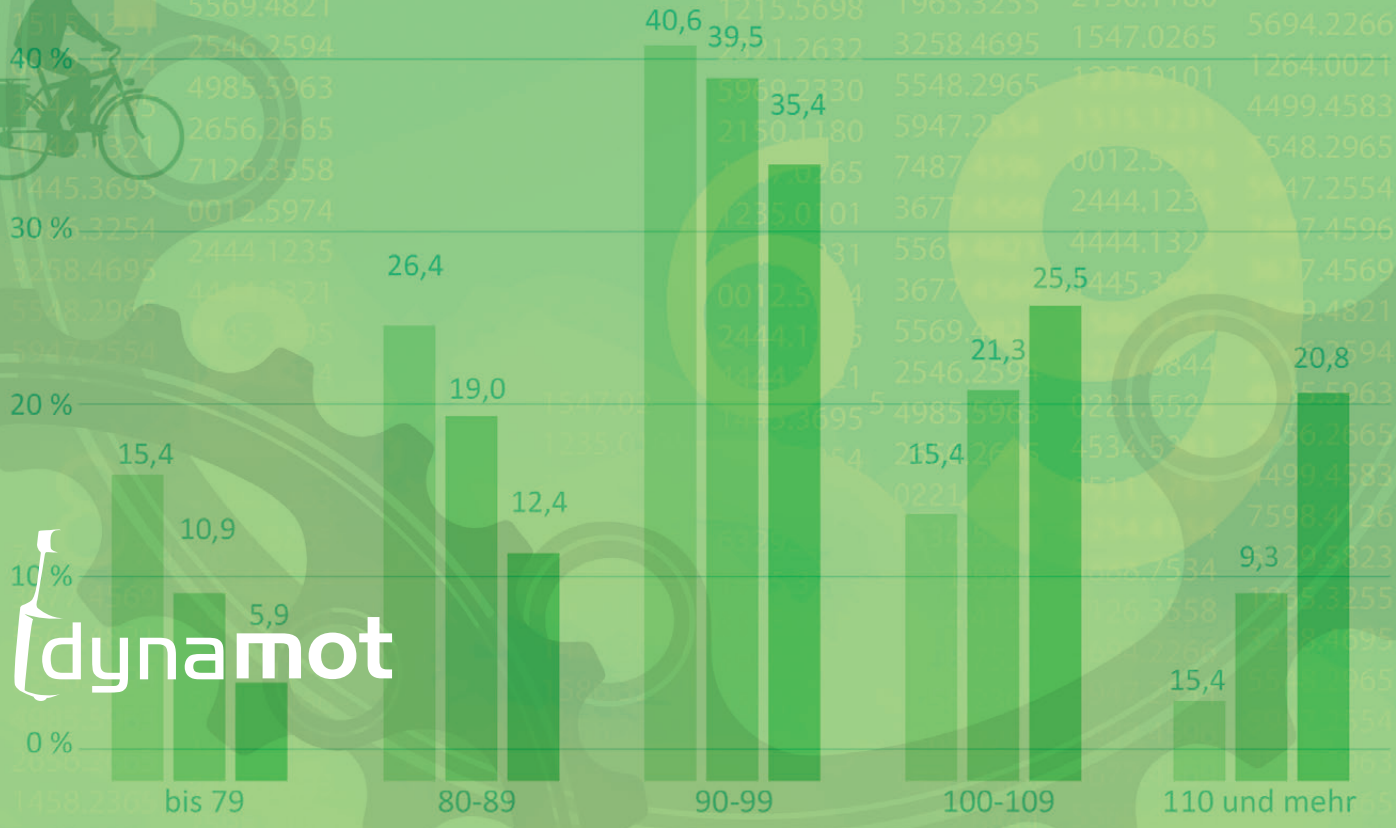
Marktbulletin Velohandel Schweiz 2021

dynaMot Kommunikation GmbH, Urs Rosenbaum



dynamot

Marktbulletin
Velohandel Schweiz 2021

dynaMot Kommunikation GmbH
Urs Rosenbaum

4. Jahrgang, 1. Auflage

Impressum

Titel:	Marktbulletin Velohandel Schweiz 2021
ISSN:	2624-7666 (Print) 2624-7674 (Digital)
Preis	75.00 CHF / 75.00 EUR
Herausgeber:	dynaMot Kommunikation GmbH, Talackerstr. 16, CH-8404 Winterthur www.dynamot.ch
Erscheinung:	Juni 2021
Autor:	Urs Rosenbaum, rosenbaum@dynamot.ch
Titelbild:	Atelier Guido Köhler & Co, Binningen
Foto:	Foto Hunziker, Schaffhausen
Grafiken:	dynaMot Kommunikation GmbH, Winterthur
Gestaltung:	Filter.ch, Zürich
Lektorat:	Elisabeth Kiss-Beerli / Sandro del Ponte
Druck:	BC Medien AG / onlinedruck.ch
	klimaneutral gedruckt in der Schweiz auf FSC-zertifiziertem Papier myclimate Protect our planet

Copyright

Rechtlicher Vorbehalt:	Alle Inhalte der vorliegenden Publikation sind urheberrechtlich geschützt. Sie darf mit vollständigem Quellennachweis zitiert werden. Eine Weiterverbreitung der Inhalte komplett oder auszugsweise ist nur mit Genehmigung des Herausgebers erlaubt.
Zitiervorschlag:	Marktbulletin Velohandel Schweiz 2021; dynaMot Kommunikation GmbH www.dynamot.ch

Unterstützer

Das vorliegende dynaMot Marktbulletin Velohandel Schweiz 2021 wurde mit der Unterstützung folgender Markenanbieter, Dienstleister und Interessensgruppen realisiert:

Branchenpartner:

2radschweiz.ch

bikeprofi.ch

primebike.ch

fuchs-movesa.ch

intercycle.com

bergstrom.bike

bosch-ebike.ch

velok.ch

Medienpartner:

Druckpartner:

MOVING BIKES

by ZIBATRA

Fahrräder zuverlässig und sicher
von A nach B senden – mit der brandneuen
Fahrradplattfom von Zibatra: **zibatra.ch**

Mit wenigen Klicks erfassen Sie die Zieladresse und den gewünschten Transporttermin und erhalten den entsprechenden Transporttarif angezeigt. Die Kosten werden der hinterlegten Kreditkarte abgebucht.

Einfacher und schneller geht nicht.
Alles andere machen wir auch möglich. **zibatra.ch**

ZIBATRA LOGISTIK

Über den Autoren

Buchstaben und Velos haben Urs Rosenbaum seit seinen Jugendjahren geprägt und ihm ermöglicht, die Welt zu entdecken. Nach seinem beruflichen Einstieg in die Velobranche im Jahr 1998 arbeitete er im Vertrieb und im Einzelhandel bei namhaften Unternehmen. Ab 2003 nutze er die Chance, seine beiden Leidenschaften beruflich zu verbinden und über Velothemen zu schreiben.

Parallel zur Arbeit für Fachzeitschriften und B2B-Magazine im Velobereich studierte er Journalismus und PR an der Fachhochschule Winterthur und schloss diese Hochschule mit Schwerpunkt auf Wirtschafts- und Wissenschaftskommunikation erfolgreich ab. 2010 gründete er mit Cyclinfo das erste unabhängige und umfassende Fachmagazin für die Schweizer Velobranche. Seit 2016 stellt er der Velobranche mit seinem Fachbüro dynaMot Kommunikation GmbH seine Dienste hauptberuflich als Marktbeobachter, Kommunikator und Berater zur Verfügung. Seit 2017 veröffentlicht er jährlich Studien zum Marktgeschehen im Schweizer Velohandel.

Urs Rosenbaum

Inhaltsverzeichnis

1. Einführung ... 8

1.1 Editorial ... 8

1.2 Die wichtigsten Kennzahlen in Kürze ... 9

2. Velomarkt 2020: Vom Erfolg überrannt ... 10

2.1 Entwicklungen Gesamtmarkt ... 10

2.1.1 Heftiges Zwischentief im Lockdown ... 10

2.1.2 Lockdown-Ende lässt Nachfrage explodieren ... 11

2.1.3 Beeindruckender Rekordumsatz ... 12

2.1.3.1 Nachfrage-Boom lässt Preise steigern ... 14

2.1.4 Schweizer Lager kompensieren schwache Inlandanlieferung ... 15

Fokus 1: Unschärfen in der Erfolgsmessung: «sell in» vs. «sell out» ... 17

2.1.5 Zahlen im internationalen Vergleich ... 18

2.1.6 Zahlen im Vergleich zu verwandten Branchen ... 18

2.1.7 Gründe für den Nachfragerekord ... 19

2.1.7.1 Gründe, durch die Pandemie verursacht ... 20

2.1.7.2 Gründe, durch die Pandemie verstärkt ... 22

2.1.7.3 Gründe, unabhängig von der Pandemie ... 23

2.2 Entwicklungen Marktsegmente ... 24

2.2.1 Erfolgsgeschichte E-Bike geht weiter ... 25

2.2.1.1 Der Mittelmotor festigt Marktdominanz ... 27

2.2.1.2 E-Mountainbikes profitieren von steigendem Freizeitverkehr ... 28

2.2.1.3 E-Bikes mit Ausstattung gehen unaufgeregt aufwärts ... 29

2.2.1.4 Schnelle E-Bikes stecken in der Nische fest ... 31

2.2.1.5 Cargobikes schieben Spezialkategorie kräftig an ... 32

2.2.2 Motorlose Velos unter Druck ... 33

2.2.2.1 E-MTB und Lieferengpässe drücken das Mountainbike ins Minus ... 35

2.2.2.2 Alltags- und Tourenvelos leiden unter brancheneigener Konkurrenz ... 36

2.2.2.3 Rennvelofahren ist Trendsport der Stunde ... 37

2.2.2.4 Kindervelos profitieren von Wandel in der Familienfreizeit ... 39

2.2.2.5 Hybrid-Velos versinken in der Bedeutungslosigkeit ... 40

2.2.2.6 Spezialvelos leiden unter Aussenseiterrolle ... 41

2.2.3 Secondhand-Markt auf Rekordniveau ... 41

2.2.4 Zubehör und Teile zwischen Boom und Blockade ... 42

2.2.5 Die Werkstatt als wichtige Anlaufstelle und Nadelöhr ... 44

2.3 Digital gewinnt im Schweizer Veloeinzelhandel ... 46

2.3.1 Fachhandel behauptet sich mit E-Bike Kompetenz und Flexibilität ... 47

2.3.1.1 Mit viel Aufwand zu hohen Erträgen ... 47

2.3.1.2 E-Bikes sichern das dichte Ladennetz ab ... 48

2.3.2 Lieferengpässe bremsen Expansionspläne der Fachmärkte ... 49

2.3.3 Einheimische Onlinehändler holen auf ... 50

2.4 Beschaffung fordert Hersteller und Importeure aufs Äusserste ... 51

2.4.1 Corona wirbelt Lieferketten von Velos durcheinander ... 52

2.4.2 Europa ist Trumpf bei E-Bikes ... 54

3. Zwischenbilanz / Ausblick 2021 ... 56

3.1 Hohe Nachfrage trotz Wetterpech und Lockdown zum Saisonstart ... 56

3.2 Günstige Aussichten für das gesamte Jahr ... 57

1. Einführung

1.1 Editorial: Corona – und nun?

Es ist wohl nicht übertrieben, wenn man 2020 als die verrückteste Saison des Schweizer Velohandels seit Menschengedenken bezeichnet. Auf allen Stufen von Herstellung, Lieferung, Verkauf und Service musste die Branche neu denken. Mehr noch: Die Hersteller, Importeure und Händler musste sich nicht nur mit anderen Rahmenbedingungen auseinandersetzen, sondern auch zu ganz anderen Zeiten als sie es sich gewohnt waren.

Eine der weitreichendsten Folge der Corona-Pandemie und ihrer Auswirkungen auf den Velomarkt ist, dass die Branche so weit im Voraus planen muss wie noch nie. Bevor absehbar ist, wie lang uns die Corona-Krise noch beschäftigen wird, müssen sich alle Beteiligten wichtige Fragen stellen: Wieviel vom Nachfrageboom bleibt, wenn die Pandemie vorüber ist? Wann ist der Markt gesättigt? Wie viele Velos und Elektrovelos wird es dann noch brauchen? Was wird blieben von den Veränderungen, die das letzte Jahr mit sich gebracht hat? Wann werden sich die Lieferketten normalisieren?

So entscheidend diese Fragen für den künftigen Branchenerfolg sind, so schwer sind sie zu beantworten. Wer jetzt behauptet, er wisse wie sich Liefersituation und Nachfrage in den nächsten zwei bis drei Jahren entwickeln, liegt garantiert falsch. Der Velobranche bleibt nichts anderes übrig, als sich an wenigen Anhaltspunkten zu orientieren, um Chancen und Risiken ins Lot zu bringen.

Als gesichert gelten kann, dass es nicht immer so weitergehen wird. 2020 war ein Ausnahmejahr, und 2021 wird es wohl auch noch sein. Der Boom dieser beiden Jahre wird sicher noch eine Weile nachwirken. Dann wird aber eine gewisse Sättigung eintreten. Und man kann jetzt schon davon ausgehen, dass dann im Handel zu viel Ware an Lager sein wird. Und man kann auch davon ausgehen, dass dies einige Marktteilnehmer ruinieren wird. Nicht jede Investition, die nun getätigt wird, wird sich auszahlen. Das war bereits so, als der Rennveloboom Anfang der Achtziger Jahre endete und als die Nachfrage nach Mountainbikes Mitte der Neunziger Jahre nachliess.

Mit Sicherheit wird die Nachfrage aber auch nicht abrupt abbrechen. Auch frühere Höhenflüge der Velobranche flachten sanft ab. Das Velo ist kein modisches Gadget wie das Hooverboard oder der Fidget Spinner, die ein Jahr hui und das nächste pfui sind (Wer erinnert sich noch an diese Eintagsfliegen?). Dafür ist das Velo zu praktisch und zu vielseitig. Es ist zu teuer, um einfach mal spontan gekauft zu werden, um es auszuprobieren. Und: Es ist zu wenig neu, damit Käuferinnen und Käufer nicht schon eine Ahnung haben, was sie erhalten und wofür es gut ist. Wer sich ein Velo oder E-Bike leistet, geht überlegter vor als wenn er sich ein kurzlebiges Trendprodukt kauft. Für einen gewissen weiteren Erfolg spricht auch, dass der Markt sich auch vor Corona schon erfreulich entwickelte. Dabei spielten andere Gründe eine Rolle, und diese werden auch noch zählen, wenn die Pandemie vorüber ist.

Bei allen Ängsten darf die Velobranche also nüchtern optimistisch in die Zukunft blicken. Was sie nun nicht tun sollte, ist euphorisch ihre Zukunft nur auf Basis der Zahlen von 2020 planen. Viele Regeln und Traditionen der Velobranche wurden zwar durch die Pandemie ausgehebelt, und manche Dinge werden nach Corona anders sein als vor Corona. Doch einiges vom Erfahrungsschatz der früheren Jahre wird wieder an Bedeutung gewinnen, wenn die aussergewöhnliche Lage wieder abklingt. Freuen wir uns darauf, dass unser Wissen wieder an Wert gewinnen wird und wir zusätzliche Erfahrungen aus der Coronazeit werden nutzen können!

Urs Rosenbaum, im Juni 2021

dynaMot Kommunikation GmbH
Fachbüro für Fahrradthemen

Talackerstr. 16
CH-8404 Winterthur
Schweiz

+41 78 835 11 91
rosenbaum@dynamot.ch
www.dynamot.ch