

Der Handelsdialog von außen betrachtet.



Beim Handelsdialog steht der Dialog zwischen Lieferant und Händler im Mittelpunkt.

Die Zukunft der E-Mobilität

Es gibt zwei Gründe, warum der Verbund Service und Fahrrad Jahr für Jahr viele Teilnehmer für seine Mitgliederversammlung mobilisiert: Erstens pflegt man das Gemeinschaftsgefühl. Zweitens gibt es viel inhaltlichen Input durch Vorträge und Workshops. Vom 23. bis 26. November 2013 ging es in Bad Boll um aktuelle Sorgen und die Zukunft.

Knapp 140 Teilnehmer waren durchgehend dabei, zu einigen Höhepunkten schwoll diese Zahl auf über 200 an. Das galt insbesondere für den Handelsdialog mit knapp 40 Ausstellern. Er war sehr gut besucht, dicht, lebendig; wenn jemand das als drangvolle Enge empfand, dann deswegen, weil der dafür vorgesehene Raum sogar überbucht war. Insgesamt ergab das Feedback, dass die Teilnehmer noch nie so zufrieden mit einer Mitgliederversammlung waren.

Die Podiumsdiskussion über und mit der Stiftung Warentest war zwar das gefühlte Highlight der Veranstaltung, aber die thematische Breite war wesentlich größer.

Volle Reihen beim Plenum der Mitgliederversammlung.



Albert Herresthal (l.) und Uwe Wöll eröffnen den Handelsdialog.

Der VSF unterstrich wieder einmal seine Hinwendung zu politischen und ethischen Aspekten, indem er sowohl Burkhard Stork und Kristina Jasiunaite als Referenten eingeladen hatte. Der Bundesgeschäftsführer des ADFC gab einen Abriss der aktuellen Arbeit dieses Verbandes; in den Mittelpunkt stellte er die grundsätzliche Ausrichtung des Verbandes: Er ist für alle Radfahrer da und nicht für eine selbst ernannte Elite von Menschen, die schon immer Rad gefahren sind und selbst Waschmaschinen auch bei minus zehn Grad per Rad transportieren.

Jasiunaite, Chefin von World Bicycle Relief, schilderte eindrücklich die Aktivitäten der Organisation, die für die Verbreitung von Fahrrädern in Afrika sorgt. Sie beschafft die Räder, verschenkt sie an ausgewählte Menschen (bevorzugt Mädchen, was sie überzeugend begründete) und sorgt für die Wartung, soweit das bei den bewusst einfach gehaltenen Modellen ohne Schaltung erforderlich ist. Überall dort, wo die Menschen in einfachsten Verhältnissen leben, ermöglicht das Fahrrad Zugang zu Bildung und eine bessere Daseinsvorsorge.

Nachstehend geben wir einige Vorträge und Workshops wieder.

Matthias Lossau, Braunschweig: Der Fahrradhandel der Zukunft

Wie sieht die Zukunft des Fahrradfachhandels aus? Und vor allem: Wie sind die Perspektiven? Darüber sprach Professor Matthias Lossau vom Institut für Transportation Design (ITD). Das ITD befasst sich mit nachhaltiger Mobilität; es ist im Juni 2007 aus dem seit 2002 an der Hochschule für Bildende Künste (HBK) Braunschweig bestehenden Fachgebiet Transportation Design and Social Sciences hervorgegangen.

Mit Blick auf das Thema E-Bike stellte der Referent das vom Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit geförderte Forschungsprojekt Pedelec vor. In diesem Projekt führt ITD zusammen mit dem Institut für Energie- und Umweltforschung (IFEU) Heidelberg eine Untersuchung von Alltagsnutzungsprofilen und -motiven von privaten Pedelec-Fahrern und -Fahrerinnen an vier regionalen Schwerpunkten durch.

Das Pedelec schließt die Lücke zwischen motorisierter und nicht motorisierter Mobilität – und hat das Potenzial, eine eigene Identität zu entwickeln. Lossau: »Das Pedelec hat weitere Mobilitätsanbieter auf den Plan gerufen. Die klassischen Anbieter sehen sich unter Druck. Das sollte die Fahrradbranche wissen und rechtzeitig agieren. Die bisherigen Aktivitäten hatten Alibifunktion.« Das ändere sich gerade grundlegend, warnt Lossau die anwesenden Fahrradfachhändler: »Die Moralkeule der Bike-Branche, »wir sind die Guten« funktioniert auch nicht mehr.«

Mit Blick auf die Auto-Branche, die sich mehr und mehr für das Pedelec interessiert, könnte der Fahrradbranche auch ihre fehlende Professionalisierung zum Verhängnis werden. »Um Ihnen ein Beispiel zu geben: Früher hieß es: Alles Shimano oder was? Heute heißt es: Alles Bosch oder was? Davon muss die Bike-Branche weg«, meint Lossau. Im Fall der Stiftung Warentest sei es auch Aufgabe eines Verbandes, im Namen der Branche ein starkes Bild oder ein kollektives Wording zu kreieren (one industry, one voice).

Der Forscher appellierte: »Sie müssen jetzt die Kunden ansprechen, die noch nicht ihre Kunden sind. Die Techniker haben sie ja schon. Gehen sie an die anderen Kunden heran!« Der Nutzen für Kunden liege zunehmend in der Erlebens- und Lebensqualität

(emotionaler, gesundheitlicher Mehrwert). Lossau hebt auch die Bedeutung von vernetzten Systemen hervor (Movelo/Flyer, Deutsche Bahn/Call a Bike): »Ein Pedelec ist eine radikale Innovation. Es schafft neue Bewegungsräume, Mobilitätsmuster und Bedürfnisse.«

Was kann der Fahrradhändler tun? »Erkennen Sie hier und heute die Chancen des Verbandes als Möglichkeit, über Systeme nachzudenken, diese zu erzeugen und eine politische Auseinandersetzung im Sinne von Werte- und Mobilitätssystemen zu gestalten.« Und: »Die Verbreitung der Händler in der Fläche bündelt Kompetenzen und bietet das Potential, vor Ort als Mobilitätsanbieter für Nahmobilität zu agieren.«

Fazit: »Sie brauchen ein Geschäftsmodell mit einem Design, mit dem Sie mehr als nur mit Verkauf und Reparatur Geld verdienen. Nutzen und vernetzen Sie Ihr Fachwissen über Nahmobilität und Mobilitätstypen mit Verbänden, Kommunen und Hochschulen. Und überholen Sie mit besseren Angeboten Branchenfremde, wie die Deutsche Bahn oder Banken/Versicherungen, die Pedelecs als Image-Angelegenheit sehen.«



Professor
Matthias Lossau.

Klaus Gräbener: Gegenwart und Zukunft der betrieblichen Erstausbildung



Klaus Gräbener, Geschäftsführer der IHK Siegen.

Der Geschäftsführer der Industrie- und Handelskammer Siegen malte ein düsteres Bild des Status quo der Ausbildung in Deutschland, ohne sich dabei speziell auf die Fahrradbranche zu beziehen. Seine Kernthesen:

Wir werden weniger: In der IHK Siegen gibt es in diesem Jahr 5.200 Schulabgänger. In sechs Jahren werden es nur noch 4.000 sein – 25 Prozent weniger: »Das wird ein Drama!« Vor zehn Jahren konnten sich die Firmen die Auszubildenden aussuchen, in fünf Jahren werden sich die Auszubildenden die Unternehmen aussuchen. Die Personalentwicklung ist aber für jeden Betrieb überlebenswichtig.

Wir werden anders: »Wir haben einen Sockel von 20 bis 25 Prozent Risikogruppe. Die sind nicht alle schlecht, aber nicht ausbildungsreif. Sie können kein Deutsch, kein Mathe und haben kein Benehmen.« Außerdem erhielten von den in Deutschland

im Jahr 2000 geborenen 767.000 Kindern an die 105.000 einen gesicherte ADHS-Diagnose.

Wir werden anspruchsvoller: Das Grundrecht auf Abitur und Studium habe zu einem Akademisierungswahn geführt. Folge: »Der mit der Lehre ist der Depp.« Während heute die Hälfte aller Schulabgänger studiert und 20 Prozent weder Ausbildung noch Beschäftigung findet, würden – wenn es gut läuft – nur 30 Prozent die gewerblichen Jobs übernehmen. Gräbener warnt: »Mit diesen 30 Prozent kann man die Nachfrage der gewerblichen Betriebe nach qualifizierten Mitarbeitern nicht mehr abdecken.«

Was muss sich ändern? Ausbildungsinhalte gehörten entschlackt, Prüfungen müssten einfacher gestaltet werden und mehr Leistungsstarke für die Lehre gewonnen werden. Nicht zu vergessen: »Leistungsschwächeren Auszubildenden müssen Chancen gegeben werden!«



Andreas Lübeck (l.) mit dem Hannoveraner Händler Dietrich Sudikatis.

Unternehmensberater Andreas Lübeck berichtete von dem auf vielen Erfa-Gruppentreffen geäußerten Wunsch, den aktuellen Umsatzträger E-Bike genauer unter die Lupe zu nehmen. Schließlich gehen optimistische Branchenkenner davon aus, dass das E-Bike irgendwann 50 bis 60 Prozent aller Fahrradverkäufe ausmachen wird. Aber: »Es gibt erhebliche Probleme, die man jetzt ansprechen muss.«

Fünf Themenbereiche sind betroffen: die Technik (fehlende Messbarkeit der Akkukapazität et cetera), die Lieferanten (fehlender Support der System-/Fahrradhersteller et cetera), die Mitarbeiter (hoher laufender Schulungsbedarf, Probleme bei der Suche nach qualifizierten Personal et cetera), die Kunden (völlig neuen Kundengruppen mit anderen Kaufgewohnheiten et cetera) und Finanzen (ständig zunehmendes Risiko, höherer Finanzierungsbedarf, Ärger mit Banken et cetera). In der Diskussion darüber fiel auf: Manche Fachhändler fühlen sich den Problemen immer weniger gewachsen.

Das E-Bike ist gerade für den Fahrradfachhandel eine große Bereicherung. Es ist die

Andreas Lübeck: E-Bike-Realität im Fachhandel

Chance, Menschen mobil zu machen – vor allem die, die sich bisher nicht in ein Fahrradgeschäft getraut haben. Doch die Probleme nehmen zu. Derzeit würden sie allerdings nur zwischen Handel und Anbietern hin- und hergeschoben. O-Ton Lübeck: »Das ist doch absurd! Dieses Lagerdenken, hier der Händler, da der Hersteller, kann nicht funktionieren. Hier muss sich die Branche professionalisieren.«

Der Markt werde sich auch weiter verändern. »Die aktuelle Vielzahl der E-Bike-Anbieter wird schrumpfen. Letztlich werden nur wenige Systeme das Rennen machen. Die sagen dann, welche Marken ihren Ansprüchen genügen«, glaubt Lübeck. Eine klare Positionierung der Läden könnte ein Ausweg sein. Momentan gebe es »eine Blase der entwerteten Systeme«.



Dirk Zedler (M.) trug viel zur Diskussion bei. Im Vordergrund Zedlers Leiterin technische Dokumentation, Petra Grunewald, hinter Zedler der Bosch-Technikexperte Ulrich Lippmann.

Fahrradtester Dirk Zedler meinte, erst wenn eine Konzentration stattfinden würde, würden auch die Gewinnspannen steigen: »Es kann sich nicht rechnen, wenn ein Anbieter 30 E-Bike-Modelle anbietet und jeweils nur 100 bis 500 verkauft. Dafür sind die Entwicklungskosten zu hoch. Schaut auf Volkswagen. Die haben den Golf und verkaufen den millionenfach!«

Was wäre denn, träumte Lübeck daraufhin laut, »wenn der VSF sich auf zwei oder drei E-Bike-Marken konzentrieren würde?«. Ein Händler meldete sich mit dem Einwand zu Wort, dass bei ihm die Individualität eine große Rolle spiele. Mit Individualität kann aber zweierlei gemeint sein, wie sich herausstellte. Zum einen das Führen von Fahrradmarken abseits des Mainstreams, zum anderen die individuelle Umrüstung von Elektrofahrrädern. Davor warnte Zedler: »Ich kann vor einer Individualisierung der E-Bikes nur warnen. Da gibt es ein enges Korsett, in dem man sich bewegen muss. Da muss man aus rechtlichen Gründen aufpassen. Die Normen sind dem Handel zwar bewusst, aber das war's dann auch!« Kurz gesagt: Der Händler sollte sich von »der Bastelei« verabschieden.

Zum anderen wolle man am nächsten Tag der Mitgliederversammlung im Plenum einen Antrag mit der Forderung vorstellen, »gemeinsam ein VSF-E-Bike-Einkaufs-Expertengremium zusammenzustellen, das aktiv auf Lieferanten und Anbieter zugeht«. Dann wolle man drei bis vier Anbieter versuchen zu überzeugen, autorisierte VSF-E-Bike-Lieferanten zu werden, die alle gesetzlichen Regelungen erfüllen.

Rolf Häcker: Mikrolegierter Stahl

Rolf Häcker, Leiter der Produktentwicklung bei Komponentenhersteller Humpert, stellte in einem Workshop die Eigenschaften des neuen und exklusiv von Humpert verwendeten mikrolegierten Stahls vor. Die Stahllegierung mit Titan-Anteil ist eigens für Humpert entwickelt worden und wird ausschließlich in Deutschland produziert.

Bei dieser Neuentwicklung stand für Humpert besonders die Sicherheit im Vordergrund. Aluminium oder Karbon haben ein riskantes Bruchverhalten nach Beschädigungen – Lenker aus Aluminium brechen nach einem Sturz oder einer Dauerbelastung relativ unvermittelt und stellen damit ein latentes Sicherheitsrisiko für die Nutzer dar. Stahl, wie auch der neue mikrolegierte Humpert-Stahl verbiegt sich, bevor er bricht. Das schafft für den Nutzer eine deutliche Sicherheitsreserve.

Weiterer Vorteil ist die größere Festigkeit des mikrolegierten Stahls gegenüber normalem Stahl. Es können Komponenten mit dünneren Wandstärken und mit Gewicht auf dem Niveau von Alulenkern produziert werden. Häcker stellte in diesem Zusammenhang eine Liste von Lenker-Vorbau-Kombinationen vor, für die Humpert eine Unbedenklichkeitsbescheinigung

ausstellt. Lenker und Vorbautausch im Aftermarket ist besonders bei Pedelecs ein Problem: »Wer zum Beispiel einen Lenker tauscht, geht damit das Risiko ein, für daraus entstehende Schaden haftbar gemacht zu werden«, so Häcker. Bei Pedelecs sei das Risiko sogar noch höher, da hier alle verwendeten Teile eine entsprechende Freigabe für ein zulässiges Gesamtgewicht vom Hersteller erhalten würden. Somit dürften eigentlich nur Originalteile verbaut werden. »Aber ein Kunde möchte vielleicht lieber einen gebogenen statt eines geraden Lenkers oder es steht nach Jahren ein Austausch an«, sagte Häcker.

Normale Lenker seien nur nach der EN-Norm für Trekkingräder zugelassen, die eine Prüfbelastung von 100 Kilogramm vorschreibt. Das sei nicht ausreichend für Pedelecs, erläuterte Häcker. Die Freigabe der Lenker- und Vorbau-Kombinationen gibt Humpert für ein Gesamtgewicht bis 140 Kilogramm aus. Für S-Pedelecs gelten wiederum eigene Bedingungen, da sie den Status eines Kraftfahrzeugs haben. Der Einbau von Teilen, die keine Betriebserlaubnis haben beziehungsweise nicht vom TÜV abgenommen wurden, führt zum Erlöschen der Zulassung und der Haftpflichtversicherung.



Axel Nordmann, Radladen Bamberg.

Axel Nordmann: Customer Relations Management

Wie man mit der richtigen Technik gute Kundenbindung erreicht, stellte Axel Nordmann, Radladen Bamberg, vor. Im Workshop zeigte er anhand einer speziellen CRM-Software, wie damit Kundendaten, Anrufe, Aufträge und Aufgaben effizienter verwaltet werden. Im Dienste des Kunden eingesetzt, erlaubt die Software, je nach vorheriger Dateneingabe, genaueres Eingehen auf den Kunden und seine Bedürfnisse, mit dem Ziel besserer Kundenzufriedenheit.

Angefangen bei vergangenen Käufen bis hin zu automatisierten Erinnerungen an künftige

Inspektionen, entlastet ein solches Programm das Gedächtnis der Angestellten. Durch die zentrale Erfassung von Auftragseingängen und -bearbeitungsständen ist zudem eine effizientere Aufgabenteilung möglich. Diesen Vorsprung könne man dazu verwenden, seine Kunden zu überraschen und ihnen noch besseren Service zu bieten, sagte Nordmann. Nordmann ging dabei auf die technischen Möglichkeiten eines einzelnen Computerprogramms ein, mit dessen Hilfe in seinem Geschäft die Abläufe seit einem halben Jahr organisiert werden.

Andreas Grüner, Andreas Lübeck: VSF-all-ride-Werkstatt



Andreas Grüner,
Radladen Bamberg.

Das Konzept der VSF-all-ride-Werkstatt ist bekannt. Nach einem erfolgreichen Start scheint es aber in eine Phase der Stagnation übergegangen zu sein. Die Zahl der zertifizierten Betriebe verharrt bei 32. Deswegen werden Jahr für Jahr auf der Mitgliederversammlung Workshops angesetzt, um weitere Betriebe zu gewinnen. Die Teilnehmerzahlen sind auch gut, die Konsequenz bleibt aber aus. Die Ausrichter wollten wissen, warum. Es gab einige wenige Erklärungen und wenn überhaupt, dann nur den einen roten Faden: Man sei noch nicht so weit, dass man zu einer solchen Elite aufschließen könne. Die Antwort darauf: Um an einer Werkstatt-Erfa teilzunehmen, die zur All-ride-Zertifizierung hinführen soll, muss man keine Voraussetzungen erfüllen. Die Erfa dient gerade dem Zweck, sich systematisch an das Ziel heranzuarbeiten.

Zu den wichtigsten Zielen der Arbeit gehört es, die Effizienz der Werkstatt zu steigern. Deswegen müsse man sich auch die Zeit dafür nehmen, die gewinne man letztlich mehrfach zurück. Manche Betriebe generieren 50 Prozent des Rohertrags aus der Werkstatt. Die Erfa bietet auch den Betriebsvergleich mit Benchmarks.

Produktneuheiten

Magnic Light ist ein berührungsloses dynamobetriebenes Fahrradbeleuchtungssystem. Der Scheinwerfer oder die Rückleuchte wird an der Gabel oder dem Hinterbau befestigt, beispielsweise auf Canti-Sockeln. Im Innern befindet sich eine stark magnetische Kugel. Rotiert die Aluminiumfelge an ihr vorbei, wird ohne Berührung ein Wirbelstrom erzeugt, der die Lampe zum Leuchten bringt. Künftig soll sie auch Standlicht haben; eine K-Nummer ist beantragt. Im Visier hat der Hersteller mit dieser Erfindung Sporträder.

www.magniclight.com



Magnic Light holt sich die Energie berührungslos durch Verwirbelung.



Alexander Moretti (l.) erklärt Stephan Schreyer vom Zweirad-Industrie-Verband die Wirkung des federnden Lenkergriffs.

Hinter Velospring verbirgt sich ein federnder Lenkergriff. Die Erfinder gehen so weit zu behaupten, dass er in der Lage sei, eine Federgabel zu ersetzen. Das mag objektiv anders sein, aber alle, die das Produkt ausprobierten, waren bisher angetan von der Komfortwirkung.

www.velospring-fahradgriffe.de

Texte/Fotos: Jo Beckendorff, Michael Bollschweiler, Christopher Müllenhof