

RadMarkt

04 | 2025

RADMARKT.DE | DAS BRACHENMAGAZIN



Daten der
Branche 2024:

**Viel Verkauf,
wenig Umsatz**

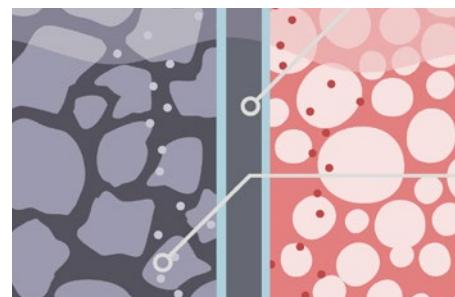
Handel mit Eigenmarke S. 24



Schub fürs Lastenrad S. 28



Wie sicher sind Akkus? S. 32





Bewusst anders unterwegs

Aktive Mobilität
verlässlich und fair
seit über 25 Jahren.

Lass uns
was bewegen:
Jetzt Partner
werden!

Versicherung: +49 511 71280-886
Leasing: +49 511 71280-877

linexo by WERTGARANTIE
Insurance & Dienstrad-Leasing
aus einer Hand.

linexo
by WERTGARANTIE



Michael Bollschweiler
Chefredakteur

Spindoktor zum Bestpreis

Das Vergleichen ist das Ende des Glücks und der Anfang der Unzufriedenheit.« So sagte der dänische Philosoph Søren Aabye Kierkegaard.

Das könnte man auf so einiges anwenden, beispielsweise auf das Vergleichen von Produkten vor dem Kauf. Ob ein Produkt für das Gebotene zu teuer ist, ist so lange reine Ansichtssache, bis man eines weiteren Produkts gewahr wird, das anscheinend das Gleiche bietet zu einem niedrigeren Preis. Zieht man den Vergleich erst nach dem Kauf, dann sinkt die Stimmung. Deshalb taucht im Handel gelegentlich die Best-Preis-Garantie auf.

Die vergangenen zwei Jahre – teilweise auch das laufende – sind nur scheinbar paradiesische Zeiten für ambitionierte Vergleichsliebhaber gewesen. Denn wenn die Prozente durcheinanderpurzeln, wird einem ganz schwindelig vor lauter 20, 30, 50 Prozent. Um den Überblick über alle vermeintlichen und tatsächlichen Schnäppchen zu behalten, muss man wissen: 50 Prozent wovon? Mit welchem Modelljahrgang habe ich es zu tun? Und hat hinter den sieben Bergen ein anderer noch einen besseren Preis? Und bezieht er sich auf genau dasselbe Modell?

Ein Vergleich, der sich etwas angenehmer liest, ist dieser: Wenn im vergangenen Jahr 20, 30 und 50 Prozent Rabatt gegeben wurden, der Umsatz mit Fahrrädern aber im Ganzen nur, je nach Lesart, um 10 bis 15 Prozent rückläufig war, dann konnte zwischendurch doch so manches Exemplar zum (fast) regulären Preis verkauft werden.

Es gelingt immer mal wieder, sich dem Vergleich zu entziehen, etwa indem man für den Preis eine Eigenschaft oder eine Kombination von Eigenschaften bietet, die man so woanders nicht oder kaum findet. Das können technische Innovationen sein oder seltener gekaufte Produkte, mit denen man Individualisten sehr gut erreicht. Stellt nämlich jemand fest, dass in seinem Wendehammer schon fünf Leute die gleiche Fahrradmarke fahren, so kann das unterschiedliche Reaktionen auslösen:

Entweder will man die Marke auch (scheint sich bewährt zu haben), oder man will sie gerade nicht, weil man nicht zur Masse gehören will.

Der Fahrradmarkt, der in den vergangenen Jahren so viele abnormale Amplituden durchmessen hat, bleibt unberechenbar. Spindoktoren haben derzeit keinen erkennbaren Wissensvorsprung vor Wahrsagerinnen. Prognosen lassen sich am besten nach ihren Halbwertzeiten vergleichen.

Einige Warnhinweise lassen sich derzeit noch auf die Verpackung drucken: Leasing hat im letzten Jahr weder den Absatz überproportional gesteigert noch den Durchschnittsbon. In diesem Jahr bleibt es ein Umsatztreiber unter Vorbehalt, weil einige Arbeitgeber dazu tendieren, die Einführung des Leasings auszusetzen, bis sie klarer sehen, wie sich die Wirtschaftslage auf sie auswirkt. Außerdem sind wir durch das Thema Überbestände noch nicht durch und damit auch nicht raus aus der Rabatzone.

Ermutigende Signale gibt es aber auch. Erste Marktteilnehmer melden, die Talsohle durchschritten zu haben. Natürlich ist der Befund vorläufig, sind die Signale noch vereinzelt. Aber notorische Optimisten haben wieder etwas mehr Boden unter den Füßen. Außerdem war zumindest der März ungewohnt sonnig, und das Wetter könnte ja zur Abwechslung mal wieder ein paar Monate im eigenen Team spielen statt im gegnerischen.

Und da wäre noch was. Während einige Experten eine weitere deutliche Steigerung des Elektroradanteils vorhersehen (und erhoffen), hält sich das rein muskelbetriebene Fahrrad stabil, was beispielsweise am Gravelbike liegt, am Reiserad, am Rennrad. Wer sich diesen Segmenten liebevoll widmet, dem winkt eine ordentliche Belohnung. Nur die ersten Lieferschwierigkeiten könnten dieses Vergnügen trüben ... aber da muss man ruhig bleiben.

Michael Bollschweiler



28

Lastenräder mit Power

Lastenräder sind schwerer mit Muskelkraft zu bewegen als normale Fahrräder, daher liegt der Motorisierungsgrad bei fast 84 Prozent. Gewöhnliche Pedelec-Motoren sind damit jedoch überfordert, weshalb die Hersteller robuste Cargo-Motoren mit angepassten Kennlinien entwickelt haben.



**10
14**



VDZ
Handelsverband
Zweirad



ZIV **DIE FAHRRAD-INDUSTRIE**

Ersehnte Aufhellung

Die Marktdaten der Verbände belegen, dass die Fahrradbranche auch 2024 zu leiden hatte. Den Handel konnten steigende Werkstattumsätze zumindest ein wenig trösten. Erste Anzeichen einer Erholung gibt es – für Entwarnung ist es noch zu früh.



24

Erfolg mit Eigenmarke

Oliver Bücker (l.) führt sein Geschäft in Osnabrück auch erfolgreich wegen der selbst entwickelten Hausmarke. Dabei setzt er auf den Hinterradmotor von Neodrives alternativ zum Bosch-Antrieb, den er über Kalkhoff im Programm hat. Denn im Autohaus können man auch wählen zwischen Benziner, Diesel und Elektroauto.

Folgen grober Fahrlässigkeit

Ein Urteil des Bundesgerichtshofs bestätigt: Generalklauseln in Versicherungsverträgen sind rechtens. Bei grober Fahrlässigkeit könnten Leistungen gekürzt werden, so Versicherungsexperte Benge. Insbesondere die Risiken im Werkstattbereich erfordern die Aufmerksamkeit der Verantwortlichen.



32

Sicherheit von Fahrradakkus

Auch wenn moderne Pedelec-Akkus führender Systemhersteller als sehr sicher gelten, sollte man die physikalischen Grundlagen verstehen und das Risiko beim Laden und bei der Lagerung angemessen eingrenzen. Betriebe müssen eine Gefährdungsbeurteilung dazu abgeben.



Editorial

Spindoktor zum Bestpreis	3
--------------------------	---

News

Personalien der Branche	6
XLC-Katalog mit Onlinenutzen	7
Canyon-Store-Eröffnung in München	8
Geschäftsberichte mit Aufwärtstrend	9

Markt

VDZ: Marktanalysen und Prognosen	10
ZIV: Rabatt rasiert Rendite	14
Schweiz: 2024 Talfahrt fortgesetzt	20
Bücker: Mit Eigenmarke und Neodrives	24

Produkte

MSA: Trenoli und Bionicon auf der Free	27
Lastenradantriebe: Anbieterübersicht	28
Ausstattung von Zéfal und Magura	30
Akkusicherheit im Fachhandel	32

Betriebsführung

Benge: Generalklauseln in Anwendung	34
Landesinnung Hessen: Vielfältig	36
Innung Mitteldeutschland: Starthilfe	38
Innung Baden-Württemberg: Ausbau	40
Wissen kompakt: Tipps für Unternehmen	46

Event

Mit 3Rides Action in Aachen	42
-----------------------------	----

Verkehr

Strössenerreuther: Verkehrswesen vermitteln	44
---	----

Rubriken

Inserentenverzeichnis	47
Impressum	49
Branchenticker	50



Personalien der Branche



Jose Gonzalez

Um die Zusammenarbeit mit Federungssystemzulieferern, wie DT Swiss, Fox und Rockshox, zu stärken, hat Canyon die neue Position eines Director of Suspension Technology geschaffen und mit dem Experten Jose Gonzalez besetzt. Er arbeitete schon bei Trek und Manitou in diesem Bereich und ist für zahlreiche Patente auf dem Gebiet der Federungstechnik verantwortlich.

www.canyon.com/de

jb

**Geschäfts-
bereichsleiter
Hendrik
Koriath (l.)
mit Thomas
Müller.**



Neuer Vertriebsleiter Fahrrad bei der Fritz Wittich GmbH ist Thomas Müller. 1991 im Einzelhandel gestartet, war er auch freiberuflich für Continental tätig und bekleidete Führungspositionen bei Bico, Cosmic Sports, Mifa und Stevens.

www.wittich-gmbh.de

jb



Dieter Gross

Dieter Groß ist neuer Außendienstmitarbeiter bei Böttcher Fahrräder. Er betreut Bayern und Baden-Württemberg (Postleitzahlengebiete 70 bis 79, 80 bis 89, 90 bis 94 und 97). Zuvor arbeitete er fünf einhalb Jahre im Außendienst der HNF GmbH, er hat langjährige Erfahrung in der Fahrradbranche.

www.boettcher-fahrraeder.de

mb



Marcel Ade

Marcel Ade ist neuer Junior-Konstruktör und Produktmanager bei Messingschlager. Während und nach seinem Maschinenbaustudium war er in der Sport- und Fahrradbranche in der Produktentwicklung tätig.

Er verstärkt den seit sieben Jahren bestehenden Bereich E-Mobility-Solutions. Seit 2025 werden auch Plattformen mit Shimano- und Mahle-Antrieben angeboten; außerdem ist Messingschlager Servicepartner für Panasonic-Antriebe.

Michael Hromada ist Senior Product Manager mit Schwerpunkt bei der Eigenmarke M-Wave. Zuvor war er bei Bike Action, Sport 2000, Alpina, Limar, Swisseye und Radsport-Vertrieb Bayer.

www.messingschlager.com

jb



Michael Hromada



Alexander Roe

Im Rahmen der Eröffnung eines Flagship-Stores in Berlin gab Pedelec-Direktanbieter Cowboy bekannt, sein Händlernetzwerk in Deutschland bis Jahresende von 35 auf 70 ausbauen zu wollen. Michael Urban leitet die Vertriebsaktivitäten von Cowboy in der Rhein-Ruhr-Region. Er hat mehr als zehn Jahre Erfahrung in der Fahrradbranche, unter anderem bei Derby Cycle und Eurorad.

Alexander Roe ist Senior Sales Manager für die Regionen Nord-, Ost- und Süddeutschland »mit besonderem Fokus auf Hamburg, Berlin und München«. Er war schon Vertriebsleiter des Lastenradherstellers Yoonit und Betriebsleiter bei Ahoi Velo.

de.cowboy.com

jb



Michael Urban



Jochen Mang

Neuer Außendienstmitarbeiter der Marke Isy in Österreich ist Jochen Mang. Seit März 2025 betreut er die Fahrradfachhandelspartner in Österreich. Er war schon für Magura Bike Parts und Santa Cruz im Einsatz.

www.isy.de

jb

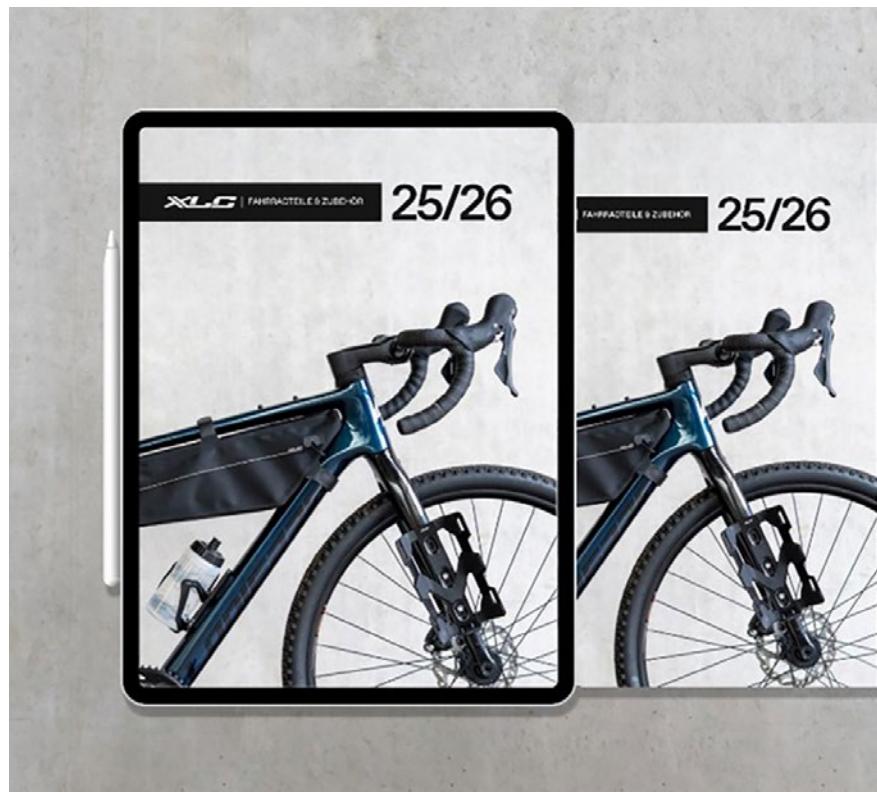
XLC-Katalog erschienen

➤ Im 302 Seiten umfassenden Katalog der Accell-Marke XLC finden sich über 2.000 Produkte. Das Layout einiger Kapitel wurde neu gestaltet. Über diverse QR-Codes können weiterführende Informationen und Tipps aufgerufen werden, etwa zur einfachen Breitenmessung des Sitzknochens.

Besonderes Highlight des diesjährigen Onlinekatalogs ist die Verknüpfung zum Händlerportal Accentry des Vertriebspartners Wiener Bike Parts. So gelangen Fachhandelspartner mit nur einem Klick direkt zur Produktseite des gewünschten Artikels.

www.xlc-parts.com

jb



XLC-Katalog: Print und digital. ▶

TURNTEC® BLINKER FÜR ALLE E-BIKES

NEU: Das Doppelplus an Sicherheit:

- Beide Hände immer am Lenker
- Gut sichtbar, von vorne und hinten

Infos zum Produkt und Montage auf bumm.de

Zugelassen nach StVZO und UN-Regelungen.

Auch zugelassen für Fahrräder mit passendem Akku.

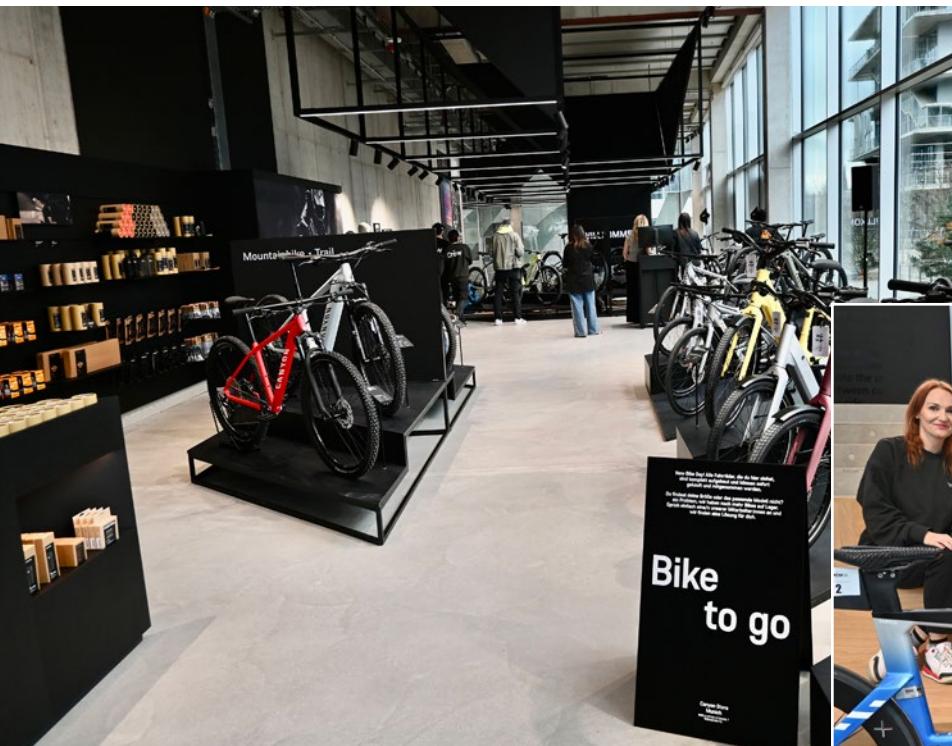
MADE IN

GERMANY

JETZT BESTELLEN.
AUSLIEFERUNG
LÄUFT.



100 1925-2025
busch+müller



Blick ins Ladenlokal vom Haupteingang aus.



Store-Managerin Sandra Traut und Canyon-CEO Nicolas de Ros Wallace.



Canyon: Store in München

Am 17. März 2025 eröffnete die Canyon Bicycles GmbH ein Ladenlokal in München und wandelt damit auf den Spuren von Rose, Specialized und Trek. Der für die Inneneinrichtung verantwortliche Canyon Head of Retail Florian Schecklmann erklärte, der Standort sei in sechs Monaten realisiert worden. Für ihn verkörpert die Store-Architektur mit ihren dynamischen Strukturen, starken Kontrasten und markanten Designs die DNA der Marke Canyon.

Canyon-CEO Nicolas de Ros Wallace erklärte dem RadMarkt in München: »Das ist die beste Stadt, weil dort alle Fahrradkategorien, von Urban- und Road- bis Mountainbike, genutzt und stark nachgefragt werden. Die hiesige Fahrradmobilität wird aufgrund der zunehmenden Autostaus weiterwachsen. Road- und Gravelbikes erfreuen sich rund um München großer Beliebtheit. Fürs Mountainbiken sind Berge nicht weit. Hier wollen wir mit Personal Touchpoints und Click and Ride sowohl an bestehende als auch neue Kunden näher heran.«

Der im schicken jungen Werksviertel im Osten der Bayern-Metropole gelegene Store ist 1.000 Quadratmeter groß. Im 450 Quadratmeter großen Verkaufsraum stehen 80 Fahrräder und Elektroräder aller von Canyon bedienten Kategorien bereit. Die restlichen 550 Quadratmeter entfallen auf Lager (inklusive Testflotte) und Werkstatt.

Direkt neben dem Ladeneingang befindet sich eine Servicestation mit vier Einzelmontageplätzen, wo auch spontane Schnellreparaturen möglich sind. Umkleidekabine und Kaffeebar sind dabei. Später solle noch eine gemütliche Outdoor-Corner vor dem

Ladenlokal eingerichtet werden, sagt die von Apple gekommene Store-Managerin Sandra Traut. Gegenüber befindet sich das Alrighty Café, wo Manuel Neuer Teilhaber ist.

Hinter der Bar am Haupteingang sind fünf Bike-Routen eingezeichnet, die am Laden beginnen. Zu bestimmten Terminen führt eins der acht Teammitglieder Gruppen über eine dieser Routen. Traut und Canyon Vice President Christoph Listmann betonten, der direkte Kontakt schaffe eine persönliche Verbindung zwischen Marke und Kundschaft, was eine digitale Präsenz allein nicht leiste.

www.canyon.com/de

Text/Fotos: Jo Beckendorff



Canyons Head of Retail Florian Schecklmann realisierte den neuen Store in sechs Monaten.