



**INDOORCYCLING
PLÖTZLICH NACHGEFRAGT:**

Auf Distanz mittendrin

**Konsequenzen des Lockdowns:
Hinterm Horizont ... S. 22**

**Motorsysteme am E-Bike:
Die Qual der Wahl S. 39**

**Sättel und Messsysteme:
Geld für Komfort S. 48**

messingschlager

NECO
Neco Technology Industry Co. LTD (Taiwan R&D base)
www.necoparts.com

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



CONTOURA

Das Manufaktur-Rad.
Handgefertigt in Hoya.



Jetzt konfigurieren.

www.contoura.de



Michael Bollschweiler,
Chefredakteur

Mal langsam

Am Montag, dem 20. April 2020, meldete ein Fahrradhändler aus dem hohen Norden eine Kundenschlange von über hundert Metern vor seinem Geschäft. Das war, auch unter Berücksichtigung der Sicherheitsabstände, eine gewaltige Menschenmenge, die dort hineinwollte. Und die Menschen wollten keine Ventilkappen erwerben, sondern Fahrräder und E-Bikes. Meist wurde nicht lange gefackelt und jede Menge Ware hinausgeschoben. Als der Tag vorbei war, hatte der Händler mehr in der Tageskasse als normalerweise in einer Woche – es war der umsatzstärkste Tag in seiner Firmengeschichte.

Was spielte sich während des Lockdowns ab? Die Menschen durften keine Urlaubsreise machen, nicht essen gehen, keinen Laden betreten. Was machten sie, sofern sie nicht gerade arbeiteten? Sie schauten fern, räumten den Keller auf, verschönerten den Garten, sie spazierten und sie fuhren Rad. Gefühlt waren nie so viele Fahrradfahrer anzutreffen wie während des Lockdowns. Auf einigen attraktiven Routen wurde es fast schon eng. Bus und Bahn fuhren die Menschen nicht: So wenige Leute, wie man dort antraf, war man vielleicht nirgends vor Ansteckung so sicher wie im öffentlichen Personenverkehr.

Das Handicap für die Verkehrsverbünde ist, dass die Ansteckungsgefahr nicht innerhalb weniger Wochen gebannt sein wird. Doch im Normalbetrieb kommt man sich dort schon näher, in Stoßzeiten zu nah. Vorbehalte gegen Bus und Bahn werden bleiben. Fahrrad und E-Bike werden für Pendler immer interessanter. Bei einigen Kommunen lässt sich eine Neigung erkennen, schnelle und unkomplizierte Maßnahmen zu ergreifen, um dem Fahrrad mehr Raum zu geben. Die reine Luft während des

Lockdowns hat das Nachdenken über Klimapolitik und Verkehrswende gefördert. So paradox sich das für manche Händler anhört, die auf das Loch in ihrem April-Umsatz schauen: Die Chancen sind da, noch mehr Menschen aufs Rad zu bringen und dadurch Geld zu verdienen.

Auch in der Fahrradwelt hat die Corona-Krise Denkprozesse befördert, was man anders machen könnte. Das Thema Onlinestrategien für den Handel ist dabei noch diffus. Es bleibt erst einmal dabei, dass ein kleinerer oder mittlerer Fahrradhändler aus dem Stegreif keinen Webshop auf die Füße stellen kann und muss. Auch die Videoberatung ist kein gleichwertiger Ersatz für das Anfassen und Ausprobieren von Produkten, sie war nur ein vorübergehender Behelf. Die Webshop-Lösungen von Herstellern, die den Händler über Click and Collect und Marge einbeziehen, verdienen es aber, gepflegt zu werden, um nur ein Beispiel zu nennen, wie man stationäres und virtuelles Business verknüpfen kann.

Die greifbarste Auswirkung der jetzigen Krise ist die Verkürzung der Saison. Damit einher geht die Bereitschaft vieler Fahrradhersteller, die meisten Fahrradmodelle im Jahr 2021 weiterlaufen zu lassen, um den Vororderdruck zu mindern. Dies ist eine sehr vernünftige, gar dringend gebotene Maßnahme. Wir werden feststellen, dass man mit ausgereiften 2020er-Modellen auch 2021 noch wunderbar Fahrrad fahren kann. Bisher machen sich einige Anbieter von dem ausgemachten Unsinn des jährlichen Modellwechsels noch zu wenig frei. Wenn die aktuelle Situation helfen würde, hier einen Schritt weiterzukommen, dann hätte sie auch ein Gutes.

Michael Bollschweiler

48



Der bequeme Sattel

Mehr Spaß am Radfahren beginnt mit weniger Qual. Ein Sattlerhersteller warb einst mit einer Domina in vollem Ornat, doch im Gegensatz dazu zahlt der Kunde hier für die Abwesenheit von Gesäßschmerzen – wenn der Händler ihn richtig berät.



39

Der richtige Antrieb

Der Heckmotor fristet ein Nischendasein, bietet bei E-Trekkingrädern aber ein anderes Fahrerlebnis als ein Mittelmotor. Kann man voreingenommene Kunden davon überzeugen? Ja, manche – mit großzügigen Probefahrtmöglichkeiten, wie ein Händler berichtet.

14

Die zartesten Hoffnungen

Die Lageberichte aus der Zeit des Lock-downs zeigen: Die Fahrradbranche kam bislang ordentlich durch die Corona-Krise und hat die Nur-Werkstatt-Phase einigermaßen überstanden. Jetzt hofft man, durch Nachholbedarf der Verbraucher auch Umsatz aufzuholen.



30



Die Besten in Europa

Der Europacup der Zweiradmechaniker ermittelt unter realistischen Arbeitsbedingungen die kompetentesten Menschen am Montageständer. Was dort halb spielerisch angegangen wird, hat einen ernsten Hintergrund: Wir müssen die Fähigkeiten und Leistungen der Mechatroniker besser würdigen.

42

Der vernetzte Heimtrainer

Die Gamification des Trainings – so nennt man die neue Dimension des Indoorcyclings. Was vorher eine öde Pflicht war, verspricht heute ein neuartiges, realistisches Fahrerlebnis im heimischen Keller. Das birgt Chancen für den Handel, der Kunden hinführt und verbindet.



RadMarkt

DAS BRANCHENMAGAZIN

Editorial

Mal langsam 3

News

Giant: Neue Rekorde und Unsicherheit 6

Kataloge von Wiener Bike Parts und XLC 6

Goves übernimmt Livecycle 7

Personalien der Branche 7

Hartje: Keine Jubiläumsmesse im Juli 8

Pexco-Hausmesse erst im Herbst 8

Rose: Schweiz-Premiere vertagt 10

Thule will Risiken minimieren 10

Lieferanten weiter präsent 11

Accell: Maßnahmen statt Dividende 12

3T-Fabrik baut Ventile für Beatmungsmasken 12

Cervotec fertigt Schutzscheiben 13

Nextbike: Für Malteser kostenlos 13

Markt

Fahrradverkauf für Händler systemrelevant 14

Corona und die Fahrradbranche 22

Lobbyarbeit: Was lehrt uns Corona? 26

Corona: Perspektiven, Irritationen und Initiativen 28

Europacup in Brunn: Die Mechatroniker-Elite 30

Bulgarien: Cycle Gets baut Fahrradrahmen 32

Efuture in Aschheim führt E-Mobile 36

Produkte

Verschiedene Antriebsarten am E-Bike 39

Chance für Fachhandel: Boom bei Heimtrainern 42

Fahrradsättel und Sattelmessung bei Kunden 48

Neues von Wack und bei New Loox 54

Tridata und Bico: Velo API für die Branche 55

Betriebsführung

Firmenverkauf: Sinnvolle Übergabestrategien 56

Kurzarbeitergeld: Spielräume erweitert 58

Konsumenten: Erwartungen an lokalen Handel 60

Wissen kompakt: Kurze Tipps für Unternehmer 61

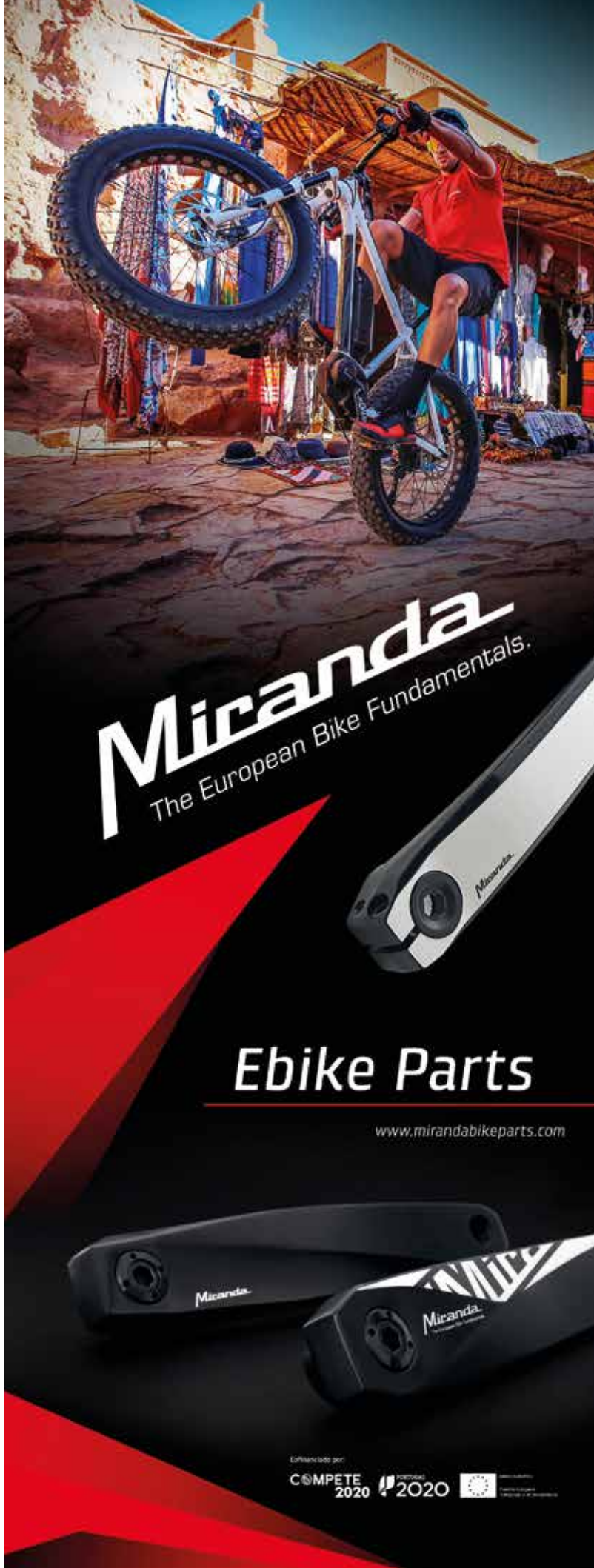
Rubriken

Impressum 62

Inserentenverzeichnis 63

Branchenticker 66

Titelfoto: Wahoo



Ebike Parts

www.mirandabikeparts.com

Giant: Neue Rekorde und Unsicherheit

➤ Taiwans führender Fahrradproduzent Giant erzielte im Geschäftsjahr 2019 einen konsolidierten Rekordumsatz von umgerechnet 1,90 Milliarden Euro (plus 5,3 Prozent). Beim Gewinn vor Steuern konnte das Unternehmen sogar um 13 Prozent auf 144 Millionen Euro zulegen. Der wichtigste Wachstumstreiber waren die E-Bike-Verkäufe in Europa (mehr als 40 Prozent plus) sowie die Erholung des vorher arg stotternen Fahrradmarkts China.

Die Corona-bedingten Unsicherheiten in der Weltwirtschaft würden jetzt auch Giant vor viele Herausforderungen stellen, Prognosen seien nicht möglich.

jb



| In mehreren Sprachen und als Download.

Kataloge von Wiener Bike Parts und XLC

➤ Großhändler Wiener Bike Parts hat seinen über fünf Kiloschweren Katalog für 2020/2021 herausgebracht. Auf über 2.000 Seiten finden Fachhandelspartner mehr als 28.000 Produkte in 41 Warengruppen von über 140 Vertriebsmarken. Aufgelegt wurde das Werk in Deutsch, Englisch, Französisch und Italienisch und steht auf der Homepage auch als Blätterkatalog zur Verfügung.

Der B-to-B-Onlineshop läuft im Echtzeitbetrieb und bietet verlängerte Auftragsannahmezeiten für Versand am gleichen Tag. Für 90 Prozent der deutschen Postleitzahlengebiete gelinge die Zustellung am nächsten Werktag.

Der XLC-Katalog 2020/2021 weist auf 330 Seiten über 3.300 Produkte aus. Er kann auf der Webseite heruntergeladen werden und existiert in sieben weiteren Sprachen: Englisch, Französisch, Spanisch, Niederländisch, Italienisch, Polnisch und Tschechisch.

In den ersten XLC-Videos auf Youtube werden die Eigenschaften und Funktionen der Produkte dargestellt. Damit werden sowohl Endverbraucher als auch Händler angesprochen. Diese können die Videos zudem auf der Myagi-Händlerplattform vom Team-Training der Winora Group abrufen. In regelmäßigen Abständen soll Neues veröffentlicht werden.

www.bike-parts.de

Sports Nut: Brandbook und Magalog

➤ Großhändler und Importeur Sports Nut hat zwei Kataloge herausgebracht. Mit 848 Seiten ist das Sports Nut Brandbook umfangreicher als je zuvor. Der Sprintroyal Magalog beschränkt sich indes auf die spezifischen Marken und Produkte für Rennrad, Cyclocross- und Gravelbike sowie Bikepacking, garniert mit Stories und Interviews aus der Szene.

contact@sports-nut.de

jb



| Magalog von Sports Nut.

Fünf neue Giant-Stores

➤ Im ersten Quartal 2020 hat Giant Deutschland die Anzahl seiner Stores auf zehn verdoppelt. Ein weiterer Ausbau ist vorgesehen. Im Fokus des neuen Konzepts stehen »der Endkunde und das perfekte und umfassende stationäre und digitale Einkaufserlebnis«.

Die fünf neuen Giant Stores wurden in Abtsgmünd, Bad Hersfeld, Hersbruck, Rottenburg und Wegberg eröffnet. Das Geschäft in Wegberg ist mit über 700 Quadratmetern der bisher größte Giant Store in Deutschland. Die Läden sind inhabergeführt von regionalen Händlern.

www.giant-bicycles.com

jb



Govecs übernimmt Lifecycle

➤ E-Tret- und E-Motorroller-Anbieter Govecs (Marken Elmoto, Govecs, Schwalbe) hat den insolventen Fahrraddienstleister Lifecycle im Rahmen eines Asset-Deals übernommen. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Unter dem Dach von Govecs wird Lifecycle wohl zum Fahrrad- und E-Zweirad-Dienstleister ausgebaut werden.

Lifecycle-Mitbegründer und Geschäftsführer Andreas Schmidt wird bleiben, die 30 Beschäftigten wurden übernommen. Bereits realisiert wurden Prozessoptimierungen sowie eine Neustrukturierung des Standort- und Vertriebskonzepts.

www.govecsgroup.com

www.live-cycle.de

jb

Tacx Germany aufgelöst

➤ Anfang 2019 übernahm Garmin die Firma Tacx, einen niederländischen Anbieter von Indoortrainern, Trainingssoftware und Apps sowie Werkzeug und Zubehör. Schon 2016 hatte Tacx seinen deutschen Vertriebspartner Van Bokhoven übernommen und als Tacx Germany weitergeführt. Dieses Unternehmen stellte am 30. April 2020 seinen Betrieb ein. Laut Garmin-Pressechef DACH Marc Kast wurden die Tacx-Händler direkt informiert.

Die Händlerbetreuung erfolge durch das Garmin-Key-Account- und Außendienstteam. »Die Kollegen sind bereits in Kontakt mit den einzelnen Händlern«, erklärte Kast auf Anfrage des RadMarkt.



Tacx-Händler in der Schweiz betreut seit Jahresbeginn Garmin Switzerland Distribution in Neuhausen. In Österreich ist nach wie vor Importeur Thalinger Lange zuständig.

Garmin übernimmt offenbar keinen der 18 bis 19 Mitarbeiter. Die deutsche Garmin-Zentrale erklärte dem RadMarkt, dass man sich »zu den individuellen Vereinbarungen, die mit den Tacx-Mitarbeitern getroffen wurden, nicht äußern kann.«

jb

Personalien

➤ **Ralf Summ** (48) ist der neue Sales Representative für die Pexco-Marken in Teilen des Saarlandes (Postleitzahlengebiete 63 und 64 sowie 67 bis 69) sowie im Norden von Baden-Württemberg (Postleitzahlengebiete 74 und 76). Er war unter anderem bei Alpina Eyewear sowie Asista Cycleparts tätig.

Andreas Rabe (34), zuvor als Vertriebsrepräsentant für verschiedene Marken der Winora Group im Einsatz, ist im Außendienst in Baden-Württemberg unterwegs.

jb



Ralf Summ



Andreas Rabe

➤ **Ralf Northoff** (39) ist neuer GPS Lights Engineering Manager bei Trelock, wird dabei aber auch für Axa tätig sein. Er koordiniert das Lichtentwicklungsteam in Frankreich und Deutschland. Mit 15 Jahren Erfahrung im Management von Produktentwicklungen der internationalen Automobilindustrie (auch bei Behr-Hella und ZF) bringt Northoff laut Trelock hohe Kompetenz mit sowohl in mechanischen wie elektronischen Entwicklungsprozessen. Nun soll er dazu beitragen, »noch expliziter auf Kundenanforderungen einzugehen und diese effektiv in neue Produkte einfließen zu lassen«.

jb



Ralf Northoff

Dealertech Training: Teilnehmerrekord

> Selbst nach einer Erweiterung um zwei zusätzliche Termine und Orte mussten noch Interessenten abgewiesen werden: Alle fünf zwischen dem 11. und 20. Februar 2020 durchgeführten Dealertech Trainings waren ausgebucht.

Sechs Marken, ein Tag – unter diesem Motto vermittelten Experten der Marken DT Swiss, Ergotec (Humpert), Magura, Rohloff, Schwalbe (Bohle) und Supernova den 250 Teilnehmern Produkt- sowie Wartungs- und Serviceinformationen.



Das Thema E-Bike stand dabei hoch im Kurs. 2021 soll es wieder Trainingstermine geben.

www.dealertechtraining.de

jb

Corona – Terminabsagen und -verlegungen



Hartje: Keine Jubiläumsmesse im Juli

> Für den 11. bis 19. Juli 2020 hatte der renommierte Großhändler und Importeur Hartje seine Jubiläumsmesse und davor eine Feier zum 125-jährigen Bestehen geplant, doch diese musste aufgrund der Pandemie abgesagt werden.

Unklar sind auch die weiteren bereits kommunizierten Hartje-Messeterminen: »Wann und in welcher Form die diesjährigen Ordermessen durchgeführt werden, hängt von der Entwicklung der kommenden Monate ab.« Die Vorbereitungen dafür seien angelaufen, so dass ab August jeder Termin möglich sei.

Abschließend heißt es: »Im Laufe seiner 125-jährigen Firmengeschichte hat das Unternehmen schon viele gute Zeiten erlebt und weniger gute Zeiten überstanden, so zeigt man sich auch diesmal sehr zuversichtlich, gemeinsam mit seinen Geschäftspartnern die gegenwärtig schwierige Gesamtlage zu bewältigen.«

www.hartje.de

jb



Pexco-Hausmesse erst im Herbst

> Pexco wird seine eigentlich für Juli 2020 geplante Hausmesse frühestens im September durchführen. Mit der Verschiebung will man »Druck rausnehmen – für uns als gesamte Branche, aber vor allem für den Fahrradfachhandel. Wir wollen den Fahrradhändlern dabei helfen, aktuelle Ware zu verkaufen und die Verkaufssaison zeitlich zu verlängern.«

Nach dem deutlich verspäteten Saisonstart würden zu frühe Ordertermine eine zusätzliche Belastung für den Handel bedeuten. Deshalb habe man sich für einen Hausmessetermin nach der Eurobike entschieden – »vorausgesetzt, die Messe kann unter diesen Umständen überhaupt stattfinden«. Dann werde man dem Auftritt auf der weltgrößten Leitmesse für die Fahrradindustrie zusätzliches Gewicht geben.

Letztendlich müsse das Ziel sein, den Produktionszyklus den neuen Gegebenheiten anzupassen – »und da sind wir für alle Ideen offen. Es gilt jetzt, gemeinsam als starke Industrie das Beste aus der Situation zu machen und Ruhe zu bewahren. Denn trotz aller Herausforderungen wird das Thema Fahrrad nach der Krise noch größer werden.«

www.pexco-bikes.com

jb