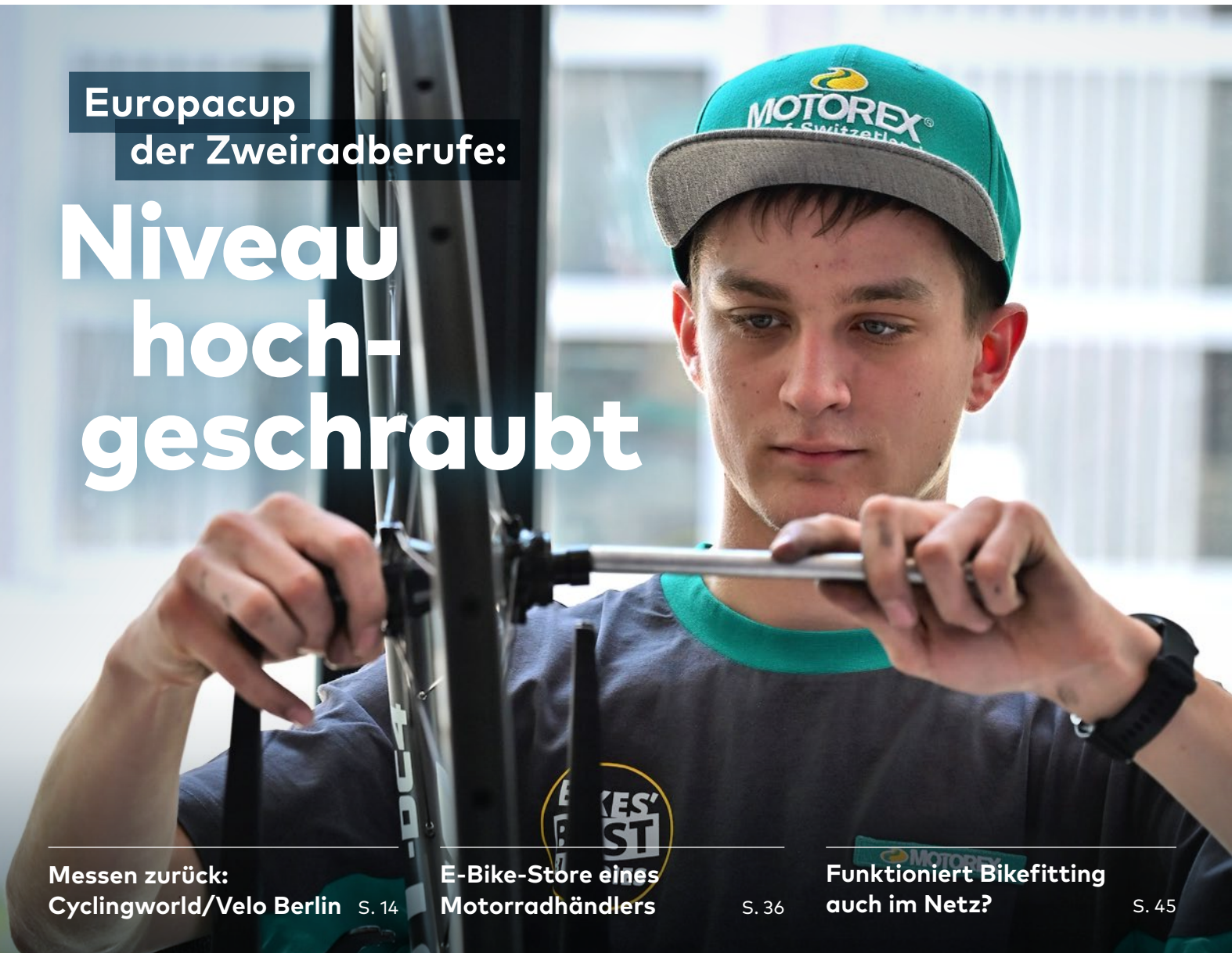


Europacup
der Zweiradberufe:

Niveau hoch- geschraubt



Messen zurück:
Cyclingworld/Velo Berlin S. 14

E-Bike-Store eines
Motorradhändlers S. 36

Funktioniert Bikefitting
auch im Netz? S. 45

Neco Technology Industry Co. LTD (Taiwan R&D base)

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

www.necoparts.com

messingschlager

● ● Eurobike.com

Hello Future

See you at the most
inspiring platform for the
cycling community

Messe Frankfurt
13 – 17 July 2022
Festival Days: July 16 + 17





Michael Bollschweiler
Chefredakteur

Das abgeholte Individuum

Wo das Fahrrad gekauft wird, ist vor allem eine Frage der Tiefe des Interesses. Wer bloß ein Alltagsfahrrad benötigt, tiefer Durchstieg, Straßenausstattung und acht Gänge, wird darin kein großes Geheimnis sehen, ein Preislimit haben und kein Chichi erwarten. Das lässt sich überall erledigen, wohl auch im Internet.

Die Zahlen aus dem Jahr 2021 zeigen, dass die Menge der online verkauften Fahrräder stagniert und ihr Wert auch nicht steigt. Hochpreisige Fahrräder – deren Anzahl an sich stark zunimmt – werden nach wie vor überwiegend stationär erworben. Mit der weitgehenden Aufhebung von Corona-Beschränkungen entfällt ein Motiv zum Onlinekauf. Nur teure Fahrräder besonders starker Marken verkaufen sich in stark wachsendem Maße im Netz, wobei einige eher als Omnichannel-Anbieter einzustufen sind und das stationäre Ladenlokal zu einer Säule ihres Geschäftsmodells gemacht haben.

Einer der Einflussfaktoren, wie sich stationärer und Distanzhandel künftig zueinander verhalten werden, ist das Einkaufserlebnis. Wer ein Geschäft betritt, will dort »abgeholt« werden. In dem persönlichen Kontakt zwischen Kunde und Verkäufer liegen Chance und Gefahr zugleich: Man kann hier persönlich überzeugen – oder eben nicht. Jedenfalls muss beim Endverbraucher hängenbleiben, dass er sich im Laden wohlfühlt und etwas erlebt hat, das er im Netz nicht hätte erleben können.

Eines der zentralen Alleinstellungsmerkmale stationärer Geschäfte könnte im Bikefitting liegen. Die Vermessung stellt den Kunden als Individuum in den Mittelpunkt, das Ergebnis ist ein optimal abgestimmtes Fahrrad – ein Unikat.

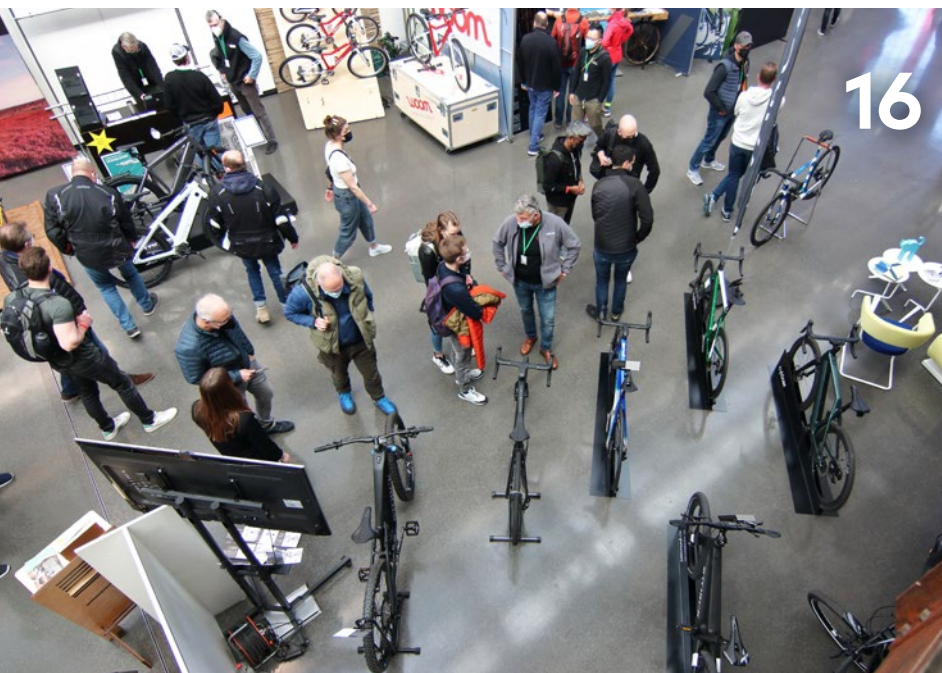
Aufmerksam wird deshalb der Ansatz von Fahrrad.de beobachtet, mit Hilfe der Software von Motesque ein Sizing im Web zu ermöglichen. Wird damit ein Alleinstellungsmerkmal aufgebrochen? Die Antwort muss differenziert ausfallen, allein schon von der Frage her, was die Software aktuell leistet – und vielleicht in Zukunft noch leisten wird. Insofern handelt es sich derzeit um eine Momentaufnahme.

Doch das ist nur ein Aspekt. Am Ende des Tages ist Software nicht alles. Im Laden kann eine Verkäuferin oder ein Verkäufer mit Kunden und Kundinnen persönlich interagieren in einer Weise, die vielleicht nur live funktioniert. Es wird eine Beziehungsebene hergestellt, Vertrauen geschaffen, ein gutes Gefühl erzeugt. Kaufentscheidungen sind überwiegend emotional und nur wenig rational gesteuert. Das gilt gerade bei Fahrrädern und E-Bikes, die mehr sind als Verkehrsmittel oder Sportgeräte, sondern oft Ausdruck eines Lebensgefühls.

Zugleich gewinnt auch bei der Vermessung im Laden die digitale Komponente an Bedeutung. Sie liegt ohnehin auf der Hand, weil das System auf digitaler Technik basiert und Daten ermittelt und gespeichert werden. Deshalb passt das Termintool sehr gut dazu, zumal, wenn es genutzt wird, um bestimmte Informationen über die Kaufinteressenten vorab zu erheben.

Das Ergebnis ist ein stringenter Kaufprozess vor Ort. Denn so sehr es beabsichtigt ist, dass die Kundin oder der Kunde sich wohlfühlt am Point of Sale, so wenig geht es um eine gemütliche Plauderstunde, bei der man sich verquatscht. Es geht darum, im Zeitrahmen auf den Punkt zu kommen – und zur Kaufentscheidung.

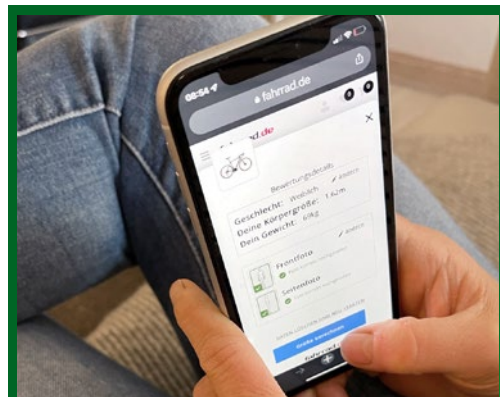
Michael Bollschweiler



16

Düsseldorf eine Reise wert

Die nach zweijähriger Pause wiederbelebte Cyclingworld erwies sich sofort wieder als Schmelztiegel der Fahrradszene – inklusive weniger bekannten, aber wichtigen Manufakturen.



Bikefitting im Netz?

Kann man sich per Smartphone selbst vermessen? Wird der Shopbesuch zum fürs Bikefitting überflüssig? Ein Selbstversuch mit Fahrrad.de ergibt – Gemach.

45



22

Hase in Halle 4

Die Expansion der Spezialradmanufaktur Hase zeigt, wie erfolgreich man mit Kompetenz in der Nische sein kann. Nach Einweihung der neuen Produktionshalle sollen vor allem Wartezeiten für den Bestseller Pino sinken.

Shop für Beladene

Noch gibt es wenige Spezialgeschäfte für Lastenräder, aber die Neueröffnung von Max-Cargobike in Bielefeld dürfte nicht die letzte gewesen sein. Kunden können den Verkaufsberater auch zu sich nach Hause holen.



30



33

Mekka für Radsportfans

Das Radsportgeschäft des ehemaligen Gerolsteiner-Teammanagers Hans Holczer in Herrenberg gilt nach wie vor als Mekka der Rennradfans. Diese werden angezogen durch das spezielle Fluidum und die Manufakturkompetenz.

Editorial

Das abgeholte Individuum 3

News

Wertgarantie: 20 Prozent plus 2021 6

VDZ rügt unprofessionelle Auslieferung 6

Fahrradwirtschaft trifft Politik 7

Mystromer übernimmt Desiknio 8

Shimano Europe gliedert Lager aus 8

Bike24: Zahlen top, Aktie naja 9

Personalien der Branche 10

Messe

Velo Berlin: Aufbruchstimmung 14

Cyclingworld Düsseldorf: Gut besucht 16

Markt

Elektroräder von Kneissl über Fitstore 20

Hase: Vierte Werkshalle eingeweiht 22

Fahrradmarkt Schweiz 2021: Rückgänge 25

Taiwan: Zunehmende Teileexporte 2021 28

Max-Cargobike: Geschäft für Lastenräder 30

Radsport Holczer in Herrenberg: Legendär 33

Limbächers E-Bike Stores: Lithium im Blut 36

Hoogendoorn: Vermessung und Anpassung 40

Motesque: Sizefinder im Selbstversuch 45

Produkte

Bosch: Updates für Nyon und smartes System 44

Ergotec-Bikefitting: Rückenfreundlich 48

Neuheiten und Weiterentwicklungen 50

Ausbildung

Europacup der Zweiradberufe 54

Betriebsführung

Wissen kompakt: Kurztipp für Unternehmen 59

Nachfolge im Betrieb: Die richtige Wahl 60

Rubriken

Inserentenverzeichnis 63

Impressum 65

Branchenticker 66

Foto Titel: Bollschweiler

Fotos Inhalt: Bleicher, Bollschweiler, Fahrrad.de/Motesque

ERGOTEC RÜCKSPIEGEL

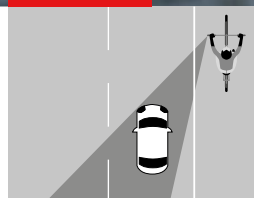
ALLES IM BLICK,

ALLES IN SICHERHEIT



► M-77

SAFETY FIRST



► M-77 LV

► ERSTKLASSIGE FUNKTION TRIFFT DESIGN.

ergotec Fahrradspiegel bieten ein echtes Plus an Sicherheit. Unsere vielfältige Produktpalette umfasst für jeden Einsatzbereich und Radtyp den genau passenden Spiegel. ergotec Spiegel – perfekte Begleiter für jedes Bike.



**ENTDECKEN SIE JETZT
UNSERE SPIEGEL-HIGHLIGHTS**



BIKEPARTS

ERGONOMISCH UND SICHER

ergotec®

Die futuristische Fassade der Augsburg-Filiale.



Decathlon: Neueröffnung in Augsburg

➤ Decathlon Deutschland eröffnete Ende März 2022 eine weitere Filiale in Augsburg. Fokusthemen am Standort sind Radsport, Bergsport und Wassersport. 50 Menschen sind hier beschäftigt.

Ein besonderer Hingucker ist die futuristische Fassade. Präsentiert wird die Produktpalette auf 3.500 Quadratmetern Verkaufsfläche. Neben einer Teststrecke für Fahrräder im Innenbereich gibt es diverse Showrooms für die Bereiche Bergsport, Wassersport, Angeln und Fitness.

www.decathlon.de

jb

Little John Bikes: Nummer 49

➤ Nachdem Fahrradfilialist Little John Bikes bereits Anfang April 2022 seine bundesweit 48. Filiale im thüringischen Gotha eröffnete, folgte Ende April die 49. in Oranienburg nördlich von Berlin. Dort erwarten die Interessenten auf über 700 Quadratmetern Ladenfläche mehr als 500 Fahrräder und E-Bikes sowie eine zertifizierte Fachwerkstatt.

www.littlejohnbikes.de

jb

BOC bald in Schwabach

➤ Die Bike and Outdoor Company (BOC) plant, die im Umbau befindliche Filiale im mittelfränkischen Schwabach 2023 zu eröffnen. Dort sollen auf einer Gesamtfläche von mehr als 2.200 Quadratmetern rund 1.000 Fahrräder und E-Bikes sowie Zubehör und Textilien (Verkaufsfläche 1.500 Quadratmeter) zudem eine Werkstatt Platz finden.

In Schwabach wird ein Team von 20 Leuten aufgebaut.

www.boc24.de

jb

Wertgarantie: 20 Prozent plus 2021

➤ Wertgarantie profitiert von der boomenden Nachfrage nach Fahrrädern und E-Bikes. Der Vertragsbestand im Geschäftsfeld Fahrrad wuchs 2021 mit 100.000 neuen Policen in Deutschland um mehr als 20 Prozent und in Österreich um über 50 Prozent. Dabei entfielen 85 Prozent des Neugeschäfts auf E-Bikes.

2021 habe man 300 neue Handelspartner in Deutschland und Österreich dazugewonnen. Doch die angespannte Liefersituation beeinträchtigte das Neugeschäft: »Mancher Fahrradpartner hatte zwischenzeitlich keine Ware oder nur eine überschaubare Anzahl an Modellen«, so Wertgarantie-Vertriebsvorstand Patrick Döring.

Die Nachfrage nach qualifizierten Schulungen steige, so habe 2021 umgerechnet mehr als jeder zweite Mitarbeiter der Wertgarantie-Partner einen Kurs bei der Onlineakademie abge-

schlossen: »Unsere Partner haben verstanden, dass es elementar ist, den Kunden in einem zügigen und zugleich sorgfältig geführten Beratungsgespräch zu begeistern. Unsere Quoten widerrufener Vertragsabschlüsse sind so niedrig wie noch nie in der Wertgarantie-Geschichte«, erklärt Georg Düsener, Vertriebsleiter Fahrrad.



Patrick Döring

Für das Geschäftsjahr 2022 plant der Versicherer für Deutschland und Österreich im Neugeschäft eine Steigerung von 25 Prozent zu 2021.

www.wertgarantie.de

vz

VDZ rügt unprofessionelle Auslieferung

➤ Der Verband des Deutschen Zweiradhandels fordert Korrekturen bei der Warenversorgung des Handels. Ihn würden Berichte erreichen über unfaire und unausgewogene Auslieferungen einiger Hersteller, Importeure und Großhändler: »Genug Ware ist da, nur die Verteilung lässt zu wünschen übrig. Mit der Gießkanne werden Fahrräder und Teile scheinbar unkontrolliert und wahllos nach dem Zufallsprinzip in den Handel ausgeliefert.« Auch »Vitamin B« und »wer am lautesten schreit, bekommt zuerst und am meisten« würden das Lieferverhalten regieren. Erneut mahnt der VDZ Investitionen in intelligente Softwaresysteme an.

Zugleich werde der Handel genötigt, bereits 2023er, sogar 2024er Modelle, verbindlich zu ordern. Dabei werde oft nur noch ein Flickenteppich an Modellen, Rahmengrößen, -höhen und -varianten angeboten.

www.vdz2rad.de



Beim parlamentarischen Abend (v. l.): Dirk Zedler (BVZF), Burkhard Stork (ZIV), Verkehrsminister Dr. Volker Wissing, Staatssekretär Dr. Hendrik Schulte und Uwe Wöll (VSF).

Digitales und Verkehr, Dr. Volker Wissing, die zentrale Bedeutung des Fahrrads für die Mobilitätswende hervor.

Der stellvertretende BVZF-Vorstandsvorsitzende Dirk Zedler forderte, das Fahrradleasing mit einer eigenständigen Regelung im Einkommensteuergesetz zu verstetigen. ZIV-Geschäftsführer Burkhard Stork begrüßte das Versprechen des Bundesverkehrsministers, das Sonderprogramm Stadt und Land über 2023 hinaus zu erhalten.

Parlamentarischer Abend: Fahrradwirtschaft trifft Politik

➤ Am 7. April 2022 veranstalteten Zweirad-Industrie-Verband (ZIV), Bundesverband Zukunft Fahrrad (BVZF) und Verbund Service und Fahrrad (VSF) mit Vertretern aus Politik und Fahrradwirtschaft einen parlamentarischen Abend in der Landesvertretung NRW in Berlin. Dabei hob der Bundesminister für

RadMarkt Kontakt

zukunft-fahrrad.org
www.vsf.de
www.ziv-zweirad.de

VSF-Geschäftsführer Uwe Wöll verwies auf den Fachkräftemangel in der Fahrradbranche. Laut einer aktuellen Händlerumfrage unter Bico- und VSF-Betrieben liegt die Bedarfslücke bei über 30 Prozent. Dies entspräche mehr als 15.000 unbesetzten Stellen allein im Handel: »Für die nahe Zukunft brauchen wir leichtere Wege der Qualifizierung, Unterstützung beim Umbau in die moderne, modulare Ausbildung und auf breiter Linie eine umfassende Strategie zur Fachkräftesicherung. Eine vernünftige Zuwanderungspolitik, die den Zugang zum deutschen Arbeitsmarkt erleichtert, könnte einen guten Teil unseres Mangels abfedern.«

jb

Eurobike Travel Talk: Weg in den Mainstream

➤ Mit dem diesjährigen Umzug der Fahrrad-Weltmesse Eurobike von Friedrichshafen nach Frankfurt am Main wird auch der bewährte Kongress Eurobike Travel Talk dort ausgerichtet. Thematischer Fokus der 21. Auflage ist die Entwicklung des Fahrradtourismus aus der Nische in die gesellschaftliche Breite.

Erörtert wird auch, wie man den Radtourismus einerseits als entschleunigte Reiseform, aber auch als Mobilitätsmöglichkeit in den Tourismusregionen vor Ort nachhaltig fördern kann.

Ansätze sind: Wie können neue Zielgruppen jenseits bereits etablierter Fahrradfans gelockt werden? Welche Rolle spielen dabei Infrastruktur, zugängliche Angebote und leichte digitale Buchungen? Wie können unterschiedliche Zielgruppen im Fahrradtourismus erschlossen werden, beispielsweise für Luxus- oder Genusssegmente?

www.eurobike.com

jb

Sports Nut Brandbook 2022 erschienen

➤ Großhändler und Importeur Sports Nut hat das druckfrische Brandbook 2022 an seine Handelspartner ausgeliefert. Durch integrierte QR-Codes schlägt der Printkatalog die Brücke in die digitale Welt. So lassen sich schnell und einfach die Verfügbarkeiten und Preise im B-to-B-Webshop überprüfen.

sports-nut.de/brandbook

jb

RadMarkt Kontakt

Kataloganforderung
Thorben Kriener
t.kriener@sports-nut.de

Brandbook 2022



Das Brandbook
umfasst 944 Seiten.

Mystromer übernimmt Desiknio

> Der Schweizer S-Pedelec-Pionier Mystromer AG übernimmt den spanischen E-Bike-Hersteller Desiknio Cycles. Die E-Bike-Marken verbinde »eine hohe Innovationskraft, vollintegriertes Design, führende Technologie sowie erstklassige Qualität«.

Die Desiknio-Palette aus Pedelecs 25 wird als ideale Ergänzung für das Stromer-S-Pedelec-Produktportfolio angesehen. Mittelfristig werden Synergieeffekte insbesondere in den Bereichen Entwicklung und Supply Chain angestrebt. Der spanische Anbieter soll direkt vom Vertriebsnetzwerk der Stromer-Partner profitieren.

Desiknio Cycles SL wurde 2017 von Joaquin Cortes gegründet. Cortes wird das Unternehmen weiterhin als CEO und eigenständige Mystromer-Tochter leiten. Die Premiummarke bietet designorientierte Leichtgewichte (13 bis 15 Kilogramm), die mit einem Hinterradnabemotor von Mahle ausgestattet sind.

desiknio.com

www.stromerbike.com

jb

Desiknio-Gründer und CEO Joaquin Cortes (l.) und Stromer-CEO Jakob Luksch.



Preiserhöhungen unvermeidlich

Byschulz

> Fahrradkomponentenanbieter Byschulz reagiert auf die steigenden Kosten für Rohstoffe, Fracht und Herstellung mit erhöhten Endverbraucherpreisen ab Mai 2022.

Durch eine komplett neu kalkulierte Handelskette der in Taiwan produzierten Produkte verändern sich nach Unternehmensangaben die Bezugspreise sowohl für OEMs als auch für den Groß- und Einzelhandel. Doch habe man darauf geachtet, »dass der Fachhandel weiterhin attraktive Bezugspreise hat«.

byschulz.com

jb

Storck

> Wegen seit der Corona-Pandemie stark gestiegener Einkaufspreise der Komponentenhersteller sowie der Vervielfachung von Logistik- und Frachtkosten hat Storck Bicycle Preiserhöhungen um 2 bis 10 Prozent angekündigt. Über ein Jahr seien Verteuerungen durch optimierte Prozesse kompensiert worden, doch aufgrund nach wie vor gestörter Lieferketten und weiterhin steigender Preise sei dies nun nicht mehr möglich, so das Unternehmen.

www.storck-bikes.com

jb

Shimano Europe gliedert Lagerhaltung aus

> Shimano Europe will im Spätsommer 2023 das Lager im niederländischen Nunspeet aufgeben und Lagerhaltung wie Auslieferung an einen Dienstleister outsourcen. Für die 45 davon betroffenen Mitarbeiter wurde dem Betriebsrat ein Vorschlag unterbreitet hinsichtlich Sozialplan, Abfindungsregelung, Weitervermittlung und Umschulung.

Das erforderliche weitere Wachstum in der Logistikkette glaubt man nur extern zukunftssicher organisieren zu können. Der Hersteller wolle sich auf seine Kernaktivitäten Vertrieb, Marketing und Service konzentrieren, erklärte Marc van Rooij, Präsident von Shimano Europe.

Laut Kim Edwards, Manager Corporate Communications, sollen die Gebäude in Nunspeet verkauft und für die Büromitarbeiter von Shimano Benelux und Shimano Europe soll ein geeigneter Standort in der Region gefunden werden. Laut Unternehmensangaben wird auch die Ausgliederung des Lagers in Polen überprüft. Bestehen bleibe hingegen das Shimano-Lager in der Türkei für den lokalen Vertrieb.

www.shimano.com

jb

SHIMANO