

RadMarkt

09 | 2020

RADMARKT.DE | DAS BRANCHENMAGAZIN

Mehr als ein Trend

Gravelbikes ziehen durch



Ordertage bei Hartje:
Jubiläum
unter Auflagen S. 14

Bikepacking:
Clever beladen
durchfahren S. 54

Motorsysteme:
Neuer Schub
für Saison 2021 S. 58

Bike Ordertag Nord:
Impressionen
einer Ausstellung S. 66



GERMAN ENGINEERING & DESIGN



E-BIKES

2021

ERLEBEN SIE UNSERE E-BIKE
NEUHEITEN AUF [MERIDA.COM](https://www.merida.com)



M.O.R.E. BIKE



Michael Bollschweiler
Chefredakteur

Messe-Maskerade

Beim Betreten des Ausstellungsbereichs fragt der Torwächter den Besucher mit gesenkter Stimme nach der Parole. Wodurch die laufende Orderphase für die Saison 2021 etwas Unwirkliches bekommt, man fühlt sich eher wie auf dem Treffen einer Loge. Die Hersteller überlegten lange, wie mit der besonderen Situation umzugehen sei. Am Ende ergab sich ein breites Spektrum an Lösungen (was angesichts der Situation ohne Beispiel nachvollziehbar ist): mal rein virtuelle Veranstaltungen am Bildschirm, mal hybride Formate, mal eine Präsenzveranstaltung unter rigiden Auflagen: streng limitiert, zeitlich ausgedehnt, Besucherströme entzerrt und große Abstände programmiert.

Das Ergebnis war im Grunde keine Hausmesse mehr, der Begriff wurde sogar sorgfältig gemieden, denn damit wird gemeinhin Offenheit assoziiert, freie Zugänglichkeit, jedenfalls für einen definierten Personenkreis. Die gibt es aber in der Form nicht mehr. Der Zutritt zu den Hausausstellungen ergibt sich aus der persönlichen Einladung.

Wer die Gelegenheit hatte, diese unter den neuen Bedingungen zu besuchen, wird vielleicht gehofft haben, es möge künftig immer so ruhig und entspannt zugehen: keine größeren Menschenansammlungen, keine blockierten Gesprächspartner, ungeteilte Aufmerksamkeit des Betreuers, wohltuende Konzentration und Effizienz, gefördert durch die verschlankte, übersichtliche Ausstellung mit Konzentration auf wesentliche Highlights des Portfolios.

In einer solchen Atmosphäre ist man besser aufnahmefähig für wichtige Botschaften. Hier einige davon, die unübersehbar waren:

- Programme werden gestrafft, jedenfalls da, wo sie früher mal überbordend waren.
- Dazu passt die hohe Zahl der Durchläufer. Die Corona-Krise, Lieferschwierigkeiten und kein neuer Motor von Bosch für 2021 mögen diese Entwicklung gefördert haben. Vielleicht war aber auch schon vorher die Erkenntnis gereift, dass es ökonomischer und programmatischer Unsinn ist, jedes Modell jedes Jahr zu erneuern. Frei nach dem Motto: Kaum redet man zehn Jahre drüber, wird die Mahnung schon beherzigt.
- Die Nabenschaltung Nexus 5 erlebt endlich ihren Durchbruch. Ja, die Botschaft dahinter ist einen Tick komplizierter als die Akkord-Verkaufsparole »CX, 12-Gang, ab dafür«. Aber dass ein Produkt erklärungsbedürftig ist, macht es nicht schwach, sondern stark, was auch für seine Protagonisten gilt. Wenn es nur ein Fachmann erklären kann, ist er nicht ohne weiteres austauschbar.
- Der Zahnriemen verbreitet sich zunehmend. Seine Vorteile werden auf immer breiterer Front verstanden und gewünscht.
- Der SUV ist einer der Könige der E-Bikes. Das liegt nicht nur am bulligen Äußeren, sondern auch am Nutzwert: Im Gegensatz zum filigranen Minimalismus leichter E-Bikes (der ebenfalls gefragt ist) erlebt man hier ein Höchstmaß an Robustheit. Der Godzilla unter den E-Bikes scheut weder sandige Wege noch Straßenbahnschienen oder Kopfsteinpflaster.

Michael Bollschweiler



DLUX

DAS BESTE, WAS ES NACH
SONNENLICHT GIBT.

Unsere LED-Beleuchtung für Fahrrad und E-Bike Zu 100% in Deutschland mit Experten aus Design, Fertigung und Lichttechnik entwickelt.

Deutsches Design und Ingenieurskunst für beste Ausleuchtung und höchste Sicherheit .

120 / 80 Lux E-Bike
80 Lux Dynamo



contec-parts.com

Vertrieb durch die Hermann Hartje KG:
info@hartje.de · www.hartje.de



25



Akkus aufgeladen

Bei Pexco stehen die Zeichen weiter auf Expansion. Den Händlern wird in diesen Tagen das Programm 2021 präsentiert, mit dem Schwerpunkt bei E-Bikes. Gezeigt wurde auch der neueste Shimano-Motor, denn mit anderen Systemen als Bosch kann man ebenfalls Erfolg haben.

14



Jubiläum light

Anstelle einer groß angelegten Jubiläumsmesse musste Hartje sein 125-jähriges Bestehen mit einer kleinen Ausstellung begehen und die Besucher auf sehr viele Zeitfenster verteilen. Die neu designten Räder der Marke Contoura waren nicht das einzige Highlight.

Graveler eingekleidet

Zu den Profiteuren des Gravel-Trends will auch die Bekleidungs-firma Schöffel gehören. Drei Protagonisten wollen den Einstieg ins Fahrradsegment zum Erfolg führen.



46

Hygiene-Order

Sogar mit Fiebermessung: Bei den Order Days von Derby Cycle wurden strenge Hygieneregeln angewandt. Saubermachen galt auch für das Portfolio: Mehr Übersichtlichkeit durch weniger Modelle – sogar eine Marke wurde gestrichen.



18



32

Das einzigartige E-Bike

Wie passen eigentlich Custom-made und E-Bike zusammen? Sehr gut, sagt man bei AT Zweirad. Dort hat man die Erfahrungen gemacht, dass Hersteller, Händler und Endverbraucher gleichermaßen von einem Baukastensystem profitieren.

RadMarkt

DAS BRANCHENMAGAZIN

Editorial

Messe-Maskerade 3

News

Maxx Bikes: Geschäft per Testradorder 6

Schulungen für Enviolo und Gates 6

Cycle Union: Aeschbacher neuer Vertriebschef 7

Endura: Warenlager für den EU-Markt 7

Messingschlager verstärkt Geschäftsfeld E-Mobility 8

Hochschorner: E-Mobilitätsteam komplett 9

Mobilitätsstudie: Fahrrad gewinnt 10

Starthilfe für Händler bei Digitalisierung 11

Büchel fördert duale Ausbildung 12

Jobrad mit neuer Führungsstruktur 13

Markt

Ordertage bei Hartje: Kommt alles anders 14

Order Days bei Derby: Kompaktes Triple 18

Gazelle: Erfolg der Modellpolitik 22

Pexco: Mit vollen Akkus in die Saison 2021 25

Neue Modelle bei Advanced Sports 28

AT Zweirad: Individuell zum Erfolg 32

Fachhandelsbarometer 2. Quartal 2020 35

Taiwan: Fahrrad- und E-Bike-Exporte 1. Halbjahr 38

Cosmic Sports profitiert vom Gravel-Hype 40

Ortlieb: Von Mobilität bis Bikepacking 43

Schöffel startet mit Bikewear 46

Produkte

Trendprodukt Gravelbike: Schotter für alle 50

Neue E-Bikes und Motoren 58

Betriebsführung

Wissen kompakt: Kurztipp für Unternehmer 59

Velodata: Kasse manipulationssicher machen 60

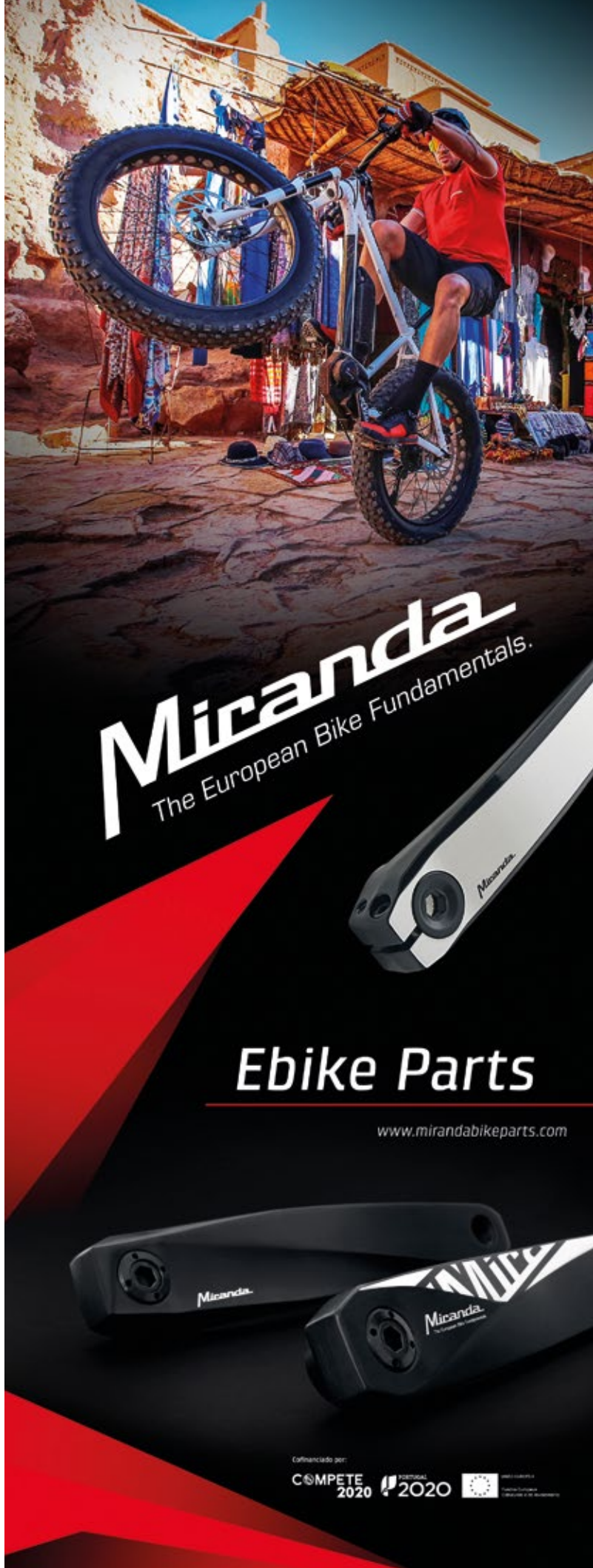
Rubriken

Impressum 62

Inserentenverzeichnis 63

Branchenticker 66

Titelfoto: Giant



Maxx Bikes: Geschäft per Testradorder

> Maxx Bikes bietet ein Kennenlernangebot für den Fachhandel, mit dem einzelne Räder auch ohne Vertragsvereinbarung geordert werden können. In der Praxis hat sich dies bereits für Endverbraucher bewährt, die keinen autorisierten Maxx-Händler in ihrer Nähe haben.

Generell werden individuelle Radlösungen laut Maxx Bikes stark nachgefragt. Fachhändler, die mit dem Anbieter zusammenarbeiten, sollen von folgenden Vorteilen profitieren: »Keine Vororder, hohe Flexibilität, schnelle Lieferzeiten auch in der Hochsaison, kein Abverkaufsrisiko und so gut wie keinen zusätzlichen Liquiditätsbedarf.«

Montage bei Maxx in Rosenheim.



Der Hersteller bietet sein Baukastensystem seit 1993 an. Über einen Konfigurator können Händler mit ihren Endkunden direkt ein Wunschrad zusammenstellen. Anstelle einer klassischen Vororder müssen Händler lediglich zu Saisonbeginn eine Testradorder platzieren – für Ausstellung, Probefahrten und Events. Ein Farbrohreset und mehrere Materialien für den Point of Sale werden zum Veranschaulichen zur Verfügung gestellt.

Die Lieferzeit für den Endkunden beträgt 15 bis 20 Werktage, er kann das Rad zum Händler oder zu sich nach Hause liefern lassen.

www.maxx.de

jb

Accell neuer ZEG-Streckenlieferant

> Großen Raum auf der diesjährigen Messe der Zweirad-Einkaufs-Genossenschaft (ZEG) nahm erstmals die Accell Group ein, die mit ihren Marken Ghost, Haibike und Winora neuer Streckenlieferant ist.

www.zeg.de

jb



Enviolo-Schulung mit starkem Praxisbezug.

Gemeinsame Schulungen für Enviolo und Gates

> Fallbrook Technologies wird im November mit seinen Enviolo-Händlerschulungen 2020/2021 starten, die erstmals in Zusammenarbeit mit Gates Carbon Drive an ausgewählten Standorten durchgeführt werden. Die mehr als 75 Schulungstermine an 28 Standorten in der DACH-Region sowie Benelux werden in Deutsch, Niederländisch und jetzt auch in Englisch (Frankfurt und Amsterdam) durchgeführt. Aufgrund der großen Nachfrage wurde der Enviolo-Ausbildungsplan um halbtägige Update- und Verkaufstrainings erweitert.

Das Update-Training hilft, Wissen aufzufrischen und Produkt-Updates kennenzulernen. Das Verkaufstraining umfasst Tipps und Tricks für Beratungsgespräche in Geschäften. Auch angesichts des gestiegenen Interesses am neuen Produkt Automatiq, das 2020 auf den Markt kam, plant das Unternehmen eigenen Angaben zufolge, 25 Prozent mehr Händler auszubilden als im vergangenen Jahr.

www.support.enviolo.com

jb

Ampler zum BVZF

> E-Bike-Anbieter Ampler ist neues Mitglied beim Bundesverband Zukunft Fahrrad (BVZF), dessen Partnernetzwerk auch erweitert wurde um den Berliner Energieversorger GASAG. zukunft-fahrrad.org

jb





Frank Aeschbacher

Cycle Union: Aeschbacher neuer Vertriebschef

Beim Oldenburger Fahrradhersteller Cycle Union wurde das bisherige Geschäftsführerduo mit CEO Felix Schwabedal und CFO Dr. Michael Dorin ergänzt um Chief Marketing und Chief Sales Officer (CMO/CSO) Frank Aeschbacher. Er folgt auf Rainer Gerdes, der das Unternehmen nach 15 Jahren verlassen hat.

Aeschbacher war in den letzten drei Jahren beim Schweizer Bekleidungshersteller Assos als Chief Commercial Officer verantwortlich für Vertriebsaufgaben und Marketing. Davor leitete er für die damalige Mavic-Muttergesellschaft Amer Sports die Lifestyle-Abteilung in Portland, USA. Beim Fahrradhersteller BMC verantwortete er von 2009 bis 2012 den globalen Verkauf.

www.cycle-union.de

Endura: Warenlager für den EU-Markt



ENDURA

Da das EU-Geschäft mittlerweile mehr als die Hälfte des Gesamtumsatzes von Endura ausmacht, haben die Schotten ein Vertriebszentrum für den EU-Markt in Deutschland eröffnet. Dadurch soll die Ware schneller und umweltverträglicher in EU-Länder geliefert werden.

Dieses Vertriebszentrum wird nicht von Endura selbst betrieben, sondern von einem Logistikunternehmen in Meckenheim, das schon für viele namhafte Marken erfolgreich tätig sein soll. Der Versand erfolgt so innerhalb der EU und damit zollfrei. Bei Bestellung bis 13.30 Uhr gilt der DHL- Service Next Day Delivery.

Reklamationen und Warenrotationen werden indes bis zum 16. November 2020 weiterhin über die bekannten Systeme abgewickelt. Erst danach werden auch sie über das deutsche Vertriebszentrum laufen.

jb

Ministerbesuch bei Fahrrad Claus

Im Rahmen seiner »Ein-Blick-Tour« besuchte Hessens Minister für Wirtschaft, Energie, Verkehr und Wohnen Tarek Al-Wazir auch Fahrradfachhändler Claus in Trebur. Dort informierte er sich bei Geschäftsinhaber Oliver Claus und Monika Schwarz sowie Vertretern vom Verbund Service und Fahrrad (VSF) und Zweirad-Industrie-Verband (ZIV) über die Situation in Fahrradhandel und -industrie.

Thema war auch die Situation während des Lockdowns. Claus und sein Team berichteten eindrücklich von rapide ansteigenden Reparaturaufträgen und anhaltender Werkstattauslastung, vom problemfreien Re-Start im Verkauf unter Hygieneauflagen und der seitdem starken Nachfrage nach hochwertigen Fahrrädern, Cargo-, Reha- und Liegerädern.

Al-Wazir soll sich laut Claus beeindruckt gezeigt haben über die schnelle und weitgehende Anpassung der betrieblichen Abläufe und erfreut über die positive Entwicklung in der Fahrradbranche. Besonders interessiert gewesen sei der Grünen-Politiker an der Einschätzung der Branchenakteure, wie lange der Fahrradboom andauern könne. Ebenso sei es um die Verfügbarkeit von Waren gegangen wie auch um Lieferketten und Fachkräftemangel.

www.fahrrad-claus.de

Foto: Claus



Tarek Al-Wazir (r.) informiert sich bei Vertretern aus Industrie und Handel über die Entwicklung der Fahrradbranche.

Wurde am 1. Juli 2020 offiziell in Betrieb
genommen: Giant Ungarn.



Giant: Gutes Ergebnis

> Mitte August 2020 gab die Giant Group sowohl die Finanzergebnisse des zweiten Verkaufsquartals (somit auch des ersten Halbjahres) bekannt als auch die offizielle Inbetriebnahme ihrer neuen europäischen Fabrik in Ungarn. Der Zeitpunkt hätte in Zeiten verstärkter Nachfrage und leerer Läger nicht besser sein können.

Durch die verstärkte Nachfrage nach der Lockdown-Phase konnte Giant im zweiten Verkaufsquartal 2020 einen Gesamtumsatz von 565,40 Millionen Euro einfahren.

Das ergab fürs erste Halbjahr einen Gesamtumsatz von 946, 81 Millionen Euro (plus 7,5 Prozent). Das gute Gesamtergebnis wurde laut den Taiwanern vor allem durch die starke E-Bike-Nachfrage in Europa erreicht. Somit verbesserte sich auch die Bruttomarge der Gruppe auf 21,7 Prozent. Der Nettogewinn nach Steuern lag mit 61,66 Millionen Euro 24,9 Prozent über dem Vorjahreswert.

Nach Lockdown starke Nachfrage

Was die eigenen Marken (Cadex, Giant, Liv, Momentum) betrifft, melden alle Länder, in denen Giant tätig ist, starke Ergebnisse mit zweistelligem Umsatzwachstum – insbesondere in den USA, Europa und China. Momentan ist die Produktion voll ausgelastet, um den Mangel an Lagerbeständen bei allen globalen Giant-Vertriebsgesellschaften zu beheben.

Produktion in Ungarn angelaufen

Seit Juli 2020 kommen auch Fahrräder aus dem neuen Werk im nordungarischen Gyöngyös (80 Kilometer nordöstlich von Budapest). Damit will man die Lieferzeiten in Europa beträchtlich verkürzen und den Marktanteil erhöhen.

In der ersten Phase belaufen sich die Investitionen auf 15 Millionen Euro. Die Gesamtinvestition wird voraussichtlich 48 Millionen Euro betragen. Die anfängliche Produktionskapazität ist mit 300.000 Einheiten geplant und wird sich auf europäische Kernmodelle von Fahrrädern und E-Bikes konzentrieren. Das neue Werk erstreckt sich auf einer Gesamtfläche von 22 Hektar.

www.giant-bicycles.com

jb



Christian Heymanns

Messingschlager verstärkt Geschäftsfeld E-Mobility

> Im Geschäftsbereich E-Mobility hat Messingschlager Christian Heymanns als OEM-Sales Development Manager und Produktmanager eingesetzt. Er unterstützt die Verkaufsteams im Bereich E-Mobilität, betreut eigenverantwortlich Kunden und kümmert sich um alle Projekte in der Zusammenarbeit mit E-Bike-Antriebspartner Brose.

Heymanns war vorher vier Jahre Produktmanager E-Bike bei MTS Marken Technik Service, bekannt durch die Fahrradmarke Fischer.

www.messingschlager.com

jb

Gopro: Heftiges Minus

> Auch wenn Gopro-Gründer und CEO Nicholas Woodman verkündet, der Produktverkauf über den eigenen Webauftritt habe einen Rekordumsatzanteil von 44 Prozent – was er nicht übersehen haben kann: Genau dieser Umsatz ist, verglichen mit dem zweiten Quartal 2019, um heftige 54,1 Prozent auf nunmehr 134,2 Millionen US-Dollar eingebrochen. Auch das Rohergebnis von 40,69 Millionen US-Dollar lag um 61,3 Prozent niedriger.

Das führte insgesamt zu einem Nettoverlust von 50,98 Millionen US-Dollar, der fast viermal so hoch ist wie im zweiten Quartal 2019. Auf das erste Halbjahr 2020 gesehen, ergibt sich das gleiche Bild, der Umsatz wurden mit 253,65 Millionen Dollar mehr als halbiert. Immerhin wurden die Betriebsausgaben um 29 Prozent auf 69 Millionen US-Dollar gesenkt – auch durch Entlassungen: 741 Mitarbeiter sind der niedrigste Personalbestand seit 2014.

www.gopro.com

jb

