

Metz Moover:

# Kleine E-Mobilität für kurze Wege

Datenschutz im Handelsmarketing:  
**Nicht ohne meine Zustimmung**

Auswahl der Motorsysteme:  
**Nicht alle Eier ins selbe Nest**

Newcomer-Marken beim E-Bike:  
**Chancen und Risiken**

Axa unter dem Allegion-Dach:  
**Neue Strukturen im Vertrieb**

Expansion bei Munix Finest:  
**Stilrad ist Geschichte**



**2018 CHINA INT'L BICYCLE FAIR, MAI 6TH-9TH, STAND-NR A1025**



## neco

Neco Technology Industry Co. LTD (Taiwan R&D base)  
www.necoparts.com



**messingschlager**

Haßbergstraße 45, 96148 Baunach, Germany | Email: info@messingschlager.com | Tel: +49 (0) 95 44-94 44 45

# Maximieren Sie Ihren Umsatz: unsere Magazine beraten Ihre Kunden!



**Testen Sie  
die ersten  
5 Hefte  
gratis!**

Sie erhalten auf den jeweiligen VK 45% Rabatt! Sie gehen kein Risiko ein: Nicht verkaufte Exemplare können Sie einmal im Jahr an uns zurückschicken.

**RadMarkt-Abonnenten erhalten 5% Rabatt zusätzlich.**

**Wählen Sie Ihren Favoriten! Je 5 Exemplare pro Ausgabe.**

- Aktiv Radfahren (erscheint 8mal jährlich plus Sonderausgaben, VK pro Heft 5,20 €/Ihr Preis: 2,86 €\*)
- RennRad (erscheint 10mal jährlich, VK pro Heft 4,90€/Ihr Preis: 2,70€\*)
- ElektroRad (erscheint 4mal jährlich plus Sonderausgaben, VK pro Heft 5,40€/Ihr Preis: 2,97€\*)

\*Bruttopreise zzgl. 2,20 € Versandkosten

Firma: .....

Ansprechpartner: .....

Straße/Hausnr. ....

PLZ/Ort:.....

E-Mail: .....

Telefon: .....

IBAN.....

BIC .....

Datum/Unterschrift .....

Das Angebot gilt zunächst für ein Jahr und ist danach jederzeit kündbar. Preis ist inkl. MwSt, zzgl. Porto & Versand, Preise für Ausland auf Anfrage. Widerrufsrecht: Innerhalb 2 Wochen nach Abgabe meiner Bestellung kann ich diese ohne Begründung in Textform (Brief oder per Mail) widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung.

Michael Bollschweiler  
 Chefredakteur


## Mit und ohne

**D**em Vernehmen nach werden viele Lieferanten von Fahrrädern auch in dieser Saison die im Rahmen der Vororder angegebenen Liefertermine systematisch und teils erheblich überschreiten. Also gibt es eigentlich nichts Neues zu berichten, denn solche Kalamitäten wurden aus den letzten Jahren ebenfalls übermittelt.

Allerdings kommt es zu Variationen bei den Ursachen. Diesmal werden beispielsweise Zellen knapp. Der führende Motorsystemhersteller Bosch informierte seine Kunden darüber, dass zwar schon mehr Schichten in der Produktion gefahren würden, allerdings sei für den Engpass bei Batterien »in der Hauptsache die angespannte Lage auf dem internationalen Batteriezellmarkt verantwortlich, der von wenigen Firmen dominiert wird«. Nachdem ein Zelllieferant weniger geliefert habe als erwartet, versuche man, von anderen größere Mengen zu bekommen. Bosch setzt darauf, dass sich die Situation in einigen Wochen wieder eingependelt hat. Von einem Wettbewerber ist zu hören, dass er trotz eines um 60 Prozent gestiegenen Auftrageingangs noch keine richtigen Engpässe habe bewältigen müssen, vielleicht auch weil die absolute Zahl der bestückten Systeme noch nicht so hoch war.

So oder so handelt es sich um real existierende Herausforderungen, die Bestelleingänge adäquat abuarbeiten. Es existiert also kein höhere Plan, den Zufluss von Motorsystemen zu drosseln, um eine Überhitzung des Marktes zu vermeiden. Diese Feststellung ist nicht ausschließlich ironisch zu verstehen. Natürlich ist es ärgerlich, kaufwillige Kunden ziehen lassen zu müssen, wenn man das passende E-Bike nicht im Moment der Kaufbereitschaft zur Verfügung hat, sondern erst drei bis vier Monate später. Die kräftigen Wachstumsraten beim E-Bike würden bei voller Lieferfähigkeit noch höher ausfallen und man käme der Sättigungsgrenze schneller nahe – vielleicht zu schnell.

Auch so lag das Wachstum an verkauften E-Bikes 2017 schon fast 20 Prozent über dem Wert von 2016. In den Jahren zuvor hatten die Wachstumsraten »nur« etwas über 10 Prozent gelegen und die letzte Steigerungsrate ist nicht nur prozentual höher, sondern erfolgte auf breiterer Basis. Absolut gesehen, betrug der Zuwachs in den letzten drei Jahren 55.000, 70.000 und zuletzt 115.000 E-Bikes. Das bedeutet zugleich, dass die Liefermenge entsprechend gewachsen sein muss, die Lieferanten also nicht untätig gewesen sind. Mehrmalige moderate Zuwächse sind jedoch leichter zu moderieren als ein gigantischer Schub.

Der Zuwachs bei den verkauften E-Mountainbikes lag 2017 übrigens nicht bei 20, sondern bei 71 Prozent. Waren 2016 noch 20 Prozent aller Mountainbikes motorisiert, so sind es 2017 bereits 36,5 Prozent. Die Karriere dieses Produkttyps gibt womöglich einen Vorschmack auf das Vordringen des Elektroantriebs bei weiteren Radgattungen, die bis dato noch wenig berührt waren von diesem Thema.

Beim Reiserad macht sich dies schon bemerkbar, künftig noch befördert durch die Rohloff E-14. Sollten sich in gedanklicher Anlehnung an das E-Mountainbikes die E-Gravelbikes größerer Beliebtheit erfreuen (wozu es vielleicht noch einer breiteren Modellauswahl bedürfte), wäre der Weg nicht mehr weit bis zum E-Rennrad. Mit den kleinen motorisierten Rollern entsteht zudem ein Segment der Mikromobilität für urbane Räume, das gut zum Fachhandel passt und diesen als Mobilitätsdienstleister profiliert. Das Hauptwachstum des E-Bikes dürfte jedoch weiterhin von den Kernsegmenten kommen – immer eingehengt von der Lieferbereitschaft.

Nicht zum ersten Mal sei daran erinnert, dass die Mehrzahl der verkauften Fahrräder konventioneller Bauart sind – auch 2017 immer noch 81 Prozent. Die konventionellen Fahrräder sind also nicht irgendeine Restgröße, die nur für Anwender mit kleinem Budget in Betracht käme. Ob als klassisches Rennrad, flottes und leichtes Trekkingrad, stilvolles Hollandrad oder puristisches Urban Bike – diese Kategorien bedürfen der gezielten Pflege. Und vielleicht kann man sie auch gleich aus dem Laden mitnehmen.

*Michael Bollschweiler*

## DAS PROFI-SYSTEM FÜR FAHRRADPROFIS



Jetzt CONTEC Händler werden!

contec-parts.de



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



### Metz ist »mikromobil«

Nach BMW bringt auch Metz einen Tretroller mit Elektromotor, der sehr vielversprechend aussieht. Fahrzeuge wie der Moover schließen eine Lücke in der Mikromobilität, weil man damit kurze Strecken bequem zurücklegen kann, die nicht mehr fußläufig sind, für die ein Falt-E-Bike aber des Guten zu viel wäre. Auch der Fahrradhandel kann mit diesen Produkten neue Kunden gewinnen. **Seite 34**



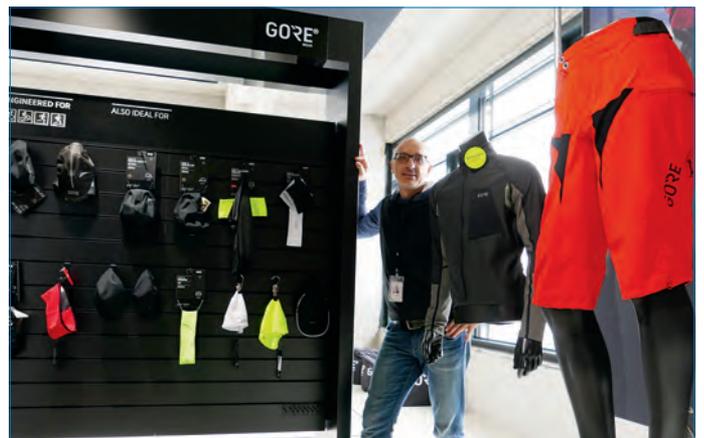
### Vielfalt der Motorsysteme

Alles Bosch, oder was? Die starke Leistung des Marktführers darf nicht zu Uniformität und Bequemlichkeit führen, denn letztlich profitieren alle Marktteilnehmer von einer angemessenen Vielfalt der Lösungen im Markt. Anbieter wie Derby Cycle und Händler berichten von ihren Erfahrungen mit dem Versuch, für verschiedene Anwendungen verschiedene Motorlösungen anzubieten und auch Kunden zu überzeugen. **Seite 22**



### Pexco liebt Husqvarna

Husqvarna ist erstens eine erfolgreiche Motorradmarke von KTM Industries, zweitens eine neue Fahrradmarke von deren neuem Kooperationspartner Pexco und drittens ein schwedisches Unternehmen, das unter anderem Mähroboter herstellt, mit Pexco und KTM Industries aber bislang nicht eng verbunden ist. Ein Lokaltreffen in Schweden (im Bild v. l. Pexco-Chefin Susanne Puello, Husqvarna-Chef Kai Wärn und Radsportler Guido Tschugg) förderte nun Synergiepotentiale zutage, die auch den Husqvarna-E-Bikes zugutekommen könnten. **Seite 32**



### Gore bringt »Shakedry«

Das Bild sagt es aus: Der bei Gore Wear für PR und Sponsoring zuständige Jürgen Kurapkat steht an einer Präsentationswand für den Handel – und dieser bleibt für den Spezialisten von Funktionsbekleidung auch nach einer Neuorientierung der Vertriebsweg der Wahl. Neu ist, dass Running und Bike in einer Geschäftseinheit zusammengeführt wurden, gleichwohl erfüllen die Produkte weiterhin die Anforderungen der Zielgruppe – mit Shakedry sogar auf einem neuen Niveau. **Seite 38**

**Editorial**

Mit und ohne 3

**News**

Cycle Union: Händler testeten E-Bikes auf Mallorca 6  
 Schulung zur VSF-All-ride-Werkstatt stark nachgefragt 6  
 Eurobike 2018: Service und Cargo 6  
 Umfrage: Kunden wünschen vorrangig Service und Beratung 7  
 BBB Cycling komplettiert deutsches Vertriebsteam 8  
 Neue Pinion-Premium-Partner im In- und Ausland 8  
 Deutsche E-Bike-Marke Ave unter neuer Regie 8  
 BH Bikes: Termine für Händlermeetings stehen fest 8  
 Bionx Canada insolvent: Käufer gesucht 9  
 Fallbrook: Neuer Eigentümer nach Insolvenz 9  
 Firmennews kurz notiert 10  
 Personalien der Branchen 10  
 Puky: B-to-C-Onlinevertrieb mit Fachhandel 11  
 Feine Räder Bielefeld und Paderborn getrennt 12  
 TP Sports vertreibt X-Bionic und X-Socks 12  
 Leggero: Kampagne für TÜV-GS-Zertifizierung 13  
 Winora Group: Vier Neue an Bord 13  
 Accell 2017: Gewinneinbruch, Konzernumbau, Abgänge 14  
 Bohle: Umsatzstabilisierung auf hohem Niveau 15  
 Dorel-Fahrradgeschäft schwächelte auch 2017 15  
 Fox 2017: Wachstum mit Fahrrad 15

**Markt**

ZIV: Deutscher Fahrradmarkt erneut auf Rekordkurs 16  
 Fachhandelsbarometer 4. Quartal 2017 20  
 Vielfalt der Motorsysteme 22  
 Munix Finest Bicycles übernimmt Stilrad 24  
 Monte Velo: Erfolgreiche One-Man-Show 26  
 Axa im Allegion-Markenverbund 28  
 Pexco bei Husqvarna: Gemeinsame Ziele 32  
 Metz bringt E-Scooter für Mikromobilität 34  
 Markenumstellung bei Gore: Mit Shakedry vorneweg 38  
 E-Bike Newcomer: Mut zur Nische 40

**Messe**

Endverbraucher messen: Mit Kombi erfolgreich 44

**Neue Produkte**

Fahrradträger fürs Auto: Neue Vielseitigkeit 46  
 Reifen für Mountainbike und Rennrad: On- und offroad 51

**Betriebsführung**

Innung: Zweiradaktivitäten in Mitteldeutschland 54  
 Vorgaben der EU-Datenschutz-Grundverordnung 58  
 Wissen kompakt: Kurztipp für Unternehmer 61

**Rubriken**

Inserentenverzeichnis 62  
 Impressum 65  
 Branchenticker 66

Titelfoto: Metz Mecatech



[www.mirandabikeparts.com](http://www.mirandabikeparts.com)