

Wenn der Boom zur Falle wird

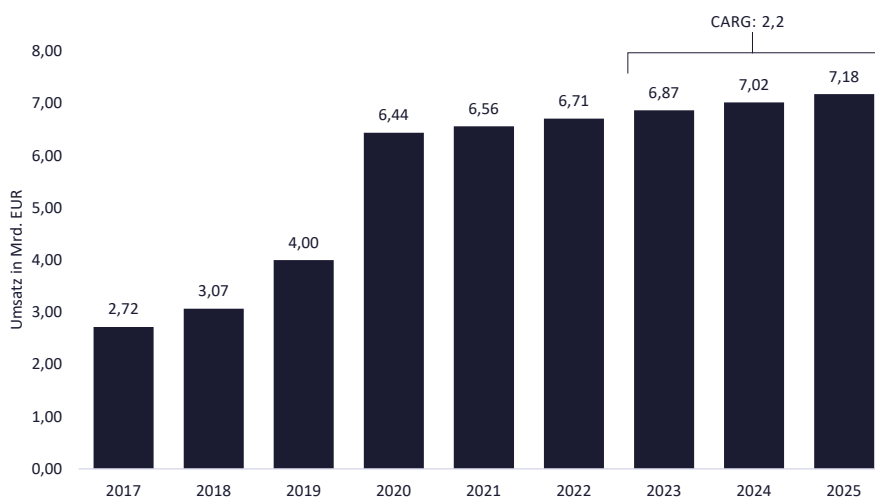


Pandemiebedingte Sonderkonjunktur

Wie kaum eine andere Branche, kannte die Fahrradbranche in den letzten Jahren nur eine Richtung. So hat sich der Umsatz mit Fahrrädern, Fahrradteilen und -zubehör zwischen 2014 und 2020 mehr als verdoppelt. Das gleiche gilt für den Durchschnittspreis der verkauften Fahrräder. Dieser lag im Jahr 2021 bei rund 1.400 EUR pro Rad. Der Anteil der E-Bikes liegt mittlerweile bei rund 40 Prozent.

Im Gegensatz zu vielen anderen Industrien hat die Pandemie Herstellern und Händlern einen unerwarteten Boom beschert. Wer in der Corona-Pandemie ein Fahrrad kaufen wollte, musste nicht selten mit Lieferzeiten von drei und mehr Monaten rechnen. Die vorsichtige Frage nach einem Preisnachlass wurde in der Regel mal mehr, mal weniger freundlich zurückgewiesen.

Umsatzentwicklung in der Fahrradbranche in Deutschland



Kunden haben steigende Ansprüche an Qualität und Verfügbarkeit

Auf der Nachfrageseite hat sich der Trend hin zu höherwertigen und höherpreisigen Fahrrädern entwickelt.

Günstige Leasingoptionen und ein steigendes Umweltbewusstsein haben die Entwicklung weiter verstärkt.

Dabei werden die Kunden auch in Sachen Liefergeschwindigkeit und Qualität zunehmend anspruchsvoller.

Aktuelle Trends in der Fahrradbranche



Nachhaltigkeit / Umwelt:

Thematik nimmt immer größeres Bedeutung bei der Kaufentscheidung.



Technologie / Digitalisierung:

Nutzung von Apps und digitalen Applikationen rund um Fahrräder nehmen zu.



Tourismus / Gesundheit:

Beliebtheit von Radtouren und -reisen steigt weiter an.



Lieferengpässe:

Es kommt weiterhin zu eingeschränkter Warenverfügbarkeit und hohen Lieferzeiten.

Gestörte Lieferketten sorgen für Liquiditätsengpässe

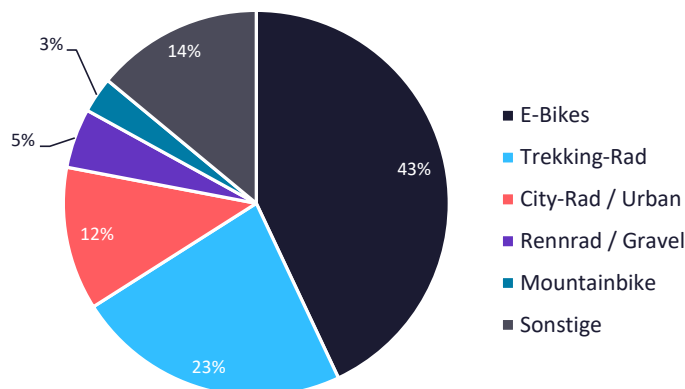
Gleichzeitig waren die vergangenen 18 Monate von massiven Störungen der Supply Chain geprägt – insbesondere bei Lieferungen aus Asien. Dies hat in vielen Unternehmen der Branche dazu geführt, dass die Bestände geradezu explodiert sind – mit teilweise dramatischen Folgen für die Liquidität. Weil im Zuge der Lieferprobleme immer mehr Teile fehlten, konnten allerdings weniger Fahrräder gebaut werden. Die bereits bestehenden Liquiditätsprobleme durch Umsatzeinbrüche wurden dadurch ähnlich einem „Krisenkatalysator“ zusätzlich verschärft.

Vor dem Hintergrund der unsicheren konjunkturellen Lage macht sich derweil auch unter den Konsumenten Unsicherheit breit, geplante Anschaffungen werden zurückgestellt.

Einige Hersteller konnten dem wachsenden Druck nicht lange standhalten und mussten den Gang zum Insolvenzgericht antreten. Besonders von der Krise betroffen sind derzeit Unternehmen mit einem Portfolio, in dem die Fahrräder weniger als 1.000 EUR kosten. In diesem Segment macht sich die Kaufzurückhaltung am stärksten bemerkbar.

Absatzverteilung und Verkaufsegmente bei Fahrrädern in Deutschland

ABSATZVERTEILUNG
NACH FAHRRADSEGMENTE
2021



Erfolgsfaktoren in der Fahrradindustrie

- Wettbewerbfähiges Produktportfolio
- Strategisch gut positionierte Marke
- Regelmäßiger Launch innovativer Fahrräder
- Frühzeitiges Erkennen von Megatrends wie E-Bikes
- Wettbewerbsfähiges Kostenniveau von Produktions- und Logistikstrukturen
- State of the Art Einkauf, der mit den teilweise marktbeherrschenden Lieferanten auf Augenhöhe agiert
- Abdecken aller Vertriebskanäle (Omnichannel), um nicht ausschließlich vom stationären Handel abhängig zu sein
- Controlling, das eine zeitnahe (Um-)Steuerung ermöglicht

Welche Fragen beschäftigen Sie rund um die Potenziale der Fahrradbranche?

Ich freue mich auf den Austausch mit Ihnen in einem unverbindlichen Beratungstermin. Sprechen Sie mich gerne an.

Wir sind eines der führenden Beratungsunternehmen für mittelständische Unternehmen, die leistungswirtschaftlich aus voller Kraft im Digitalzeitalter wachsen wollen.



Dr. Stefan Frings
Partner Düsseldorf
frings@enomyc.com
M +49 151 2417 7681



Scannen Sie den Code und erfahren Sie mehr zu Dr. Stefan Frings