

Das Virus bewegt aufs Velo

Was die grösste Werbekampagne nicht geschafft hätte, erreicht die Pandemie: die Leute in Massen aufs Fahrrad zu bringen. Den Handel freut's. VON MARTIN PLATTER

Vor allem E-Bikes, aber auch normale Fahrräder und sämtliche Produkte, die das Velofahren angenehmer und sicherer machen, finden derzeit reissenden Absatz. Lieferfristen von drei bis zwölf Wochen für neue Zweiräder sind inzwischen eher die Regel denn die Ausnahme. Bessere Verfügbarkeit melden Händler und Produzenten, die ihre Produktion bzw. Montage in der Schweiz oder im benachbarten Ausland haben.

Dass es im Laufe des Jahres zu Lieferengpässen kommen könnte, hat die Branche schon vor dem Covid-19-Lockdown vermutet. Wie 2019, das bei den E-Bike-Verkäufen mit einem neuen Rekord von 133 033 Einheiten geendet hatte, begann auch das laufende Jahr mit trockenem und warmem Wetter. Das liess die Nachfrage nach Fahrrädern und Ersatzteilen schon kurz nach dem Jahreswechsel spürbar anziehen. Dann kamen die ersten Meldungen zu Covid-19 und der damit verbundenen Ansteckungsgefahr. Die Menschen begannen, öffentliche Verkehrsmittel zu meiden, und schwangen sich stattdessen aufs Velo oder aufs E-Bike – selbst dann noch, als der Bundesrat Mitte März den Lockdown verhängte. Werkstätten wurden als systemrelevant erklärt und durften geöffnet bleiben, um die Mobilität der Bevölkerung sicherzustellen.

Individuelle Beratung zieht

Davon profitierten auch die Fahrradgeschäfte. Der Verkauf im Laden wurde zwar verboten. Über Telefon, Chat und Internet konnte man sich aber weiterhin mit neuen Zweirädern eindecken. Der administrative Mehraufwand führte zunächst dazu, dass die Verkaufszahlen

«Spannend wird die Ersatzteilbeschaffung ab Mitte Juli – und zwar in ganz Europa. Schon jetzt ist ein Verteilungskampf im Gange.»

Richard Merz
Geschäftsführer von Fuchs-Movesa



Ob muskel- oder strombetrieben – Fahrräder erfreuen sich in der Corona-Krise einer rasant steigenden Nachfrage.

ALEX PLAVENSKI / EPA

unter die des Vorjahres sanken. Die grosse Baisse blieb im Fachhandel aber aus. Und dies, obwohl der Bundesrat den Baumärkten ab dem 27. April mitten in der Hauptsaison den physischen Fahrradverkauf zwei Wochen früher als den Fachgeschäften wieder erlaubte.

Als ab dem 11. Mai auch der Fachhandel wieder regulär verkaufen durfte, explodierte die Nachfrage förmlich. Die Fachhändler hatten aus dem Lockdown gelernt. Individuelle Beratungstermine wurden als probates Mittel für mehr Verkaufseffizienz und gegen den grassierenden sogenannten Beratungsklaue eingesetzt: Sind die Kunden mit den Personalien für eine vorbestimmte Zeit angemeldet, ist ihre Hemmschwelle offenbar grösser, sich im Fachgeschäft beraten zu lassen, den Kauf dann aber im günstigeren Versandhandel zu tätigen. Dass die Verkaufserlöse auch ohne die zeit- und kostenaufwendigen Frühlingssmessen erzielt wurden, ist eine weitere Erkenntnis aus der Corona-Phase, die künftig nachhallen dürfte. Vereinzelt wurden Produktpräsentationen bereits ins Internet verlagert.

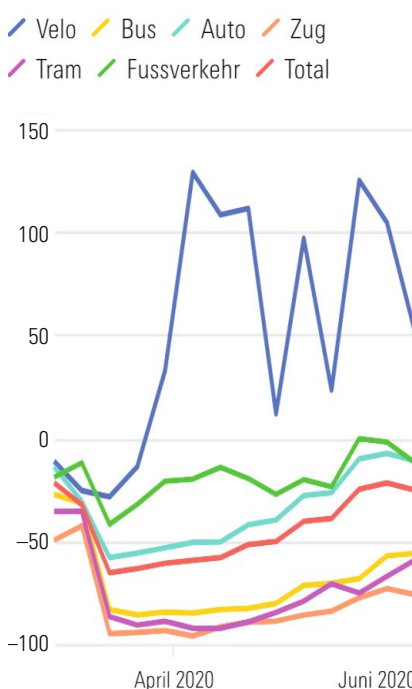
Der Absatz von neuen Fahrrädern gewisser Marken sei im Mai bis zu dreimal so hoch gewesen wie im Vorjahreszeitraum, sagen die Hersteller – exakte

Verkaufszahlen werden jeweils nur zum Jahresende kommuniziert. Dass auch im Ausland ein rasant grösser werdender Kreis Gefallen am muskel- und strombetriebenen Fahrrad gefunden hat, dürfte bald auch in der Schweiz zu spüren sein. Staatliche Kaufprämien und spezielle Fahrspuren für Radler in zahlreichen Hauptstädten Europas führten dazu, dass der Fahrradhandel auch im Ausland überrannt wurde.

«Spannend wird die Ersatzteilbeschaffung ab Mitte Juli bis Ende August – und zwar in ganz Europa», sagt Richard Merz, Geschäftsführer von Fuchs-Movesa. «Schon jetzt ist im Hintergrund ein Verteilungskampf im Gange.» Mit der Schweizer Vertretung von Shimano (Fahrradkomponenten), dem E-Bike-Service von Bosch und Fox (Federungstechnik) hat der Generalimporteur gleich drei Schlüsselmarken im Portfolio. Dank ausreichender Lagerkapazität (rund 100 000 Kubikmeter), finanzieller Liquidität, breitem Sortiment und Zwölfstundenschichten der Belegschaft an sechs Tagen in der Woche habe man bisher grössere Lieferengpässe vermeiden können. Nur beim Federgabel- und -dämpferservice sei man arg in Rückstand geraten, weil viele ihre alten Mountainbikes reaktiviert hätten. Merz schätzt

Die Schweizerinnen und Schweizer steigen auf das Fahrrad um

Veränderung der zurückgelegten Kilometer im Vergleich zu Sept./Okt. 2019, in Prozent



QUELLEN: IVT (ETH ZÜRICH), WWZ (UNI BASEL) NZZ / xeo.

den Zuwachs beim Ersatzteilabsatz auf 25 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Ähnliches ist von Walter Schärli zu hören, dem CEO von Intercycle. Neben verschiedenen Handelsmarken führt der Surseer Grossist auch eigene Fahrrad- und E-Bike-Linien, die «wie verrückt» liefern. «Egal, welcher Jahrgang und welche Preisklasse – die Leute reissen uns die Bikes fast aus den Händen», so Schärli. Bei gewissen Marken habe man bereits Ende Mai den Vorjahresumsatz erreicht. Die Hausmesse sei nun um einen Monat verschoben worden. Weil das Einfliegen der Prototypen noch sehr teuer sei, lasse man die Ware verschiffen.

Nahe Produktion vorteilhaft

Als klarer Vorteil hat sich in der Corona-Krise herausgestellt, wenn man auf eine eigene Produktion oder wenigstens Montage in der Schweiz oder im benachbarten Ausland zählen kann. Hiesige Marken wie Aarios, Price, Koba, Transalpes, Stromer, Tour de Suisse, Cresta, Thömus, Ibex, Bergstrom, Flyer und SpeedPed können noch immer die meisten ihrer Modelle liefern – entsprechende Geduld vorausgesetzt. Die amerikanische Marke Trek zeigt, dass man auch als globales Unternehmen agil

bleiben kann. 80 Prozent der Fahrräder und E-Bikes aus der Trek-Gruppe werden in den «Diamant»-Werken im ostdeutschen Hartmannsdorf montiert. Bis 2021 soll die Produktionsmenge auf 400 000 Fahrräder – die Hälfte davon E-Bikes – gesteigert werden. «Der nahe Produktionsstandort gibt uns viel Flexibilität», erklärt Urs Keller, der Trek-Verkaufschef für die Schweiz.

Auch Velowerkzeug wurde während des Lockdown deutlich mehr gekauft, wie Bruno Herrmann vom Schweizer Veloteileversand Bikeimport.ch sagt. «Wir haben in den letzten drei Monaten so viele Montagestände und Reparaturutensilien verkauft wie in den drei Jahren zuvor.» Temporäre Engpässe habe er bisher nur bei den Verschleissteilen festgestellt – und bei den Home-Trainern. Rund 400 Bestellungen hatte er, aber niemand konnte liefern. Herrmann sagt, das Coronavirus habe wie ein Brandbeschleuniger für den Internethandel gewirkt. «Bis Juli werden wir den Vorjahresumsatz erreicht haben – bei gleichem Personalbestand.» Dennoch gibt er sich keiner Illusion hin. Trotz der grossen Nachfrage wird der Margendruck bleiben – auch wenn sich der Markt in den kommenden Wochen verknappt sollte.