



Eurobike-Impressionen:

Geschätzt und gefordert



Fahrradwerte an der Börse 10 Japan und Taiwan im Fokus 14,40 Branchendaten der Verbände 21

messingschlager

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

NECO

Taichung Bike Week The Splendor Hotel
Booth: 1122

www.necoparts.com



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

Schwieriger Traumjob

Lange Zeit mochten die Eurobike-Manager ihre Aufgabe als Traumjob empfunden haben: Die Messe in Friedrichshafen lief, steigerte sich von Jahr zu Jahr und war ein emotionaler Höhepunkt des Fahrradjahres. Wer in einem Unternehmen zur Standbesetzung oder Besuchsdelegation gehörte, verstand das als Belohnung und fieberte dem Höhepunkt des Jahres entgegen.

Seitdem ist einiges passiert, von gelegentlichen Eintrübungen über Corona bis zum Umzug nach Frankfurt. Dass jetzt eine kritische Diskussion Fahrt aufnimmt, liegt daran, dass sich gerade mehrere Entwicklungslinien in einem Punkt schneiden. Und zwar die allmähliche Bewusstwerdung, dass der Standort Frankfurt nicht nur Vorteile bringt, dazu leider passend, die nach wie vor nicht durchschrittene wirtschaftliche Talsohle der Branche und die sich nach Corona wieder deutlich herausbildende Phalanx an Verbands-, Order- und Hausmessen.

Hinzu kommt ein branchenspezifischer Faktor, zumindest gefühlt, nämlich eine gewisse Lust an solchen Diskussionen; der Veranstalter ist nicht zu beneiden, wenn er sich jener Gemengelage gegenübersieht, die man gemeinhin mit »zehn Leute, elf Meinungen« umschreibt. Das heißt nicht, dass es keinerlei Stellschrauben gäbe, den Nutzen und Spaß an der Eurobike zu steigern, aber einen inhaltlichen Konsens dazu wird es vermutlich nie geben.

Dass Anbieter eigene Messen und Händler-Events organisieren, ist nicht mehr umkehrbar. Sie setzen damit auf verstärktes Branding und engere Händlerbindung. Im Rahmen eigener Formate hat man die Kunden ganz für sich und vermittelt ihnen mehr als nur neue Modelle. Der Handel geht darauf ein: Er wird dort umsorgt und setzt sich intensiver mit dem Portfolio und den Potentialen seiner Lieferanten

auseinander. Diese können allenfalls angesprochen werden, die Eurobike zusätzlich zu nutzen, nicht anstatt des eigenen Formats.

Eine Leitmesse ist selbstredend mehr als die Summe ihrer Aussteller, sie ist Plattform, Schaufenster und Überbau einer Branche; ihre Notwendigkeit, ihr Nutzen lässt sich eben nicht in Gänze in Euro und Cent ausrechnen. Diese überwältigende Bedeutung wird von sehr vielen aus der Industrie indirekt anerkannt, auch ohne auszustellen: Als Besucher sind sie fast alle da.

Der Veranstalter verkündet nun die Premiere der Mobifuture, einer zweiten Messe, die 2026 zeitgleich mit der Eurobike stattfinden und die ganze Bandbreite der Mikromobilität repräsentieren soll. Das ist zwar nicht die Antwort auf einige die Kernmesse betreffende Fragen, zeigt aber, dass man die Zukunft der Mobilität und deren Potential genau im Auge hat. Etwas überraschend kam die Ankündigung trotzdem.

Wer ein solches Format etablieren will, muss sich auch damit beschäftigen, warum zwei ähnliche Ansätze ziemlich still im Sande verlaufen sind, obwohl sie von zwei der stärksten deutschen Messegesellschaften stammten – Polismobility in Köln und Micromobility Expo in Hannover. Und die waren inhaltlich alles andere als uninteressant, sowohl von den Ausstellungsschwerpunkten als auch vom Rahmenprogramm her.

Was die Eurobike selbst betrifft, so muss man sich bestimmte Punkte, wie Kosten, Termin oder Gewinnung potenzieller Schlüsselaussteller, mit Folgeeffekten sicher mal ansehen. Auch muss man am Wochenende noch mehr Publikum aus dem Rhein-Main-Gebiet zum Besuch motivieren. Der grundsätzliche Anspruch als weltweite Leitmesse sollte aber gesetzt sein. Besser sie findet in Frankfurt statt als ganz woanders.

Michael Bollschweiler



Firmen und Marken auf der Eurobike

2025



ABC	Firma/Marke	Seite
A	Abus	31
A/N	Alber/Neodrives	35
A	Ananda	34
A/V	AT Zweirad/ Velo de Ville	29
A	Axa	26
B	Bikniks	42
B/S	Bohle/Schwalbe	36
B	Büchel	28
B	Busch und Müller	33
B	Byschulz	32
C	Ching Chern	42
C	Commodule	34
C	Continental	29
D	Dahon	45
D	Darfon/BESV	27
D	DDK	40
D	Dia-Compe	44
H	Hebie	33
H/V	HNC/Velo-Guard	30
H	Hongchuang	40
H	Hota	41
H/E	Humpert/Ergotec	26
H	Hyena	42
J	Jiashan Shengguang/ Ying Ji	44





DER TEST-SIEGER*

ABUS GRANIT™ SUPER EXTREME 2500

Dieses Schloss treibt Diebe in den Wahnsinn! Das ABUS Granit Super Extreme 2500: Testsieger mit „SEHR GUT“ (1,2)* – unschlagbar in Sachen Aufbruchssicherheit. Mehr als 15 Minuten Kampf mit dem Akku-Winkelschleifer, mehrere Akku-Ladungen, 6 Trennscheiben – und: gescheitert!

abus.com

RadMarkt DAS BRANCHENMAGAZIN

Editorial

Schwieriger Traumjob 3

News

Personalien der Branche 6

Linexo-Studie: Vorteil stationärer Handel 9

Jobrad: Servicevergütungen überarbeitet 10

MSA: Aus für Trenoli und Bionicon 10

Markt

Fahrrad-Börse 1. Halbjahr: Trump-Trouble 10

Fahrradmarkt Japan: Die Hoffnung bleibt 14

Messe

Nach Eurobike 2025: Uneinheitliches Echo 18

Zur Eurobike: Marktdaten von Branchenverbänden 21

Von der Eurobike: Neuheitenvorstellungen 26

Bei Eurobike: Präsentationen Taiwan Excellence 40

Betriebsführung

Wissen kompakt: Tipps für Unternehmen 46

Rubriken

Inserentenverzeichnis 47

Impressum 49

Branchenticker 50

Foto Titel: Fairnamic
Fotos Inhalt: Fairnamic

ABC	Firma/Marke	Seite
K	KMC	42
L	Leatt	30
L	The Legion	41
L/U	Lion/Uto	26
L	Litzmo	43
M	Marwi	35
M	Merida	43
M	Motinova	44
N	Nexcellent	44
O	Optima	34
P	Pirelli	30
Q	Q und E/Q36.5	31
R	R Raymon	27
R	Riese und Müller	38
R	Roxim	43
S	Sheang Lih	45
S	Simplon	37
T	Tarran	38
T	Tridata	36
V	Velotraum	29
W/L	Wertgarantie/ Linexo	32
W	Wippermann	33
Y	Yee Jee	43
Y	Yota	41



Personalien der Branche



E-Motion-Geschäftsführer (v. l.) Tobias Hoffstaedter, Marc Platten, Hendrik Ramisch und Reimar Beer.

> Marc Platten ist neu in der Geschäftsführung der E-Motion Experts GmbH (Dach des Fachhändlerverbundes E-Motion Technologies). Dieser gehören bereits Reimar Beer, Tobias Hoffstaedter und Hendrik Ramisch an.

Platten gilt als Omnichannel-Experte, er war zuvor unter anderem bei Porsche Design und Montblanc Richemont tätig.

Mittlerweile ist die E-Motion-Gruppe mit mehr als 100 Standorten im DACH-Markt vertreten.

emotion-technologies.de

jb



Benjamin Bachhofer

> Nach über 22 Jahren im Außendienst bei Ortlieb hat Axel Obermüller sein Verkaufsgebiet Mitte-West an Benjamin Bachhofer (35) übergeben. Aufgrund seiner Agentur Alpinerei, die schon Marken wie Black Diamond, Aku, Altitude und Nemo in genau diesem Gebiet betreut, ist er den dort ansässigen Fachhändlern bekannt.

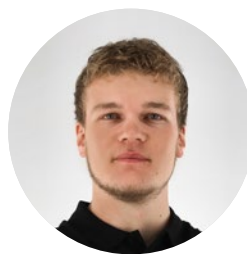
Raimund Bittner (35), kaufmännischer Leiter bei Ortlieb, verantwortet neben dem Finanz- auch den Personalbereich und ist auch Teil des Führungsteams rund um die beiden Geschäftsführer Hartmut Ortlieb und Martin Esslinger. Bittner arbeitete zuvor bei SSF-Verbindungssteile.

www.ortlieb.com/de

jb



Raimund Bittner



Lennart Johannes



Alexander Köhlich



Bob Hoitink



Mathis Gelens

> Simplon verzeichnet Neuzugänge im Vertrieb. Lennart Johannes (27) ist zuständig für Deutschland Nord/Ost. Er ist Wirtschaftsfachwirt und war schon bei Hercules und Pierer New Mobility.

Alexander Köhlich (42) hat den Südwesten Deutschlands übernommen und kümmert sich um Händler in Baden-Württemberg und Hessen. Zu seinen bisherigen Stationen zählen BH Bikes (Sales und Tech Support DACH) sowie die Accell Group (Sales).

Bob Hoitink ist im Benelux-Markt unterwegs. Er verfügt über zehn Jahre Erfahrung im Key Account Management sowie im Markenaufbau und Produktvertrieb.

Mathis Gelens verantwortet jetzt den Simplon-Vertrieb in der Schweiz. Damit endet die Vertriebspartnerschaft mit Sideshore. Der gebürtige Belgier kam von Mystromer, wo er zuletzt als Sales Manager DACH tätig war.

www.simplon.com

jb

> Marcel Hollenberg (48) ist neuer Marketingleiter der Zweirad-Einkaufs-Genossenschaft (ZEG). Der Diplom-Kommunikationsdesigner hat zwei Jahrzehnte Branchenerfahrung, darunter 15 Jahre als Marketing- und Retailmanager bei Giant Deutschland. Sein Vater führte einst einen ZEG-Fachhandel in Niedersachsen.

Die neu geschaffene Leitung der Mitgliederbetreuung wurde besetzt mit Axel Hintermaier (53). Er arbeitet seit 17 Jahren für die ZEG, darunter viele Jahre als Vorstandsassistent.

www.zeg.de

vz



Andreas Szygiel

➤ Andreas Szygiel ist neuer Außendienstmitarbeiter für Hercules. Das Gebiet Nord-West übernahm er von Mark Holtkamp, der als Mitgliederbetreuer zur ZEG nach Köln wechselte. Szygiel war zuletzt elf Jahre im Vertrieb bei Coolmobility.

www.hercules-bikes.de

mb

➤ Die Cosmic Sports GmbH hat zwei Brand Specialists an Bord geholt, die sich »auf Markenbetreuung, Produktschulungen, PoS-Optimierung und Händler-Events« konzentrieren.

Brand Specialist für die Vertriebsmarke Crankbrothers in Deutschland sowie jetzt auch in Benelux wird Dominik Warmann. Der im Fahrradfachhandel ausgebildete Einzelhandelskaufmann kam von Giant Deutschland, wo er im Eventmarketing tätig war.

Passend zur neuen exklusiven Fox- und Marzocchi-Vertriebspartnerschaft für Deutschland, Österreich und Benelux ist Thomas Kroll Brand Specialist für diese beiden Marken. Er arbeitete vor mehreren Jahren schon einmal für Cosmic Sports – als Serviceleiter für Marzocchi. Zuletzt war er bei Fox Factory im technischen Außendienst.

cosmicsports.de

jb



Marcus Wiemann

➤ Marcus Wiemann ist neuer Außendienstmitarbeiter für die Postleitzahlregionen 80 bis 82 und 85 bis 87 bei der R Raymon Bicycles GmbH. Er hat über 14 Jahre Erfahrung im Außendienst der Fahrradbranche und seine Wurzeln im Fahrrad-einzelhandel.

Country Manager Österreich wird ab September 2025 Helmut König sein. Neuer Area Sales Manager dort ist der frühere BMX- und Downhill-Weltcup-Fahrer Reinhard Mayrhofer, der schon für Adidas Sport Eyewear und Pierer New Mobility aktiv war. Peter Stemberger, seit 2023 im Unternehmen, komplettiert das Österreich-Team.

www.raymon-bicycles.com

jb/mb



**Helmut König (l.)
und Reinhard
Mayrhofer.**

Arroyo C8 Elite

Unser Einstiegsmodell – jetzt auch mit neuem Rahmen

- Topseller der Arroyo Modell-Familie
- Neue Bosch Akku-Technik 600 Wh
- Zulässiges Gesamtgewicht: 150 kg
- Ab sofort verfügbar

Mehr unter www.gazelle.de

GAZELLE





Tom Breugelmans

➤ Tom Breugelmans ist neuer Vertriebsleiter für Nordeuropa bei BH Bikes und zuständig für Deutschland, Österreich sowie die Benelux-Region mit langfristigem Fokus auf weitere nordeuropäische Märkte.

In den letzten drei Jahren erreichte er nach Unternehmensangaben für die Benelux-Länder starke Geschäftsergebnisse und stärkte die Markenpräsenz.

www.bhbikes.com/de_de

jb



Hans-Jürgen Schoder

➤ Hans-Jürgen Schoder, Geschäftsführer von Thalinger-Lange, ist neues Präsidiumsmitglied im VSSÖ – Verband der Sportartikelerzeuger und Sportartikelhändler Österreichs. Der unter deren Dach befindlichen Arge Fahrrad steht Schoder ebenfalls vor. Nun ist er einer von vier gleichberechtigten Präsidenten des VSSÖ und stellvertretender Präsidiumssprecher.

www.vssso.at/arge/fahrrad

mb



Aurélia Thirion

➤ Aurélia Thirion verstärkt bei Hepha als Area Sales Managerin für die französische Region Grand Est (Grenzregion zu Belgien, Luxemburg, Deutschland und der Schweiz) das Team um Country Manager Philippe Delisle. Zuvor war sie Key Account Managerin France für Kalkhoff.

Hepha will in Frankreich verstärkt Fuß fassen und fand auf einer Hausmesse reges Fachhandelsinteresse.

hepha.com/de

mb

Linexo-Studie: Vorteil stationärer Handel

➤ Der stationäre Fahrradhandel ist für die Deutschen erste Anlaufstelle für den Kauf und die Reparatur von Fahrrädern und Pedelecs. Eine aktuelle Linexo-Studie, wofür Wertgarantie und Statista zusammenarbeiteten, zeigt, dass sowohl bei der Beratung als auch beim Service hohe Zufriedenheit herrscht. Doch es gibt noch Optimierungspotenzial – bei Zusatzangeboten in der Werkstatt, Reparaturdauer und Preistransparenz.

Rund 85 Prozent der Fahrradfahrenden sind von Beratung, Verkauf, Reparatur und Service begeistert. Beim Pedelec fällt das Serviceurteil sogar noch besser aus, 88 Prozent sind (sehr) zufrieden.

Auch bei Schäden ist die Werkstatt mit ihrer professionellen Reparatur die erste Wahl: Nur 19,5 Prozent der Fahrradbesitzer und 8,1 Prozent der Pedelec-Nutzenden reparieren ihr Fahrzeug selbst. Die Bewertung der Werkstattleistungen offenbart jedoch noch offene Wünsche, insbesondere bei der Reparaturdauer sowie der Nachvollziehbarkeit der Preise. Etwa jeder zehnte Fahrradkunde zeigt sich hier unzufrieden. Linexo-Bereichsleiter Sören Hirsch weist darauf hin, dass beim Linexo-Komplettenschutz alle Reparaturen abgedeckt seien.

Extraservices, wie Inspektion, Reinigung, Ersatzrad, Hol- und Bringservice, werden sehr positiv bewertet. Mehr als 21 Prozent der Befragten berichteten jedoch, dass ihnen diese Extras bislang nicht aktiv von den Werkstätten angeboten worden seien. Und Frauen werden solche Extraleistungen deutlich seltener vorgeschlagen als Männern.

Beim Fahrradkauf sind digitale Features und Geräte besonders gefragt. Insbesondere Sicherheitsfunktionen, wie GPS-Tracker zum Diebstahlschutz, App-gesteuerte Schlösser, automatische Lichtsteuerung und Reifendrucksensoren, werden gewünscht.

www.linexo.de

mb



➤ Am 5. Juli 2025 verstarb unerwartet im Alter von 73 Jahren Ralf Klagges, der Gründer der Saarbrücker Fahrradmanufaktur Utopia. Er baute die auf alltags- und reisetaugliche Fahrräder mit und ohne Motor ausgerichtete Manufaktur zusammen mit seiner Frau Inge Wiebe auf.

mb