



Leasing und Versicherung: Gemeinsames Vorgehen

Veloland in Sankt Augustin S.10

Giant-Store in Montabaur S.14

Schicke Messe in Düsseldorf S.40





Bewusst anders unterwegs

Aktive Mobilität
verlässlich und fair
seit über 25 Jahren.



Lass uns
was bewegen:
Jetzt Partner
werden!

Versicherung: +49 511 71280-886
Leasing: +49 511 71280-877

linexo by WERTGARANTIE
Insurance & Dienstrad-Leasing
aus einer Hand.

linexo
by WERTGARANTIE



Michael Bollschweiler
Chefredakteur

Stabilitätsanker Leasing

Bislang sind die Frühjahrsmessen von Velofollies bis Cyclingworld ein Beleg für das enorme Interesse am Fahrrad – und das bezieht sich eher auf die Leckerbissen in den Sortimenten als auf Brot-und-Butter-Modelle. Wir leben zwar in unsicheren Zeiten und die Sparquote ist rekordverdächtig hoch, doch erweist sich, dass einzelne Konsumgüterbranchen davon ausgenommen sind. Die Fahrradbranche hat gute Aussichten, dazuzugehören, spannenden Produkten sei Dank.

Welche Rolle bei den Kaufabschlüssen in diesem Jahr das Leasinggeschäft spielen kann, ist noch nicht ganz klar. Gerade in den Konzernen hält man sich mit der Einführung öfter zurück.

Die Bereitschaft zur Dienstradeinführung ist bei kleineren und mittleren Unternehmen im Schnitt höher, aber es ist ein kleinteiligeres Geschäft, diese anzusprechen und dafür zu begeistern. Ein Aspekt dabei ist, dass auch in der augenblicklichen Krise Fachkräfte gebraucht werden und Maßnahmen gefunden werden müssen, sie zu binden. Das Leasing ist nach wie vor ein Benefit für Mitarbeitende, der den Arbeitgeber nichts kostet, oder nur so viel, wie er beitragen will. Aber auch die Übernahme beispielsweise der Mehrkosten für das maximale Versicherungspaket verschlingt keine Unsummen.

Der Handel vor Ort kann bei der Erschließung weiterer Leasingpotentiale eine gute Rolle spielen. Die Inhaber und Geschäftsführer sind in ihrem Umfeld gut vernetzt und wissen, mit wem man sprechen kann. Es geht also nicht um Kaltakquise wie bei Haustürverkäufern, sondern um

die Nutzung bestehender Kontakte, von daher kann man die Empfänger der Botschaft vorher einschätzen.

Ein angenehmer Nebeneffekt ist der Einfluss auf die Auswahl des Leasingproviders. Im Fahrradhandel gibt es immer mal wieder Klagen über manche Provider, während man mit anderen besser klarkommt. An wen man gerät, wird aber grundsätzlich woanders entschieden. Die Vielfalt der Leasinganbieter muss man zunächst hinnehmen, es sei denn, man ließe das Potential eines bestimmten Arbeitgebers komplett aus, nur weil dieser sich für einen Dienstleister entschieden hat, mit dem man sich nicht auch noch befassen will.

Für die eigene Einflussnahme auf die Auswahl des Leasingproviders wird der Handel teilweise entlohnt. Aber ein ebenso wichtiger Vorteil liegt in der Chance zur Bündelung des Leasinggeschäfts vor Ort auf wenige Anbieter, die man zu »den Guten« zählt, was die Qualität der Zusammenarbeit und die Einfachheit der Prozesse betrifft.

Leasing bietet zudem einen möglichen Ausweg aus der Rabattschlacht. Wer zu viel Preisnachlass bietet, der macht dieses Abrechnungsmodell für Endverbraucher weniger interessant. Rechnet man aber vor, dass Leasing schon Rabatt beinhaltet, Liquidität schont und noch einhergeht mit attraktiven Versicherungspaketen, am besten mit Verschleißabdeckung, so kann man auch ganz ohne Abschläge eine für alle Beteiligten attraktive Lösung finden.

Michael Bollschweiler



Magische Monokultur

Brandstores, in denen nur eine Fahrradmarke angeboten wird, funktionieren laut Experten dann, wenn die Marke stark ist. Dass dies bei Giant der Fall ist, davon ist Thomas Böckling absolut überzeugt. Der Inhaber des Giant Stores Montabaur setzt auf ausführliche Verkaufsgespräche in edlem Ambiente. Der Perfektionist lässt sogar täglich die ausgestellten Fahrräder abstauben.



Einstieg erleichtert

Franchisekonzepte werden insbesondere von Quereinsteigern geschätzt, die sich davon versprechen, zunächst auch ohne breite Branchenkenntnis Fuß zu fassen. Hinter dem Veloland-Konzept steckt die Zweirad-Einkaufs-Genossenschaft mit ihren umfangreichen Leistungen für den Handel. In Sankt Augustin ist zudem die Inneneinrichtung ein Highlight.



Inspirierende Industriekultur

In den ehemaligen Industriehallen des Areals Böhler gaben sich wichtige Fahrrad- und Zubehörmarkenanbieter ein Stelldichein. Das dichte Gedränge in den Gängen und an den Ständen auf der Cyclingworld in Düsseldorf polierte die Stimmung auf und vermittelte den Eindruck: In dieser Saison geht noch was.



DER TEST-SIEGER*

ABUS GRANIT™ SUPER EXTREME 2500

Dieses Schloss treibt Diebe in den Wahnsinn! Das ABUS Granit Super Extreme 2500: Testsieger mit „SEHR GUT“ (1,2)* – unschlagbar in Sachen Aufbruchssicherheit. Mehr als 15 Minuten Kampf mit dem Akku-Winkelschleifer, mehrere Akku-Ladungen, 6 Trennscheiben – und: gescheitert!

abus.com

RadMarkt

DAS BRANCHENMAGAZIN

Editorial

Stabilitätsanker Leasing 3

News

Hartje: Neues Fachhandelsportal 6

Österreich: Postzustellung per Cargobike 7

ZIV-Position zur EPAC-Regelung 8

Bundesinnungsmeister: Berufsperspektiven 9

Markt

ZEG-Franchise: Veloland Sankt Augustin 10

Giant: Markenkonzentration in Montabaur 14

Heßeling: Local Hero mit Dynamo Retail 18

Fahrradmarkt Italien: Abwärtstrend gestoppt 20

All Ahead Composites: Mit Community-Input 24

Baldiso: Rennradunikate über Fachhandel 26

Service

Leasing: News von Linexo und Eurorad 27

Zukunft Fahrrad: Vermittlerrolle 28

Jobrad: Dauerhafte Kundenbindung 30

Bike Mobility: Provision bei Lease a Bike 32

Businessbike: Intensive Handelskontakte 33

Enra: Digitalplan Schadenabwicklung 34

Wertgarantie: Kombiangebot Linexo 36

Alteos: Versichern beim Leasing 38

Messe

Cyclingworld Düsseldorf: Stimmungsaufheller 40

Innovative Taipei Cycle: Blick in die Zukunft 44

Rubriken

Inserentenverzeichnis 47

Impressum 49

Branchenticker 50

Bilder Titel: Alteos, Bollschweiler, Cyclingworld

Bilder Inhalt: Bollschweiler, Jobrad, Taitra

Bleibende Bedeutung

Auch wenn diesmal die Zahl der Fachbesucher aus Europa lagebedingt niedriger war als gewohnt: Die Taipei Cycle bleibt die wichtigste Fahrradmesse Asiens und ein Ort für Industriekontakte. Allerdings nutzten nur wenige Aussteller ihren Auftritt für Neuvorstellungen.

44

Knifflige Konstellation

Die Dienstleistungen Leasing und Versicherung bleiben vorerst ambivalent: Sie fördern den Umsatz und die Branche als Ganzes, verursachen aber besonderen Aufwand und sorgen manchmal auch für Verdross. Die Anbieter haben verstanden: Auf gemeinsame Standards einigen sie sich zwar weder jetzt noch demnächst, aber sie werkeln an der Prozessoptimierung.

27–39

Handelsforum OWL: Ladenloyalität sinkt

➤ Das Handelsforum OWL fand dieses Jahr am 9. April in Bielefeld statt. Der Besuch der Veranstaltung lohnt sich stets branchenübergreifend, weil man interessante Einblicke in die Handelslandschaft erhält.



Oliver Schmitz benannte aktuelle Trends im Handel.



Stefan Genth (l.) verabschiedete Thomas Kunz in den Ruhestand.

Oliver Schmitz, Head of Retail DACH für Nielsen IQ und GfK, berichtete von der Marktforschung her über einige Trends und arbeitete heraus, dass unter der Wirtschaftslage keineswegs alle Handelsbranchen leiden. Beispielsweise gut laufen würden Flachbildfernseher, Elektrorasierer, elektrische Zahnbürsten, Autoreifen und Fritteusen.

Was aber Handelsbetriebe aller Sparten im Auge behalten müssten, sei die nachlassende Loyalität der Endverbraucher zu einzelnen Geschäften. Sie betreiben Shop-Hopping statt One-Stop-Shopping. Man muss sich also mehr anstrengen, um Kunden im Laden zu halten.

Schmitz betonte, dass auch in der Krise Nachhaltigkeit wichtig bleibe für Endverbraucher. Refurbishment ist ein Wachstumsmarkt.

Vegan, Bio und Innovation bleiben wichtige Motive für Kaufentscheidungen. Außerdem sind die Erwartungen an das Einkaufserlebnis hoch, »und damit ist nicht die Hüpfburg vor dem Laden gemeint«. Es geht um das Ambiente auf der Fläche und den persönlichen Umgang mit Kunden bei der Beratung.

Entlastungen im Betrieb

Der Hauptgeschäftsführer des Handelsverbands Deutschland (HDE), Stefan Genth, nahm Stellung zum am selben Tag vorgestellten Koalitionsvertrag. Er hoffe, dass wieder mehr Ruhe und Berechenbarkeit einkehren werde.

Der Handelsprofi lobte die Aufhebung des Lieferkettengesetzes. Die Wirtschaft stelle sich ihrer Verantwortung für Nachhaltigkeit und menschenwürdige Arbeitsbedingungen. Erst einmal sei der Handel befreit von der Haftung für Verstöße eines entfernten Vorlieferanten, weil er gar nicht alles überblicken könne.

Nicht die Vorschriften als solche seien das Problem, sondern die überbordenden Berichtspflichten. Kaum jemand lese die umfänglichen Nachhaltigkeitsberichte komplett. Der HDE-Manager plädierte für das englische Modell, wo Berichtspflichten viel geringer gefasst seien, Verstöße gegen das geltende Recht aber streng geahndet würden.

Vor seinem Wechsel an die HDE-Spitze war Genth Geschäftsführer des Handelsverbands OWL und des Verbands des Deutschen Zweiradhandels (VDZ). Nun nutzte er das Handelsforum, um seinen Nachfolger in diesen Ämtern, Thomas Kunz, in den Ruhestand zu verabschieden.

www.handelsforum-owl.de

Text/Fotos: Michael Bollschweiler

Hartje: Neues Fachhandelsportal

➤ Großhändler und Importeur Hartje in Hoya hat seine Website umgestaltet und dort das neue B-to-B-Portal »Mein Hartje« eingebettet.

Dieser Unternehmensauftritt präsentiert die Markenvielfalt und Services des Anbieters sowie dessen Grundsätze und Werte im zeitgemäßen Look. Zusätzlich zu den Produkten eines Vollsortimenters bietet Mein Hartje künftig auch alle Dienstleistungen an.

Die schnelle Suchfunktion, das benutzerfreundliche Menü und zahlreiche weitere Funktionen sollen eine effiziente und zeitsparende Bestellabwicklung ermöglichen. Website und Portal sind in sieben Sprachen verfügbar.

www.hartje.de

jb





Lastenrad von VSC Bike
im Einsatz für die
Österreichische Post.

Österreich: Postzustellung per Cargobike

Die Österreichische Post AG setzt auf speziell für ihre Branche entwickelte Cargobikes. Um die Zustellung von Sendungen effizienter und umweltfreundlicher zu gestalten, sind moderne E-Lastenräder unverzichtbar. So sollen Kohlendioxidemissionen reduziert und die Nachhaltigkeitsziele des Postunternehmens unterstützt werden.

Von dem favorisierten einspurigen Zustellfahrrad VS2E von VSC Bike sind 450 Stück im Einsatz. Durch kompakte Bauweise und leichte Handhabung sei dieses Modell bei Zustellern beliebt, so Günter Gritsch von der Österreichischen Post. Zudem seien zunehmend weniger Briefe aber mehr Pakete zu transportieren. Deshalb würden bereits neue Konzepte für die innerstädtische Verbundzustellung mit Lastenrädern umgesetzt.

1999 wurde das Zustellungsunternehmen gegründet und hat heutzutage Tochtergesellschaften in 13 Ländern. Mit 15 Logistikzentren, rund 240 Zustellbasen, etwa 1.700 Partnern und Filialen sowie fast 1.500 Poststationen ist es führender Logistik- und Postdienstleister Österreichs. 28.000 Beschäftigte transportierten 2024 mehr als eine halbe Milliarde Pakete und rund 500 Millionen Briefe.

vsc.bike

mb

TURNTEC®

BLINKER FÜR ALLE E-BIKES

NEU: Das Doppelplus an Sicherheit:

- Beide Hände immer am Lenker
- Gut sichtbar, von vorne und hinten

Infos zum Produkt und Montage auf bumm.de

Zugelassen nach StVZO und UN-Regelungen.
Auch zugelassen für Fahrräder mit passendem Akku.

MADE IN

GERMANY

**JETZT BESTELLEN.
AUSLIEFERUNG
LÄUFT.**



100 1925-2025
busch+müller

Canyon: Omnichannel-Strategie

> Direktanbieter Canyon Bicycles zieht es stärker Richtung Omnichannel. Eine erweiterte Markenwelt soll die Verbindung zwischen Anbieter und Kunden stärken und Kaufbarrieren reduzieren.

In München wurde ein erster Store eröffnet (siehe RadMarkt 04/2025). Bis Ende 2025 soll die Zahl der Servicepartner im stationären Fahrradfachhandel weltweit auf über 600 Standorte verdoppelt werden. Dort sollen Wartung und Reparatur, Artikelretoure und Garantieabwicklung möglich sein. Bei ausgewählten Partnern soll es auch Beratung, Testräder und Workshops geben.

Über das Programm Collect and Ride können Kunden ihr Fahrrad online bestellen und bei einem Händler in ihrer Nähe (Authorized



Canyon strebt mehr Präsenz in der Fläche an.

Service Partner, ASP) fertig montiert abholen. An den Standorten sollen geführte Touren die Kundenbindung stärken; eventuell mit Begegnung von Canyon-Markenbotschaftern und -Athleten.

www.canyon.com/de

jb

ZIV-Position zur EPAC-Regelung

> Um den Erfolg von Elektrorädern langfristig zu erhalten, erachtet der Zweirad-Industrie-Verband (ZIV) es als notwendig, deren rechtlichen Status zu sichern und gleichzeitig die existierenden Regelungen zu präzisieren.

In der Europäischen Verordnung 168/2013 wird das EPAC (Electrically Power Assisted Cycle) rechtlich dem Fahrrad gleichgestellt. Dass Typgenehmigung, Kennzeichenpflicht oder technische Überprüfungen nicht erforderlich sind, hat wesentlich zum EPAC-Erfolg beigetragen. Für die Rechtskonformität wesentlich ist die Maschinenrichtlinie 2006/42/EG – künftig abgelöst durch die EU-Maschinenverordnung 2023/1230. Eine unter der Maschinenrichtlinie harmonisierte Europäische Norm ist DIN EN 15194 – Fahrräder – Elektromotorisch unterstützte Räder – EPAC.

Hinsichtlich der genauen technischen Beschreibung bestünden jedoch regulatorische Grauzonen, so der ZIV, es bleibe Spielraum für Interpretationen. Rechtlich als Fahrräder eingestufte Fahrzeuge mit sehr hoher Maximalleistung oder überproportionalem Unterstützungsverhältnis würden jedoch die Grenze verwischen zwischen EPAC und zweirädrigen Kraftfahrzeugen der Kategorie L1e. Insbesondere würden in der aktuellen Regulierung präzisere Vorgaben zu fahrradähnlichem Fahrverhalten fehlen.

Wesentlich für ein EPAC sei ein sinnvolles Verhältnis zwischen aufgebrachter Pedalkraft und durch den Elektroantrieb bereitgestellter Unterstützung sowie ein angemessenes Gesamtgewicht des Fahrrades. Eine zu hohe Motorunterstützung könnte zu instabilem Fahrverhalten führen. Der ZIV fordert deshalb, diese Grenzwerte festzuschreiben:

- Unterstützungsverhältnis 1 zu 4
- Unterstützungsverhältnis 1 zu 6 bis maximal 15 Stundenkilometer
- maximale Unterstützungsleistung am Antriebsrad 750 Watt
- maximal 250 Kilogramm Gesamtgewicht für einspurige EPAC
- maximal 300 Kilogramm Gesamtgewicht für mehrspurige EPAC



Hinzu kommt die Entwicklung einheitlicher Messverfahren, mit denen sich die Leistung und Charakteristik eines EPAC normativ beschreiben und die Regeleinhaltung überprüfen lassen. In Kürze werden Aktivitäten zur Erarbeitung einer europäischen Norm starten.

Derzeitige Festlegungen in der EU-Verordnung 168/2013 in Bezug auf die Nenndauerleistung und die maximale Unterstützungsgeschwindigkeit sind aus ZIV-Sicht sinnvoll und beizubehalten.

Da sich schwere Lastenräder über 300 Kilogramm (siehe DIN EN 17860-4:2024) in der Fahrdynamik und in den Anforderungen an Konstruktion und Betrieb von EPAC und Fahrrädern deutlich unterscheiden würden, müssten für diese gesonderte Rahmenbedingungen und Parameter festgelegt werden.

Start Digitalisierungsnetzwerk

Mit dem neu aufgelegten »Netzwerk Digitalisierung« will der Zweirad-Industrie-Verband die Digitalisierungsinhalte, Projekte und Lösungsansätze der Fahrradbranche bündeln. Alle Branchenakteure sind eingeladen, ihre Themen in dieses Format einzubringen.

Diese reichen von Verkehrssicherheit (Bicycle-to-X-Kommunikation) über Cybersicherheit, Produktionsdigitalisierung, Dokumentationen (Nachweispflichten zur Nachhaltigkeit) bis zu Echtzeitmarktdaten in Warenwirtschaft und Vertrieb. ZIV-Geschäftsführer Burkhard Stork nennt dazu beispielhaft den nach der europäischen Batterieverordnung ab Februar 2027 vorgeschriebenen digitalen Batteriepass.

Der ZIV bereitet einen Marktdatenservice vor, der zusätzlich zu Produktionsdaten die Point-of-Sale-Daten in Echtzeit liefern soll. Außerdem wird gemeinsam mit dem Verbund Service und Fahrrad (VSF) die Digitize Bike Business Group GmbH und Co. KG gegründet. Sie entwickelt den Branchenstandard Veloconnect weiter und ein Datenökosystem über alle Ebenen hinweg.

www.ziv-zweirad.de

Text: Jo Beckendorff