

PRESSEINFO

BusinessBike – Angriff auf den Fachhandel im Leasinggeschäft

Der VSF empfiehlt dem stationären Fahrradfachhandel eine entschiedene Ablehnung des neuen BusinessBike-Leasingmodells.

Mit seinem ab März 2025 geltenden neuen Leasingmodell kippt der Leasinganbieter BusinessBike aus Sicht des Verbandes die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit dem Fachhandel. Die Anpassungen im Vertrag sind einseitig und gehen ausschließlich zu Lasten des stationären Handels.

Berlin/Marburg, 24.01.2025

Das partnerschaftliche Zusammenwirken von Leasinganbietern und Fachhändlern ist für die gesamte Branche elementar. Aktuell steht sie erneut auf dem Prüfstand. Businessbike hat dem Fachhandel in dieser Woche ein neues Vertragsmodell vorgelegt und fordert in diesem **6% ‚Rabatt‘** von seinen Fachhandelspartnern. Diese können den geforderten Nachlass durch eigene Aktivitäten maximal halbieren.

Das Unternehmen stellt die Rabatt-Forderung in einer Phase, in der die Erträge des Fachhandels im Radverkauf ohnehin schon massiv reduziert sind. Der negative Effekt auf die Händlermarge ist immens und weit größer, als die bloße Zahl vermuten lässt: Je nach Fahrradmodell und Lieferant reklamiert BusinessBike mit seinem neuen Modell einen Anteil zwischen **15% und 25% der gesamten Handelsmarge** für sich.

Dazu Uwe Wöll, Geschäftsführer des VSF: *„Diese Forderung ist unangemessen, der Anteil ist eindeutig zu hoch! Die Aufwände des Handels beim Leasing sind deutlich höher, als beim normalen Verkauf und nehmen beständig zu. In dem neuen Modell ist jegliche Balance verloren gegangen.“*

Die Logik des Leasinganbieters folgt der irrigen Annahme, seinen **Finanzierungsbedarf** über seine Handelspartner decken zu können. Das Unternehmen blendet offensichtlich vollständig aus, dass der Handel nicht nur Dienstleister und Servicepartner ist, sondern mit seiner Lagerhaltung, Produktauswahl und -beratung die Leasing-Erfolgsgeschichte erst ermöglicht. *„Hier muss es endlich zum Umdenken und zum respektvollen Umgang mit den Leistungen und Beiträgen des Fachhandels kommen“*, betont Sandra Appel, Händlerin und Vorständin im VSF.

Im VSF-Fachhandel beträgt der durchschnittliche Geschäftsanteil von BusinessBike am Gesamtumsatz weniger als 3,5%. Bei sinkender Attraktivität des Handelspartners und geringer Abhängigkeit entscheidet sich der Handel gerne auch mal gegen eine Vertragsunterzeichnung, so die Einschätzung des Verbandes.

„Das regelt hoffentlich der Markt“, wird dazu Uwe Wöll zitiert und warnt den Leasingmarkt gleichzeitig davor, keine neuen Standards in der Kooperation mit dem Fachhandel zu setzen. Ohne auskömmliche Partnerschaft in den Handelsbeziehungen kann der Fachhandel seine Serviceleistungen und -qualität nicht aufrechterhalten – zum Schaden aller Marktteilnehmer und der Verbraucher:innen.

Verbund Service und Fahrrad e. V.

Der VSF ist ein unabhängiger Fachverband der Fahrradbranche, der mehr als 380 Händler, Hersteller und Dienstleister vertritt. Er steht für einen hohen Qualitätsanspruch, Nachhaltigkeit, Fairness und Verlässlichkeit. Seine Kernkompetenzen liegen in der Vernetzung der Branche und in der Zusammenarbeit mit der Politik. Der VSF entwickelt innovative Konzepte für den unternehmerischen Erfolg seiner Mitglieder und engagiert sich leidenschaftlich für einen wachsenden Radverkehrsanteil. Seine Mitglieder und Partner schätzen die intensive Zusammenarbeit und das starke Gemeinschaftsgefühl.

Pressekontakt: Stephan Fuchs, Biegenstraße 43, D-35037 Marburg
Tel.: +49 6421 8858 701, presse@vsf-mail.de, www.vsf.de