

VSF übt deutliche Kritik am neuen Jobrad-Preismodell

Das neue Preismodell des Leasinganbieters Jobrad hat große Widerstände im Handel hervorgerufen. Der VSF hat die Kritikpunkte seiner Fachhändler ausgewertet und sieht einen Angriff auf die funktionierende Partnerschaft.

Mittlerweile bewerben sich mehr als ein Dutzend Leasinganbieter um die Unternehmen und Arbeitnehmer in Deutschland. Von diesen verlangen nur wenige eine Provision vom Handel – darunter **Jobrad**. Im bisherigen Preismodell des Marktführers betrug diese 7 % vom Verkaufspreis, allerdings **maximal 200 Euro** (gedeckt).

Die **neuen Regelungen**, die das Unternehmen den Händlern im Februar 2023 übermittelt hat, sind aus Sicht des VSF eine massive und unausgewogene Abkehr vom bisherigen Preismodell. Auf den ersten Blick vorteilhaft für den Handel (durch das Absenken der Provisionsstufen auf 4 bis 6 Prozent je nach Umsatz) sichert sich Jobrad durch die **ersatzlose Streichung des Maximalbetrages** in den meisten Fällen einen deutlich größeren Anteil am Geschäft.

„Jobrad nimmt sich, je nach Verkaufspreis des Rades, einen Anteil von 17,5 - 24 Prozent von der Händlermarge. In besonderen Konstellationen sogar bis 40 Prozent“, rechnet Uwe Wöll, Geschäftsführer des VSF vor. „Dieser Anteil ist definitiv zu hoch, insbesondere wenn man bedenkt, dass der Aufwand für den Händler beim Leasing ohnehin schon deutlich größer ist“.

Der Wegfall des Maximalbetrages bedeutet für Fachhändler, die mit ihrer mittleren Umsatzgröße den Kernbereich des deutschen Fahrradhandels ausmachen, dass sie **zwischen 10 und 90 Prozent höhere Provisionen** an Jobrad zahlen. Die Gesamtaufwendungen erhöhen sich damit dramatisch – in Zeiten ohnehin steigender Energie- und Personalkosten. Die Auswirkung werden die Kunden spüren, etwa indem Preissteigerungen an sie weitergegeben werden.

Die Ausgestaltung der **Provisionsstufen** passt aus Sicht des VSF nicht zur Fachhandelslandkarte mit den tatsächlichen Umsatzklassen: schon mit dem Verkauf des 14. Leasingrades (Durchschnittspreis 3.800 €) verlässt ein Fachhändler die unterste Provisionsstufe (4 %). Diese Anzahl Jobrad-Leasingräder erreichen (bei einer marktüblichen Leasingquote) bereits Betriebe mit 500.000 € Jahresumsatz. Schon bei einem Jahresumsatz von 1,5 Millionen € werden die allermeisten Betriebe in die höchste Provisionsstufe von 6 % rutschen.

Dazu Uwe Wöll:

„Dieses Tarifmodell steht nicht für eine stimmige und faire Differenzierung nach wirtschaftlicher Stärke. Im Gegenteil: Es sorgt dafür, dass zu viele Betriebe in der höchsten Provisionsstufe landen“.

Leasing ist aus dem Geschäftsmodell des Fahrradfachhandels nicht mehr wegzudenken. Den Leasinganbietern ist große Anerkennung für ihren Beitrag zur positiven Entwicklung der Branche auszusprechen – insbesondere Jobrad für seine Pionierarbeit.

Die **Partnerschaft** zwischen Fachhandel und Leasinggesellschaften muss aber unbedingt auf der **Anerkennung der jeweiligen Leistungen** beruhen: Die Kunden werden im Fachhandel beraten. Dort werden Modelle zur Auswahl und Probefahrt vorgehalten, werden Räder angepasst und durch guten Service auf der Straße gehalten. Die jüngsten ZIV-Marktdaten bezeugen, dass über 75 Prozent aller Räder über den stationären Fachhandel verkauft werden. Ohne den Fachhandel und seine Leistungsfähigkeit bricht das ganze Modell zusammen.

Mit seinem neuen Preismodell will Jobrad **am Händler und nicht mit dem Händler** verdienen. Das wird zum Bumerang für die Entwicklung des gesamten Marktes werden.

Der Verbund Service und Fahrrad e. V.

Der VSF ist ein unabhängiger Fachverband der Fahrradbranche, der mehr als 340 Händler, Hersteller und Dienstleister vertritt. Er steht für einen hohen Qualitätsanspruch, Nachhaltigkeit, Fairness und Verlässlichkeit. Seine Kernkompetenzen liegen in der Vernetzung der Branche und in der Zusammenarbeit mit der Politik. Der VSF entwickelt innovative Konzepte für den unternehmerischen Erfolg seiner Mitglieder und engagiert sich leidenschaftlich für einen wachsenden Radverkehrsanteil. Seine Mitglieder und Partner schätzen die intensive Zusammenarbeit und das starke Gemeinschaftsgefühl.

Pressekontakt: Melanie Harms-Ensink, Biegenstraße 43, D-35037 Marburg,
Tel.: +49 6421 8854 729, presse@vsf-mail.de, www.vsf.de