



Cyclingworld  
Düsseldorf:

## Frühlings- gefühle

Sprick ist zurück

S. 22



Refurbishment kommt

S. 28



Innung informiert

S. 38



# Leasing ~~Verun-~~ sicherung

Wir streichen die Verunsicherung. Und garantieren unsere verbesserten Konditionen bis Ende 2030.

**Dein Leasing mit Versicherung. Nur mit linexo.**

**Jetzt Partner  
werden!**

# Weitere Aussichten



**Michael Bollschweiler**  
Chefredakteur

**D**ie Rabattschlachten hatten 2025 derartige Ausmaße angenommen, dass sie manchen schon irrational vorkamen. Und das war noch nicht der letzte Akt. Der VDZ verwies darauf, dass manche Marktteilnehmer sogar Rabatte auf noch nicht vorhandene Ware ausloben würden. Die gefühlte Wahrheit ist also ein heftiger Umsatzrückgang, doch die Säulendiagramme des ZIV zeichnen ein milderes Bild: 2025 war der Umsatz mit Fahrrädern nur knapp 8 Prozent geringer als 2024. Doch ist dies der dritte Rückgang in Folge und gut 20 Prozent weniger Umsatz als im Peak-Jahr 2022.

Freilich muss auch das ins richtige Verhältnis gesetzt werden. Die Umsätze in den Ausnahmejahren während der Pandemie können nicht als neues Normalnull betrachtet werden. Wirklich aufschlussreich ist die Gegenüberstellung mit dem letzten Vor-Corona-Jahr 2019: Die damals mit Fahrrädern erwirtschafteten 4 Milliarden Euro, selbst schon ein Plus um fast ein Viertel zu 2018, wurden um knapp die Hälfte übertroffen. Das bedeutet: Ein erheblicher Anteil der Neukunden bleibt dem Fahrrad treu, und das Produkt bleibt ein Dauerbrenner auf hohem Niveau.

Aus den umfangreichen Zahlenwerken lässt sich zeitintensiv etliches destillieren, allein die Deloitte-Zahlen zum Leasingmarkt bieten Anlass zu ausgedehntem Stöbern. Im Folgenden wird die Lupe jedoch nur über die Modellgruppen gehalten, weil deren Anteile die Sortimentsentscheidungen und die Vororder beeinflussen.

Zwar ließ das E-Mountainbike Federn (fast 10 Prozent weniger zu 2024), ist aber immer noch Meister seiner Klasse. Viele Elektroradkategorien verkauften sich schlechter, aber analog zur Marktentwicklung. Ein krasser Aufsteiger im elektrifizierten Segment ist das E-All-Terrain-Bike (plus 36 Prozent). In dieser Kategorie rollen gemäß den angelegten Kriterien (Reifenbreite, Feldwegtauglichkeit, StVZO-Ausstattung)

auch die beliebten E-SUV-Bikes, mit denen man sogar die Straßenbahnschienen und das Kopfsteinpflaster ohne Abflug bewältigen kann.

Der andere Aufsteiger ist das E-Gravelbike (plus 43 Prozent), mit gut 29.000 Exemplaren zwar noch minimal vertreten gegenüber seinen unmotorisierten Brüdern, aber mit einer günstigen Prognose: Die Zahl der Gravel-Aficionados, die das Biken mit Motor noch toller finden als ohne, dürfte bald zunehmen.

Auf dem Feld der unmotorisierten Fahrräder gibt es zwei erwartete und einen vielleicht überraschenden Aufsteiger, Letzterer ist das Kinderrad mit plus 36 Prozent. Fragt sich nur, wo es erworben werden kann, da sich nicht wenige Betriebe von diesem Sortiment verabschiedet haben. Pro und Contra sind wohl bekannt, und hier soll nicht apodiktisch geurteilt werden, jedenfalls ist es nur zu begrüßen, wenn der Nachwuchs aufs Fahrrad steigt.

Die erwartbaren Anstiege verzeichneten natürlich Rennrad (plus 26 Prozent) und Gravelbike (fast plus 50 Prozent). Die beiden Gattungen beflügeln einander vermutlich noch – der Trend geht zum Zweit- und Drittrad. Bei beiden Modellgruppen hat sich ein Umfeld entwickelt aus Community, Szene und Events.

Gerade beim höchst universell einsetzbaren Gravelbike mit seinen zahlreichen Facetten gibt es wahrscheinlich noch mehr Potential. Varianten mit Flatbar und/oder Federgabel können hinzukommen, wenngleich die Abgrenzung zu Hardtail oder Trekkingrad dann Unschärfen aufweisen wird. Allerdings scheint sich im klassischen Trekkingradsegment derzeit nicht viel zu tun – von Manufakturen mal abgesehen.

Will man ein schickes Überland- oder Pendlerad ohne Motor fahren, dann bietet sich derzeit allenfalls ein Einsteiger-Gravelbike mit StVZO-Ausstattung an. Und die wachsende Pedelec-Einsteigerklasse mit Light-Assist ist eine nicht zu übersehende Alternative.

*Michael Bollschweiler*



10

## Treffpunkt mit Flair

Was hat die Cyclingworld, was andere Messen nicht haben? So einiges: ein Areal mit Ambiente, eine passende Kombination aus Szene und Produkten, beste Probefahrtmöglichkeiten. Auch die Publikumsmesse entwickelt sich zunehmend zu einem B-to-B-Treff.



22

## Neustart mit Marktnähe

Nach Abschluss des Insolvenzverfahrens startet Sprick in Polen mit neuem Eigentümer wieder durch. Die vertrauten Gesichter in Vertrieb und Werksleitung blieben ebenso an Bord wie nahezu die gesamte Belegschaft. Marktnahe Produktion und besondere Logistikleistungen sind zentrale Argumente für OEM-Kunden.

## Austausch mit Mehrwert

Die Händlerschulung von HP Velotechnik bot den Teilnehmenden die Chance zum Austausch mit bekannten und neuen Gesichtern: Während der bisherige Vertriebsleiter Thomas Wilkens die Zusammenkunft eröffnete und seine neue Rolle erklärte, bot sein Nachfolger eine Reise ins Unterbewusstsein kaufwilliger Menschen.

26



14

## Branche mit Aussicht

Die Wirtschaftsdaten der Branchenverbände zeichnen ein Bild von 2025, das besser ausfällt als befürchtet. Angesichts weiterhin kräftiger Rabatte ging der Umsatz zwar zurück, doch die Nachfrage nach Fahrrädern bleibt beständig. Die Prognosen für 2026 sind verhalten optimistisch.



28

## Wiederverwendung mit Sinn

Die Wiederaufbereitung von gebrauchten Elektrorädern könnte einen ähnlichen Gebrauchtradmarkt entstehen lassen wie beim Pkw. Die meisten Verbraucher kaufen bekanntlich Gebrauchtwagen. Hier wie dort lässt eine professionelle Durchsicht und Aufarbeitung das nötige Vertrauen entstehen. Mehrere Anbieter haben sich auf Refurbishment spezialisiert und setzen auf rasches Wachstum.

# RadMarkt

DAS BRANCHENMAGAZIN

## Editorial

Weitere Aussichten 3

## News

Gazelle: Talks-Premiere in Deutschland 6

Dinges: Leistungssteigerung begrenzen 6

Wertgarantie: Linexo wächst weiter 7

Personalien der Branche 8

Böttcher: B-to-B-Shop modernisiert 9

## Messe

Cyclingworld: Großes Kino am Rhein 10

## Markt

Verbände: Markt 2025 überraschend stabil 14

VDZ: Dritter Umsatzrückgang in Folge 21

Tri Star: Sprick neu durchgestartet 22

HP Velotechnik: Intensive Händlerschulung 26

Gebrauchträder: Professionelle Aufbereitung 28

Wittich Manufaktur: Startklar zur Saison 33

Bürokratie: Ausmaß und Verbesserungen 34

Canyon: Ausbau im APAC-Geschäft 36

Mitteldeutsche Innung: Wissen für Betriebe 38

## Betriebsführung

Umgang mit Sucht: Regeln im Betrieb 42

Künstliche Intelligenz: Grenzen und Pflichten 44

Wissen kompakt: Tipps für Unternehmen 46

## Rubriken

Inserentenverzeichnis 47

Impressum 49

Branchenticker 50

Fotos Titel: Cyclingworld/Seidel, Innung, Rebike, Sprick

Fotos Inhalt: Bollschweiler, Cyclingworld/Laengner/Wenzel, Rebike



## GUT AUFGESTELLT FÜR DAS WAS KOMMT – MIT PRO-TENT!



**Dein Pro-Tent Falzelt –  
individualisierbar wie kein anderes**



**Einzigartiges modulares System –  
nicht vergleichbar mit anderen Falzelten**



**Herstellerkompetenz mit eigener  
Näherei und Druckerei**



**Extrem langlebig, outdoor-geprüfte  
Premium-Qualität**

- 5 Jahre Garantie auf alle Zeltgestelle
- 100% wasserdicht / 10.000 mm Wassersäule
- Stoffe B1 klassifiziert / schwer entflammbar



### Gazelle Talks in Mönchengladbach.

Dabei informierte der Hersteller die Händler über Entwicklungen, Trends und Strategien und stellte einige Neuheiten vor. Den gleichen Stellenwert hatte der direkte Austausch mit den Partnern. Diese lieferten ihr Feedback zu den Erfahrungen mit Gazelle während der interaktiven Präsentation durch Anmerkungen und Fragen. Die wertvollen Perspektiven des Fachhandels durch die tägliche Interaktion mit

### Gazelle: Talks-Premiere in Deutschland

➤ Nicht weit entfernt von der niederländischen Grenze, empfing Fahrradanbieter Gazelle in seinem E-Bike Testcenter in Mönchengladbach Anfang März 2026 ausgewählte Handelspartner zur Premiere der Gazelle Talks in Deutschland.

Endverbrauchern sollen auch die Planungen des Herstellers beeinflussen.

Schon seit einigen Jahren sind die Treffen in den Niederlanden und Belgien traditionelle Auftaktveranstaltungen vor dem Beginn der Radsportsaison.

[www.gazelle.de](http://www.gazelle.de)

mb

### Dinges: Warnung vor Leistungssteigerung

➤ Die Dinges GmbH in Wetter ist unter anderem spezialisiert auf die Instandsetzung von Pedelec-Motoren. Dabei fällt laut Unternehmen auf, dass sich das ursprünglich unterstützende System aufgrund des Herstellerwettbewerbs um höhere Leistungswerte und dynamischere Fahrcharakteristik in einzelnen Segmenten zunehmend dem motorisierter Fahrzeuge annähert.

Dinges-Geschäftsführer Dominic Gruß erklärt dazu: »Ein starkes Drehmoment sorgt für sehr spontane Beschleunigung, besonders aus dem Stand oder aus Kurven heraus. Gerade ungeübte Fahrer können dadurch schneller in Situationen geraten, die sie fahrtechnisch nicht mehr kontrollieren können.«

Als technische Folgen würden höhere Drehmomente, insbesondere bei den Mittelmotoren, Kette, Kassette und Schaltwerk stärker belasten, was den Verschleiß erhöhe und Wartungsintervalle verkürze. Gleichzeitig steige die thermische Belastung von Motor und Elektronik, vor allem bei häufigen Beschleunigungsphasen im Stadtverkehr oder im Gelände. Die Komponenten würden insgesamt stärker beansprucht.

Hinzu komme ein infrastruktureller Aspekt, denn Radwege und Verkehrsregeln seien primär auf den Einsatz klassischer Fahrräder ausgelegt. Mit der steigenden Beschleunigung und den höheren Durchschnittsgeschwindigkeiten nehme das Konfliktpotenzial mit anderen Verkehrsteilnehmern zu.

Daher plädiert Gruß für eine ausgewogenere Entwicklung von Fahrspaß, technischer Innovation und Sicherheit. Sinnvoll sei ein Leistungsanstieg etwa bei Lastenrädern oder im sportlichen Einsatz, im Alltagsgebrauch hätte er aber eher Nachteile. Auch der ehemalige Trial-Profi Hans Rey habe angeregt, die Spitzenleistung von Pedelec-Motoren auf 750 Watt zu begrenzen.

[dinges-tech.de/instandsetzung](http://dinges-tech.de/instandsetzung)



**Dinges-Geschäftsführer Dominic Gruß.**

mb

## Wertgarantie: Linexo wächst weiter

Wertgarantie meldet für seine Fahrradleasing und -versicherungssparte Linexo trotz schwieriger Marktbedingungen mehr als 150.000 Neuverträge für das Geschäftsjahr 2025. Der Vertragsbestand habe mit rund 850.000 Kundinnen und Kunden einen neuen Höchststand erreicht.

Linexo-Leistungen erfolgen weitgehend digitalisiert. Laut Unternehmen können Händler über eine Schnittstelle Leasingangebote, Freigaben und Abholprozesse direkt in ihrem IT-System verwalten. Für die Leasingbearbeitung werden dem Handel Provisionen gezahlt und die Konditionen dafür garantiert bis mindestens Ende 2030.

Des Weiteren umfasst der Aktionskomplettschutz 2026 auch Absicherungen für Gebrauchträder und Leasingrückläufer, flexible Zahlungsmodelle sowie aufgrund steigender Kosten einen erweiterten Reparaturschutz. Hintergrund ist eine Befragung zusammen mit Statista, wo Fahrrad- und Pedelec-Besitzer durchschnittliche Kosten von rund 120 Euro bei Verschleißschäden und etwa 567 Euro bei Unfallschäden mit Pedelecs angaben.

### Gruppe macht Gewinn

Die Entwicklung im Fahrradbereich ist Teil der Gesamtbilanz der Wertgarantie Group. Der Konzern erzielte 2025 Beitragseinnahmen von 424 Millionen Euro und einen Jahresüberschuss von 35 Millionen Euro. Insgesamt betreute die Unternehmensgruppe zum Jahresende 8,7 Millionen Verträge.

Auch international wächst die Gruppe weiter; ein Drittel der Verträge besteht inzwischen außerhalb Deutschlands. Gleichzeitig

investiert das Unternehmen in Digitalisierung und den Ausbau von Partnerschaften, um das Geschäftsfeld Leasing und Versicherung weiter zu stärken.

**[www.linexo.de](http://www.linexo.de)**

mb



**Patrick Döring, Vorstandsvorsitzender der Wertgarantie Group, stellte die Geschäftsentwicklung der Marke Linexo für das Jahr 2025 vor.**



**Blinker**  
für E-Bikes &  
Fahrräder

MADE IN  
  
**GERMANY**



## Mach sichtbar, was du vorhast.

**Beim Spurwechsel, Abbiegen oder an der Kreuzung.**

**TURNTEC T2.** Der wiederaufladbare Lenkerblinker im stabilen Alugehäuse – für fast alle gängigen Lenker geeignet. StVZO-konform. In Minuten werkzeuglos montiert – für immer sichtbar besser unterwegs.  
**[www.bumm.de/turntec-t2](http://www.bumm.de/turntec-t2)**

***busch+müller***

# Personalien der Branche



**Hanna Grau**

> Hanna Grau wird Geschäftsführerin bei der Tern ZE GmbH, der in Köln ansässigen zentraleuropäischen Vertriebsgesellschaft von Markeninhaber Mobility Holdings. Damit leitet sie die Vertriebs- und Serviceaktivitäten in den wichtigen europäischen Märkten, darunter Deutschland, Österreich und Benelux-Staaten. Grau war unter anderem

Geschäftsführerin bei Croozer und Bundesvorstandsmitglied des Allgemeinen Deutschen Fahrrad-Clubs (ADFC).

Michael Baumann verstärkt bei Tern ZE den Bereich Customer Support. Oliver Betten erweitert das Team im Bereich Credit Controlling.

[www.ternbicycles.com/de](http://www.ternbicycles.com/de)

mb



**José Manuel Conde**



**Juliane Valencia**

> Seit Jahresbeginn 2026 verantwortet Area Sales Manager José Manuel Conde den Vertrieb der britischen Marken Berghaus und Endura (zugehörig Pentland Brands) in der Schweiz. Bereits im Vorjahr betreute er über seine Handelsagentur E-Motion Sport den Schweizer Endura-Vertrieb.

Juliane Valencia ist Regional Sales Account Manager für die Marke Berghaus für den Handel in Mittel- und Süddeutschland. Sie war zuvor Area Sales Manager Apparel Germany bei Amer Sports.

[de.endurasport.com](http://de.endurasport.com)

[de.berghaus.com](http://de.berghaus.com)

jb



**Britta Sieper**

> Britta Sieper, seit 2021 zuständig für die Geschäftsbereiche Einkauf und Technik bei Puky (Unternehmen der Keebike GmbH), übernimmt die Gesamtverantwortung.

Der bisherige Mitgeschäftsführer Marc K. Thiel scheidet einvernehmlich aus. Der langjährige Prokurist Ralf Kapanke übernimmt als kaufmännischer Leiter einen erweiterten Verantwortungsbereich. Die Vertriebsorganisation wird unverändert von Benjamin Tillmann (international) und Christian Klein (national) geleitet.

[www.puky.de](http://www.puky.de)

mb



**Julian Pfeiffer**

> Der spanische Fahrradhersteller Mondraker hat Julian Pfeiffer zum Senior Marketingmanager für den deutschsprachigen Raum berufen. Er ist der Ansprechpartner für Handel, Medien und Industrie.

Zuletzt war Pfeiffer Brand Manager bei BH Bikes und Marketingmanager bei Sports Nut. Er bringt langjährige Erfahrung aus der Fahrradbranche und den deutschsprachigen Märkten mit.

[mondraker.com/de/de](http://mondraker.com/de/de)

mb



**Rainer Gerdes**

> Neuer Bereichsleiter Vertrieb und Service bei der ZEG Zweirad-Einkaufs-Genossenschaft ist Rainer Gerdes. Er kommt von Kalkhoff, wo er 2020 erst Country Manager DACH und später Global Sales Director war. Frühere Stationen waren Sport Import als Brand Manager Felt und Cycle Union. Alles in allem hat Gerdes mehr als 25 Jahre Branchenerfahrung.

[www.zeg.de](http://www.zeg.de)

jb