

RadMarkt

06 | 2021

RADMARKT.DE | DAS BRACHENMAGAZIN



**Versicherung,
Finanzierung,
Leasing:**

Verkaufen mit Mehrwert

**V-Frames: Thüringer
Verbundrahmen** S.14



**Markt Österreich:
Macht des Motors** S. 20



**Hartjes Kompaktrad:
So entstand Qio** S. 44



**Radverkehrskongress:
Geht's voran?** S. 50





Das beste Team am Leasing-Markt

Begeistern Sie Ihre Kunden doch mit mehr als dem Wunsch-bike! Beim Dienstrad-Leasing mit BusinessBike gibt's zu Ihrer Top-Beratung die besten Produktbedingungen am Markt noch mit dazu, z. B. eine 100 % Neuraddeckung bei Totalschaden und Diebstahl. Garantiert bis zum letzten Leasingtag!

**100 % Zufriedenheit und 0 % Risiko
gibt's nur bei BusinessBike und der
ENRA-Versicherung.**





Michael Böllschweiler
Chefredakteur

Höferschrauben

Eine Marktcheck-Sendung des SWR am 25. Mai 2021 attestierte dem Fahrradhandel, Wartungsarbeiten an E-Bikes oft nur so »husch, husch« durchzuführen – mit teils gefährlichen Resultaten. Drei Stichproben müssen kein repräsentatives Bild ergeben. Es mag also mancher Zufall im Spiel gewesen sein und der Fall verdient eine differenziertere Nachbetrachtung, als sie unmittelbar nach Ausstrahlung möglich ist. Einige vorläufige Annahmen seien aber erlaubt:

- Der starke Abverkauf von E-Bikes schlägt auf die Nachfrage nach Wartung durch. Dem ist das bundesweite Werkstattnetz nur noch eingeschränkt gewachsen. Ist im Fernsehbeitrag von zwei Wochen Wartezeit auf einen Werkstatttermin die Rede, so ist das noch ein guter Wert; vielerorts wird in Monaten gemessen.
- Unter ständigem Zeitdruck kämpft sich jeder auf seine Weise durch den Alltag, laviert zwischen Zügigkeit und Sorgfalt. Da wird auch mal eine falsche Entscheidung getroffen. Hier sollte man wenigstens innehalten und reflektieren, ob es einer Nachjustierung bedarf.
- Fachkräftemangel macht sich in der Werkstatt stärker bemerkbar als im Verkauf oder der Buchhaltung, wo man Quereinsteiger leichter heranführen kann. In der Werkstatt haben wir es mit einem gefahrgeneigten Handwerk zu tun, die Trauben der Ausbildung hängen entsprechend hoch. Zumindest die heikleren, sicherheitsrelevanten Arbeiten (das sind aber viele) kann man nicht nach vierwöchiger Einarbeitung einem Neuling überlassen. Erforderlich wäre ein Vier-Augen-Prinzip zum Abschluss der Reparatur.
- Zertifizierung der Werkstatt, also ein Qualitätshandbuch mit definierten Abläufen und externer Abnahme, ist ein sinnvolles Instrument. Drei Händlerverbände bieten ihren Mitgliedern einen solchen Prozess an.
- Zuallererst sind gesetzliche Regelungen einzuhalten, die für das Betreiben einer Werkstatt gelten. Falls es zuträfe, dass ein in dem Fernsehbeitrag beanstandeter Betrieb nicht in die Handwerksrolle eingetragen ist, müsste dieser die Konsequenzen tragen und seine Pflichten nacherfüllen.
- Was fällt uns eigentlich zum Thema Bezahlung ein?

Das Thema berührt auch die Frage nach dem stilistischen Umgang mit dem Thema Werkstatt. Der Sachverständige Dirk Zedler sagte in der Sendung, eine gute Werkstatt erkenne man daran, dass das Annahme-Gespräch mit Begutachtung des Rades wenigstens zehn Minute dauere – womit wir wieder beim Zeitdruck wären, auch auf Seiten des Kunden. Manch einer wird ungeduldig, wenn in einem VW-Autohaus ein »Kundendienstmeister« das Auto erstmal auf die Hebebühne nimmt und von unten durchleuchtet. Dauert die Dialog-Annahme mit Erstellung und Unterzeichnung eines Auftrags fast eine halbe Stunde, kann das ambivalent sein. In einer freien Werkstatt legt man meist den Autoschlüssel auf den Tresen und der Inhaber sagt: »Wenn was ist, melde ich mich.«

Die gleiche Bipolarität können wir auch in der Fahrradwerkstatt beobachten. Der Schrauber um die Ecke und ein simpler Kassenbon anstelle einer »richtigen« Rechnung – solch hemdsärmeliges Vorgehen kommt hier und da besser an als ein teurer Teppichboden, eine elegante Rezeptionistin und zig Formulare wie in der Mercedes-Vertretung.

Aber das ist nur ein Teil des Bildes, wo es vielleicht mal um eine Kleinreparatur am Hollandrad geht. Ein Rundum-Check beim E-Bike für 4.000 Euro erfordert andere Kompetenzen, ein anderes Gebaren und man hat es mit anderen Erwartungen an die Professionalität zu tun. Ohnehin sehen wir, dass sich die Landschaft bereits verändert und der Handel seine Außendarstellung auf ein höheres Niveau hebt. Verkaufsraum und Werkstatt sehen heute häufig aus wie aus dem Ei gepellt, was auch dem E-Bike-Zeitalter angemessen ist.

Das drückt sich auch in den Prozessen aus. Für das Verkaufsgespräch gibt es oft eine klare Checkliste, wie man begrüßt, wonach man fragt und was unbedingt noch hineingehört, wie Zubehör, Zahlformen, Versicherung (Praxisbeispiele in dieser Ausgabe). Einige integrieren zusätzlich ein Bikefitting und machen den Verkaufsprozess Omnichannel-tauglich. Damit entsteht ein Einkaufserlebnis, das Kunden begeistert und bindet. Im Service muss sich diese Bindung bewähren.



20

Felix Austria

Vom E-Bike-Boom, der ganz Mittel-europa erfasst hat, profitiert auch der Fahrradmarkt in Österreich. Hier ist der E-Bike-Anteil an verkauften Fahrrädern sogar am höchsten. Kaufprämien sollen bei unseren Nachbarn auch das Cargobike mit Elektroantrieb in die Spur bringen.



44

Kompakt in Bewegung

Hartje lanciert am 18. Juni 2021 seine neue Kompaktradmarke Qio mit einem großen Auftritt, den man im Netz live erleben kann. Wir schauen auf den Weg dorthin, also das »Making-of«: Durch die Konstellation war der Hersteller gefordert, die Marke und die Produkte in ungewöhnlich kurzer Zeit auf den Weg zu bringen.

**Schweizer Grund-rechenarten**

Der Schweizer Fahrradmarkt zeigt interessante Parallelen und Unterschiede zu unserem Markt, die einzuordnen aber schwierig ist, weil man gerade im Übergang zu anderen Berechnungsmethoden ist. Klar ist immerhin, dass jedes neunte Pedelec schnell fährt und der Onlinevertrieb an Relevanz gewinnt.

23



28, 30

Beratungsthema Sicherheit

Keine Zeit, Zusatzthemen im Verkaufsgespräch unterzubringen? Die Versicherung muss man nur als festen Bestandteil integrieren, denn wer ein teures E-Bike kauft, hat meist Interesse daran. Zwei Händler berichten über ihre erfolgreiche Arbeit mit Wertgarantie und Enra.



52

Im Westen viel Neues

Auf dem 7. Nationalen Radverkehrskongress wurde viel Gutes berichtet, aber wie sieht es konkret in den Städten aus? Kaum etwas dürfte spannender sein als ein Lokaltermin in Osnabrück, das hoch hinaus will. Ein ehemaliger Kalkhoff-Manager mischt mit.

RadMarkt

DAS BRACHENMAGAZIN

Editorial

Höferschrauben 3

NEWS

Munix Finest Bicycles: Fünfter Laden	6
Giant: Rekordumsatz und -gewinn	6
Jorad kooperiert mit Forschungsinstitut	7
Wise Equity steigt bei Selle Royal ein	7
Wittkop übernimmt Selle Esse	8
Kettler: Spatenstich für E-Bike-Fabrik	9
Aus Derby Cycle wird Kalkhoff	10
Woom: Kinderradmontage bei Sprick	11
Personalien der Branche	12
Dugast jetzt bei Vittoria	13
Rose Bikes: Neue Fertigungshalle	13

Markt

V-Frames: Nachhaltige Verbundrahmen	14
Fachhandelsbarometer 1. Quartal 2021	16
Fahrradmarkt Österreich 2020: Rekordfahrt	20
Schweiz 2020: Doch nicht so Elektro?	23
Französischer Fahrradmarkt elektrifiziert	26
Versicherung bei Zweirad Seidel	28
Velo Aachen: Kunden gut versichern	30
Wertgarantie: Verschleiß kein Problem	32
Regonova: Entwicklung bei Businessbike	34
Bikeleasing-Service: Unter einem Dach	36
Neues aus der Dienstleistungswelt	38
Checkout Solutions von Santander	42

Messe

Zweite Spezialradmesse online 47

Produkte

Hartje: Entstehung der neuen Marke Qio	44
Optimierungen und Spezialentwicklungen	48

Verkehr

Nationaler Radverkehrskongress 2021 virtuell	50
Verkehrswende in Osnabrück	52
Kolumne: Bundestagswahl und Verkehrspolitik	56

Betriebsführung

Kundentelefone im Handel planen	57
Wissen kompakt: Kurztipps für Unternehmen	59
Schnupper-Azubi: Nachwuchs heranführen	60

Rubriken

Inserentenverzeichnis	63
Impressum	65
Branchenticker	66



FÜR
DURCHBLICKER

BLC 820

LED Akkuleuchten Set 80 Lux

OSRAM

LED
Technology
Included



Stiftung Warentest

test



GUT (2,4)

BLC 820

Ausgabe

09/2020

www.test.de

20QH28



Stiftung Warentest

test



GUT (2,0)

Duo LED StopTech

Ausgabe

09/2020

www.test.de

20UP42





Munix Finest Bicycles: Fünfter Laden

> Mitte Mai 2021 wurde am Schwabinger Tor in München ein weiterer Standort von Munix Finest Bicycles eröffnet. Die nunmehr fünfte Dependance ist 250 Quadratmeter groß und liegt an der Leopoldstraße. Dazu die Geschäftsführer Paul Kefer und Bastiaan Bijvoets: »Gleich bei der ersten Besichtigung war uns klar, der coole loftartige Laden ist die ideale Ergänzung. Wir finden, dass das autofreie Stadtquartier den perfekten Hintergrund für unsere Philosophie urbanen Stadtlebens und damit für den Verkauf unserer Fahrräder bietet.«

»Im Zuge des Radentscheids in München und des nationalen Radverkehrsprogramms sind entscheidende Weichen gestellt worden.

◀ **Blick in den großzügigen Verkaufsraum in Schwabing. Lastenräder spielen eine wesentliche Rolle.**



Die Geschäftsführer Paul Kefer (l.) und Bastiaan Bijvoets.

Das Fahrrad wird sich in Städten wie diesen immer stärker als die zeitgemäße Art der alltäglichen Fortbewegung etablieren«, prognostiziert Kefer, »speziell Lastenräder werden das Stadtbild und die urbane Mobilität nochmals deutlich verändern.«

Der Laden ist in minimalistischem Chic eingerichtet. Zugleich soll der Service die Kunden beeindrucken. Auch deshalb hat sich das Team innerhalb eines Jahres auf über 40 Mitarbeiter verdoppelt; dazu gehören drei Auszubildende der Zweiradmechatronik.

www.munixfinestbicycles.de

jb



Fox ist stark hochgefedorfert.

Fox Factory: Hochgefedorfert

> Fox Factory Holding, Spezialist für Fahrwerksfederungen schloss das erste Quartal 2021 mit 231,16 Millionen Euro Umsatz ab (plus 52,5 Prozent, verglichen mit dem Vorjahreszeitraum). Darin enthalten ist ein Netoumsatz der Specialty Sports Group mit den Marken Easton Cycling, Fox, Marzocchi und Race Face in Höhe von 97,34 Millionen Euro (plus 85,5 Prozent). Der Nettoergewinn des ganzen Unternehmens lag mit 31,23 Millionen Euro mehr als viermal so hoch wie vor einem Jahr. Allerdings wurde damals die Produktion Corona-bedingt gedrosselt.



Giant: Rekordumsatz und -gewinn

> Die anhaltend starke Weltmarktnachfrage nach Fahrrädern und E-Bikes hat Taiwans größtem Fahrradproduzenten Giant im ersten Quartal 2021 sowohl Rekordumsatz als auch -gewinn beschert. Das liegt vor allem an den E-Bikes, mit denen Giant 30 Prozent seines Umsatzes macht.

Der Umsatz Januar bis März stieg um 54,8 Prozent auf 610,2 Millionen Euro, der Nettogewinn um 170 Prozent auf 50,31 Millionen Euro. Das OE- und das Eigenmarkengeschäft profitierten gleichermaßen.

Bei den Eigenmarken (Cadex, Giant, Liv, Momentum) wuchsen Giant Europe und Giant North America um rund 70 Prozent in lokaler Währung. Im chinesischen Markt wurde der Umsatz sogar fast verdoppelt.

jb

Jobrad kooperiert mit Forschungsinstitut

> Dem neu gegründeten Forschungsinstitut T3 Transportation Think Tank stellt Kooperationspartner Jobrad Räumlichkeiten auf seinem Campus zur Verfügung und finanziert ein Forschungsstipendium.

Unter der wissenschaftlichen Leitung von Dr. Stefan Gössling, Professor für Tourismus und Humanökologie, wird über nachhaltige Mobilität geforscht. Zu den Schwerpunkten gehören Verkehrspolitik, Verkehrsplanung, volkswirtschaftliche Aspekte von Transportsystemen, Umweltauswirkungen und Mobilitätsverhalten. Gründer der gemeinnützigen Einrichtung ist der Bundesverband Zukunft Fahrrad (BVZF).

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Jobrad erhalten die Möglichkeit, sich zeitlich begrenzt in die Forschungsarbeit des Instituts einzubringen. Firmengründer Ulrich Prediger ist Vorsitzender des T3-Beirats.

www.t3freiburg.de

jb



**Scientia,
ein ergono-
mischer
Sattel von
Selle Royal.**

Wise Equity steigt bei Selle Royal ein

> Der von Wise Equity verwaltete Wisequity V Fund hat eine Beteiligung von 33 Prozent an Selle Royal erworben. So soll das Wachstum des führenden Sattelherstellers beschleunigt werden, der Produktions- und Vertriebsstandorte in Italien, England, den Vereinigten Staaten, Brasilien, China und Taiwan unterhält und in über 90 Ländern liefert.

Für das am 30. Juni endende Geschäftsjahr gehen die Italiener von einem konsolidierten Umsatz von über 190 Millionen Euro aus (plus 50 Prozent gegenüber vorherigem Geschäftsjahr). Selle-Royal-Group-CEO Barbara Bigolin, Tochter des 2014 verstorbenen Firmengründers Riccardo Bigolin, behält zusammen mit ihren beiden Schwestern Francesca und Lucia Bigolin weiterhin die Mehrheit.

Wise Equity hatte im Juli 2020 bereits die Vittoria Group übernommen.

www.selleroyal.com

jb

Heristo erweitert um Möve

> Mit der Heristo Holding übernimmt eine familiegeführte Unternehmensgruppe aus der Nahrungsmittelindustrie die insolvente Fahrradmanufaktur Möve Mobility. Damit sorgt Heristo auch dafür, dass die Arbeitsplätze am Möve-Standort Mühlhausen gesichert sind. Zudem übernimmt der neue Investor sämtliche Aufträge: Alle bestellten Fahrräder werden ausgeliefert.

Heristo, einer der Platzhirsche der Nahrungsmittelindustrie, will sich mit dem Engagement ein Standbein außerhalb des Food-Segments schaffen. Zuvor hatte es schon andere Investments im Mobilitäts- und Logistikbereich gegeben.

www.moeve-bikes.de

jb



7Anna-Gründer und CEO Szymon Kobyliński (l.) und Creme-Cycles-Mitbegründer und Leiter Maciej Kempa.

7Anna Group in neuen Händen

> Die polnische Beteiligungsgesellschaft Resource Partners hat die Mehrheit an der 7Anna Group übernommen, deren Gründer aber in leitenden Funktionen an Bord bleiben. Seit der Gründung 2001 entwirft, produziert und vertreibt 7Anna hochwertige Fahrräder und Komponenten unter den Markennamen Creme Cycles, NS Bikes, Octane One und Rondo – und das nicht nur in Polen, sondern in allen wichtigen europäischen und nordamerikanischen Märkten.

Creme Cycles, NS Bikes und Rondo werden in Benelux, Deutschland und Österreich von Sports Nut vertrieben.

Gründer und CEO Szymon Kobyliński hatte sich vor seinem Einstieg ins Fahrradgeschäft in seiner Heimat einen Namen als Rockstar gemacht.

[7anna.pl](http://www.7anna.pl)

jb

Kurz notiert

> Fahrradhersteller Orbea hat auf seiner Website ein Test-Bike-Tool installiert. Über dieses Tool können Endverbraucher Testräder ausleihen bei teilnehmenden Genius-Händlern, die entsprechend geschult und ausgestattet wurden. Zum Start kann nur das neue E-Mountainbike Rise ausgeliehen werden; weitere Modelle sollen später folgen.

www.orbea.com/de-de/demo

jb

> Laufradhersteller Fulcrum Wheels setzt Addict als neuen Vertriebspartner für Belgien und Luxemburg ein – anstelle von Hartje. Wichtig zu wissen: In Deutschland und Österreich bleibt Hartje Fulcrum-Partner. Das Ende 2020 von Andreas Tubes und seinem Sohn Jérôme gegründete Unternehmen Addict vertritt bereits eine Reihe von Marken, darunter Continental, Limar, Livall und Sigma.

jb



V. l.: Addict-Manager Lionel Syne, Addict-CEO Andreas Tubes, Fulcrum-Manager Fritz Baumgarten und Jérôme Tubes, Sales Director bei Addict.

> Ortlieb, Hersteller von wasserdichten Fahrradtaschen, Rucksäcken und Reisetaschen mit Firmensitz im fränkischen Heilsbronn, hat die Zertifizierung »Fahrrafreundlicher Arbeitgeber« in Gold erhalten. Momentan hat Ortlieb rund 300 Beschäftigte.

www.ortlieb.com

jb



Hans Greifenegg mit dem Selle Esse-Modell Skuba.

Wittkop übernimmt Selle Esse

> Mit der Übernahme des italienischen Sattelherstellers Selle Esse, will die Büchel-Tochter Wittkop ihr Portfolio im hochwertigen sportiven Sattelsegment ausbauen. Die entsprechende Produktion im thüringischen Zella-Mehlis, in Barchfeld sowie in Bassano soll ausgebaut werden. Wittkop-Medicus-Ledersättel werden bereits in eigenen europäischen Werken hergestellt. Federführend bei Wittkop und Selle Esse ist Hans Greifenegg.

Profitieren will das Unternehmen auch von Synergieeffekten: Künftig sollen die Innovationen und das Know-how dieser Marke in die neuen Wittkop-Produkte einfließen.

Die ergonomisch konzipierten Modelle von Selle Esse sind auf Rennrad und Mountainbike ausgelegt. Aktuelles Topmodell ist der sportliche Sattel Skuba. In Kürze soll auch ein Citybike-Sattel präsentiert werden.

www.sellesse.com

www.wittkop.eu



Dorel Sports schaltet kräftig hoch

> Dank anhaltender Dynamik in allen drei Geschäftsbereichen hat der kanadische Mischkonzern Dorel Industries im ersten Quartal 2021 einen Nettoumsatz von 582,73 Millionen Euro (plus 22,1 Prozent, verglichen mit dem Vorjahresquartal). Die Fahrrad-Division Dorel Sports steigerte ihren Umsatz sogar um 43,6 Prozent auf 222,21 Millionen Euro.

Der Nettogewinn des Mischkonzerns lag bei 2,24 Millionen Euro; im ersten Quartal 2020 hatten die Kanadier noch einen Nettoverlust von 47,53 Millionen Euro zu verzeichnen.

Trotz der allgemein hohen Nachfrage nach Fahrrädern ist die nach den neuen Cannondale-Modellen – »so hoch wie noch nie zuvor«. Dorel Sports habe die Herausforderungen in der Lieferkette gemeistert, die durch mangelnde Lieferfähigkeit aus Asien und Engpässe bei Fahrradkomponenten gekennzeichnet seien. Dieser »starke Gegenwind« werde auch in Zukunft anhalten.

Zudem seien die Bruttomargen »durch Erhöhungen der See- und Inlandsfracht, steigende Kosten für Rohmaterialien und Fahrradkomponenten sowie die Auswirkungen eines schwächeren US-Dollar gegenüber dem Chinesischen Yuan unter Druck«. Preiserhöhungen für den Rest des Jahres sind angekündigt. Die Verfügbarkeit von Fahrradkomponenten werde ein Dauerthema bleiben.

jb