

RadMarkt

07 | 2020

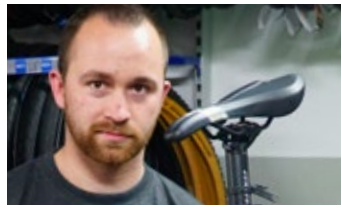
RADMARKT.DE | DAS BRANCHENMAGAZIN



Schutzpakete bei Leasing
und Versicherung:

Sorglos Radfahren

**Händler am Harzrand:
Mit E-Mountainbike
bergauf** S. 14



**Lieferfähigkeit:
Stockt der
Nachschub?** S. 22



**Onlinemarktplätze:
Plattformen und
Verkaufshilfen** S. 46



**Urban Bike Digital:
Gestreamte
Schweiz-Messe** S. 54





CONTOURA

Das Manufaktur-Rad.
Handgefertigt in Hoya.



Jetzt konfigurieren.

www.contoura.de



Michael Bollschweiler
Chefredakteur

Was geht?

Warum werden eigentlich Kaufhäuser geschlossen? Tja, wenn das mal so einfach zu beantworten wäre. Es gibt dabei einige offensichtliche Sachverhalte, aber so eindeutig ist der Fall auch nicht. Ja, das Kaufhaus als Prinzip ist nicht tot. Ja, es lebt im Netz weiter, der wichtigste Anbieter fängt mit A an. Vielleicht ist das die naheliegende Antwort: Ich brauche heute dies und morgen das, mal einen Römertopf, mal einen Schal, mal einen Tischläufer. Dafür nicht durch ein Kaufhaus mit wenig anheimelnder Atmosphäre laufen zu müssen, sondern das vom Sofa aus zu regeln, hat natürlich was – inklusive solcher Vorteile wie Auswahl, Verfügbarkeit und Kundenbewertungen. Sogar zum Stabmixer Braun Multiquick 9 gibt es Rezensionsvideos.

Die Reaktion von Kunden vor den Toren der Karstadt und Kaufhofs zeigt, dass ihnen trotzdem etwas fehlen wird. Ja, das sind ältere Semester, aber die zählen auch. Für die Innenstädte sind die Schließungen auch ein Problem. Ein Kaufhaus-Standort in Bielefeld wurde in das Einkaufszentrum Loom umgewandelt, eine mehrstöckige Passage, luftig, modern, wettergeschützt; die Stores decken ein Kaufhaus-artiges Spektrum ab. Angeblich ist das nur etwas für Jüngere, aber es zeigt, wie man zurande kommen und was man auch aus den Kaufhäusern machen könnte: Shop-in-Shop in schickem Ambiente, straffer im Angebot als das klassische Kaufhaus, aber auf spannende Produktthemen fokussiert. KaDeWe, Oberpollinger und Alsterhaus gehen praktisch in diese Richtung. Die breite Auswahl von Amazon ist sowieso nicht einzuholen.

Insofern hat Corona einen Trend beschleunigt, der sich sowieso abgezeichnet hat: Einer stärkeren Unterteilung zwischen Low-Interest- und High-Interest-Produkten, schnellem Gelegenheitskauf und echtem Shopping-Erlebnis, wobei jeder für sich definiert, was worunter fällt.

So funktioniert stationärer Einzelhandel auch beim Thema Fahrrad: Es ist mehr als ein Gebrauchsgegenstand, es ist ein zentraler Beitrag zur angenehmen Lebensführung, egal, ob beim Downhill, im Radurlaub oder für den Einsatz rund um den Wohnort. Deswegen wächst hier der Internetanteil langsamer als bei fast allen anderen Konsumgütern und mehrheitlich zu Lasten der Discounter.

Zugleich formiert sich ein Spektrum an peripheren Geschäftsmodellen rund ums Fahrrad. Das Produkt wird flankiert von einem Dienstleistungssektor, der es in sich hat. Das reicht von Leasingkonzepten über Versicherungen bis hin zu Plattformen, über die Fahrräder vermittelt, weitergereicht oder entliehen werden können. Je teurer gerade E-Bikes werden, desto deutlicher tritt das Bedürfnis hervor, dieses Vergnügen abzusichern, gegen Diebstahl, aber auch gegen Schäden und Verschleiß.

Das Thema der Flatrate gewinnt an Aufmerksamkeit: Kunden wollen am Anfang einmal klären, was der Spaß kostet, und keine unwägbaren Folgekosten. Das steht noch am Anfang, aber der Verkäufer vor Ort sollte besser eine Antwort parat haben, falls die Frage kommen sollte.

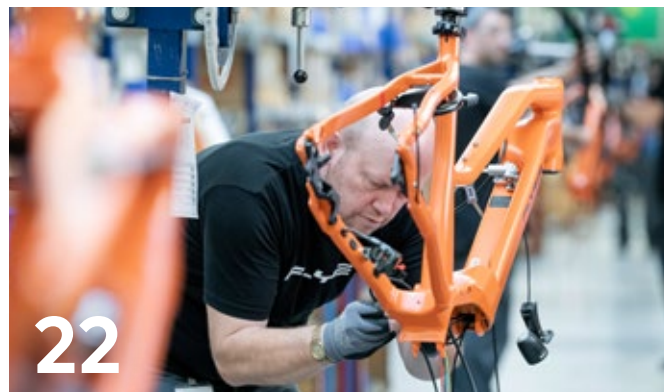
Das Ganze wirkt wie eine Vorstufe zu Modellen, die vom Besitz weggehen, wie Leasing oder Miete, auch mit inkludierten Reparaturkosten. Daneben sind Kurzzeitmieten interessant wie von List and Ride, die darauf abzielen, das Traumrad nur ein Wochenende zu nutzen, zu Testzwecken oder weil man sowie nicht dazu kommt, das Rad öfter zu fahren. Das sind spannende neue Welten und viele Modelle fußen auf einer sinnigen Kombination aus Anbahnung im Netz und Vollzug im Store. Das stationäre Leben geht weiter. Nur anders.

Michael Bollschweiler



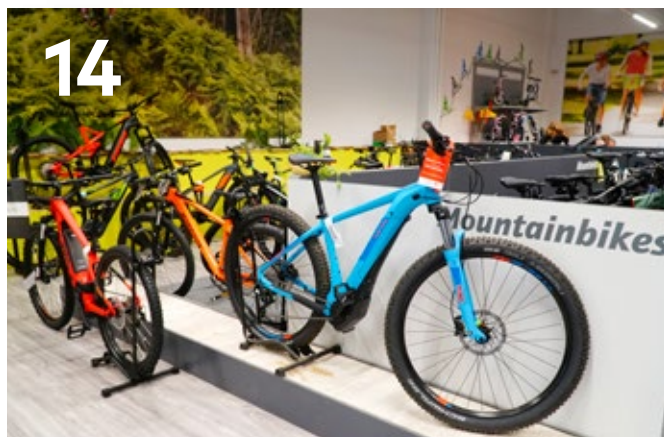
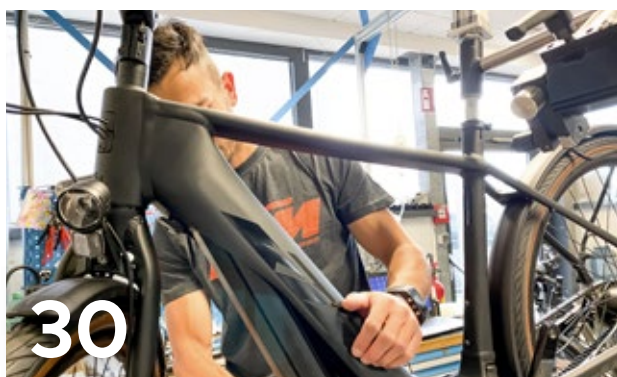
Sitzknochen vermessen

Zweirad Wermes in Haren ist Pilotbetrieb für den Einsatz des neuen Sitzhockers von P und P Pro Cycling. Das von Velometrik entwickelte Tool soll zum passenden Sattel führen.



Zu wenige Räder

Der Status quo der Fahrradbranche ist weiterhin geprägt von starker Kundennachfrage und sich allmählich verstärkender Warenknappheit (»sold out«). Die Weitergabe der Mehrwertsteuersenkung an den Endverbraucher ist auch deswegen kaum ein Thema.



Glückliches Österreich

Ein noch höherer E-Bike-Anteil als in Deutschland und damit ein noch höherer Durchschnittspreis kennzeichnen den Fahrradmarkt in Österreich 2019. Anders als bei uns, rechnet man aber mit einem Knick durch die Corona-Krise.

Abgelegen oder zentral

Im sehr diversen Fahrradmarkt gibt es nicht den einen richtigen Weg ins Glück. Ein weiteres Beispiel dafür sind zwei erfolgreiche Händler am Harzrand: Der eine profitiert von einer hochfrequentierten Lage, der andere hält sich Laufkundschaft vom Leib.



Vielfältige Dienstleistungen

Nicht mehr mit der Hardware allein bewegt man sich heute erfolgreich im Markt, sondern auch mit passenden Dienstleistungen. Wir geben einen Überblick über die folgenden Themengebiete: Fahrradleasing, Fahrradversicherungen und Onlinemarktplätze für den Handel.

RadMarkt

DAS BRANCHENMAGAZIN

Editorial

Was geht? 3

News

Hausmessetermine für Velo de Ville 6

Advanced Sports: Hausmesse Ende Juli 6

Cyclingworld: Odermesse geplant 6

Pexco: Digitale Ordertage 6

Personalien der Branche 7

MCG vertritt Tunap Sports 10

USA: Umsatzrekorde nach Lockdown 10

Büchel: Innovativ durch Forschung 10

Internetstores verzeichnet Rekordumsätze 11

Abus-Akademie digital 11

Markt

Stiftung Warentest testet E-Bikes mit Tiefeinstieg 12

Zum Tode Siegfried Neubergers 13

Fahrradbetriebe in Blankenburg und Biesenrode 14

Wermes setzt Messhocker von P und P ein 20

Wo steht die Fahrradbranche nach Corona? 22

Taiwans Fahrrad- und E-Bike-Exporte 26

Fahrrad- und E-Bike-Markt Österreich 2019 30

Schweiz: Velowerkstätten verdienen zu wenig 33

Aktuelle Konditionen beim Fahrradleasing 34

Fahrradversicherung via Handel 40

Onlinemarktplätze für den Fahrradhandel 46

Messe

Urban Bikes digital: Mehr Zuschauer als live 54

Einbruchmeldeanlage im Fahrradgeschäft 56

Einbruchsicherung durch Spezialfirmen 57

Betriebsführung

Altersvorsorge für Selbstständige 58

Wissen kompakt: Kurztipps für Unternehmer 61

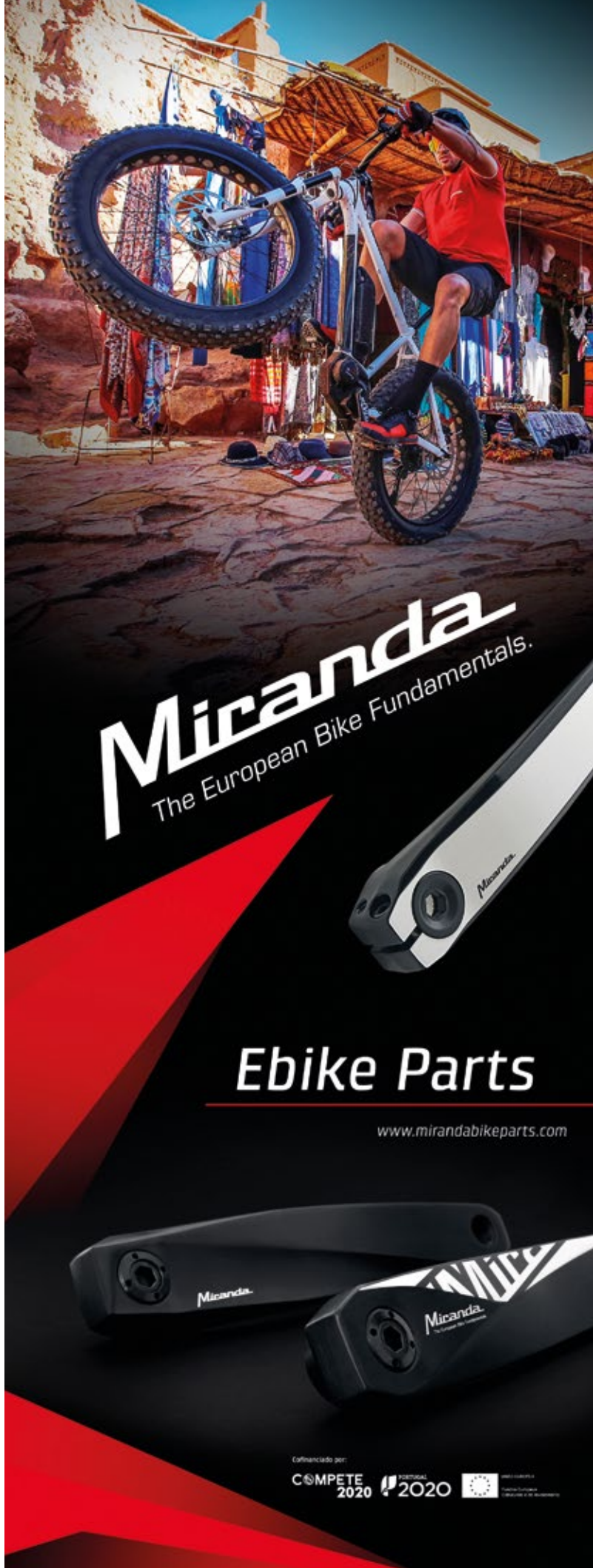
Rubriken

Impressum 62

Inserentenverzeichnis 63

Branchenticker 66

Titelfoto: Hartje



Haus- und Ordermessen

Velo de Ville: Hausmessen mit Einzelterminen

Der Münsterländer Fahrradhersteller AT Zweirad in Altenberge hat die Planungen für den Messesommer mit seiner Marke Velo de Ville erweitert.

www.at-cycles.eu/de

www.velo-de-ville.com/de

VELO DE VILLE

RadMarkt Info

Roadshow Sindelfingen	27.06. – 30.06.2020
Roadshow München	05.07. – 07.07.2020
Roadshow Diedenbergen	11.07. – 13.07.2020
Hausshow im Münsterland	14.07. – 02.08.2020
Roadshow Osterfeld	19.07. – 21.07.2020
Bike-und-Co-Ordertage	26.08. – 30.08.2020



Cyclingworld: Ordermesse geplant

Laut Cyclingworld-Projektmanager Torsten Abels will man einigen ausgesuchten Ausstellern vom 16. bis 18. August 2020 erstmals eine B-to-B-Plattform anbieten, auf der sich dann interessierte Fachhändler nach vorheriger Terminabsprache und unter Einhaltung der Corona-Regeln informieren können: »Für diese Ordermesse haben wir bereits 30 Reservierungen.« Man werde für diese Veranstaltung allerdings nicht mehr groß die Werbetrommel rühren, weil größere Veranstaltungen erst wieder ab September möglich sein sollen.

Für die Publikumsmesse Cyclingworld wird derzeit ein Oktober-Termin in Erwägung gezogen.

www.cyclingworld.de

jb



Zum vierten Mal im Schwäbisch Gmünder CCS: Die Hausmesse von Advanced Sports.

Advanced Sports: Hausmesse Ende Juli

Trotz Corona will Advanced Sports seine vom 26. bis 27. Juli 2020 geplante Hausmesse durchführen. Die Neuheiten der Marken Breezer, Fuji und SE Bikes werden im Congress Centrum Stadtgarten (CCS) in Schwäbisch Gmünd präsentiert, unweit der Firmenzentrale in Mutlangen. Die Personenzahl bleibt begrenzt, die Vertragshändler wurden bereits eingeladen.

marketing@advancedsports.eu

jb

Pexco: Digitale Ordertage

Die Pexco Order Days werden ab Anfang Juli 2020 in einem neuen Format veranstaltet. Ab August werden die neuen Modelle der Saison 2021 ausgeliefert.

»Wir waren in der glücklichen Situation, dass wir die letzten Wochen ohne Kurzarbeit mit dem gesamten Team weiter Vollgas geben konnten«, schaut Pexco-Geschäftsführerin Susanne Puello zurück. »Die Zeit haben wir genutzt, um gemeinsam mit unseren Zulieferern sowie Industriepartnern die Kollektionen 2021 voranzutreiben. Das erklärt unsere immer noch gute Liefersituation, die wir mit der neuen Kollektion ab August weiter aufrechterhalten möchten.«

Für Händler gibt es zwei Wege zur Ordermesse in der Schweinfurter E-Mobility World. »Entweder persönlich in Einzelterminen unter Einhaltung eines strengen Hygienekonzepts oder digital über einen passwort-geschützten Bereich, der in unserem B-to-B-Shop unter der Rubrik Vororder zu finden sein wird«, erklärt Pexcos Director Sales und Marketing Bernd Lesch. Außerdem werde Pexco bei den wichtigsten Messen (beispielsweise der Eurobike) und Vorordertagen (soweit sie stattfinden) ausstellen.

www.pexco-bikes.com

jb



Impression von der letzten Pexco-Hausmesse.

Personalien der Branche

➤ Seit Anfang Juni 2020 ist **Andreas Weigl** neues Mitglied der Geschäftsleitung bei der Custom-Bike-Schmiede Maxx Bikes. Er besetzt den neu geschaffenen Posten Head of Sales and Marketing. Zuvor verantwortete er bei Iko die Marketingaktivitäten der Marke Corratec.

jb



Andreas Weigl

➤ Schöffel hat den bisherigen Key Account Manager **Tobias Schmid** (37) mit Wirkung zum 1. August 2020 zum Sales Manager Deutschland berufen. Er berichtet direkt an Vertriebsleiter Stefan Merkt. Schmid folgt auf Patrick Schmollinger, der das Unternehmen auf eigenen Wunsch in Richtung seiner Heimatregion Nürnberg verlassen hat.

jb



Tobias Schmid

➤ Die Prophete-Gruppe trauert um einen ihrer Gesellschafter. **Matthias Prophete** starb am 3. Juni 2020 überraschend an Herzversagen. Er wurde 66 Jahre alt. Der Enkel des Gründers Hermann Prophete habe durch seine Wertvorstellungen die Kultur des Miteinanders im Unternehmen nachhaltig geprägt.

jb



Chris Häfner



Christiane Otto



Thomas Otto



Marco Hösel

➤ **Chris Häfner** verantwortet seit seiner Rückkehr zu E Bike Advanced Technologies das Produktmanagement, er war schon von 2013 bis 2015 im Unternehmen. Zuvor wirkte er bei Continental maßgeblich an der Einführung des E-Bike Antriebs mit.

Drei Neuzugänge gibt es im Vertriebsteam um Vertriebsleiter Jens Neuendorf. Für Bayern ist **Christiane Otto** verantwortlich, die vielen Fachhändlern durch den Vertrieb der Marken Roeckl und Swisseye über ihre Sporthandelsagentur bekannt ist.

Thomas Otto betreut Baden-Württemberg. Er war unter anderem für Lapierre, Hercules und zuletzt Kalkhoff unterwegs.

Marco Hösel ist im Vertriebsgebiet Ost unterwegs. Der mehrfache deutsche Meister sowie Weltmeister im MTB/Trial repräsentierte zuletzt die Marke Conway im Vertrieb und als Markenbotschafter.

jb

➤ Im September 2020 wird **Steffen Alberth** – seit Oktober 2019 in der neu geschaffenen Schnittstellenfunktion mit den Schwerpunkten Einkauf, Planung und Prozessoptimierung – zum Managing Director der Pexco GmbH befördert.

Sarah Damberger folgt als Chief Financial Officer (CFO) auf Johannes Haunschmid. Damit besteht die Unternehmensleitung aus vier Personen; Geschäftsführer sind die Pexco-Gründer Susanne und Felix Puello.

Der bisherige Sales Director **Bernd Lesch** übernimmt zusätzlich das Marketing. Er leitet die Teams im Innen- und Außendienst und berichtet an Steffen Alberth.

Reinhard Mayrhofer (43) ist neuer Ansprechpartner für Pexco in Österreich. Er übernimmt die Verkaufsgebiete Wien, Burgenland, Niederösterreich sowie Teile von Oberösterreich. Mayrhofer kommt von Silhouette International, wo er Global Team- und Eventmanager für Adidas Sport Eyewear war.

jb



Steffen Alberth



Bernd Lesch



Reinhard Mayrhofer



Theresa Zwingenberger



Anna Büchel

➤ **Theresa Zwingenberger**, seit Juni 2019 bei Fazua für Onlinemarketing und Social Media verantwortlich, hat auch die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit übernommen, nachdem Felix Kuffner zum E-Tretroller-Sharing-Anbieter Dott wechselte.

Anna Büchel betreut bei Fazua das strategische und operative Marketing, Kampagnenmanagement, Contentmarketing, OEM-Kooperationen und Messeauftritte.

jb

➤ **Karl Floitgraf** ist neuer Head of Sales bei Texlock und damit Nachfolger von Jürgen Gerlach, der Mitte 2019 zu Enra wechselte. Er war bei Unternehmen wie Apple und bei verschiedenen Start-ups tätig.

jb



Karl Floitgraf