gleich wichtig. Der Kunde entscheidet und wählt seine Vertriebskanäle selbst aus. Die digitalen Kanäle wie App und Webstore steuern wir selbst. Offline setzen wir auf starke Partner und innovative Unternehmer, die im jeweiligen Markt fest verankert und erfahren sind. Je nach Markt wird es unterschiedlich viele BYTON Places geben, welche in urbaner Lage die Marke und unsere Produkte erlebbar machen lassen. Diese Partner werden ihre eigene Infrastruktur und ihr eigenes Personal nutzen. BYTON ist dabei stets die einzige, direkte Vertragspartei für den Kunden. Das hat verschiedene Vorteile für beide Seiten: So haben wir nur einen Datenpool und somit immer eine einheitliche Kundenansprache und es gibt keinen Preiskampf.

**Frage: Wie ist da der Stand der Verhandlungen? Und mit wem wird verhandelt?**

**Andreas Schaaf:** Die ersten Gespräche sind bereits vor einigen Monaten gestartet, durch den großen Erfolg auf der IAA und den jetzigen Start der Produktion gibt es natürlich einen zusätzlichen Push. In den letzten Tagen wurden die ersten Absichtserklärungen unterzeichnet. Wir haben hier nach wie vor für alle Märkte viele Anfragen und müssen jetzt intensiv prüfen, wer auch vom Mindset her zu uns und zu unseren künftigen Kunden passt. Denn die Kundenbedürfnisse und -ansprüche der nächsten Generation – also unserer Zielgruppe – werden erheblich von den bisherigen abweichen. Das muss sich entsprechend auch im Vertriebs- und Serviceverständnis widerspiegeln. Wichtig sind hier also Partner, die bereit sind in diesem Bereich wirklich neu zu denken und nicht in alten Strukturen verhaftet sind. Das können für Teilbereiche auch durchaus Unternehmen sein, die bislang mit der Automotive-Branche gar nichts zu tun hatten, aber einen Lifestyle verkörpern, der zu unseren Kunden passt.

**Frage: In welchen Europäischen Märkten startet BYTON zuerst?**

**Andreas Schaaf:** Wir haben Gesamteuropa im Blick, priorisieren hier aber klar einzelne Märkte. Dazu gehören etwa Skandinavien und hier besonders Norwegen. Allein aus Norwegen liegen uns bereits über 14.000 Fahrzeugreservierungen über unsere App und Website vor. Mehr als 50 Prozent aller aktuell verkauften Neuwagen fahren hier bereits elektrisch. Wichtig sind aber auch Märkte wie Deutschland, der Standort unseres Designzentrums, BeNeLux, Frankreich, Schweiz oder Großbritannien. Es wird hier auf jeden Fall einen gestaffelten Roll-Out geben.

## Über BYTON

BYTON entwickelt und baut intelligente Premium-Elektrofahrzeuge für die automobilen Zukunft. Die Fahrzeuge bieten fortschrittliche digitale Technologien für eine intelligente, sichere, komfortable und ökologische Mobilität. BYTONs internationale Zentrale, Produktions-, Entwicklungs- und Forschungszentren liegen in Nanjing, China. Das Designentwicklungszentrum für Prototypen und Konzeptfahrzeuge ist in München. Ein US-amerikanisches Entwicklungszentrum wird im Silicon Valley betrieben. Zusätzliche Büros für Vertrieb, Marketing, Design und Investor Relations betreibt BYTON in Peking, Shanghai und Hongkong.

Das Kernteam von BYTON besteht aus einem Team führender Experten aus China, Europa und den USA mit ehemaligen Positionen in Unternehmen wie BMW, Tesla, Google oder Apple. Ihr Know-how umfasst Fahrzeugdesign, Automobiltechnik und -fertigung, Elektroantrieb, intelligente Konnektivität, autonomes Fahren, Nutzerschnittstellen und Supply-Chain-Management. Neben der seriennahen Studie BYTON M-Byte Concept feierte die Konzeptstudie BYTON K-Byte Concept – eine sportliche Limousine – im Juni 2018 Premiere auf der CES Asia.

Offizielle Website: [www.byton.com](http://www.byton.com)

Weitere Informationen: [BYTON Newsroom](#)

Fotos von BYTON: [BYTON Flickr Account](#) oder [BYTON Newsroom Pictures](#)

Videos von BYTON: [BYTON Videos](#)

### Pressekontakt:

#### **BYTON GMBH**

Oliver Strohbach, Director Public Relations Europe

Tel.: +49 151 11 42 67 11

Email: [oliver.strohbach@byton.com](mailto:oliver.strohbach@byton.com)

Christian Scheckenbach, Manager Public Relations Europe

Tel.: +49 151 11 42 66 91

Email: [christian.scheckenbach@byton.com](mailto:christian.scheckenbach@byton.com)

#### **PR-Agentur: DEDERICHS REINECKE & PARTNER**

André Schmidt

Tel.: +49 172 40 53 53 9

Email: [eu.pr@byton.com](mailto:eu.pr@byton.com)