

E-Bikes 2018:

Jüngere Zielgruppen im Visier



Händlerschulungen E-Bike:
Von Continental bis Bosch

Fahrradgeschäfte im Porträt:
Kompetenz attraktiv verpackt

Soziale Netzwerke:
**Die Botschaft ist wichtig,
nicht der Kanal**

100 Jahre Humpert:
Mit Sicherheit ergonomisch
25 Jahre Bico:
Gemeinschaft unabhängiger Händler

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



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

www.necoparts.com



WIR SIND ZURÜCK

... um das Thema eMobilität auf das nächste Level zu heben. Mit unseren Marken Husqvarna Bicycle und R Raymon, einem Team aus neuen und bekannten Gesichtern sowie starken Partnern gehen wir sowohl in Sachen urbaner Mobilität als auch im Bereich eMountainbike neue Wege. Und das nur gemeinsam mit Ihnen als Fachhändler.

Besuchen Sie uns auf www.pexco-bikes.com, www.husqvarna-bicycles.de oder www.r-raymon-bikes.com und werden Sie ein Teil von unserer Erfolgsgeschichte.

Ihre Susanne und Felix Puello

Michael Bollschweiler
 Chefredakteur


Komplexe Spaßmaschine

Man könnte etwas beunruhigt sein, was die Anforderungen an den Fachhandels betrifft – sie wachsen und werden komplexer. »Ich beneide euch nicht«, sagte kürzlich ein Referent in einer Bosch-Händlerschulung, der selbst in einem Fahrradgeschäft gearbeitet hatte, bevor er ein Angebot aus der Industrie annahm. Genau auf diese wachsende Komplexität hatte er sich bezogen. Worin jene besteht, wurde den Händlern beispielhaft vor Augen geführt anhand eines Sachverhalts, der erst einmal nebensächlich wirkt: Sollte der Betrieb regelmäßig E-Bikes verkaufen oder warten, so ist er verpflichtet, alle zwei Jahre einen seiner Mitarbeiter zur Gefahrgutschulung zu schicken. Die Teilnehmerzahlen solcher Schulungen lassen vermuten, dass dies noch nicht allen Verantwortlichen klar ist. Dabei ist die damit verbundene Belastung kaum der Rede wert, weder finanziell noch zeitlich, man kann sie auch ohne Reiseaufwand als Webinar absolvieren.

Man ahnt es schon, ein gewisser Teil der zusätzlichen Herausforderungen ist mit dem Produkt verbunden, das dafür als Umsatzmotor fungiert – dem E-Bike. Spannend ist allein schon der Komplex der Um- und Nachrüstungen und man kann nicht oft genug betonen, wie schnell der Händler zum Hersteller wird oder wie schnell eine CE-Konformität erlischt. Tauschteilelisten gehören an die Wand jeder Werkstatt.

Einige Hersteller haben erkannt, dass auch ihr Beitrag gefragt ist, den Händler zu begleiten, indem sie selbst Listen freigegebener Teile bereithalten oder Nachrüstungen vorsehen. Positiv stimmt auch, dass viele Händler von Haus aus technikaffin sind und sich entsprechenden Anforderungen, etwa einer sicheren Akkulagerung sachkundig, akribisch und mit großem fachlichem Interesse widmen. Dass ein Händler in einem Schaufenster zur Südseite hin E-Bikes ausstellt, im Hochsommer aber die Akkus drin lässt, ist deutlich unwahrscheinlicher geworden.

Der eigentliche Verkauf der Pedelecs spielt sich in einem Spannungsfeld aus Technik und Emotion ab. Das liegt auch an den Kunden, denn jeder Jeck ist anders, wie man so schön sagt. In einschlägigen Verkäuferschulungen wird den Akteuren an der Verkaufsfond eingebimt, dass sie Nutzen und Vorteil des Produkts herauskehren, Bilder von schönen Touren im Kopf des Kunden erzeugen sollen, ihn aufs Rad setzen und das Fahrerlebnis spüren lassen sollen.

Bloß kein Zahlensalat! Es sei denn, der Kunde fängt selbst damit an. Wattstunden, Newtonmeter, Reichweite, dabei ist alles relativ. Technische Daten verraten wenig darüber, wie das E-Bike als Gesamtkunstwerk »performt«. Da sagt ein Teilnehmer in der Bosch-Händlerschulung, dass ein Akku mit 500 Wattstunden wohl nur deren 450 habe, weil der Rest für Beleuchtung, Display oder was auch immer abgezweigt und geschont werde. Na wenn schon: Solche Vorkehrungen haben einen praktischen Sinn, Unterschiede im Batterie-Management-System können den Aktionsradius stärker beeinflussen und überhaupt ist die Reichweite meist eher ein intellektuelles als fahrpraktisches Problem.

Aber da sind ja noch die Kunden, darunter Lehrer, Beamte und, der Urheber dieser Äußerung soll hier ungenannt bleiben, als schlimmste Kunden pensionierte Bosch-Ingenieure. Da soll noch einer sagen, der Job als Fahrradhändler sei langweilig. Bei aller Komplexität kann er sogar Spaß machen.

Michael Bollschweiler

DAS PROFI-SYSTEM FÜR FAHRRADPROFIS



Jetzt CONTEC Händler werden!

contec-parts.de

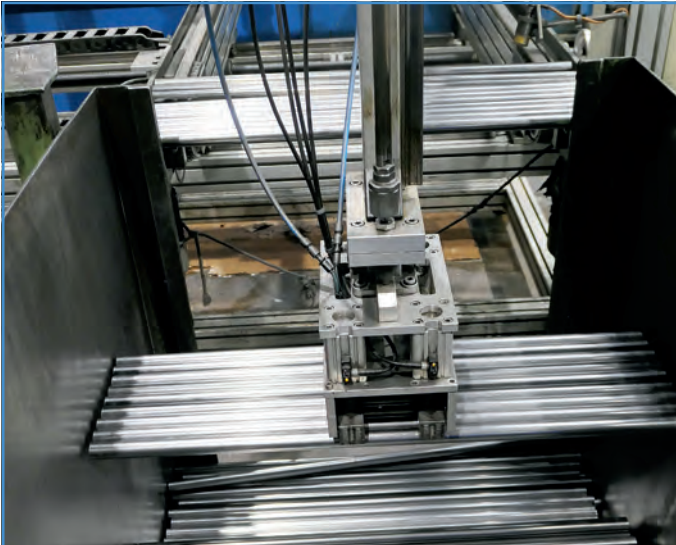


Vertrieb durch die Hermann Hartje KG: info@hartje.de · www.hartje.de



Starke Bindung

Rebellion im Verbandswesen, vor 25 Jahren wohl eher unüblich. Doch als beim Veloring die Benachteiligung der Mitglieder ausgemacht und bekannt wurde, war sein Ende besiegelt. In Scharen wechselten dessen Händler, Lieferanten und Mitarbeiter zur neugegründeten Bico. Seitdem sind Demokratie und Transparenz angesagt und angeschlossene Händler haben zahlreiche Vorteile vom Netzwerk unter dem Namen Bike und Co – bei Marketing, Einkauf, Nachfolgeregelung. Und vielem mehr. Seite 20



Neue Wege

Der Weg vom simplen Aluminium- oder Stahlrohr hin zum ergonomischen Lenker ist weit. Ebenso wie der, den das Familienunternehmen Humpert in nunmehr hundert Jahren zurückgelegt hat. Was damit begann, der Fahrradindustrie Teile zu liefern, wurde von mehreren Generationen weiterentwickelt zu einem modernen unabhängigen Produktionsbetrieb, der innovativ und umweltbewusst geführt wird. Die Etablierung der Marke Ergotec ist einer der Meilensteine. Seite 16



Gute Entwicklung

Ein Fahrradhändler kann sich nicht immer aussuchen, welche Art von Geschäft er übernimmt. Doch es gibt unterschiedlichste Möglichkeiten, dieses den eigenen Vorstellungen und dem jeweiligen Kundenbedarf anzupassen. Die einen schließen sich einem Verband wie Dynamo Retail an, zeigen Profil und werden zu Fahrradspezialisten. Andere profitieren von den Angeboten der ZEG, kreieren mit Euro Store Design ein neues Ambiente und haben Erfolg damit. Und manch einer gönnt sich den Luxus, ganz von vorn anzufangen und ausschließlich hochpreisig anzubieten. Allen Konzepten gemein ist, dass sie stetig weiterentwickelt werden, denn – panta rhei. Seite 28, 32, 35

Wichtige Mission

Lebenslanges Lernen ist vorgegeben. Dafür sind neue Produktkategorien wie E-Bikes aufgrund ihrer sich stetig ändernden Technik ein gutes Beispiel. Doch es dient auch dazu, Gefahr von sich und anderen abzuwenden. Dabei bedingt eines das andere, was die Beachtung von Tauschteilisten ebenso betrifft wie die gesetzlich vorgeschriebene regelmäßige Gefahrgutschulung. Um Händler zu rüsten für ihr schwieriges Handwerk, das auch rechtliche Stolperfallen bergen kann, setzen sich Hersteller, Lieferanten und Verbände unablässig ein. Seite 38, 40, 42



Editorial

Komplexe Spaßmaschine 3

News

Amer: Rekordumsatz 2017 – Cycling-Sparte radeln hinterher 6
 Enviolo: Business Development Manager für Mietradsysteme 6
 Eurobike 2018: Corratec dabei – BBF nicht 7
 Decathlon: Weitere Filiale in Dortmund geplant 7
 Zusammenlegung führt zu HNF Nicolai 8
 Mysterium stärkt Österreich-Vertrieb 8
 Pexco: Flächendeckendes Außendienstteam 8
 Hase: Lizenz zum Nachrüsten mit Shimano Steps 9
 Shimano 2017: Umsatz rauf, Gewinn runter 9
 Personalien der Branche 10
 BBF-Hausmesse an zehn Standorten 12
 Abus Akademie umstrukturiert 12
 Merida und Centurion vertreibt Bryton-Radcomputer 13
 Fazua: Europaweite Schulungstour 13
 Enra stellt neue Vertriebsstrategie vor 14
 Magura erweitert Marketing 15
 Uvex Sports Group: Finanzchef scheidet aus 15
 Zimtstern auf dem Rückzug 15

Markt

Humpert wird hundert: Denker und Lenker 16
 Geschichte der Bico zum Jubiläum: Verbund 2.0 20
 Gazelle-Frühjahrsfest 2018: Marke erleben 24
 Zweiradhaus Lamberty: Gehobenes Niveau 28
 The Flemish Cap: Purismus fürs Rad 32
 Dynamos Fahrradspezialisten: Professionelle Ausstrahlung 35

E-Bike Special

Händlerschulung von Continental und Cycle Union 38
 Bosch-Schulung: Leiser Schub 40
 Eurobike Academy: Relevante Systeme 42
 Pedelec-Prüfungen bei Hermes Hansecontrol 44
 Neue E-Bikes: Smart, clean, belastbar 46

Messe

Messe München: Ispo mit Bike 52

Neue Produkte

Passendes Zubehör – nützlich und schick 54
 Fahrradtaschen aus den Niederlanden 56

Betriebsführung

Coparts-Tagung Wittich: Digitalisierung und soziale Medien 58
 Wissen kompakt: Kurze Tipps für Unternehmer 59
 Mini-GmbH: Das Richtige für Sie? 60

Rubriken

Inserentenverzeichnis 54
 Impressum 57
 Branchenticker 66

Titelfoto: Coboc



www.mirandabikeparts.com