

Digitalisierungsdebatte:

Mammut- aufgabe



Kettlers Meister-Werk

S. 14



Rohloffs 14 Trümpfe

S. 20



Griffige Winterreifen

S. 41





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

Ursachenforschung

Am Ende eines Jahres blickt man zurück und stellt fest: Nicht immer kann man sich die Themen aussuchen, die das Geschehen prägen. Und ist es nicht so, dass man bestimmte Begriffe nicht mehr hören kann? Wie Überbestände, Lagerdruck, Liquiditätsengpässe, Rabattschlachten – alles Kandidaten für das Unwort des Jahres.

Es ist eine paradoxe Phase, in der die Unternehmen um ihre Prosperität kämpfen, obwohl die grundsätzliche Marktnachfrage immer noch da ist, zwar nicht mehr auf dem Niveau der Corona-Periode, aber doch über dem Niveau, das man davor gewohnt war. Das wirft andere Fragen auf, als wenn man auf Ware sitzen bleibt, weil niemand mehr in den Sattel steigen will.

Ein interessantes Stichwort bei der Ursachenforschung ist die Transparenz beziehungsweise, dass sie nicht gegeben war. Man hat den Umschwung nicht kommen sehen, man hat die wilde Fahrt nicht rechtzeitig bremsen können, weil man zu wenig Informationen und Wissen hatte.

Mit mehr Digitalisierung hätte man mehr wissen können, so die plausible Hypothese. Der Rückstand der Branche dabei wird beklagt und ist nicht von der Hand zu weisen. Im Fokus steht dabei weniger der Handel, dessen Professionalisierung eine Zeit lang angesagt schien, sprich, der buchstäbliche Abschied vom Zettelkasten, um alle relevanten Daten in Echtzeit auf dem Bildschirm zu haben.

Es scheint eher so, als säßen Teile der Industrie auf dem heißen Stuhl. Ein Händler, allerdings einer der klügsten im Lande, sagte einmal, nicht sein Unternehmen lebe in der Kreidezeit, sondern einige seiner Lieferanten. Sie wüssten nichts über ihre Lagerbestände und wo sie sich befänden, und sie seien nicht einmal in der Lage, Lieferungen anzukündigen, so könne jederzeit ein recht stattlicher Lastwagen auf seinen Hof fahren, woraufhin man eine Menge Leute abstellen müsse allein schon zum Einlagern der gelieferten Ware; nicht zum Montieren, das käme später.

So wie man vom Europa der zwei Geschwindigkeiten spricht, so sieht man bei den Herstellern unterschiedliche Stadien der Digitalisierung erreicht. An der Spitze stehen einige, die die hohe Kunst so weit beherrschen, dass der von der Europäischen Union in absehbarer Zeit verpflichtend vorgeschriebene digitale Produktpass mit allem Drum und Dran bereits Realität ist. Dahinter geht das Feld auseinander. Aber in der Branche sieht man das Thema und beschwört eine gemeinsame Kraftanstrengung, um in einigen Jahren das Notwendige erreicht zu haben.

Die Frage ist nur, ob die Transparenz, vor allem in Bezug auf die Abschwächung des Abflusses zum Endverbraucher, ausgereicht hätte, um die Schiefelage aufzufangen. Denn vom Ukraine-Krieg über das Heizungsgesetz bis zur Konjunkturfalte war vieles nicht vorhersehbar, und die Unberechenbarkeit der Weltlage wird die einzige wirkliche Konstante bleiben, wie uns ein Wahlausgang jenseits des Atlantiks lehrt. Ganz zu schweigen von den Beziehungen zwischen Taiwan und China oder, um das Fernglas gleich wieder auf eine kürzere Distanz einzustellen, von der grundlegend veränderten Tonlage in der Debatte um die richtige Verkehrspolitik in Ballungsräumen.

Was bedeutet das? Jenseits aller per Mausclick abrufbaren Zahlenkolonnen (die dennoch unverzichtbar sind) bedarf es auch der persönlichen Einschätzung, unternehmerische Entscheidungen mit der richtigen Mischung aus Verstand und Gefühl zu treffen, um einen Romantitel von Jane Austen aufzugreifen. Das sollte in einer Branche, in der es noch viele inhabergeführte mittelständische Unternehmen gibt, verinnerlicht sein.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen ein frohes Weihnachtsfest und einen guten Start in ein spannendes neues Jahr.

Michael Bollschweiler

35

Theorie und Praxis

Die Referenten der Technikkonferenz des Zweirad-Industrie-Verbandes skizzierten die Anforderungen, die seitens der Europäischen Union auf die Fahrradwirtschaft zukommen. Die wichtigsten Stichworte sind Green Deal, Kreislaufwirtschaft, digitaler Produktpass, Normen und Prüfeinrichtungen.



20

Vierzehn Trümpfe

Einmal erfunden, ist die 14-Gang-Nabe die Lebensversicherung des nordhessischen Unternehmens Rohloff. Mit nur wenigen Modifikationen wurde die Edelschaltung auch für Elektrofahrräder und Cargobikes tauglich. Sie wird nach wie vor im Manufakturbetrieb hergestellt.



14

Logistik vom Feinsten

Hier betritt Werksleiter Michael D'Erme das Fertigwarenlager von Kettler, wo 50.000 Fahrräder und Pedelecs Platz finden. Der Brandschutz durch die sauerstoffreduzierte Atmosphäre ist nur eines der Highlights der vielleicht modernsten Fahrradproduktion in Europa.

38

Debatten und Workshop

Auf der Jahrestagung des Verbunds Service und Fahrrad wurde der Status quo der Branche bei der Digitalisierung analysiert und mit Forderungen verbunden. Die Industrie erkennt ihren Nachholbedarf an und will mit gemeinsamen Anstrengungen zum Ziel kommen. Beim Handelsdialog begegneten sich die Geschäftspartner entspannt.



Editorial

Ursachenforschung 3

News

Ortlieb: Internationales Reparaturnetzwerk 6

Termine für Shimano on Tour 2025 7

Personalien der Branche 8

Decathlon: Expansion in Deutschland 9

Markt

Fachhandelsbarometer: Minuspunkte 10

Kettler: Modernste Technologie 14

Rohloff: Erfolgreich mit einem Produkt 20

Tour de Suisse Rad erweitert Portfolio 24

One Bike for Life in Griechenland 26

Fazua: Zukunft im Porsche-Kosmos 28

Chinesischer Antriebshersteller Ananda 32

ZIV-Technikkonferenz: Spannungsfelder 35

VSF-Jahrestagung: Digitale Pubertät 38

Produkte

Winterreifen: Griffige Auswahl 41

Betriebsführung

Produktsicherheit: Online ausweisen 44

E-Rechnungen in Warenwirtschaft 45

Wissen kompakt: Tipps für Unternehmen 46

Rubriken

Inserentenverzeichnis 47

Impressum 49

Branchenticker 50

Bilder Titel: Bohle, Bollschweiler, Sobott, Ziese (Flux by Black Forest Labs)

Fotos Inhalt: Bollschweiler, Continental, Ziese



Am Boden bleiben

Viele Menschen fahren das ganze Jahr hindurch, bleiben also auch im Winter auf dem Fahrrad – sowohl für tägliche Wege als auch fürs Training. Dafür braucht man griffige Reifen. Das Spektrum reicht, wie beim Auto, vom Spike bis zum Allwetterreifen, der jede Saison meistert.

41



Ortlieb: Internationales Reparaturnetzwerk

➤ Um Reparaturleistungen nachhaltig zu gestalten, will Ortlieb ein weitreichendes Händlernetzwerk mit Vor-Ort-Reparatur etablieren. Dies umfasst bereits die meisten der internationalen Distributionspartner sowie knapp 80 Händler in Deutschland, in diesem Jahr erfolgte die sukzessive Ausweitung ins europäische Ausland.

Nach Schulungen in Benelux seien auch acht Fachhändler aus dem Vereinigten Königreich in den entsprechenden Fertigkeiten geschult worden.

Allein am Herstellungsstandort Heilsbronn würden jährlich rund 18.000 Produkte repariert, so Ortlieb.

www.ortlieb.com/de

jb

Accell: Weg zur Rekapitalisierung

➤ Anfang Oktober informierte die Accell Group über die Verbesserung ihrer prekären Finanzsituation durch die Investorenmehrheit des von der US-amerikanischen Beteiligungsgesellschaft Kohlberg Kravis Roberts und Co. (KKR) angeführten Konsortiums. Am 5. November 2024 gaben die Niederländer dann bekannt, dass sie mit der Unterstützung von rund 80 Prozent ihrer vorrangigen Gläubiger die Unternehmensverschuldung hätten reduzieren können.

Nun kann Accell nach eigenen Angaben die Rekapitalisierung vorantreiben. Weitere Gläubiger sollen den Plan einstimmig unterstützen. Damit wurde die erforderliche Zustimmungsquote erreicht für die Transaktion im Rahmen eines britischen Scheme of Arrangement. Dabei handelt es sich um ein Sanierungsverfahren, welches laut Wikipedia darauf abzielt, die Insolvenz des Schuldners durch einen gerichtlich genehmigten Vergleich über eine Restrukturierung der Verbindlichkeiten abzuwenden.

ACCELL GROUP

Dabei werden die vorrangigen Verbindlichkeiten der niederländischen Gruppe von rund 1,4 Milliarden Euro um rund 40 Prozent auf rund 800 Millionen Euro reduziert. Gleichzeitig wurden die Fälligkeiten verlängert. Die Rekapitalisierung führte bereits zu einer gestärkten Liquiditätsposition durch einen Mittelzufluss von rund 235 Millionen Euro. Damit ist das Unternehmen wieder investitionsfähig.

Zu Beginn des ersten Quartals 2025 wird die Umsetzung der Rekapitalisierung erwartet. Die endgültige Umsetzung hängt Accell zufolge ab »von bestimmten üblichen Bedingungen, Genehmigungen und der Fertigstellung bestimmter Dokumente«.

www.accell-group.com

jb

Linexo: Zunehmende Neuverträge

➤ Mit Unterstützung seiner Fachhandelspartner ist es Wertgarantie unter seiner jungen Marke Linexo (gebündelte Fahrradaktivitäten des Spezialversicherers) in diesem Jahr bis Mitte November 2024 gelungen, 150.000 Neuverträge abzuschließen – 11 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum.

Anfang November hatte Wertgarantie mehr als 80 Personen aus dem deutschen und österreichischen Fahrradfachhandel für vier Tage nach Rom geladen. Man tauschte sich über die aktuellen Entwicklungen und Herausforderungen im Handel aus und der Linexo-Einstieg in den Leasingmarkt wurde ausführlich beleuchtet. »Für uns war wichtig zu betonen, Fahrradleasing wurde schon 2012 erfunden, doch erst ab 2024 können durch Linexo auch Fachhändler richtig davon profitieren. Das haben unsere Partner absolut verinnerlicht«, sagt Verkaufsleiter Leasing Tommy Zimmerer.

www.linexo.de

jb



Marcus Deiters von Linexo by Wertgarantie im Gespräch mit einem Händler.

Shimano on Tour 2025

➤ Für Januar 2025 lädt Lange zum 31. Mal zur Shimano-Schulungsreihe ein:

2025	Ort
13.01.	Stuttgart (Lange-Zentrale)
14.01.	Dreieich bei Frankfurt/Main
15.01.	Reichenschwand bei Nürnberg
16.01.	München
20.01.	Dortmund
21.01.	Hamburg
22.01.	Berlin
23.01.	Dresden

Jeweils von 9.00 bis 16.30 Uhr

Themen und Inhalte im weitgefassten Programm sind das Lange-Portfolio für die Saison 2025, Shimano-Neuheiten, deren technologische Features und Funktionen ebenso wie Tipps, Tricks und Informationen zu Montage und Wartung dieser Komponenten. Werkstatt-Lösungen und Retail-Konzepte spielen ebenfalls eine große Rolle.

Hinzu kommen Produkt-, Technologie- und Servicefachwissen zum Softgoods-Angebot der weiteren Shimano-Marken sowie den Highlights aus dem umfangreichen Brand-Portfolio.

Anmeldung erfolgt über den B-to-B-Webshop von Lange.

jb

Bike24: Leichter Aufwärtstrend

➤ Im dritten Quartal 2024 konnte Bike24 ein Umsatzwachstum zum Vorjahreszeitraum von 2,9 Prozent auf 62,89 Millionen Euro erzielen. Darin enthalten sei ein Umsatz mit Komplett-rädern, der »dank des großen Markenportfolios und attraktiver Preispunkte« auf ein Allzeithoch von 13,4 Millionen Euro (plus 6 Prozent) gestiegen sei.



Auch bei Teilen, Zubehör und Bekleidung habe es ein Umsatzwachstum gegeben, was allerdings nicht näher beziffert wurde. Dank Anpassungen in der Preisstrategie sei die Bruttomarge im dritten Quartal leicht gestiegen um 0,3 Prozentpunkte auf 27,5 Prozent. Das bereinigte EBITDA lag bei 2,53 Millionen Euro (plus 5,0 Prozent), die bereinigte EBITDA-Marge bei 4,0 Prozent (3,9 Prozent im Vorjahreszeitraum).

Für das Geschäftsjahr 2024 rechnet das Unternehmen weiterhin mit einem Umsatzwachstum von plus 1 bis plus 5 Prozent und einer bereinigten EBITDA-Marge von plus 0,7 bis plus 4,2 Prozent.

www.bike24.de

jb

Personalien der Branche



Heiko Fetter

➤ All Ahead Composites hat die neu geschaffene Position des Head of Sales besetzt mit Heiko Fetter. In den vergangenen zehn Jahren war er als Regional Sales Manager für BMC Switzerland in der Verkaufsregion Südwest aktiv. Davor war er sechs Jahre bei Grofa.

bike-ahead-composites.de

jb



Andreas Schroeffer

➤ Andreas Schroeffer ist neuer Sales Representative für Nordwestdeutschland bei Coboc. Er hat fast 30 Jahre Branchenerfahrung, darunter als Verkaufsleiter und Betriebsleiter.

Zum nun vierköpfigen Außendienstteam gehören außerdem Julius Tenschert (Ost- und Norddeutschland), Daniel Raab-Mantey (Süddeutschland) und Frederic Koecke (Deutschland-Mitte).

www.coboc.biz

jb

Mystromer verlässt Nordamerika

➤ Der Schweizer S-Pedelec-Pionier Mystromer zieht sich aus den USA und Kanada zurück. Seit 2011 war das Unternehmen in den USA präsent. Doch der Markt ist schwierig. In der Post-Corona-Ära stehen bei der nordamerikanischen Jugend vor allem günstige E-Fatbikes mit Gasgriff aus China hoch im Kurs.



Der damalige Mystromer Vice President Sales und Marketing Tomi Viiala auf der US-Messe Interbike 2015 in Las Vegas.

Trotzdem blickt der Hersteller zuversichtlich in die Zukunft. Man werde sich »auf die weitere internationale Expansion und die kontinuierliche Weiterentwicklung des Produktportfolios« konzentrieren.

www.stromerbike.com

jb

Pon: Produktion in Mainz zu

➤ Pon Bike schließt die seit 2020 in Mainz angesiedelte Produktion unter dem Dach der Europa-Zentrale für die Marken Cervélo und Santa Cruz. Santa-Cruz-Fahrräder für den europäischen Markt werden im Kalkhoff-Werk in Emstek gefertigt, wo bereits Cervélo-Modelle hergestellt werden.

Die einst angepeilte Stückzahl von bis zu 30.000 produzierten Fahrrädern beider Marken wurde in Mainz nie auch nur annähernd erreicht. Nicht kommuniziert wird, wie viele Arbeitsplätze mit der

dortigen Montage verloren gehen, im Manager Magazin ist von 80 die Rede. Vertrieb und Marketing beider Marken sollen in Mainz verbleiben.

pon.com

www.cervelo.com

www.santacruzcycles.com

jb

cervélo
SANTA
CRUZ