

RadMarkt

04 | 2022

RADMARKT.DE | DAS BRANCHENMAGAZIN



Autohäuser machen Fahrradläden: Hauptsache Mobilität

Wirtschaftsdaten 2021:
Nah am Plateau? S. 32

Liefersituation:
Machbares machen S. 36

 Eurobike:
Geländeplan steht S. 46



neco Neco Technology Industry Co. LTD (Taiwan R&D base)
2022 Shanghai Cycle Show Booth No. E2-0021

Haßbergstraße 45, 96148 Baunach, Germany | Email: info@messingschlager.com | Tel: +49 (0) 95 44-94 44 45

www.necoparts.com

messingschlager

SCALATO

Ruvido

Starte durch.
Ab Herbst
2021!

Der Hybrid-Reifen für E-Mountainbikes.

Unsere Ingenieure haben das Unmögliche möglich gemacht. Sie haben einen Reifen für E-Mountainbikes entwickelt, der im Gelände und auf der Straße Leistung bringt. Seine innovative Gummi-Gewebestruktur sorgt für extreme Belastbarkeit und vollen Grip – egal, ob für Bergfahrten oder Touren auf der Straße. Mit diesem besonderen Allrounder macht Mountainbiken noch mehr Freude.

Wir bringen Fahrspaß ins Rollen! Mehr Infos auf scalato.com





Michael Bollschweiler
Chefredakteur

Sowohl als auch

Die Art und Weise, wie Marktwirtschaft funktioniert, ist im Grunde einfach: Gewirtschaftet wird nur, wo es auch einen Markt gibt. Beispielsweise kann man ein Nähmaschinengeschäft eröffnen in der berechtigten Hoffnung, sich mit wenigen bis gar keinen lokalen Mitbewerbern herum-schlagen zu müssen. Fragt sich nur, ob das als Motivation ausreicht, um einen derartigen Laden zu eröffnen.

Beim Fahrrad ist es gerade umgekehrt: Wenn sich ein Produkt so gut verkauft, fällt einem sofort das Bild mit den Motten ein, die das Licht umkreisen. So durfte der angestammte Fahrradhandel, der in den letzten Jahren hart arbeiten musste, aber auch viel Geld verdient hat, nicht ernsthaft annehmen, man werde auf ewig unter sich bleiben.

Bislang sah man sich aber einer übersichtlichen Wettbewerbssituation gegenüber: Der Onlinehandel entwickelt sich so lala, nicht schlecht, aber auch nicht mit schwindelerregender Dynamik. Was nicht ausschließt, dass einige Marken super aus dem Karton leben.

Da ist die Karriere diverser Filialisten und Franchisegeber schon bemerkenswerter, aber auch hier werden nur Modelle skaliert, die nun wirklich nicht erst gestern aufgeschlagen sind. Insofern kennt man seine Pappenheimer.

Die Autohäuser sind da schon etwas anderes. Deren Engagement ist endgültig über das Stadium von Einzelfällen hinausgekommen. Das Spektrum reicht von Übernahmen bestehender Geschäfte, wie im Raum Bielefeld geschehen, bis zu eigenen Eröffnungen, oft vom bestehenden Autohaus abgeteilt oder diesem angegliedert, mitunter aber auch separat.

Die bisweilen zu vernehmende Lesart, die Autohausinhaber treibe die Angst vor der Verkehrswende um und sie würden verzweifelt nach Kompensation suchen, indem sie einem geänderten Verkehrsverhalten folgten – diese Lesart kann man vergessen. Erstens ließen sich selbst mit sehr teuren E-Bikes die Umsätze nicht substituieren, die mit dem Pkw-Verkauf getätigt werden; zweitens ist die Autobranche von einer Absatzkrise so weit entfernt wie die Hertha vom Meistertitel.

Kein Entweder-oder, sondern ein Sowohl-als-auch schwebt den Neulingen auf dem Fahrradmarkt vor: Wer mit seinem Autohaus zufrieden war, der wird interessiert zur Kenntnis nehmen, wenn dieses Richtung E-Bike diversifiziert. Er darf mit Recht darauf zählen, im Fahrrad-Ableger in gleicher Weise abgeholt zu werden: mit Rezeption, Kaffee, Terminvereinbarung fürs Verkaufsgespräch, strukturierter Dialogannahme und hochwertigem Ambiente.

Nicht der komplette Umstieg, sondern die Ergänzung der Mobilitätsoptionen ist das Anliegen der Kundengruppen, die die Autohäuser bevorzugt im Visier haben. Und weil diese Kunden als Autokäufer bei hohen Beträgen selten zucken, geht es sehr wohl bevorzugt um hochpreisige E-Bikes und damit doch wieder um relevante Beiträge zur Umsatzentwicklung.

Zieht man nun noch in Betracht, dass der Autohausmarkt zunehmend in größeren Gruppen organisiert ist mit entsprechenden Filialnetzen und dass diese Struktur aufs Fahrrad übertragen werden soll, so hat man es durchaus mit Marktteilnehmern zu tun, die man im Auge behalten sollte.

Die Akteure verhalten sich zudem keineswegs wie Greenhorns, sondern lernen schnell und bringen Handels-Know-how aus dem Pkw-Bereich mit. Natürlich erfinden sie nichts neu und viele Tools, wie die Terminvereinbarung, haben etliche traditionelle Händler auch im Repertoire. Aber es sitzt wieder ein Spieler mehr am Pokertisch, der mehr kann als nur Karten halten. Vom finanziellen Background ganz zu schweigen.

Die Geschichte wird uns auch lehren, ob ihre ideologische Unvoreingenommenheit ein Vor- oder Nachteil ist, wenn sie beispielsweise ganz selbstverständlich mit Herstellern kooperieren, die wegen bestimmter Akzente in ihrer Vertriebspolitik häufig gemieden werden.

Das war aber noch nicht alles: Die Autohäuser sind sicherlich nicht die Einzigen, die sich fürs Fahrrad interessieren.

Michael Bollschweiler



40 Jahre dichtgehalten

Nicht nur die Taschen von Ortlieb halten dicht, sondern auch ihr Inhaber. Hartmut Ortlieb hält sich von der Öffentlichkeit fern und schützt die Patente durch abgeriegelte Fertigung. Zum Jubiläum plaudert er ausnahmsweise ein wenig.

Der Wagen rollt

Die Autohäuser entdecken das Fahrrad und wenden ihre Erfahrungen aus dem Pkw-Sektor an. Bei G-Motion in Kassel wurde großer Wert auf die Ladeneinrichtung gelegt, die von Bohnacker stammt.



Unverwüstlich gemacht

Mit pannensicheren Lösungen rund um den Fahrradreifen tritt Tannus an. Zwei neue Akteure wollen die Marke und die Produkte nun bekannter machen – auch im Handel.



Auch ganz legal

M1 – Sporttechnik wurde lange Zeit auf R-Pedelecs reduziert, deren Motor bis zu 75 Stundenkilometer unterstützt, so dass sie nicht im Straßenverkehr bewegt werden dürfen. Doch mittlerweile läuft das Business der Manufaktur in der 25er- und 45er-Klasse – mit Karbonrahmen.



Schweizer Velo kommt

Tour de Suisse Rad und Komenda sind Konkurrenten, vermarkten aber gemeinsam ihre »Swissness«, um sich vom Wettbewerb aus dem Ausland abzusetzen. Damit soll der Produktionsstandort gesichert werden.

RadMarkt

DAS BRANCHENMAGAZIN

Editorial

Sowohl als auch 3

News

Giant Brandstore in Bremen eröffnet 6

Pirelli: Fahrradreifen made in Italy 7

Triales Studium: Zwischen Hörsaal und Werkstatt 8

ADFC: Mit Rädern reisen im Trend 9

Personalien der Branche 10

Pierer Mobility: Dividendenverdoppelung 12

Bohle: Überaus erfolgreiches Geschäftsjahr 13

Markt

Portugal: Abimota gründet Bikinnov mit 14

Komenda und TdS Rad initiieren Schweizer Velo 16

Glinicke-Autohaus: Fahrradbusiness mit G-Motion 18

Senger-Autohaus: Fahrradangebot unter Neo 22

Weingang: Vitbikes-Laden in Hamburg 25

E-Bike-Manufaktur M1: Wohlfühlische 28

Xchange-Umfrage: Containerlogistik unter Druck 31

Fahrradwirtschaft: Marktdaten 2021 32

Liefersituation: Auf mittlere Sicht 36

Japans Fahrradmarkt: Konstante Stagnation 38

Ortlieb: 40 Jahre innovativ 40

LIV Mitteldeutschland: Ausbildung und Rechtsfragen 44

Messe

Fairnamic organisiert Eurobike 2022 46

Produkte

Fahrradtransport per Autoheckträger 48

Komfortable E-Bike-Reifen und Luftpumpen 50

Tannus: Pannenschutz und Wartungsarmut 54

Silca-Dichtmilch und Contec-Ventile 56

Betriebsführung

Onlineshop: Sieben Tipps zum Aufbau 57

Onlineshop regelgerecht betreiben 60

Rubriken

Inserentenverzeichnis 63

Impressum 65

Branchenticker 66

Foto Titel: Bollschweiler

Fotos Inhalt: Beckendorff, Bollschweiler, Hummel, Ortlieb, Tannus



Kunde happy.

Bieten Sie Ihren Kunden mehr Optionen als den reinen Kauf.

Kasse voll.

Durch zusätzliche Erlöse aus Bike-Abos oder Vermietung.

Kopf frei.

Unsere digitalen Lösungen nehmen viel Bürokratie ab.

Digitalisieren Sie Ihr Geschäft mit ListNRide!

Mehr Infos unter:
contact@listnride.com
listnride.com/subscription

ListNRide



Giant-Deutschland-Geschäftsführer Oliver Hensche (2. v. l.), daneben die Store-Inhaber Beryl und Timo Hilker mit ihrem Team.

Giant Brandstore in Bremen

➤ Ende Februar 2022 wurde der Giant Store Bremen eröffnet, der erste dieser Art in Norddeutschland. Inhaber des im Gewerbegebiet Haferwende an der A27 gut gelegenen Ladens sind Beryl und Timo Hilker.

Auf den durch eine Glasfront lichtdurchfluteten 600 Quadratmetern werden die Giant-Marken Marken Giant, Liv und Cadex präsentiert. Sechs Mitarbeiter beraten die Kunden und vermessen sie per Giant Fit von Radlabor. Die Modelle können auch per Click and Collect erworben werden.

Das Ehepaar führt bereits an gleicher Stelle das Autohaus Jonny Hilker GmbH, einen führenden Volkswagen- und Audi-Partner der Hansestadt. Mit dem Einstieg ins Fahrradgeschäft kehrt die Unternehmerfamilie Hilker zu ihren Wurzeln zurück: Hilker startete 1908 mit Fahrrädern.

www.giant-bremen.de

jb



Dank großer Glasfront einladend hell: neuer Giant Store in Bremen.

Bico-Teilekatalog ausgeliefert

➤ Mitte März 2022 wurde die 29. Auflage des Bico-Katalogs veröffentlicht und an die angeschlossenen Fachhändler in Deutschland und die dänischen Partner versandt. In dem 4,3 Kilo schweren Printkatalog finden sich auf 1.468 Seiten Teile und Zubehör von über 150 Marken mit relevanten Artikelinformationen inklusive separater Laufradtabelle.

»Der gedruckte Katalog ist auch in Zeiten der fortschreitenden Digitalisierung ein wichtiges und wertvolles Werkzeug für unsere Mitglieder, um kurzfristig eine ausführliche Produktübersicht zu erhalten«, erklärt Bico-Geschäftsführer Volker Diehl.

Zudem gab es im Winter mehr als doppelt so viele Teilnehmer als zuvor bei den über 45 Fortbildungen für das Bico-Händlernetzwerk. Themen waren Mitarbeitergewinnung, Social Media und Techniks Schulungen von Bosch und Shimano. Das Schulungsprogramm 2022/2023 soll auf der Eurobike vorgestellt werden.

www.bikeundco.de

jb

Riese und Müller: Zweiter Verantwortungsbericht

➤ E-Bike-Hersteller Riese und Müller hat seinen Verantwortungsbericht mit Zielen und Ergebnissen 2021 vorgelegt. Das Nachhaltigkeitsteam um Geschäftsführerin Dr. Sandra Wolf verschafft sich fortlaufend über die Cloud-Plattform Sustainabill einen Überblick über die komplexe weltweite Liefer- und Wertschöpfungskette.

Die Sustainabill-Angaben basieren auf Zertifikaten und Selbstaussagen der Unternehmen zu nachhaltigkeitsrelevanten Managementprozessen, Umweltauswirkungen, Arbeitsbedingungen sowie Auswahl der und Umgang mit Vorlieferanten und werden vom Plattformanbieter bewertet nach Standards wie dem Treibhausgasprotokoll (GHG – Greenhouse Gas – Protocol) und den UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte.

Der individuell zugeschnittene Code of Conduct sei bereits von über 60 Lieferanten des Unternehmens unterzeichnet worden, 70 Prozent des Einkaufsvolumens würden inzwischen auf der Plattform abgebildet.

www.r-m.de
sustainabill.de

jb

Pirelli: Fahrradreifen made in Italy

➤ Das renovierte Pirelli-Werk im etwa 16 Kilometer nordwestlich von Mailand gelegenen Bollate hat die Produktion von Fahrradreifen aufgenommen. Die ersten Rennradreifen P Zero wurden im März 2022 ausgeliefert. Bei der Produktion setzen die Italiener unter anderem auf Prozessautomatisierung.

Die bereits 1962 eröffnete Fabrik wurde über eine längere Zeit mit Modernisierungs- und Überholungsmaßnahmen auf Vordermann gebracht. So entstand ein moderner und effizienter Industriekomplex, der sich laut Anbieter gut in die städtische Umgebung einfügt und es ermöglicht, Reifen nach höchsten Qualitätsstandards zu produzieren. Die vollständige Renovierung soll planmäßig allerdings erst Anfang 2023 abgeschlossen sein.

velo.pirelli.com/de

jb



**Nicht nur innen, sondern auch außen aufgehübscht:
Pirelli-Fahrradreifenwerk in Bollate.**

Technibike übernimmt Pyro Bikes

➤ Technibike hat per Lizenz die Marken- und Vertriebsrechte für die Kinder- und Jugendräder der Pyrobikes GmbH in Kusterdingen in Baden-Württemberg übernommen.

Außerdem hat der Anbieter die exklusiven Lizenzrechte an der Marke Cooper Bikes und lancierte Ende 2020 die E-Bike-Marke Hoheacht. Der E-Produktionsstandort in Staßfurt bei Magdeburg wird vom Firmensitz in Daun aus geleitet.

Die Technibike GmbH ist ein Tochterunternehmen des Unternehmensverbunds Techniropa Holding. Anteile der GmbH hat die ebenfalls zur Holding gehörenden Lepper-Stiftung.

jb

RadMarkt Info

hoheacht-bikes.de
www.cooperbikes.com
www.pyrobikes.de
www.technibike.de

**Pyro-Bikes-
Gründer Jürgen
Fischer (l.) und
Technibike-
Geschäftsführer
Christian
Koll-Schwarze.**



Fahrrad.de bringt Bikefitting

➤ Das zu Signa Sports United gehörende E-Commerce-Unternehmen Fahrrad.de bringt in strategischer Zusammenarbeit mit Motesque einen neuen Onlineservice. Das Unternehmen für wissenschaftliche Technologielösungen im Handel ist Healthtech-Anbieter und hat die E-Commerce-Lösung MQ Fit Bike entwickelt. Diese soll zuverlässiges Bikefitting im Internet ermöglichen, wodurch weniger erfahrene Käufer besser die Rahmenhöhe einschätzen können, wenn sie ein Fahrrad im Internet kaufen.

Im Verlauf der Customer Journey benötige die hinter dem Webshop laufende KI-Engine zwei vom Käufer über eine Eingabemaske hochzuladende Ganzkörperfotos. Die Software erfasse relevante Körperdaten, wie Größe, Schulterbreite oder Schrittlänge, und erstelle daraus einen 3-D-Avatar, erklärt Professor Dr. Kai Oberländer, Mitgründer und CEO von Motesque. Dieser simuliere dann online die Fahrt auf dem gewünschten Fahrrad mit unterschiedlichen Sattelhöhen, Rahmengrößen et cetera und ermittle so innerhalb weniger Sekunden die passende Konfiguration.

Das System funktioniert ebenso, wenn einige Körpermaße in eine entsprechende Maske manuell eingegeben werden. Diese Variante erreicht jedoch nicht dieselbe Präzision wie die bilderrfassende.

Dank mehrerer tausend Datensätze der unterschiedlichsten Fahrrad- und E-Bike-Modelle im Portfolio der Internetstores-Läden soll jeder Interessierte ein passendes Modell finden. Wenn das primär gewünschte Modell in der benötigten Größe gerade nicht verfügbar ist, werden automatisch geeignete Alternativen angeboten. Gefällt das ausgewählte Rad nicht, greift ein Rückgaberecht von 30 Tagen; die Kosten dafür trägt das Unternehmen.

www.fahrrad.de
www.motesque.com

Triales Studium: Zwischen Hörsaal und Werkstatt

➤ Junge Menschen, die das Zweiradhandwerk von der Pike auf lernen wollen mit dem Ziel, später einen Betrieb zu leiten, können sich jetzt mit einem trialen Studium umfassend vorbereiten: Lehre im Betrieb, Berufsschule und Studium werden kombiniert.

Für kaufmännische Berufe gibt es das schon länger; nun haben die Handwerkskammer Münster und die Fachhochschule des Mittelstands in Bielefeld das Gleiche für Handwerksberufe konzipiert. Der Bachelor-Studiengang Handwerksmanagement bietet eine Kombination aus Theorie und Praxis. Die duale Ausbildung wird mit einem wissenschaftlichen Studium verbunden. Neben der Vermittlung von Wirtschaftskompetenz liegen Schwerpunkte auf der personalen und sozialen Kompetenz sowie der Aktivitäts- und Handlungskompetenz.

Das Studium kann in jedem der 130 Handwerksberufe angegangen werden und führt zu deutschlandweit anerkannten Fortbildungsabschlüssen, wie geprüfte/r Fachfrau/-mann für kaufmännische Betriebsführung Handwerksordnung (HwO), Ausbildereignung (AEVO) und geprüfte/r Betriebswirt/in HwO. Das ausbildungs- und berufsbegleitende Studium Handwerksmanagement endet mit dem Bachelorabschluss.

Mit diesem Studium wird man befähigt, Führungsverantwortung in kleinen und mittleren Handwerksbetrieben zu übernehmen, verfügt über betriebswirtschaftliches Wissen, Methoden und Prinzipien sowie über die Fähigkeit, ausgewählte handwerkliche Frage- und Problemstellungen zu verstehen.

Das Studium wird in insgesamt 13 Trimestern absolviert. Der Präsenzunterricht findet in der Regel freitagabends und samstags im Handwerkskammer Bildungszentrum (HBZ) Münster statt. Ein Wochenende pro Monat bleibt vorlesungsfrei. Zudem wird einmal wöchentlich abends ein Onlineseminar durchgeführt.

Das Angebot ist besonders interessant für Menschen, die ohnehin vorhaben, den Meisterbrief im Zweiradhandwerk abzulegen, denn dieser Abschluss schließt die Teile III und IV der Meisterprüfung mit ein. Nach dem Abschluss des Studiums muss man also nur noch die fachpraktischen und fachtheoretischen Teile I und II der Meisterschule absolvieren und den Meistertitel erwerben – was unter anderem im HBZ Münster möglich ist. Der Studiengang setzt das (Fach)Abitur voraus, hat aber keinen Numerus clausus.

www.hbz-bildung.de/handwerksmanagement
www.fh-mittelstand.de

Radausflügler wie Radreisende
schätzen gleichermaßen gute
Streckenführung und sichere Wege.



Foto: TWA/Kuhn

ADFC: Mit Rädern reisen im Trend

➤ Mitte März 2022 stellte der Allgemeine Deutsche Fahrrad-Club seine aktuelle Radreiseanalyse vor. Das Ergebnis zeigt: 2021 haben rund vier Millionen Menschen eine Radreise unternommen. Das ist zwar eine halbe Million mehr als im ersten Corona-Jahr 2020, aber nicht so viel wie vor der Pandemie.

42 Millionen Menschen unternahmen 2021 mindestens einen Tagesausflug mit dem Fahrrad – 11 Millionen mehr als 2020. Zudem kauften sich 24 Prozent der radfahrenden Bevölkerung ein neues Fahrrad, wobei knapp die Hälfte der Neuanschaffungen Elektrofahrräder sind.

Tech Talk bei BH Bikes

➤ Anfang März 2022 konnten Fachhandelspartner an einem Tech Talk von BH Bikes Deutschland teilnehmen. Es gab eine theoretische Schulung, Hintergrundinformationen zum Unternehmen und praktische Hinweise zu den unterschiedlichen Batterien, Motoren und Displays. Zudem hatten die angereisten Händler die Möglichkeit, die neuen Bikes auf den Trails der Umgebung zu testen.

www.bhbikes.com/de

jb

Swobbee erhält weiteres Wachstumskapital

➤ Mit der EIT Innoenergy SE ist ein strategischer Investor und Partner bei Swobbee eingestiegen. Während EIT 3 Millionen Euro Wachstumskapital in den Anbieter herstellerübergreifender Batteriewechselstationen für E-Kleinfahrzeuge steckt, legt der aktuelle Bestandsinvestor dieselbe Summe oben drauf. EIT Innoenergy bringt nicht nur Geld mit, sondern auch Know-how im Aufbau und bei Skalierung junger Greentech-Unternehmen.

Mit dem frischen Geld plant der Berliner Batterie-as-a-Service-Pionier die Weiterentwicklung seiner Batterieplattform und den massiven Ausbau seines Akkuwechselstationsnetzes in Europa. Zu den Kunden zählen Tier Mobility, Europas führender Parkraumbewirtschafter Apcoa sowie die Logistikunternehmen Hermes und DPD.

swobbee.de
www.innoenergy.com

jb