Interview mit Florian Weber von Heavy Pedals Wien:

„Lastenräder sind ein gutes Geschäft – aber auch eines, das nicht einfach ist"

Botendienst, Lastenradverkauf, Radwerkstatt – unter diesem Motto verkauft man bei Heavy Pedals in Wien seit 2008 Lastenräder. Mit Erfolg: Jahr für Jahr konnten die beiden Geschäftsführer Florian Weber und Wolfgang Höfler in der österreichischen Hauptstadt ihren Umsatz steigern. Im Interview mit SAZbike berichtet Weber, der Modelle von fast allen großen Marken in diesem Sektor anbietet, von seinen Erfahrungen mit den Transporthelfern – von den positiven Aspekten des Lastenradverkaufs bis hin zu den Schwierigkeiten, die das Angebot der speziellen Bikes für einen stationären Händler mit sich bringt.

SAZbike: Herr Weber, Sie gehören mit Heavy Pedals seit 2008 zu den größten Lastenradanbietern in Österreich. Wie kam es zur Idee, sich genau auf diesen Radtyp zu spezialisieren?

Florian Weber: Aus persönlicher Erfahrung. Ich habe selbst immer Lastenräder genutzt, und als dann 2008 das dänische Lastenfahrrad „Bullitt" auf den Markt kam, haben wir uns entschieden, einen Lastenbotendienst zu starten. Wir waren die Ersten, die das Modell für Österreich eingekauft haben.

? Wie sieht das Angebot ihres Shops konkret aus?

Weber: Wir verkaufen im Prinzip Modelle aller größeren Lastenradmarken. Dazu gibt es natürlich eine entsprechende Radwerkstatt. Zu unserem Geschäft gehört aber auch immer noch unser Botendienst: Wir radeln ganzjährig per Lastenfahrrad großes und schweres Stückgut durch die Stadt.

? Sie haben sich konkret auf Lastenräder spezialisiert – ist es nicht schwierig, nur einen speziellen Radtyp anzubieten?

Weber: Anfangs vielleicht. Es ist aber schon so, dass sich Lastenräder einer zunehmenden Beliebtheit erfreuen. Wir verkaufen jedes Jahr mehr und wachsen daher recht stark.

? Was sind Ihrer Meinung nach die Gründe für dieses wachsende Interesse an Cargobikes in der Gesellschaft?

Weber: Vielen ist es einfach zu mühsam, mit dem Auto in der Stadt zu fahren. Manche Familien wollen zum Beispiel kein Auto, um von A nach B zu kommen, andere wollen das Auto loswerden. Dazu kommt der Umweltaspekt: Viele Unternehmer kommen mittlerweile darauf, dass es viel sinnvoller ist, gewisse Transportfahrten per Fahrrad erledigen zu lassen. Ein Grund ist aber sicherlich auch, dass die technische Entwicklung mittlerweile so weit ist, dass Lastenräder gut funktionieren. In diesem Kontext wurden Lastenräder eben auch für immer mehr Familien interessant, was zur groben Aufteilung des Marktes in die zwei Typen Lastenrad – für Transportfahrten von Gütern – und Familienrad – zum Transport von etwa Kindern – geführt hat.

? Können Sie das konkretisieren? Welche technischen Schritte waren notwendig, damit Lastenräder „salonfähig" wurden?

Weber: Das sind Details wie verbesserte Schaltungsmöglichkeiten oder die Einführung von hydraulischen Scheibenbremsen, die die schweren Bikes einfach sicherer gemacht haben. Hinzu kommt, dass die Modelle heute viel leichter und damit fahrbarer sind als noch vor wenigen Jahren. In jüngster Vergangenheit kam noch der „Style-Effekt" dazu. Die Räder sind nicht mehr nur einfache, schwerfällige Cargobikes, sondern können auch richtig gut aussehen. Der „Bullitt" hat hier mit seinem zur damaligen Zeit revolutionären Konzept sicherlich recht viel verändert.

? Wie hat die immer weiter wachsende Beliebtheit von Elektrobikes den Lastenradmarkt verändert?

Weber: Enorm. Wenn Kunden heute in unser Geschäft kommen, ist die erste Frage meistens: „Gibt es dieses Modell auch mit Motor?" Die meisten wissen schon, dass viele Lastenräder heute E-Bikes sind. Dennoch kaufen auch noch viele ohne, weil es teilweise nicht notwendig ist, wenn ich zwei Kilometer in den Kindergarten fahre und auf dem flachen Land wohne. Wir rüsten auch Modelle ohne Motor nach.

? Was ist dabei mehr gefragt? Das klassische Lastenrad oder doch der Elektrobolide mit Motorunterstützung?

Weber: Ich würde sagen, dass die Räder ohne Motor immer noch in der Mehrzahl sind. Für viele ist hier auch der Preis ein entscheidender Grund. Für ein Elektro-Cargobike muss man im Schnitt schon 1.700 bis 2.000 EUR mehr hinlegen.

Bei Heavy Pedals in Wien konzentriert man sich seit 2008 auf den Verkauf, den Verleih und die Reparatur von Lastenrädern.

? Wo liegt derzeit ihr durchschnittlicher Verkaufspreis?

Weber: Im Schnitt kostet ein Lastenfahrrad bei uns etwa 2.300 bis 2.500 EUR – da wird dann auch der Unterschied zu Bikes mit Motor deutlich.

? Zurück zu ihrem Geschäft: Wie sieht ihr Lagerbestand aus und welche Marken führen Sie?

Weber: Wir haben etwa 30 verschiedene Modelle im Laden vorrätig und noch einmal genauso viele im Lager. Marken führen wir 19 verschiedene, darunter so gut wie alle großen mit ihren Topmodellen in diesem Sektor: Nivola, Yuba, Bakfiets, Riese & Müller oder eben auch den „Bullitt".

? Worauf kommt es Ihnen beim Verkaufsgespräch an?

Weber: Man muss ganz klar wissen, was die Personen mit einem Lastenrad vorhaben. Wir haben so viele Modelle, die sich alle für einen bestimmten Zweck eignen. Das herauszufinden, ist daher etwas schwierig und erfordert ein entsprechendes Feingefühl und Fachwissen vom Verkäufer. Das gilt besonders, wenn Kunden gar nicht genau wissen, was sie mit einem Rad machen wollen und dann vor einer schwierigen Entscheidung stehen, wie etwa der Wahl zwischen einem einspurigen oder mehrspurigen Modell.

? Ist der vermeintlich hohe Durchschnittspreis ein Hindernisfaktor im Verkauf?

Weber: Auf jeden Fall. Man muss klar vermitteln, warum ein Lastenrad so teuer ist. Ich nehme hier als Argument gerne den Blick auf den Mountainbike- oder Rennradmarkt. Dort gibt es ja viele Modelle, die 3.000 EUR oder sogar mehr kosten und bei denen sich niemand über den Preis beschwert. Und genau wie diese Räder für ihren Einsatzzweck sehr gut sind, sind es eben Cargobikes zum Transport von schwierigen Lasten. Ich führe auch gerne den Vergleich mit Autos an: Denn im Vergleich zu einem PKW sind Lastenräder immer noch sehr sehr günstig.

? Verkaufen Sie Lastenräder auch online?

Weber: Nein, und das hat einen bestimmten Grund: Die Leute sollen ein Cargobike erst einmal ausprobieren und kennenlernen – nur so können sie das richtige Modell finden und zufrieden sein. Viele sind beispielsweise beim Test überrascht und entscheiden sich vor Ort für ein anderes Bike. Ein weiteres Argument gegen den Online-Verkauf sind zudem die hohen Versandkosten durch die voluminöse Bauweise der Bikes. Zu nennen sind außerdem die strengen Regularien wie etwa das Rücktrittsrecht. Es gibt aber zum Beispiel im benachbarten Deutschland einen Anbieter, der das macht.

? Aufgrund ihres Shopkonzepts stehen Sie Lastenfahrrädern sehr positiv gegenüber. Gibt es auch Schwierigkeiten?

Weber: Sicherlich, ein einfaches Geschäft sind Cargobikes nämlich nicht: Zum einen benötigen sie sehr viel Platz, was unsere Räumlichkeiten schnell ans Limit bringt. Im letzten Jahr sind wir deshalb in ein größeres Ladenlokal gezogen. Auch die hohen Anschaffungskosten können einen Händler belasten. Man muss viel vorfinanzieren, und da es sich in diesem Sektor vor allem um kleinere Marken handelt, ist es auch schwierig, die Hersteller hier um ein Entgegenkommen zu bitten. Die sind ja selber oft am Limit ihrer Kapazitäten.

? Immer öfter versuchen auch Unternehmen oder Gemeinden und Städte, Lastenräder zu fördern. Wie profitiert man als stationärer Händler hiervon?

Weber: Natürlich durch bessere Verkaufschancen. Es heißt aber auch, dass oft viel Arbeit im Hintergrund zu erledigen hat, die sich erst später auszahlt: Wir nehmen etwa oft auf Veranstaltungen zu diesem Thema teil oder geben unser Know-how an Studien weiter. Das bringt zwar nicht unbedingt Geld, aber wir zeigen den Leuten, was man mit Lastenrädern alles anstellen kann.

? Wie schätzen Sie die Zukunft des Lastenradmarktes ein?

Weber: Auf jeden Fall sehr positiv. Wie bereits mehrfach angedeutet, haben Familien das Thema für sich entdeckt, und die wachsenden Anfragen von Unternehmen – auch gefördert von jenen politischen Initiativen durch Gemeinden und Städte – tragen auch dazu bei, dass wir sehr optimistisch in die Zukunft blicken.

Herr Weber, vielen Dank für das Gespräch!

Interview: Werner Müller-Schell