



**Bestseller
Trekking-E-Bike:**

Eines für alles

Liefersituation:
Vorübergehend okay

S. 18

Zubehör für E-Bikes:
Komfortabler unterwegs

S. 46

Laden und Gebäude:
Energie sparen

S. 56, 58



messingschlager

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

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

www.necoparts.com

DUAL SPEED. KOMPAKT. DYNAMISCH.

BAFANG H700 ANTRIEBSSYSTEM.

Bafang, einer der weltweit führenden Hersteller von eBike-Antriebssystemen, führt ein brandneues H700 Antriebssystem ein, in dem ein automatische Dual-Speed-Motor eingebaut ist, dieser sauberen, kompakten und dynamischen Heckmotor als Kernstück, der bietet für den Pendelverkehr in der Stadt eine ideale unterstützung. Mit dem 410 Wh InTube Akku und Kontroller sowie einem Single-Button-Display (mit Bluetooth) und einem hochpräzisen Drehmomentsensor entspricht das H700 Heckantriebssystem als super-integriertes Antriebssystem zweifellos dem Clean-Bike-Trend.

Erfahre mehr auf bafang-e.com

H700 | 32 Nm



POWER YOUR LIFE

BAFANG



Michael Bollschweiler
Chefredakteur

Dynamik der Inflation

Selten dürfte man sich in der Fahrradbranche so merkwürdig gefühlt haben: Wirtschaftlich läuft es wie nie zuvor, gleichzeitig türmen sich Herausforderungen auf wie nie zuvor. Die Pandemie erweist sich als Fluch und Segen zugleich, sie treibt die Nachfrage und bremst das Angebot. Die Schieflage fordert von den Akteuren täglich neue Klimmzüge und Maßnahmen.

Als ob das nicht genug wäre, treten neue Unsicherheiten auf. Wie wirkt sich die Ukraine-Krise auf die Weltmärkte aus? Und noch ein Gespenst geht um – die Inflation. Sie wird durch den Konflikt in Osteuropa zusätzlich befeuert; Gas wird noch teurer als ohnehin schon.

Welche Zusammenhänge gibt es zwischen Inflation und Fahrradmarkt? Fahrräder und Teile werden sowieso teurer; teilweise müssen Endverbraucher bei Lieferverzögerungen einen noch höheren Preis hinnehmen als zum Zeitpunkt der Bestellung. Bislang ist der Fahrradmarkt jedoch so Nachfragegetrieben, dass dieser Faktor nicht ins Gewicht fällt. Nicht nur Nutzer, die vom Fahrradleasing profitieren, erwiesen sich in letzter Zeit als ausgesprochen preiselastisch. Waren sie bisher bereit, in eine höherwertige Ausstattung zu investieren, so akzeptieren sie vielleicht auch bis zu einem gewissen Grad, wenn die gleiche Ausstattung plötzlich mehr kostet.

Gravierender ist, dass alles teurer wird: Benzin, Strom, Gas, Brötchen, überhaupt Lebensmittel. Werden die Mehrkosten woanders eingespart? Halten sich Verbraucher mit Anschaffungen wie einem Fahrrad eher zurück? Lässt man etwas, das man nicht unmittelbar braucht, nun eher weg? Oder kommt zumindest das Downgrade, wird also das Einstiegs- statt des Spitzenmodells gewählt, weil es im Grunde ausreicht?

Oder tritt genau das Gegenteil ein? Wird das ein oder andere Auto ab- oder nicht angeschafft, um die Kostenstruktur zu entlasten? Oder wird es öfter stehen gelassen und dafür ein Fahrrad oder E-Bike angeschafft, weil es kein Benzin und wenig Strom braucht?

In unsicheren Zeiten wird mancher Kauf nicht endgültig gecancelt, sondern nur aufgeschoben. Aber vielleicht ist das auch keine gute Idee? Ist jetzt vielleicht der bessere Zeitpunkt für eine Anschaffung, statt noch zwei Jahre zu warten, weil man dann noch weniger Fahrrad fürs Geld bekommt?

Die Vergangenheit zeigt, dass das Fahrrad durch gesamtwirtschaftliche Abschwünge schon öfter gut durchgekommen ist. Ein weiser Marktteilnehmer mit langer Branchenerfahrung sagte einmal, Fahrräder würden immer gekauft, nur die Gründe würden wechseln: Im Aufschwung will man sich etwas Gutes gönnen, im Abschwung pragmatische Entscheidungen treffen. Und einen Beitrag zur Nachhaltigkeit will man immer leisten.

Allerdings sind auch Handels- und Werkstattbetriebe von steigenden Kosten betroffen. Sie müssen den Laden heizen, kühlen und beleuchten, die Firmenfahrzeuge betanken und Verschiedenes mehr. Auch wollen die Teammitglieder so bezahlt werden, dass sie keine Abwanderungsgedanken hegen. Die Mehrkosten lassen sich kaum durch die Preiserhöhungen abfangen; hier kann man wohl nicht darüber hinausgehen, Preisanpassungen der Hersteller weiterzugeben. Es bleibt nur übrig, mehr Umsatz pro Kunde zu machen, also vom höherwertigen Modell zu überzeugen, sofern verfügbar, und die Zubehör-Karte konsequent zu spielen. Das alles wird nicht einfach.

Michael Bollschweiler



32

Eine exklusive Marke

Führt der Händler eine Marke, die es nicht überall gibt, muss er sich ins Zeug legen, um sie vor Ort bekannt zu machen, hat sie aber auch wirklich exklusiv. Ein Beispiel dafür ist die italienische Marke Titici, die jetzt 60 Jahre alt wird. Manufakturbetrieb statt Serienfertigung ist das Motto.



22

Was geht in Sangerhausen?

Kaum noch lässt sich überblicken, wie viele Neustarts schon eingeleitet wurden, um das Mifa-Erbe zu retten. Diesmal sind die Vorzeichen aber anders. Die Zweirad Union E-Mobility unter dem SFM-Dach hat ein vernünftiges Konzept ebenso wie Investoren und Know-how.



38

E-Motorroller in Italien?

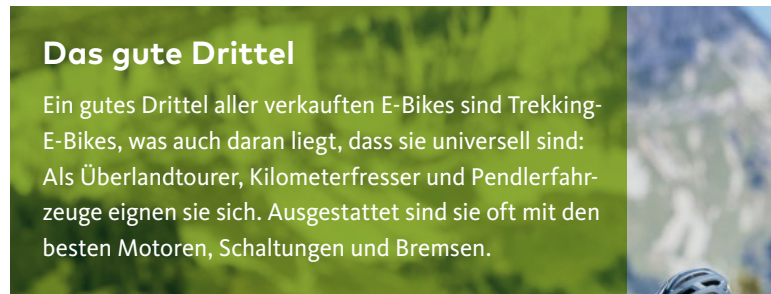
Wird Italien zum Mutterland der Elektrifizierung des Motorrollers? Die Entwicklung schreitet eher langsam voran, Impulse für den Rest Europas sind dennoch zu erwarten.



34

E-Bike-Teile aus Taiwan

Tektro versorgt Fahrradhersteller seit Jahrzehnten mit Teilen – vor allem Scheibenbremsanlagen. Nun geht der Anbieter den nächsten Schritt. Die Fäden für Service und Schulung laufen in der Europa-Niederlassung in der Pfalz zusammen, die Thomas Lattke aufbaut.



Das gute Drittel

Ein gutes Drittel aller verkauften E-Bikes sind Trekking-E-Bikes, was auch daran liegt, dass sie universell sind: Als Überlandtourer, Kilometerfresser und Pendlerfahrzeuge eignen sie sich. Ausgestattet sind sie oft mit den besten Motoren, Schaltungen und Bremsen.



40

Editorial

Dynamik der Inflation 3

News

Rekordumsätze: Mips, Shimano, Vista, Decathlon 6
Schweiz: Binggeli im Verleihgeschäft 7
Personalien der Branche 8
Peloton: Harte Sanierung 9
Urwahn: Business Angels investieren 10
Porsche beteiligt an Fazua 11
Humpert: Energiemanagement zertifiziert 12
Munich Finest Bicycles: Zwei neue Standorte 13

Markt

Specialized Concept Store in München startklar 14
Standorte: Vanmoof-Servicehub und Lucky Bike 17
Handel: Bestückung mit Bikes, Teilen und Zubehör 18
SFM und Zweirad Union pro Fachhandel 22
TVS übernimmt SEMG: M-Way wird indisch 26
Fachhandelsbarometer: Kontrollierte Bremsung 28
Trerè: Zum 60. neuer Showroom für Titici 32
Tektro baut Niederlassung in Rheinland-Pfalz aus 34
Zweiradmarkt Italien: E-Roller kommen 38

Produkte

Mengenmacher Trekking-E-Bikes 40
Kompakt und lastentauglich: Qio und Benno Bikes 45
Breites Angebot: Bafang und Alber 46
Zubehör fürs E-Bike: Echter Mehrwert 48

Verkehr

Kolumne Herresthal: Rückenwind oder Risiko? 54

Betriebsführung

Wissen kompakt: Kurztipps für Unternehmen 55
Kosten senken: Energie sparen im Ladenlokal 56
Finanzspritzen für energetische Sanierung 58
Benge: Absichern bei Betriebsunterbrechungen 60

Rubriken

Inserentenverzeichnis 63
Impressum 65
Branchenticker 66

Titelfoto: Pressedienst-Fahrrad
Fotos Inhalt: Beckendorff, Mattaragni, Niu, Thun

ADDITIVE SPEEDLIFT EVO

Montageständer
für Fahrräder &
E-Bikes



**Kraftvoll
& kompakt**

Der Additive Speedlift 1800 ist ein gasdruckgestützter Montageständer mit Halteklau. Auf Knopfdruck wird eine Kraft von ca. 180 N freigegeben und schwere E-Bikes werden mit geringer Anstrengung sekundenschnell in die gewünschte Position gebracht. Leichte Räder hingegen schweben sogar von allein nach oben.

**für alle
gängigen
Halteklauen
geeignet!**

VAR

Park Tool

Feedback Sports

Elite EVO

Keyfacts:

- sehr schnelle Geschwindigkeit für effizientes Arbeiten
- keine Energiekosten, keine störenden Anschlüsse, keine störenden Fußpedale
- XL-Hubhöhe 800 mm stufenlos → Spannhöhe ca. 1800 mm für ergonomisches Arbeiten.
- kraftvolle Ausführung; für Räder bis 30 Kg; Maximallast 50 Kg;
- schmutzunempfindlich → geringster Wartungsaufwand
- weitestgehend vormontiert; Installation in 30 min.
- ab 1.468,- EUR netto (Komplettpreis incl. Elite Halteklau, Bodenplatte, Werkzeugablage u. Zubehör)
- Made in Germany, Prien a. Ch.

Videos vom Speedlift EVO auf YouTube

additive **additive-sports.de**





Mips

Rekordumsatz 1: Mips

> Helmtechnologieanbieter Mips konnte seinen Netto-

umsatz im vierten Quartal des Geschäftsjahres 2021 um 41 Prozent auf umgerechnet knapp 18,7 Millionen Euro steigern. Der Ganzjahresumsatz legte, verglichen mit 2020, sogar um 67 Prozent auf knapp 57,4 Millionen Euro zu – ein Allzeitrekord.

Mittlerweile kommt das Mips-Sicherheitssystem an 883 Helmmodellen (2020: 729) von 143 Kunden (2020: 121) zum Einsatz. Weltweit wurden im Vorjahr 12,6 Millionen Helme mit diesem System verkauft. Der Hersteller betont, dies sei trotz enormer Probleme in der Versorgungskette gelungen, insbesondere im vierten Quartal 2021. In dieser Zeit waren viele Helmfabriken in China von den am Ende des dritten Quartals eingeführten Strombeschränkungen betroffen. Die Lagerbestände im Einzelhandel sind weltweit nach wie vor niedrig. Mips geht davon aus, dass dies zumindest im ersten Halbjahr 2022 so bleiben werde.

Anfang dieses Jahres erwarb Mips die geistigen Eigentumsrechte für eine Technologie zur Optimierung des EPS-Schaums. Das ermöglicht geringeren Materialeinsatz bei der Herstellung von Helmen und deren geringeres Gewicht. mipsprotection.com/de

jb

Rekordumsatz 2: Vista Outdoor

> Die Vista Outdoor Group hat im ersten Quartal 2022 einen Rekordumsatz von umgerechnet fast 693 Millionen Euro erzielt (plus 38,3 Prozent verglichen mit dem Vorjahreszeitraum); der Nettogewinn verbesserte sich sogar um die Hälfte auf 103 Millionen Euro.

Zugleich verspricht eine klügere Aufteilung der Geschäftsbereiche künftig mehr Transparenz. Hinter »Sports Protection« verbergen sich die Helmmarken Bell und Giro, hinter »Hydration« Camelbak und hinter »Cycling« die (allerdings hierzulande nicht präsente) Fatbike-Marke Quietkat; dazu kommen vier weitere Bereiche, etwa Munition. Aufgrund der neuen Aufteilung wird das Abschneiden der Fahrradprodukte erst mit dem kommenden Geschäftsjahr ab 1. Juli 2022 herausgearbeitet.

vistaoutdoor.com

jb

Rekordumsatz 3: Shimano

> Shimano musste seine Fabrik in Malaysia wegen Corona zeitweise schließen, ließ sich von diesen und anderen Hindernissen aber nicht aufhalten auf dem Weg zu einem Rekordjahr.

Die Sparte Fahrradkomponenten, die, wie stets, den Löwenanteil am Umsatz ausmachte, erbrachte 2021 umgerechnet 3,35 Milliarden Euro – fast die Hälfte mehr als im Vorjahr. Der Gewinn der Sparte lag bei 944 Millionen Euro (plus 82,7 Prozent zu 2020).

4,13 Milliarden Euro Umsatz (plus 44,6 Prozent) und 1,12 Milliarden Euro Gewinn (plus 79,3 Prozent) zeigen allerdings, dass auch die anderen Sparten Punkte machten. Am wenigsten verwundert dabei, dass auch die Sparte Angelausrüstung in Corona-Zeiten boomt.

Bei Fahrradkomponenten zieht die Nachfrage nach Fahrrädern der mittleren und oberen Preisklasse besonders an. Allerdings setzte in der zweiten Jahreshälfte auf einigen Märkten eine Beruhigung ein.

Der Hersteller versichert, die Produktionskapazitäten bereits drastisch erhöht zu haben – Shimano wird bei Fahrradproduktionsengpässen immer häufiger als engster Flaschenhals benannt. Zugleich sehen die Japaner mit Sorge in die Zukunft; sie beziehen sich dabei auf den weiteren Pandemieverlauf, den Mangel an Halbleitern und elektronischen Bauteilen, steigende Rohstoffpreise, angespannte Logistik, Arbeitskräftemangel und andere Probleme. Trotzdem glaubt man, den Umsatz 2022 nochmals um 6,1 und den Gewinn um 8,6 Prozent steigern zu können.



bike.shimano.com

jb

Rekordumsatz 4: Decathlon Deutschland

> Mit 700 Millionen Euro erzielte Decathlon Deutschland 2021 den besten Umsatz seiner Firmengeschichte (plus 4,9 Prozent verglichen mit 2020). Der Onlineumsatz wuchs sogar um 50 Prozent. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) lag mit 30,9 Millionen Euro ebenfalls auf Rekordniveau. In den Sportsegmenten waren vor allem Outdoor, Fitness und Mobility (Fahrrad und E-Bike) stark nachgefragt.

In den 84 deutschen Filialen, zwei Logistikzentren und an vier Campus-Standorten sind derzeit gut 5.000 Menschen beschäftigt. Aufgrund der sehr guten Geschäftsentwicklung erhielt kürzlich jedes anspruchsberechtigte Teammitglied einen Bonus von 23,27 Prozent seines Bruttomonatsgehalts; so wurden 1,7 Millionen Euro ausgeschüttet.

www.decathlon.de

jb

Bike24 wächst um ein Viertel

➤ Die Bike 24 Holding AG, seit Juni 2021 an der Börse gelisteter Onlinehändler für Bike-, Lauf- und Schwimmsportausrüstung, steigerte im letzten Jahr seinen Umsatz um 25,6 Prozent auf 250 Millionen Euro im Vergleich zu 2020. Die Zahl der aktiven Kunden stieg um 18,2 Prozent auf 821.000. Durch einen »proaktiven Beschaffungsansatz und solide Lieferantenbeziehungen« habe man Lieferengpässe gut ausgleichen können.

Der Börsengang, der Relaunch des Webshops und der Baubeginn eines Logistikzentrums in Spanien werden dabei als wichtigste Meilensteine genannt. Zudem wurden länderspezifische Webshops für Frankreich und Italien gestartet.

Im Börsenkurs schlägt sich die Expansion noch nicht voll nieder: Dem Ausgabekurs von 15 Euro im Juni 2021 nähert sich die zwischenzeitlich abgesackte Aktie erst langsam wieder an und lag zuletzt bei 14,40 Euro.

www.bike24.de

jb

Thule: Kostendruck steigt

➤ Die schwedische Thule Group AB machte 2021 im vierten Quartal 175 Millionen Euro Umsatz und lag zum Jahresende bei knapp 983 Millionen Euro (plus 32,7 Prozent zu 2020). Das höchste prozentuale Wachstum kam aus einigen größeren Märkten mit strengen Restriktionen während der Pandemie im Frühjahr und Sommer 2020.

Was allerdings Sorge bereitet: Während der Nettogewinn 2021 gegenüber 2020 um 53,5 Prozent auf fast 111 Millionen Euro anwuchs, war er im vierten Quartal rückläufig, weil teurere Rohstoffe, höhere Frachtpreise und ein erhöhter Krankenstand durchschlugen. Und das letzte Quartal verrät den Trend fürs Folgejahr. Zur Jahresmitte vorgenommene Preiserhöhungen reichten nicht aus – Mitte 2022 steht die nächste Anpassung ins Haus.

Zugleich wird in zusätzliche Produktionskapazitäten investiert, entsprechende Investitionen im Wert von 5 Prozent des Umsatzes werden sogar vorgezogen. Die Lagerbestände fürs Frühjahr wurden aufgestockt. Umsatz- und Gewinnerwartungen für das laufende Jahr werden nicht abgegeben.

www.thule.com

jb



Publibike-CEO Markus Bacher (M.) mit den Investoren Thomas Binggeli (l.) und Guido Honegger.

Schweiz: Binggeli im Verleihgeschäft

➤ Die Schweizerische Post ist ihre Tochtergesellschaft Publibike losgeworden: Weil sie sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und die nötigen Investitionen nicht mehr erbringen wollte, suchte sie für ihren Veloverleiher schon länger einen Käufer. Mitarbeitende und Standorte sollen unverändert übernommen werden.

Die Geschichte des vor zehn Jahren von Postauto zusammen mit SBB und Rent a Bike gegründeten Fahrradverleihunternehmens Publibike ist eine durchwachsene. Zum einen ist da der Erfolg: Mit acht Verleihnetzen und 620 Stationen in sieben Westschweizer Städten, im Tessin sowie in Bern und Zürich betreibt Publibike das größte Schweizer Velomietssystem. Die 190.000 Kundinnen und Kunden legten 2021 immerhin 2,5 Millionen Fahrten zurück. Die 5.300 Velos, etwa hälftig mit Motor, sind den Gratismietvelos qualitativ deutlich überlegen, handelt es sich doch um das von Tour de Suisse Rad gefertigte Modell Isy.

Doch Publibike war auch immer wieder ein Sorgenkind: Bereits zwei Jahre nach dem Start musste Postauto das Geschäft sanieren. 2018 wurde eine peinliche Panne mit den Schlössern offenbar, die sich leicht knacken ließen. Bis zu diesem Zeitpunkt hatte sich ein Verlust von 11 Millionen Schweizer Franken angehäuft. Anfang 2021 überführte die Post Publibike von der Tochter Postauto in eine eigene Tochterfirma.

Nun kommt es zu einem teilweisen Management-Buy-out: Neuer Leiter ist der bisherige CEO Markus Bacher, neue Miteigentümer sind der IT-Unternehmer Guido Honegger und Thomas Binggeli, Ex-CEO von BMC und Stromer sowie Inhaber der Marke Thömus.

www.publibike.ch

Text: Peter Hummel

Foto zVg

Personalien der Branche



Rainer Buschmeier



Claus Rinnerhofer



Florian Wilhelm

> Drei neue Gebietsleiter gibt es im Vertriebsteam von E Bike Advanced Technologies. Bereits seit Juli 2021 ist Florian Wilhelm (30) in Ostösterreich unterwegs. Der ehemalige Downhill-Worldcup-Teilnehmer war viele Jahre im Sporthandel tätig und hat den Bachelor Training und Sport. Westösterreich wird von Claus Rinnerhofer (43) betreut, der schon bei CSG und Fox tätig war. Rainer Buschmeier (52) übernimmt Deutschland Mitte – West. Zuletzt war er sechs Jahre Raleigh-Gebietsleiter.

www.advanced.tech



Lukas Bölskei

> Lukas Bölskei von Hartje be-
reist den größten Teil des Süd-
ostens von Bayern. Er vertritt die
Teile- und Zubehörmarken Bollé,
Camelbak, Stans No Tubes, Fizik,
G-Form, Fulcrum, Silca, Sonax
sowie die Outdoor-Linie von Knog
und die Teilesparte von 3T.

Zuvor war er fast drei Jahre
Gebietsrepräsentant bei Raleigh
Univega. Außerdem bildete er sich
zum Handelsfachwirt fort. Davor
war Bölskei drei Jahre im Einzel-
handel tätig.

www.hartje.de

jb



Stefan Draganescu

> Großhändler Sport Import hatte
im August 2021 exklusiv den
Vertrieb für SRAM-Marken in Rumä-
nien übernommen. Für diese und
über 20 weitere Marken aus dem
Sport-Import-Portfolio ist Stefan
Draganescu in seiner südosteuropä-
ischen Heimat im Außendienst unter-
wegs. Der Handel dort kann Ware
im B-to-B-Webshop in rumänischer
Sprache ordern.

www.sportimport.de

jb



Frank Aeschbacher

> Frank Aeschbacher verantwor-
tet nun Vertrieb, Marketing und
Produktmanagement nicht mehr nur
für Cycle Union, sondern auch für
Prophete und damit für die gesamte
Gruppe. Er übernimmt diesen Bereich
von Dirk Vroomen, der aus dem
Unternehmen ausgeschieden ist.

www.cycle.union.de

www.prophete.de

jb



Ralph Prins

> Ralph Prins (52) wird Global
OEM Sales Director für Axa und
Trellock, Tochterfirmen der Allegion-
Gruppe. Seit 2014 hatte er führende
Positionen im Vertrieb der Konzern-
marken Kryptonite und Axa. Frühere
Stationen waren Juncker Bike Parts,
Batavus und Vittoria.

www.axasecurity.com

www.trellock.de



David Eisenberger

> David Eisenberger, Leiter Mar-
keting und Kommunikation so-
wie Pressesprecher, hat den Zweirad-
Industrie-Verband (ZIV) nach sieben
Jahren verlassen. Auslöser ist der
Umzug der Geschäftsstelle von Bad
Soden nach Berlin. Geschäftsführung
und Präsidium dankten dem schei-
denden Mitarbeiter für seine wert-
volle Leistung, den Verband stärker
sichtbar gemacht zu haben.

www.ziv-zweirad.de

jb