



Neues bei Leasinganbietern:
Service für den Handel

Börsenbericht 2020: Fahrradaktien auf Kurs S. 20

Plattformen fürs Geschäft: Listride und Bike-Angebot S. 36

Diebstahlschutz am Fahrrad: Stahl und digital S. 42

Grüne Rente im Trend: Nachhaltig vorsorgen S. 52

messingschläger

neco
Neco Technology Industry Co. LTD (Taiwan R&D base)
www.necoparts.com

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



Security Tech Germany



**JETZT
BESTELLEN!**

BORDO™ 6500 SMARTX **KEYLESS IS** **MORE**

Komfortabel wie noch nie durch die neueste Keyless Technologie – bei gewohnt höchster Sicherheit. Mit dem **BORDO 6500 SmartX** Fahrradschloss wird das Smartphone zum Schlüssel. Öffnen und schließen via Bluetooth.

abus.com


Made in Germany



Michael Bollschweiler
Chefredakteur

Bei Mausklick Rad

Der vorhersehbare und ungerührt schönegeredete Fehlstart in die Buchung von Impfterminen für Menschen über 80 führt uns vor Augen, wo die Grenzen eines Tools namens »Buchungsplattform« liegen. Es bricht genauso zusammen wie eine Hotline, wenn alle zur selben Zeit dasselbe wollen. Das weiß jeder, der schon mal versucht hat, im Internet Karten zu ergattern für das Schleswig-Holstein Musik Festival oder ACDC – dann führt der Daten-Highway bloß in die Hölle. Doch im Normalfall sind die Vorteile unverkennbar.

Platzreservierung im ICE (wann wird man ihn wieder unbeschwert nutzen können?) mit grafischer Darstellung der Plätze im Waggon, Theaterkarten mit genauer Platzierung in Parkett oder Loge oder nur die Buchung eines Werkstatt- oder Kaufberatungstermins: Man bekommt einen Überblick, was wann frei ist und welcher Slot am besten in die eigenen Planungen passt.

Die Automatisierung von Buchungsprozessen hat den großen Charme der Zeitersparnis. Egal, ob der Händler selbst Fahrräder vermieten will oder ein Leasingvertrag auf den Weg gebracht werden soll, es hat viel für sich, stupide aber notwendige Datenerhebungsvorgänge einem Programm zu überlassen, das diese Daten auf Knopfdruck auch wieder ausgibt und Zahlungsvorgänge automatisiert. Plattformen, wie Listnride und Bike-Angebot, sowie Portale von Leasinggebern und Versicherern können große Zeitsparmaschinen sein und das Geschäft stimulieren.

Dahinter steckt die noch zart blühende Idee, nicht immer alles kaufen zu müssen, jedenfalls nicht gleich. Mit E-Bikes und hochwertigen Fahrrädern schnellten die Verkaufspreise nach oben. Händler wundern sich noch immer, wie oft sie ein E-Bike-Pärchen für insgesamt 10.000 oder gar 14.000 Euro abrechnen dürfen, ohne dass die Käufer aufgeregt wirken (wenn doch, dann wegen der Vorfreude auf die erste Fahrt).

Schlüsselreize für die Anbahnung solcher Geschäfte sind sowohl vorheriges Ausprobieren als auch Leasing. Leasing ließ in der Pandemie nicht nach, im Gegenteil. Auch der öffentliche Dienst ist nun im Boot; gemäß Tarifvertrag für die Angestellten in Bund und Kommunen. Für die Beamtinnen und Beamten des drittgrößten Bundeslandes, Baden-Württemberg, wurde ebenfalls die Teilnahme möglich. Und die müssen auch in der Krise nicht um ihren Job fürchten.

Die Chance, das Wunschrad ausgiebig auszuprobieren, wird noch unterschätzt. Als vor gefühlt zwei Jahrhunderten noch Fahrradmesse und E-Bike-Events stattfanden, waren Probefahrten der Höhepunkt, ja, der eigentliche Zweck des Besuchs. Aber reicht die kurze Probefahrt, um sicher zu sein, welcher der richtige Kauf wäre?

Im Fachgeschäft wird der Kunde von einem Experten beraten und kann ungestört Probe fahren, ohne dass schon der nächste Interessent am selben Modell zerrt. Vieles wird ersonnen, um die Probefahrt aufzuwerten – von der Indoorteststrecke über eigene Parcours mit Steigungen und Kurven vor der Tür bis zur Fahrt um den Block, möglichst im verkehrsberuhigten Bereich und am Hang.

Doch das alles ersetzt nicht so richtig eine Erprobung über zwei bis drei Tage in häuslicher Umgebung, beispielsweise, dass man mit dem Testrad den Arbeitsweg mit realistischer Beladung abfährt, den Wochenendeinkauf mit Lastenrad erledigt und auch mal einen Ganztagestrip ins Grüne unternimmt.

Wie soll man solches Begehren handhaben, auch mit Blick auf die Abnutzung und Abwertung des Rades? Ablehnen? 14-tägiges Rückgaberecht nach Kauf einräumen? Kostenlos ausleihen und hoffen, dass es meistens zum Kauf kommt? Oder eine Gebühr erheben und beim Kauf anrechnen? Jedenfalls schafft ein Regelwerk mit Tarifordnung Klarheit und eine gute Buchungsplattform große Arbeitserleichterung.

Michael Bollschweiler

Atlas im Kreuz

Mit der neuen Atlas-Linie ist die Marke Focus von Derby kein Frühstarter bei Gravelbikes. Doch die Kombination aus Chic, Allround-Eigenschaften und moderaten Preisen wird ihren Platz finden.

48



Bei Anruf Auskunft

Mit dem Leasingangebot »Radelnde Mitarbeiter« hat Purobike in einem spannenden Markt Fuß gefasst – und verspricht sofortige kompetente Auskunft am Telefon, manchmal sogar, wenn der Vertrag woanders abgeschlossen wurde.

28

Börse gut, alles gut?

Von der Corona-Krise teils unbeeindruckt zeigt sich die Börse. Die Aktienwerte von Unternehmen, die Fahrradprodukte herstellen, entwickelten sich 2020 gut, aber die Streuung ist breit.

20





Rennradspezialist sagt Servus

Rennräder im stationären Handel? Das ist nur was für Spezialisten und selbst für die ist es nicht einfach. Das zeigt auch der Fall Strobl – wenngleich der Abschied speziell begründet ist.



Mieten zum Testen

Mieten und Kaufen müssen keine Gegensätze sein, sondern können sich ergänzen. Das Mieten eines speziellen Fahrrades ist eine Triebfeder, auf der Plattform Listnride zu buchen, aber auch, um es zu testen, bevor man es kauft. Davon können Händler profitieren.

Editorial

Bei Mausclick Rad 3

News

Sports Nut übernimmt Onza-Vertrieb 6
 Pon verkauft Accell-Anteile 6
 Uvex übernimmt Mehrheit an US-Firma 6
 Fahrrad.de: Partner-Programm erfolgreich 8
 Kuhnert und Exal als Marken bei Büchel 8
 Rose Bikes: Starkes Umsatzwachstum 9
 Strava-Report: 2020 war Fitnessjahr 10
 Hybride Taipei Cycle Show im Plan 11
 Van Raam kauft Fabrik in Polen 12
 Herrmans: Investitionen in Produktion 13
 Personalien der Branche 14

Markt

E-Lastenrad: Unterschiede bei Förderung 16
 Börse: Fahrradproduktanbieter 2020 20
 Nach 48 Jahren: Radsport Strobl schließt 26
 Purobike: Leasing mit Radelnde Mitarbeiter 28
 Jobrad-Webseminar: Leasing läuft 30
 Businessbike: Leasingmodell vorgestellt 33
 Plattform Listnride: Erst mieten, dann kaufen 36
 Zehn Jahre Bike-Angebot 38

Produkte

Fahrradschlösser und Diebstahlsicherungen 42
 Derby: Gravelbikes von Focus 48

Betriebsführung

Garantie, Gewährleistung und Produkthaftung 50
 Nachhaltigkeit bei der Altersvorsorge 52
 Gesetze und Regelungen: Gültig seit 2021 55
 Delegieren: Aufgaben erfolgreich übertragen 58
 Wissen kompakt: Kurztipps für Unternehmen 61

Rubriken

Inserentenverzeichnis 63
 Impressum 65
 Branchenticker 66



Sports Nut übernimmt Onza-Vertrieb

➤ Großhändler und Importeur Sports Nut hat den Exklusivvertrieb der Reifenmarke Onza in Benelux, Deutschland und Österreich übernommen.

Die Marke war Ende der 1980er und zu Beginn der 1990er Jahre jedem Mountainbiker ein Begriff und nach längerer Durststrecke und zwei Eigentümerwechseln quasi vom Markt verschwunden. 2006 baute Michel Manz die Marke wieder auf. »Heute steht Onza Tires für hervorragende Materialqualität, perfekte Verarbeitung, Schweizer Performance und ist in über 30 Ländern rund um den Globus erhältlich«, heißt es aus der Tübinger Sports-Nut-Zentrale.

Intercycle hat den Vertrieb für die Schweiz und Liechtenstein im Oktober 2020 übernommen. Onza-Inhaber und Geschäftsführer Michel Manz ist seit 1. Juni 2020 bei Intercycle als Leiter Produktmanagement Bike aktiv.

Sports Nut wird die neuesten Onza-Produkte laut eigenen Angaben schon in Kürze ab Lager Tübingen verfügbar haben. Das Vertriebsortiment ist bereits im B-to-B-Webshop bestellbar.

jb

Pon verkauft Accell-Anteile

➤ Laut Meldungen in diversen niederländischen Medien hat Pon Holdings B. V. seinen Ende 2018 erworbenen Firmenanteil von 20 Prozent an Mitbewerber Accell Group N. V. bereits Ende 2020 gewinnbringend verkauft.

2017 hatte Pon Holdings versucht, Accell zu übernehmen, aber nach monatelangem Hin und Her kam der Deal nicht zustande. Ende 2018 erwarb das Unternehmen innerhalb von nur zehn Tagen still und leise ein Accell-Aktienpaket von 20 Prozent, fast 1,7 Millionen Aktien. Für Accell soll der plötzliche Verkauf ziemlich überraschend gekommen sein. Aber die Gelegenheit war vielleicht günstig, da sich beide Unternehmen vor und während Corona sehr gut entwickelt haben.

Pon hatte seinerzeit rund 19 Euro pro Aktie bezahlt. Jetzt beträgt deren Wert 26,15 Euro. In den Medien ist von einer Transaktion von fast 44 Millionen Euro die Rede.

jb

Uvex übernimmt Mehrheit an US-Firma

➤ Die Uvex Safety Group hat weitere Anteile an Performance Fabrics erworben und wird damit zum Mehrheitseigner des US-Unternehmens mit rund 160 Mitarbeitern in Grand Rapids/Michigan.

Der Spezialist für persönliche Schutzausrüstung (PSA) führt die Marke Hexarmor. Stefan Brück, CEO der Uvex Safety Group, erklärt, dass gemeinsame Projekte, wie die Einführung der Produktgruppen Augenschutz und Kopfschutz, die Erwartungen übertroffen hätten. Diese Synergien will man jetzt erweitern.

Der Hexarmor-Hersteller gilt in Nordamerika als bewährter Partner beim industriellen Arbeitsschutz. Die Kernkompetenz liegt bei der Schnitt-, Durchstich- und Stoßfestigkeit von Schutzhandschuhen. Nach einem erfolgreichen Launch von Schutzbrillen und Schutzhelmen steht nun die Einführung von Gehörschutzprodukten in den USA an. Weitere Produktgruppen sind kurz- und mittelfristig in Planung.

Das Führungsteam in den USA bleibt an Bord.

www.hexarmor.com

jb



Firmensitz von Hexarmor-Hersteller Performance in Michigan.

KRYPTONITE®

SCHÜTZE WAS DIR WICHTIG IST

Mit einem 16 mm starken Bügel aus gehärtetem MAX-Performance Stahl und einem gehärteten Doppelschließmechanismus ist das **NEW YORK LS (langer Bügel)** die ultimative Sicherheitslösung, wenn man ein E-Bike abschließt und ein Gefühl der Sicherheit schätzt.



SICHERHEIT



**KEY SAFE
PROGRAM**



**LIFETIME
WARRANTY**

DIE LEBENSLANGE GARANTIE
IST IN DEUTSCHLAND AUF 10
JAHRE BEGRENZT



**ANTI-THEFT
PROTECTION OFFER**

ERWEITERTER DIEBSTAHL-SCHUTZ
ABDECKUNG MUSS AKTIVIERT SEIN
DURCH REGISTRIERUNG BEI
WWW.KRYPTONITELOCK.COM

KRYPTONITELOCK.COM



ALLEGION



Fünf eigene Stores und 200 Servicepartner bringen Fahrrad.de in die Fläche.

Fahrrad.de: Service-Partner-Programm erfolgreich

➤ Der E-Commerce-Anbieter Internetstores, Mutter von Fahrrad.de, baut sein Service-Partner-Programm aus und ergänzt damit die eigenen Filialen, um sein stationäres Netz dichter zu knüpfen. Die Zahl der Partner vor Ort ist mittlerweile auf über 200 gestiegen.

War es für viele Fahrradfachhändler ursprünglich ein No-Go, mit der virtuellen Konkurrenz in irgendeiner Art und Weise zusammenzuarbeiten, so hat sich diese Sichtweise inzwischen verändert. Die Abgrenzung von Online- und stationärem Fachhandel schwimmt: Während virtuelle Fachhändler die Vorteile der stationären Mitbewerber nutzen wollen, setzen immer mehr stationäre Fachhändler auf einen eigenen Internetauftritt.

Mittlerweile werden die Chancen erkannt, wenn Fahrrad.de-Kunden die Geschäfte vor Ort aufsuchen.

Das Service-Partner-Programm gibt es seit April 2018. Es soll die Stärken von Online- und stationärem Handel kombinieren, denn die Kunden würden sich freuen über eine Anlaufstelle, wenn es um Fragen oder spezielle Serviceanliegen gehe. Laut Fahrrad.de wurden bereits über 25.000 Bestellungen gemeinsam mit angeschlossenen Partnern abgewickelt.

Die lokalen Service-Partner übernehmen die Endmontage von frisch verkauften Fahrrädern, die Anpassung an Fahrer oder Fahrerin sowie die technische Einführung bei komplexeren Produkten wie E-Bikes.

jb

Kuhnert und Exal als Marken bei Büchel

➤ Die Büchel Fahrzeugteilefabrik übernimmt den Geschäftsbetrieb der Kuhnert Drahtwaren GmbH und der Exal Europa GmbH, die damit nicht mehr als eigenständige Firmen der Büchel-Gruppe geführt werden.

Gründe dafür sind laut Unternehmensangabe, dass die Komplexität reduziert und die Zusammenarbeit mit den Kunden optimiert werden soll. Die Marken Kuhnert und Exal bleiben erhalten, Kunden haben jedoch für Büchel-, Kuhnert- und Exal-Produkte nur noch einen Ansprechpartner und können anstelle von Einzelaufträgen einen Gesamtauftrag erteilen.

Zudem wird das Produktportfolio in Richtung E-Bike weiterentwickelt. Die Produktionen sollen an den bisherigen Standorten als Zweigniederlassungen fortgeführt werden.

Kuhnert wurde 1948 in Rothenburg (Saale) gegründet und gehört seit 1990 nach der Reprivatisierung zur Büchel-Gruppe. Dort werden Gepäckträger, Schutzblechstreben und Fahrradkörbe gefertigt.

Der belgische Hersteller Exal wurde im Frühjahr 2015 samt Produktion von Felgen und Laufrädern für das Premiumsegment übernommen.

**Produktion bleibt am Standort:
Das Firmengebäude von Kuhnert
in Rothenburg (Saale).**

