



Leasing, Versicherung, Gebrauchtrad:

Chancen durch Marktdynamik

Elektrospot Österreich S.28



Schmelztiegel Taipei Cycle S.34



Wegweiser Verbände S.50



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!**



Michael Bollschweiler
Chefredakteur

Gute Gebrauchte

Zu den typischen Sonntagsbildern gehören Menschen, die über die Vorplätze von Autohäusern streunen, die dort aufgereihten Gebrauchtwagen in Augenschein nehmen und die Schilder mit technischen Daten und Preisen studieren. Das virtuelle Pendant ist Mobile.de mit schlappen 16 Millionen individuellen Nutzern (Unique User) pro Monat und über 114 Millionen Visits 2024. Die Deutschen mögen (und brauchen) Autos; vor allem aber ist der Gebrauchtwagen mit 57,5 Prozent ihr Favorit beim Autokauf.

Hauptgrund dafür ist selbstredend der Preis. Die Preise von Neuwagen waren immer schon hoch und sind in den letzten Jahren weiter gestiegen. Auch wenn wir von deutlich unterschiedlichen Preislevels sprechen, ist die Parallele zwischen Auto und Fahrrad deutlich erkennbar. Auch dort sind die UVPs in den letzten Jahren deutlich nach oben geschneit.

Das betrifft nicht nur sportive Gefährte: Fünfstellige Preise für Toprennräder werden immer mehr zur Normalität. Das ist aber eine Frage der privaten Leidenschaft, und wenn das Budget nicht dazu passt, muss man eben bei Marke und Ausstattung kleinere Brötchen backen.

Wenn aber das Pedelec oder Lastenrad ein Auto ersetzt und täglich bewegt wird, es schon ein Problem darstellt, wenn es mal einen Tag in der Werkstatt steht, dann ist der Preis eher eine existenzielle Frage. Neben der geschmeidigen Erwerbsform des Leasings, die nicht allen offensteht, rückt das Gebrauchtrad zunehmend in den Fokus. Dies umso mehr, sobald die Konkurrenz durch massive Rabatte auf Neuware abebbt.

Die offene Frage war bisher, wie sich das Marktgeschehen bei Gebrauchträdern entfalten kann. Bisher war dieses Segment stark dominiert vom Verkauf privat zu privat. Dabei ist diese Form auf beiden Seiten nicht überall beliebt. Wer kaufen will, der grübelt über mögliche versteckte, verschwiegene Mängel (gekauft wie besehen), befürchtet den teuren Fehlkauf. Wer verkaufen will, ist genervt von Leuten, die bei der Besichtigung nölen, alles herabwürdigen und den Preis runterhandeln wollen oder gar nicht erst auftauchen.

Die professionelle Betreuung des Themas Gebrauchtrad ist aber bislang nicht gerade des Handels liebstes Kind. In Zahlung nimmt kaum jemand mit Blick auf versteckte Mängel und überhaupt der ungenügenden Aussicht auf Marge. Nicht einmal die Chance auf das Gewinnen und Binden von Neukunden zog als Argument. Gemäß einer Alteos-Studie sieht nur 1(!) Prozent der Händler im Gebrauchtradmarkt hohe strategische Relevanz, obwohl 59 Prozent der Endkunden offen für den Erwerb eines hochwertigen Gebrauchtrades beim Fachhandel wären.

Aus Endverbrauchersicht ist das naheliegend: Genau wie beim Auto, bietet der Kauf im Fachhandel erhöhte Sicherheit. Diese ergibt sich aus der Beratung und damit einer höheren Wahrscheinlichkeit, das richtige Modell zu wählen. Vor allem wird sie gestützt durch gesetzliche Gewährleistung; auch wenn diese beim Gebrauchtprodukt auf ein Jahr verkürzt werden kann. Das ist aber immer noch ein enormer Unterschied, denn beim Privatkauf hat man im Fall von Mängeln kaum einen Hebel.

Gerade ist Musik in dem Thema, die noch anschwillt: Hauptsächlich wegen der Leasingrückläufer, aber auch bei gekauften Modellen haben viele technikaffine Zeitgenossen öfter mal das Bedürfnis nach einem Upgrade, nach dem neuesten und angesagtesten Produkt. Das gilt gerade beim Pedelec, das noch jung ist und wo noch Weiterentwicklungen folgen werden.

Dieser Markt scheint so viel Potential zu haben, dass Wiederaufbereitungsspezialisten bereits enorme Montagekapazitäten aufbauen.

Diese Refurbisher bieten dem Handel eine Kooperation an, aber einige Experten sehen auch Potential zum Einstieg aus eigener Kraft: Die einst selbst an Endkunden übergebenen Fahrräder bieten hier das Basispotential. Bei einem gepflegten Datenbestand sind anstehende Beendigungen von Leasingzeiträumen bekannt und die Kontaktaufnahme dazu ist naheliegend.

Vielleicht veranlasst das mehr Menschen, durch die Ausstellungen der Fahrradbetriebe zu streunen.

Michael Bollschweiler



Fahrräder sitzen hinten 40

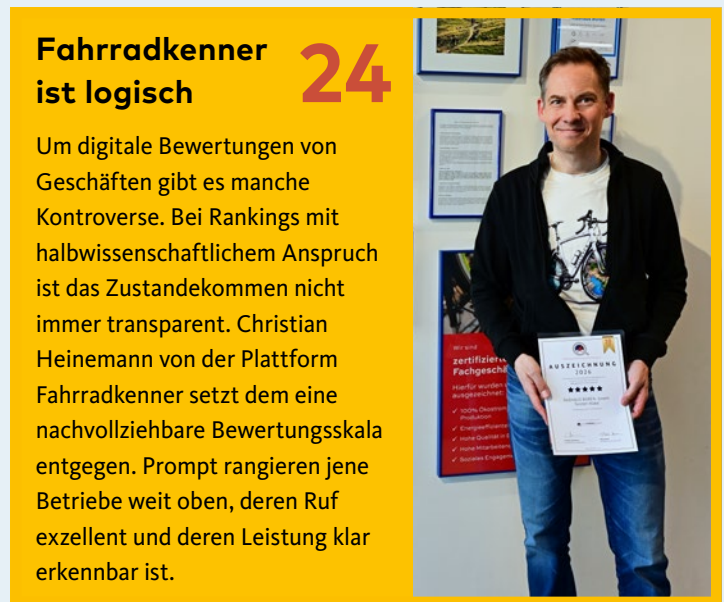
Der Markt der Fahrradträger ist seit Jahren überwiegend einer der Heckträger auf der Anhängerkupplung. Das setzt deren Vorhandensein am Auto voraus; in der Handhabung sind Kuppelungsträger aber nicht zu schlagen. Das gilt erst recht für die neuesten Upgrades mit Anpassungen an weiterentwickelte Fahrradtypen und Parksensoren.



34

Taipeh als Drehscheibe

Die Taipei Cycle ist nach wie vor unverzichtbar für die Gestaltung des globalen Fahrradbusiness. Hier begegnet man sich, auch wenn die Besucherzahlen angesichts schwieriger Weltlage dieses Jahr nicht auf Rekordniveau lagen. Es wurde über die großen Trends gesprochen, und viele zeigten demonstrativ gute Laune.



Fahrradkenner ist logisch 24

Um digitale Bewertungen von Geschäften gibt es manche Kontroverse. Bei Rankings mit halbwissenschaftlichem Anspruch ist das Zustandekommen nicht immer transparent. Christian Heinemann von der Plattform Fahrradkenner setzt dem eine nachvollziehbare Bewertungsskala entgegen. Prompt rangieren jene Betriebe weit oben, deren Ruf exzellent und deren Leistung klar erkennbar ist.



30

Schweizer bevorzugen Fachhandel

Der Schweizer Fahrradmarkt geht durch vergleichbare Höhen und Tiefen wie der in anderen Ländern, aber dem qualifizierten Fachhandel bleiben viele Schweizer treu. Leuchttürme wie Swiss Primebike und Thömus lenken mit ihren Auftritten die Aufmerksamkeit auf hochwertige Fahrräder und die Freude am Fahren.



28

Österreicher lieben Natur

Österreich hat so viel prachtvolle Natur, dass sich darin auch ein Großteil der Fahrradaktivitäten abspielt. Zwar setzt die Arge Fahrrad künftig auf einen Aufschwung im Pendlerverkehr, meldet aber nicht zufällig für 2025 steigende Verkaufszahlen für Gravelbikes. Doch auch Rennrad und E-Mountainbike bleiben relevant.

Editorial

Gute Gebrauchte 3

News

Personalien der Branche 6

Bundesfachschule: Neue Meister 7

Mitgliederzuwachs bei ZEG 8

Beratung: Bike-Shop-Experten 9

Markt

LIV Hessen: Schäden und Gutachten 10

Handel: Wege aus dem Margendruck 12

Businessbike: Refurbished Leasing 16

Enra: Status und Abschlüsse 17

Linexo: Aufwind durch Gebrauchte 18

VSF: Handel mit Rückläufern 20

Alteos: Strategische Aussichten 21

Alteos: Neues Partnerportal 22

Dinges: Rücknahme mit Risiko 23

Fahrradkenner: Klare Bewertungen 24

Transa: Erlebnis beim Einkauf 27

Österreich: Neues Normalniveau 28

Schweiz: Fachhandel vor Großverteiler 30

Spanien: Wirtschaftsmotor 32

Messe

Taipei Cycle: Impressionen 2026 34

Dreirad.de: Wachsender Markt 38

Produkte

Fahrradträger: Modellentwicklungen 40

Betriebsführung

Gesetze, Regeln und Verordnungen 44

Wissen kompakt: Tipps für Unternehmen 46

Rubriken

Inserentenverzeichnis 47

Impressum 49

Branchenticker 50

Bilder Titel: Businessbike, Skrypzak, VSSÖ/Arge Fahrrad, ZIV

Bilder Inhalt: Bollschweiler, Skrypzak, Thoemus, Thule, VSSÖ/Arge Fahrrad

WICHTIG. WERTVOLL. WOW.

TÄGLICH KÜNDBAR. AUS GANZER ÜBERZEUGUNG.

Mehr Flexibilität für Kunden. Weniger Verkaufswiderstände für den Handel. Täglich kündbar - bei unveränderten Versicherungsleistungen und ausgezeichnetem ENRA Service.

Jetzt ENRA Partner werden:
02131 - 124 360 und enra.eu/b2b

Unsere Kunden mögen uns

4,8 ★★★★★

Google Durchschnittsbewertung Stand Februar 2026



Personalien der Branche



V. l.: Benjamin Kolobaric, Carolin Sieling und Sascha Boss.

➤ Bei Büchel ist Benjamin Kolobaric in Doppelfunktion Head of Marketing und Head of Sales DIY. Er verantwortet die strategische Markenpositionierung sowie die Entwicklung übergeordneter Marketingmaßnahmen und ist zugleich für Vertriebsthemen außerhalb des OEM- und Großhandelsgeschäfts zuständig.



David Kaminski

Ihm zur Seite stehen Marketing-

managerin Carolin Sieling und Grafikdesigner Sascha Boss.

David Kaminski ist neuer Key Account Manager. Er hat mehr als 16 Jahre Vertriebserfahrung, davon über 12 Jahre in der Fahrradbranche. Zu seinen Stationen zählen unter anderem Brose sowie AXA Bike Security.

Außerdem wurde Verkaufsleiter Vitali Tissen zum Prokuristen ernannt.

buechel-online.com

mb



Matthias Meier

➤ Seit Mai 2026 ist Matthias Meier bei Canyon weiterer CEO. Er war zuvor mehr als 12 Jahre bei Fahrradkomponentenhersteller DT Swiss, unter anderem als Chief Sales and Marketing Officer (CSMO), Vice President und zuletzt als Co-CEO.

www.canyon.com/de

jb

➤ Als neuer CEO wird Carsten Horn bei der Bike und Outdoor Company künftig gemeinsam mit Bernd Heumann die Geschäftsführung bilden. Alexander Esser hat das Unternehmen verlassen.

Zu Horns beruflichen Stationen zählen unter anderem Block, Nordsee, Cinemaxx, C und A, Tchibo, Blume 2000. Seine Schwerpunkte liegen in der Transformation von Geschäftsmodellen, der Entwicklung von Omnichannel-Strategien sowie der nachhaltigen Skalierung und Repositionierung von Unternehmen.

boc24.de

mb



Peter Reichow

➤ Peter Reichow ist der neue Senior-Produktmanager bei Isy. Der geborene Hamburger war 20 Jahre für Bergamont tätig, zuletzt als Senior Produktmanager für den Bereich Mountainbike, Cargobike sowie Zubehör.

www.isy.de

mb

➤ Jens Stahlschmidt verlässt auf eigenen Wunsch den Vorstand der Zweirad-Einkaufs-Genossenschaft. Auf ihn folgt Matthias van de Loo in der Funktion des Chief Financial und Chief Operating Officer (CFO/COO).

Gemeinsam mit Fred Schierenbeck als Chief Executive und Chief Sales Officer (CEO/CSO) sowie Vorstandssprecher bildet van de Loo den ZEG-Vorstand.

www.zeg.de

mb



Bundefachschule Zweirad feiert neue Meister

➤ An der Bundefachschule Zweirad der Handwerkskammer Frankfurt-Rhein-Main bestanden 43 Nachwuchskräfte aus ganz Deutschland den mehrmonatigen Meisterkurs und wurden für ihre Leistung gefeiert. Die Kursteilnehmerinnen und -teilnehmer befassten sich mit Grundlagen wie technische Mathematik, Fahrwerk, Maschinenelemente, Werkstattorganisation und Kundenkommunikation.

Bei den Kursinhalten zum Bereich Fahrradtechnik wurde das komplexe Thema Laufradbau auch in seinen praktischen Facetten beleuchtet: Hier kamen bei Übungseinheiten neben

Standardspeichen auch Doppeldickenspeichen zum Einsatz. Aushängeschild des Meisterkurses in Frankfurt ist der Teilkurs Rahmenbau, wo die Handwerker und Handwerkerinnen einen Fahrradrahmen konzipieren und eigenständig bauen.

Als Beste ihres Jahrgangs der Meisterkurs-Teile 1 und 2 wurden Franziska Wohnhaas aus Freiburg und Jannik Geis aus Beselich ausgezeichnet. Beide erhielten als Geschenk der Handwerkskammer hochwertige Drehmomentschlüssel.

www.hwk-rhein-main.de/de/bildung/gewerke/zweirad

mb



Blinker
für E-Bikes &
Fahrräder



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

MADE IN

GERMANY

busch+müller

Taiwan: Produzenten sehen Silberstreif

➤ Im ersten Verkaufsquartal 2026 gingen die Umsätze der drei größten und börsennotierten Taiwan-Produzenten, Giant Manufacturing, Merida Industry und Ideal Bike, im Vorjahresvergleich zwar weiterhin zweistellig zurück. Doch zumindest bei Giant und Merida setzte im März eine Umsatz-erholung ein.

Als Taiwans größter Fahrradproduzent musste Giant im Januar und Februar 2026 (verglichen mit dem Vorjahreszeitraum) einen Umsatzrückgang von 21,60 und 40,05 Prozent hinnehmen. Im März lag dieser dann nur noch bei 17,03 Prozent. So wurde im ersten Quartal ein Nettogesamtumsatz von 12,52 Milliarden Taiwan Dollar (336 Millionen Euro) erzielt (minus 25,71 Prozent zu 2025).

Ähnlich sieht es bei Taiwans Nummer zwei Merida aus: Die Umsätze im Januar und Februar 2026 schrumpften im Vergleich zu 2025 um 44,36 und 22,06 Prozent, im März nur noch um 16,89 Prozent. Der Nettogesamtumsatz im ersten Quartal belief sich auf 5,49 Milliarden Taiwan Dollar (147 Millionen Euro, minus 27,45 Prozent).

Etwas anders sieht es bei Ideal Bike aus: Während der Januar-Umsatz ein heftiges Minus von 53,16 Prozent erbrachte, war es im Februar nur noch ein Rückgang von

17,27 Prozent. Dem folgte dann allerdings im März 2026 wieder ein Umsatzrückgang von 31,40 Prozent, dessen Ursache zum Berichtszeitpunkt nicht geklärt war. Letztlich betrug der Gesamtumsatz im ersten Quartal 486,72 Millionen Taiwan Dollar (13,08 Millionen Euro, minus 34,57 Prozent).

jb



RadMarkt Info

www.giant-bicycles.com

www.idealbike.com.tw

www.merida-bikes.com



ZEG meldet elf neue Mitglieder

➤ In bewegten Zeiten für die Fahrradbranche ist Wachstum keine Selbstverständlichkeit. Umso mehr freut man sich bei der ZEG über elf neue Mitgliedsbetriebe – acht in Deutschland und je einer in den Niederlanden, Schweden und Österreich. Rund tausend Betriebe im In- und Ausland sind der Zweirad-Einkaufs-Genossenschaft angeschlossen.

Die neuen Mitglieder stehen dabei exemplarisch für die Vielfalt der ZEG – vom inhabergeführten Familienbetrieb mit langer Tradition über innovative Fachgeschäfte mit klarer Wachstumsstrategie bis hin zu Quereinsteigern aus anderen Mobilitätsbereichen.

Die neuen Mitgliedsbetriebe verteilen sich gleichmäßig von Nord nach Süd: Zweiradhaus Konermann (Ibbenbüren), Zweirad Pöttker (Münster/Roxel), Ebis Fahrradservice (Witten), Radwelt Bergheim, G und M Fahrzeugtechnik (Oschatz), Fahrrad Conrad (Kaiserslautern), M und M Bike (Stuttgart/Bad Cannstatt), Tretfuß (Haar bei München).

www.zeg.de

mb



Fachhandelsberater bilden Verbund

➤ Mit den Bike-Shop-Experten (BSX) startet ein neuer Verbund spezialisierter Branchenberater für den Fahrradfachhandel.

Viele Händler stehen derzeit vor der Aufgabe ihre Strukturen, Prozesse und strategische Ausrichtung nach den turbulenten Marktjahren neu zu ordnen. Die Besonderheiten des Fahrradhandels erfordern jedoch die passenden Ansprechpartner für konkrete Fragestellungen. Diese ohne eine lange Suche und Grundsatzserklärungen schnell zu vermitteln, übernimmt der Verbund.

Durch die enge Vernetzung der Berater mit hoher Schnittstellenkompetenz beim fachspezifischen Know-how sollen auch bereichsübergreifende Herausforderungen lösbar werden. Zum Start umfasst das Netzwerk die sechs Branchenexperten Ulf Christian Blume, Steve Ehe, Jörg Küster, Dominik Nuss, Gunnar Schmidt und Florian Schöps.

◀ Die Gründungsmitglieder der Bike-Shop-Experten.

Dabei werden relevante Themenfelder abgedeckt von betriebswirtschaftlicher Steuerung, Werkstatt- und Prozessorganisation, Vertriebsentwicklung, Kennzahlensteuerung und -planung über Organisations- und Strukturentwicklung bis hin zum Verkauf und der Nachfolge im Handel.

So würden die Geschäfte statt allgemeiner Konzepte exakte Lösungen erhalten, die sich unmittelbar im Betriebsalltag umsetzen ließen. Das Angebot richtet sich außer an Fahrradfachhändler auch an Hersteller und Importeure, die ihre Handelskonzepte und Trainingsprogramme oder Vertriebsansätze zur Stärkung ihrer Handelspartner einsetzen wollen.

www.bike-shop-experten.de

mb



Entdecken Sie unsere Kollektion 2027

RIDE ON Event

14. – 17. Juni 2026

Motorworld Zeche Ewald, Herten

Vororder-Phase 2027

ab 01. September 2026

E-Bike Testcenter (deutschlandweit)

BIKE&CO-Orderfestival

04. – 06. September 2026

Messe Kassel

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

GAZELLE 