

Der Fahrradfachhandel 2019/20

Der starke Partner des Zweiradhandels

Der Verband des Deutschen Zweiradhandels e. V. (VDZ) ist der Branchenfachverband für den deutschen Zweiradhandel und damit die Interessenvertretung gegenüber Politik, Behörden, Industrie und Öffentlichkeit. Sitz des Verbandes ist Bielefeld. Unser Bundesfachverband ist integriert in den Handelsverband Deutschland in Berlin.

Wir unterstützen den Zweiradhandel durch ein umfassendes Dienstleistungspaket und sind erster Ansprechpartner für alle kaufmännischen, rechtlichen und technischen Fragen. Unser Ziel ist die Stärkung der unternehmerischen Kompetenz der Zweiradhändler.

Der VDZ unterhält einen permanenten Brancheninformationsdienst und sammelt alle relevanten betriebswirtschaftlichen Daten der Zweiradbranche. Diese Informationen und Kennzahlen kann jeder Fachhändler zur Standortbestimmung und Festlegung seiner unternehmerischen Position nutzen. Der VDZ vertritt ca. 750 Fahrradfachhändler.

Presse-Info

Auch 2019 war wieder ein sehr positives Jahr für den Fahrradfachhandel. Begünstigt durch politischen und umweltbewussten „Mainstream“ wurde der Fahrradbranche wieder ein großer Umsatzsprung beschert. Auch der Wettergott spielte zusätzlich mit. Bereits in den ersten Monaten des Jahres wurden Umsatzrekorde eingefahren.

Erstmals konnte auch wieder eine Steigerung im Zubehör/E-Teile Sortiment beobachtet werden. Das Reparaturaufkommen, auch in den Herbst-Wintermonaten, führte zu relativ langen Wartezeiten bei den Verbrauchern. Erschwert wurde dies durch den insbesondere im Werkstattbereich vorhandenen Fachkräftemangel.

Nicht alle Unternehmen konnten von der außergewöhnlichen Branchenkonjunktur profitieren. Die bereits letztjährig zu beobachten unterschiedliche Entwicklung nach Betriebstypen und Geschäftsflächen setzt sich weiter fort. Benachteiligt sind hierbei kleine Geschäftsflächen gegenüber Fachmärkten und anderer Großflächenanbieter mit entsprechenden Lagerkapazitäten.

**PRESS
EIN
FO**

Ersten Erörterungen zur Folge könnten diese Entwicklungen zwei Ursachen haben. Der Umsatztreiber Nr. 1 ist im stark wachsenden Leasingbereich zu erkennen. Zweiter Erfolgsfaktor wird in der Warenverfügbarkeit der größeren Unternehmen gesehen. Beide Faktoren begünstigen eher größere Betriebe.

Weitere Wachstumsfaktoren sind ein stärker wahrnehmbares Markenbewusstsein der Endverbraucher und die technischen Weiterentwicklungen insbesondere im E-Bike-Bereich.

Das für den stationären Fachhandel herausfordernde Thema Internethandel wird durch das steigende Marktvolumen in den Hintergrund gedrängt. Der Internethandel selbst konnte wiederum relativ stark zulegen. Der starke Umsatzzuwachs führt bei vielen Händlern zu einer optimistischen Erwartung für 2020, die sich vor allem in einem weiteren Ansteigen des Lagerbestandes ausdrückt.

Leasing

Das Absatzfinanzierungsinstrument -Leasing- (und auch in klassischer Form der Finanzierung) nimmt weiter Fahrt auf. So erreichen einige Händler bereits Umsatzanteile von bis zu 70% vom Gesamtumsatz.

Für die Händler bedeutet dies aber auch einen erhöhten administrativen Aufwand. Um sich noch mit der Vielzahl der Leasingagenturen und deren unterschiedlichen Konditionen und Abwicklungen auszukennen, bedarf es einem aktuellen Informations-Marketing.

Dies gilt nicht nur für den Absatzbereich, sondern insbesondere für die Werkstätten, die bei der Reparaturannahme die Entscheidung treffen müssen, in welchem Umfang Reparaturen und Inspektionen bei den jeweiligen Leasingagenturen beinhaltet sind. Darüber hinaus erfordern die nachfolgenden Abwicklungen ein erhöhtes Arbeitsaufkommen. Die zum Teil erhobenen Gebühren der Leasingagenturen wirken sich negativ auf das Jahresbetriebsergebnis aus. Auch Restwertabrechnung und Rückgabe der geleasteten Räder führen zu zusätzlichem Aufwand.

Erfahrungen zeigen, dass nur ein kleiner Teil der Leasing-Räder tatsächlich zurückgegeben werden. Man kann davon ausgehen, dass die Räder innerhalb der Familie, im Bekanntenkreis oder auf Online-Plattformen weitergegeben werden.

So lange die Innovationsrate bei neuen Rädern (durch leistungsfähigere Motoren, Akkus, Bremsen etc.) beibehalten bleibt, werden im Anschluss an auslaufende Leasingverträge wieder neue abgeschlossen.

Beratung - Service - Werkstatt

Anspruchsvolle Produkte, technischer Fortschritt und besser informierte Kunden stellen hohe Anforderungen an Händler und Mitarbeiter. Zunehmende Attraktivität bei Präsentation und Auswahl führen zu höherer Erwartung bei den Endverbrauchern und erhöhen somit den Renovierungszyklus im Fachhandel.

Moderne und organisatorisch optimierte Laden- und Werkstatteinrichtungen erfordern zusätzlichen Finanzbedarf. Kluge Investitions- und Liquiditätsplanung werden immer wichtiger. Beratungsgespräche, unterstützt durch online Equipment mit Internetzugriff werden immer mehr zur Normalität. Ergonomie-Beratungen in Verbindung mit Custom Made Herstellern sind ein probates Mittel, insbesondere für Händler mit geringem Flächenpotenzial, sich erfolgreich im Markt zu positionieren. Intensive Beratung, nicht nur technischer Art, zum Thema Absatzfinanzierung (durch z.B. Leasing), fordern dem Händler neben kommunikativer Geschicklichkeit auch jede Menge Know How ab.

Das Thema ‚Werkstatt‘ nimmt wachsenden Raum ein: angefangen bei steigendem Platzbedarf für fertige bzw. unfertige Reparaturen als auch durch erhöhte Anforderung bei der Reparaturannahme. Versicherungen und Leasinggesellschaften bieten unterschiedliche Leistungsportfolios an, die bei der Annahme berücksichtigt werden müssen.

Immer weniger Verbraucher können oder wollen sich mit dem Thema ‚Fahrradreparaturen‘ selbst beschäftigen, so dass, bei steigendem E-Bike-Anteil, auch das Reparaturaufkommen an Qualität und Quantität zunimmt.

Zahlen Daten

Fahrrad Umsatzveränderung **gegenüber 2018 gesamt 15%**

E-Bike Umsatzveränderung **gegenüber 2018 +30 %**

Bekleidung/Helme/Zubehör/Teile Umsatzveränderung **gegenüber 2018 +8%**

Werkstattumsatz Veränderung **gegenüber 2018 +11%**

Fazit

Für die Fahrradbranche war auch 2019 ein Jahr mit großem Umsatzwachstum. Herausforderungen stellten gestiegenen Ansprüche an Beratungs- und Servicequalität sowie der Fachkräftemangel an die Branche.

Bielefeld im März 2020

VDZ Verband des Deutschen Zweiradhandels e.V.
Thomas Kunz, Geschäftsführer

Tel.: 0521/965 10 0
Fax: 0521/965 10 20
info@vdz2rad.de
www.vdz2rad.de

PRESS E I N F O