

RadMarkt

09 | 2025

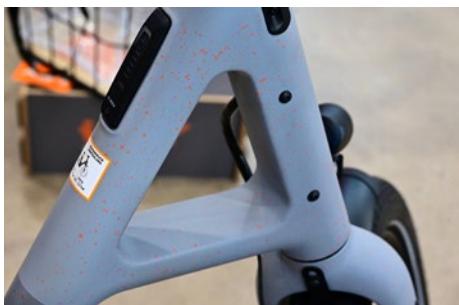
RADMARKT.DE | DAS BRACHENMAGAZIN



Beginn
Hausmesse-Saison:

Balance im
Übergang

Bunter Bike Ordertag Nord S. 16



Farbiges BH-Bikes-Portfolio S. 19



Junges Meipel-Gravelbike S. 38



Sieger

Weil der Handel weiß, was zählt.

„Bester Partner Leasing“ – so das Ergebnis der Händlerbefragung der SAZbike. Ein deutliches Zeichen: Unsere Lösungen passen zum Alltag im Fachhandel – einfach, zuverlässig, fair. Und die Konditionen bleiben so wie sie sind. Garantiert bis mindestens 2030.





Michael Bollschweiler
Chefredakteur

Bodenhaftung

Der frühere Vorstandschef des FC Bayern, Karl-Heinz Rummenigge, sagte einmal über den Weltklasseverteidiger, dieser müsse wieder »back to earth« kommen. Ob das damals gerechtfertigt war, ist heute nicht mehr wichtig, der Satz passt aber ganz gut zum augenblicklichen Status quo der Fahrradbranche und dem Umgang damit.

Bei einigen Marken besinnen sich Hersteller wieder auf Kernkompetenzen und Urtugenden, verzichten auf Ausflüge in höhere Sphären. Sortimente werden gestrafft und stärker an tatsächlichen Bedürfnissen ausgerichtet. Features wie Doppelakku oder Karbonrahmen schenkt man sich, wenn die Marke gar nicht fürs große Abenteuer steht, sondern für die Erfüllung realer Alltagsanforderungen.

Natürlich gibt es weiterhin Boliden mit allem Drum und Dran, mit denen man die Alpen queren kann; die kommen dann aber von Marken, zu denen das passt. Die anderen erfüllen die Wünsche, die sich in den Mühen des Alltags herausbilden, beim Hinuntertragen in den Keller oder auf dem verschlungenen Weg zur Arbeit.

Gerade vermehrt gefragt, sind Pedelecs, die nicht wie Geländemotorräder aussehen, sondern eine schlanke Silhouette haben, niedriges Gewicht und praxistaugliche Ausstattung – sowie einen aussprechbaren Preis. Denn nicht alle haben Zugriff auf Leasing, für sie macht es einen Unterschied, ob ein Elektrorad 5.499 Euro kostet oder 2.999. Das passt zu einer alten Weisheit, wonach es keine Kunst sei, ein perfektes Rad für 10.000 Euro zu bauen, sondern eines für 3.000 Euro, das der Perfektion so nah wie möglich kommt.

Das heißt beispielsweise, richtige Kompromisse bei der Ausstattung einzugehen, einen Sinn dafür zu entwickeln, was wirklich gebraucht wird und worauf man zur Not verzichten kann. Das bedeutet auch, das Rad nicht billig aussehen zu lassen, ihm vielmehr schlichte Schönheit angedeihen zu lassen.

Genau das scheinen sich einige Anbieter auf die Fahnen zu schreiben, denn die ersten Rundgänge über die gerade wieder zahlreicher werdenden Haussässen zeigen – es werden nicht ein oder zwei Alibimodelle aufgelegt, sondern stimmige Programme, wo unterschiedliche Preispunkte mit vernünftigen Ausstattungen korrespondieren.

Diese Rückkehr zur Bodenhaftung ist eine passende Antwort zur weiterhin bestehenden Unsicherheit in der Bevölkerung, die derzeit das Konsumverhalten prägt. Mit Preispunkten um die 3.000 Euro und darunter, die von vielen Herstellern nicht mehr bedient wurden oder werden, bietet man auch jenen eine solide Lösung, die bei höheren Preispunkten aussteigen. Das bedeutet nicht, dass obenrum nichts mehr geht, und zum Profil mancher Marken passen nur Premiumprodukte, bei denen die Ausstattung allen Zipp und Zapp enthält.

Indem einige erkannten, dass ihre Markenidentität nicht in dünner Höhenluft, sondern in der Bodenständigkeit zu verorten ist, gibt es eben verschiedene Antworten auf die Frage nach dem richtigen Sortiment. Und für jene, die das alles kaufen sollen, eine breite Auswahl, so ist für alle Geschmacksrichtungen, Bedürfnisse und Budgets etwas dabei. Das kann dem Markt nur guttun und zu seiner Erholung beitragen.



22

Schweizer Muskelkraft

Andere Länder, gleiche Themen: Auch im Schweizer Fahrradmarkt muss man sich den aktuellen Themen stellen. Akzente werden aber auch dort gesetzt. Auf seiner hervorragend besuchten Hausmesse legte Hersteller Komenda ein Bekenntnis zu muskelgetriebenen Fahrrädern ab und zeigte spannende Modelle.

Entspannte Atmosphäre

Mit dem richtigen Mix aus stimmungsvollem Ambiente, hochwertigem Catering und Techniks Schulungen wichtiger Anbieter punktete der regional verankerte Bike Ordertag Nord erneut. Im Lenkwerk Bielefeld konnten die Händler in Augenschein nehmen, wie geerdet die Pedelec-Sortimente 2026 ausgefallen sind.

16



Attraktives Angebot

BH Bikes, spanischer Hersteller sportiver Fahrräder, präsentierte auf seinem Dealer Event in Heilbronn unter anderem Modelle mit Bosch-Antrieb und will seinen Händler damit das Verkaufen erleichtern. Der Standort war nicht zufällig gewählt, denn das Autohaus Hagelauer führt dort nun den ersten BH Concept Store.

19

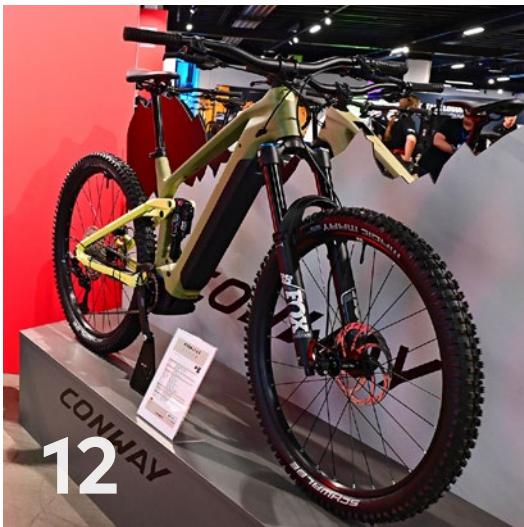


RadMarkt

DAS BRANCHENMAGAZIN

32
German Engineering in Japan

Der japanische Fahrradmarkt zeigt sehr unterschiedliche Facetten: Während Manufakturen zu kämpfen haben, drängen starke Marken von außen auf den Markt. Canyon ist in Japan sehr aktiv und setzt zum Sprung nach China an.



Echtes Messeambiente

Auch in schweren Zeiten bleibt die Hausmesse von Hartje ein Pflichttermin, zu dem abermals einige hundert Händler strömten. Die Stimmung war besser als erwartet, und die Akzente, die der Gastgeber mit seinen Fahrradsortimenten für 2026 setzte, kamen ziemlich gut an – wie auch der hochwertige Look der Ausstellung.

12

Editorial

Bodenhaftung	3
--------------	---

News

Fahrradkauf: Vertrauen in Fachhandel	6
Elektrische Lastenräder: Neue EU-Norm	6
8. Auflage Tabellenbuch Fahrradtechnik	7
Personalien der Branche	8
Business-Management-Lösung App-Room	10
Trek World: Positives Fazit	11

Messe

Hartje: Hausmesse Fixpunkt im Kalender	12
Bike Ordertag Nord: Zarte Signale	16
BH Bikes: Dealer-Event in Heilbronn	19
Komenda: Präsentation in Sankt Gallen	22

Markt

Fachhandelsbarometer: Warten auf Wende	24
Optima Cycles: Familie im Fokus	27
Branchenstudie: Women in Cycling	30
Japan: Canyon expandiert in Asien	32
Japan: Honjo Koken produziert in Tokio	34
Japan: Equilibrium im Manufakturmodus	36

Produkte

Kinderräder von Meipel und Woom	38
Ausstellerprodukte der Hartje-Messe	40

Verkehr

Interview: Fahrradverbände und Politik	41
--	----

Betriebsführung

Vorteil für beide Seiten: Ausbildung in Teilzeit	44
Wissen kompakt: Tipps für Unternehmen	46

Rubriken

Inserentenverzeichnis	47
Impressum	49
Branchenticker	50

Fotos Titel: Bollschweiler, Hartje, Meipel
Fotos Inhalt: Beckendorff, Bollschweiler, Hummel

Fahrradkauf: Vertrauen in Fachhandel

> Eine von Alteos, AXA-Tochter für digitale Versicherungslösungen, beauftragte Studie ergab – die meisten Deutschen vertrauen beim Erwerb eines neuen Zweirades dem Fachhandel. Das belegt die Angabe der Informationsquellen:

Fahrradgeschäfte	58,6 Prozent
Fahrradhörsteller	27 Prozent
Fachhändler-Websites	24,7 Prozent
Fahrradzeitschriften	18,3 Prozent
Rezensionen auf Google-Maps-Profilen	9 Prozent
Bewertungen auf Youtube	8,8 Prozent
Lokalmedien wie Nachrichtensendern	2,6 Prozent
Facebook	0,4 Prozent
Instagram und Tiktok	je 0,2 Prozent

Eine weitere Civey-Studie im Auftrag von Alteos ergab: Die Verkäufer von Zweirädern sehen bei der Akquise insbesondere den Onlineauftritt vorn (wie bei 150 Fahrradverkäufern). Auf die Frage, über welche Unternehmenskanäle Kunden und Kundinnen am effektivsten erreicht würden, antworteten 40,3 Prozent mit der eigenen Website, 41 Prozent mit dem persönlichen Gespräch im Geschäft. Es folgen Lokalmedien (18,8 Prozent), Instagram (5,9 Prozent), E-Mail-Kontakt (8,7 Prozent) und Onlinerezensionen (6,6 Prozent).

Die Verkäufereinschätzungen zu Bereichen mit den größten Wachstumschancen sind:

Dienstradleasing	28,4 Prozent
Neuräder	25,5 Prozent
Instandhaltung/Reparatur	19,8 Prozent
Zubehör	13,2 Prozent
Versicherung/Diebstahlschutz	9,5 Prozent

Mehr als ein Drittel der Verkäufer ist unsicher, welche Geschäftsfelder in den kommenden Jahren an Bedeutung gewinnen werden.

mb

VSF: Franchisemodell für Fahrradwerkstätten

> Der Verbund Service und Fahrrad e. V. (VSF) startet ab 2026 mit seinem Qualitätssiegelkonzept all-ride ein Franchisemodell für Fahrradwerkstätten in bislang un- oder unversorgten Regionen Deutschlands. »Wir wollen unsere Ideen von Werkstattqualität flächen-deckend verfügbar machen«, erläutert VSF-Geschäftsführer Uwe Wöll.

Franchisepartner könnten durch »All-Ride Werkstatt« ihren Ertrag signifikant steigern. Zudem soll das Modell für größere Sichtbarkeit und höhere Markenpräsenz insgesamt sorgen und sich positiv auf alle Werkstätten mit VSF-Qualitätssiegel auswirken.

all-ride-werkstatt.onepage.me

mb

Elektrische Lastenräder und Anhänger: Neue EU-Norm

> Mit der auf der Eurobike 2025 vorgestellten DIN EN 17860-3 (2025-06) endet eine jahrelange Phase nationaler Insellösungen. Die neue Norm gilt für leichte und schwere elektrische Lastenräder, Fahrradanhänger, auch mit elektrischer Unterstützung, sowie gewerbliche und private Nutzungsszenarien.

Unter anderem definiert sind Standards für Strukturfestigkeit, Bremsverhalten, Kippstabilität, elektrische Sicherheit, Batteriesysteme, Ladetechnologie, EMV-Verhalten, den Umgang mit Umweltbelastungen sowie Vibration und Witterungseinflüssen.

Hersteller profitieren von mehr Rechtssicherheit bei CE-Kennzeichnung und Produkthaftung, insbesondere bei Ausschreibungen und Lieferungen an öffentliche Auftraggeber oder Logistikdienstleister.

Mit der neuen Norm werden die deutsche DIN 79010 und die EN 15914 für ungebremste Anhänger abgelöst.

www.din.de

mb

Trek Bicycle: Emissionsarmes Aluminium

> Ab Oktober 2025 soll fast jeder Aluminium-Fahrradrahmen von Diamant, Electra und Trek aus recyceltem Material hergestellt werden, das aus mit erneuerbarer Energie betriebenen Anlagen stammt. Dabei erfüllen alle emissionsarmen Rahmen die gleichen Spezifikationen und Leistungsstandards wie frühere Modelle.

Die Umstellung betrifft jährlich weit über eine Million Fahrräder und ist nach Herstellerangaben die größte Initiative zur Kohlendioxidreduzierung in der Unternehmensgeschichte.

Der gleiche Standard wird für andere Aluminiumteile, wie Felgen, Sattelstützen, Lenker und Vorbauten, angestrebt.

trekbikes.com/sustainability

mb

Cosmic Sports: Service Center schon aktiv

> Bereits Anfang September 2025 hat das neue Cosmic Sports Service Center für Fox und Marzocchi in der Pfalz den Betrieb aufgenommen. In enger Abstimmung mit den jeweiligen Herstellern erfolgen hier technischer Service sowie die Bearbeitung von Garantiefällen für Aftermarket- und OEM-Produkte der beiden renommierten Marken.

Das erfahrene Team mit einschlägiger Expertise will ein solides Serviceangebot mit Kundenorientierung, Qualität und Effizienz verbinden. Der Standort in Pirmasens ist als zentrale Anlaufstelle für Fachhändler und Kunden in Deutschland und Österreich angelegt.

cosmicsports.de

Neuausgabe Tabellenbuch Fahrradtechnik

> Die 8. Auflage vom Tabellenbuch Fahrradtechnik ist erschienen. Dieses bewährte Standardwerk wurde von einem Team aus erfahrenen Gewerbelehrern, Ingenieuren und Sachverständigen vollständig überarbeitet, inhaltlich aktualisiert und auf 464 Seiten erweitert.

Abgedeckt wird die gesamte Bandbreite der Fahrradtechnik – von klassischen Baugruppen, wie Rahmen, Antrieb und Bremsen, über Werkstoffe und Fertigungsverfahren bis hin zu neuesten Technologieentwicklungen. Neben praxisorientierten Tabellen und Formeln finden sich aktuelle Normen, Gesetze und Vorschriften, um die Ausbildung und Berufspraxis auf dem Stand der Technik zu halten.

Mit dieser Neuausgabe wollen die Autoren den steigenden Anforderungen in Ausbildung, Werkstatt und Ingenieurpraxis Rechnung tragen und zugleich eine verlässliche Wissensbasis für Fachleute schaffen.

Die in der Reihe ebenfalls erhältlichen Fachbücher über Fahrrad- und Pedelec-Technik sind Rüstzeug für die Ausbildung in Zweiradmechatronik, aber auch generell informativ für alle, die sich mit Fahrradtechnik befassen.

SBN 978-3-7585-2407-3, Verlag Europa-Lehrmittel

mb

RadMarkt Info

**Fox- und Marzocchi-Suspension-Produkte
Einsendungen seit 1. September 2025:
Cosmic Sports Service Center
Blümelstalstraße 2 A, 66953 Pirmasens**

mb



Neu: Ultimate T11

Sportlich, dynamisch und komfortabel

- Perfekt für lange Touren in wechselndem Gelände
- Breite Schwalbe-Reifen mit Stollenprofil
- Leistungsstarker, leiser Bosch Performance Line PX Mittelmotor (85Nm)
- Neue Bosch Akku Technik bis 800 Wh, Erweiterung auf 1000 Wh möglich
- Zulässiges Gesamtgewicht: 150 kg

Mehr unter www.gazelle.de

GAZELLE

Personalien der Branche



Philippe Malet

> In Deutschland sind drei Neue im Außendienst für den französischen Hersteller Manufacture Francaise du Cycle (MFC – Intersport France) mit seiner Marke Sunn Bikes.

Philippe Malet betreibt seine Handelsagentur seit vielen Jahren und ist im Fahrradhandel, Wintersport und urbanen Outdoor-Lifestyle zuhause. Er ist zuständig für die Postleitzahlgebiete 20000 bis 39999.

Jürgen Moch ist seit 38 Jahren in der Branche und war zuletzt für Megamo unterwegs. Er vertritt auch die Marken VSF Fahrradmanufaktur und Uto; er ist aktiv in den Gebieten 60000 bis 97999.

Markus Graunke ist seit 1993 in der Fahrradbranche tätig. Er unterstützt Moch im Rhein-Main-Gebiet bis ins Saarland und zur französischen Grenze. Seine Postleitzahlgebiete sind 60000 bis 69999.

Für 01000 bis 19999 und 40000 bis 59999 wird noch gesucht.

www.sunn.fr/en/

mb



Jürgen Moch



Hannes Held

> Hannes Held ist neuer Marketing Manager DACH bei der Trek Fahrrad GmbH. Er ist ausgewiesener Experte für digitale Marketingaktivitäten und kommt aus der Automobilbranche.
trekbikes.com

mb



Hartje-Team (v. l.): Emely Bitmead, Mareen Werner-Rusitschka, Christian Gaal und Carsten Schabacher.

> Mareen Werner-Rusitschka verantwortet seit 12. August 2025 die Pressearbeit im deutschsprachigen Raum für die dem Sportbereich zuzuordnenden Zubehör- und Teilemarken im Exklusivvertrieb von Hartje, etwa Bollé, G-Form, Silca, Stan's und weitere. Sie hat über zehn Jahre praktische Erfahrung in der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit.

Franziska Bäumer, bisher verantwortlich für diesen Bereich, konzentriert sich auf weitere Marketingaufgaben im Zubehör- und Teilemarkt.

Emely Bitmead bleibt für die Teilemarke Contec verantwortlich. Christian Gaal bleibt Presse-Anprechpartner für Conway. Carsten Schabacher vertritt die Fahrradmarken Victoria, Qio, Contoura und Chike und das Unternehmen Hermann Hartje KG.
www.hartje.de

mb



Simon Smith

> Simon Smith ist neuer Key Account Manager International im OEM-Vertrieb für die Teilemarke Ergotec von Humpert. Damit sollen die OEM-Aktivitäten auf internationaler Ebene gepflegt werden. Smith bringt Branchen erfahrungen mit durch Stationen beispielsweise bei Cannondale, Giant, Qwic und Tridata.
www.ergotec.de

mb