

Stangenware Fehlanzeige

Ein Hund vor der Ladentür, den man nicht übersieht. Auch eine Art von Kundenbindung, sollte man meinen. Nur: Kriegt man die Passanten, die auf den Hund gekommen sind, auch aufs hochwertige Rad? Der RadMarkt befragte Custom-made-Fachhändler und Alan-Chef Ulrich Wolf in seinem Laden Rad Aktiv.



Hinter dem antiken Schild verbirgt sich die gemütliche Werkstatt von Rad Aktiv.



Die Anwohner Haidhausens kaufen weniger individuelle Fahrräder bei Rad Aktiv, nutzen aber den Werkstatt- und Kleinteile-Service.

Den Neufundländer Alan kennen alle. Wenn er vor dem Ladenlokal seines Herrchens Ulrich Wolf im Münchener Stadtteil Haidhausen in der Sonne liegt und alle vier von sich streckt, ist er mit seinen 50 Kilo Lebendgewicht nicht zu übersehen. Da fällt auch schon einmal das eine oder andere Häppchen ab. Dieser gutmütige Klotz von Hund ist im Gespräch.

Ulrich Wolf bekennt, dass er trotz seines kleinen Betriebes Marke »typischer Viertel-Laden« (50 Quadratmeter plus 20 Quadratmeter Werkstatt) kaum an Viertelbewohner verkauft: »Ich habe den Ruf, dass ich ein teurer Laden bin. In Haidhausen leben Familien in großen und nicht billigen Wohnungen. Da ist kein Geld für teure Fahrräder. Die haben schon genug andere Kosten. Wenn ich es im Jahr auf zehn Räder bringe, die ich an Leute aus dem Viertel verkaufe, ist das schon viel.«

Und trotzdem befindet sich Rad Aktiv schon seit zehn Jahren in diesem Münchener Wohnviertel am Ostbahnhof. Wolf setzt eher auf die Zugwirkung seiner individuell aufgebauten Mobilitätsmarken Idworx, Norwid, Patria, Utopia sowie die Faltrad-Marken Brompton und Moulton. Sonst gibt es nichts. Wobei Wolf laut eigenen Angaben die Marken Utopia und Norwid praktisch als einziger Händler in München verkauft: »Mit Utopia arbeite ich schon seit 13 Jahren zusammen. Das spricht sich herum.« Somit ist Rad Aktiv auch aus dem Vergleich mit Mitbewerbern fein heraus.

Seine Markenpalette haben sich Wolf und sein Mitarbeiter Ole Vörtmann (»Die rechte Hand vom Chef, die noch weiß, was die linke tut.«) aus der Überzeugung heraus zusammengestellt, dass »ausschließlich qualitativ hochwertige Fahrräder in puncto Zuverlässigkeit, Langlebigkeit, Wartungsfreundlichkeit und Verkehrssicherheit den hohen Ansprüchen von Alltagsradlern gerecht werden«.

Zudem ist Rad Aktiv auch Verfechter von Nabenschaltungen – genau genommen von

Rohloffs 14-Gang-Speedhub: »Aber schreiben Sie lieber Nabenschaltungs-affin, weil wir auch ein paar andere verwenden.« Nur diese Zielgruppe – nämlich Alltagsradler, die etwas für ihr sanftes Mobilitätsfahrzeug ausgeben – wird von Rad Aktiv angesprochen: »Mountainbikes nimmt uns doch keiner ab!« Bei den Mobilitätsrädern gibt es nur robuste Stahl- und Alurahmen, Titan und Karbon kommen nicht in Frage.

Somit kann so manches Verkaufsgespräch, das das Rad-Aktiv-Duo mit seiner Kundschaft führt, zu einem echten Fachaustausch mutieren. Oftmals, so Wolf, brauche er gar nicht so viel zu beraten: »Kunden, die unseren Laden betreten, haben oftmals genau geplant, was sie kaufen wollen und wie ihr Fahrrad ausgestattet sein soll.« Wolf selbst steht nur noch beratend und mit einigen Tipps zur Seite.

Rad-Aktiv-Kunden mischen mit

Zum Beispiel interessiert das junge Ehepaar sich für zwei Idworx-Modelle »Easy Rohler«. Vieles, was der Anbieter an das Rad geschraubt hat, würden sie gerne noch optimieren. Ulrich Wolf ist da ganz in seinem Element. Auch er findet den ausgewählten Tubus-Gepäckträger mit Schlossaufnahme zwar etwas schwer, aber formschön und sehr praktisch für den Alltagsradler. Die Idee mit der Lenkerabwinklung 16 statt 8 Grad kommt vom Kunden. Auch damit ist Wolf einverstanden: »Custom-made heißt auch, den Schwerpunkt verstärkt auf das Thema Ergonomie zu legen. Da lässt sich vieles optimieren.«

Er schlägt dann noch einen geschlossenen Kettenkasten von Nöll vor. Den hat er zwar gerade nicht auf Lager, kann ihn dem Kunden aber am Bildschirm zeigen. Der ist einverstanden. Wolf empfiehlt noch einen wunderschönen silbernen glänzenden Edelstahl-Steuersatz, eine hellere LED-Frontleuchte von Busch und Müller sowie die ergonomischen Ergon-Lenkergriffe. Auch damit ist das



Eine gut funktionierende Zwei-Mann-Show: Ulrich Wolf (l.), Inhaber und Geschäftsführer von Rad Aktiv, mit Ole Vörtmann.

gut vorbereitete Ehepaar nach einem Probefahren einverstanden.

Wolf stellt sich an seinen Computer, druckt sein Auftrags-Formularblatt mit den eingetragenen Zusatz- beziehungsweise Austauschteilen aus und überreicht es mit dem errechneten VK-Preis. Dann rät er seinen Kunden, das komplette Angebot mit nach Hause zu nehmen und erst einmal eine Nacht darüber zu schlafen: »Bei Kunden, die sich schon lange vorab mit der Materie beschäftigt haben und planen, kommt es auf den einen oder anderen Tag nicht mehr an. Zudem kosten diese Bikes ja im Vergleich zur Stangenware auch ihren Preis.« Der liegt durchschnittlich zwischen 2.000 bis 3.000 Euro.

Da ist auch die lange Wartezeit, die ein von Rad Aktiv aufgebautes Fahrrad für sich beansprucht, für

Wolf kein Hindernis. Ganz im Gegenteil: »So ist die Vorfreude auf das Produkt doch kaum noch steigerungsfähig. Zudem ist mein Geschäft damit auch nicht ganz so wetterabhängig. Ich habe Kunden, die bestellen ein Fahrrad im Winter und holen es dann an den ersten Sonnentagen im Frühling ab.« Für Wolf sind diese Menschen »die wahren Lustkäufer«.

Baukästen – custom-made

Während die anderen nur Vorstufen dazu abbilden, bietet Norwid für ihn echtes Custom-made. Norwid-Bauer Rudolf Pallesen fertigt den Stahlrahmen nach Maß. Will der Kunde an seinem Reiserad-Traum beispielsweise eine eher aufrechte Sitzposition mit einem zum Fahrer hingezogenen Lenker oder doch eine sportlichere Version mit Rennlenker? Hier

wird nicht nur an höhenverstellbaren Vorbauten gefeilt, sondern schon an der Rahmengenometrie. Dann wird das Bike zusammen mit dem Kunden Stück für Stück aufgebaut. Hat der versierte Kunde sein Angebot in Händen und gibt sein ultimatives »Ja«, muss er noch einmal zirka 16 Wochen warten.

Für Rad Aktiv ist die Werkstatt »in der heutigen Zeit die Stütze des Geschäfts«. Zwar verkaufe er keine Bikes in der Preisklasse 500 bis 1.000 Euro (»Das bringt nichts.«), aber deren Reparaturen nimmt er doch an.

Rad Aktiv befindet sich in Haidhausen in guter Gesellschaft. Insgesamt befinden sich in einem Umkreis von drei Kilometern an die sieben (ausschließlich kleine) Fahrrad-Fachgeschäfte. Sie alle haben ihre Nische und Zielgruppe gefunden. »Und wenn Sie noch Aldi und Co. hinzunehmen, gibt es hier noch viel mehr Fahrradverkäufer«, erklärt Wolf. Ihm soll's recht sein. So richtig zu tangieren scheinen ihn diese Verkäufe nicht. |

www.radaktiv-online.de

Text/Fotos: Jo Beckendorff

**Typischer »Viertel-Laden«
in München-Haidhausen:
Rad Aktiv.**



MAKE IT RIGHT!



CARBON:

Nabenkörper Carbon / Alu, vo. 20 / hi. 24 Loch mit 2/4 Industrielagern, Gewicht 90 / 245 Gr., für Shimano



2-IN-1:

auswechselbare Achsen für Fest- oder Schnellspannachs mit 2/4 Industrielagern, 36 Loch, für Scheibenbremse

JOYTECH JOY INDUSTRIAL CO., LTD.
TEL: +886-(0)4-25668888.25687146
FAX: +886-(0)4-25675456.25661185
E-mail: service@joy-tech.com.tw
[http:// joy-tech.com.tw](http://joy-tech.com.tw)

81 Jahre represented by
messingschlagler GmbH & Co. KG
Halbbergstr. 45 · D-96148 Baumach
Fax: +49 / (0)95 44 / 94 44 40
e-mail: info@messingschlagler.com

