

RadMarkt

10 | 2020

RADMARKT.DE | DAS BRANCHENMAGAZIN

Orderphase für Saison 2021:

Von Lifestyle bis Klassik



Zweirad Weigang:
Termine für Verkauf
und Werkstatt S. 18

E-Bike Testcenter:
Gazelle auch in
Hamburg präsent S. 22

Kommt Knick 2021?
Hersteller bleiben
optimistisch S. 25

Bico-Ordermesse:
Handel braucht
frische Ware S. 28

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



**SPECIAL
EDITION**

The Place To Connect

+++ Business +++ Networking +++
Passion +++ New Ideas +++

**24. – 26.
Nov. 2020**

Messe Friedrichshafen

**Nur
Online-
Tickets!**



eurobike.com
#EUROBIKESHOW



Michael Bollschweiler
Chefredakteur

Ordnung im Gelenkbus

Nicht nur einmal wurde festgestellt: In Fahrradläden war es schon vor Corona nicht langweilig und jetzt agieren viele hart an oder schon jenseits der Belastungsgrenze. Es wird Umsatz gemacht, den es freilich nicht umsonst gibt. Der ständige Zustrom an Kunden ist willkommen und fordernd zugleich.

Bekannt ist das Bus-Syndrom: Eben noch ging es beinahe beschaulich zu, im nächsten Moment wimmelt es im Laden vor Menschen. Auf die Frage an einen Händler, ob kürzlich wieder ein Bus vor seiner Tür gehalten habe, antwortete er nur: »Ein Gelenkbus.«

Verkaufstrainer haben dem Handel Kniffe für Mehrfachbedienung vermittelt: Bei einem Gespräch bleiben, dem nächsten Kunden aber mindestens per Augenkontakt signalisieren, dass er wahrgenommen wurde und auf der To-do-Liste steht. Wartende sollte man durch unterhaltsam-informative Videos auf großen Bildschirmen bei Laune halten, unter Vermittlung erster Infos. Das tröstet jedoch wenig bei zu langer Wartezeit.

Die ersten Händler vergeben deshalb Beratungstermine, telefonisch zu buchen oder über ein Tool auf der Website des Geschäfts: Es bleibt viel Arbeit, aber in geregelten Bahnen. Und es macht einen professionellen Eindruck.

Händler, die gerade damit anfangen, berichten, dass es gut anlaufe, auch wenn sich die Kunden umgewöhnen müssten. Unzufrieden mit der neuen Lösung sind meist die, die sonst mit etwas anderem

unzufrieden wären und sowieso nicht zum Abschluss kommen. Die, die wirklich kaufen wollen, schätzen dagegen, dass der Verkäufer oder die Verkäuferin eine Stunde ausschließlich für sie da ist und der Weg zum neuen Fahrrad sehr strukturiert ist.

Wie geht man mit Kunden um, die trotzdem ohne Termin kommen? Nun, vielleicht ist nicht jeder Slot vergeben, und wenn zufällig ein Verkäufer frei ist, dann kommt man sofort zu Potte – sonst zu einem anderen Zeitpunkt nach Vereinbarung.

Nach dem gleichen Prinzip liefen die Hausmessen und Ordertage dieses Jahr ab: Corona-bedingt erhielten Händler ihre Zeitfenster und hatten den Außendienstmitarbeiter dann exklusiv für sich, während er früher zwischen drei Kunden hin- und hersprang. Am jetzt erzwungenen Procedere wollen deshalb viele Anbieter nach dem Ende der Pandemie festhalten.

In der Fahrradbranche ist meistens etwas richtig und das Gegenteil davon nicht falsch. So auch hier: Die Terminvergabe passt nicht für jeden Betrieb – nicht für den ganz großen und für den ganz kleinen vielleicht ebenso wenig. Das Sortiment spielt eine Rolle. Die Terminpioniere tummeln sich vorwiegend im hochpreisigen, besonders beratungsintensiven Bereich. Das Drei-Gang-Hollandrad kann man auch zwischendurch verkaufen.

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





14

Der individuelle Traum

Das Traumvelo von Velotraum: Stefan Stiener beherrscht das Custom-made-Prinzip auch im E-Bike-Zeitalter und gibt dem Verkaufsprozess eine klare Struktur.



18

Empfang wie im Autohaus

Bei Zweirad Weigang gibt es Kaufberatung nur nach Termin und jetzt auch passende Möblierung dazu (im Bild Anja Weigang am Empfangstresen). Die Architektur wurde auf die Abläufe abgestimmt – mit Hilfe eines Rückkehrers.

Man geht wieder hin

Auch im B-to-B ist der Lockdown erst einmal vorbei. Hausmessen und Ordertage (im Bild BBF-Messe) hatten in diesem Sommer Konjunktur und wurden gut frequentiert. Aber auch virtuelle Formate, wie bei Trek, spielten eine Rolle.



ab 28

Verbandsmessen als Orderplattformen

Unter strengen Hygieneauflagen, mit Abstandsregeln und über längere Zeiträume, also unter erschwerten Bedingungen, fanden die Ordermessen von ZEG und Bico (im Bild Henning Voss) statt. Ihr Erfolgsgeheimnis: Sie waren die großen Plattformen, die dem dringend benötigten Ordergeschäft einen Rahmen gaben.



Licht ins Dunkel

Jedes Jahr zur Herbstzeit erfährt das Zubehörthema Beleuchtung besondere Aufmerksamkeit. Auch die Stiftung Warentest prüfte erneut die Leistungsfähigkeit von Fahrradscheinwerfern und Rückleuchten. Die Hersteller überzeugen mit neu entwickelten und bewährten Modellen für jeden Einsatz.

54

ab 36



RadMarkt

DAS BRANCHENMAGAZIN

Editorial

Ordnung im Gelenkbus 3

News

BH Bikes: Direktvertrieb in der Schweiz 6

Canyon: Rekordergebnis und Stabwechsel 6

Assona: E-Bike-Versicherung modular 7

Taipei Cycle Show 2021: Messe mit Digitalanteil 7

Prima Klima: DGNB-Auszeichnungen für Zedler 8

Hartje: Shop-in-Shops für Victoria und Conway 8

Abmahnungen von Gewerbetreibenden erschwert 9

25 Jahre Storck: Weichen gestellt 10

BMZ: Neues Logistikzentrum für Gefahrgut 10

Büchel: Umbenennung in Barchfeld 11

Magura: 40 Schulungstermine in ganz Europa 12

Swobbee in Frankfurt: Akku aus der Wechselstation 13

Markt

Velotraum bleibt individuell 14

Zweirad Weigang berät nach Termin 18

Gazelle: E-Bike Testcenter auch in Hamburg 22

Fahrradhersteller: Order und Lieferfähigkeit 25

Messe

Bico-Ordermesse: 5 mal 500 28

Virtuelle Order bei Trek 36

Hausmesse bei Batavus Bäumker 38

BBF-Hausmessen: Vor Ort mit Abstand 40

Nachlese zum Bike Ordertag Nord 42

Produkte

Taiwan Excellence: Innovative Funktionsfasern 45

Produktneuvorstellungen für die Saison 2021 46

Reinigungs- und Schmiermittel zur Fahrradpflege 52

Fahrradbeleuchtung: Sehen und gesehen werden 54

Betriebsführung

Firmen-Cloud: Planvolle Auslagerung 59

Wissen kompakt: Kurztipp für Unternehmer 61


Rubriken

Impressum 62

Inserentenverzeichnis 63

Branchenticker 66

Titelfoto: Diamant



Micanda
The European Bike Fundamentals.

Ebike Parts

www.mirandabikeparts.com



Finanziert durch:
COMPETE 2020
DIGITAL 2020
EUROPEAN UNION
European Commission
Erasmus+ KA2 - Strategic Partnerships

BH Bikes: Direktvertrieb in der Schweiz

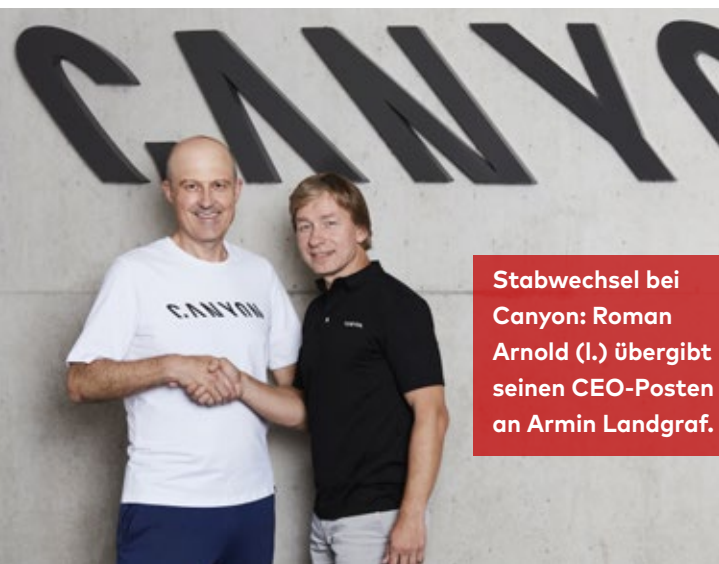
➤ Nachdem die Zusammenarbeit mit dem bisherigen Schweizer Vertriebspartner Zollinger Sport Ende August 2020 endete, betreut der baskische Fahrradhersteller BH Bikes den Fachhandel selbst. Allerdings hat der bereits bekannte und bis dato für Zollinger Sport tätige Franz Latenser die direkte Betreuung der Schweizer Handelspartner übernommen. Unterstützt wird er von der deut-

schen BH-Niederlassung in Schöllkrippen. Von dort aus wird beispielsweise der Support in Sachen Marketing, Kommunikation sowie technische Schulungen für den deutschsprachigen Bereich der Schweiz koordiniert.
www.bhbikes.com/de

Franz Latenser betreut
BH in der Schweiz.



jb



Stabwechsel bei
Canyon: Roman
Arnold (l.) übergibt
seinen CEO-Posten
an Armin Landgraf.

Canyon: Rekordergebnis und Stabwechsel

➤ Nachdem der mittlerweile global agierende Koblenzer Direktanbieter Canyon Bicycles das im September beendete Geschäftsjahr 2019/2020 mit einem Umsatzplus von über 30 Prozent auf ein Rekordergebnis von 400 Millionen Euro hieven konnte, sieht Firmengründer und CEO Roman Arnold nun den richtigen Zeitpunkt für Weichenstellungen gekommen. Das betrifft nicht nur den derzeitigen Investmentpartner, sondern auch das Topmanagement: Am 1. Oktober 2020 übernahm der bisherige COO Armin Landgraf von Roman Arnold den Posten des CEO.

Der Canyon-Gründer ist als Beiratsvorsitzender weiter im Boot. Arnold sagt dazu: »Ich fahre seit über 30 Jahren auf dem großen Kettenblatt. Ich schalte nun einen Gang runter, bin dafür auf der langen Strecke gut unterwegs.« Der Verantwortungsbereich des weiteren Geschäftsführers Lothar Arnold als CFO bleibt unverändert.

www.canyon.com

jb

Vanmoof zieht weitere Großinvestoren an

➤ Nachdem die vor elf Jahren vom niederländischen Brüderpaar Ties und Taco Carlier gegründete Mobilitätsrad-Marke Vanmoof bereits im Mai 2020 mit 12,5 Millionen Euro ihre bis dahin größte Finanzspritze erhalten hatte, wurde diese am 16. September noch übertroffen. In einer zweiten Finanzierungsrunde konnte der Direktanbieter 33,75 Millionen Euro für sein weiteres Wachstum einsammeln.

Im Mai waren es mit Balderton Capital (einer führenden europäischen Risikokapitalgesellschaft mit Sitz in London) und Sinbon Electronics (Entwicklung und Herstellung von Integrationslösungen für elektronische Komponenten in Taiwan) zwei Unternehmen, die zusammen 12,5 Millionen Euro in Vanmoof steckten,

Zu den jetzt drei Investoren, die 33,75 Millionen Euro bereitstellten, gehört abermals Balderton sowie die US-Risikokapitalgesellschaft Norwest Venture Partners und die Risikokapitalgesellschaft Felix Capital in London. Das frische Geld werde genutzt »zur Steigerung der Produktion, zur Fortsetzung der Produktinnovation,



zur Realisierung der globalen Expansion und zur Implementierung von Next-Level-Rider-Service-Lösungen«.

Der vor allem über das Internet verkaufende Anbieter berichtet von 220 Prozent globalem Umsatzwachstum während des Corona-bedingten Lockdowns. Innerhalb von 24 Monaten wurde ein zehnfaches Umsatzwachstum von 84,28 Millionen Euro erzielt.

www.vanmoof.com

jb

Assona: E-Bike-Versicherung modular

Unter seiner Digitalmarke Protectonaut legt der Berliner Spezialversicherer Assona eine online buchbare, modular aufgebaute E-Bike-Versicherung auf. Fünf Bausteine bilden das Grundgerüst: Akku, Reparatur inklusive Akku, Diebstahl, Verschleiß sowie Mobilität inklusive Pick-up.

Ob lediglich der teure E-Bike-Akku oder auch die Reparatur aufgrund eines Unfalls abgesichert sein soll, entscheidet der Kunde.

Ebenso, ob ein Pannendienst das E-Bike wieder flottmachen soll, wenn es auf einer Tour innerhalb Europas liegen bleibt.

Versichert werden können auch E-Bikes, die schon eine Weile in Gebrauch sind: Bis maximal 24 Monate nach Kauf ist der Abschluss der E-Bike-Versicherung möglich. Von privat gekaufte Räder sind allerdings ausgeschlossen, nur im stationären Fachhandel oder bei einem Onlinehändler gekaufte Bikes können versichert werden.

www.protectonaut.com

vz

Bremicker: Reithelme mit Pikeur

Die August Bremicker Söhne KG (Marke Abus) erweitert ihr Sortiment um Reitsporthelme. Dafür kooperiert das Unternehmen mit der Bugatti Holding Brinkmann im ostwestfälischen Herford, deren Marke Pikeur führend ist bei der Reitsportausrüstung.

Die Kooperation umfasst die Bereiche Vertrieb, Logistik, Entwicklung sowie Athleten/Spitzensport und bezieht sich auf die internationalen Märkte und Fachhändler im Reitsportbekleidungs- und Reitsportbedarf.

www.abus.com

www.bugatti-fashion.com

jb



Kooperations-Kick-off vor der Abus Security World in Wetter (v. l.): Klaus Brinkmann, Daniel Bremicker, Christian Bremicker, Markus Brinkmann und Julius Brinkmann.



Taipei Cycle Show 2021: Echte Messe mit Digitalanteil

Die Taipei Cycle Show (TCS) soll ihre Pforten 2021 vom 3. bis 6. März öffnen – allerdings nicht nur vor Ort, sondern Corona-bedingt auch virtuell. Gleiches gilt für die Taipei International Sporting Goods Show (Taispo) vom 4. bis 6. März 2021. Taitra hat »die Einführung integrierter Onlinedienste beschleunigt und Hersteller dabei unterstützt, Online-Geschäftsmöglichkeiten zu schaffen«. Das virtuelle Format soll sich über einen ganzen Monat erstrecken.

Taipei Cycle Online 2021 wird aus vier Elementen bestehen:

- Virtuelle Halle und Stände, die Angebote aller Vor-Ort-Aussteller zeigen
- Virtuelle Netzwerkplattformen, um Geschäftstreffen zu planen
- Live-Stream-Veranstaltungen, um Elemente der physischen Veranstaltung in Taipeh zu erleben (darunter Modenschau, Cycle Salon und Onlineforum)
- Exklusive Einblicke in die Käuferdemografie nach der Messe (für Marketingzwecke)

Die physische Veranstaltung wird laut Taitra spezielle Exponate umfassen: Komplettträder, Fahrradteile, Fahrradzubehör, E-Bikes und Antriebseinheiten, Fahrraddienstleistungen und intelligente Fahrradprodukte. Zudem wird erwartet, dass mehr als 200 Stände gebucht werden – was einer Verdoppelung im Vergleich zur letzten Taipei Cycle Show entspräche.

www.taipeicycle.com.tw/en

jb



Dirk Zedler (r.) und der geschäftsführende DGNB-Vorstand Johannes Kreißig bei der Urkunden- und Plakettenübergabe.



Zedler-Gebäude mit insektenfreundlicher Blumenwiese.

Prima Klima: DGNB-Auszeichnungen für Zedler

➤ Am 17. September 2020 erhielt das Zedler-Institut in einem feierlichen Akt die beiden höchsten Auszeichnungen der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB). Die Zertifizierung in »Platin« übergab der geschäftsführende DGNB-Vorstand Johannes Kreißig an Dirk Zedler. Außerdem wurden die Ludwigsburger mit dem Prädikat »klimapositiv« ausgezeichnet. Dies wurde in Deutschland bis dato nur für elf Gewerbegebäude vergeben. Die Kombination aus beiden Auszeichnungen nach den strengen DGNB-Kriterien gibt es sogar weltweit nur zweimal.

Das zertifizierte Gebäude, in dem die gut 25 Mitarbeiter untergebracht sind, erzielte Höchstnoten in den Kriterien ökologische, ökonomische, soziokulturelle und funktionale Qualität.

Bei der Zertifizierung »Gebäude im Betrieb« werden nicht nur energetische und damit klimaschonende Aspekte durchleuchtet, sondern auch die Mobilitätssituation, die Aufenthaltsqualität in den Räumen und vieles mehr. Dazu erklärt Kreißig: »100 Prozent sind quasi nicht erreichbar, mit 80 Prozent erreicht man die höchste Auszeichnungsstufe Platin. Die 92,2 Prozent des Zedler-Instituts sind das zweitbeste jemals erreichte Ergebnis.«

Klimapositiv ist das Gebäude, weil das Unternehmen mehr eigenen Strom produziert, als das Gebäude inklusive Heizung, Beleuchtung, Computern und beispielsweise Spül- und Kaffeemaschine verbraucht. Selbst mit dem enorm intensiven Prüfbetrieb kommt das Unternehmen ohne Zertifikatshandel aus.

Schon seit langem arbeitet Zedler mit Strom aus Wasserkraft, verschickt ausschließlich in bereits gebrauchtem Verpackungsmaterial, fährt überwiegend mit dem Fahrrad zur Arbeit und nutzt bevorzugt die Bahn auf dem Weg zu Geschäftsterminen. Vor gut zwei Jahren folgte das neu konzipierte Gebäude.

www.zedler.de

jb

Hartje: Shop-in-Shops für Victoria und Conway

➤ Hartje startet mit Ladenbausystemen für seine beiden wichtigsten Fahrradmarken – Victoria und Conway. Während Simone Ecsedy und Desirée Seidler die Ladenbauelemente gestalten, koordiniert Yvonne Treppner die Projekte. Bei Conway soll der Ladenbau Dynamik, Modernität und Innovation vermitteln. Die entsprechenden Victoria-Designs sollen hingegen »eine hohe Alltagstauglichkeit sowie Komfort und modernes Design in den CI-Farben« kommunizieren.

Dazu Ecsedy: »Farben und Formen der Elemente greifen Details aus den Designs der Marken auf, so entsteht ein stimmiges Zusammenspiel der präsentierten Räder mit ihrer Umgebung. Alles ist sehr variabel. Boden, Wände, Ecken und Decke sind unterschiedlich gestaltbar, einzelne Elemente variabel in der Anordnung. Auch im Mittelraum ist vieles möglich. Wir können jede Art von Fläche zu einer Markenwelt machen.«

Der Hartje-Außendienst wurde bereits darauf geschult, den Fachhandelspartnern die neuen Möglichkeiten dieser Systeme nahezubringen. Sind erste Fragen geklärt, sucht das Retail-Marketing-Team nach Lösungen für das Geschäft. Jeder Kunde wird dabei individuell beraten und erhält eine auf ihn zugeschnittene Planung.

conway-bikes.de

www.victoria-fahrrad.de

jb



Beispiel einer Conway-Zone.



Ladenbaubeispiel für Victoria.