

# Bisher erfolgreichste Voba-Velobörse

## Derzeit ziehen vor allem E-Bikes



Grossandrang letzten Samstag an der Velobörse in Affoltern. (Bild Susanne Crimi)

**Die jüngste Verkaufsstatistik des Branchenverbandes Velosuisse übertraf alle Erwartungen: 2016 war beinahe jedes vierte in der Schweiz verkaufte Velo ein E-Bike. Das spiegelt sich in den Verkaufszahlen der hiesigen Velohändler.**

VON MARTIN PLATTER

Susanne Crimi ist zufrieden. Erneut hat das Wetter am letzten Samstag perfekt mitgespielt. «Am Morgen, zwischen 10 und 12 Uhr, lief unsere Velobörse so gut wie noch nie. Von den 112 feilgebotenen Zweirädern wurden 72 weiterverkauft. Das ist ein neuer Rekord!» 30 Fahrräder seien von den Besitzern zurückgenommen worden, zehn gingen an ein Hilfswerk nach Äthiopien, berichtete das Vorstandsmitglied des organisierenden Vereins obere Bahnhofstrasse Affoltern (Voba). Besonders in Erinnerung geblieben ist Susanne Crimi eine vierfache Mutter, die dank der Voba-Velobörse günstig zu einem E-Bike gekommen ist und sich sehr darüber gefreut hat.

E-Bikes prägten auch die Stände der teilnehmenden Fahrrad-Fachhändler, die etwas weniger gut frequentiert waren als die Velobörse. Gemessen an Stückzahlen macht der Anteil E-Bike-Verkäufe je nach Händler inzwischen ein Drittel bis Dreiviertel des Gesamtabsatzes aus. Spitzenreiter ist gemäss Eigendeklaration Bike total in der Affoltemer Industrie. Geschäftsführer Fredy Ceccon sagt, dass bei ihm bereits drei von vier verkauften Fahrrädern und Mountainbikes über einen Elektrozusatzantrieb verfügten. Bei Fredy Rüeegg Velosport am Bahnhofplatz ist jedes zweite Fahrrad ein Pedelec. Walo Rüeegg zählt die Kindervelos in dieser Rechnung aber separat. Nicht so Roman Zimmermann, Bereichsleiter Velo bei

Obrist Radsport in Hedingen. Er spricht von einem Drittel E-Bikes, nimmt aber die Gesamtzahl aller verkaufter Fahrräder inklusive Kindervelos.

### Offensive Grossverteiler: Chance oder Bedrohung?

Grosses Thema ist bei allen Händlern die wachsende Konkurrenz durch den Internethandel und die Grossverteiler, die immer aggressiver auf den Marktanteil des nach wie vor führenden Zweiradfachhandels abzielen. Erst kürzlich hat die Migros ihre erste Bike-World-Filiale eröffnet, mit identischem Serviceleistungsangebot wie im Fachhandel – jedoch mit einer Verkaufsfläche jenseits 1000 Quadratmetern und zahlreichen renommierten Marken im Sortiment. Bis 2021 will der auch im Internet sehr präsente Detailhandelsriese (27 Milliarden Franken Jahresumsatz) in der ganzen Schweiz Filialen dieser Grössenordnung eröffnen haben. Dies, nachdem die Migros-Kette M-Way in Sachen Elektromobilität bereits zum grössten Schweizer E-Bike-Händler aufgeschwungen ist. Viele Fachhändler begegnen der Entwicklung mit Skepsis. Walo Rüeegg sagt: «Unsere Kunden haben verstanden, dass nur ein gut ausgebildeter Fachmann das beste aus seinem komplexen Mountainbike oder E-Bike herausholen kann.» Fredy Ceccon findet es stossend, dass die Migros immer mit günstigen Preisen gleichgesetzt wird und so die Leute anlockt. Dabei könne er mit diesen Preisen mithalten und das erst noch bei besserem Service. Roman Zimmermann sieht die übermächtige Konkurrenz als Chance: «Im Fachhandel ist der Kundenkontakt viel persönlicher. Da spricht man nicht mit einem anonymen Verkäufer, sondern mit Fachleuten, die versiert beraten und reparieren und dafür auch mit ihrem Namen geradestehen.»