

Radlogistik:

Anders ausliefern

Thailand macht Strecke:

Radfahren mit Infrastruktur

Lohnempfehlung für Azubis:

Auf Augenhöhe mit Auto

Fahrradschlösser

Fein mit Design

Grüne Rente:

Nachhaltig vorgesorgt

Körpervermessungssysteme:

**Gutes Gefühl
im Abschluss**





VERKAUFE DEINE E-BIKES ÜBERREGIONAL DEIN ONLINE-SCHAUFENSTER FÜR DEINE NEUEN E-BIKES

- 

PROVISIONSFREI VERKAUFEN

 - Stell gebührenfrei deine neuen E-Bikes online
- 

NICHTS ZUM VERLIEREN - VIEL ZU GEWINNEN

 - + 1 Mio. Besucher im Monat – 100% E-Bike interessiert
- 

FAIRE PREISPOLITIK

 - Wir wollen keine Preisschlacht!
Wir sind dein Online-Schaufenster!
- 

50% MEHR E-BIKE-VERKÄUFE

 - durch Kreditfinanzierungstools von verschiedenen Anbietern
- 

KOSTENLOSE GOOGLE BUSINESS & FACEBOOK BETREUUNG

 - Wir unterstützen dich, dein Google und Facebook Auftritt checkheftgepflegt zu gestalten
- 

GROSSE DATENBANK & EINFACHHEIT

 - einfache Anbindung an den Marketplace

BEI WEITEREN FRAGEN STEHEN WIR DIR GERNE ZUR VERFÜGUNG! WIR FREUEN UNS!



marketplace@greenstorm.eu, +43 5372 66888-861 oder via WhatsApp: +43 664 88265411



Michael Bollschweiler
 Chefredakteur


Der vermessene Jeck

Jeder Jeck ist anders, sagt man in Köln, und meint damit sinngemäß, dass jeder Mensch einen anderen Tick hat. Dass aber jeder Mensch anders ist, ist eine Binsenweisheit, in der sich Umsatzpotential verbirgt. Auf den ersten Blick hört sich das nicht rentabel an. Je öfter man ein und dasselbe Produkt unverändert verkaufen kann, desto niedriger ist normalerweise der Aufwand bei möglichst gleichbleibendem Preis. Deswegen muss beispielsweise der Kunde für ein Custom-made-Fahrrad einen gewissen Aufschlag entrichten, weil dieses nicht vom Band kommt, sondern einzeln montiert wird.

Trotzdem darf man davon ausgehen, dass man an die Geldbörse von Verbrauchern leichter herankommt, wenn man jene als Individuum wahrnimmt und bei ihren individuellen Gegebenheiten und Bedürfnissen abholt. Und gerade das funktioniert am Point of Sale sehr gut und im Internet eher weniger, auch wenn findige Köpfe diesen Nachteil immer besser auszugleichen versuchen.

Ob man dafür nun eine Vermessungsstation benötigt, wird unter Verkaufsprofis immer umstritten bleiben. Gerade erfahrene Haudegen sind sich sicher, dass sie zur perfekten Einstellung eines Fahrrades nur ihre Augen und ihr Fachwissen brauchen. So ersparen sie sich die Investition in ein System, den Platz dafür und die Zeit für die Vermessung. Andere glauben, gerade mit Blick auf viele kleine Verspannungen und Wehwehchen der Fahrer, die oft schulterzuckend hingenommen werden, dass man mit einer fundierten Anpassung per System wichtige Fortschritte erzielen kann. Und dann gibt es noch die dritte Gruppe, die behauptet, eine Vermessungsstation nicht für die Einstellung zu brauchen, sondern für die Show, für die Demonstration von Kompetenz, für die Steigerung des Einkaufserlebnisses. Von einer erhöhten Abschlussquote berichten jedenfalls einige Verkäufer, die mit Fittingsystemen arbeiten.

Die perfekte Ergonomie ist für Freizeitfahrer jedenfalls ein nicht zu unterschätzendes Plus, für zwei andere Gruppen aber absolute Notwendigkeit: für Leistungssportler und Berufsfahrer. Damit sind nicht die Kuriere gemeint, die mit Umhängetasche auf einem Singlespeeder durch den Großstadtdschungel flitzen, sondern Fahrer von Cargobikes, einer allmählich wachsenden Menge. Denn wenn bei Cargobikes von Defiziten die Rede ist, schließt das auch solche in der Ergonomie ein. Der Arbeitsplatz Fahrrad ist bislang unterbelichtet, weil es ihn in dieser Form kaum gab. Aber ein Kurier steigt 150mal am Tag auf und ab, er muss anständig sitzen können – und das auch bei Wind und Wetter. Die Anforderungen muss man mit den Betroffenen definieren und erfüllen, in einer Norm stehen sie nicht.

Dort stehen die technischen Erfordernisse und lenken unseren Blick auf die Frage, wie ein gewerbliches Lastenrad zu definieren ist. Ist ein Monster von einer halben Tonne noch ein Fahrrad? Oder werden da bald unterschiedliche Klassen definiert? Wer nimmt sich der geforderten Professionalisierung von Entwicklung, Produktion und Service an? Welche Komponenten werden in welchen Gewichtsklassen benötigt und gibt es die passenden überhaupt auf dem Markt?

Fragen über Fragen, was aber typisch ist für einen werdenden Markt – und dass er im Werden ist, daran gibt es gar keinen vernünftigen Zweifel. Wenn UPS behauptet, mit der Teilumstellung auf Cargobikes in der Münchner Innenstadt jährlich 50 Tonnen Kohlendioxid einzusparen, dann wissen wir, wovon die Rede ist, gerade jetzt nach der Weihnachtszeit. Dafür darf das anliefernde Cargobike dann auch mal in der zweiten Reihe parken.

Michael Bollschweiler



SHERLOCK DAS CONTEC FALTSCHLOSS

Lang und kompakt zugleich: Ideal zum sicheren Anschließen, kompakt am Rad.

Gehärteter Tredur-Spezialstahl:
robust und doch leicht.

Komfortables und sicheres Wendeschlüssel-
system und Schlüssel-Wegfallsperre.

85 cm lang, Sicherheitsstufe 8



contec-parts.de

Vertrieb durch die Hermann Hartje KG:
info@hartje.de · www.hartje.de





Bunte Vielfalt

Fahrräder zu sichern, ist die Pflicht, dabei eine gute Figur zu machen, die Kür: Hersteller achten vermehrt auf das Design ihrer Schlösser. Die einen treiben es dabei ziemlich bunt, andere setzen auf dezente Designakzente.

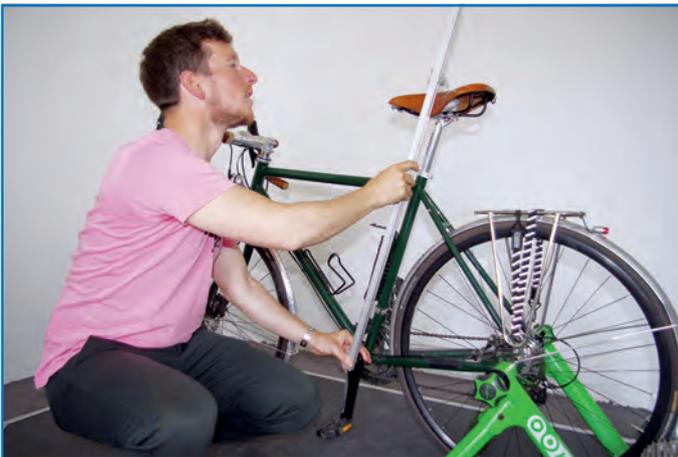
Seite 38



Radlogistik kommt

Die Radlogistik-Konferenz in Berlin offenbarte, dass immer mehr Pakete und Sendungen in Innenstädten die letzte Meile auf Lastenrädern zurücklegen. Wie das Lastenrad der Zukunft aussehen wird, wird aber durchaus kontrovers beurteilt, manche sehen Grenzen des Ladewachstums. Bei Qualität und Service ist auch noch Luft nach oben.

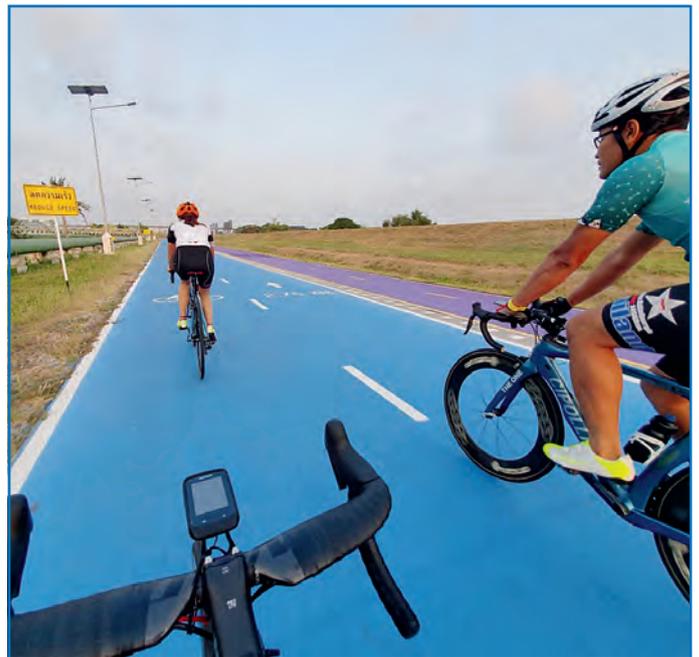
Seite 10



Was nicht passt ...

... das wird passend gemacht – nach den Ergebnissen einer Vermessung. Das Fahrrad perfekt auf den Besitzer oder die Besitzerin einzustellen, ist Zweck der Bikefittingsysteme. Wir stellen die wichtigsten vor – und Händler, die erfolgreich damit arbeiten.

Seite 22, 32



Radfahren macht glücklich ...

... und gesund. Darum trägt die rund um den Flughafen von Bangkok führende Rennradstrecke mit Infrastruktur wohl den Namen Happy and Healthy Bike Lane. Dort treffen Radler, Läufer und Erholungssuchende auf gut ausgebaute Wege, Fahrradläden und Schnellrestaurants.

Seite 14

RadMarkt

Das Branchenmagazin

Editorial

Der vermessene Jeck 3

News

Zweiradazubis: Kfz-Lohn in Sicht 6
 Vaude und Fahrrad Fuchs im Klimastreik 7
 Benno Bikes an deutsche Händler direkt 7
 SRAM bietet Händler-Webinare an 8
 Baden-Württemberg: Jobbike für Landesbeschäftigte 8
 Fahrradkenner: Stark auch durch Partner 8
 ZIV/GRS: Zehn Jahre geregelte Akkuentersorgung 8
 MSA startet Schulungsreihe für Bionicon und Trenoli 9
 Zedler beteiligt an WIN-Charta 9
 Wieder First View bei Bico 9

Markt

Erste Radlogistik-Konferenz in Berlin 10
 Besser verkaufen: Ergonomie und Bikefitting 22
 Zweirad Fuhr in Sinzheim: Vom Onliner abheben 26
 Radhaus Pacak in Limburg: Gut kombiniert 27
 Tri Shop Saar in Saarbrücken: Fitte Profis 28
 Bergetappe in Essen: Bikefitting medizinisch 30

Thailand

Happy and Healthy Bike Lane in Bangkok 14
 Centralbike macht Storck und mehr 17
 Asia E-Bike bringt Elektroräder nach Thailand 19
 Fahrradtouren mit Recreational Bangkok Biking 20

Neue Produkte

Bikefittingsysteme: Von analog bis durchdigitalisiert 32
 Schlösser am Fahrrad: Unvermeidlich praktisch 38

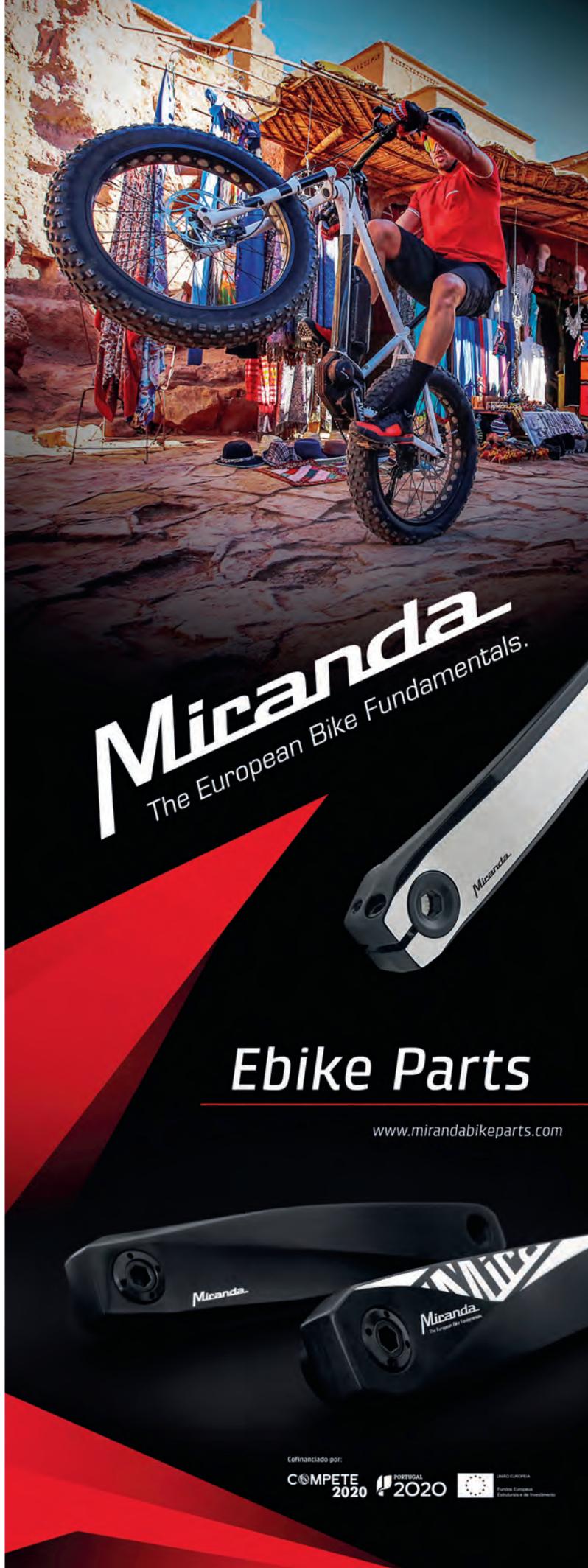
Betriebsführung

Grüne Rente für Händler: Nachhaltig sicher 43
 VSF-Jahrestagung: Bikes for Future 44
 Alteos: E-Bike-Police mit GPS-Ortung 46
 Elektroauto für den Betrieb 48

Rubriken

Inserentenverzeichnis 51
 Impressum 52
 Branchenticker 54

Titelfoto: Logisch Consulting



Zweiradazubis: Kfz-Lohn in Sicht

Die Auszubildenden der Zweiradmechanik dürfen darauf hoffen, demnächst mehr Geld zu verdienen. Der Landesinnungsverband für das Zweiradmechaniker-Handwerk NRW beschloss in seiner Versammlung am 5. Dezember 2019 eine neue Tarifempfehlung, die auf Gleichstellung mit der Empfehlung für Azubis der Kfz-Branche abzielt; auch an deren Tarifsteigerung will man sich automatisch koppeln. Dem vorangegangen war eine lebhafte Debatte, die eine durchaus andere Tonalität aufwies als frühere Erörterungen des Themas.

Früher hatten die Innungsmeister eine eher defensive Position dazu eingenommen und waren signifikanten Anpassungen gegenüber unterschiedlich aufgeschlossen. Doch Pioniere wie der frühere Bocholter Obermeister Paul Rose hatten schon lange dafür gefochten, den Beruf auch finanziell attraktiver zu machen. In der aktuellen Debatte lag der Fokus eindeutig auf Imageaspekten: Für Arbeiten an hochwertigen Fahrzeugen wie E-Bikes braucht man sehr gut ausgebildete Fachleute und das muss sich auch in der Entlohnung ausdrücken.

Auch 1.000 Euro im vierten Jahr kein Tabu

Angestoßen wurde die Diskussion von Herbert Holtkamp aus Borken, der es für notwendig hält, Mitarbeiter am Unternehmenserfolg angemessen zu beteiligen. Auch mit der späteren Entlohnung von Gesellen müsse man gegenüber Beschäftigten der Industrie konkurrenzfähig sein. Und wenn es in der chemischen Industrie schon vorkomme, dass Azubis während ihrer Lehrzeit einen Pkw nutzen dürften, dann müsse der Auszubildende im Fahrrad-

geschäft immerhin ein E-Bike und ein Smartphone gestellt bekommen.

Klaus Gerhardy aus Dortmund ergänzte: Auch die Qualität der Ausbildung sei wichtig. Man müsse die Menschen vernünftig und wertschätzend behandeln, dürfe sie nicht nur den Hof fegen lassen, müsse ihnen viel vermitteln und durch gutes Betriebsklima binden. Tobias Hempelmann forderte, den Mitarbeitern hochwertige Teamkleidung und einen gepflegten Arbeitsplatz mit Topwerkzeugen zur Verfügung zu stellen: »Das Handwerk muss im Jahr 2020 ankommen.«

Einige Redner brachten sogar ins Gespräch, Zweiradazubis höher zu bezahlen als ihre Kfz-Kollegen, das bleibt aber dem einzelnen Betrieb überlassen. Der Beschluss zur Anhebung auf Kfz-Niveau (640 auf 885 Euro vom ersten zum vierten Lehrjahr) fiel mit einer Gegenstimme.

Work-Life-Balance wichtiger als Erfolg?

Holtkamp hatte auch für offensives Bezahlen plädiert, weil er darauf setzt, dass Inhaber ihren Nachfolger innerhalb der Belegschaft finden, wenn sich eine Übergabe in der Familie nicht abzeichnet. Der eigene Mitarbeiter, der seit der Ausbildung dabei ist und dem Unternehmen schon lange dient, bringt nämlich Erfahrung und Qualifikation mit. Allerdings sahen dies viele Kollegen kritisch, weil jungen Menschen heute die Work-Life-Balance wichtig sei und sie die Verantwortung und den Arbeitsdruck scheuen würden, die mit der Selbstständigkeit verbunden seien. Wer aber auf »Verantwortung light« setzt, wird am Ende vielleicht Filialleiter in einer Kette – und die Filialisten werden auch durch Übernahmen stärker.



Wirbt erneut für die Betriebsbörse: Felix Lindhorst von der Geschäftsstelle der Innungsverbände.

Parship für Betriebe: Nachfolger verzweifelt gesucht

Angeregt wurde diese Diskussion auch durch die offenkundigen Herausforderungen in der Nachfolgefrage. Signifikant ist eine Schiefelage in der Betriebsbörse, die der Bundesinnungsverband des Zweiradhandwerks zusammen mit Bico aufgebaut hat. Dieses »Parship für Betriebe« funktioniert nämlich bisher etwas einseitig: Eine ganze Reihe von Inhabern hat dort schon die Absicht bekundet, ihren Betrieb zu übergeben. Doch haben sich kaum Interessenten gemeldet. Deshalb hier nochmals eine Aufforderung an eben jene, sich auf dieser Website einzutragen.

Felix Lindhorst von der Geschäftsstelle der Innungsverbände mahnte Betriebsinhaber, sich gegenüber potentiellen Nachfolgern offen und transparent zu zeigen: »Man kann oft schon in der Lehre erkennen, ob da jemand heranwächst, der den Laden später übernehmen kann. Man muss den Kandidaten aber auch mitnehmen, ihn zum Beispiel in die Bücher gucken lassen.«

Abschließend informierte Geschäftsführer Marcus Büttner noch über die Einführung der elektronischen Gesellenprüfung. Diese wird nicht nur einheitliche schriftliche Prüfungen landesweit möglich machen (so dass man sich nicht in jedem Kreis neue Aufgaben ausdenken muss), sondern auch die Aufsicht wird vereinfacht – zumal der Nachbar nicht dieselben Aufgaben bekommt. Und die Auswertung wird ebenfalls leichter und geht schneller.

www.betriebeboerse.de

Text/Fotos: Michael Bollschweiler

Neuer Vorstand des Landesinnungsverbands Nordrhein-Westfalen (v. l.): Klaus Gerhardy, Ulrich Lindhorst, Harald Teismann, Hermann Scharlau und Franz-Josef Feldkämper.





Vaude-Geschäftsleitung beim Streik (v. l.): Erwin Gutensohn (Finanzen), Jan Lorch (Vertrieb und Corporate Social Responsibility), Antje von Dewitz und Uwe Gottschalk (Produkte).



Im Sitzstreik: Werkstattmitarbeiter Arne Diekmann und Werkstattleiterin Lisa Niedermayer (l. o./u.) sowie die Inhaber und Geschäftsführer Jürgen Fuchs und Andrea Groll (r. o./u.).

Vaude und Fahrrad Fuchs im Klimastreik

Beim globalen Klimastreik der Fridays-for-Future-Bewegung Ende November 2019 war Vaude wieder aktiv dabei. Um auf die Klimakrise aufmerksam zu machen, nahmen Mitarbeiter an den regionalen Demos in Ravensburg und Wangen teil.

In diesem Zusammenhang verweist Vaude auch darauf, dass man seit 2012 am Firmenstandort Tettngang klimaneutral agiere. Auch weltweit strebt man nun eine klimaneutrale Produktion an. Vaude ist eines von rund 680 Unternehmen weltweit (davon 29 in Deutschland), die sich der Initiative Science Based Targets (SBT) angeschlossen haben. Diese setzt sich dafür ein, dass die Wirtschaft ihren Beitrag zu den Pariser Klimazielen leistet.

Der Groß-Gerauer Fachhändler Fahrrad Fuchs gehört zu den über 4.100 Unternehmen, die Entrepreneurs for Future unterzeichnet haben. Diese Wirtschaftsinitiative setzt sich ebenfalls für Klimaschutz ein und unterstützt Fridays for Future. Das Team von Fahrrad Fuchs nahm am weltweiten Klimastreik teil – beim Sit-in mit Kaffee und Kuchen im Ladenlokal kam man mit Kunden ins Gespräch.

Der Händler hatte seine Mitarbeiter zur aktiven Teilnahme an den Demonstrationen ermuntert. Beschäftigte, die am Streik teilnehmen wollten, wurden dafür freigestellt.

entrepreneurs4future.de

jb

Benno Bikes an deutsche Händler direkt

Benno Bikes Swiss beliefert in der kommenden Saison erstmals den deutschen Fahrradfachhandel, und zwar direkt, ohne Importeur. Zweirad Stadler ist einer der ersten deutschen Kunden.

2018 wurde das Unternehmen vom in den USA lebenden Benno Baenziger (Gründer von Electra Bicycles) und dem Schweizer Samuel Weishaupt gegründet (siehe RadMarkt 8/2019). Für den Verkauf in die EU wurde ein Warenlager in Lustenau in Österreich angemietet, das 30 Kilometer von der Schweizer Firmenzentrale in Appenzell entfernt liegt.

Für Deutschland hatte man ursprünglich einen Vertriebspartner gewinnen wollen. Erste Gespräche mit Großhändlern führten nicht zum Ziel, die Kontaktaufnahme zu deutschen Fachhändlern auf der Eurobike verlief jedoch mehr als zufriedenstellend. Daher entschied man sich (wie in Österreich und Norditalien) für den direkten Weg zum deutschen Fahrradfachhandel.

www.bennobikes.com

www.weishaupt-cycles.ch/benno_bikes

jb

Prototyp des Remidemi von Benno Bikes.



Montageständer für Fahrräder und E-Bikes

ADDITIVE SPEEDLIFT 1800

Keyfacts:

- sehr schnelle Geschwindigkeit für effizientes Arbeiten
- keine Energiekosten, keine störenden Anschlüsse, keine störenden Fußpedale
- schmutzunempfindlich → geringster Wartungsaufwand
- XL-Hubhöhe 800 mm stufenlos → Spannhöhe ca. 1800 mm für ergonomisches Arbeiten.
- kraftvolle Ausführung; ideal für Räder bis 30 Kg; Maximallast 50 Kg;
- weitestgehend vormontiert; Installation in 30 min.
- geringe Anschaffungskosten: 1399,- EUR netto (Komplettpreis incl. Halteklau, Bodenplatte, Werkzeugablage u. Zubehör)
- Elite Halteklau aus Italy; Rest Made in Germany, Prien a. Chiemsee

Von 0 auf 800 in 4 Sekunden!



Kraftvoll und kompakt

Der Additive Speedlift 1800 ist ein gasdruckgestützter Montageständer mit Halteklau. Auf Knopfdruck wird eine Kraft von ca. 180 N freigegeben und schwere E-Bikes werden mit geringer Anstrengung sekundenschnell in die gewünschte Position gebracht. Leichte Räder hingegen schweben sogar von allein nach oben.

Video von unserem Speedlift auf YouTube



additive-sports.de