

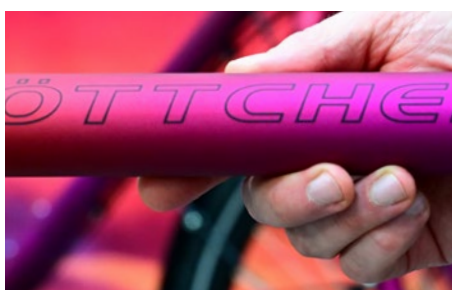


Messeherbst:

Rüstzeug für die Zukunft

**Böttchers strahlende
Farben**

S. 16



**Lörpers clevere
Organisation**

S. 30



**Küsters eigene
Liquiditätslehre**

S. 37





Initiative
ServicePro

Für Fachhandelspartner Partnerschaft mit JobRad ist mehr

ServicePro ist die Initiative, die das Service-Engagement der Fachhändler belohnt - und damit einmalig auf dem deutschen Dienstrad-Leasingmarkt ist. Mit Ihrem **Service-Engagement** können auch Sie von unserem **Werkstattzuschuss** profitieren!

Unser Ziel:

- 🔧 Unterstützung service- und qualitätsorientierter Partner
- 🔧 Bessere Bedingungen für eine hohe Servicequalität
- 🔧 Gut verfügbare Servicetermine für JobRäder

Ihren **individuellen ServicePro-Stand** finden Sie in Ihrem **Fachhändlerportal**.

JOBRAD

Mehr zur Initiative
ServicePro





Michael Bollschweiler
Chefredakteur

Wird schon werden

In diesen unruhigen Zeiten ist vorzeitige Klarheit nicht zu erwarten, eher sind die Zeichen uneinheitlich. Neuerdings mehren sich Hinweise auf eine Stabilisierung der Entwicklung. »Es klart auf«, erklärt ein Händler, auch nach Rücksprache mit wichtigen Lieferanten. Das heißt aber nicht, dass alle über den Berg sind. Manche müssen sich noch gehörig quälen, um durch den Engpass zu kommen. Vielleicht kommen nicht alle durch. Der Winter kommt noch.

Immerhin ging ihm ein guter Herbst voraus. Da wurden Umsätze gemacht. Nach wie vor darf nicht vergessen werden, dass es Händler gibt, die ganz unbeschadet durch 2023 kommen, und das sind nicht nur Einzelfälle. Interessanterweise sind es oft weniger große, einige von den Glückspilzen setzen auf exklusive Marken und Nischen, sind auch deshalb kaum berührt von Lagerüberhang. Sie leiden auch in viel geringerem Maß unter Nachfrageschwankungen.

Denn das scheint auch eine Grundtatsache zu sein: Je gewöhnlicher ein Fahrrad oder Pedelec ist, desto eher bleibt es stehen, zeigt sich teilweise auch resistent gegen starke Nachlässe. Bei teureren und exklusiven Produkten bleibt der Abfluss konstant, hängt auch viel weniger von Rabatten ab.

Die Hausmessen der Hersteller wurden auch deshalb gut besucht, weil die Stimmung sich aufgehellt hat nach guten Verkäufen. Der Handel ist auch mental bereit für die neue Saison, saugt Wissen auf. Während naturgemäß weniger geordert wird, bieten Teileausstellungen und Schulungen für viele den entscheidenden Anreiz zur Reise, außerdem kann man sich austauschen.

Einige Gastgeber von Hausmessen profitieren mit einem breiten Strauß an Ausstellern im Teile- und Zubehörbereich von einer latenten Eurobike-Zurückhaltung. Die Leitmesse in Frankfurt ist ein glatter Erfolg, für manche aber aufgrund der

langen Wege auf dem Gelände und der Reisekosten »too much«. Sie goutieren kleine übersichtliche, aber gehaltvolle Ausstellungen mit interessanten Anbietern.

Weil Schulungsangebote als Bereicherung angesehen werden, wird das Angebot auf den Hausmessen verstärkt – in der Breite und in der Tiefe. Betriebsinhaber können Leute aus Werkstatt und Verkauf mitbringen, die viele relevanten Informationen mit nach Hause nehmen. Das Spektrum reicht von Technik über digitale Themen bis zum Verkauf.

Zugleich erhofft man sich, dass die Themen Digitalisierung und Nachhaltigkeit sich gegenseitig befruchten. Denn die Klammer um beide Themen sind Effizienz und Zuverlässigkeit der Prozesse. Eine nachhaltige Produktion ist oft eine marktnahe und kann beispielsweise Vorläufe und Abhängigkeiten verringern. Eine effiziente Steuerung von Prozessen trägt zur besseren Rentabilität und zu weniger Stress bei.

Der rapide Umschlag von völlig leeren zu viel zu vollen Lagern hat Verwerfungen ausgelöst, aber auch den Ehrgeiz verstärkt, die Prozesse besser steuern zu wollen. Digitale Tools machen, richtig eingesetzt, das Geschäftsleben effizienter, rentabler, auch gefühlt leichter.

Dazu passt, dass in diesen Zeiten betriebswirtschaftliche Themen noch stärker nach oben gespült werden. Die Hinwendung zu Themen wie Planung, BWA, Kennzahlen oder Soll-Ist-Vergleich war zwar schon früher spürbar. Sie waren jedoch in Zeiten überbordender Nachfrage und steigender Hektik nicht immer präsent. Jetzt setzt man sich mit solchen Fragen wieder stärker auseinander.

Alles in allem betrachtet, gibt es also auch jetzt, wo der Winter kommt, Grund zu verhaltenem Optimismus. Wird schon werden.

Michael Bollschweiler



12

Technik und Zuversicht

In herausfordernden Zeiten werden Hausmessen erst recht besucht. Bei Lange waren Besucherzahlen und Orderumfänge auf dem gewohnten Niveau. Geboten wurden in Stuttgart viele technische Leckerbissen, nützliche Gadgets für das kleine Geschäft zwischendurch und Neues in Sachen Nachhaltigkeit.



23

Lieferkette im Blick

Nachhaltigkeit funktioniert auch mit Hilfe digitaler Plattformen, etwa von Verso. Deren Lieferkettenexperte Klaus Wiesen arbeitete schon mit Bohle sowie Riese und Müller zusammen und sieht die Fahrradbranche auf einem guten Weg. Lieferketten zukunftsfähig zu entwickeln.



10

Geschäft in Eigenregie

Erstmals realisiert Specialized in Deutschland einen Markenstore selbst und nicht mit einem Partner aus dem Handel. So wird die durch Neuausrichtung des früheren Specialized-Store-Betreibers entstandene Lücke in München geschlossen. Bei der Neueröffnung sticht der edle Boutique-Charakter ins Auge.

30

Modell Käsetheke

Carlo Lörper setzt in Goch das Kundenleitsystem Smart CJM ein. Schon vom ersten Tag an war der Fahrradhändler auf effiziente Prozesse in Werkstatt und Verkauf aus. Durchstrukturierte Abläufe führen zu mehr Übersicht und Entspannung bei den Kunden und Angestellten.



20

Sportlich verpflichtet

Stevens bleibt seiner sportlichen Linie treu und zeigte auch auf der jüngsten Hausmesse jede Menge Fahrräder ohne Motor. Dazu passt der Ausbau der Pedelec-Linien mit Light Assist. Und Techniks Schulungen vor Ort waren ebenso wichtig wie der Austausch zur aktuellen Lage.



GRUNDIG GESCHICHTE GEHT WEITER

Mit der Erweiterung unseres Horizonts bleiben unsere Kernwerte unerschütterlich. Unsere Hingabe an Innovation, Qualität und zeitloses Design begleitet weiterhin unseren Weg, vom Herzen des Heims bis hin zur Straße. Begleiten Sie uns auf dieser Reise, während wir durch Technologie, die sich mit Ihnen entwickelt, unser Leben vorantreibt.

Belebende Stadtreisen

Wo Komfort, Kraft und Ausdauer vereint sind

80 NM
max. Drehmoment

540 Wh
Akku Kapazität

110 Km
Reichweite

GCB-1

>>> grundig-bike.com

Editorial

Wird schon werden 3

News

Zweirad Union strukturiert um 6

Jegen neuer CEO bei Accell 7

Personalien der Branche 8

Signa Sports United verlässt Börse 9

Markt

Specialized Munich: Zurück im Süden 10

Verso: Transparenz bei Lieferketten 23

Hartje: Nutzen der Warenwirtschaft 26

Lörper: Pilotprojekt Smart CJM 30

Messe

Hausmesse Lange: Start nach Plan 12

Hausmesse Böttcher: Mit Mehrwert 16

Hausmesse Stevens: Tiefeninformation 20

Betriebsführung

Chancen generativer KI im Handel 34

Überlager: Rabatt mit Logik 37

Risiko Überschuldung und Insolvenz 40

Mit BWA den Kurs bestimmen 42

Wissen kompakt: Tipps für Unternehmen 45

Rubriken

Inserentenverzeichnis 47

Impressum 49

Branchenticker 50

NCTE an der Börse

➤ Sensorspezialist NCTE ist seit 10. Oktober 2023 an der Börse München vertreten. Damit will der Anbieter seine Sichtbarkeit verbessern, um langfristig das bereitstehende Kapital erhöhen. Zudem sollen Investoren leichter Firmenanteile handeln können.

Die umsatzstärksten Produkte verkauft NCTE im Markt der Pedelec-Antriebe, wo sie unter anderem bei Fazua, Pendix, Fischer und Van Raam zum Einsatz kommen. Aber auch im Motorsport werden Sensorlösungen verbaut. Auf der Eurobike 2023 wurde ein Sensorbaukasten für Mittelmotoren präsentiert.

ncte.com

vz



Businessbike-Leasing für Apotheken

➤ In Kooperation mit einigen der deutschen Landesapothekerverbände hat Businessbike ein spezielles Leasingangebot aufgesetzt. Über das Programm Mein Apotheken-Bike können Beschäftigte ein individuell ausgestattetes Dienstrad für einen Zeitraum von 36 Monaten über den Arbeitgeber leasen. Dabei können sie durch die Gehalts-umwandlung Kosten gegenüber dem Direktkauf sparen.

www.businessbike.de

vz



Thomas Müller



Basti Bangert



Robin Weigert



Christoph Holthaus

Zweirad Union strukturiert erneut um

➤ Die Zweirad Union E-Mobility in Sangerhausen ließ verlauten, Peter Hilger, der im März 2023 beim Mifa-Nachfolger die Gesamtverantwortung als CEO und CTO übernommen hatte, habe das Unternehmen zu Ende Oktober 2023 wieder verlassen.

Gleiches gilt auf eigenen Wunsch (wie er selbst sagt) für Halil Öztürk, der zeitgleich zum Relaunch der Marke Steppenwolf als Leiter strategisches Marketing und Marktanalyse angefangen hatte. Hintergrund sei, dass Investor Keeway Group neue Investoren an Bord geholt habe, eine weitere Neuausrichtung plane und auch die Geschäftsführung neu ordnen wolle.

Andererseits wurde ein Vertriebsteam für die seit 2021 zum Unternehmen gehörende Marke Steppenwolf aufgebaut. Vertriebsleiter ist Thomas Müller (56). Er ist seit 1991 in der Fahrradbranche und verantwortete seit 2017 beim Mifa-Nachfolger Sachsenring Bike Manufaktur das Direkt- und Fachhandelsgeschäft. 2019 übernahm er die Betriebsleitung bei Stevens in Bersenbrück. Zu seinen weiteren Stationen gehören Cosmic Sports, Bico und Continental.

Das Außendienstteam besteht aus dem in Unterfranken lebenden Basti Bangert als Ansprechpartner für Händler in Bayern. Er war zuvor Market Development Manager für Malaguti Bicycles Germany/KSR Group.

Für Baden-Württemberg zuständig ist Robin Weigert, der im Außendienst für BESV/Votani, Hartje und schon einmal Steppenwolf tätig war.

Christoph Holthaus, seit über dreißig Jahren in der Fahrradbranche, ist in Nordostdeutschland unterwegs. Nach über zwanzig Jahren im Einzelhandel war er unter anderem elf Jahre für Trelock im Außendienst und zuletzt bei Sigma.

www.zweirad-union.com

vz

Giant Store Donautal eröffnet

➤ Joachim Buck und seine Familie, langjährige Partner von Giant Deutschland, eröffneten Ende September 2023 in Sichtweite von Kloster Beuron den Giant Store Donautal. Daneben betreibt die Familie ein Café/Bistro sowie eine moderne Pension für Radler und Wanderer.

Als zertifizierte Mountainbike-Guides vermitteln sie Gästen das Handling von Elektrorädern in allen Varianten. Besonderes Highlight ist das exklusive Cadex Performance Center, in dem Laufradsätze, Lenker und weitere Produkte aus dem Sortiment präsentiert werden.

Außerdem ermöglicht das System Giant Fit by Radlabor kontaktlose schnelle Körpervermessung für die passende Rahmengröße. Ebenfalls neu ist der Quickcheck bei der Markenradannahme in der Servicestation mit eigenem Eingang im Untergeschoss. Der Store ist darüber hinaus offizielles Shimano Service Center.

www.giant-bicycles.com

vz



Banddurchschnitt am Giant-Store im Donautal.



Jegen neuer Accell-CEO

➤ Tjeerd Jegen (52) ist neuer CEO bei Fahrrad- und Fahrradteilehersteller Accell (Marken etwa Babboe, Batavus, Ghost, Haibike, Koga, Lapierre, Sparta, Winora). Damit tritt er die Nachfolge an von Juan de

Ochoa, der seit Jahresanfang interimistischer CEO und Vorstandsvorsitzender war.

Zuvor hatte Jegen als CEO bei Bekleidungsdiscounter Takko Fashion die Expansion sowie Marketing und Markenbekanntheit

vorangetrieben. Davor war er als CEO der niederländischen Einzelhandelskette Hema zuständig für die internationalen Präsenz und Nachhaltigkeitsagenda. Wiederum davor leitete Tjeerd die britische Supermarktkette Tesco als COO in Thailand und als CEO in Malaysia. Außerdem leitete er über vier Jahre die australische Supermarktkette Woolworths.

Wie Accell weiter meldet, ist Kasper Rørsted (61) neuer Aufsichtsratsvorsitzender. Er kommt aus Dänemark, war CEO bei Adidas und davor bei der Henkel Group. Er ist Mitglied in mehreren Aufsichtsräten von Unternehmen und Non-Profit-Organisationen, darunter Siemens, Maersk, Woom und European Round Table of Industrialists. Zuvor war er bereits in den Aufsichtsräten von Nestlé, Ecolab und Bertelsmann.

www.accell-group.com

vz

Bohle: Nachhaltigkeitsziele erreicht

➤ Reifenrecycling, Emissionsreduktion und soziales Engagement benennt Bohle im zweiten Bericht zur Corporate Social Responsibility (CSR). 1,8 Millionen seit 2015 gesammelte Fahrradschläuche wurden recycelt und für die Produktion von neuen Schwalbe-Schläuchen genutzt, dabei als Erster der Green Marathon. 184.000 Reifen wurden wiederverwertet.

Durch Veränderungen in der Logistik konnten 8.600 Tonnen CO₂eQ eingespart werden. Großen Anteil daran hat der fast voll-

ständige Verzicht auf Luftfrachten. Über alle Geschäftsbereiche hinweg habe man von 2018 bis 2022 trotz steigenden Umsatzes seine Emissionen um 39 Prozent reduziert, heißt es. Beim sozialen Engagement setzt der Reifenhersteller seinen Schwerpunkt auf die Förderung von Kindern und Jugendlichen.

Der CSR-Bericht für 2022 orientiert sich an den Sustainability Reporting Standards der Global Reporting Initiative (GRI Standards).

www.schwalbe.com

vz

Personalien der Branche



Daniel Wolde-Giorgis

Daniel Wolde-Giorgis (47) übernimmt die Leitung der Pedelec-Sparte von Brose. Der Physiker promovierte an der Universität Göttingen im Fachbereich Materialphysik und startete seine berufliche Laufbahn 2005 bei Bosch im Bereich Automotive Electronics mit Schwerpunkten in der Elektromobilität und Halbleiterentwicklung. Anschließend übernahm er verschiedene Führungsaufgaben und 2018 die Leitung des Produktmanagements für Connected Devices bei Bosch Ebike Systems.

www.bosch-ebike.com

vz



Lars Passchier

Trelock hat neue Außendienstmitarbeiter für den deutschen Aftermarket. Für die Gebiete in Norddeutschland zeichnet Lars Passchier (53) verantwortlich. Er hat viel Erfahrung im Außendienst, war aber auch stellvertretender Filialleiter bei BOC.

Markus Fothén (41) ist für das Gebiet Trelock West zuständig. Als Radrennprofi war er U23-Europa- und -Weltmeister im Einzelzeitfahren sowie Teilnehmer bei Giro d'Italia und Tour de France. Zuletzt war er sieben Jahre bei Derby Cycle, zudem war er mehrere Jahre im Einzelhandel tätig.

www.trelock.de



Markus Fothén



Arnim Graebisch

Arnim Graebisch ist Neuzugang im Außendienst von AT Zweirad für die Marke Velo De Ville in Baden-Württemberg und Bayern. Er bringt 27 Jahre Erfahrung in der Fahrradbranche mit, nach seiner Ausbildung bei Rose und dem BWL-Studium war er im Fahrradhandel und im technischen Service tätig. Ferner war er Projektleiter für kundenspezifische Racktime-Gepäckträgerentwicklungen.

www.velo-de-ville.com

vz



Claudio Burger



Peter Moises



Martin Birrer

Drei Branchenprofis hat die Frankfurter E Bike Advanced Technologies GmbH gewonnen. Für die Vertriebsregion Baden-Württemberg ist Claudio Burger (61) zuständig. Er betreut seit 32 Jahren den Fachhandel dort; unter anderem war er für Bergamont und Ghost tätig.

Peter Moises (40) tritt in Bayern an. Er ist seit mehr als 20 Jahren in der Fahrradbranche aktiv, auch mit Stationen bei Wiener Bike Parts und Pierer New Mobility.

Als neuer Country Manager Switzerland steuert Martin Birrer (37) den Vertrieb. Der Schweizer war lange als Abteilungsleiter bei Intercycle für die Velomarken Bixs, Wheeler und Mustang zuständig. Zudem arbeitete er drei Jahre in der Zentrale von Yamaha Motor Europe.

www.advanced.tech

vz