



Schweizer Fachkräfte

Attraktiver Beruf?

Erfolgreich vermieten

S. 12

Professionell beraten

S. 16

Hochwertig verkaufen

S. 22

mietrad
CONNECT
2026



ANANDA

M7000

SERIES



Die neueste Generation
von **Mittelmotoren**

M7100 eCity Motor

M7200 eTrekking Motor

M7600 eMTB Motor

Intuitive Kraft
Präzise Steuerung
Durchdachte Integration

Auf einer gemeinsamen Plattform gebaut und für unterschiedliche Fahrbedürfnisse optimiert, vereint die M7000-Serie hohe Spitzenleistung, einen hohen Drehmoment, kompaktes Design, leisen Betrieb und intelligente Konnektivität in einer einheitlichen Lösung.



ananda-drive.com

Kontaktieren Sie uns auf:

@AnandaDriveGlobal
info@ananda-drive.com



ANANDA



Michael Bollschweiler
Chefredakteur

Voll engagiert

Zu den scheinbaren Widersprüchen im Leben gehört, dass man bei weniger Nachfrage nicht unbedingt weniger Arbeit hat im Geschäftsleben. Man ergreift beispielsweise besondere Maßnahmen zur Absatzförderung, überarbeitet den Einkaufsplan, fahndet nach Möglichkeiten des Kostenmanagements, die nicht zu Lasten der Performance des Betriebs gehen.

Wer einen Betrieb leitet, unterscheidet zwischen Aufgaben, bei denen man sich helfen lässt, und Aktivitäten, die man nur selbst entfalten kann. Die richtige Software, die richtige Schnittstelle für Artikeldaten, die passende Aussteuerung von Newsletter-Kampagnen, der beste Weg zur automatisierten Bearbeitung von Telefonanrufen, die man gerade nicht entgegennehmen kann: Dafür gibt es oft fertige Lösungen, die – gegebenenfalls mit ein wenig individueller Anpassung – in den eigenen Workflow passen, stupide Tätigkeiten vom Menschen wegnehmen, Fehler vermeiden, also an irgendeiner Stelle die Arbeit erleichtern.

Was man nur selbst machen kann, das sind die Dinge, die besser der Mensch macht als die Maschine. Das ist zunächst das ganze Spektrum des Kundenkontakts. Das ist das exzellente Verkaufsgespräch, das zum Abschluss führt, aber auch zur vollkommenen Zufriedenheit mit dem Produkt noch lange nach dem Kauf. Das ist die Serviceleistung, die zeitnah und zugleich handwerklich akkurat durchgeführt wird. Das sind bedarfsgerechte Zusatzleistungen, wie die Auslieferung und Abholung von Reparaturfahrrädern.

Daneben tut sich aber für den Handel ein weiteres Betätigungsfeld auf in Form von zusätzlichen Aktivitäten

und ehrenamtlichen Funktionen. Nun ist das Führen eines Einzelhandelsgeschäfts eher kein Nine-to-five-Job, umso mehr Respekt verdient das breite Spektrum an weiteren Aktivitäten und Engagements, die wir bei vielen Persönlichkeiten des Fahrradhandels vorfinden: Freiwillige Feuerwehr, Vereine, Stadtrat, Vorstandarbeit in Fachverbänden, Sportsponsoring, Unternehmerfrühstück zum Leasing, Beteiligung an Stadtfesten.

Solche Zusatzengagements haben vielfältige Auswirkungen. Die Unternehmerpersönlichkeit gewinnt ebenso an Bekanntheit wie das Geschäft selbst; das positive Image wird gefestigt; das Grundrauschen wird befördert. Dann nimmt man Einfluss auf das Geschehen rundherum, die Entwicklungen von Branchen, Gemeinden und Regionen und verbessert so die Rahmenbedingungen für das eigene Unternehmen. Überdies fördert man die eigene Vernetzung, gewinnt Kontakte, die man garantiert irgendwann einmal für irgendetwas nutzen kann.

Und ein letzter, wichtiger Aspekt: Über solche Engagements gewinnt man Einblicke in sonst andere Zusammenhänge und Lebenswelten. So gewinnt man einen besseren Rundumblick und mehr Lebenserfahrung. Ein ehrenamtlich besonders umfassend engagierter Fahrradhändler sagte dazu, bei aller Zeitbelastung gewinne er auf diese Weise äußerst wertvolle Erkenntnisse.

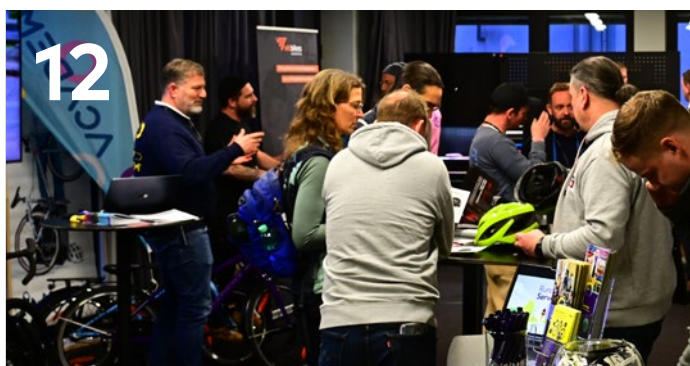
Das wird nicht jeder Mensch in gleichem Maße leisten können und wollen. Doch manchmal profitiert man auch von dem erworbenen Wissen, das engagierte Kolleginnen und Kollegen gerne teilen. Und in herausfordernden Zeiten ist man auch für kleine Lösungen dankbar.

Michael Bollschweiler



26 Durchhaltevermögen gefragt

Den Zahlen des RadMarkt-Fachhandelsbarometers nach war 2025 das dritte Jahr in Folge, wo der Fahrradhandel einen Umsatzrückgang hinnehmen musste. Auch die Aussichten für 2026 werden derzeit überwiegend zurückhaltend beurteilt. Erste Geschäftsberichte mit positiven Zahlen und weitere Indikatoren deuten allerdings auf eine Stabilisierung hin.



12 Urlaubsfreude vermieten

Der Fahrradhandel ist im Geschäftsfeld der Fahrradvermietung noch wenig aktiv. Die jüngste Konferenz Mietrad Connect zeigte aber auf, dass damit gerade in touristischen Regionen Geld zu verdienen ist. Die Hersteller halten interessante Flottenangebote bereit.

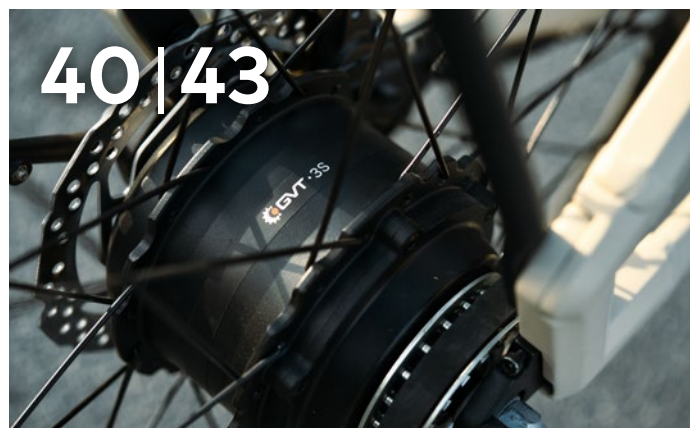
16 Gut beraten und verkauft

Bei Rad und Tour in Cuxhaven setzt man primär auf einen ausgefuchsten Beratungsprozess, der fast immer zur perfekten Lösung führt. Deswegen nimmt kaum ein Kunde die Wohlfühlgarantie per Rückgabe in Anspruch. Das Ladendesign wurde Anfang 2025 auf den Beratungsablauf abgestimmt.



22 Grüne Leidenschaft

Das seit zwei Jahren bestehende Fahrradgeschäft Green Bikes in Arnsberg wurde vom Inhaber eines Energiestoffhandels gegründet. Andreas Grüne nutzt seinen Namen, um seine Leidenschaft für die Natur auszudrücken. Der schick eingerichtete Laden bietet eine große Auswahl an sportlichen Modellen.



40|43 Automatisch zum Fahrspaß

Nach der Ausrichtung auf schneller, höher, weiter lauten die aktuellen Elektrotrends beim Fahrrad eher: günstiger, leichter, einfacher. Deshalb sollen Antriebssysteme mit integrierter Schaltautomatik auch das Einstiegssegment beleben. Bei Ananda und Bafang stehen entsprechende Produkte in den Startlöchern.

RadMarkt

DAS BRANCHENMAGAZIN

Editorial

Voll engagiert 3

News

Personalien der Branche 6

ZF: Ohne Micro-Mobility-Geschäft 9

Urwahn und Roland: Smart Bike Factory 10

BBF und Böttcher: Kompetenzen bündeln 11

Markt

Konferenz Mietrad Connect: Themen und Trends 12

Rad und Tour Cuxhaven: Beratung ist Trumpf 16

Green Bikes: Sportliche Ambitionen in Arnsberg 22

Fachhandelsbarometer: Drei Jahre Gegenwind 26

Bürokratie mit Folgen: Zweischnittiges Schwert 30

Infotech: Job im Zweiradbereich attraktiv? 36

Produkte

Ananda: Markteinführung M7000 40

Adidas Eyewear: Durchblick bei Tempo 42

Bafang: Ausgezeichnete Systemintegration 43

Betriebsführung

Entgelttransparenz: Klarheit schaffen 44

Wissen kompakt: Tipps für Unternehmen 46

Rubriken

Insertentenverzeichnis 47

Impressum 49

Branchenticker 50

Fotos Titel: Bollschweiler, PD-F/Drais, Mietmeile, Rad und Tour
Fotos Inhalt: Ananda, Bafang, Bollschweiler

byschulz.com

SPÜRE DEN UNTERSCHIED.

INNOVATIVE BIKE COMPONENTS



byschulz

25

byschulz



Personalien der Branche



V. l.: Thomas Wilkens, Tobias Keller und HP-Velotechnik-Geschäftsführer Paul Hollants.

➤ Tobias Keller (35) ist neuer Vertriebsleiter bei HP Velotechnik. Ein Schwerpunkt seiner Arbeit liegt auf Verkaufspsychologie und strukturierter Händlerkommunikation. Nach Stationen bei BOC und Lastenradhersteller Via war Keller sowohl im Innen- und Außendienst als auch im Produktmanagement tätig. Hinzu kommt eine frühere Einzelhandelslaufbahn.

Sein Vorgänger Thomas Wilkens wechselte nach 13 Jahren auf diesem Posten in den neu geschaffenen Bereich Business Development. Außerdem werden zwei zusätzliche Außendienstmitarbeiter für die Regionen Norddeutschland/Benelux sowie Süddeutschland/Österreich/Schweiz eingesetzt.

www.hpvelotechnik.com

mb



Bernhard Schambeck

➤ Bernhard Schambeck ist jetzt Vertriebs- und Marketingchef von Rixen und Kaul. Er verantwortet die Weiterentwicklung der Marken, den Ausbau von Partnerschaften sowie die Erschließung neuer Märkte. Schambeck war bis Ende 2025 Director Sales bei Messingschlager, davor war er bei MG Components und Tunap.

www.klickfix.com

mb



V. l.: Basil-Eigentümer Marthijn van Balveren, José ten Hoope, Tim Polman, Marcel Beekman und Marc Roelofsen.

➤ Basil stellt mit Marcel Beekman einen neuen Geschäftsführer vor. Er folgt auf Marc Roelofsen, der fast neun Jahre im Amt war und in der Übergangsphase beratend zur Seite steht.

Tim Polman verantwortet als Director Operations die Bereiche Supply Chain, Beschaffung und Product Management. Sein Fokus liegt auf Skalierbarkeit, Qualität und operativer Robustheit. Als Director Sales und Marketing ist José ten Hoope verantwortlich.

www.basil.com

mb



Messingschlager-Geschäftsführer Christoph Bantle (r.) und Christoph Helmrich.

➤ Seit Februar 2026 ist Christoph Helmrich neuer Director Sales bei Messingschlager. Er verantwortet die internationalen Vertriebsaktivitäten sowie die strategische Ausrichtung des Marketings. Helmrich ist seit vielen Jahren im Unternehmen tätig und leitete zuletzt die Region Benelux sowie den Bereich E-Commerce.

www.messingschlager.com

mb

ALDBIKE

BLACK FOREST MANUFACTURED



V. l.: Alexander Baumann,
Markus Haunsberger-
Herold und Peter Krauter.

> Alexander Baumann ist neuer Geschäftsleiter bei Waldbike. Er kommt von Brose/Yamaha. Zudem übernimmt Markus Haunsberger-Herold die Verantwortung für den Vertrieb in Bayern und die DACH-Region. Peter Krauter ist für den Vertrieb in Süddeutschland zuständig.
www.waldbike.de

mb



V. l.: André Künne, Daniel Loris und Jens Uhlig.

> Boards and More organisiert die Außendienstpräsenz für seinen Geschäftsbereich Sqlab mit festen regionalen Zuständigkeiten. André Künne bearbeitet die Postleitzahlgebiete 4, 5, 6, 7, 32 bis 37 sowie 86 bis 89 und ist Ansprechpartner für das Team Süd-West/Nord-West. Daniel Loris verantwortet die Regionen mit den Postleitzahlgebieten 9, 30, 31, 38, 39 sowie 80 bis 85 und betreut das Team Süd-Ost. Für die Postleitzahlgebiete 0, 1 und 2 im Nord-Ost-Bereich ist Jens Uhlig zuständig, der zugleich die Key Accounts betreut.

www.sq-lab.com

mb

IXON Core 2

LICHT, DAS DICH BEGEISTERT!

MADE IN
GERMANY

Durch die breite, gleichmäßige Ausleuchtung des gesamten Lichtfeldes bietet unser neuer Akku-Scheinwerfer maximale Sichtbarkeit und Sicherheit. Weitere Features, die begeistern:

- 70 Lux
- 3 Leuchtstufen
- 18 h Akkulaufzeit
- Integrierte Powerbankfunktion
- Hängende oder stehende Montage

Kompakt und leicht - IXON Core 2 ist der ideale Scheinwerfer für alle, die keine Kompromisse eingehen wollen.

Jetzt entdecken auf bumm.de



busch+müller

Personalien der Branche



V. l.: Stephan Hirsch, Björn Thureau, Vertriebsleiter Tom Breugelmans und Claudia Serawara.

> Neue Gesichter im Deutschland-Team von BH Bikes: Stephan Hirsch betreut Norddeutschland; er bringt Erfahrungen aus dem Produktmanagement ein. Björn Thureau wird Ansprechpartner für Süddeutschland; der ehemalige Profiradsportler und Medienexperte bringt Vertriebserfahrung mit. Claudia Serawara ist weiterhin für Bayern und Österreich zuständig.

www.bhbikes.com/de_de

mb



King Liu

> Taiwans führender Fahrradproduzent Giant Manufacturing Company meldet den Tod seines Gründers King Liu am 16. Februar 2026 im Alter von 93 Jahren.

Liu gründete Giant 1972. 2007, mit 73 Jahren, startete er zu seiner ersten 15-tägigen und 927 Kilometer langen Taiwan-Rundfahrt per Fahrrad. Damit animierte er eine ganze Nation, aufs Fahrrad zu steigen. Wer in Taiwans Fahrradbranche arbeitet, der fährt die Formosa-Runde mindestens einmal.

jb

Zedler: Schulung in Sach- und Fachfragen

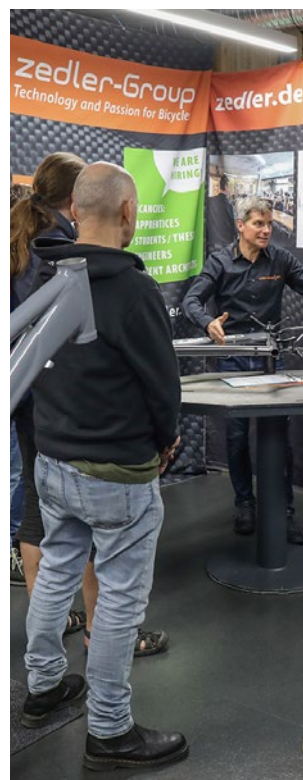
> Insgesamt 21 Personen aus ganz Deutschland (Fahrradhändler, Werkstattleiter, Mitarbeiter von Herstellern und Importeuren) wurden vom Zedler-Institut in Ludwigsburg befähigt, sach- und fachgerechte Dokumente zu erarbeiten. Dadurch können Schadensfälle forciert abgewickelt werden und die Zusammenarbeit mit Versicherern kann zielgerichtet gestaltet werden. Als Ergebnis kommen Kunden schneller zurück aufs Rad.

Die verständlich vorgetragenen theoretischen Grundlagen wurden bei der Basic-Schulung praxisnah ergänzt um das Handwerkszeug für eine erste Schadenbewertung an Fahrrädern, Pedelecs und Transportfahrrädern. Beim Besuch der Prüflabore wurde zudem ein Crashtest mit einem Fahrradrahmen durchgeführt.

Die entsprechende Aufbauschulung Advanced ist terminiert für den 14. und 15. April 2026. Die Schwerpunkte werden dann sein: elektrische Systeme, typische Fehlerbilder, Diagnose, Reparatur, Karbonbauteile, Plausibilitätsprüfungen an realen Beispielen und detaillierte Abgrenzung von Alt- und Vorschäden.

www.zedler.de

mb



ZF: Ohne Micro-Mobility-Geschäft

Auf der Eurobike 2024 stellte der Technologiekonzern und Automobilzulieferer ZF Friedrichshafen AG (ZF Group) sein erstes Pedelec-Antriebssystem Centrix vor. Anfang 2025 kamen Antriebskomponenten des Systems (Motor, Batterien, Bedieneinheiten, App sowie Cloud-Anbindung) an einem Raymon-E-Mountainbike-Fully erstmals zum Einsatz.

Nun hat die ZF Group ihre Vertriebsaktivitäten im Bereich Micro Mobility eingestellt, was begründet wird mit der angespannten Lage auf dem europäischen Pedelec-Markt.

Im Rahmen der Restrukturierung führte Unternehmensangaben zufolge auch die vorzeitige Beendigung nicht profitabler Projekte schon zur Reduzierung des Schuldenstands der Gruppe. Das Thema E-Auto bleibe aber auf der Agenda.

www.zf.com

jb