

Fallbeispiel Hochrath:

**Der Fahrradhändler als lokale Marke**

Krämers Verkäuferschulung:

**In zehn Minuten zum Abschluss**

Notfallvorsorge:

**Wenn der Inhaber mal ausfällt**

Übernahme:

**Was will Bosch mit Cobi?**

Börsenwerte:

**Fahradfirmen im Hoch**

Betriebshaftpflicht:

**Vorsicht Stolpersteine**

Fahrradleasinganbieter im Überblick:

# Mehrwert statt Restwert

**2018 CHINA INT'L BICYCLE FAIR, MAI 6TH-9TH,  
STAND-NR A1025**



**neco**

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

www.necoparts.com



# Maximieren Sie Ihren Umsatz: unsere Magazine beraten Ihre Kunden!



**Testen Sie  
die ersten  
5 Hefte  
gratis!**

Sie erhalten auf den jeweiligen VK 45% Rabatt! Sie gehen kein Risiko ein: Nicht verkaufte Exemplare können Sie einmal im Jahr an uns zurückschicken.

**RadMarkt-Abonnenten erhalten 5% Rabatt zusätzlich.**

**Wählen Sie Ihren Favoriten! Je 5 Exemplare pro Ausgabe.**

- Aktiv Radfahren (erscheint 8mal jährlich plus Sonderausgaben, VK pro Heft 5,20 €/Ihr Preis: 2,86 €\*)
- RennRad (erscheint 10mal jährlich, VK pro Heft 4,90€/Ihr Preis: 2,70€\*)
- ElektroRad (erscheint 4mal jährlich plus Sonderausgaben, VK pro Heft 5,40€/Ihr Preis: 2,97€\*)

\*Bruttopreise zzgl. 2,20 € Versandkosten

Firma: .....	Ansprechpartner: .....
Straße/Hausnr. ....	PLZ/Ort:.....
E-Mail: .....	Telefon: .....
IBAN.....	BIC .....
Datum/Unterschrift.....	

Das Angebot gilt zunächst für ein Jahr und ist danach jederzeit kündbar. Preis ist inkl. MwSt, zzgl. Porto & Versand, Preise für Ausland auf Anfrage. Widerrufsrecht: Innerhalb 2 Wochen nach Abgabe meiner Bestellung kann ich diese ohne Begründung in Textform (Brief oder per Mail) widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung.

Michael Bollschweiler  
 Chefredakteur



# Gladbacher Giganten

Im Januar sprach man offiziell noch nicht darüber, doch die Saarbrücker Zeitung meldete es bereits am 16. Januar 2018: Zweirad Stadler übernimmt das Fahrrad-Center Zilles, den Platzhirsch von Mönchengladbach. Das Ganze bedeutet eine Win-win-win-Situation: Stadler fasst am linken Niederrhein Fuß und treibt damit seine Filialexpansion voran (wenngleich über eine Umbenennung von Zilles in Stadler noch nicht entschieden wurde); das übernommene Geschäft ist gesund und es wurde kürzlich noch in Fläche und Ausstattung investiert. Der bisherige Zilles-Eigentümer Wolfgang Engels wiederum hat die Zukunft seines Lebenswerks rechtzeitig geregelt und den besten Zeitpunkt für den Transfer gefunden, weil der Markt jetzt stark ist und niemand weiß, was in fünf Jahren Sache ist. Auch die Kaufsumme dürfte den abgebenden Unternehmer kaum schlechter stellen als die Summe der Gewinnentnahmen der ihm theoretisch noch verbliebenen Berufsjahre. Seine Belegschaft wiederum weiß Engels abgesichert, ja mehr noch, Stadler profitiert ebenfalls, weil er im Paket auch ein eingespieltes Fachkräfteteam erhält.

Damit nicht genug der Mönchengladbacher Nachrichten, greift doch auch Filialist Lucky Bike beim ZEG-Betrieb Bike Center Pfenning zu, einem eigentlich florierenden Fachhandelsmarkt, dessen Schwierigkeiten von Kennern als Ausnahmefall eingeordnet werden. Damit niemandem langweilig wird, wird Filialist BOC im März seinen Standort Mönchengladbach eröffnen. BOC hatte zuvor schon Bike-Arena Brendler in Gifhorn übernommen. Die Inhaber, zwei Brüder, bleiben als Filialleiter, die Belegschaft ebenfalls.

Damit wird deutlich, dass die Filialisten es allmählich wissen wollen. Sie müssen ihr Wachstum natürlich auch stemmen und verkraften, können deswegen das Tempo nicht beliebig steigern. Doch sie scannen unaufhörlich die lokalen Gegebenheiten. Am liebsten sind ihnen natürlich eigene Immobilien, gekauft oder von umgezogenen Garten-, Bau- oder anderen Fachmärkten übernommen, um ihre Vorstellungen von Fläche und Ladendesign nahtlos umsetzen zu können.

Die Übernahme bestehender Betriebe stand bislang nicht im Fokus und wenn Stadler dies doch tat, wie vor Jahr und Tag in Bremen, so entschied er sich doch bei passender Gelegenheit für den Umzug. Denn Stadler denkt eher in 10.000 als in 5.000 Quadratmetern und die kann man selten übernehmen. Wir werden sehen, wie es mit dem 4.000 Quadratmeter (davon 2.500 für Verkauf) großen Zilles-Hauptstandort à la longue weitergeht (eine Filiale in Viersen gehört ebenfalls zum Paket). BOC dagegen, auf eher »größere mittlere« Verkaufsflächen abonniert, hat in Gifhorn ein Ladenlokal übernommen, das ziemlich genau seine Kragenweite ist.

Übernahmen geraten deswegen in den Fokus der Großen, weil die Gelegenheiten sich häufen. Fehlende Nachfolgemöglichkeiten in der Inhaberfamilie spielen als Auslöser derzeit eine größere Rolle als Insolvenzen. Eine filialisierte Handelsstruktur könnte auch für mittlere Karriereambitionen eine passende Option sein: Manche Nachwuchsbegehung scheut nach fertiger Ausbildung mit Meisterbrief oder BWL-Abschluss den Sprung in die Selbstständigkeit mit den zunehmend komplexer werdenden Anforderungen und den Risiken aus fehlendem oder niedrigem Startkapital, trauen sich die Übernahme von Verantwortung in einer Filialleitung mit klar umrissener Prokura aber durchaus zu.

Die Zilles-Übernahme bedeutet übrigens keineswegs, dass Stadler seine Pläne in Neuss beerdigt, wie man hört. Man rührt in vielen Töpfen. Es ist schon fast überflüssig zu betonen, wie sehr sich alle Filialisten auf Wachstumskurs befinden, auch organisch, nicht nur durch neue Standorte. Hinzu kommt, dass auch die Onlineanbieter die Kraft des Stationären für sich entdecken. Fahrrad.de wird sich in absehbarer Zeit an einem ersten eigenen Fahrradgeschäft versuchen. Rose, der als Versender sozialisiert wurde, verfolgt mit (bis jetzt) drei Standorten eine ausgefeilte Multi- und Cross-Channel-Politik, und irgendwann wird vielleicht sogar Canyon auch außerhalb von Koblenz sicht- und anfassbar werden.

In diesem Mix wird es weiterhin inhabergeführte kleine und mittlere Handels- und Handwerksbetriebe geben, keine Sorge. Sicherlich künftig ein paar weniger als bisher – aber wer die bekannte Klaviatur aus Spezialisierung, Service, Einkaufserlebnis und nicht zuletzt Persönlichkeit beherrscht, wird auch in ein paar Jahren noch da sein – und sogar Spaß an seinem Job haben.

*Michael Bollschweiler*

## DAS PROFI-SYSTEM FÜR FAHRRADPROFIS

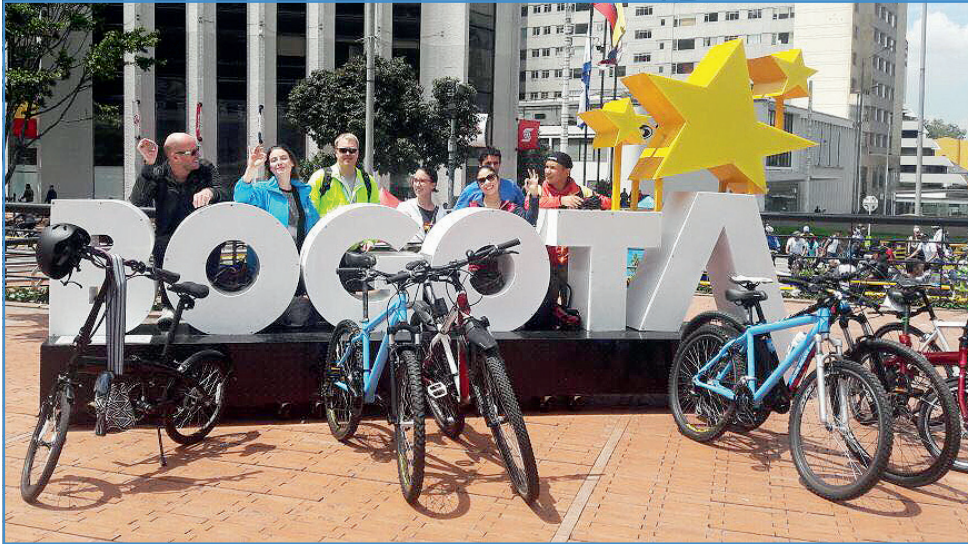


Jetzt CONTEC Händler werden!

contec-parts.de



Vertrieb durch die Hermann Hartje KG: info@hartje.de · www.hartje.de



## Entwicklungswille

Kolumbiens Hauptstadt Bogotá will die Fahrradhauptstadt Lateinamerikas werden. Etliche Projekte wurden auf den Weg gebracht und das Engagement ist hoch. Doch es fehlt noch die Basis, zum Beispiel für eine geordnete Ausbildung von Zweiradfachleuten oder an Fahrradfachgeschäften mit Werkstatt, wie man sie hierzulande kennt. Daher wurde Bundesinnungsmeister Frank Döring eingeladen, um dort deutsche Systeme und Erfahrungen zu erläutern. **Seite 24**

## Selbstdarstellung

Jürgen Ruckdeschel von Local Branding ist überzeugt: Jeder Fachhändler kann regional erfolgreich sein, wenn er seine Stärken benennt und vor allem kommuniziert. Um diesen Ansatz in die Fahrradbranche zu übertragen, lobte der RadMarkt vor einiger Zeit ein kostenloses Coaching mit dem Experten aus. Am Beispiel des Zweiradfachgeschäfts Hochrath in Bocholt wird auch gezeigt, wie wichtig die Außendarstellung all der scheinbaren Selbstverständlichkeiten ist. **Seite 42**



## Rettungsanker

Jeder Chef will gesund und leistungsfähig sein, damit der Laden läuft. Doch wie gut ist jeder Einzelne auf Not- und Sonderfälle vorbereitet, in denen er mal ausfällt? Damit zur Sorge um die Gesundheit nicht die Sorge ums Geschäft hinzukommt, gilt es vorzuplanen. Vollmachten und Bevollmächtigte können geschäftlich wie privat im Notfall gute Dienste leisten. **Seite 52**



## Erfolgsgeheimnis

Persönlichkeit, Geschick und gute Vorbereitung führen zu einem gelungenen Verkaufsabschluss. Das vermittelte Verkaufstrainer Stefan Krämer den Teilnehmern der Bike-und-Co-Schulung in Verl anschaulich. Dazu wurden standardisierter Gesprächsablauf, Zeitersparnis und Rabattverweigerung in Rollenspielen intensiv erprobt. **Seite 48**

## Angebote zum Fahrradleasing

Angebote/ Konditionen	Bikeleasing-Service <b>BIKELEASING</b>	Bike2business <b>BIKE</b>	Businessbike Leasing <b>businessbike</b>	Easy-Bike-Leasing <b>easybikeleasing</b>
Anbieter	Bikeleasing-Service	Cycle Union	Regonova	Easy-bike-services
Website	www.bikeleasing-service.de	www.bike2business.net	www.businessbike.de	www.easybikeleasing.de
Bruttoauftragswert mindestens	649 Euro	500 Euro	699 Euro	649 Euro
Bruttoauftragswert maximal	15.000 Euro darüber hinaus auf Anfrage	keiner (kann vom Arbeitgeber eingegrenzt werden)	keiner (kann vom Arbeitgeber eingegrenzt werden)	15.000 Euro darüber hinaus auf Anfrage
Provision, die der Händler an den Leasinganbieter zahlt	0 Prozent	0 Prozent	0 Prozent	0 Prozent

## Unterstützung

Fahrradhändler wünschen sich bei der Zusammenarbeit mit Leasinganbietern von Diensträdern vor allem einfache Abwicklung und umfassenden Service. Nachdem aufgrund veränderter Vorgaben der Finanzbehörden zum Restwert die Berechnungen angepasst wurden, haben bekannte und neue Anbieter weitreichend Auskunft gegeben über ihre Konditionen und die Leistungen für den Handel. **Seite 29**

**Editorial**

Gladbacher Giganten 3

**News**

Hartmobile: Rekordwachstum mit Qwic 6  
 WBIA: Büchel führt Weltverband 6  
 Köttgen verlässt Bico 6  
 Fahrrad XXL: Hochschulwettbewerb zur E-Bike-Mobilität 6  
 Bioracer-Gründer leitet Generationswechsel ein 7  
 Oldenburger Fahrradhändler Vosgerau verstorben 7  
 BOC übernimmt ZEG-Händler in Gifhorn 7  
 Ortlieb: 450 Jahre Betriebszugehörigkeit 8  
 Cannondale: Erst Produkt-, dann Technischschulungen 8  
 Grofa vertreibt Corima 8  
 Firmenmeldungen kurz notiert 9  
 Personalien der Branche 10  
 Felt: Neue Gesichter nach Umzug 11  
 Giant-Mono-Store in Saarbrücken 12  
 Möve stellt Pro-Fachhandels-Vertriebssystem vor 12  
 Pendix mit steiler Umsatzkurve 13  
 Ispo Munich: Startschuss für Digitalkonferenz 14  
 Ansmann: Ressourcen geschont 14  
 Thule: Zweite Fabrik in Polen 14  
 Sieger im Europacup Zweirad ausgezeichnet 15  
 Steigende Ausbildungszahlen bei Zweiradmechatikern 15

**Markt**

Frühjahrsmesse bei Hartje: Bindung durch Vertrauen 16  
 Fahrrad-Börse 2017: Zweistellig rauf und runter 20  
 Vivavelo in Berlin: Vielseitiges Programm 23  
 Lateinamerika: Zweiradausbildung in Bogotá 24  
 Bosch kauft Cobi: Smarte Zukunft 28  
 Dienstfahrrad aktuell: Konditionen und Service 29

**Neue Produkte**

Einkaufsführer zum Saisonstart: Frühjahr ist Teile-Zeit 36

**Betriebsführung**

Local Branding bei Hochrath in Bocholt 42  
 Betriebshaftpflicht genau beleuchten 46  
 Verkäuferschulung bei Bico: Höherpreisig verkaufen 48  
 Bico-Händlerschulungen: Referenten und Trainings 50  
 Wissen kompakt: Kurze Tipps für Unternehmer 51  
 Notfallvorsorge: Ohne Chef geht's weiter 52

**Rubriken**

Inserentenverzeichnis 54  
 Impressum 57  
 Branchenticker 58

Titelfoto: Leaserad



[www.mirandabikeparts.com](http://www.mirandabikeparts.com)