

SAZ|BIKE Prolog

Lieferanten-Ranking Zahlen und Fakten





IHR FACH- HANDELS- PARTNER

Paul Lange & Co. bietet Ihnen umfangreiche Einrichtungslösungen und Werkzeug-Sortimente von renommierten Partnern, einschließlich unserer eigenen, hochwertigen Produkte für den Werkstattbereich. Zudem hält die Paul Lange Akademie ein umfangreiches Schulungsangebot insbesondere für den Werkstattbereich bereit, mit dem Sie technologisch immer auf dem neuesten Stand bleiben.



Inhalt

Wichtiger Impuls für die Saison
 Grußwort von Bernhard Lange **2**

So funktioniert das Ranking
 Details und Hintergründe **4**

Breites Feld mit Newcomer an der Spitze
 Das Ranking für Fahrräder und Elektroräder **8**

Marke kommt von Marathon
 Expertenbeitrag von Simon Betsch **16**

Erneut zwei sehr gute Hersteller vorne
 Das Ranking für E-Antriebe **20**

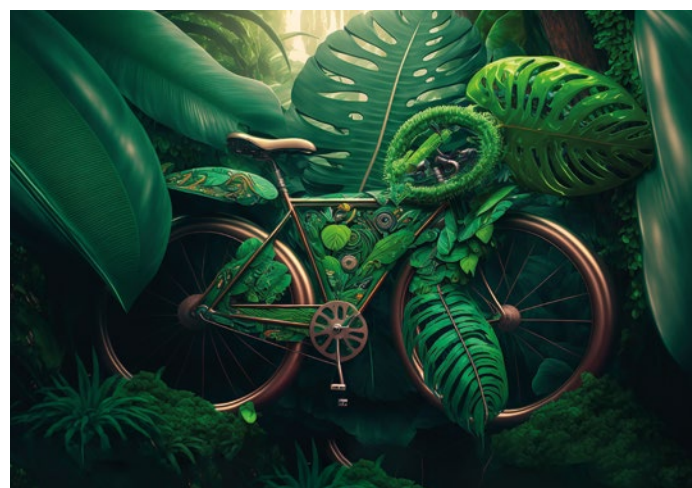
Ein sehr guter Spezialist steht wieder ganz oben
 Das Ranking für den Großhandel **24**



Wann war Ihr letztes Training?
 Expertenbeitrag von Dominik Reinhardt **32**

Sieben auf einen Streich
 Das Ranking für Zubehör und Teile **34**

Same procedure as every year
 Das Ranking für Leasing **42**



Nachhaltigkeit in der Fahrradbranche
 Expertenbeitrag von Sebastian Olényi **46**

Das Feld mit den besten Leistungen
 Das Ranking für Radbekleidung **50**

Impressum **56**

Was der Handel denkt

Schon seit 1998 wartet die Fahrradbranche jedes Jahr gespannt auf die Ergebnisse des Lieferanten-Rankings. Wie bei einem Wettkampf gibt es Gewinner und Verlierer. Doch das wirklich Wichtige ist nicht die Platzierung, sondern welche Lehren ich aus dem eigenen Ergebnis ziehe. Ziel sollte es sein, die Zusammenarbeit zwischen den Partnern zu optimieren. „Was lässt sich verbessern?“ sollte die Frage heißen. Aus diesem Grund veranstaltet die SAZbike dieses Jahr den ersten SAZbike Prolog. Hier präsentieren wir nicht nur die Ergebnisse der jährlichen Händlerbefragung mit Unterstützung der Bico und des VSF, sondern auch Expertenbeiträge zu den Themen, bei denen Verbesserungswünsche bestehen.



Eric Wollenberg
 Business Development Manager



Alexander Schmitz
 Chefredakteur SAZbike

Markenstrategie Simon Betsch erklärt, warum Markenbildung und erfolgreiche Markenführung ein Marathon sind. Es gilt, ein langfristig unterscheidbares und relevantes Profil zu entwickeln, das sehr klar im Kern ist. Im Verkauf sind Kompetenz und Fachwissen gefragt. Doch nur wer trainiert, ist langfristig erfolgreich. Das gilt auch für den Verkauf. Schulungsexperte Dominik Reinhardt beschreibt daher, worauf es ankommt. Ein weiteres aktuelles Thema ist Nachhaltigkeit. Das Fahrrad gilt als nachhaltiges Fortbewegungsmittel. Sebastian Olényi erklärt, welche Aufgaben noch zu erledigen sind, damit das Fahrrad auch auf dem Weg von der Entstehung bis zum Kunden nachhaltig wird.

Diese drei Experten teilen nicht nur in diesem Heft ihre Expertise, sondern kamen bereits beim SAZbike Prolog am 19. Februar in Dreieich zu Wort. Mit dieser neuen Veranstaltung haben wir den passenden Rahmen für die Ehrung der besten Handelspartner geschaffen. Die Top 3 der Kategorien Fahrräder und E-Bikes, E-Antriebe, Zubehör und Teile, Großhandel und Leasing wurden jeweils für ihre Leistungen und Angebote im Jahr 2023 geehrt. Ihre Bewertungen basieren auf den Angaben von rund 500 Händlerinnen und Händlern, die im Dezember 2023 und Januar 2024 an unserer SAZbike-Umfrage teilnahmen.

Die Ergebnisse der Rankings sollen den Lieferanten, Großhändlern, Herstellern und Dienstleistern dabei Hinweise zur Zufriedenheit ihrer Partnerinnen und Partner aus dem Fachhandel liefern. Sie zeigen klar und transparent die jeweiligen Stärken und Schwächen. Die sehr guten und guten Noten dienen dabei als Bestätigung für den eingeschlagenen Weg und zugleich auch als Ansporn, diese Ergebnisse aufs Neue zu bekräftigen. Aus Erfahrung wissen wir, dass jene Unternehmen am erfolgreichsten sind, die sich intensiv mit den Ranking-Ergebnissen auseinandersetzen und diese für ihre Weiterentwicklung und Prozessoptimierung nutzen. Für weitere Fragen und detaillierte Analysen stehen wir dabei allen Interessierten immer zur Verfügung. ●



Wichtiger Impuls für die Saison

Zweifellos bewegen wir uns momentan in einem herausfordernden und dynamischen Marktumfeld. Hohe Lagerbestände bei einer nach der pandemiebedingten „Sonderkonjunktur“ zuletzt gedämpften Nachfrage beschäftigen Player auf allen Stufen der Wertschöpfungskette. Doch bei allen Herausforderungen bin ich optimistisch, dass wir spätestens 2025 eine spürbare Entspannung erleben und wieder auf Wachstumskurs schwenken können. Denn an der Bedeutung des Fahrradfahrens für eine nachhaltige, klimafreundliche Mobilität hat sich nichts geändert. Zudem ist Fahrradfahren für immer mehr Menschen Teil und Ausdruck eines aktiven, bewussten, modernen Lebensstils.

Deshalb müssen wir gerade jetzt die Voraussetzungen schaffen, um für den konjunkturellen Aufschwung in unserer Branche vorbereitet zu sein. Vorbereitung hat immer mit dem Erwerb von Wissen, Fähigkeiten und Kenntnissen zu tun. Und gerade bei der zunehmenden Komplexität in den Bereichen Elektronik, Konnektivität, Technologien, Regularien, zum Beispiel in Hinblick auf Batterien, die Verhinderung von Tuning bei E-Bikes und vielem mehr, ist ein umfassendes, strukturiertes und kompetentes Schulungsangebot ein zentraler Erfolgsfaktor.

Ein weiterer Aspekt angesichts zunehmender Berichts- und Dokumentationspflichten, aber auch aufgrund ihrer immer höheren Bedeutung für die Kaufentscheidung des Verbrauchers ist die Nachhaltigkeit. Selbstverständlich haben wir als Fahrradbranche eine Art „eingebaute“ Nachhaltigkeit, schon durch das Produkt, für das wir stehen. Doch reicht dies bei Weitem nicht aus, um unseren eigenen und den Ansprüchen der Gesellschaft gerecht zu werden.



Und so sind es genau diese drei Themenkomplexe, die beim ersten SAZbike Prolog Kernbestandteil in Form von Gesprächsrunden sind. Darüber hinaus erwarten wir mit Spannung die Ergebnisse der Händlerumfrage, die in diesem Rahmen präsentiert werden. Für uns sind sie stets ein wichtiger Indikator, an dem wir unsere Performance, unser Service-Level messen und an dem wir uns orientieren, um Jahr für Jahr besser und für Sie alle ein noch zuverlässigerer Partner zu werden. Selbst die höchste Management-Ebene bei Shimano in Japan, so viel kann ich aus dem Nähkästchen plaudern, interessiert sich sehr für diese Ergebnisse. Daher an dieser Stelle ein herzlicher Dank an alle, die an dieser Umfrage teilgenommen haben.

Der SAZbike Prolog kann für unsere Branche ein wichtiger Impuls und ein wertvoller „Kick-off“ für die Saison sein, deshalb sind wir sehr gerne als Partner mit dabei. Ich freue mich auf eine inspirierende und motivierende Veranstaltung mit Ihnen allen.

Ihr
Bernhard Lange





Bereit für die Zukunft – mit der Fahrradwirtschaft als Partner

Eine Million JobRäder auf der Straße und mehr als **70.000 zufriedene Arbeitgeber** – das ist die Bilanz von mehr als zehn Jahren wertvoller Kooperation mit unseren Partnern.

Lassen Sie uns gemeinsam noch mehr erreichen!

JOBRAD





So funktioniert das SAZbike-Ranking

Mit Spannung erwartet und viel diskutiert: Seit mehr als einem Vierteljahrhundert gibt es das Lieferanten-Ranking der SAZbike. Hier erklären wir, wie es funktioniert.

AUTOR: ALEXANDER SCHMITZ

Mit der Einführung des Lieferanten-Rankings gab die Redaktion der SAZbike 1998 den Fahrradhändlerinnen und -händlern eine Möglichkeit, die Zusammenarbeit mit ihren Lieferanten der Branche zu bewerten. Diese Chance wird auch heute noch immer gerne und zahlreich wahrgenommen, wie fast 500 Teilnehmer und Teilnehmerinnen bei unserer aktuellen Online-Umfrage im Dezember 2023 und Januar 2024 dokumentieren. Die Händler und Händlerinnen werden dazu vorab per E-Mail zur Teilnahme an der Umfrage eingeladen.

Sechs Rankings

In dieser Umfrage konnte die Zusammenarbeit für das Jahr 2023 mit Lieferanten, Herstellern und Anbietern verschiedener Produkte und Dienstleistungen in unterschiedlichen Kategorien bewertet werden. Daraus ergeben sich sechs Rankings (siehe Kasten). Diese Rankings bilden unterschiedliche Bereiche der Partner im Fahrradhandel ab.

Um in das Ranking, das auch von Bike & Co und VSF unterstützt wird, aufgenommen zu werden, benötigt ein Unternehmen mindestens 25 Bewertungen. Mit dieser Anzahl lässt sich ein aussage- **»**

Unsere Rankings

- Fahrräder/E-Bikes
- E-Bike-Antriebe
- Großhandel
- Zubehör/Teile
- Leasing
- Radbekleidung



Starke Partner.

Begeisterte Kunden.

Die Vorteile als Bikeleasing-Partnerhändler:

Keine Provision, kein Risiko | Persönliche Beratung & Betreuung
Vertriebsschulungen vor Ort | Bikeleasing-Portal
Miet- & Testräder | Diensträder ohne Markenbindung
Bikeleasing-Verschleiß-Versicherung | Bikeleasing-Inspektionspaket
Individuelle Werbematerialien

Jetzt Bikeleasing-Partnerhändler werden:
bikeleasing.de/fahrradhaendler

Vielen Dank an unsere Partnerhändler
für das Vertrauen und gelebte
Partnerschaft auf Augenhöhe.



BIKELEASING.DE

Unsere Kategorien

- Innendienst
- Außendienst
- Kommunikation (Erreichbarkeit/Rückruf/Freundlichkeit)
- Realisierte Handelsspanne (Einkaufspreis/tatsächlicher Verkaufspreis)
- Fertigungsqualität
- Vormontage
- Ersatzteilverfügbarkeit
- Lieferpünktlichkeit
- Tatsächliche Lieferung im Vergleich zur Bestellung
- (Nach-)Lieferfähigkeit
- Reklamation (Einfachheit, Schnelligkeit/Vergütung)
- Schulungen
- Werbung/Verkaufsförderung
- Bekanntheit/Image/Attraktivität der Marke
- Nachhaltigkeit in den Unternehmen
- Produktqualität
- Akkus
- Wartungsaufwand
- Reklamationsabwicklung
- Service
- B2B-Webshop
- Versandkosten
- Finanzielle Konditionen Abschluss
- Informationen über Neuigkeiten/Produktangebot
- B2B-Portal
- Abwicklungsaufwand Schaden
- Abwicklungszeit Schaden
- Versicherungsleistungen
- Restwertberechnung
- Abwicklung nach Leasing-Ende

kräftiges Stimmungsbild errechnen. Die Durchführung der SAZbike-Erhebung erfüllt nicht die wissenschaftlichen Vorgaben einer Statistik, hat allerdings durch die jeweilige Anzahl der Antworten eine statistische Signifikanz.

Je nach Ranking gibt es Bewertungskategorien, die sich teilweise ähneln. Für die Rankings Fahrräder/E-Bikes, Großhandel, Zubehör/Teile und Radbekleidung wird beispielsweise die Zufriedenheit für Kategorien der Bereiche Einkauf/Verkauf, Lieferungen, Service und Nachhaltigkeit abgefragt. Sonderfälle sind jeweils die Kategorien Realisierte Handelsspanne und Reklamation, die jeweils zwei Einzelnoten vereinen. Die vereinte Note fließt dann in das Ranking ein. Leasing und E-Bike-Antriebe sind jeweils so speziell, dass sie über eigene Kategorien für die Bewertung verfügen. In allen Rankings fließt jede einzelne Kategoriennote gleichberechtigt in die Gesamtnote ein, die sich am Ende aus dem Durchschnitt aller Einzelnoten bildet.

Die Rankings sortieren sich nach dem aktuellen Ergebnis. In Klammern finden Sie dabei jeweils das Ergebnis aus dem Vorjahr. Auf dem heutigen SAZbike Prolog zeichnen wir jeweils die Top drei mit Urkunden und einer Trophäe für den besten Handelspartner aus.

Bestätigung und Ansporn

Wie eingangs erwähnt ist die Bewertung durch den Fachhandel die Basis für die Ergebnisse in den Rankings. Sie zeigen genau, in welchen Bereichen die Händlerinnen und Händler zufrieden waren und in welchen eher die Unzufriedenheit mit den Lieferanten, Herstellern und Anbietern dominierte. Die Ergebnisse sollen als Bestätigung und Ansporn dienen, um die Zusammenarbeit zwischen Handel und Industrie zu verbessern.

Unser Gewinner

Im Rahmen der SAZbike-Umfrage verlostet wir ein E-Mountainbike-Modell „Earp 625 2“ der Marke Bionicon. Das Los bestimmte Björn Jessen (2Rad Jessen, Kelheim) zum glücklichen Gewinner.



Foto: Bionicon

SAZ | BIKE AKADEMIE

Das digitale Wissensportal für die Fahrradbranche

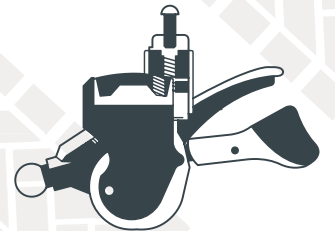
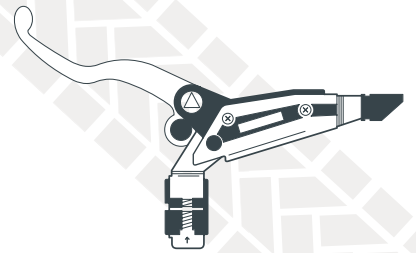
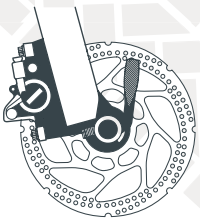
MEHR ERFOLG MIT SCHULUNGEN



26.02. Jobrad: Praxistipps und Updates für Leasing zum Saisonstart

27.02. Texlock: Das revolutionäre Fahrradschloss Made in Germany

28.02. Alteos & IoT Venture: Vernetzter Fahrradschutz: Warum GPS-Tracking und Versicherung Ihr Geschäft sinnvoll ergänzen.



SCAN ME



Jetzt für die Webinare anmelden!

sazbike.de/akademie



Foto: Moustache

Breites Feld mit Newcomer an der Spitze

Mehr als 30 Lieferanten von Fahrrädern und E-Bikes haben es in das Ranking geschafft. Ganz oben steht ein Neuling.

AUTOR: ALEXANDER SCHMITZ

Der französische E-Bike-Spezialist Moustache krönt seine Premiere im SAZbike-Ranking für Fahrräder und Elektroräder mit der Top-Platzierung. Dazu landen Vorjahressieger Riese & Müller und Campus mit auf dem Podium. Moustache schafft es sogar, insgesamt mit einer sehr guten Gesamtnote das Feld anzuführen.

Besserer Schnitt, mehr Lieferanten

Generell haben sich die Gesamtnoten verbessert, denn der Durchschnitt für alle Lieferanten betrug für 2023 nun 2,70 nach 2,85 im Vorjahr. Der Vergleich zwischen Noten für 2023 und 2022 zeigt dabei, dass sich insgesamt 18 Lieferanten verbessern konnten, während bei sieben die Bewertung schlechter ausfiel. Die anderen sieben sind erstmals dabei oder kehren in das Ranking zurück. Neu beziehungsweise wieder dabei sind neben Moustache auch Campus, Woom, Isy, Hercules, Pierer E-Bikes und Hoheacht.

Nicht mehr dabei sind diesmal Advanced Sports, Feldmeier, Focus, Gazelle und Müsing. Diese fünf Lieferanten wurden jeweils von weniger als 25

Händlerinnen und Händlern bewertet. Dadurch erreichten sie nicht die Mindesthürde (mehr zu den Details des Rankings auf Seite 4).

Klare Stärken und Schwächen

Der Blick auf die einzelnen Kategorien zeigt schnell die Stärken beziehungsweise Schwächen der Lieferanten von Fahrrädern und E-Bikes. Positiv bewertet wurden Innendienst, Kommunikation und Fertigungsqualität. In Bezug auf den Innendienst können sich immerhin neun, für die Kommunikation sogar zehn Unternehmen über eine sehr gute Bewertung im Durchschnitt erfreuen. Die Händlerinnen und Händler bewerteten zudem die Fertigungsqualität von acht Lieferanten jeweils im Durchschnitt mit einer sehr guten Note.

Zu den Schwächen gehören eher Lieferpünktlichkeit, Nachlieferfähigkeit, Schulungen und die realisierte Handelsspanne. Immerhin kann zu Lieferpünktlichkeit und Nachlieferfähigkeit festgehalten werden, dass sich in diesen beiden Kategorien die jeweiligen Noten mit ganz wenigen Ausnahmen »

GESAMT-RANKING

Lieferant	Note 2023	Vorjahr	Lieferant	Note 2023	Vorjahr	Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Moustache	1,98		12. Bergamont	2,60	2,80	23. Isy	2,97	
2. Riese & Müller	2,04	1,86	13. Hartje	2,61	2,79	24. Ghost	2,98	3,27
3. Campus	2,07		14. Stevens	2,67	2,74	25. Cannondale	3,01	3,28
4. Velo de Ville	2,14	2,39	15. Merida	2,70	2,93	26. Hercules	3,04	
5. Scott	2,18	2,24	16. KTM	2,71	2,62	26. New Cycle	3,04	3,56
6. Trek	2,22	2,67	17. Conway	2,73	3,04	28. Haibike/Winora	3,10	3,09
7. Orbea	2,30	2,55	18. Advanced Ebike	2,77	2,51	29. BBF	3,12	3,05
8. Böttcher	2,40	2,55	19. Simplon	2,78	2,87	30. Cube	3,30	3,23
8. Centurion	2,40	2,83	20. Puky	2,83	3,14	31. Pierer E-Bikes	3,49	
10. Woom	2,44		21. Flyer	2,84	3,07	32. Hoheacht	3,54	
11. Giant	2,58	2,64	22. Kalkhoff	2,90	2,86			

Gesamtdurchschnittsnote 2023 der 32 Lieferanten: 2,70 (2022: 2,85)

EINKAUF / VERKAUF

Innendienst		
Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Scott	1,65	1,61
2. Campus	1,73	
3. Merida	1,84	2,07
4. Stevens	1,86	1,78
5. Böttcher	1,87	2,00
6. Centurion	1,91	1,96
6. Woom	1,91	
8. Moustache	1,92	
9. Velo de Ville	1,93	2,11
10. Bergamont	2,02	2,25
11. Trek	2,03	2,36
12. Hartje	2,04	1,93
13. Riese & Müller	2,06	1,72
14. Conway	2,15	2,31
15. Ghost	2,16	2,57
16. Orbea	2,19	2,32
17. Giant	2,31	2,26
18. Kalkhoff	2,33	2,51
19. Puky	2,58	2,78
20. Hercules	2,63	
20. Simplon	2,63	2,51
22. BBF	2,67	2,27
23. Cannondale	2,70	3,16
24. Cube	2,73	2,65
24. Haibike/Winora	2,73	2,35
26. Isy	2,76	2,51
27. New Cycle	2,79	3,03
27. KTM	2,79	2,38
29. Hoheacht	2,93	
30. Advanced Ebike	2,95	2,17
31. Flyer	3,15	3,34
32. Pierer E-Bikes	3,54	
Gesamtdurchschnitt	2,36	2,36

Außendienst		
Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Moustache	1,35	
2. Velo de Ville	1,86	2,03
3. Scott	1,94	1,72
4. Centurion	2,02	2,37
5. Merida	2,03	2,25
6. Campus	2,10	
7. Trek	2,19	3,04
8. Bergamont	2,23	2,31
8. Hartje	2,23	2,43
10. Hercules	2,26	
11. Conway	2,34	2,61
12. Böttcher	2,35	2,33
13. Riese & Müller	2,38	2,60
14. KTM	2,39	2,27
15. Flyer	2,43	2,68
16. Cannondale	2,44	2,79
17. Giant	2,45	2,49
18. Kalkhoff	2,49	2,97
19. BBF	2,57	2,32
20. Isy	2,58	
21. Advanced Ebike	2,64	1,90
22. Orbea	2,70	2,81
23. New Cycle	2,72	3,40
24. Puky	2,73	3,15
25. Pierer E-Bikes	2,79	
26. Ghost	2,81	3,26
27. Woom	2,83	
28. Haibike/Winora	2,84	2,57
29. Simplon	2,98	2,82
30. Cube	3,27	3,08
31. Hoheacht	4,04	
Stevens	ohne Außendienst	
Gesamtdurchschnitt	2,48	2,55

Kommunikation (Erreichbarkeit/Rückruf/Freundlichkeit)		
Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Scott	1,57	1,64
2. Campus	1,67	
3. Stevens	1,71	1,67
4. Moustache	1,73	
5. Böttcher	1,90	1,97
6. Centurion	1,93	1,96
6. Hartje	1,93	1,89
6. Velo de Ville	1,93	2,08
9. Merida	1,94	2,00
10. Trek	1,97	2,36
11. Bergamont	2,04	2,08
12. Ghost	2,06	2,51
13. Conway	2,07	2,24
14. Riese & Müller	2,13	1,89
15. Woom	2,24	
16. Giant	2,26	2,12
17. Orbea	2,27	2,19
18. BBF	2,31	2,05
19. Puky	2,41	2,91
20. Kalkhoff	2,54	2,47
21. Advanced Ebike	2,59	2,14
22. New Cycle	2,66	3,23
23. Hercules	2,67	
24. Haibike/Winora	2,75	2,55
25. Isy	2,76	
26. Cannondale	2,82	3,24
27. Cube	2,90	2,90
28. KTM	2,94	2,57
29. Hoheacht	3,00	
30. Simplon	3,04	2,67
31. Flyer	3,48	3,51
32. Pierer E-Bikes	3,62	
Gesamtdurchschnitt	2,37	2,38

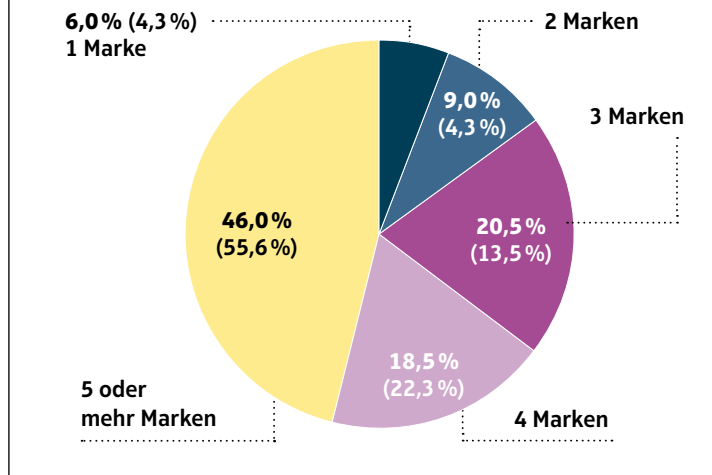
Realisierte Handelsspanne

(Einkaufspreis / tatsächlicher Verkaufspreis)

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Moustache	2,17	
2. Campus	2,31	
3. Stevens	2,38	2,22
4. Velo de Ville	2,43	2,42
5. Centurion	2,45	2,39
6. Böttcher	2,47	2,73
7. Orbea	2,61	2,50
8. KTM	2,68	2,35
9. Riese & Müller	2,70	2,35
10. Giant	2,71	2,44
10. Scott	2,71	2,41
12. Conway	2,82	2,85
12. Merida	2,82	2,54
14. Trek	2,87	2,84
15. Woom	2,89	
16. Bergamont	2,95	2,94
17. Hartje	2,96	2,89
18. Advanced Ebike	2,97	2,55
19. New Cycle	3,05	3,12
20. Isy	3,11	
21. Hoheacht	3,16	
22. Cube	3,18	2,93
23. Hercules	3,19	
24. BBF	3,20	3,03
25. Ghost	3,28	3,11
26. Puky	3,33	3,47
27. Haibike/Winora	3,53	3,12
27. Kalkhoff	3,53	2,88
29. Simplon	3,63	3,16
30. Pierer E-Bikes	3,69	
31. Flyer	3,77	3,34
32. Cannondale	3,82	3,67
Gesamtdurchschnitt	2,98	2,83

Zusammenstellung Fahrradsortiment

2023 (2022)



Anders als zur Corona-Pandemie geht der Trend heute wieder Richtung Monomarken-Shops.

durchgängig verbessert haben. Bekanntlich hat die Branche ja auch mittlerweile kein Lieferproblem mehr, sondern verfügt über zu große Bestände.

Auch wenn andere Kategorien nicht gleich herausstechen, so lohnt sich auch hier immer ein Blick, denn in den Details lassen sich interessante Tendenzen erkennen. Ein Beispiel ist die realisierte Handelsspanne. Dabei handelt es sich um eine Note, die sich aus zwei Einzelnoten zusammensetzt: der Zufriedenheit mit dem Einkaufspreis einerseits und der Zufriedenheit mit dem tatsächlich im Endeffekt erzielten Verkaufspreis. Hintergrund ist, dass manche Lieferanten beispielsweise mit lukrativen Margen locken, der tatsächliche UVP am Ende aber fast nie erreicht wird, sodass die Marge deutlich kleiner als ursprünglich geplant ausfällt. Ein Vergleich der Werte für 2023 und 2022 zeigt, dass bis auf vier Ausnahmen die Werte für die Zufriedenheit mit der realisierten Handelsspanne im letzten Jahr schlechter waren als im Jahr zuvor. »



Foto: Shutterstock/Bojan

Der Innendienst und die Kommunikation gehörten mit zu den Stärken der Lieferanten.

PRODUKTE / LIEFERUNGEN

Fertigungsqualität

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Moustache	1,40	
2. Simplon	1,65	1,68
3. Campus	1,71	
4. Flyer	1,76	2,08
5. Centurion	1,87	1,91
6. KTM	1,91	1,82
7. Velo de Ville	1,93	2,17
8. Riese & Müller	1,99	1,72
9. Böttcher	2,00	1,88
9. Stevens	2,00	1,85
11. Orbea	2,05	2,16
12. Scott	2,15	2,13
13. Merida	2,18	2,21
13. Puky	2,18	2,51
15. Trek	2,22	2,10
16. Advanced Ebike	2,40	2,03
17. Hartje	2,47	2,50
18. Giant	2,48	2,37
19. Kalkhoff	2,53	2,41
20. Isy	2,56	
21. Bergamont	2,58	2,52
21. Woom	2,58	
23. Conway	2,66	2,63
23. Ghost	2,66	2,66
25. Haibike/Winora	2,68	2,57
26. Cannondale	2,78	2,74
27. New Cycle	2,85	3,13
27. Hoheacht	2,85	
29. Hercules	3,04	
30. BBF	3,14	2,78
31. Pierer E-Bikes	3,55	
32. Cube	3,80	3,46
Gesamtdurchschnitt	2,39	2,32

Vormontage

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Moustache	1,61	
2. Simplon	1,67	1,84
3. Campus	1,71	
4. Flyer	1,76	2,03
5. Centurion	1,94	2,17
6. Velo de Ville	2,02	2,25
7. Stevens	2,04	1,96
8. Böttcher	2,08	1,94
9. Riese & Müller	2,10	1,81
10. KTM	2,12	2,00
11. Trek	2,27	2,62
12. Puky	2,28	2,53
13. Orbea	2,31	2,45
14. Advanced Ebike	2,37	2,09
15. Hartje	2,42	2,52
15. Kalkhoff	2,42	2,44
17. Merida	2,59	2,57
18. Conway	2,60	2,56
19. Hoheacht	2,62	
20. Isy	2,63	
21. Giant	2,71	2,50
21. Woom	2,71	2,25
23. Scott	2,73	2,50
24. Haibike/Winora	2,75	2,67
25. Ghost	2,77	2,84
26. New Cycle	2,78	3,20
27. Hercules	2,81	
28. Bergamont	2,89	2,56
29. BBF	3,03	2,82
30. Pierer E-Bikes	3,22	
31. Cannondale	3,28	2,87
32. Cube	4,35	3,93
Gesamtdurchschnitt	2,49	2,46

Ersatzteilverfügbarkeit

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Campus	1,65	
2. Riese & Müller	1,87	1,83
3. Velo de Ville	1,95	2,44
4. Orbea	2,05	2,29
5. Scott	2,06	1,80
6. Trek	2,15	2,71
7. Moustache	2,17	
8. Böttcher	2,19	2,48
9. Giant	2,20	2,64
10. Centurion	2,30	2,85
10. Woom	2,30	
12. Puky	2,32	2,68
13. Bergamont	2,37	2,44
14. Kalkhoff	2,45	2,85
15. Simplon	2,49	2,68
16. Hartje	2,51	2,59
17. Advanced Ebike	2,53	2,55
18. Flyer	2,62	2,89
19. KTM	2,67	2,63
20. Merida	2,68	3,00
21. Stevens	2,69	2,44
22. Conway	2,72	2,92
23. New Cycle	2,81	3,47
24. Ghost	2,88	3,08
25. Isy	2,97	
26. BBF	3,00	2,99
27. Cube	3,05	3,27
28. Hercules	3,08	
29. Cannondale	3,16	3,61
30. Haibike/Winora	3,27	3,11
31. Hoheacht	3,43	
32. Pierer E-Bikes	3,84	
Gesamtdurchschnitt	2,58	2,83

PRODUKTE / LIEFERUNGEN

Lieferpünktlichkeit

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Riese & Müller	1,59	1,68
2. Velo de Ville	1,70	2,14
3. Campus	2,04	
3. Moustache	2,04	
5. Böttcher	2,21	2,59
5. Orbea	2,21	3,12
7. Woom	2,29	
8. Trek	2,49	3,00
9. Centurion	2,68	4,29
10. Advanced Ebike	2,77	2,42
11. Hartje	2,79	3,25
12. Scott	2,90	3,17
13. Giant	2,98	3,24
14. Conway	2,99	3,86
15. Simplon	3,04	3,84
16. Merida	3,06	4,32
17. Bergamont	3,08	3,76
18. BBF	3,12	3,26
19. Flyer	3,13	3,87
20. KTM	3,15	3,64
21. Cannondale	3,25	3,90
22. Kalkhoff	3,26	3,18
23. Puky	3,34	3,97
24. Stevens	3,51	4,27
25. Hercules	3,58	
26. New Cycle	3,59	4,69
27. Isy	3,62	
28. Cube	3,87	3,69
29. Hoheacht	3,88	
30. Ghost	4,06	4,76
30. Pierer E-Bikes	4,06	
32. Haibike/Winora	4,07	4,33
Gesamtdurchschnitt	3,01	3,52

Tatsächliche Lieferung

im Vergleich zur Bestellung

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Riese & Müller	1,65	1,55
2. Velo de Ville	1,83	2,22
3. Campus	1,85	
4. Moustache	2,04	
5. Orbea	2,05	2,88
6. Woom	2,10	
7. Böttcher	2,19	2,33
8. Trek	2,29	3,04
9. Giant	2,49	3,41
10. Scott	2,50	3,30
11. Centurion	2,56	4,35
12. Advanced Ebike	2,57	2,36
13. Bergamont	2,70	3,35
14. Hartje	2,72	3,41
15. Simplon	2,77	3,92
16. KTM	2,79	3,47
17. New Cycle	2,89	4,45
18. Puky	2,90	4,07
19. Conway	2,94	3,76
20. Flyer	2,95	3,50
21. BBF	3,03	3,11
22. Cannondale	3,09	3,97
22. Merida	3,09	4,11
24. Kalkhoff	3,18	3,26
25. Stevens	3,21	3,83
26. Hercules	3,27	
27. Isy	3,38	
28. Cube	3,53	3,52
29. Pierer E-Bikes	3,70	
30. Ghost	3,85	4,68
31. Haibike/Winora	3,88	4,51
31. Hoheacht	3,88	
Gesamtdurchschnitt	2,81	3,44

Nachlieferfähigkeit

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Riese & Müller	1,52	1,47
2. Campus	1,73	
3. Velo de Ville	1,76	2,58
4. Moustache	2,19	
4. Woom	2,19	
6. Böttcher	2,27	2,74
7. Orbea	2,42	3,33
8. Giant	2,63	4,18
8. Trek	2,63	3,29
10. Scott	2,80	3,91
11. Hartje	2,81	3,71
12. Advanced Ebike	2,90	3,09
13. Centurion	2,92	4,40
14. Bergamont	2,94	4,22
15. Simplon	3,02	4,43
16. Conway	3,09	4,50
17. BBF	3,10	3,80
18. Puky	3,19	4,35
19. Isy	3,24	
20. KTM	3,25	3,94
21. Hercules	3,31	
22. Cannondale	3,38	4,29
22. Merida	3,38	4,44
24. New Cycle	3,41	5,14
25. Flyer	3,42	4,32
26. Stevens	3,60	4,76
27. Pierer E-Bikes	3,67	
28. Ghost	3,68	4,78
28. Kalkhoff	3,68	4,00
30. Haibike/Winora	3,69	4,47
31. Hoheacht	4,04	
32. Cube	4,33	4,98
Gesamtdurchschnitt	3,01	4,00

SERVICE / MARKENQUALITÄT

Reklamation

(Einfachheit, Schnelligkeit / Vergütung)

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Scott	1,26	1,34
2. Campus	1,65	
3. Bergamont	1,66	1,80
4. Trek	2,00	2,56
5. Moustache	2,06	
6. Woom	2,09	2,50
7. Velo de Ville	2,10	2,50
8. Riese & Müller	2,12	1,87
9. Ghost	2,27	2,57
10. Centurion	2,28	2,24
11. Orbea	2,29	2,44
12. Merida	2,36	2,49
13. Giant	2,44	2,18
14. Böttcher	2,52	2,47
15. Advanced Ebike	2,53	2,23
16. Kalkhoff	2,54	2,83
17. Hartje	2,55	2,54
18. Puky	2,69	2,84
19. Simplon	2,70	2,56
20. Conway	2,77	2,86
21. Stevens	2,78	2,77
22. Haibike/Winora	2,79	3,00
23. Hercules	2,86	
24. BBF	2,89	2,54
25. Flyer	2,91	2,95
26. KTM	2,94	2,64
27. Cannondale	3,09	3,23
28. Isy	3,14	
29. New Cycle	3,17	2,93
30. Pierer E-Bikes	3,21	
31. Hoheacht	3,30	
32. Cube	3,57	3,27
Gesamtdurchschnitt	2,55	2,57

Schulungen

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Trek	1,94	2,63
2. Scott	2,30	2,34
3. Giant	2,37	2,35
4. Moustache	2,80	
5. Riese & Müller	2,81	2,50
6. Flyer	2,88	3,08
6. Orbea	2,88	3,00
8. Hartje	2,89	2,97
9. Bergamont	2,98	3,47
10. Haibike/Winora	3,00	3,06
11. Cannondale	3,03	3,49
12. Campus	3,09	
13. Conway	3,14	3,45
13. Hercules	3,14	
15. Cube	3,15	3,19
16. Velo de Ville	3,16	3,33
17. Stevens	3,33	3,28
18. Böttcher	3,39	3,77
19. Ghost	3,41	3,49
20. Centurion	3,57	3,79
21. KTM	3,58	3,03
22. Isy	3,60	
22. Simplon	3,60	3,09
24. Pierer E-Bikes	3,64	
24. Merida	3,79	3,64
26. Advanced Ebike	3,80	3,72
26. Woom	3,80	
28. Kalkhoff	3,89	3,42
29. New Cycle	4,05	4,23
30. BBF	4,08	4,20
31. Puky	4,13	4,07
32. Hoheacht	4,81	
Gesamtdurchschnitt	3,31	3,37

Werbung / Verkaufsförderung

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Scott	2,00	1,85
2. Riese & Müller	2,06	1,86
3. Woom	2,16	2,51
4. Orbea	2,25	2,31
5. Moustache	2,29	
6. Trek	2,31	2,83
7. Velo de Ville	2,64	2,51
8. Centurion	2,69	2,84
9. Bergamont	2,76	2,54
9. Kalkhoff	2,76	2,61
11. Haibike/Winora	2,78	2,73
11. Isy	2,78	
13. Advanced Ebike	2,80	2,87
14. KTM	2,88	2,34
15. Conway	2,89	3,01
16. Flyer	2,92	3,08
16. Hartje	2,92	3,08
18. Puky	2,93	2,76
19. Ghost	2,94	2,97
20. Simplon	2,95	3,09
21. Campus	2,96	
22. Cannondale	2,97	3,17
23. Giant	3,00	2,51
24. Cube	3,02	2,68
24. Böttcher	3,03	3,31
26. Stevens	3,07	2,72
27. Merida	3,16	2,80
28. Pierer E-Bikes	3,21	
29. Hercules	3,24	
30. New Cycle	3,40	3,47
31. BBF	3,68	3,72
32. Hoheacht	3,86	
Gesamtdurchschnitt	2,85	2,85

Image / Attraktivität der Marke

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Woom	1,53	
2. Riese & Müller	1,58	1,27
3. Cube	1,62	1,61
4. Scott	1,68	1,49
5. Orbea	1,78	1,73
6. Trek	1,91	1,88
7. KTM	1,94	1,55
8. Moustache	2,06	
9. Centurion	2,21	2,24
10. Isy	2,22	
11. Stevens	2,29	1,89
12. Campus	2,30	
13. Simplon	2,40	2,09
14. Puky	2,46	2,32
15. Cannondale	2,47	2,51
16. New Cycle	2,48	2,63
17. Kalkhoff	2,55	2,33
18. Velo de Ville	2,61	2,66
19. Giant	2,63	2,28
20. Merida	2,66	2,50
21. Haibike/Winora	2,69	2,26
22. Conway	2,77	2,81
23. Böttcher	2,78	2,85
24. Bergamont	2,80	2,65
24. Flyer	2,80	2,54
26. Ghost	2,86	2,70
27. Hartje	2,99	2,96
28. Hercules	3,14	
29. Pierer E-Bikes	3,24	
30. Advanced Ebike	3,34	3,23
31. BBF	3,73	3,55
32. Hoheacht	3,91	
Gesamtdurchschnitt	2,51	2,42

NACHHALTIGKEIT

Nachhaltigkeit in den Unternehmen

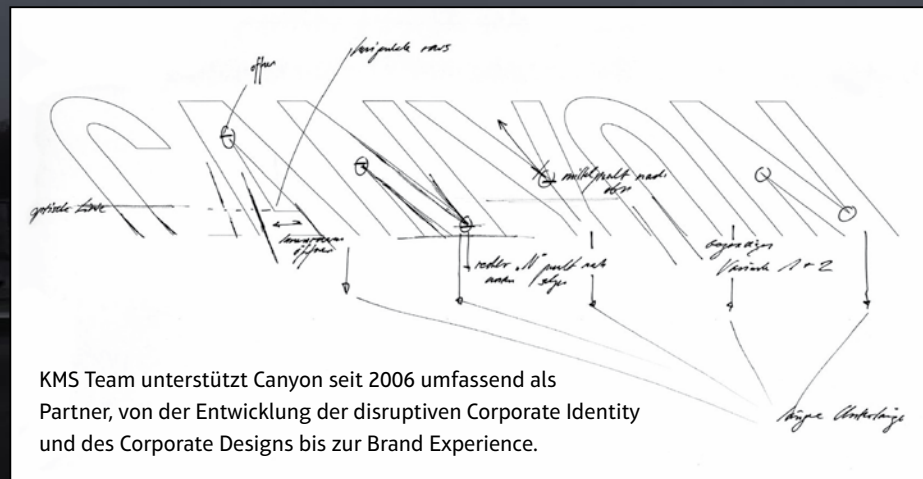
Lieferant	Note 2023	Vorjahr	Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Moustache	1,88		16. Stevens	2,95	2,98
2. Riese & Müller	1,97	1,79	18. Merida	2,96	2,95
3. Trek	2,00	2,74	19. New Cycle	3,00	3,23
4. Velo de Ville	2,20	2,42	20. Haibike/Winora	3,02	3,11
5. Advanced Ebike	2,36	2,27	21. Ghost	3,03	3,11
6. Scott	2,46	2,46	21. Giant	3,03	2,65
7. Campus	2,48		23. Woom	3,04	2,42
8. Orbea	2,50	2,67	24. Conway	3,07	3,16
9. KTM	2,57	2,62	25. Cube	3,10	3,31
10. Flyer	2,59	2,77	26. Simplon	3,14	2,69
11. Centurion	2,60	2,67	27. Isy	3,15	
12. Böttcher	2,72	2,93	28. BBF	3,28	3,33
13. Hartje	2,91	3,13	29. Hercules	3,33	
14. Puky	2,93	2,75	29. Pierer E-Bikes	3,33	
15. Cannondale	2,94	2,63	31. Hoheacht	3,36	
16. Bergamont	2,95	3,14	32. Kalkhoff	3,37	2,72

Gesamtdurchschnittsnote 2023: 2,82 (2022: 2,87)

Eine Kategorie, die immer wichtiger wird, ist die Nachhaltigkeit. Die Händlerinnen und Händler bewerteten dabei unterschiedliche Aspekte. In Summe wird dabei aber noch einiges an Optimierungsbedarf gesehen. „Die Produkte müssen länger halten, mit den Materialien muss sorgfältig umgegangen werden, nicht jedes Jahr ein neues Modell“, meint beispielsweise ein Umfrageteilnehmer. Ein anderer erklärt dazu: „Der nachhaltigste Hersteller ist doch letztlich der, dessen Produkte besonders lange haltbar sind und instand gesetzt werden können. Besonders bei der Ersatzteilfrage muss ich mich oft wundern, ich sehe hier leider keinen meiner Lieferanten als Musterschüler.“ Als Positivbeispiel wurde vielfach die Mehrfachbenutzung der Radkartons von Riese & Müller genannt. Der Nachhaltigkeitsbericht der Hessen wurde offenbar vielfach von Händlerinnen und Händlern gelesen, denn diese bewerteten ihn positiv und als Zeichen für eine Entwicklung.

Fazit

Die Händlerinnen und Händler zeigten sich überwiegend zufrieden mit ihren Lieferanten von Fahrrädern und E-Bikes. Dies ist eine wichtige Erkenntnis für die Industrie, denn in der momentanen Situation neigt der Fachhandel eher wieder dazu, sich auf wenige Marken zu konzentrieren (siehe Grafik Seite 11). Das Monomarken-Konzept gewinnt dadurch an Bedeutung. Die nächste Auswertung in einem Jahr wird zeigen, ob dies auch dazu führt, dass weniger Lieferanten bei uns den Einzug in das Ranking schaffen. ●



Marke kommt von Marathon

Markenführung ist der Schlüssel zum Erfolg in einer Welt, die sich stetig verändert. Die Experten von KMS Team sehen fünf Einflussfaktoren für die erfolgreiche Zukunft von Fahrradmarken.

AUTOR: SIMON BETSCH

Die Fahrradbranche hat sich in den vergangenen Jahren rasant entwickelt, insbesondere durch das gestiegene Interesse an umweltfreundlichen Mobilitätskonzepten, durch ein wachsendes Gesundheitsbewusstsein, die Elektrifizierung und nicht zuletzt angeschoben durch die Pandemiejahre. Auch oder gerade weil aktuell Ernüchterung nach den starken Jahren herrscht, wird es für Unternehmen – ob Hersteller oder Zulieferer – von zentraler Bedeutung sein, sich als starke Marke zu positionieren, um die Kundinnen

und Kunden des 21. Jahrhunderts für sich zu begeistern. Wir von KMS Team wissen, dass die Vehemenz und Schnelligkeit der Veränderungen Unternehmen vor eine Vielzahl von Aufgaben stellt, die durch digitale Transformation, nachhaltiges Wirtschaften, demografische Veränderung und veränderte Kundenbedürfnisse gekennzeichnet sind. Erfolgreiche Marken erkennen diese Herausforderungen und nutzen sie für ihre spezifische Marktpositionierung. Wir sehen fünf Einflussfaktoren, die Fahrradmarken in Zukunft beachten müssen.

Thema auf dem SAZbike Prolog

Beim SAZbike Prolog gab Simon Betsch einen motivierenden Impuls zu der Frage, wie Unternehmen der Fahrradbranche ihre Marke stärken und sichtbar machen können.



Fotos: KMS Team

Unser Experte

Simon Betsch ist Managing Partner bei KMS Team. Sein Ansatz, den er mit großer Klarheit und auf Augenhöhe mit seinen Kunden lebt: „Strategie und Identität machen Marken zu Führungswerkzeugen erfolgreicher Unternehmen im 21. Jahrhundert.“ Seine Energie und die Beharrlichkeit, mit der er Veränderungen bejaht und vorantreibt, sind grenzenlos.

Auf dem Weg zu einem zukunftsfähigen Markenmanagement hat er unter anderem folgende Unternehmen begleitet: Atruvia, Audi, BMW Motorrad, Canyon Bicycles, JINS, Volkswagen und die Zürcher Kantonalbank. Er hat integriertes Produktdesign mit den Schwerpunkten Methodik und Service Innovation an der Hochschule Coburg studiert.



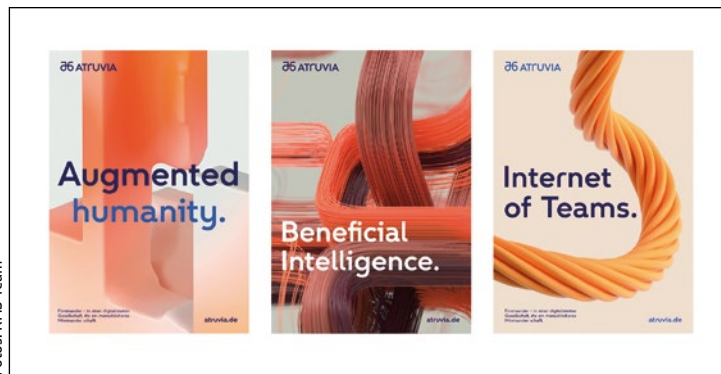
Sinnvolle digitale Integration und Konnektivität

In unserer vernetzten Welt gelingt es erfolgreichen Marken, neue Technologien nahtlos in ihre Produkte und ihre Dienstleistungslandschaft zu integrieren sowie neue Geschäftsmodelle zu entwickeln. Dabei übernehmen sie nicht nur digitale Funktionen, sondern nutzen sie vor allem, um bessere individuelle Nutzererlebnisse zu schaffen und so Kundinnen und Kunden langfristig zu binden.

Marken, die datenbasierte Erkenntnisse sinnvoll und einfach nutzen, erfüllen zeitgemäße Kundenerwartungen und bieten so neben Fahrrädern, Komponenten oder Zubehör einen digitalen Begleiter mit Mehrwert. Ob mit Apps oder der Entwicklung von IoT-fähigen Produkten verbessern und erweitern sie das gesamte Markenerlebnis. Allerdings: Waren Konnektivität und digitale Integration vor fünf Jahren noch ein Alleinstellungsmerkmal, wird heute bereits Souveränität der Hersteller vorausgesetzt. Auch hier ist eine klare Schwerpunktsetzung in der Markenpositionierung wichtig, um interne Kräfte freizusetzen, Entscheidungen zu beschleunigen und im Digitalen wettbewerbsfähig zu bleiben.

Nachhaltigkeit – Differenzierungsmerkmal oder Standard

Nachhaltiges Wirtschaften ist heute keine Option mehr, sondern langfristig für alle Marktteilnehmer eine Voraussetzung. Auch wenn sich die Fahrradbranche auf die positive Bilanz des Verkehrsmittels beruft, werden mittel- und langfristig die ressourcenarme oder -neutrale Herstellung und soziale Aspekte des Wirtschaftens von wesentlicher Bedeutung sein. Daher liegt »



Fotos: KMS Team

Das Erscheinungsbild für Atruvia entwickelt KMS Team aus dem Kern der Marke: dem Anspruch, Technologie und Mensch zusammenzuführen.

die Frage nahe, inwiefern Nachhaltigkeit heute bereits Inhalt oder Bedingung relevanter Marken ist. Das Fenster des Alleinstellungsmerkmals wird sich jedenfalls sicher schließen – allein durch die Gesetzgebung. Für die Markenbildung bedeutet dies, entweder einen kurzfristigen, glaubwürdigen Schwerpunkt zu setzen oder bei Positionierungsfragen langfristig zu denken und Nachhaltigkeit wie auch Qualität als Grundlage anzunehmen und über die Kommunikation mit auszusteuern.

Diversität und kulturelle Anpassungsfähigkeit

Vor allem der demografische Wandel ist ein wesentlicher Treiber für die Veränderung des Arbeitsmarkts und des Arbeitens in einer Unternehmensgemeinschaft. Prognosen stellen große Lücken bei den Beschäftigtenzahlen in den kommenden Jahren in Aussicht. Dazu kommt die internationale Vernetzung, die zwar für die Fahrradbranche nicht neu ist, aber dennoch ein Erfolgsfaktor im Wettbewerb um die besten Talente.

Strategien und Markenidentitäten werden sich für unterschiedliche Altersgruppen, Geschlechter und Lebensstile öffnen und eine diverse Unternehmenskultur fördern müssen, um Identifikation und Engagement zu fördern.



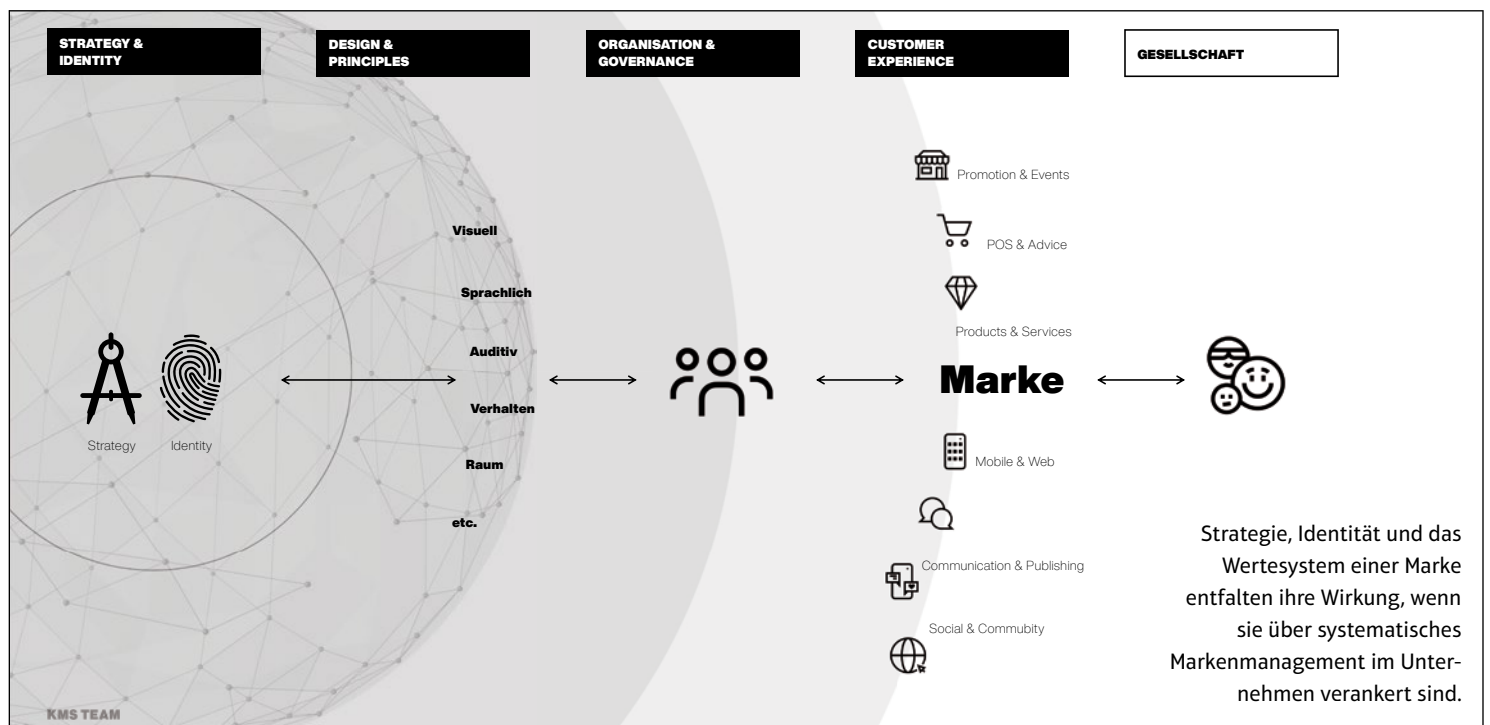
Das Corporate Design für das Familienunternehmen Mentz stellt einen engen Bezug zur Vernetztheit und Digitalität der modernen Welt her.

Kundenzentrierte Innovation

Markenarbeit denkt Unternehmen vom Kunden aus zur strategischen Positionierung. Dadurch wird Marke zu einem Leitkonzept für die Weiterentwicklung von Strategien, Produkten und Dienstleistungen. Der Schlüssel liegt darin, veränderte Verhaltensmuster zu antizipieren und sich daran anzupassen. Marken, die verbraucherzentrierte Innovationen in den Vordergrund stellen, sind besser positioniert, um neuen Anforderungen gerecht zu werden, und stehen stets im Dialog mit ihren Kundinnen und Kunden, um schnell, flexibel und glaubwürdig auf neue Entwicklungen reagieren zu können.

Beweglichkeit als Antwort auf Unsicherheit

Markenarbeit muss heute in der Lage sein, sich zu ändern und auf neue Kundenbedürfnisse einzugehen. Das bedeutet einen Wandel im Aufbau und Management von Marken. Wurden bis vor einigen Jahren bestimmte Elemente der Markendefinition und Ausprägung als unveränderbar gesehen, sind heute deutlich weitere Spielräume für kundenorientierte Anpassungen notwendig. Also keine feste Definition, sondern ein Spielfeld

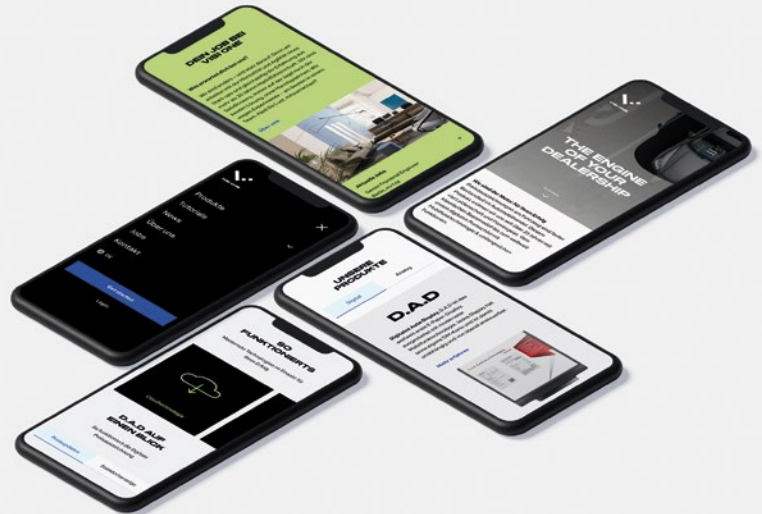


Strategie, Identität und das Wertesystem einer Marke entfalten ihre Wirkung, wenn sie über systematisches Markenmanagement im Unternehmen verankert sind.

KMS Team

KMS Team ist eine der größten inhabergeführten Strategie- und Design-Agenturen Deutschlands mit über 35 Jahren Erfahrung. In Zeiten der digitalen Transformation steht KMS für zukunftsweisende Markenführung, die Haltung und Werte eines Unternehmens auf den Punkt bringt. In interdisziplinären Teams von Expertinnen und Experten aus Strategie, Design, Experience und Management geht es um intelligente Lösun-

gen und den Mut, anders zu denken. Das Ergebnis: Die Marke ist aktives Instrument der strategischen Unternehmensführung. Sie sichert die Zukunftsfähigkeit und damit den Erfolg von Organisationen und Unternehmen.



Visi One erhält einen visuellen Auftritt und eine Kommunikationsplattform, die das Unternehmen an der Spitze der digitalen Verkaufsunterstützung positioniert.

oder Rahmen der Marke, in dem selbst ähnliche und glaubwürdige Erlebnisse mit Kunden stattfinden. Dadurch erlauben sie Unternehmen, sich nicht nur als Responder, sondern auch als Gestalter in einer sich ständig verändernden Marktlandschaft zu positionieren. Die Fähigkeit, mit Unsicherheiten umzugehen, gewährleistet langfristige Rentabilität und Erfolg.

Fazit

Markenbildung und erfolgreiche Markenführung sind ein Marathon, kein Sprint. Es gilt, ein langfristig unterscheidbares und relevantes Profil zu entwickeln, das sehr klar im Kern ist und glaubwürdige Antworten auf die Veränderungen und gesellschaftlichen Erwartungen gibt.

ANZEIGE

Rohloff  **E-14**



Die elektrische Shifter Unit für E-Bikes mit Rohloff SPEEDHUB

Schaltet extrem verlässlich, komfortabel und hoch effizient.

14 Gänge. Schnell, einfach, langlebig. Natürlich: Made in Germany.



Gute Lösungen, die uns selbst begeistern.

www.rohloff.de



Foto: Bosch Ebike Systems

Erneut zwei sehr gute Hersteller vorne

In keinem anderen Ranking der SAZbike gibt es ein Duell wie dieses: Bosch versus Shimano. Dies treibt beide immer wieder zu Höchstleistungen an.

AUTOR: ALEXANDER SCHMITZ

Seit 2013 gibt es das Lieferanten-Ranking der SAZbike für Hersteller von E-Bike-Antrieben. In den ersten beiden Jahren sicherte sich Bosch Ebike Systems souverän mit einer guten Zweier-Gesamtnote jeweils den Sieg. Seit der Premiere von Shimano im Ranking 2015 – bei der die Japaner gleich den Sieg davontrugen – belegten die beiden Konkurrenten in den folgenden Jahren immer die ersten beiden Plätze – und immer mit einer sehr guten Durchschnittsnote.

Vergleicht man die Anzahl der Bewertungen dabei jeweils mit der Gesamtteilnehmerzahl von fast 500 Händlerinnen und Händlern, zeigt sich für beide eine sehr große Verbreitung im Markt. So bewerteten 96 Prozent der Teilnehmenden, die eine Benotung für einen Hersteller von E-Bike-Antrieben abgaben, Bosch, und 73 Prozent Shimano.

Premiere für TQ

In diesem Jahr sicherte sich erneut Bosch den Spitzenplatz vor Shimano. Während die Reutlinger in allen sieben Kategorien eine sehr gute Durchschnittsnote erhielten, gelang dies den Japanern viermal. Giant schaffte mit seiner eigenen Antriebstechnologie „Sync Drive“ ebenfalls den Sprung auf das Podium, mit hauchdünnem Vorsprung vor TQ. Dieser Anbieter aus dem bayerischen Seefeld feiert seine Premiere im Lieferanten-Ranking der SAZbike und konnte beinahe einen Platz unter den Top drei erringen.

Mit insgesamt zwölf Anbietern ist das Feld der Hersteller von E-Bike-Antrieben genauso groß wie im Vorjahr. Während TQ ohne Probleme die Hürde von mindestens 25 Bewertungen durch Händlerinnen und Händler meisterte, scheiterte Specialized mit seinem „Turbo“-Antrieb daran und ist

daher nicht mehr vertreten (mehr zu den Kriterien des SAZbike-Rankings auf Seite 4). Übrigens ist die Zahl von zwölf Anbietern der zweithöchste Wert für dieses Ranking, nur 2020 waren mit 13 einmal mehr dabei.

Der Vergleich der Gesamtnoten für 2023 und 2022 zeigt eine leichte Verschlechterung an. Drei Hersteller konnten ihre Durchschnittsnote verbessern, bei acht gab es ein etwas schlechteres Ergebnis. In Summe ist das Ergebnis aber weiterhin mehrheitlich positiv.

Hohe Qualität, geringer Wartungsaufwand

Größte Stärke der zwölf Hersteller war diesmal die Qualität ihrer Produkte. Hierfür gab es im Durchschnitt die beste Note, die darüber hinaus auch noch etwas besser war als der Durchschnitt im Vorjahr. Neben Shimano und Bosch können sich hierbei auch TQ und Panasonic über eine sehr gute Benotung freuen.

Erfreulich für den Handel ist sicherlich auch die Zufriedenheit mit dem Wartungsaufwand. Dieser scheint bei den meisten Herstellern nicht so groß zu sein. Mit Bosch, Shimano und Ansmann kann sich ein Trio in dieser Kategorie sogar über ein sehr gutes Ergebnis freuen.

Eine weitere Stärke sind zudem die Akkus, für die es im Vergleich zum letzten Ranking eine leicht bessere Gesamtdurchschnittsnote gab. Mit Bosch war ein einziger Hersteller sogar sehr gut in dieser Bewertung.

Kommen wir zu den Schwächen der Hersteller von E-Bike-Antrieben. Hier fallen die Werte für Schulungen und Markenimage auf. Bei den Schulungen liegen Bosch und Shimano mit ihren sehr guten Bewertungen deutlich vor dem Feld. Rechnet man die beiden heraus, liegt die Durchschnittsnote statt bei 2,97 nur bei 3,22. Exakt die Hälfte des Feldes erhielt in dieser Kategorie »

GESAMT-RANKING

Lieferant	Note 2023	Vorjahr	Lieferant	Note 2023	Vorjahr	Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Bosch	1,59	1,65	5. Panasonic	2,51	2,50	9. Mahle	2,95	2,87
2. Shimano	1,96	1,90	6. Yamaha	2,73	2,43	10. Fazua	3,02	2,62
3. Giant Sync Drive	2,27	2,28	7. Neodrives	2,84	2,71	11. Brose	3,10	2,98
4. TQ	2,28		8. Ansmann	2,87	3,06	12. Bafang	3,49	3,27

Gesamtdurchschnittsnote 2023 der 12 Hersteller: 2,63 (2022: 2,59)

eine Note mit einer Drei vor dem Komma. Hier besteht offenbar einiges an Optimierungsbedarf, weswegen Training und Schulungen auch zu den Themen in den Gesprächsrunden beim SAZbike Prolog gehörten. Unser Experte Dominik Reinhardt (Train4Success) hat dazu auch einen Expertenbeitrag für diese Ausgabe verfasst (siehe Seite 32).

Neben den schwachen Schulungen bemängelten die Händlerinnen und Händler auch die Markenattraktivität der meisten Hersteller. Rechnet man

hier erneut die beiden Führenden Bosch und Shimano heraus, so lag das restliche Ergebnis bei 3,02 statt 2,80. Ein Quartett erhielt für die Attraktivität seiner Marke nur eine befriedigende Bewertung. Markenbildung und -strategie waren ebenfalls ein Thema des SAZbike Prologs. Unser Experte Simon Betsch (KMS Team) präsentierte in seinem Impulsvortrag einige erfolgreiche Beispiele und verfasste ebenfalls einen Beitrag für diese Ausgabe (siehe Seite 16).

Produktqualität		
Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Bosch	1,62	1,70
2. TQ	1,82	
3. Shimano	1,86	1,74
4. Panasonic	1,92	1,97
5. Yamaha	2,22	1,96
6. Giant Sync Drive	2,23	2,16
7. Mahle	2,50	2,35
8. Ansmann	2,58	2,78
9. Bafang	2,75	2,65
10. Neodrives	2,80	2,71
11. Brose	3,06	2,91
12. Fazua	3,17	2,58
Gesamtdurchschnitt	2,38	2,42

Akkus		
Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Bosch	1,68	1,77
2. Shimano	2,01	1,91
3. Panasonic	2,22	2,24
3. TQ	2,22	
5. Giant Sync Drive	2,31	2,43
6. Yamaha	2,32	2,09
7. Ansmann	2,39	2,83
8. Mahle	2,65	2,65
9. Neodrives	2,73	2,56
10. Bafang	2,84	2,81
11. Brose	2,91	2,87
12. Fazua	3,17	2,67
Gesamtdurchschnitt	2,45	2,50

Wartungsaufwand		
Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Bosch	1,75	1,81
2. Shimano	1,92	1,87
3. Ansmann	1,95	2,30
4. TQ	2,12	
5. Yamaha	2,29	2,09
6. Panasonic	2,30	2,19
7. Mahle	2,45	2,42
8. Giant Sync Drive	2,47	2,29
9. Fazua	2,69	2,44
10. Neodrives	2,88	2,67
11. Bafang	2,98	2,73
12. Brose	3,17	3,08
Gesamtdurchschnitt	2,41	2,40

Reklamationsabwicklung		
Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Bosch	1,71	1,76
2. Shimano	2,09	1,98
3. Giant Sync Drive	2,15	2,13
4. TQ	2,43	
5. Panasonic	2,53	2,63
6. Neodrives	2,76	2,81
7. Yamaha	2,82	2,58
8. Ansmann	2,96	2,80
9. Mahle	3,25	3,10
10. Fazua	3,27	2,80
11. Brose	3,40	3,22
12. Bafang	3,75	3,21
Gesamtdurchschnitt	2,76	2,65

Service		
Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Bosch	1,61	1,69
2. Shimano	1,89	1,94
3. Giant Sync Drive	1,95	2,08
4. TQ	2,25	
5. Panasonic	2,52	2,49
6. Neodrives	2,60	2,35
7. Yamaha	2,91	2,68
8. Ansmann	3,05	2,96
9. Fazua	3,15	2,62
9. Mahle	3,15	3,08
11. Brose	3,17	3,22
12. Bafang	3,84	3,45
Gesamtdurchschnitt	2,67	2,61

Image / Attraktivität der Marke		
Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Bosch	1,23	1,25
2. Shimano	2,14	1,93
3. TQ	2,51	
4. Giant Sync Drive	2,58	2,45
5. Yamaha	2,84	2,39
6. Panasonic	2,85	2,92
7. Mahle	2,88	2,91
8. Brose	2,95	2,63
9. Fazua	3,00	2,55
10. Neodrives	3,20	2,89
11. Ansmann	3,42	3,75
12. Bafang	3,94	3,79
Gesamtdurchschnitt	2,80	2,64

Bosch und Shimano sind mit Abstand die wichtigsten Hersteller im Markt. Dennoch etablieren sich abseits der Marktführer auch andere Marken mit ihren Konzepten. So zeigt das Ergebnis einer anderen aktuellen SAZbike-Umfrage, dass zwar der Mittelmotor dominiert, die Verbreitung des Heckmotors aber im Fachhandel zugenommen hat. Diese Entwicklung wird auch durch das Ranking dokumentiert, in dem mit Ansmann, Mahle und Neodrive drei Spezialisten für diese Antriebsform dabei sind.

Fazit

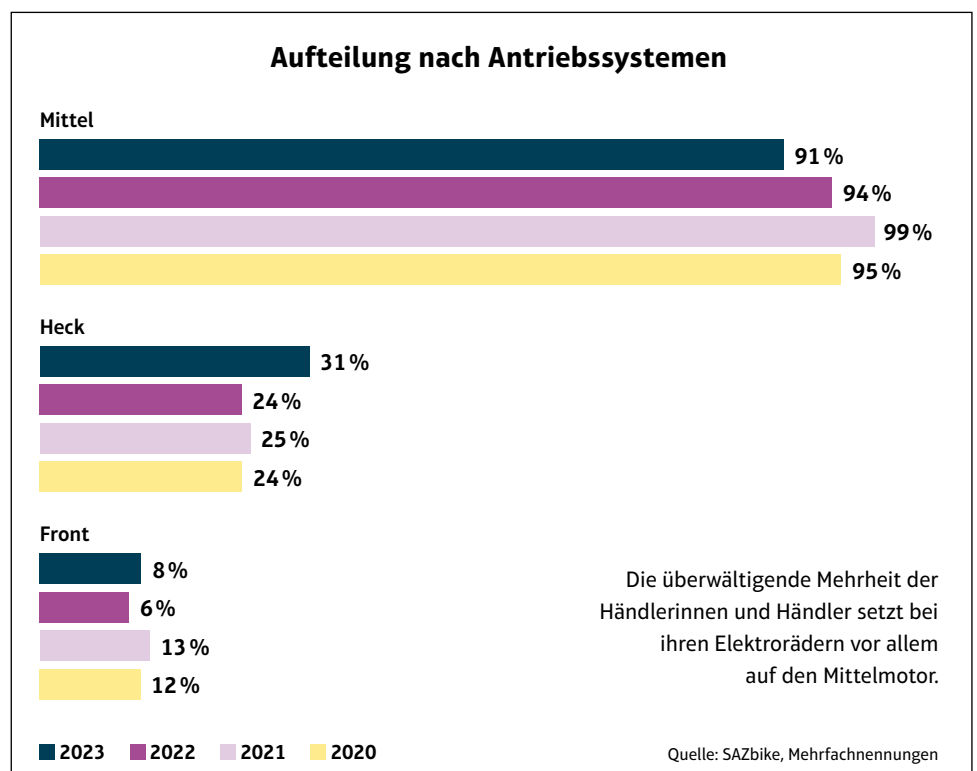
Die Hersteller von E-Bike-Antrieben erfüllten im abgelaufenen Jahr 2023 ihre Aufgaben weitestgehend mit Bravour. In mehreren Kategorien gab es erneut ein positives Ergebnis. Trotzdem sollten die Schwächen nicht außen vor gelassen werden. Gerade im Schulungsbereich wünschen sich die Händlerinnen und Händler Verbesserungen, und es gibt einiges an Optimierungspotenzial für die meisten Anbieter.



Foto: Shutterstock / Dilok Klaisataporn

Sehr zufrieden zeigten sich die Händlerinnen und Händler überwiegend mit der Produktqualität der E-Bike-Komponenten.

Schulungen		
Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Bosch	1,56	1,60
2. Shimano	1,83	1,90
3. Giant Sync Drive	2,19	2,44
4. TQ	2,60	
5. Fazua	2,70	2,66
6. Neodrive	2,93	3,00
7. Brose	3,02	2,93
8. Panasonic	3,23	3,03
9. Yamaha	3,69	3,21
10. Ansmann	3,76	4,00
11. Mahle	3,77	3,61
12. Bafang	4,32	4,28
Gesamtdurchschnitt	2,97	2,92





Das Team von Schmid überzeugte den Fachhandel in 2023 und erhielt sehr gute Bewertungen dafür.

Ein sehr guter Spezialist steht wieder ganz oben

Das SAZbike-Ranking für den Großhandel wird erneut von Schmid angeführt. Dahinter landet ein Duo mit gleicher Note. Insgesamt zeichnet sich das Feld wieder durch gute Leistungen aus.

AUTOR: ALEXANDER SCHMITZ

Auch in Zukunft wird der Großhandel ein unverzichtbarer Teil der Wirtschaft und bestimmter Branchen – wie beispielsweise der Fahrradbranche – sein. „Dafür muss er aber die Chancen ergreifen, die sich durch Digitalisierung und disruptive Technologieentwicklung ergeben, sonst gerät er zunehmend unter Druck – sei es durch die Konkurrenz großer Online-Händler oder durch die kleineren Start-ups, die oftmals als Quereinsteiger innerhalb kürzester Zeit völlig neue Branchengesetze definieren“, erklärt Prof. Dr. Heiko Wrobel, Geschäftsfeldkoordinator B2B und Großhandel beim Fraunhofer IIS sowie Professor für das Lehrgebiet Logistik, Großhandel und Allgemeine Betriebswirtschaftslehre an der Technischen Hochschule Nürnberg Georg Simon Ohm.

Differenzierung vom Wettbewerb

Dabei ist die Auswahl an Möglichkeiten zur Differenzierung vom Wettbewerb so groß wie schon heute. Persönliche Kundenbeziehungen werden ebenso weiterhin eine wichtige Rolle spielen wie individuell zugeschnittene datengetriebene Dienstleistungen und umfassende Produktberatung und -service. Natürlich ist auch die Logistik als eine der Stärken des Großhandels weiterhin wichtig für die Zukunft.

Das SAZbike-Ranking zeigt deutlich, in welchen Bereichen der Großhandel seine Stärken hat und wo er schwächelt. In der Fahrradbranche haben die Händlerinnen und Händler dabei eine breite Auswahl zwischen kleinen, aber feinen Spezialisten und großen, breiten Vollsortimentern. Dies belegt auch die Auflistung in diesem Ranking.

Allen gemeinsam war ein überwiegend guter oder sehr guter Service, denn 21 der in diesem Ranking gelisteten Großhändler erhielten eine gute Bewertung und einer sogar eine sehr gute Bewertung. Bei jener positiven Ausnahmeerscheinung handelt es sich erneut um das Unternehmen Schmid. Der auf Zweiradreifen spezialisierte Großhändler aus dem bayerischen Aichach überzeugte die Händlerinnen und Händler vor allem durch Innendienst, Kommunikation und Lieferpünktlichkeit. Auch in weiteren Kategorien reichte es für sehr gute Noten.

Hinter Schmid teilt sich ein Duo den zweiten Platz: Fact Bikeparts und Von Trotha verpassten jeweils nur knapp eine sehr gute Gesamtnote. Beide Unternehmen weisen wie Schmid ebenfalls sehr viele sehr gute Einzelnoten auf, die die Zufriedenheit des Fachhandels dokumentieren.

22 Großhändler schafften die Hürde von mindestens 25 Bewertungen und sind daher Teil des Rankings. 21 der gelisteten Großhändler waren schon »

GESAMT-RANKING

Lieferant	Note 2023	Vorjahr	Lieferant	Note 2023	Vorjahr	Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Schmid	1,80	1,82	9. Böttcher	2,28	2,46	17. Grofa	2,56	2,90
2. Fact Bikeparts	2,03	2,05	10. Absolut Bikes	2,30	2,37	18. E. Wiener Bike Parts	2,61	2,72
2. Von Trotha	2,03	1,79	11. Feldmeier	2,35	2,36	19. Ra-Co	2,63	2,55
4. Bico	2,08	2,29	12. Asista	2,39	2,34	19. Sports Nut	2,63	2,68
5. Paul Lange & Co.	2,13	2,37	13. Sport Import	2,41	2,71	21. Cosmic Sports	2,69	2,73
6. SES Sandmann	2,14		14. Hartje	2,42	2,58	22. BBF	2,79	2,74
7. CCM-Sport	2,20	2,29	15. MCG Parts	2,47	2,60			
7. Lindlau	2,20	2,28	16. RTI Sports	2,55	2,89			

Gesamtdurchschnittsnote 2023 der 22 Großhändler: 2,35 (2022: 2,45)

im Vorjahr Teil des Rankings. Neu dabei ist SES Sandmann. Die Hagener schaffen den Sprung mit einer guten Note direkt in die Top 10.

Besserer Gesamtdurchschnitt

In Summe ist die Gesamtdurchschnittsnote aller Großhändler einen Zehntelpunkt besser als im Vorjahr. Der Vergleich der einzelnen Noten je Unternehmen zeigt für 18 von ihnen eine bessere Bewertung an. Schmid, Fact Bikeparts, Von Trotha, Bico, Paul Lange & Co., CCM-Sport, Lindlau, Böttcher, Absolut Bikes, Feldmeier, Sport Import, Hartje, MCG Parts, RTI Sports, Grofa, E. Wiener Bike Parts, Sports Nut und Cosmic Sports können sich jeweils für 2023 über eine bessere Gesamtnote als 2022 freuen.

Der Vergleich der jeweiligen Kategorieesamtnoten belegt die bessere Zusammenarbeit in mehreren Bereichen. So bewerten die Händlerinnen

und Händler sowohl die realisierte Handelsspanne (setzt sich zusammen aus zwei Einzelnoten für den Einkaufspreis einerseits und den tatsächlichen Verkaufspreis andererseits), Lieferpünktlichkeit, Lieferfähigkeit, tatsächliche Lieferung im Vergleich zur Bestellung, Ersatzteilverfügbarkeit, Reklamation (setzt sich zusammen aus zwei Einzelnoten für Einfachheit und Schnelligkeit einerseits und die Vergütung andererseits), Versandkosten, Schulungen und Nachhaltigkeit besser als zuvor. Vor allem im Bereich Lieferungen waren die Noten deutlich besser als im Jahr zuvor.

Die hohe Zufriedenheit des Fachhandels mit ihren Großhandelspartnern zeigt sich auch beim Blick auf die Einzelkategorien. Sowohl für die Kommunikation, bei der Freundlichkeit, Rückrufquote und Erreichbarkeit bewertet werden, als auch für die Lieferpünktlichkeit und die tatsächliche Lieferung im Vergleich zur Bestellung gab es jeweils eine sehr gute Durchschnittsnote. »

EINKAUF / VERKAUF

Innendienst		
Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Von Trotha	1,38	1,18
2. Schmid	1,46	1,21
3. SES Sandmann	1,74	
4. Böttcher	1,76	2,17
4. Fact Bikeparts	1,76	1,70
6. Bico	1,78	1,76
7. CCM-Sport	1,87	1,87
7. Paul Lange & Co.	1,87	1,79
9. Hartje	1,91	1,96
10. Absolut Bikes	1,95	2,04
11. Feldmeier	2,00	1,65
12. Lindlau	2,04	2,09
13. Asista	2,10	2,15
13. MCG Parts	2,10	2,13
13. Sport Import	2,10	2,19
16. RTI Sports	2,18	2,47
17. Cosmic Sports	2,19	1,98
18. Grofa	2,24	2,45
19. E. Wiener Bike Parts	2,28	2,29
20. Ra-Co	2,37	2,26
21. BBF	2,39	2,20
22. Sports Nut	2,58	2,06
Gesamtdurchschnitt	2,00	1,98

Außendienst		
Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Fact Bikeparts	1,68	1,41
2. Lindlau	1,83	1,80
3. Feldmeier	2,07	1,64
4. Böttcher	2,10	2,19
5. Paul Lange & Co.	2,23	2,26
6. Asista	2,45	2,29
7. Hartje	2,47	2,43
8. BBF	2,49	2,24
9. Grofa	2,57	2,98
10. RTI Sports	2,60	3,01
11. Bico	2,70	3,40
12. Sport Import	2,74	2,79
13. MCG Parts	2,88	3,07
14. Sports Nut	2,97	2,52
15. Ra-Co	3,03	2,52
16. Cosmic Sports	3,04	3,09
17. E. Wiener Bike Parts	3,25	3,30
Absolut Bikes	ohne Außendienst	
CCM-Sport	ohne Außendienst	
Schmid	ohne Außendienst	
SES Sandmann	ohne Außendienst	
Von Trotha	ohne Außendienst	
Gesamtdurchschnitt	2,54	2,53

Kommunikation (Erreichbarkeit / Rückruf / Freundlichkeit)		
Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Von Trotha	1,34	1,26
2. Schmid	1,49	1,25
3. Fact Bikeparts	1,61	1,43
4. Bico	1,75	1,74
5. Feldmeier	1,79	1,57
6. SES Sandmann	1,80	
7. CCM-Sport	1,83	1,92
8. Hartje	1,84	1,90
9. Absolut Bikes	1,86	2,00
10. Lindlau	1,92	1,80
11. Böttcher	1,93	1,92
12. Sport Import	1,95	2,05
13. MCG Parts	1,96	2,16
14. Paul Lange & Co.	1,99	2,06
15. Asista	2,00	1,87
16. BBF	2,15	2,05
17. RTI Sports	2,16	2,37
18. Grofa	2,20	2,36
19. Cosmic Sports	2,22	2,06
20. E. Wiener Bike Parts	2,24	2,19
21. Ra-Co	2,26	2,14
22. Sports Nut	2,30	2,06
Gesamtdurchschnitt	1,94	1,91

Der Großhandel in der Zukunft

Der Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA) führte gemeinsam mit der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Deloitte und der Unternehmensberatung Roland Berger eine Studie zur Zukunft des Großhandels durch. Auf Basis einer Unternehmensbefragung wurde der Strukturwandel im Großhandel und bei B2B-Dienstleistern untersucht. Die Untersuchung zeigt aktuelle Entwicklungen und Trends auf und unterstützt dadurch die Entscheidungsfindung bei den internen Weichenstellungen für eine zukunftsorientierte Ausrichtung des Unternehmens.

„Im Mittelpunkt stehen die strategischen Herausforderungen an die Unternehmen und die operativen betrieblichen Optimierungen und Anpassungen an das sich verändernde wirtschaftliche Umfeld“, beschreibt BGA-Präsident Dirk Jandura den Inhalt der Studie. Zudem wirft die Strukturuntersuchung einen gesonderten Blick auf Digitalisierungstrends und die Folgen des Ukraine-Kriegs im Großhandel. Diese Strukturanalyse bestätigt: Qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind das Fundament erfolgreicher Unternehmen. Allerdings engt aktuell das Fehlen von verfügbaren Fachkräften die Entwicklungsmöglichkeiten ein.

Auch die Sicherung der Lieferkette wird als zentrale strategische Herausforderung angesehen. „Diese verlässlich, belastbar und nachhaltig zu gestalten ist Hauptaufgabe der operativen Geschäftstätigkeit in einer immer schneller und digitaler funktionierenden Geschäftswelt“, so Jandura. Für den stationären Handel werden dabei nicht nur perspektivische Weichenstellungen für die Sicherung der Kerngeschäftsfelder bedeutender, sondern gerade auch eine stärkere digitale Ausrichtung in Beschaffung, Logistik, Vertrieb und damit verbundene Services. Der Aufbau einer digitalen Präsenz, wenn nicht gar eines Marktplatzes, gewinnt dabei noch an Bedeutung.

Über den QR-Code gelangen Sie direkt zur Studie.



Dirk Jandura sieht einige Herausforderungen für den Großhandel in der Zukunft.

Realisierte Handelsspanne

(Einkaufspreis / tatsächlicher Verkaufspreis)

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Fact Bikeparts	1,72	1,63
2. Bico	1,93	1,86
3. Absolut Bikes	2,04	2,08
4. Schmid	2,11	2,16
5. Von Trotha	2,20	2,14
6. Lindlau	2,25	2,25
7. SES Sandmann	2,30	
8. CCM-Sport	2,36	2,50
9. Asista	2,57	2,49
10. Böttcher	2,61	2,71
11. MCG Parts	2,65	2,73
12. Feldmeier	2,76	2,64
12. Paul Lange & Co.	2,76	2,99
14. E. Wiener Bike Parts	2,79	2,78
15. Ra-Co	2,82	2,68
16. RTI Sports	2,90	3,11
17. BBF	2,91	2,79
18. Grofa	2,98	3,15
19. Sport Import	3,02	2,98
20. Hartje	3,05	3,10
21. Sports Nut	3,11	2,81
22. Cosmic Sports	3,16	3,14
Gesamtdurchschnitt	2,59	2,61



Bei den Händlerinnen und Händlern herrschte große Zufriedenheit darüber, dass die Lieferungen mit den Bestellungen übereinstimmten.

Kommunikation und Pünktlichkeit

In Bezug auf die Kommunikation wurden insgesamt 14 der 22 gelisteten Großhändler mit einer sehr guten Note für ihren Service diesbezüglich belohnt. Dabei handelt es sich um Von Trotha, Schmid, Fact Bikeparts, Bico, Feldmeier, SES Sandmann, CCM-Sport, Hartje, Absolut Bikes, Lindlau, Böttcher, Sport Import, MCG Parts und Paul Lange & Co.

Auch die Lieferpünktlichkeit ist weiterhin eine der Stärken der Großhandelsunternehmen. Im Jahr 2023 schaffte es die große Mehrheit der Teilnehmer dieses Rankings, überwiegend pünktlich zu liefern. Dokumentiert wird dies durch sogar 15 sehr gute Einzelnoten für Fact Bikeparts, Schmid, CCM-Sport, SES Sandmann, Lindlau, Böttcher, Von Trotha, Bico, Absolut Bikes, Hartje, Paul Lange & Co., Ra-Co, E. Wiener Bike Parts, Asista und Sport Import.

Sogar 17 Großhändler können sich über eine jeweils sehr gute Bewertung in Bezug auf die tatsächliche Belieferung im Vergleich zur Bestellung freuen. Positiv zu nennen sind hier Fact Bikeparts, Schmid, SES Sandmann, Von Trotha, Lindlau, CCM-Sport, Bico, Paul Lange & Co., Böttcher, Asista, Absolut Bikes, Sport Import, Hartje, Sports Nut, MCG Parts, Ra-Co und Feldmeier.

Im Durchschnitt exakt die gleiche Note wie im Vorjahr gab es für die B2B-Webshops der Großhändler. Diese Serviceleistung ist dabei ein wichtiger Faktor für Gegenwart und Zukunft, wie eine aktuelle Studie des Bundesverbands Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA) zeigt (siehe dazu Kasten auf Seite 27). In der Studie, für die Großhandelsunternehmen verschiedener Branchen befragt wurden, zeigt sich, dass die Digitalisierung in den Unternehmen zugenommen hat. 30 Prozent der Befragten mussten sogar zugeben, dass sie von der Geschwindigkeit überrascht wurden und die

Lieferpünktlichkeit

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Fact Bikeparts	1,38	1,50
2. Schmid	1,50	1,33
3. CCM-Sport	1,54	1,64
4. SES Sandmann	1,56	
5. Lindlau	1,58	1,78
6. Böttcher	1,62	2,12
7. Von Trotha	1,63	1,41
8. Bico	1,71	2,06
9. Absolut Bikes	1,77	1,87
10. Hartje	1,82	1,92
11. Paul Lange & Co.	1,89	2,33
11. Ra-Co	1,89	2,16
13. E. Wiener Bike Parts	1,94	1,94
14. Asista	1,95	1,90
15. Sport Import	1,96	2,32
16. Feldmeier	2,03	2,08
17. MCG Parts	2,05	2,16
18. Sports Nut	2,20	2,35
19. Grofa	2,22	2,65
20. RTI Sports	2,25	2,79
21. Cosmic Sports	2,31	2,35
22. BBF	2,45	2,20
Gesamtdurchschnitt	1,88	2,04

LIEFERUNGEN

Lieferfähigkeit

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Schmid	1,67	1,79
2. Fact Bikeparts	1,79	2,11
3. Von Trotha	1,83	1,87
4. Asista	1,88	2,06
5. Böttcher	1,96	2,27
5. SES Sandmann	1,96	
7. CCM-Sport	2,04	2,45
8. Hartje	2,14	2,56
9. Bico	2,17	2,67
9. Lindlau	2,17	2,53
11. Paul Lange & Co.	2,18	2,95
12. Sport Import	2,31	2,97
13. Absolut Bikes	2,32	2,51
14. MCG Parts	2,35	2,79
15. E. Wiener Bike Parts	2,36	2,51
16. Feldmeier	2,43	2,93
17. Ra-Co	2,45	2,53
18. Sports Nut	2,48	2,84
19. RTI Sports	2,52	3,21
20. BBF	2,59	2,57
21. Grofa	2,61	3,01
22. Cosmic Sports	2,70	2,95
Gesamtdurchschnitt	2,22	2,58

Tatsächliche Lieferung

im Vergleich zur Bestellung

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Fact Bikeparts	1,38	1,52
2. Schmid	1,45	1,40
3. SES Sandmann	1,50	
4. Von Trotha	1,63	1,50
5. Lindlau	1,67	1,92
6. CCM-Sport	1,74	1,85
7. Bico	1,80	2,29
7. Paul Lange & Co.	1,80	2,39
9. Böttcher	1,81	2,00
10. Asista	1,84	1,84
11. Absolut Bikes	1,85	1,98
12. Sport Import	1,88	2,40
13. Hartje	1,89	2,06
14. Sports Nut	1,90	2,45
15. MCG Parts	1,93	2,19
16. Ra-Co	1,96	2,24
17. Feldmeier	1,97	2,19
18. E. Wiener Bike Parts	2,09	2,23
19. RTI Sports	2,11	2,72
20. Cosmic Sports	2,13	2,41
21. Grofa	2,14	2,75
22. BBF	2,44	2,30
Gesamtdurchschnitt	1,86	2,13

Ersatzteilverfügbarkeit

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Schmid	1,79	1,70
2. Von Trotha	1,84	1,50
3. SES Sandmann	1,88	
4. Fact Bikeparts	1,94	2,08
5. Asista	1,95	1,95
6. Paul Lange & Co.	2,07	2,70
7. Bico	2,11	2,57
8. Böttcher	2,12	2,30
9. Hartje	2,16	2,43
10. CCM-Sport	2,17	2,46
11. Sport Import	2,24	2,91
12. Lindlau	2,25	2,44
13. RTI Sports	2,35	2,80
14. E. Wiener Bike Parts	2,36	2,64
15. Feldmeier	2,39	2,73
16. MCG Parts	2,42	2,64
17. Cosmic Sports	2,45	2,71
18. Ra-Co	2,46	2,53
19. Grofa	2,47	2,83
20. Absolut Bikes	2,48	2,69
21. Sports Nut	2,50	2,87
22. BBF	2,79	2,72
Gesamtdurchschnitt	2,24	2,49

Digitalisierung bei ihnen schneller als erwartet zu einem bedeutenden Thema geworden sei. Dies liegt teilweise auch daran, dass das Thema nun stärker von der Theorie in die Praxis überführt wurde: „Jetzt haben wir konkretere Vorstellungen davon, was Digitalisierung kann“, sagt ein Studienteilnehmer beispielsweise. Diese Erkenntnis führt ebenfalls dazu, dass immer mehr Digitalisierungsmaßnahmen in den Unternehmen umgesetzt werden. 59 Prozent digitalisierten Prozesse im Vertrieb, 56 Prozent in Einkauf und Beschaffung, 54 Prozent in Finanzen und Controlling sowie 51 Prozent in Distribution und Logistik. Gleichzeitig bleibt viel zu tun: 42 Prozent der Befragten wollen in den kommenden ein bis zwei Jahren Prozesse im Vertrieb digitalisieren, 36 Prozent in der Distribution und 33 Prozent in Einkauf und Beschaffung. Dies passt zum Bild eines kontinuierlichen Digitalisierungsprozesses, so die Autorinnen und Autoren der Studie.



Lieferpünktlichkeit gehört zu den Stärken des Großhandels.

SERVICE

Reklamation

(Einfachheit, Schnelligkeit / Vergütung)

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Schmid	1,55	1,59
2. Fact Bikeparts	1,76	1,81
3. Von Trotha	1,79	1,45
4. SES Sandmann	1,83	
5. Bico	2,02	1,96
6. Absolut Bikes	2,08	2,08
7. Lindlau	2,17	2,27
7. Sports Nut	2,17	2,57
9. Asista	2,18	2,26
9. Sport Import	2,18	2,46
11. Feldmeier	2,20	2,02
12. CCM-Sport	2,21	2,32
12. Paul Lange & Co.	2,21	2,51
14. Böttcher	2,26	2,47
14. Hartje	2,26	2,49
16. MCG Parts	2,28	2,32
17. Cosmic Sports	2,35	2,50
18. RTI Sports	2,39	2,56
19. Grofa	2,40	2,70
20. E. Wiener Bike Parts	2,55	2,73
21. BBF	2,64	2,64
22. Ra-Co	2,73	2,64
Gesamtdurchschnitt	2,19	2,30

B2B-Webshop

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Bico	1,94	1,81
2. Lindlau	1,96	2,02
3. Schmid	2,00	2,06
4. Absolut Bikes	2,04	1,91
5. CCM-Sport	2,18	1,94
5. Sport Import	2,18	2,15
7. Paul Lange & Co.	2,20	2,29
8. Feldmeier	2,23	2,35
9. Fact Bikeparts	2,26	2,48
10. MCG Parts	2,33	2,45
11. Böttcher	2,36	2,70
12. Grofa	2,37	2,48
13. Hartje	2,45	2,47
14. E. Wiener Bike Parts	2,58	2,45
15. Cosmic Sports	2,61	2,66
16. SES Sandmann	2,63	
17. Ra-Co	2,68	2,67
18. Sports Nut	2,71	2,76
19. RTI Sports	2,75	2,81
19. Von Trotha	2,75	2,50
21. BBF	2,81	2,89
22. Asista	3,06	2,68
Gesamtdurchschnitt	2,41	2,41

Versandkosten

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Schmid	1,85	1,83
2. Absolut Bikes	2,16	2,21
2. Bico	2,16	2,52
4. Paul Lange & Co.	2,28	2,26
5. CCM-Sport	2,32	2,16
6. Von Trotha	2,41	2,14
7. Fact Bikeparts	2,46	2,30
8. MCG Parts	2,56	2,62
9. SES Sandmann	2,62	
10. Lindlau	2,65	2,55
11. Sport Import	2,66	2,92
12. Grofa	2,68	3,01
13. E. Wiener Bike Parts	2,70	2,76
14. Asista	2,82	2,92
15. Feldmeier	2,83	2,86
15. Sports Nut	2,83	2,90
17. Böttcher	2,84	3,05
18. Cosmic Sports	2,88	2,85
18. RTI Sports	2,88	3,00
20. Ra-Co	2,93	2,75
21. Hartje	3,00	3,16
22. BBF	3,04	3,14
Gesamtdurchschnitt	2,62	2,66

Schwächen bei Schulungen und Werbung

Doch nicht nur in Bezug auf die Digitalisierung sollten die Großhändler weiter am Ball bleiben, sie sollten auch die Schulungen im Blick behalten. Viele Unternehmen verzichten komplett darauf, was die Teilnehmenden unserer Umfrage nicht unbedingt glücklich stimmt. Als Positivbeispiel wurde mehrfach Paul Lange & Co. genannt, auch Hartje und die Bico wurden für ihre Schulungsangebote gelobt. Im Durchschnitt war das Ergebnis nur befriedigend und damit eine der beiden Schwächen der Großhändler. Immerhin war das Ergebnis für 2023 besser als noch 2022.

Bei der anderen Schwäche handelt es sich um die Werbung und Verkaufsförderung der Unternehmen. Hier war das Ergebnis für 2023 schlechter als zwölf Monate zuvor. Nur sieben Großhändler (Paul Lange & Co., Bico, RTI Sports, Schmid, MCG Parts, Grofa und Cosmic Sports) erhielten in dieser



NACHHALTIGKEIT

Schulungen

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Paul Lange & Co.	1,72	1,87
2. Bico	2,14	2,35
3. Hartje	2,87	3,25
4. Sport Import	2,90	3,69
5. RTI Sports	3,09	3,72
6. Böttcher	3,12	3,53
7. Grofa	3,19	3,80
8. Sports Nut	3,33	3,28
9. E. Wiener Bike Parts	3,42	3,78
10. MCG Parts	3,45	3,30
11. Cosmic Sports	3,74	3,57
12. BBF	3,98	4,02
Absolut Bikes	ohne Schulungen	
Asista	ohne Schulungen	
CCM-Sport	ohne Schulungen	
Fact Bikeparts	ohne Schulungen	
Feldmeier	ohne Schulungen	
Lindlau	ohne Schulungen	
Ra-Co	ohne Schulungen	
Schmid	ohne Schulungen	
SES Sandmann	ohne Schulungen	
Von Trotha	ohne Schulungen	
Gesamtdurchschnitt	3,08	3,35

Werbung / Verkaufsförderung

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Paul Lange & Co.	2,19	2,28
2. Bico	2,56	2,38
3. RTI Sports	2,68	2,94
4. Schmid	2,74	2,96
5. MCG Parts	2,91	2,98
6. Grofa	2,92	3,18
7. Cosmic Sports	2,97	3,03
8. Böttcher	3,00	2,06
8. Sport Import	3,00	3,04
10. Hartje	3,03	3,20
11. Sports Nut	3,09	2,89
12. E. Wiener Bike Parts	3,19	3,33
12. Von Trotha	3,19	2,72
14. Feldmeier	3,21	3,14
14. SES Sandmann	3,21	
16. Asista	3,27	2,92
17. Lindlau	3,28	3,43
18. BBF	3,37	3,49
19. CCM-Sport	3,40	3,45
20. Ra-Co	3,58	3,08
21. Absolut Bikes	3,93	3,69
22. Fact Bikeparts	4,12	3,89
Gesamtdurchschnitt	3,13	3,05

Nachhaltigkeit in den Unternehmen

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Schmid	1,97	2,52
2. Von Trotha	2,33	1,79
3. Böttcher	2,37	3,00
4. Bico	2,39	2,64
4. Paul Lange & Co.	2,39	2,48
6. Sport Import	2,58	3,08
7. Fact Bikeparts	2,59	2,78
8. SES Sandmann	2,60	
9. Feldmeier	2,65	2,85
9. Sports Nut	2,65	3,17
11. MCG Parts	2,77	2,82
12. CCM-Sport	2,79	2,88
13. Grofa	2,80	3,21
14. Lindlau	2,84	2,79
15. Cosmic Sports	2,85	2,98
15. E. Wiener Bike Parts	2,85	3,10
17. RTI Sports	2,88	2,91
18. Ra-Co	2,98	2,93
19. Asista	3,00	3,03
19. BBF	3,00	3,15
19. Hartje	3,00	3,20
22. Absolut Bikes	3,11	3,39
Gesamtdurchschnitt	2,70	2,89

Digitalisierung im Blick

Die Bedeutung von B2B-Webshops nimmt immer mehr zu. Aber auch andere digitale Prozesse müssen eingeführt oder verbessert werden, um für die Zukunft gut aufgestellt zu sein und im Wettbewerb bestehen zu können.

Foto: Shutterstock / Dloik Klaisataporn

Kategorie eine gute Bewertung. Natürlich liegt dieses Thema auch in der Verantwortung der Vertriebsmarken, aber nichtsdestotrotz scheinen die Händlerinnen und Händler einige Erwartungen an den Großhandel zu haben, die nicht erfüllt werden.

Fazit

Um auch in Zukunft erfolgreich bestehen zu können, muss der Großhandel schneller, digitaler und flexibler werden. In der Fahrradbranche verfügen viele Unternehmen bereits heute über mehrere dieser Eigenschaften und arbeiten daher gut mit dem Fachhandel zusammen. Die Ergebnisse dieses Rankings bestätigen dies. Sie sollten jedoch nicht als Ruhepolster dienen, sondern als Bestätigung, den eingeschlagenen Weg fortzusetzen. Die wenigen Schwächen sollten Ansporn zur Verbesserung sein.



Wann war Ihr letztes Training?

Nur wer trainiert, ist langfristig erfolgreich. Das gilt natürlich auch für den Verkauf. Auf diese Punkte kommt es an.

AUTOR: DOMINIK REINHARDT

Der Erfolg ist in der Fahrradbranche nicht allein auf innovative Produkte zurückzuführen, sondern auch darauf, Kunden zu begeistern und langfristige Beziehungen aufzubauen. Training und Coaching sind die Schlüssel, um Händler in den Disziplinen Verkauf, Kundenkontakt, Mindset und Fachwissen zu Höchstleistungen zu führen – vergleichbar mit einem Radsportler, der auf dem Weg zur Spitze sein Training optimiert.

Im Verkauf geht es darum, mehr als nur ein Produkt zu verkaufen – es geht um die Kunst, die Bedürfnisse und Wünsche der Kunden zu verstehen. Wie ein Radsportler, der seine Ausrüstung perfekt beherrscht, müssen Verkaufsprofis ein tiefes Verständnis für ihre Produkte entwickeln. Das Training sollte sie dazu befähigen, nicht nur technische Spezifikationen zu kennen, sondern auch die emotionalen Aspekte, die den Kunden bewegen.

Der Kundenkontakt ist das Herzstück jeder Verkaufserfahrung, vergleichbar mit dem Moment, in dem ein Radfahrer die entscheidenden Kilometer einer Rennstrecke meistert. Hier kommt es darauf an, die Kommunikation zu perfektionieren und einen positiven Eindruck zu hinterlassen. Durch Coaching können Händler lernen, wie sie Kunden empathisch ansprechen, ihre Fragen kompetent beantworten und so eine dauerhafte Bindung aufbauen.

Das Mindset ist der entscheidende Motor für den Erfolg, vergleichbar mit der mentalen Stärke eines Ausdauersportlers. Training und Coaching sollten darauf abzielen, positive Denkmuster zu entwickeln und die Widerstandsfähigkeit gegenüber Herausforderungen zu stärken. Wie bei einem anspruchsvollen Radsportrennen gibt es im Verkaufsumfeld ständig neue Hürden zu überwinden, und ein fokussiertes, positives Mindset ist der Schlüssel, um diese erfolgreich zu meistern.

Das Fachwissen ist ein weiterer kritischer Aspekt, vergleichbar mit dem fundierten Training, das einen Sportler befähigt, auf verschiedene Herausforderungen vorbereitet zu sein. Das Training sollte sich darauf konzentrie-



Foto: Train4Success

Dominik Reinhardt gehört zu den profiliertesten Trainern in Deutschland.



Foto: Paul Lange & Co.

ren, Fachwissen über verschiedene Fahrradtypen, E-Bike-Antriebe, Zubehör und technische Details zu vermitteln. Dabei geht es nicht nur um das Auswendiglernen von Spezifikationen, sondern auch darum, die Anwendbarkeit dieser Informationen im Kontext der Kundenbedürfnisse zu verstehen.

Coaching kann dazu beitragen, die Fähigkeiten im Umgang mit komplexen Produktfragen zu verbessern. Das Ziel ist es, dass Händler in der Lage sind, technische Informationen verständlich und überzeugend zu vermitteln. Kunden stellen oft anspruchsvolle Fragen, und durch fortlaufend aktualisiertes Fachwissen und gezieltes Training können Verkaufsprofis sicher und kompetent darauf antworten.

Die Fahrradbranche entwickelt sich ständig weiter, und Händler, die gut informiert sind, können Kunden nicht nur Produkte verkaufen, sondern auch als kompetente Berater auftreten. Training und Coaching sind somit entscheidende Bausteine, um im Rennen um die Kundenzufriedenheit und -bindung erfolgreich zu sein.

Mit Train4Success entwickeln wir individuelle Coaching Journeys, die motivieren, Spaß machen, Wertschätzung und Motivation in die Teams tragen. Das Ganze vor Ort oder digital.

Bereit für die Tour de France? •

Thema auf dem SAZbike Prolog

Beim SAZbike Prolog sprach Dominik Reinhardt (Train4Success) auf der Bühne mit Marc Habermann (Paul Lange & Co.) und Timo Kieninger (Magura Bosch Parts & Services) unter der Leitung von SAZbike-Chefredakteur Alexander Schmitz über zeitgemäße und motivierende Schulungen.

Foto: Train4Success

Unser Experte

Dominik Reinhardt fungiert auf der Bühne oder in virtuellen Summits als Mindset-Transformator und Impulsgeber für innovative Geschäftsmodelle, er treibt Challenges und Change-Prozesse voran und begleitet proaktiv den Prozess zum gesetzten Ziel.

Inspirierend und wegweisend waren für ihn 20 Jahre Spitzensport und diverse Meisterschaften im Fußball als Trainer, was für seinen Motivationstransport steht, und Innovation, Methodik und Struktur im Businessbereich, wo er seit Jahren für Corporates, Start-ups und KMUs gebucht wird.

In Seminaren zu Vertrieb, Kommunikation, Führung und Teambuilding gibt seine Firma Train4Success für Unternehmen wie die Deutsche Telekom, McMakler, L'Oreal und Start-ups aus dem deutschen Mittelstand den Mindset-Booster.





Wilfried Schmidt kann sich über den Spitzenplatz für sein Unternehmen freuen.

Sieben auf einen Streich

Das Ranking für Zubehör und Teile bietet Leistungen auf höchstem Niveau. In keinem anderen Ranking gibt es so viele Lieferanten mit sehr guten Gesamtnoten.

AUTOR: ALEXANDER SCHMITZ

Die Märchen der Gebrüder Grimm gehören zum deutschen Kulturgut. Eine bekannte Geschichte ist jene vom tapferen Schneiderlein. Sie handelt von einem Schneider, der am Anfang der Erzählung sieben Fliegen auf einmal erschlägt. Beeindruckt von seiner Leistung bestickt sich der Schneider seinen Gürtel mit dem Schriftzug „Siebene auf einen Streich“ und zieht in die Welt hinaus, um diverse Abenteuer zu bewältigen.

In diesem Ranking geht es nicht um Märchen, Fliegen oder um einen Schneider, aber die Zahl Sieben spielt schon eine Rolle. Der Blick in die Auflistung zeigt nämlich schnell, dass sich ein Septett dank sehr guter Noten vom Rest des Feldes abhebt – sieben auf einen Streich also. Dass diese Leistungen keine Eintagsfliegen sind, zeigt auch der Vergleich mit dem Vorjahr: Schon damals konnten alle sieben sich über jeweils sehr gute Bewertungen freuen. »

GESAMT-RANKING

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Schmidt Maschinenbau	1,53	1,73
2. Rohloff	1,72	1,92
3. Lupine	1,80	1,85
4. Abus	1,87	1,96
5. Ortlieb	1,90	1,88
5. SKS	1,90	1,97
7. SPlab	1,99	1,94
8. Alpina	2,08	2,04
9. Uvex	2,13	2,12
10. Vaude	2,14	2,12
11. Magura	2,20	2,26
12. Contec	2,28	2,52
13. KED	2,51	2,19
14. Mavic	2,55	2,74
15. Enviolo	2,77	3,10
16. Thule	2,94	
17. Fox	3,08	2,81

Gesamtdurchschnittsnote 2023 der 17 Lieferanten: 2,20 (2022: 2,20)

Siebenmal ein sehr guter Durchschnitt

An der Spitze dieser sieben sehr guten Lieferanten steht Schmidt Maschinenbau. Der Tübinger Nabendynamospezialist, bekannt für die Marke Son, verteidigte damit erfolgreich den Spitzenplatz aus dem Vorjahr. Dahinter landet mit Rohloff der bekannteste Hersteller von Getriebenaben in Deutschland. Mit auf dem Treppchen steht dann noch Lupine, Hersteller von Fahrradbeleuchtung aus dem oberpfälzischen Neumarkt.

Auch wenn sie es nicht unter die Top drei geschafft haben, können sich Abus, Ortlieb, SKS und SQlab jeweils erneut über eine sehr gute Benotung freuen. Dies zeigt die große Zufriedenheit der Händlerinnen und Händler mit diesen Lieferanten.

Bei so viel Qualität ist auch die Durchschnittsnote ausgezeichnet. Mit 2,20 wird hier erneut das Vorjahresergebnis erreicht. Diese Note ist dabei der Mittelwert aller im Ranking gelisteten Unternehmen. Der Vergleich der jeweiligen Werte für 2022 und 2023 zeigt, dass sich mit Schmidt Maschinenbau, Rohloff, Lupine, Abus, SKS, Magura, Contec, Mavic und Enviolo insgesamt neun Lieferanten in dieser Liste verbessern konnten.

Von den 17 im Ranking gelisteten Lieferanten waren 16 schon im Vorjahr Teil der Tabelle. Wieder dabei ist Thule, die nach einem Jahr Pause zurück sind. Der schwedische Hersteller wurde von mehr als 25 Händlerinnen und Händlern bewertet und schaffte damit das Minimum, um Teil des Rankings zu sein (mehr zu den Kriterien für das Ranking auf Seite 4).

Umsatzanteil hat zugenommen

Der Stellenwert von Zubehör und Teilen hat umsatzmäßig im vergangenen Jahr wieder an Bedeutung gewonnen. Laut aktueller SAZbike-Statistik (siehe Grafik Seite 41) wurden im Fachhandel exakt 15 Prozent des Gesamtumsatzes mit dem Verkauf von Zubehör und Teilen generiert. Zwölf Monate zuvor lag der Wert noch bei 13,8 Prozent.

Beim Blick auf die einzelnen Tabellen fallen die sehr vielen sehr guten Noten auf. Im Bereich Einkauf und Verkauf vergaben die rund 500 Händlerinnen und Händler, die an unserer Online-Umfrage teilnahmen, diese sehr häufig für den Innendienst und die Kommunikation. Letztere bezieht sich auf die Erreichbarkeit, die Rückrufquote und die Freundlichkeit der Lieferanten. Jeweils neun Unternehmen wurden in diesen beiden Kategorien mit sehr guten Noten bedacht. »

EINKAUF / VERKAUF

Innendienst		
Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Schmidt Maschinenbau	1,35	1,56
2. Lupine	1,68	1,81
3. Abus	1,77	1,79
4. Rohloff	1,82	1,79
5. Ortlieb	1,85	1,74
6. SKS	1,87	1,76
7. SQlab	1,89	1,70
7. Vaude	1,89	2,16
9. Contec	1,98	2,08
10. Alpina	2,00	1,87
11. Uvex	2,05	1,78
12. Magura	2,06	2,10
13. KED	2,24	1,83
14. Fox	2,98	2,62
15. Enviolo	3,04	3,33
16. Thule	3,08	
17. Mavic	3,11	2,96
Gesamtdurchschnitt	2,16	2,06

Außendienst		
Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Alpina	1,67	1,53
2. SKS	1,93	2,21
3. Abus	1,98	2,16
4. Contec	2,20	2,31
5. Uvex	2,25	2,05
6. Vaude	2,68	2,61
7. SQlab	2,77	2,67
8. Ortlieb	2,87	2,75
9. Magura	3,18	3,34
10. KED	3,33	2,50
11. Thule	3,72	
12. Mavic	4,00	2,86
13. Fox	4,67	4,18
Enviolo	ohne Außendienst	
Lupine	ohne Außendienst	
Rohloff	ohne Außendienst	
Schmidt Maschinenbau	ohne Außendienst	
Gesamtdurchschnitt	2,87	2,75

Kommunikation (Erreichbarkeit / Rückruf / Freundlichkeit)		
Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Schmidt Maschinenbau	1,41	1,49
2. Lupine	1,60	1,67
3. Contec	1,63	2,03
4. Abus	1,69	1,73
5. SQlab	1,76	1,63
6. Ortlieb	1,85	1,70
6. SKS	1,85	1,75
8. Uvex	1,87	1,69
9. Vaude	1,98	2,16
10. Alpina	2,03	1,67
11. Magura	2,07	2,09
12. Rohloff	2,09	2,00
13. KED	2,21	1,98
14. Mavic	2,88	2,65
15. Enviolo	3,14	3,74
16. Fox	3,27	2,81
17. Thule	3,35	
Gesamtdurchschnitt	2,16	2,05

Viele Produkte verfügen über eine sehr hohe Produktqualität.

Realisierte Handelsspanne

(Einkaufspreis / tatsächlicher Verkaufspreis)

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Schmidt Maschinenbau	1,96	2,11
2. Rohloff	2,23	2,34
3. Ortlieb	2,28	2,24
4. SKS	2,30	2,14
5. KED	2,50	2,34
6. Alpina	2,53	2,34
7. Contec	2,58	2,59
8. Uvex	2,59	2,48
9. Lupine	2,62	2,44
10. Vaude	2,63	2,38
11. Abus	2,66	2,79
12. Magura	2,70	2,70
13. Enviolo	2,77	3,06
14. SQlab	2,80	2,44
15. Mavic	3,31	3,27
16. Fox	3,96	4,03
17. Thule	4,38	
Gesamtdurchschnitt	2,75	2,61

Foto: Rohloff / Daniel Kunzfeld



Noch mehr sehr gute Einzelnoten sind im Bereich Produkte und Lieferungen zu finden: zehn sehr gute Einzelnoten in Bezug auf die Lieferpünktlichkeit, zwölf sehr gute Noten bei der Bewertung der tatsächlichen Lieferung im Vergleich zur Bestellung und wiederum zehn sehr gute Noten für die Produktqualität. Die Lieferanten von Zubehör und Teilen liefern also mit hoher Pünktlichkeit genau das, was bestellt wurde. Dabei handelt es sich um Produkte mit hoher Qualität.

Wie gut das Geschäft mit Zubehör und Teilen läuft, zeigt auch eine Statistik des Zweirad-Industrie-Verbands (siehe dazu die Grafik auf Seite 39). Demnach sind von 2020 bis 2022 (die Zahlen für 2023 liegen noch nicht vor) sowohl die Werte für die Produktion als auch für den Import und den Export von Zweiradteilen in Deutschland gestiegen. Der Produktionswert hat sich dabei seit 2020 um rund 50 Prozent erhöht. Bei den meisten Lieferanten in diesem Ranking handelt es sich um deutsche Unternehmen, von denen einige auch in Deutschland produzieren lassen.

Ein weiteres Merkmal vieler Lieferanten in diesem Ranking ist die ausgezeichnete Ersatzteilverfügbarkeit. In dieser Kategorie gab es sogar für elf der 17 gelisteten Unternehmen eine sehr gute Durchschnittsnote. Die Möglichkeit, Produkte zu reparieren, wird nicht nur aus Nachhaltigkeitsgründen

immer wichtiger und ist ein Punkt, auf dem sowohl immer mehr Endverbraucherinnen und Endverbraucher als auch der Fachhandel großen Wert legen. Ortlieb beispielsweise führt im Jahr über 18.000 Reparaturen durch und schult vermehrt seine Händlerinnen und Händler, damit diese selbst Reparaturen durchführen können. Auch bei Rohloff ist die Langlebigkeit ein Markenzeichen der Produkte. So gibt es schon Getriebenaben der Hessen, die an mehr als einem Rad verwendet wurden.

Nachhaltig oder doch nicht?

Stichwort Nachhaltigkeit: Für die Nachhaltigkeitsbemühungen der Lieferanten gab es für ein Quartett jeweils eine sehr gute Note. Von diesen werden vor allem Schmidt Maschinenbau, Rohloff und Ortlieb für die Langlebigkeit und die bereits erwähnte Reparierbarkeit ihrer Produkte mehrfach positiv erwähnt und gelobt. Bei Vaude wird von mehreren Befragten die komplette Philosophie gelobt. Nicht unterschlagen werden soll aber, dass einige Händlerinnen und Händler nicht wirklich von dem Thema Nachhaltigkeit beziehungsweise seiner Umsetzung überzeugt sind: „Nachhaltigkeit ist ein Pseudo-Punkt, ein Lückenfüller-Wort, das sich gut anhören und Verantwortungsbewusstsein simulieren soll. Ein Punkt, der für uns im »

PRODUKTE / LIEFERUNGEN

Lieferpünktlichkeit

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Schmidt Maschinenbau	1,18	1,50
2. Lupine	1,24	1,48
3. Rohloff	1,55	1,77
4. Ortlieb	1,61	1,79
5. SKS	1,71	1,83
6. Abus	1,81	1,93
7. Contec	1,82	2,24
8. SQLab	1,84	1,98
9. Alpina	1,95	1,96
10. Uvex	1,97	2,18
11. Magura	2,01	2,06
12. Mavic	2,04	2,46
13. Vaude	2,06	2,21
14. KED	2,23	1,94
15. Thule	2,44	
16. Enviolo	2,48	2,68
17. Fox	2,74	2,57
Gesamtdurchschnitt	1,92	2,04

Lieferfähigkeit

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Schmidt Maschinenbau	1,27	1,66
2. Lupine	1,43	1,69
3. Rohloff	1,49	1,90
4. Ortlieb	1,79	1,98
5. SKS	1,81	1,91
6. Abus	1,84	2,11
7. Contec	2,02	2,35
8. Alpina	2,05	2,16
9. Magura	2,08	2,31
10. Uvex	2,11	2,41
11. SQLab	2,13	2,31
12. KED	2,33	2,06
13. Mavic	2,40	2,59
14. Enviolo	2,42	2,61
15. Vaude	2,45	2,72
16. Thule	2,48	
17. Fox	3,07	2,90
Gesamtdurchschnitt	2,07	2,23

Tatsächliche Lieferung im Vergleich zur Bestellung

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Schmidt Maschinenbau	1,19	1,47
2. Lupine	1,38	1,56
3. Rohloff	1,39	1,78
4. Ortlieb	1,59	1,78
5. SKS	1,63	1,76
6. Abus	1,75	1,91
7. Uvex	1,90	2,20
8. Contec	1,91	2,18
9. SQLab	1,92	1,94
10. Alpina	1,94	2,00
11. Vaude	1,96	2,08
12. Magura	1,97	2,07
13. KED	2,07	1,90
14. Mavic	2,08	2,26
15. Thule	2,20	
16. Enviolo	2,24	2,44
17. Fox	2,50	2,40
Gesamtdurchschnitt	1,86	1,98

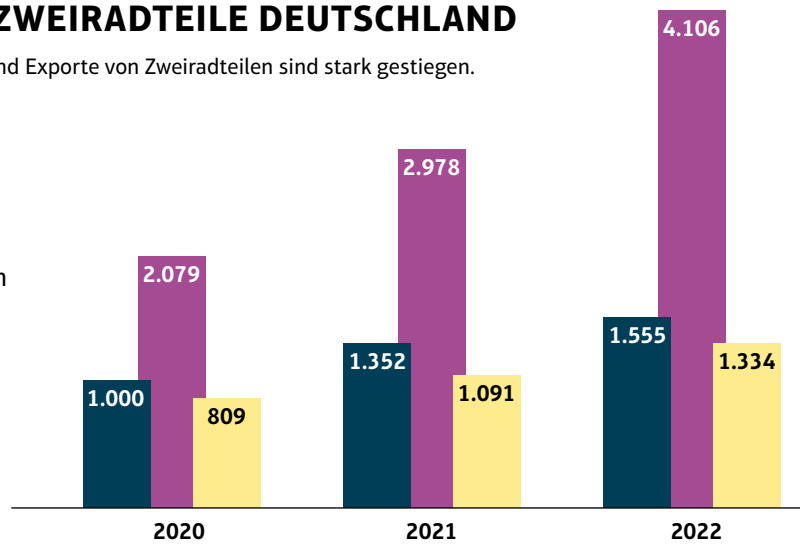
MARKTDATEN ZWEIRADTEILE DEUTSCHLAND

Produktion, Importe und Exporte von Zweiradteilen sind stark gestiegen.

- Produktionswert seit 2020 um rund 50% gestiegen
- Importe seit 2020 fast verdoppelt
- Exporte seit 2020 um rund 60% gestiegen

■ Produktion ■ Import ■ Export

Angabe in Mio. Euro
Quelle: StBA und ZIV



Produktqualität

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Schmidt Maschinenbau	1,00	1,14
2. Lupine	1,14	1,08
3. Rohloff	1,25	1,40
4. Ortlieb	1,38	1,36
5. Uvex	1,56	1,67
6. SKS	1,57	1,68
7. Abus	1,65	1,66
7. Alpina	1,65	1,65
9. Thule	1,77	
10. SQLab	1,84	1,68
11. Mavic	2,00	2,28
12. KED	2,16	2,00
13. Vaude	2,17	1,67
14. Fox	2,22	1,98
15. Magura	2,28	2,08
16. Contec	2,49	2,62
17. Enviolo	2,74	2,70
Gesamtdurchschnitt	1,82	1,79

Ersatzteilverfügbarkeit

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Schmidt Maschinenbau	1,18	1,40
2. Rohloff	1,24	1,61
3. Lupine	1,32	1,36
4. Ortlieb	1,43	1,53
5. SKS	1,51	1,70
6. Abus	1,68	1,85
7. Uvex	1,79	2,03
8. Vaude	1,83	1,97
9. Magura	1,87	2,11
10. KED	1,93	1,67
11. SQLab	1,97	1,98
12. Alpina	2,05	1,93
13. Mavic	2,15	2,48
14. Contec	2,17	2,56
15. Enviolo	2,51	2,73
16. Thule	2,71	
17. Fox	2,72	2,39
Gesamtdurchschnitt	1,89	1,96

NACHHALTIGKEIT

Nachhaltigkeit in den Unternehmen

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Schmidt Maschinenbau	1,50	1,90
2. Vaude	1,60	1,64
3. Ortlieb	1,77	1,78
4. Rohloff	1,82	1,85
5. SQLab	2,13	2,08
6. SKS	2,17	2,30
7. Mavic	2,20	2,60
8. Lupine	2,26	2,00
9. Abus	2,29	2,36
10. Magura	2,38	2,35
11. Uvex	2,40	2,29
12. Alpina	2,43	2,30
13. KED	2,45	2,44
14. Enviolo	3,06	3,04
15. Contec	3,09	2,94
16. Thule	3,11	
17. Fox	3,16	3,00
Gesamtdurchschnitt	2,34	2,30



Pünktliche Lieferungen und hohe Lieferfähigkeit gehören zu den Stärken der Lieferanten von Zubehör und Komponenten.

SERVICE / MARKENQUALITÄT

Reklamation

(Einfachheit, Schnelligkeit/Vergütung)

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Schmidt Maschinenbau	1,40	1,57
2. Abus	1,65	1,70
3. Alpina	1,72	1,71
4. SKS	1,73	1,76
5. Lupine	1,79	1,64
6. SQlab	1,80	1,75
7. Ortlieb	1,83	1,69
7. Rohloff	1,83	2,08
9. Contec	1,89	2,30
9. Uvex	1,89	1,89
11. Vaude	1,95	1,97
12. KED	2,02	1,86
13. Magura	2,29	2,31
14. Mavic	2,48	3,11
15. Thule	3,15	
16. Enviolo	3,19	3,49
17. Fox	3,75	3,13
Gesamtdurchschnitt	2,14	2,12

Werbung / Verkaufsförderung

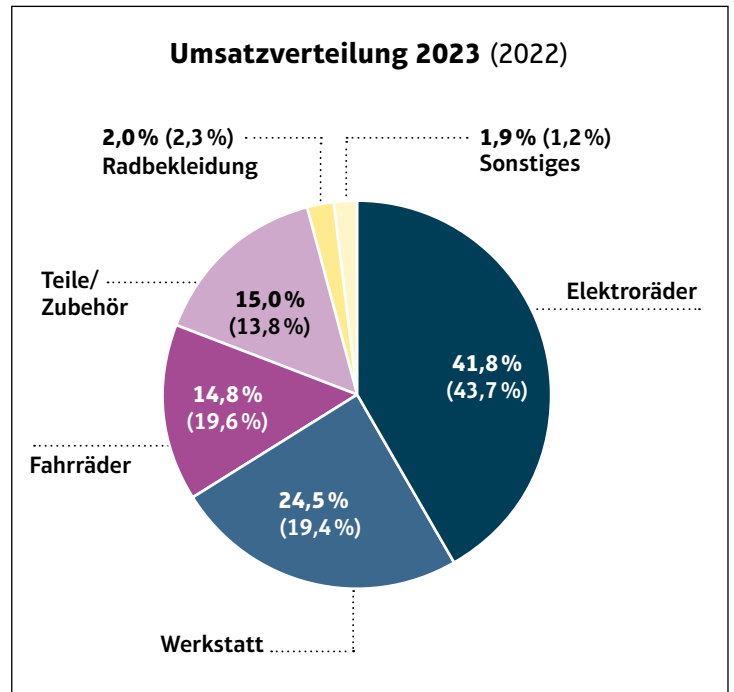
Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. SQlab	1,77	1,77
2. Abus	1,97	1,95
3. Ortlieb	2,11	1,88
4. Magura	2,16	2,27
4. Vaude	2,16	1,89
6. SKS	2,20	2,27
7. Lupine	2,22	2,61
8. Alpina	2,26	2,44
9. Mavic	2,32	3,09
10. Rohloff	2,35	2,72
11. Contec	2,54	2,71
12. Uvex	2,60	2,26
13. Schmidt Maschinenbau	2,65	2,63
14. KED	3,00	2,44
15. Thule	3,14	
16. Fox	3,21	2,95
17. Enviolo	3,42	3,43
Gesamtdurchschnitt	2,48	2,46

Image / Attraktivität der Marke

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Schmidt Maschinenbau	1,31	1,37
2. Rohloff	1,38	1,46
3. Ortlieb	1,50	1,35
4. Abus	1,51	1,47
5. SQlab	1,60	1,52
6. Lupine	1,61	1,27
7. Fox	1,64	1,49
8. Vaude	1,70	1,62
9. Magura	1,82	1,82
10. SKS	1,85	1,82
11. Thule	1,93	
12. Alpina	1,94	1,93
13. Uvex	1,97	1,68
14. Mavic	2,10	2,43
15. Enviolo	2,46	2,76
16. KED	2,73	2,39
17. Contec	2,98	3,14
Gesamtdurchschnitt	1,88	1,85



Foto: Shutterstock / Mr. Kosal



2023 sanken die Umsätze, die Bedeutung der Werkstatt nahm dafür in vielen Geschäften zu.

Schulungen

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. SQlab	1,69	1,64
2. Abus	1,87	2,03
2. Rohloff	1,87	2,31
4. Magura	1,93	1,99
5. SKS	2,51	2,63
6. Schmidt Maschinenbau	2,52	2,65
7. Enviolo	2,53	2,92
8. Contec	2,59	3,27
9. Mavic	2,63	3,30
10. Ortlieb	2,69	2,79
11. Vaude	2,83	2,58
12. Alpina	2,86	3,06
13. Uvex	2,93	3,00
14. Fox	3,16	2,92
15. Lupine	3,17	3,38
16. Thule	3,68	
17. KED	3,89	3,35
Gesamtdurchschnitt	2,67	2,74

täglichen Geschäft keine Relevanz besitzt“, schrieb beispielsweise ein Umfrageteilnehmer. Wie nachhaltig die Fahrradbranche tatsächlich ist, fragt sich auch unser Experte Sebastian Olényi in seinem Beitrag zu diesem Thema (mehr dazu auf Seite 46).

Kann ein Produkt dann doch nicht mehr repariert werden, kommt es bisweilen zu Reklamationen. Die Lieferanten von Zubehör und Komponenten sind hierbei sowohl kulant als auch schnell unterwegs, wie das Ranking belegt. Die Note in dieser Kategorie setzt sich dabei einmal aus einer Note für die Einfachheit und Schnelligkeit des Prozesses als auch aus einer Note für die Vergütung der Reklamation zusammen. Auch in dieser Kategorie können sich elf Lieferanten über eine sehr gute Note freuen.

Bei der offenen Frage zu dieser Kategorie wurden Abus und SKS mehrfach positiv genannt und für ihre unkomplizierten sowie kundenfreundlichen Prozesse gelobt. Speziell bei Abus wurde dabei auch das Konzept des „One Key Systems“ gerühmt, durch das mehrere Schlösser gleichschließend mit einem Schlüssel möglich sind – auch bei nachträglichen Käufen.

Eine der wenigen Schwächen der Lieferanten von Zubehör und Komponenten sind die Schulungen. Ein Quartett kann sich zwar jeweils über sehr gute Benotungen freuen, doch dahinter klafft schon eine Lücke. Dies zeigt, dass sich die Händlerinnen und Händler in diesem Punkt Verbesserungen wünschen. Wie wichtig Schulungen sind, erklärt auch unser Experte Dominik Reinhardt (siehe Beitrag auf Seite 32).

Fazit

Die Lieferanten von Zubehör und Teilen leisten vielfach hervorragende Arbeit und punkten zudem mit attraktiven Angeboten und Leistungen. Die Händlerinnen und Händler danken ihnen dies und arbeiten gerne mit ihnen zusammen. Für viele Lieferanten dient das SAZbike-Ranking daher als Bestätigung für ihre Arbeit. Vielleicht gibt es im nächsten Ranking dann sogar acht oder neun Unternehmen mit einer sehr guten Durchschnittsnote, sodass nicht mehr die Sieben, sondern eine höhere Zahl der Blickfang ist.



Foto: Jobrad

Same procedure as every year

Das SAZbike-Ranking für Leasing-Anbieter wird zum vierten Mal in Folge vom gleichen Trio angeführt. Das Feld der Anbieter wird größer, die Anzahl der gelisteten Unternehmen nimmt zu.

AUTOR: ALEXANDER SCHMITZ

Im Fahrrad-Leasing liegt ein großes Potenzial als zusätzlicher Profit Pool, der unser aktuelles Mobilitätsportfolio perfekt ergänzt. So bauen wir unser Dienstleistungsangebot für die gewerbliche Kundschaft systematisch aus und unterstützen unser langfristiges Wachstum im europäischen Flottengeschäft. Wir sind entschlossen, die Stärken von Europas führender Automobil-Captive und dem weltweit größten Fahrradhersteller voll auszuschöpfen.“ Dies sagte Christian Dahlheim, Vorstandsvorsitzender der Volkswagen Financial Services AG, auf der IAA Mobility Anfang September 2023. Damals wurde bekannt, dass Volkswagen Financial Services (VW FS) und Pon Holdings (Pon) ihre Partnerschaft im Dienstrad-Leasing intensivieren. Im Rahmen der Partnerschaft beteiligte sich VW FS mit 49 Prozent an Pons Fahrrad-Leasing-Tochter Bike Mobility Services, zu der die Marken Businessbike, Lease a Bike und B2Bike gehören.

Großes Potenzial

Zweifelsohne ist Fahrrad-Leasing eines der spannendsten Themen unserer Branche mit großem Wachstumspotenzial. Laut einer Studie wird das europäische Marktpotenzial für das Leasing von Dienstfahrrädern auf zehn Milliarden Euro in 2028 geschätzt. SAZbike ermöglicht seit 2020 im Ranking auch eine Bewertung von Leasing-Anbietern. Dabei nahm die Anzahl der bewerteten Unternehmen konstant zu: sieben im Jahr 2020, acht 2021, neun 2022 und nun elf für 2023. Diese Entwicklung ist ein Beleg für das Wachstum von Leasing in der Fahrradbranche. Laut aktueller SAZbike-Umfrage wurden bereits 44 Prozent des Umsatzes für den Verkauf von E-Bikes und Fahrrädern mit Leasing umgesetzt. Die Tendenz ist weiter steigend.

Leasing

44%

des Fahrrad- und Elektroradverkaufs generierten die Teilnehmenden der SAZbike-Umfrage durchschnittlich über Leasing. Im Jahr zuvor waren es 35 Prozent.

Das Gesamtergebnis der elf Leasing-Anbieter ist für 2023 nur minimal schlechter als zwölf Monate zuvor. Acht der gelisteten Unternehmen wurden in Summe mit gut bewertet, drei mit befriedigend. Bis auf eine Ausnahme konnten alle neun bereits im Vorjahr gelisteten Anbieter jeweils ihre Durchschnittsnote verbessern. Auf den Plätzen 9 und 10 landeten mit Rad im Dienst und Company Bike die beiden Neulinge im Ranking. Sie schafften die Hürde von mindestens 25 Bewertungen (mehr zu den Kriterien für das SAZbike-Ranking auf Seite 4) und sind daher nun erstmals Teil des Rankings für Leasing-Anbieter. An der Spitze des

Rankings sicherte sich erneut Jobrad den Sieg vor Bikeleasing-Service und Businessbike. Dieses Trio stand in exakt der gleichen Reihenfolge seit der Premiere 2020 immer ganz oben.

Der Blick auf die Gesamtdurchschnittsnote der einzelnen Kategorien zeigt Verbesserungen in vier Kategorien an: Abwicklungsaufwand Schaden, Abwicklungszeit Schaden, Versicherungsleistungen und Abwicklung nach Leasing-Ende. Letztere scheint auch die größte Stärke der Anbieter zu sein, gab es hier doch die beste Kategoriennote. Sechs der bereits im Vorjahr gelisteten Leasing-Spezialisten konnten dabei jeweils ihre Durchschnittsnote verbessern.

Auch wenn die Durchschnittsnote im Gesamten in diesem Jahr für die Restwertberechnung etwas schlechter ausfiel als zwölf Monate zuvor, so gehört auch diese Kategorie zu den Stärken der Leasing-Anbieter und zeichnet sich durch überwiegend gute Bewertung aus. Bis auf eine Ausnahme erhielten alle Unternehmen jeweils eine gute Note.

Verbesserungen wünschen sich die Händlerinnen und Händler in Bezug auf den Abwicklungsaufwand und die Abwicklungszeit bei Schäden. »

GESAMT-RANKING

Lieferant	Note 2023	Vorjahr	Lieferant	Note 2023	Vorjahr	Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Jobrad	2,19	2,22	5. Deutsche Dienstrad	2,74	2,87	9. Rad im Dienst	3,07	
2. Bikeleasing-Service	2,24	2,29	6. Lease a Bike	2,86	3,09	10. Company Bike	3,38	
3. Businessbike	2,42	2,38	7. Kazenmaier	2,87	2,93	11. Eurorad	3,53	3,63
4. Eleasa	2,59	2,73	8. Mein-Dienstrad.de	2,90	2,98			

Gesamtdurchschnittsnote 2023 der 11 Leasing-Anbieter: 2,80 (2022: 2,79)



Eine einfache Abwicklung nach Leasing-Ende erfreut den Fachhandel und seine Kundschaft.

Foto: Shutterstock / Jelena Zelen

Bekanntheit / Attraktivität der Marke		
Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Jobrad	1,25	1,21
2. Bikeleasing-Service	2,26	2,28
3. Businessbike	2,36	2,24
4. Deutsche Dienstrad	2,91	3,10
5. Lease a Bike	2,97	3,14
6. Mein-Dienstrad.de	3,06	3,24
7. Eurorad	3,18	3,23
8. Rad im Dienst	3,57	
9. Eleasa	3,67	3,70
10. Company Bike	3,68	
11. Kazenmaier	3,74	3,56
Gesamtdurchschnitt	2,97	2,86

Finanzielle Konditionen Abschluss		
Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Bikeleasing-Service	1,71	1,67
2. Businessbike	1,94	1,80
3. Eleasa	2,00	2,08
4. Kazenmaier	2,21	2,20
5. Deutsche Dienstrad	2,85	2,74
6. Rad im Dienst	2,93	
7. Mein-Dienstrad.de	2,96	3,09
8. Lease a Bike	3,25	3,44
9. Company Bike	3,34	
10. Jobrad	3,65	3,44
11. Eurorad	4,05	4,11
Gesamtdurchschnitt	2,81	2,73

Informationen über Neuigkeiten / Produktangebot		
Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Jobrad	1,89	1,92
2. Bikeleasing-Service	2,08	2,18
3. Businessbike	2,25	2,34
4. Deutsche Dienstrad	2,65	2,74
4. Eleasa	2,65	2,50
6. Lease a Bike	2,75	3,04
7. Kazenmaier	2,86	2,98
8. Mein-Dienstrad.de	2,91	3,12
9. Eurorad	3,12	3,34
10. Rad im Dienst	3,22	
11. Company Bike	3,63	
Gesamtdurchschnitt	2,73	2,68

Offensichtlich scheinen die Leasing-Anbieter hier schon 2023 einige Verbesserungen vorgenommen zu haben, denn in beiden Kategorien war die Gesamtdurchschnittsnote jeweils besser als im Ranking zuvor.

Fazit

„Der Markt ist lange nicht ausgeschöpft, viele Unternehmen können noch auf den Zug des Dienstrad-Leasings aufspringen und es liegt viel Potenzial im öffentlichen Dienst sowie in der Öffnung bestehender Tarifverträge“, erklärte Axel Hillebrandt, Chief Marketing Officer bei Bikeleasing-Service, im

Exklusivinterview mit SAZbike. Und das gilt nicht nur für Deutschland und Europa, sondern auch die USA. Dort hat Bike Mobility Services bereits in San Francisco seine erste US-Niederlassung eröffnet.

Es erscheint sehr wahrscheinlich, dass im nächsten Jahr weitere Leasing-Anbieter ihre Premiere im Ranking der SAZbike feiern werden. Die bereits gelisteten Unternehmen sollten weiter an ihren Leistungen und Angeboten arbeiten und dabei die Prozesse so optimieren, dass die Dienstleistung für den Fachhandel noch attraktiver wird. Dann wird Fahrrad-Leasing für alle Beteiligten zum Riesenerfolg. ●

B2B-Portal		
Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Jobrad	1,52	1,59
2. Bikeleasing-Service	2,12	2,14
3. Businessbike	2,54	2,28
4. Deutsche Dienstrad	2,67	2,74
5. Eleasa	2,78	2,84
6. Kazenmaier	2,87	3,02
7. Lease a Bike	2,92	3,13
8. Mein-Dienstrad.de	3,02	3,00
9. Rad im Dienst	3,25	
10. Company Bike	3,73	
10. Eurorad	3,73	3,65
Gesamtdurchschnitt	2,83	2,71

Abwicklungsaufwand Schaden		
Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Jobrad	2,39	2,52
2. Bikeleasing-Service	2,59	2,71
3. Eleasa	2,61	3,42
4. Businessbike	2,83	2,84
5. Deutsche Dienstrad	2,90	3,17
6. Kazenmaier	3,04	3,29
7. Mein-Dienstrad.de	3,11	3,50
8. Lease a Bike	3,13	3,52
9. Rad im Dienst	3,44	
10. Company Bike	3,56	
11. Eurorad	4,03	4,17
Gesamtdurchschnitt	3,06	3,24

Abwicklungszeit Schaden		
Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Eleasa	2,35	3,05
2. Jobrad	2,36	2,50
3. Bikeleasing-Service	2,47	2,58
4. Deutsche Dienstrad	2,74	3,08
5. Businessbike	2,75	2,82
6. Lease a Bike	2,80	3,20
7. Kazenmaier	2,82	3,11
8. Mein-Dienstrad.de	2,90	2,91
9. Rad im Dienst	3,05	
10. Company Bike	3,49	
11. Eurorad	3,67	3,89
Gesamtdurchschnitt	2,85	3,02

Versicherungsleistungen		
Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Bikeleasing-Service	2,22	2,42
2. Jobrad	2,31	2,45
3. Eleasa	2,42	2,45
4. Businessbike	2,44	2,39
5. Deutsche Dienstrad	2,66	2,92
6. Lease a Bike	2,73	3,00
7. Mein-Dienstrad.de	2,79	2,80
8. Rad im Dienst	2,85	
9. Kazenmaier	2,93	2,82
10. Eurorad	3,15	3,32
11. Company Bike	3,46	
Gesamtdurchschnitt	2,72	2,73

Restwertberechnung		
Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Jobrad	2,33	2,35
2. Eleasa	2,37	2,29
3. Bikeleasing-Service	2,41	2,36
4. Businessbike	2,45	2,43
4. Company Bike	2,45	
6. Kazenmaier	2,69	2,61
7. Lease a Bike	2,71	2,60
8. Deutsche Dienstrad	2,72	2,63
9. Rad im Dienst	2,73	
10. Mein-Dienstrad.de	2,79	2,50
11. Eurorad	3,21	3,21
Gesamtdurchschnitt	2,62	2,55

Abwicklung nach Leasing-Ende		
Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Jobrad	1,99	2,01
2. Businessbike	2,25	2,25
3. Bikeleasing-Service	2,28	2,23
4. Eleasa	2,43	2,24
5. Lease a Bike	2,46	2,75
6. Mein-Dienstrad.de	2,53	2,64
7. Deutsche Dienstrad	2,54	2,69
8. Rad im Dienst	2,61	
9. Kazenmaier	2,65	2,76
10. Company Bike	3,09	
11. Eurorad	3,67	3,79
Gesamtdurchschnitt	2,59	2,60



Nachhaltigkeit in der Fahrradbranche: Hinkt die Branche hinterher?

Das Fahrrad gilt als nachhaltiges Fortbewegungsmittel. Doch trifft das auch für die Produktion zu? Verschärfungen in der Gesetzgebung machen das Thema umso brisanter.



Foto: Adobe Stock / Putasatiria

Auf deutschen Radwegen sind immer mehr Fahrräder, Lastenfahrräder und E-Bikes unterwegs – und das ist auch gut so! Denn sie halten nicht nur fit, sondern sind auch emissionsarm, leise und platzsparend und spielen eine wichtige Rolle auf dem Weg zum Erreichen unserer Klimaziele. Das fördert ein nachhaltiges Selbstverständnis in der Branche und bei Radfahrenden.

Neben dem gesteigerten Interesse an Nachhaltigkeit verschärft sich für die Unternehmen auch aktuell die Gesetzgebung: Lieferkettengesetze, Greenwashing-Richtlinie, Richtlinie zu entwaldungsfreien Lieferketten, Nachhaltigkeitsberichterstattungs-Richtlinie und nicht zuletzt die Klimaabkommen sind Themen, mit denen sich auch die Fahrradbranche auseinandersetzen muss – selbst wenn die Nutzung des Produktes Fahrrad einen kleineren Fußabdruck erzeugt als andere Verkehrsmittel.

Die nachhaltige Fassade bröckelt

Auch Fahrräder beeinflussen aktuell den Klimawandel: Typische Emissionen der Fahrradherstellung liegen in der Branche zwischen 174 Kilogramm (Fahrrad) und 1.068 Kilogramm (elektrisch unterstütztes Lastenfahrrad) – damit spart ein Fahrrad mit seinem Produktions-Fußabdruck erst nach 692 beziehungsweise 4.253 Kilometern wirklich CO₂ gegenüber einem durchschnittlichen bestehenden Verbrenner-Auto ein. Dabei sind die Emissionen von 36 bis 65 Gramm CO₂ pro Kilometer, die je nach Ernährung durch den Motor Mensch hinzukommen, noch gar nicht mitberechnet.

Fahrradrahmen werden häufig aus Aluminium hergestellt, wobei große Mengen umweltschädlichen Rotschlammes bei dessen Abbau entstehen, Menschenrechtsverletzungen und Umweltkatastrophen aus diesen Lieferketten bekannt sind und der CO₂-Abdruck bei der Neuherstellung besonders hoch ist. Dieser Abdruck wird allerdings von Rahmen aus Carbonfasern noch weit übertroffen, und auch beim Thema Transport und Verpackungen fallen erhebliche Emissionen an. Hier wird die Bedeutung von Langlebigkeit, Reparierbarkeit und Zirkularität besonders deutlich.

Kautschukherstellung für unsere Reifen kann sehr problematisch sein: Monokulturen, Regenwaldabholzung und Landraub sind aus diesen Lieferketten bekannt. Die Verchromung von Fahrradteilen und die Gerbung von Leder kann extrem gesundheitsschädliche Chrom-6-Verbindungen freisetzen und belastet damit die Arbeiterinnen und Arbeiter vor Ort oder bei »

Unser Experte

Sebastian Olényi gründete schon mit neun Jahren einen Umweltclub, wurde mit 15 Lokal- und Schülerzeitungs-Journalist und verkaufte mit 16 seine erste Webseite. Er ist Biologe, Umweltwissenschaftler und Ingenieur der Biotechnologie. Mit seiner Leidenschaft für Nachhaltigkeit und Kommunikation war er 17 Jahre lang freiberuflicher Journalist, neun Jahre lang freiberuflicher Berater und berät seit acht Jahren als Gründer und Geschäftsführer der Nachhaltigkeits-Strategie- und Kommunikationsberatung Sustentio und Mitglied der Nachhaltigkeits-Beratungsgenossenschaft Sustainable Natives kleine, mittlere und große Unternehmen, öffentliche Institutionen wie den Helpdesk Wirtschaft und Menschenrechte sowie NGOs. Er hat bei der Erstellung des DNK-Leitfadens Fahrradbranche mitgewirkt, denn Wesentlichkeitsanalysen, Carbon Footprints und Lieferkettenthemen begeistern ihn genauso sehr wie seine drei Fahrräder. Als Mitgründer des Mobilitätshauses überzeugt und qualifiziert er mit seinem Team Autohäuser dafür, selbst nachhaltiger zu werden und zur Verkehrswende beizutragen, indem sie zum Beispiel Lastenräder anbieten und reparieren, und hat dafür den Deutschen Nachhaltigkeitspreis 2024 erhalten. Er unterrichtet Sustainable Entrepreneurship an der FU Berlin und engagiert sich ehrenamtlich unter anderem beim Bundesverband nachhaltige Wirtschaft.



Foto: Sustentio

Ledersätteln auch die Kundschaft. Für Elektronik- und Batterieherstellung sind der Abbau von Lithium, Kobalt, Nickel und Grafit mit Umweltfolgen und Menschenrechtsverletzungen (teilweise Kinder- und Zwangsarbeit) verbunden. Die aktuellen globalen Lieferketten bergen erhebliche umweltbezogene und menschenrechtliche Risiken. Deutlich wurde das in den letzten Wochen im Fall eines wichtigen Zulieferers aus den Lieferketten auch der deutschen Fahrradindustrie. Für Kwang Li Industry aus Malaysia werden Vorwürfe von „moderner Sklaverei“ untersucht: die Ausbeutung von Beschäftigten, unter anderem aus Nepal, durch Entzug der Pässe, Unterschreitung des Mindestlohnes, Gewalt, Schuldlohnverhältnisse. Mit Menschenrechtsverletzungen und Zwangsarbeit sind auch Lieferketten in anderen Ländern verbunden. Auch wenn die Fahrradbranche im Gegensatz zur Solarbranche aktuell noch nicht in Verbindung mit den Lager-Internierungen und der Zwangsarbeit von Uiguren in China gebracht wurde, ist es nur eine Frage der Zeit bis zum nächsten Skandal. Das Fahrrad ist in seiner Produktion nicht weniger problem- und risikobehaftet als andere Produkte.

Wenige Vorreiter, keine Brancheninitiativen, kaum Siegel

In der Fahrradbranche wird nur selten transparent über die eigene Lieferkette und mögliche Risiken berichtet, und im Vergleich zu anderen Branchen wie der Lebensmittel- oder Textilbranche gibt es noch wenige Vorreiter und Kommunikation zum Thema: Nachhaltig angebaute Agrarrohstoffe wie Kautschuk, Kreislaufwirtschaft, Klimaneutralität oder zumindest die Senkung der Produktionsemissionen bleiben noch ein Nischenthema und schaffen es eher nicht in die Fahrradläden. Einen Nachhaltigkeitspreis oder Siegelinitiativen für die Fahrradbranche gibt es nicht, noch gibt es keine Fahrrad-Brancheninitiative für nachhaltiges Lithium, nur ein Reifenhersteller setzt bisher auf nachhaltigen Kautschuk. Hersteller- oder produktbezogene Tests oder Rankings sind eher anekdotisch.

Thema auf dem SAZbike Prolog

Beim SAZbike Prolog sprach Sebastian Olényi (Sustentio) auf der Bühne mit Sandra Wolf (Riese & Müller) und Felix Jahn (Schwalbe) unter der Leitung von SAZbike-Redakteur Werner Müller-Schell über Nachhaltigkeit in der Fahrradbranche.

Immerhin: Beim SAZbike-Ranking ist Nachhaltigkeit eine der Kategorien, eine Expertenjury nimmt sich des Themas für die Branche beim Deutschen Nachhaltigkeitspreis an. Ein nachhaltigkeitsbewusster Mensch kann prüfen, ob ihn einer der wenigen Hersteller mit Footprint-Transparenz, Bambus-Rahmen oder regionaler Herstellung überzeugt oder ob er oder sie doch eher zum gebrauchten Rad greift.

Dabei könnten Fahrradhersteller laut einer Wertgarantie-Studie mit recycelten oder nachwachsenden Rohstoffen bei 53,6 Prozent der Befragten punkten – und für immerhin 14 Prozent der Befragten zählt Nachhaltigkeit auch generell zu den kaufentscheidenden Kriterien. Branchenvorreiter Riese & Müller setzt zum Beispiel neben vielen anderen Nachhaltigkeitsmaßnahmen auf recyceltes und auf nachhaltigeres Aluminium, auch zertifiziert durch die Aluminium Stewardship Initiative. Reifenspezialist Ralf Bohle mit seinen Schläuchen und Reifen der Marke Schwalbe ist Vorreiter beim Recycling und dem Schließen von Kreisläufen, steigert stetig seinen Anteil von zertifiziert fair hergestelltem Kautschuk und arbeitet ebenfalls beständig an seinen CO₂-Emissionen. Die Magdeburger Fahrradmanufaktur Urwahn spezialisiert sich auf die Herstellung von Premium-E-Bikes mit reparierbarem und klimafreundlichem Stahl aus dem 3D-Drucker und setzt damit auf regionale und faire Produktion im Kreislauf und wurde dafür bereits mehrfach für ihre Nachhaltigkeit ausgezeichnet.

Steigende gesetzliche Anforderungen

Denn: Ein stetig steigendes Level von Nachhaltigkeit wird sowohl gesetzlich als auch von immer mehr Verbraucherinnen und Verbrauchern erwartet. Die Fahrradbranche steht vor der Herausforderung, ihre risikobehafteten Lieferketten proaktiv anzugehen und nachhaltig umzugestalten. Das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) ist seit diesem Jahr für Unternehmen mit mindestens 1.000 Beschäftigten verbindlich, und in der Europäischen Union wird eine Einigung zum „europäischen Lieferkettengesetz“, der Corporate

Auch der Gesetzgeber fordert mehr Nachhaltigkeit von Unternehmen ein.



Foto: Shutterstock / Deemerwha studio

DNK-Leitfaden Fahrradbranche

Auf der Eurobike 2023 wurde der DNK-Leitfaden Fahrradbranche präsentiert. DNK steht für Deutscher Nachhaltigkeitskodex. Dieser bietet als etablierter Berichtsstandard aufgrund seiner leichten Zugänglichkeit eine gute Möglichkeit, die Nachhaltigkeitsberichterstattung im eigenen Unternehmen zu beginnen und fortlaufend weiterzuentwickeln. Der DNK wurde vom Rat für Nachhaltige Entwicklung (RNE) erstellt und 2011 eingeführt. Seitdem wurde der DNK regelmäßig aktualisiert und an die aktuellen Anforderungen für Nachhaltigkeitsberichterstattung angepasst. Mit den Branchenverbänden Verbund Service und Fahrrad (VSF), Zukunft Fahrrad und Zweirad-Industrie-Verband (ZIV) sowie dem Thinktank Bike Brainpool haben sich vier Institutionen der Fahrradbranche mit dem RNE zusammengetan und gemeinsam anhand der DNK-Standards einen Leitfaden für die Berichterstattung zur Nachhaltigkeit entwickelt.





Foto: Adobe Stock / sbw19

Kautschukplantagen wie diese sind teilweise auf abgeholzten Regenwaldflächen entstanden. Die neue EU-Richtlinie zu entwaldungsfreien Lieferketten kann dazu führen, dass zukünftig Fahrradreifen, die aus betroffenem Kautschuk hergestellt wurden, an den EU-Außengrenzen abgewiesen werden: Eine von vielen steigenden Nachhaltigkeits-Herausforderungen für die Fahrradbranche.

Sustainability Due Diligence Directive (CSDDD) und zur Zwangsarbeitverordnung noch vor den Europawahlen im Juni erwartet, die nach aktuellem Stand ab 500 Mitarbeitende greifen würde. Im Rahmen der bereits beschlossenen Nachhaltigkeitsberichterstattungs-Richtlinie Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) werden die meisten Unternehmen ab 250 Mitarbeitende schrittweise je nach Unternehmensgröße und -art zwischen 2024 und 2028 verpflichtet, über Umwelt- und Sozialstandards zu berichten. Ebenfalls schon verabschiedet ist die Richtlinie zu entwaldungsfreien Lieferketten, die spätestens zum 30. Juni 2025 für alle EU-Unternehmen ab dem ersten Mitarbeitenden gilt und besonders agrarbasierete Rohstoffe wie Kautschuk und Leder adressiert.

Die Green-Claims-Richtlinie wurde ebenfalls letztes Jahr verabschiedet und soll Greenwashing verhindern und alle Unternehmen verpflichten, grüne Werbeaussagen belegbar und transparent zu gestalten. Nicht zuletzt hat schon die letzte Bundesregierung verabschiedet und international vereinbart, Deutschlands Emissionen bis 2030 um mindestens 65 Prozent zu senken und bis 2045 klimaneutral zu werden, und nimmt dabei auch Unternehmen immer mehr in die Pflicht.

Chancen und Unterstützungsangebote

Auch wenn in der von vielen KMU geprägten Fahrradbranche nicht alle von allen Gesetzen direkt betroffen sind, sind die größeren Unternehmen oft darauf angewiesen, mit ihren Zulieferern zusammenzuarbeiten, um die Vorgaben erfüllen zu können. Kleine und mittelständische Unternehmen können die regulatorischen Vorgaben und die Nachfrage nach Nachhaltigkeit als Chance begreifen, auf nachhaltigere Herstellungsmethoden,

Zulieferer, Rohstoffe und Verpackungen zu setzen und geeignete Risikomanagementsysteme und Sorgfaltspflichten einzuführen, um dadurch langfristig Risiken zu minimieren und Umwelt- sowie Menschenrechtsstandards ebenso wie ihre eigene Wettbewerbsfähigkeit zu sichern.

Schließlich tragen die nationalen und europäischen Gesetzgebungen auch zur Wettbewerbsgleichheit bei und sollen verhindern, dass unter Schädigung von Mensch und Umwelt hergestellte Produkte oder Produktbestandteile zu Dumpingpreisen die verantwortungsvoller hergestellten Produkte zum Beispiel von deutschen und europäischen Herstellern vom Markt verdrängen.

Für die Umsetzung der neuen Gesetze und von mehr Nachhaltigkeit gibt es als Unterstützung zahlreiche Förderprogramme besonders auch für KMU-Beratungen, Unternehmensnetzwerke wie UN Global Compact und kostenlose Angebote wie die Beratung und Wissensprodukte des Helpdesk Wirtschaft und Menschenrechte der Bundesregierung. Mit dem DNK-Leitfaden, einem Projekt von Fahrradverbänden, umgesetzt mit Unterstützung der Sustainable Natives, wurde 2023 ein branchenspezifisches Unterstützungsangebot für die Nachhaltigkeitsberichterstattung entwickelt, inklusive vielen Impulsen für die nachhaltige Transformation der Branche.

Die Fahrradbranche hat die Möglichkeit, eine Vorreiterrolle in Sachen Nachhaltigkeit einzunehmen und ihre Produkte noch nachhaltiger zu gestalten. Dank des Fahrradbooms genießt sie vielleicht einen größeren gesellschaftlichen Rückhalt als je zuvor und kann somit ein wichtiges Zeichen setzen. Wann wird die Branche diesem Ruf als nachhaltiger Vorreiter noch besser gerecht?





Das Feld mit den besten Leistungen

„Klein, aber fein“ lautet das Motto für das SAZbike-Ranking zu Radbekleidung.

AUTOR: ALEXANDER SCHMITZ

Radbekleidung wird immer mehr zu einem Expertenthema im Fahrradhandel. Während eine Bekleidungsabteilung in den großen Häusern eine Selbstverständlichkeit ist, verzichten kleinere und mittlere Fachgeschäfte vermehrt auf das Angebot von Trikots, Hosen, Jacken und Co. Das SAZbike-Barometer für das Jahr 2023 (mehr dazu in SAZbike 3/2024) zeigt beispielsweise, dass 46 Prozent der Händlerinnen und Händler, die an der Umfrage teilnahmen, keine Hosen verkaufen. Bei Jacken sind es 49 Prozent ohne Auswahl, bei Trikots verzichtet exakt die Hälfte der Befragten »

GESAMT-RANKING

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Paul Lange & Co.	1,84	1,94
2. Grofa	1,98	2,54
3. Vaude	2,03	2,02
4. Roeckl Sports	2,14	2,14
5. Chiba	2,17	2,05
6. XLC	2,42	2,66

Gesamtdurchschnittsnote 2023 der 6 Lieferanten: 2,10 (2022: 2,22)

auf eine Kollektion. Dadurch konzentriert sich der Verkauf auf Spezialisten, Online-Shops und eben die Filialisten und großen Häuser – sowie auch auf den Sporthandel, der seine Textilkompetenz nutzt, um zusätzliche Kundschaft abzugreifen.

Minusrekord

Diese Entwicklung hat natürlich auch Auswirkungen auf das SAZbike-Ranking für Lieferanten von Radbekleidung. 2009 noch umfasste unsere Auflistung insgesamt 22 Lieferanten, die die Mindesthürde von 25 Bewertungen meisterten (mehr zu den Kriterien des Rankings auf Seite 4). In den folgenden Jahren nahm die Anzahl der gelisteten Unternehmen im Ranking für Radbekleidung kontinuierlich ab. Mit sechs Lieferanten

stellt das aktuelle Ergebnis einen Minusrekord da. Im Vergleich zum letzten Mal fehlen Endura und Scott, die beide jeweils weniger als 25-mal benotet wurden. Dabei nahmen fast 500 Händlerinnen und Händler an der aktuellen Umfrage teil, doch zahlreiche davon führen gar keine Radbekleidung mehr.

Die kontinuierliche Abnahme der Ranking-Teilnehmer liegt aber überhaupt nicht an den Leistungen und Services der Lieferanten – ganz im Gegenteil. Das Sextett für 2023 kommt auf einen Durchschnittswert von 2,10, was mit Abstand die beste Gesamtnote aller Rankings in diesem Jahr ist. Auch im Vergleich zum Vorjahr war das Resultat besser.

An der Spitze des Rankings steht erneut Paul Lange & Co. Die Stuttgarter, deren Bekleidungsschwerpunkt bekanntlich auf den Produkten von Shima-

EINKAUF / VERKAUF

Innendienst

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Paul Lange & Co.	1,59	1,68
2. Vaude	1,80	2,07
3. XLC	1,96	2,19
4. Grofa	1,97	2,03
5. Roeckl Sports	2,00	1,94
6. Chiba	2,19	1,97
Gesamtdurchschnitt	1,92	2,01

Außendienst

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Paul Lange & Co.	1,72	1,89
2. Grofa	2,16	2,58
3. Chiba	2,23	2,17
4. Vaude	2,36	1,75
5. Roeckl Sports	2,45	2,20
6. XLC	3,27	3,41
Gesamtdurchschnitt	2,37	2,26

Kommunikation

(Erreichbarkeit / Rückruf / Freundlichkeit)

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Paul Lange & Co.	1,63	1,74
2. Vaude	1,76	2,03
3. Grofa	1,82	2,06
4. XLC	1,96	2,19
5. Roeckl Sports	2,00	2,00
6. Chiba	2,08	1,92
Gesamtdurchschnitt	1,88	1,99

PRODUKTE / LIEFERUNGEN

Produktqualität

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Grofa	1,63	2,00
2. Paul Lange & Co.	1,65	1,63
3. Roeckl Sports	1,70	1,81
4. Vaude	1,86	1,63
5. Chiba	2,11	1,97
6. XLC	2,50	2,61
Gesamtdurchschnitt	1,91	1,94

Lieferpünktlichkeit

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Chiba	1,71	1,82
2. Paul Lange & Co.	1,76	2,02
3. Grofa	1,88	2,65
4. XLC	2,10	2,15
5. Vaude	2,14	2,21
6. Roeckl Sports	2,19	2,04
Gesamtdurchschnitt	1,96	2,19

Lieferfähigkeit

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Chiba	1,96	2,16
2. Grofa	1,97	2,97
3. Paul Lange & Co.	1,99	2,38
4. XLC	2,32	2,54
5. Vaude	2,39	2,55
6. Roeckl Sports	2,50	2,45
Gesamtdurchschnitt	2,19	2,52

no liegt, konnten damit erfolgreich ihre Top-Position aus dem Vorjahr verteidigen. Mit der Grofa schob sich ein weiterer Großhändler dahinter. Bei den Hessen können Händlerinnen und Händler auf die Produkte von Fasthouse und Giro zurückgreifen. Mit Vaude schafft es schließlich auch ein Hersteller und Lieferant der eigenen Marke auf das Podium.

Wie bereits erwähnt war das durchschnittliche Ergebnis besser als im Vorjahr. Mit Paul Lange & Co., Grofa und XLC konnte dabei ein Trio jeweils sein Resultat aus 2022 verbessern, während es für Roeckl Sports in beiden Jahren exakt die gleiche Note gab.

Der Blick auf die einzelnen Kategorien belegt dabei mehrere Stärken der Lieferanten von Radbekleidung. Beispielsweise zeigten sich die Händlerinnen und Händler sehr zufrieden mit den Leistungen des Innen-

dienstes sowie auch mit der Kommunikation. Bei dieser Kategorie wird die Erreichbarkeit, die Freundlichkeit und die Rückrufquote bewertet. Sowohl beim Innendienst als auch bei Kommunikation erhielten vier der sechs Lieferanten in diesem Ranking jeweils eine sehr gute Bewertung, und auch die beiden guten Ergebnisse schrammten teilweise nur knapp an einer Eins vor dem Komma vorbei.

Im Bereich Produkte und Lieferungen gab es im Durchschnitt jeweils sehr gute Benotungen für Produktqualität, Lieferpünktlichkeit und die tatsächliche Lieferung im Vergleich zur Bestellung. Eine sehr gute Produktqualität ist in den letzten Jahren immer wieder ein Markenzeichen der Lieferanten von Radbekleidung gewesen und dadurch im Grunde auch ein Argument für den Verkauf dieser Produkte. »

Realisierte Handelsspanne

(Einkaufspreis / tatsächlicher Verkaufspreis)

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Roeckl Sports	2,23	2,30
2. Paul Lange & Co.	2,29	2,48
3. Grofa	2,36	3,00
3. Vaude	2,36	2,32
5. Chiba	2,38	2,14
6. XLC	2,41	2,65
Gesamtdurchschnitt	2,34	2,50

Tatsächliche Lieferung

im Vergleich zur Bestellung

Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Chiba	1,79	1,89
2. Grofa	1,84	2,71
2. Paul Lange & Co.	1,84	2,04
4. Roeckl Sports	1,97	2,19
5. Vaude	2,07	2,15
6. XLC	2,26	2,52
Gesamtdurchschnitt	1,96	2,29



Die Händlerinnen und Händler zeigen sich sehr zufrieden mit der Produktqualität der Bekleidungsprodukte.

Foto: Elastic Interface

Eine weitere Stärke der Lieferanten von Radbekleidung ist eine einfache und schnelle Reklamation, die überdies auch fair vergütet. Während bei Fahrrädern und E-Bikes die Händlerinnen und Händler bisweilen um ihre Rechte kämpfen müssen, läuft die Abwicklung bei den Bekleidungspezialisten in den meisten Fällen sehr gut und sorgt so dafür, dass Reklamationen kein Ärgernis darstellen. Von mehreren Befragten genannt wurde zudem die Möglichkeit, bei Vaude Produkte reparieren zu lassen, was aus nachhaltiger Sicht gelobt wurde.

Vorreiter bei Nachhaltigkeit

Auch wenn mit Vaude nur ein Lieferant von Radbekleidung in der Kategorie Nachhaltigkeit mit einer sehr guten Note bewertet wird, so gehört dieses Themenfeld doch zu den Stärken der Lieferanten von Radbekleidung, weil sich diese schon wesentlich länger damit befassen. Mit der Fair Wear Foundation gibt es schon seit 1999 eine unabhängige Organisation, die mit Bekleidungsmarken, Textilarbeitern und Branchengrößen zusammenarbeitet, um die Arbeitsbedingungen in Textilfabriken zu verbessern. „Wir von der Fair Wear Foundation sind davon überzeugt, dass Kleidung besser hergestellt werden kann. Wir wünschen uns eine Welt, in der die Textilindustrie Arbeiterinnen und Arbeiter dabei unterstützt, ihre Rechte auf eine sichere, würdevolle und angemessen bezahlte Arbeit durchzusetzen“, lautet eines der Prinzipien der Organisation. Die Textilspezialisten gelten nicht ohne Grund als Vorreiter für Nachhaltigkeit.

Konkret auf dieses Ranking bezogen haben sowohl Vaude als auch Paul Lange & Co. eigene Nachhaltigkeitsabteilungen in ihren Unternehmen eingerichtet und das Thema verstärkt in ihre Unternehmensphilosophie integriert. „Zukunftsweisend zu wirtschaften heißt vor allen Dingen, umweltfreundlich und fair zu wirtschaften und damit Lebensqualität zu schaffen“, erklärt dazu Vaude-Geschäftsführerin Antje von Dewitz. Bei Paul Lange & Co. wurde Anfang 2023 eine neue Stabsstelle für Corporate Social Responsibility geschaffen. „Wir haben das Glück, mit einem Produkt zu arbeiten, das moderne, umweltfreundliche Mobilität ermöglicht“ »

Foto: Shutterstock/K.C



Reklamationen funktionieren bei diesen Lieferanten einfach und schnell. Zudem werden sie auch fair vergütet.

SERVICE / MARKENQUALITÄT

Reklamation (Einfachheit, Schnelligkeit/Vergütung)		
Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Roeckl Sports	1,78	1,79
2. Paul Lange & Co.	1,90	1,96
3. Vaude	1,91	2,07
4. Grofa	2,00	2,34
5. XLC	2,04	2,42
6. Chiba	2,17	1,81
Gesamtdurchschnitt	1,97	2,00

Werbung/ Verkaufsförderung		
Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Paul Lange & Co.	1,95	1,87
2. Vaude	2,09	2,23
3. Grofa	2,35	2,94
4. Roeckl Sports	2,73	2,86
5. Chiba	2,79	2,33
6. XLC	2,80	3,09
Gesamtdurchschnitt	2,45	2,55

Image/ Attraktivität der Marke		
Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Grofa	1,58	2,00
2. Roeckl Sports	1,64	1,63
3. Paul Lange & Co.	1,67	1,55
4. Vaude	1,80	1,68
5. Chiba	2,42	2,26
6. XLC	2,73	3,00
Gesamtdurchschnitt	1,97	1,99

EBNER MAGAZINE

IST, WAS UNS
AUSMACHT

Chronos

CiNEC

Communicate!

com! professional

Deutscher
Drucker

DWA DEVELOPER WEEK

dotnetpro

Etiketten
Labels

EVENT
PARTNER

eyebizz

FEUER
WEHR
MAGAZIN

Film & TV
Kamera

Gitarre & Bass

GRAFISCHE
PALETTE

GUITAR
SUMMIT

LEdT

LOX

MMS
M. MÜLLER & SOHN
EST. 1895

Naturstein

PAGE

PRODUCTION
PARTNER

PROFESSIONAL
system

RETTUNG
MAGAZIN

SAZI
BIKE

SAZI
SPORT

SKI MAGAZIN

SNOW

SOUND &
RECORDING

STUDIUSZENE

Telecom Handel

UHREN
MAGAZIN

Verpackungs
Druck
& Converting

wanderlust

WatchTime

W&Y

EBNER MEDIA GROUP

NACHHALTIGKEIT

Nachhaltigkeit in den Unternehmen		
Lieferant	Note 2023	Vorjahr
1. Vaude	1,83	1,50
2. Paul Lange & Co.	2,11	2,03
3. Chiba	2,17	2,12
4. Grofa	2,25	3,15
5. Roeckl Sports	2,48	2,43
6. XLC	2,70	3,09
Gesamtdurchschnitt	2,26	2,44

und alleine dadurch in hohem Maße zur Nachhaltigkeit beiträgt. Doch das bedeutet mitnichten, dass wir hier die Hände in den Schoß legen könnten“, erklärt Paul-César Lange, der als Chief Strategy Officer der Paul Lange & Co. OHG auch für die CSR- und Nachhaltigkeitsstrategie verantwortlich ist.

Bei Chiba und Roeckl Sports gibt es mehrere Handschuhmodelle, die aus nachwachsenden oder recycelten Rohstoffen gefertigt werden.

Fazit

Radbekleidung genießt im Fahrradhandel nicht mehr die gleiche Wertschätzung wie vor zehn Jahren. Dies liegt aber überhaupt nicht an den Leistungen und Angeboten der Lieferanten, denn mit diesen ist die Zufriedenheit hoch. Die Lieferanten müssen also schauen, dass sie wieder mehr Händlerinnen und Händler für ihr Angebot begeistern – vor allem jene, die es gar nicht in dieses Ranking geschafft haben.



Foto: Vaude

Die Hersteller von Radbekleidung arbeiten meist schon nachhaltig.

Impressum

SAZ BIKE

www.sazbike.de

**Ebner Media Group
GmbH & Co. KG**
Büro München
Bayerstraße 16a
80335 München

**Sitz von Redaktion,
Anzeigen, Vertrieb**
Bayerstraße 16a
80335 München

Sitz des Verlags
Ebner Media Group
GmbH & Co. KG,
Karlstraße 3, 89073 Ulm

Geschäftsführer
Marco Parrillo

Head of Bike & Sport
Alexander Schwer
Tel. +49 731 88005-8608
alexander.schwer@
ebnermedia.de

Chefredaktion
Alexander Schmitz (as)
Tel. +49 731 88005-8613
schmitz@saz.de

Redaktion
Tillman Lambert (tl)
lambert@saz.de

Maxim Huber (mh)
huber@saz.de

Schlussredaktion
Ernst Altmannshofer,
Gabi Gutmair

**Business Development
Manager**
Eric Wollenberg
Tel. +49 731 88005-8612
wollenberg@saz.de

Anzeigenverkauf
Holger Milles
Tel. +49 731 88005-8619
milles@saz.de

Anzeigendisposition
Max Siefert
Tel. +49 731 88005-8609
siefert@saz.de

Repräsentanz Taiwan
Wheel Giant Inc.
No. 193, Tzu-Chiang Road,
500 Changhua, Taiwan, R.O.C.
Tel. 886-4-7350500, 7352555
www.biketaiwan.com

Stellenmarkt
Sabine Vockrodt
Tel. +49 731 88005-8222
jobs@saz.de

**Leitung Herstellung/
Vertrieb / Kundenservice**
Thomas Heydn

Kundenservice
Tel. +49 731 88005-8205
kundenservice@ebnermedia.de

Art Directorin
Maria-Luise Steinkühler

**Gestaltung
EMG DESIGN UNIT**
Dagmar Breitenbauch,
Simone Köhnke,
Daniela Haberlandt

Druck
Silber Druck oHG
Otto-Hahn-Straße 25
34253 Lohfelden

**Veröffentlichung gemäß
Art. 8 Abs. 3 BayPrG:**
Alleinige Gesellschafterin
der Ebner Media Group
GmbH & Co. KG ist die
Ebner Ulm MGVB GmbH, Ulm.



BIONICON.DE



 **BOSCH** ePowered



BIONICON

WYATT 750

DON'T FOLLOW THE HERD. RIDE AN ICON.

Bereit für andere Wege. Wer sich abseits festgefahrener Wege bewegen will, braucht großes Vertrauen. Vertrauen in Form von mehr Leistung und absoluter Zuverlässigkeit. Genau das liefert unser neues BIONICON WYATT 750 High-Performance-Enduro: Top-Komponenten, perfekt abgestimmt auf das neue, smarte WYATT-Rahmendesign ...

BOSCH PERFORMANCE LINE CX
BOSCH POWERTUBE 750
BOSCH KIOX 300

FOX 38 FACTORY, FOX FLOAT X2 FACTORY
MAGURA MT 7
SHIMANO DEORE XT 12 S

UVP **6.399 €**



Ihr Ansprechpartner
Elmar Hirsch

... und mit unseren individuell auf Sie abgestimmten Lösungen und persönlichen Service, werden wir auch Ihr Vertrauen als Händler gewinnen.

0961/3885-208 | e.hirsch@msa-germany.de
MSA Motor Sport Accessoires GmbH | Am Forst 17b | D-92637 Weiden i.d.OPf.

 TRENOLI

 BIONICON 77



RIESE & MÜLLER

Das Culture.



Culture touring mit optionaler Ausstattung.
Mehr Infos unter: www.r-m.de