



Sattel, Griffe, Pedale:

Kontaktpunkte verkaufen

Zu viele Räder auf Lager?

S. 10



Geschäft schick gestalten

S. 19



Rehbaum zum Radverkehr

S. 33



Danke lieber Fachhandel für die in 2022 gemeinsam zurückgelegten Kilometer und auf viele weitere im Jahr

2023



www.gazelle.de

KONINKLIJKE
Gazelle





Michael Bollschweiler
Chefredakteur

Solidarpakt im Rezessionen

Wenn man zuerst in glühender Hitze schwitzt und dann in einer stark heruntergekühlten Hotellobby friert, so ist man im arithmetischen Mittel wohltemperiert. Das ist aber ein rein abstrakter Gedanke, während man sich konkret ziemlich kaputt fühlt, weil man von einem Extrem ins andere fiel.

Das ergeht dem Fahrradhandel nun ähnlich, denn im Sommer 2022 gab es zu wenig Ware für zu viel Nachfrage (wenn auch die Differenz geringer ausfiel als 2021), und seit dem Spätherbst ist es bekanntlich umgekehrt: Die Ware rollt auf den Hof, nur wenige mögen sie kaufen. Ein ausgewogener Zustand, wo ungefähr so viel Ware da ist und eintrifft, wie auch abfließen kann, ist schon länger her und man kann sich nur noch dunkel daran erinnern.

An dieser Stelle und anderswo wurde hinreichend oft betont, welcher der beiden Zustände der weniger ärgerliche ist: Ein zu knappes Angebot lässt zwar einige Kaufwillige frustriert zurück, aber die Preise bleiben stabil und die Rendite passt. Ein Überangebot mit zu viel Ware am Lager drückt dagegen auf die Preise und der Unternehmer schwankt zwischen den Polen Liquidität und Rentabilität. Je mehr er auf Erstere angewiesen ist, desto mehr muss er Letztere opfern. Zu hören ist beispielsweise, dass sehr große und sehr kleine Händler die Preisschilder besonders eifrig mit dem Rotstift bearbeiten, während mittlere Händler sich noch zurückhalten. Hier ist auch Besonnenheit gefragt, denn im Zweifel funktionieren höhere Preislagen besser und es ist sehr fraglich, ob von einem hohen Rabatt überhaupt ein klarer Kaufimpuls ausgeht.

Linderung könnte von Lieferanten ausgehen, die bereit sind, bestellte Volumina zu stornieren oder auf einen späteren Liefertermin zu setzen. Offenbar ist die Bereitschaft zu diesem Entgegenkommen unterschiedlich ausgeprägt. Mancher Hersteller, der seinen Abnehmern ein Freund sein will, geht an seine Reserven, um den Griff zu lockern; andere bestehen auf

Erfüllung. Dahinter steckt keineswegs reine Boshaftigkeit; vielmehr sind die Lieferanten in einer ähnlichen Lage, haben sie doch ihrerseits disponiert und stecken in Abnahmeverpflichtungen. Auch in Asien gibt es Lagerüberhänge. Überhaupt sind alle, die Teil der Verwertungskette sind, gerade damit beschäftigt, zusätzliche Lagerkapazitäten anzumieten, was wiederum weiteres Geld kostet.

Wie schon früher erwähnt, wüsste man zu gern, wie lange diese Flaute anhalten und wann die Kaufbereitschaft wieder anziehen wird. Derzeit lässt sich nur schwer auseinanderhalten, welchen Anteil die Nebensaison am sehr ruhigen Geschäftsverlauf hat und welchen die bang erwartete nächste Nebenkostenabrechnung.

In diesem Zusammenhang mag es tröstlich erscheinen, dass laut Süddeutscher Zeitung vom 19. Dezember 2022 das Bruttoinlandsprodukt 2023 nur um 0,1 Prozent schrumpfen soll. Das Blatt tritt verbreiteter Schwarzseherei entgegen und spricht mit Blick auf die Prognosen von einem »Rezessionen«. Allerdings ist die Großwetterlage so unberechenbar, dass man eine Prognose nicht mit einer Tatsache verwechseln sollte.

Selbst, wenn es im Frühjahr mit der Fahrradnachfrage wieder bergauf gehen wird, muss man bis dahin durchhalten und liquide bleiben. Neben einer weisen Preispolitik werden hier auch Banken eine Rolle spielen, die man mit Blick auf die Entwicklungen der letzten Jahre ruhig daran erinnern darf, wie robust das Fahrrad-Business bisher war und auch in Zukunft sein wird. Darüber hinaus müssen Lieferanten flexibel mit ihren Kunden umgehen. Letztlich brauchen alle einander und sollten Interesse daran haben, dass beim Weg durchs Tal niemand verloren geht, der später wieder gebraucht würde. Wenn alle in einem Boot sitzen, dann sind Solidarität und Geschäftssinn kein Widerspruch.

Michael Bollschweiler



25

Verlängerte Werkbank

Kurze Wege in der Fertigung werden immer wichtiger. Europäische Länder profilieren sich als Alternative zu asiatischen Standorten. Bei DHS in Rumänien werden Zulieferer als Nachbarn des Fahrradherstellers direkt integriert.



28

Ispo mit Fahrradthemen

Die Sportmesse Ispo hat das Fahrrad an sich nicht als Hauptthema, doch einige Aussteller präsentierten auch Neuheiten in diesem Segment. Außerdem tauschte man sich zur wirtschaftlichen Lage aus.



19

Schickes Ladendesign

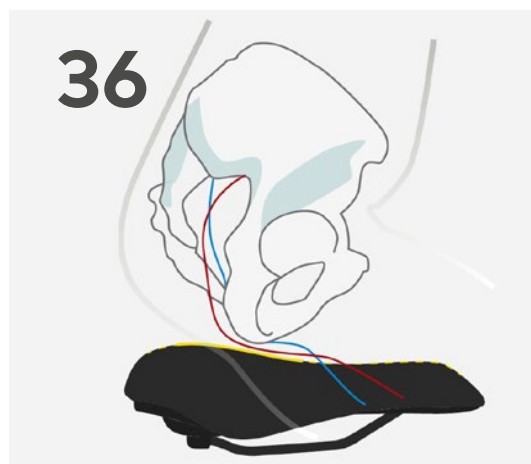
Viele Inhaber haben ihre Verkaufsflächen schon umgestaltet, andere denken darüber nach. Anhand von Best-Practice-Beispielen lässt sich nachvollziehen, wie schickes und schlüssiges Design gelingt.



16

Große Eleganz

Edler Boutique-Look ist nicht nur etwas für kleine Ladenlokale. Die Verkaufsfläche der Bikearena Fulland in Gütersloh ist tausend Quadratmeter groß und erhält durch ein ganzheitliches Gestaltungskonzept optisch wie zweckmäßig Struktur – und eine Kaffeecke.



36

Schmerzfrequente Kontaktpunkte

Der kleine Bruder der Ganzkörpervermessung ist die Beratung auf die drei Kontaktpunkte Lenkergriff, Sattel und Pedal. Das Angebot an ergonomisch gestalteten Produkten ist breit. Damit kann der Handel Geld verdienen und Kunden binden.

Editorial

Solidarpakt im Rezessionen 3

News

Giant: Flagship-Store mit Digitalanteil 6

KTM sichert Fachkräftenachwuchs 7

Moustache: Wachstum erfordert Neubau 8

Baden-Württemberg ehrt Renner 9

Markt

Ende des Booms rückt näher 10

BIV: Fahrradbranche in der Rezession 12

Infos aus Innungen von Bund und Land 14

Modernisiert: Bikearena Fulland in Gütersloh 16

VSF: Orientierung durch Ladengestaltung 19

VSF: Vermietung Chance für Fachhandel 22

Rumänien: Zulieferer nah bei Eurosport DHS 25

Messe

Ispo Munich 2022: Zurück im Match 28

Fairnamic: Feintuning an der Eurobike 32

Verkehr

Interview Rehbaum: Anliegen Radverkehr 33

Produkte

Umsatzbringer: Sattel, Lenkergriffe und Pedale 36

Betriebsführung

Ukrainer beschäftigen: Neues Potential 44

Wissen kompakt: Kurztipp für Unternehmen 45

Rubriken

Inserentenverzeichnis 47

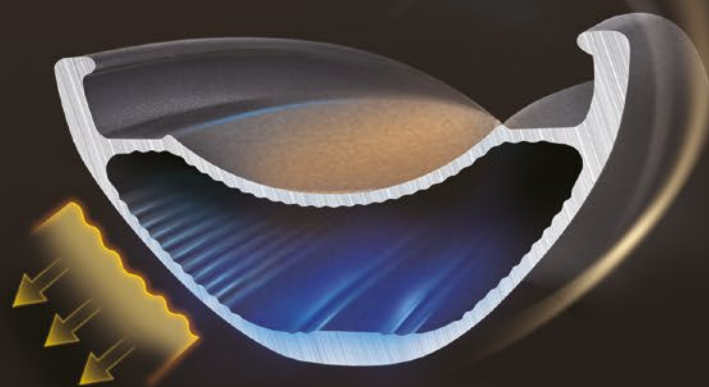
Impressum 49

Branchenticker 50

Titel Fotos: Beckendorff, Herresthal, Lenz, Selle Royal

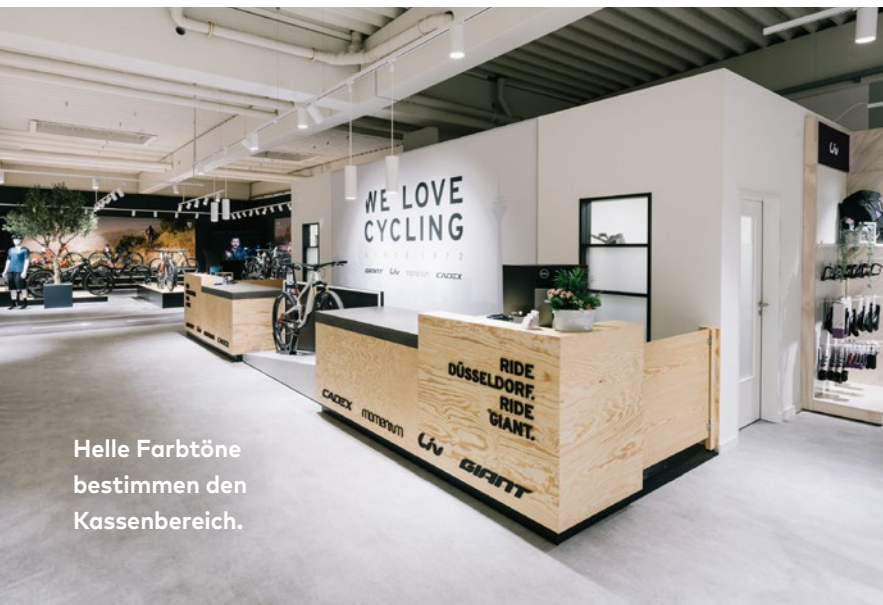
Inhalt Fotos: Beckendorff, Bollschweiler, Büchel, VSF

Eine neue Designidee für **besonders leichte** Aluminiumfelgen



Reduziertes Gewicht

www.jetsetrim.com



Helle Farbtöne bestimmen den Kassenbereich.

Giant: Flagship-Store mit Digitalanteil

➤ Im neu eröffneten Düsseldorfer Giant-Flagship-Store sollen verschiedene Verkaufsstrategien pilotmäßig getestet werden. »Digitale Assets mit der physischen Fläche verkaufsfördernd zu verknüpfen«, sei dabei vorrangig gewesen, erklärt Marcel Hollenberg, Retail Manager für Deutschland und Österreich.

Zudem würden Ansätze für den Omnichannel-Handel erprobt, ergänzt Giant-Deutschland-Geschäftsführer Oliver Hensche, damit die händlergeführten Giant-Stores dann erfolgreiche Konzepte übernehmen könnten.

800 der 1.250 Quadratmeter in Düsseldorf entfallen auf die Verkaufsfläche. Verfügbare Fahrräder können bereits online zur Abholung bestellt werden.

vz

Bohle holt Altreifensammlung ab

➤ Reifenhersteller Bohle holte kürzlich beim Freisinger Fahrradgeschäft Radl Ruhland 20.000 Fahrradreifen ab. Diese Menge an ausgedienten Pneus hatte Ingo Ruhland im Laufe von 23 Jahren im Keller gesammelt, weil er überzeugt davon war, dass eines Tages ein Reifenrecycling kommen werde.



Fahrradhändler Ingo Ruhland erleichtert: Fahrradreifen für die Wiederverwertung freigegeben – und der Keller endlich wieder leer.

»Wir sollten uns in allen Bereichen mehr darum kümmern, solches Material wiederzuverwerten statt nur neue Rohstoffe abzubauen«, so Ruhland. Künftig werden Altreifen bei ihm gleich in der Box des Schwalbe-Recyclingsystems landen und regelmäßig abgeholt.

jb

Hase: Beratung im Showroom

➤ Dieses Jahr bezog die Produktion von Spezialradanbieter Hase die neue Halle 4 auf dem historischen Zechengelände in Waltrop. In der dadurch frei gewordenen 430 Quadratmeter großen Stammhalle wurde nun ein Showroom mit Indoortestparcours eingerichtet, wo auch Kaufberatungen durchgeführt werden. Endverbraucher können so ihr Wunschrad per Online-konfigurator zusammenstellen und ausschließlich beim nächsten Vertragshändler in Auftrag geben.

Außerdem gibt es einen großzügigen Loungebereich für gemütliches Beisammensein und einen kleinen Shop mit ausgesuchten, meist regionalen Produkten. Hase plant dort auch Veranstaltungen, etwa Produktschulungen, Publikumsevents, Diskussionsrunden und saisonale Feiern.

jb



Dario Valenti von Hase Bikes im Beratungsgespräch.

KTM sichert Fachkräftenachwuchs

➤ Österreichs führender Fahrrad- und Pedelec-Produzent KTM Fahrrad engagiert sich in Sachen Nachwuchsausbildung. Ende November 2022 wurden die beiden kommissionellen Lehrabschlussprüfungen (LAPs) der ersten Fahrradmechatronik-Klasse der Berufsschule Mattighofen (auch KTM's Firmensitz) durchgeführt.

Seit 2019 gibt es in Österreich den Lehrberuf Fahrradmechatroniker. Dabei wird an verschiedenen Modellen der Marke KTM Fahrrad gearbeitet. Überaus erfreuliche Prüfungsergebnisse konnten aufgrund mehrerer Faktoren erzielt werden: Die duale Ausbildung hat in Oberösterreich einen sehr hohen Stellenwert, erste Lehrlinge wurden bei engagierten fachkundigen Lehrbetrieben ausgebildet und die Beschulung in Mattighofen erfolgte auf sehr hohem Niveau. Insgesamt wurden »vier Auszeichnungen, zwei gute Erfolge und zwei bestandene Prüfungen« gemeldet. Eine der Auszeichnungen bekam Elias Marginter.

August Stockinger, Landesinnungsmeister der Mechatroniker Oberösterreich, betont, das neue Fahrradmechatronikergewerbe erfreue sich zunehmender Beliebtheit: »Einer der Hauptgründe ist das innovative Berufsbild mit Themen aus zahlreichen technischen Kategorien.«



V. l.: Lehrlingsausbilder und Head of Quality KTM Markus Theil, KTM-Geschäftsführerin Johanna Grabner-Urkauf, Lehrling Fahrradmechatronik mit Auszeichnung Elias Marginter und KTM-Geschäftsführer Stefan Limbrunner.

jb

 **BÜCHEL**

Wir produzieren

400.000

Kunststoffteile täglich

MADE IN GERMANY 

Mehr Info



Mehr Informationen auf
www.buechel-online.com/wir-produzieren



Abschiede



> Wolfgang von Hacht habe den Kampf gegen eine kurze schwere Krankheit verloren, der Mitgründer und ehemalige Gesellschafter wie Geschäftsführer von Stevens sei am 15. Dezember 2022 mit 65 Jahren verstorben, meldete das Hamburger Unternehmen.

Wolfgang von Hacht

Stevens »verliert einen erstklassigen Sportsmann, verlässlichen Geschäftspartner und Firmenvisionär, treuen Freund und allseits geschätzten Menschen«, heißt es weiter. Der dreifache Familienvater und mehrfache Großvater habe im Kreise seiner Familie Abschied genommen.

Wolfgang von Hacht war es wichtig, das Unternehmen auch in volatilen Zeiten auf Kurs zu halten und den Nachwuchs zeitig einzubinden. Mit Erreichen des 65. Lebensjahres hatte er seine Gesellschafteranteile abgegeben und sich aus der Geschäftsführung zurückgezogen.

Seine Kinder Jenny, Kim und Julian sind bei Stevens in leitenden Funktionen tätig. So führe die junge Generation der Familie von Hacht das Unternehmen ganz im Sinne des Vaters und Onkels fort und verbinde hanseatisch-kaufmännische, sportliche und technische Leidenschaft.



> Im Alter von nur 58 Jahren verstarb nach langer Krankheit Greet Engelen, die langjährige Generalsekretärin der Industrieverbände Colibi und Coliped, europäische Dachorganisationen der nationalen Fahrrad- und -Fahrradteilverbände.

Greet Engelen

Kurz nachdem diese sich 2014 zur Confederation of the European Bicycle Industry (Conebi) zusammenschlossen, schied Engelen aus gesundheitlichen Gründen aus.

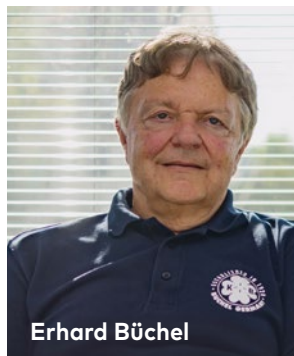
Engelen war ebenfalls Sekretärin des Bike Council sowie beratend tätig beim belgischen und luxemburgischen Automobil- und Fahrradverband Febiac.

jb

Hartmobile vergrößert sich

> Innerhalb Amsterdams zieht Hartmobile alle Aktivitäten mit Bürobetrieb, Werkstatt und Experience Center an einem Standort zusammen. Dort sollen interessierte Kunden auch die Qwic-Pedelects des Herstellers testen können.

jb



Erhard Büchel

Büchel Finalist beim Entrepreneur Of The Year

> Die Prüfungs- und Beratungsgesellschaft Ernst and Young würdigt jährlich inhabergeführte mittelständische Firmen. Beim EY Entrepreneur Of The Year 2022 wurde Erhard Büchel als Finalist für sein langjähriges Engagement ausgezeichnet.

Die Jury stellte fest, die Büchel GmbH und Co. Fahrzeugteilefabrik KG habe sich mit Unternehmergeist und Entwicklungsdrang seit der Gründung vor über hundert Jahren zu einem der wichtigsten Fahrradkomponentenhersteller Europas entwickelt.

Wichtige Faktoren seien die regionale Verwurzelung mit fünf Standorten in Deutschland und eine erfolgreiche Internationalisierung.

Moustache: Neues Gebäude

> Moustache Bikes, einer der ersten reinen Pedelect-Anbieter Frankreichs, erstellt an seinem Standort in Épinal (150 Kilometer westlich von Freiburg im Breisgau) ein neues Gebäude, welches die Abteilungen Aftersales, Event, Marketing, Produkt und Entwicklung aufnehmen wird. Damit wird Platz geschaffen für die Produktion, deren Fläche dann »aufgrund des rasanten Firmenwachstums« um 3.200 auf 13.200 Quadratmeter erweitert wird.

Was vor zehn Jahren in der Garage der beiden Fahrradliebhaber Emmanuel Antonot und Greg Sand begann, ist zu einem stattlichen Unternehmen gewachsen. »Seit den Anfängen haben wir alle Fahrräder in den französischen Vogesen montiert«, erklärt Sand. »Unser oberstes Ziel ist, immer mehr Bereiche der Wertschöpfungskette nach Frankreich zu bringen, Arbeitsplätze zu schaffen und so nah wie möglich an unseren Produkten zu sein.«

Dank einer Photovoltaikanlage auf dem Dach wird das Moustache-Headquarter künftig zu hundert Prozent mit erneuerbarer Energie gespeist. Des Weiteren gibt es eine Anlage zur Rückgewinnung von Regenwasser und E-Ladestationen für die Angestellten.

jb