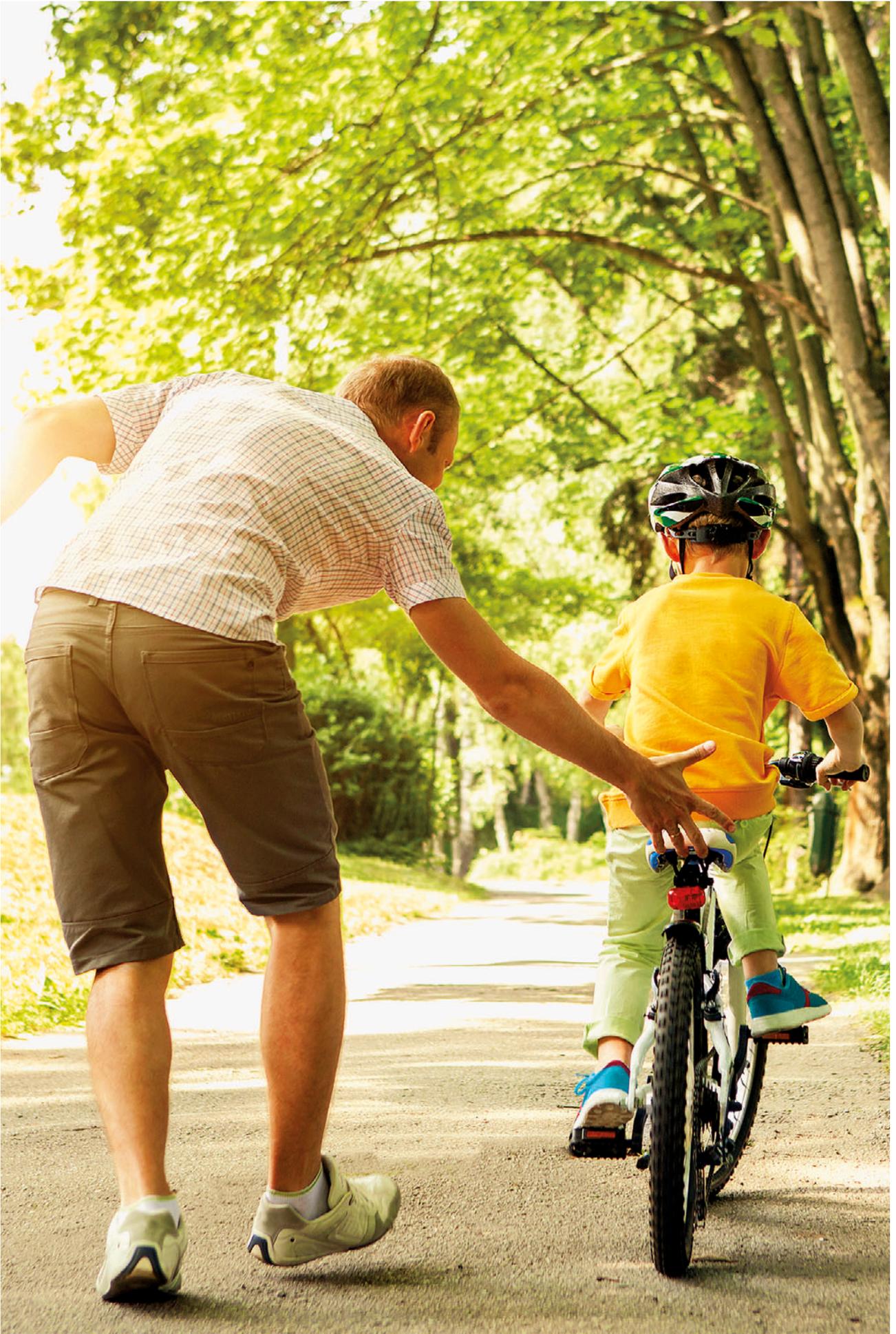




ZUKUNFT MIT BIKE&CO

Impuls-Broschüre für Jungunternehmer
und Nachfolgeregelung



Zukunft mit BIKE&CO...

ja, für diese Perspektive sind die Weichen gestellt.

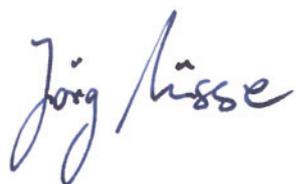
700 erfolgreiche angeschlossene BIKE&CO-Fahrradfachhändler sind bestes Beispiel dafür, wie und mit welchen Impulsen die BICO Zweirad Marketing GmbH den Markt und die Marken pusht. Dazu dient auch diese Broschüre.

Stets gemeinsam ist eine Erfolgsformel bei BIKE&CO.

Für Jungunternehmer und zur Nachfolge-Regelung wollen wir erste Impulse und Orientierung geben, bei der bedeutenden Reihe von Überlegungen und Entscheidungen. Handeln Sie besonnen und nicht alleine.

Sprechen Sie mit uns...

Ihre BICO Zweirad Marketing GmbH



Jörg Müsse
Geschäftsführer



Malte Köttgen
Geschäftsführer

ZUKUNFT MIT BIKE&CO

Kompetenz, Qualität & Service sind die Basis

BIKE&CO ist seit 25 Jahren im Markt aktiv. 1992 von weitsichtigen Fachhändlern für ebensolche gegründet. Stetig und dynamisch gewachsen, weil das Konzept echter Partnerschaft überzeugt.

Aktuell sagen über 700 der dazugehörigen Zweirad-Fachhändler ja zu BIKE&CO, ihren Leistungen und der geballten Power Markterfahrung. Der Fahrradhandel erlebt ständige Veränderungen. Trends, Produkte, Zubehör, Service, Internet, Finanzierung sind nur einige Themen, denen sich der Fachhandel vor Ort täglich widmen muss. Das war in der Vergangenheit vielleicht ein wenig einfacher, da wollte der Kunde ein gutes Fahrrad, eine gute Beratung, wählte aus der jeweiligen Produktvielfalt und schätzte

den erfahrenen Zweiradmechaniker mit seinen pünktlichen Reparaturarbeiten. Nichts von dem ist aufgehoben, BIKE&CO war auch damals schon ein zeitgemäßer Partner mit kreativen Handelsideen. Diese wurden und werden mit den BIKE&CO-Händlern zusammen entwickelt und haben für alle zum rasanten Erfolg geführt. Mehr Individualität beim Kunden, E-Bikes, agiler Wettbewerb und vieles mehr, bieten neue, berechnete Zukunfts-Chancen und erfreulich monetäre Potentiale rund ums Rad. BIKE&CO als einer der führenden Verbände, freut sich auf den Markt der Möglichkeiten, junge Unternehmer und Unternehmens-Nachfolge, um sie partnerschaftlich zu begleiten. Detaillierte Themen und Informationen lesen Sie in dieser Broschüre.







DAS BIKE&CO-FACHGESCHÄFT ALS KUNDENMAGNET

Beratung vor Ort – Vertrauen zum Fachmann

Laut Verband des Deutschen Zweiradhandels (VDZ) existieren 3.700 Verkaufsstellen für Räder in Deutschland. Davon sind 2.900 eingetragene Handwerksbetriebe. Jene Fachhändler mit überwiegend eigener Reparaturwerkstatt, meisterhafter Führung, umfangreichem Wissen und aktuellem Warensortiment als Beispiel. Sie bilden den Schwerpunkt der Vertriebsstruktur.

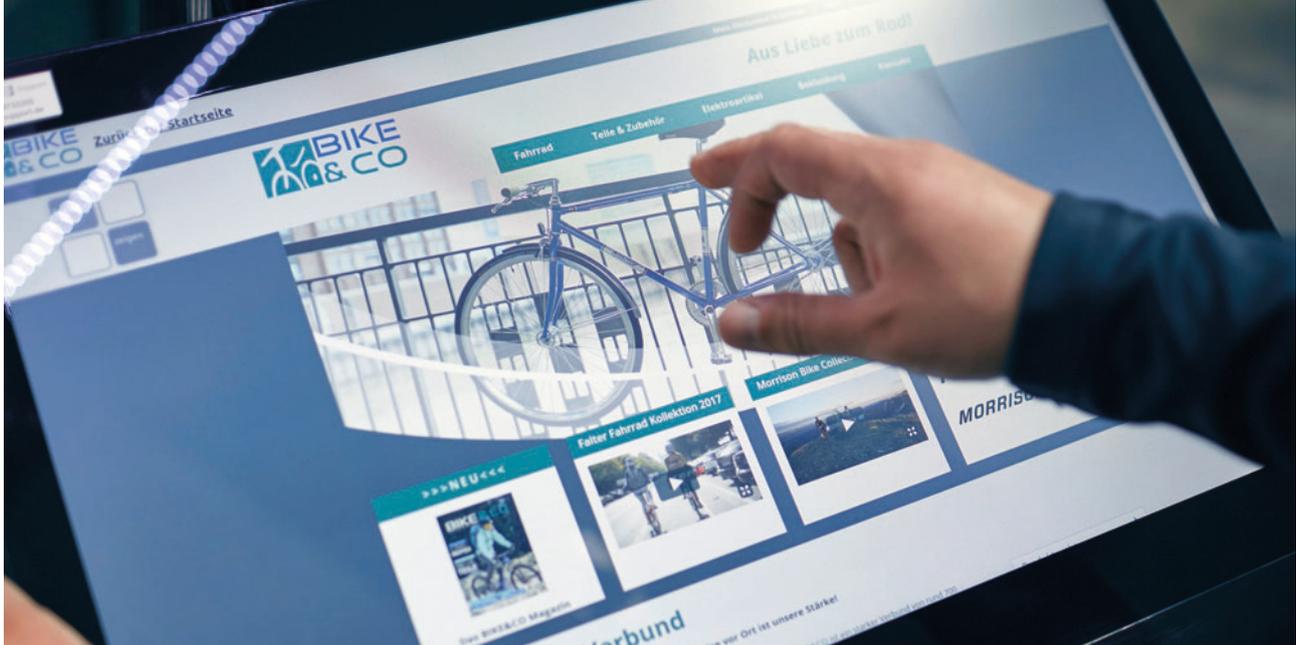
Der Branchenumsatz lag im Jahre 2016 bei circa 4,7 Milliarden Euro. Darin sind Zubehör mit circa 1,03 Milliarden und Werkstatteleistungen mit circa 0,5 Milliarden eingeschlossen. Beachtlich bleibt, wie sich die Marktanteile darstellen. 80 Prozent der Erlöse realisiert der klassische Zweirad-Fachhandel. Jeweils 10

Prozent entfallen auf den Internet-Vertrieb und große Handelsketten.

Ein deutliches Bekenntnis also für den Fachhandel. Vom Kunden geschätzt werden unter anderem Kompetenz, ein ausgewogenes Preis-Leistungs-Verhältnis, räumliche Nähe, freundliche Beratung, Reparatur-Service und ein umfangreiches Produktangebot in erstklassiger Qualität.

Alles starke Leistungen, mit denen der BIKE&CO-Fachhändler permanent punkten kann. Aktuelle Informationen dazu kommen ständig aus der Verbund-Zentrale in Verl. Als Résumé zeigt sich auch hier, dass kreative Jungunternehmer mit Engagement im Zweirad-Fachhandel gute, stabile Zukunftschancen haben.





JUNGUNTERNEHMER IM ZWEIRADHANDEL

Einen Zahn zulegen – oder ist die Luft schon raus?

Letzteres auf keinen Fall. Die Zeit ist reif für junge Nachfolger. Laut Umfrage der BICO Zweirad Marketing GmbH bei ihren Mitgliedern dürfte das aktuelle Durchschnittsalter der Betriebsinhaber bei ca. 57 Jahren liegen. Mag deshalb für viele Händler bald die Überlegung wachsen, ihren Betrieb in andere Hände zu geben.

Nun steht so mancher potentielle Jungunternehmer vor der Frage: „Was hat der Handel für Perspektiven“; „Soll ich mir das antun“; „Welches wirtschaftliche Fundament erreiche ich“; „Wie kann ich das finanzieren...“.

Fragen über Fragen, auf die die BICO Zweirad Marketing GmbH inhaltsstarke Antworten weiß. Marktanalysen, Kaufkraftkennziffern, Renditeprognosen, Finanzierungsmodelle, betriebswirtschaftliche-, Steuer- und Rechtsberatung von Fachexperten sind nur einige Serviceangebote für Jungunternehmer im Händlernetz von BIKE&CO.

„Ein Teil unserer Aufgaben sehen wir darin, gerade Jungunternehmer facettenreich zu begleiten, ihnen Impulse zu geben und mit Beratungs-Dienstleistungen den Start in die Selbständigkeit zu sichern. Ihre Marktaussichten in Zukunft sind sehr positiv, das belegen aussagestarke Zahlen, Daten und Fakten renommierter Institute und Branchenverbände“, versichern im Gespräch Malte Köttgen und Jörg Müsse, die Geschäftsführer der BICO.

Über 700 Zweirad-Fachhändler unterschiedlicher Betriebsgrößen schätzen seit Jahren den kompromisslosen Service, Vermittlung aktueller Marktinformationen und die stetig steigende Bedeutung dieser erfolgreichen Verbundmarke BIKE&CO.

Lesen Sie weiter in dieser Broschüre über Detailinformationen für Sie, auf dem Weg zum engagierten, qualifizierten, aber auch kritischen Jungunternehmer.



NACHFOLGE-REGELUNG: DIE BICO ALS PARTNER BEI GESCHÄFTSÜBERGABEN

Ein sensibler Prozess, der Vertrauen und Erfahrung braucht.

Manchmal ist der richtige Zeitpunkt, an eine Nachfolge-Regelung zu denken, kaum bewusst. Im lebendigen Alltag des Fahrradhandels lebt man dynamisch von Saison zu Saison und ist auf die Zukunft fixiert. Richtig und erfolgreich zugleich. Jedoch kommt die natürliche Altersgrenze für jeden Unternehmer. Die Zukunft des Unternehmens und Unternehmers will sinnvoll wirtschaftlich gesichert sein. Ein umfangreicher Prozess, der Zeit und professionelle Begleitung fordert.

Die BICO Zweirad Marketing GmbH kennt die vielschichtigen Aufgaben und unter-



stützt ihre Händler dabei: „Seit einigen Jahren befassen wir uns mit diesem sensiblen Thema, können durch erfolgreiche praktizierte Nachfolge-Konzepte professionelle Begleitung anbieten“, erklärt Geschäftsführer Jörg Müsse, der diesen BICO-Service zur Chefsache gemacht hat.

Im Alter von 58 Jahre empfiehlt es sich, den Nachfolge-Prozess zu beginnen. 3 Phasen, komprimiert dargestellt, prägen die Maßnahme.

Erstens: Entscheidung für einen Nachfolger. Sehr häufig sind es Familienmitglieder, wie Sohn, Tochter, Schwiegersohn. Geeignet wären auch engagierte, bewährte Mitarbeiter und qualifizierte Jungunternehmer, die auf der Suche nach Selbständigkeit sind. So wie weitere denkbare Konstellationen.

Zweitens: Die Übergangsphase mit geteilter Verantwortung und letztlich die vollständige Übergabe und Verantwortung an den gewählten Nachfolger.

Ermittlung des Firmenwertes, Vertragsgestaltung, Rechtsberatung, Kaufpreis-Finanzierung und im Detail noch vieles mehr, begleitet die BICO mit eigenem Know-how und den entsprechenden Experten.

Allem voran steht aber das Erstgespräch



über die bedeutende Veränderung im Unternehmen.

„Da werde ich selbst aktiv, moderiere, bitte die Inhaber und beteiligte Familie zu einem Gespräch und kläre grundsätzliche Fragen“, so Jörg Müsse. Was sind die eigenen Wünsche und Ziele; Wer hat welche Perspektiven. Antworten auf diese Fragen sind unumgängliche Basis für weitere Handlungen. Ein nächster Schritt. Gespräch mit einem

Unternehmensberater als Spezialist mit langjähriger Erfahrung im Fahrrad-Einzelhandel. Die Nachfolge-Regelung kann beginnen. Die BICO unterstützt dabei. Alle Entscheidungen im Prozess trifft selbstverständlich der Unternehmer, gestärkt durch unsere Erfahrungswerte.

Sprechen Sie mit uns, wenn Sie Ihre Unternehmens-Nachfolge professionell und erfolgreich gestalten wollen.

GESCHÄFTSÜBERGABE: DAMIT ES ZUM SCHLUSS ERFOLGREICH WIRD

Komprimierte Gedanken,
Wünsche und Ziele zur eigenen Position

Irgendwann fällt die Entscheidung und macht unternehmerisch Sinn, das eigene Unternehmen in neue Verantwortung zu übergeben. Menschliche und berufliche Erfolge sind mit der Vergangenheit verbunden, Verantwortung für Mitarbeiter und Kunden sind bewusst und unterschiedliche Arten von Emotionen schwingen mit. Alles natürlich. Deshalb sollte eine Geschäftsübergabe in Ruhe geplant und mit genügend Zeit vorbereitet und realisiert werden. Die BICO berät Sie dabei, wenn Sie mögen, empfiehlt Experten und hat einige wesentliche Aspekte als Anregung in einer ersten kleinen Checkliste für Sie zusammengefasst.

Checkliste:

- Welcher Zeitpunkt ist der richtige
- Wie finde ich geeignete Nachfolger (wenn nicht schon vorhanden)
- Eignung des Nachfolgers in Bezug auf:
 - Bildung und Ausbildung / Ausbildung
 - fachliche Qualifikation
 - unternehmerische Fähigkeiten
 - menschliche Qualitäten
- Entwicklungspläne des Nachfolgers
- reale finanzielle Möglichkeiten
- zwischenmenschliche Betrachtungen



Was sind eigene / meine Ziele:

- Sicherung des Familien-Vermögens
- Alterssicherung
- Ermittlung des Firmenwertes
- angemessener Kaufpreis
- Erhalt der Arbeitsplätze
- steuer- und erbrechtliche Betrachtungen
- Modalitäten einer Übergabe
- Wahl von Fachberatern
- und weitere individuelle Aspekte





DER JUNGUNTERNEHMER AUF DEM WEG ZUR GESCHÄFTSÜBERNAHME

Schon ein sinnvolles, aber auch komplexes Vorhaben

Die berufliche Zukunft mit einer Betriebsübernahme im Zweirad-Handel zu gestalten, ist empfehlenswert. Gute Entwicklungsaussichten werden von Marktkennern prognostiziert. Neue Techniken und erweiterte Anwendungen des Fahrrades im Alltagsleben reizen hier schon sehr. Auch hier berät die BICO bei der Realisierung zur eigenen Geschäftsidee. Sie kennt das Verfahren und versierte Experten aus ihrem großen Netzwerk.

Diese Checkliste mit gebündelten Maß-

nahmen soll erste Übersicht bei den eigenen Planungen sein. Sie ist natürlich nicht vollständig, dient aber zur Orientierung.

Fragen über Fragen, auf die es oftmals schnelle und professionelle Antworten gibt. Neue BIKE&CO-Fahrradfachhändler sind damit in der Verler Zentrale in besten Händen. Die BICO hat viele der geschilderten Maßnahmen begleitet, agiert im Netzwerk mit vertrauensvollen Partnern und bietet zielführende Unterstützungen.



Checkliste:

- Visionen und Wünsche, welche habe ich, wie stelle ich mir mein Unternehmen in der Zukunft vor
- wie finde ich einen geeigneten Betrieb (wenn nicht schon vorhanden)
- wie finde ich geeignete Berater zu Themen wie:
 - Ermittlung des Firmenwertes
 - Marktanalysen
 - Kaufkraftkennziffer
 - betriebswirtschaftliche Situation
 - Rendite-Prognose
 - Rentabilität / Liquidität
 - Erstellung einer Expertise (Businessplan)
 - reale Finanzierung / Fördergelder
 - Beurteilung von Steuer- und Rechtsfragen
 - Kaufvertrag
 - Maßnahmen bei Gerichten, Ämtern und Kammern
 - Marketing-Planung
 - Gestaltung der Produktgruppen und Warenlager
 - Aus- und Weiterbildung

BETRIEBSÜBERNAHME: GUTER RAT KOMMT VOM ERFAHRENEN BERATER

Jörg Küster Consulting kennt den Mittelstand und den Zweirad-Markt aus vielen Mandaten.

Beratung ist Vertrauenssache. Nur seriöse Fachberater mit expliziter und praxisprobter Branchenerfahrung werden von der BICO für die Begleitung seiner Mitglieder empfohlen. Jörg Küster zählt zu ihnen. Er ist Diplom-Wirtschaftsingenieur und hat viele Nachfolgeprozesse in Unternehmen des Zweirad-Handels begleitet. Kennt sowohl die Wünsche und Fragen der Inhaber, als auch der Nachfolger. Jungunternehmer haben in ihm einen verlässlichen Partner, wenn es um existentiellen Fragen der Selbstständigkeit geht.

„Häufig sind es Söhne, Töchter, Schwiegersöhne oder qualifizierte Mitarbeiter, die einen gesunden Familienbetrieb fortführen wollen, oder darum gebeten werden“, weiß Jörg Küster aus seinem Berufsalltag. „Gerne empfehle ich allen Betroffenen, ein sogenanntes Kamingespräch, bei dem ich moderiere, um die selten praktizierten Schritte einer Nachfolge, Übernahme und neuer unternehmerischer Verantwortung zu diskutieren“, erklärt Küster im Gespräch über seine Handlungsweise.



Jungen Meistern, die auf Selbstständigkeit drängen, hilft die BICO, auch mit Jörg Küster gemeinsam, Übernahmebetriebe zu finden. Dabei unterscheiden sich die Betriebsgrößen vom kleinen aber effektiven Zwei-Mann-Betrieb, bis zu großen Händlern, die 50 Mitarbeiter beschäftigen. Die Unternehmensgröße spielt bei der beruflichen Zukunftsgestaltung eigentlich keine Rolle.

Eine professionelle Planung mit betriebswirtschaftlichem Sachverstand führt zum angestrebten Ziel.

Zum Beispiel

- Ermittlung des Firmenwertes
- Marktanalyse
- Kaufkraftkennziffer
- betriebswirtschaftliche Situation ermitteln
- Rendite - Prognose
- Rentabilität / Liquidität sind unter anderem Inhalt einer Expertise (Businessplan), die Küster Consulting im Beratungsfall erstellt.

Die Planung einer realen Finanzierung. Wissen um vorteilhafte, existierende Fördergelder und deren Beratung für Existenzgründer. Begleitung bei Bankgesprächen bis zum Vertragsabschluss Beurteilung von Steuer- und Rechtsfragen sowie Kaufverträgen. Hier Gespräche mit den jeweiligen Experten. Handelsregister, Grundbucheinträge, Gewerbeamt, Handwerkskammer, sind zusätzlich empfehlenswerte Serviceleistungen, welche die BICO Zweirad Marketing GmbH mit Jörg Küster begleitet.

„In den ersten Jahren erweist sich eine weitere Beratung der jungen Unternehmen als sehr sinnvoll. Zum Beispiel Planzahlen und Geschäftsentwicklung beobachten, damit die jungen Unternehmer einen gelungenen Start realisieren und gefestigt in die Zukunft gehen“, berichtet Jörg Küster aus seiner langen Consulting-Tätigkeit.



Gefragt nach den Marktaussichten des Zweirad-Handels beurteilt Küster diese sehr gut und glaubt an steigendes Volumen für den stationären Handel. Neben dem Freizeitwert der klassischen Räder und E-Bikes wird das Fahrrad weitere Bedeutung als Verkehrsmittel im Innenstadtbereich gewinnen. Als kurzfristiges Mietobjekt oder Kurier-, Lasten- oder Transportfahrzeug. So darf man dem Handwerksbetrieb im Zweirad-Handel eine gute Prognose voraussagen, wenn er die jeweiligen Marktchancen erkennt, begeisterter, engagierter Unternehmer ist, aus Überzeugung bereit, mit seinem Team, egal in welcher Unternehmensgröße, kompromisslosen Service liefert. Eine terminorientierte Qualitätswerkstatt ist dabei Garant für dauerhafte Kundenbindung.



JUNGUNTERNEHMER UND DER WICHTIGE BEREICH FINANZEN

BIKE&CO und CRONBANK AG – Experten beraten bei der Firmengründung

Wenn der Entschluss zur Selbstständigkeit reift, steht die Frage nach einer realistischen Finanzierung im Raum. Jetzt sind Spezialisten gefragt! Der Kaufpreis des Unternehmens, Größe des künftigen Warenlagers, Marketing, Personal, laufende Kosten, Unternehmergehalt und vieles mehr will bezahlt sein.

Seit einiger Zeit freut sich die BICO, mit der CRONBANK AG einen Partner gefunden zu haben, der sich als Bank für Verbundgruppen und ihre Mitglieder spezialisiert hat. CRONBANK ist die Partnerbank für den mittelständischen Fachhandel und das Handwerk. Exakt auf die Bedürfnisse und Anforderungen der jeweiligen Fachhändler abgestimmt sind ihre Produkte und Dienstleistungen.

„Wir freuen uns, das wir unseren jungen Unternehmern zum Start in die Selbstständigkeit diesen Finanzierungsservice anbieten können“, sagt Jörg Müsse. Er kennt die Branche seit Jahren sehr genau, hat viele Geschäftsübernahmen begleitet und empfiehlt unter anderem eine stringente Finanzplanung. Die BICO hilft den Jungunternehmern gemeinsam mit den Profis der CRONBANK AG. Unter dem Titel Finanzierung – Existenzgründung subsumieren sich maßgeschneiderte Finanzierungs- und Förderangebote für einen erfolgreichen

Start des Unternehmens. Bund, Länder und die Europäische Union helfen bei der Existenzgründung. Ihre Angebote reichen von direkten finanziellen Zuschüssen bis zur Absicherung und Bürgschaften. Die Berater der CRONBANK kennen die Wege zur Eigenkapitalförderung, zu Krediten, Bürgschaften und Zuschüssen oder Gründerkrediten der KfW-Bank. Sie kennen regionale und lokale Förderprogramme, so können Jungunternehmer als Existenzgründer von der regionalen Verwurzelung und weitreichenden Kontakten profitieren. Neben der Starthilfe in die Branche bietet die CRONBANK AG Unternehmensfinanzierung bei Wachstum, Saisonspitzen, Geschäftserweiterung oder Leasing.

Schauen Sie sich bei Ihren Planungen in die Selbstständigkeit die Angebote der CRONBANK an, vergleichen Sie und prüfen Sie kritisch. Sie erleben einen leistungsstarken Spezialist für Verbundgruppen. Sehr kurze Entscheidungswege und ausgeprägtes Branchenwissen. Die CRONBANK AG arbeitet bundesweit. Sie erhalten gute Konditionen, haben Betreuung von Branchenexperten vor Ort, sowie einen Top-Service. Sprechen Sie die BICO an, wir schaffen Kontakte und empfehlen Ihnen zielführende Wege.

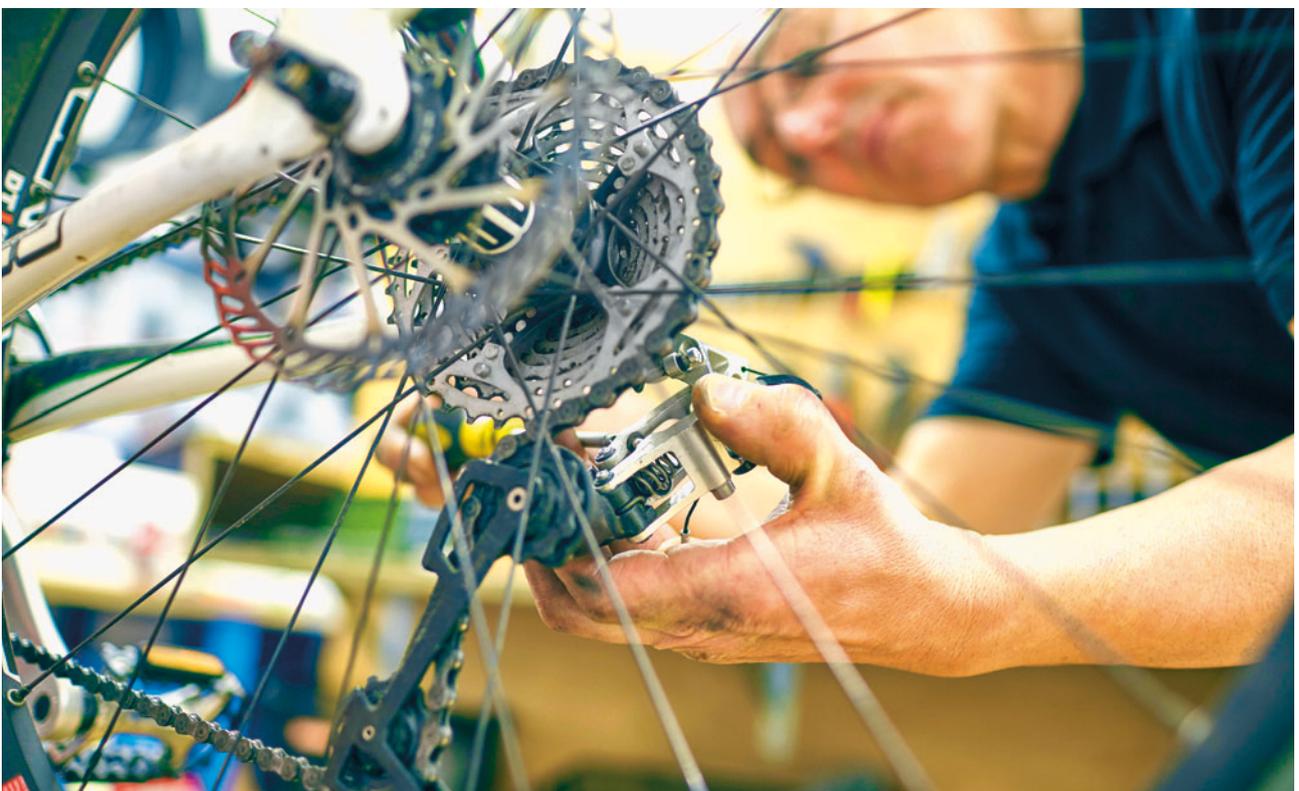
VOM QUEREINSTEIGER ZUM ZWEIRADMECHANIKER-MEISTER

BIKE&CO schaltet für seine Mitglieder bei neuer Berufs-Qualifikation einen Gang höher.

In Zusammenarbeit mit dem BIV (Bundesinnungsverband für das deutsche Zweiradmechaniker-Handwerk) nimmt eine Qualifikation und Nachfolgeoffensive von BIKE&CO richtig Fahrt auf. Mitgliedsbetriebe sollen für die Herausforderungen des Marktes in Zukunft fit bleiben und bei Bedarf schnellstmöglich einen qualifizierten Nachfolger finden. Zu der technischen Servicequalität wird besonders die Qualifikation als Unternehmer in den Fokus gerückt. Die Marktexperten aus der Verler Zentrale planen mit dem Handwerk eine modulare Ausbildung über die schrittweise Qualifizierung, bis hin zum Abschluss als Zweiradmechaniker-Meister.

Mit dieser Top-Qualifikation werden BIKE&CO-Mitglieder auch künftig in der

Lage sein, neben dem Handel allen Anforderungen in Technik und Kundenmanagement zu genügen und sich als Unternehmer zu behaupten. Next Generation ist als neues Thema mit deutlicher Gewichtung in Qualifikation geprägt. Für potentielle Nachfolger werden sich einige Prozedere vereinfachen. Die Möglichkeit eines Quereinstiegs für Betriebsinhaber, Mitarbeiter oder sogar Branchenfremde, die ihren beruflichen Werdegang nicht im Zweirad-Handwerk gestartet haben, ist neu an dem Konzept. Auch ohne Gesellenprüfung im Handwerk oder eines vergleichbaren Abschlusses wird der Einstieg in Prüfungen zum Zweirad-Servicetechniker und später zum Meister im Zweirad-Handwerk über spezielle Lehrgänge eröffnet. In kleinen Modulen soll das Fachwissen



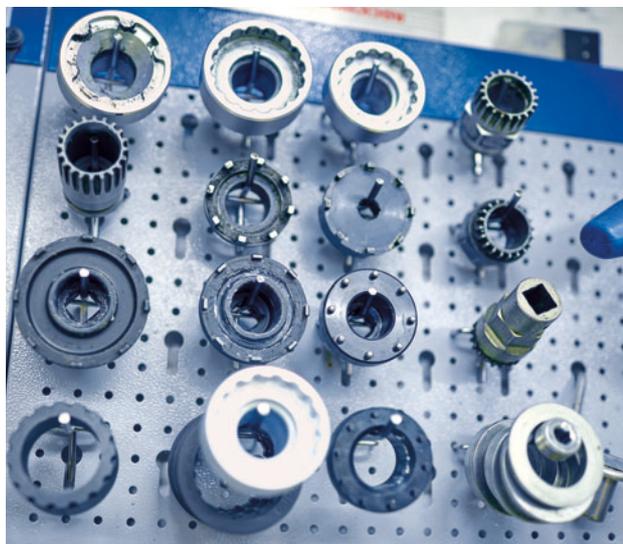


so aufgeteilt werden, dass es neben der vollberuflichen Tätigkeit erlernt werden kann. Mit E-Learning und Angeboten außerhalb des Saisongeschäftes werden maßgeschneiderte Lösungen geboten. Das Zweirad-Handwerk arbeitet gleichzeitig an einer Modernisierung seines Berufsbildes. „Neben den technischen Fähigkeiten wird die Kommunikation mit dem Kunden eine wesentlich größere Rolle spielen“, erläutert Bundesinnungsmeister Frank Döring.

Bei der Meisterprüfung steht künftig nicht mehr allein der technisch versierte

Spezialist im Vordergrund, sondern der Unternehmer als Allrounder, der neben der Technik auch die Kommunikation mit seinen Kunden und betriebswirtschaftliches Wissen beherrschen muss. Die Zweiradwelt wird komplexer, das Handwerk reagiert darauf. Mit der Neugestaltung und Modernisierung der Inhalte soll auch das Prüfungsprozedere gestrafft werden. „Wir arbeiten gerne mit einem Kompetenznetzwerk, wie in anderen Bereichen schon erläutert. Wir wissen mit dem BIV einen guten Partner in Sachen Berufsbildung und Next Generation an unserer Seite zu haben. So können wir unseren Mitgliedern ein wirklich tragfähiges, zukunftsorientiertes Konzept anbieten“, freut sich BICO-Geschäftsführer Jörg Müsse.

Darüberhinaus plant der BIV in Kooperation mit der BICO Zweirad Marketing GmbH eine sogenannte Nachfolgebörse im Internet, in der sich potenzielle Jungunternehmer auf dem Gesuch nach einem Nachfolgebetrieb genauso präsentieren können, wie ein Inhaber, der einen Nachfolger für sein Geschäft sucht. Das Ganze kann im Idealfall schnellstmöglich gematcht werden.



BIKE&CO-INTENSIV: FÖRDERUNG UND STÄRKUNG JUNGER BIKE&CO-HÄNDLER

Marketing-Maßnahmen & Schulungen pur in der Verler Zentrale oder vor Ort

Selbstverständlich sind die BIKE&CO-ServicLeistungen für alle Händler im Angebot und werden auch in erfreulich großer Zahl angenommen. Aber gerade bei jungen Kollegen, jene die mit allem neuen in der Verantwortung stehen, ist diese Marketingpower hoch geschätzt.

„Ja, mir haben diese Weiterbildungsmodule sehr geholfen“, bestätigt ein junger Betriebsinhaber, der stetig an BIKE&COseminaren teilnimmt.

- Spezielle Verkaufsförderung
- Marketing
- Betriebswirtschaft
- EDV
- Internet-Präsenz
- sowie Produktschulungen sind inhaltsstarke Angebote.

In ERFA-Gruppen tauschen BIKE&CO-Händler Erfahrungen aus. Lernen voneinander, gewinnen Vertrauen und sind Teil kleiner nützlicher Händlernetzwerke. Neuste Marktdaten und -entwicklungen, allgemeine Trends und Tipps, sowie aktuelles aus dem Zweiradhandel, liefern Gespräche mit Unternehmensberatern.

Die BICO Zweirad Marketing GmbH bietet auch Jungunternehmern eine spezielle ERFA-Gruppe, in der man sich mit Gleichgesinnten austauschen und die Fahrradbranche kennenlernen kann. Bei Fragen hierzu kontaktieren Sie uns gern.







BIKE&CO: VERBUNDSTÄRKE IM DEUTSCHEN ZWEIRAD-HANDEL

Mitglieder, Betriebsgrößen, Leistungsspektrum, kreativ – wachstumsstark – erfolgreich

Mehr als 700 Fachhandels-Betriebe sind BIKE&CO-Mitglieder. Vorwiegend Vollsortimenter unter den Betriebsgrößen von 200 – 6.000 qm. Mit den Jahren kontinuierlich gewachsen und äußerst erfolgreich. Ihnen liefert BIKE&CO ein dynamisches Leistungsspektrum.

Das Sortiment:

Fahrrad-Exklusivmarken wie Falter und Morrison sind renditestarke Marken im unteren / mittleren Einstiegspreis-Segment. Teile und Zubehör Exklusivmarken strecken das Portfolio mit breitem Spektrum namhafter Markenhersteller und Handelsvorteilen für die Lieferanten und Händler.

Die Logistik:

Teile und Zubehör – mehr als 7.500 Artikel von Markenherstellern und Teileexklusivmarken auf 6.000 qm Lagerkapazität. Ganzjährig hohe Verfügbarkeit, Web-Shop-Bestellungen, „24-Stunden“-Lieferservice (innerhalb Deutschland).

Fahrradlager – 5.000 qm groß, Kapazität bis 35.000 Fahrräder, Exklusivmarken wie Falter und Morrison am Lager, rund um die Uhr Bestellung per Web-Shop, „24-Stunden“-Lieferzeit (innerhalb Deutschland).

Streckengeschäft:

Partnerschaften zu hervorragenden Kon-

ditionen mit fast 200 namhaften Lieferanten, Marken und Dienstleistern zum Vorteil für die angeschlossenen Fachhändler.

Dienstleistungen:

Marketing / Messen – Schulungen / Seminare – Warenwirtschaft – Rechts- / Betriebsberatung – Zentralregulierung

Weiterbildung:

Geschäftsführung – Verkaufstechnik, -training – Werkstatt & Technik

Auf dieses umfangreiche BIKE&CO-Paket können die Händler ständig zugreifen, Waren direkt rund um die Uhr bestellen und damit ihren Service vor Ort stärken. Zum Saisongeschäft gibt es noch einmal weitere Impulse für Produktorder, Saisonartikel oder besondere Angebote. Kaum ein anderer Händler-Verbund ist so stark für seine Mitglieder aufgestellt.



BESTE CHANCEN FÜR DIE JUNGE GENERATION IM ZWEIRAD-HANDEL

Motivierende Marktentwicklung verstärkt durch Unternehmer mit Herzblut bestätigt diese These.

Die Aussichten, mit dem Fahrrad-Handel wirtschaftlich Erfolg zu haben, sind exzellent. Der E-Bike-Umsatz boomt. Das klassische Sortiment in guter Qualität ist nach wie vor gefragt. Sporträder, Mountainbike und Trekkingräder behalten ihre Liebhaber. Neue Fahrradtypen kommen auf den Markt. Transport- und Lastenräder, auch mit E-Antrieb, finden immer mehr Nachfrage. Auch politisch rückt das Fahrrad als Verkehrsmittel in den Fokus neuer Entscheidungen. Unternehmen beschäftigen sich mit dem Thema Dienstrad-Leasing und bieten auch damit neue Marktaktivitäten.

Das und vieles mehr braucht den kreativen Unternehmer, den qualifizierten Berater, schlicht den Verkäufer mit Herzblut. Für jeden Menschen das richtige Fahrrad. Empathische Fähigkeiten werden angenehm wahrgenommen und führen zum Erfolg. Qualität und Service und das ist gefragt. 80 Prozent der Zweirad-Käufer schwört auf den Fachhandel und kauft dort, auch wenn es mal etwas mehr kostet.

Qualität beginnt schon bei der Ladengestaltung. Fassade, Ladenbau, Warenpräsentation, nicht zuletzt ein starker Servicebereich – die Werkstatt. Aber war die Werkstatt der Vergangenheit vielleicht noch in hinteren Räumen „versteckt“, kennt man heute den Trend der

offenen Werkstatt. Integriert in die gesamte Handlungsfläche, zeigt sie sich mit ihrem modernen Ambiente, auch technisch hochkompetent. Ein fachlich spürbar kompetentes Service-Team und ein termingerechtes Arbeiten sind Garant für dauerhaft zufriedene Kunden.

Ersatzteil- und Zubehör-Präsentation in serviceorientierter Größe versprechen lohnenden Handelserfolg. Dazu zählt auch die Präsenz im Internet. So mancher Händler erfreut sich am Zubehör-Verkauf in diesem digitalen Medium.

Schützende Sicherheit beim Radfahren ist nicht nur für die kleinen Pedalritter von großer Bedeutung. Hier hat der Händler eine große Chance, seine Kunden aufzuklären, Empfehlungen auszusprechen und somit Vertrauen und Kundenbindung zu schaffen. Neue Technik verlangt auch neue Sicherheit. Fast unbegrenzt sind die Möglichkeiten für den aktiven, zielorientierten BIKE&CO-Fahrradfachhändler, erfolgreich zu sein. Unterstützung bekommen Sie zu jeder Zeit, zu jeder Frage und zu jedem Wunsch von dem Team aus der Verbund-Zentrale in Verl.

Ganz nach dem Motto...
Zukunft mit BIKE&CO!





BICO Zweirad Marketing GmbH

Postfach 1147 | 33398 Verl | Strothweg 5 | 33415 Verl
Fon +49 (0)5246. 9201-0 | Fax +49 (0)5246. 9201-700
www.bikeundco.de | info@bikeundco.de