

## Maßgefertigte Fahrräder und Aktionstage:

# Ergonomie bietet dem Handel sehr viel nützliches Potenzial

Ergonomie hat im letzten Jahr im Fahrradhandel enorm an Bedeutung gewonnen. Insbesondere Griffe und Sättel kristallisieren sich mehr und mehr zu Verkaufsschlägern (vgl. SAZbike Nr. 1 v. 24.1.11), aber auch die ergonomische Einstellung beim Fahrradkauf gewinnt an Bedeutung. Für den Fachhändler bietet ein guter Service auf diesen Gebieten die Möglichkeit, gegenüber Discountern und Großmärkten zu punkten. Einige Händler fördern die Thematik zusätzlich durch gezielte Aktionen, denn mit der richtigen Einstellung lässt sich mittlerweile auch Geld verdienen. Allerdings gibt es auch kritische Stimmen.

Mehr und mehr Fachhändler sehen durch ergonomische Produkte und Einstellungen eine Möglichkeit, Kunden einen einmaligen Service zu bieten. Der Rennrad-Fachhändler Fratelli Cycle in Holzgerlingen (bei Böblingen) lud beispielsweise Mitte März zu kostenlosen Ergo-Tagen ein. Das schockierende Ergebnis für Inhaber Guido Sedda: „Nur eine einzige Teilnehmerin saß von Anfang an richtig auf ihrem Rad.“ Dabei konnte sich der Händler über mangelndes Interesse nicht beklagen, Kunden mussten teilweise längere Wartezeiten hinnehmen. Die Experten von Fratelli Cycle nahmen sich dennoch für jeden Einzelnen so lange Zeit, bis die richtige Einstellung gefunden wurde. „Bei manchen dauerte es nur eine Viertelstunde, bei anderen bis zu zwei Stunden“, berichtet Sedda.

Die richtige Ergonomie spielt für ein bequemes und effektives Radfahren eine nicht zu unterschätzende Rolle. Die Fratellings suchen dabei eine Einstellung, bei der sich der Sportler wohlfühlt. Als wesentliche Parameter ziehen die Experten die richtige Sitzhöhe, die Fußstellung auf dem Pedal und die Position des Knies bei waagrecht

Pedalachse heran. Alle anderen Parameter lassen sich laut Sedda nur aus dem Wohlbefinden des Fahrers ableiten. Bei der Bearbeitung werden die Maße vom aktuellen Rad der Fahrer abgenommen und auf einen Messrahmen übertragen. Dort lassen sich dann verschiedene Kenngrößen ändern und die Auswirkung auf die Ergonomie direkt erfahren. Schmerzen an Handgelenken und Knien sind die Hauptursachen, um die sich die Prüfer kümmern müssen. Aufgrund des hohen Interesses bietet Fratelli Cycle den Service mittlerweile kostenpflichtig an. Qualität darf da auch mal was kosten, und die Kunden sind bereit, dafür zu zahlen. „Teilweise nehmen manche Anreisen von bis zu 170 km in Kauf“, stellte Sedda überrascht fest.

Kunden, hauptsächlich aus dem Langstrecken- und Sportbereich, suchen für ihre ergonomische

Einstellung auch die BG-Fit-Labore von Specialized auf. „Im Durchschnitt haben wir in der Hochsaison zwei Vermessungen pro Woche“, so Florian Drees vom Specialized-Concept-Store



Zentimetergenaue Einstellungen ermöglichen diverse Ergometer.

Foto: Fratelli

Alpha-Bike in München. Insgesamt ist hier die Nachfrage nach Ergonomie-Produkten sehr positiv. Auch Sättel, Griffe, Handschuhe, Sohlen sowie Schuhe aus dem BG-System sind hier wichtige Posten. Für die richtige Einstellung in einem BG-Fit-Labor braucht der Kunde nur sein Bike mitzubringen. Dessen Einstellungen werden auf einen Rahmen übernommen. In einem Vorgespräch ermittelt ein ausgebildeter Spezialist dann die nötigen Daten des Fahrers. „Das macht rund 40 % der Einstellung aus“, erklärt Drees. Die restlichen 60 % bei der Radeinstellung werden abschließend auf dem Rahmen durchgeführt. „In der Regel kommen unsere Kunden, manche lassen sich aber auch Räder einstellen, die sie woanders gekauft haben“, erörtert Drees.

## Auch Alltagsradler zeigen Interesse

Aber auch bei Alltagsradlern gewinnt Ergonomie mehr und mehr an Bedeutung. Thomas

Just, Besitzer von Zweirad Just in Düsseldorf, sucht bereits seit rund 20 Jahren die perfekten, ergonomischen Räder für seine Kunden. Er versteht die Beratung, die bis zu vier Stunden Zeit in Anspruch nehmen kann, als eine Art „Tuning“ des Rads. Wirtschaftliches Fahren durch optimale Kraftübertragung sowie ein gutes Körpergefühl sind dabei die Haupteinstellungsmerkmale. Speziell Vielfahrer, die nach einem längeren Weg in die Arbeit noch frisch sein wollen, und Fernreisende, die auf länge-

ab, die beim Hersteller Patria günstig bestellt wird. „Meine Kunden schätzen den Wert der langen Beratung“, gesteht Just. „Bei Neukäufen verzichten sie auf eine Rabattforderung.“ Darüber hinaus können Kunden zusätzlich Fahrräder oder Sättel auch für längere Zeiträume testen und im Nachhinein ihre Kritik äußern. „Für mich ist es wichtig, meine Produkte im Laden genau zu kennen, um bei einer Beratung schnell Alternativen zu präsentieren“, meint Just.

## Nicht alle Händler sind zufrieden

Doch nicht überall stoßen Aktionen für Ergonomie auf Resonanz beim Endverbraucher. Einen Reifall im wahrsten Sinne erlebte Steffen Linke mit seinem Aktionstag. Der Inhaber der „Räderei am Kanal“ (Potsdam) lud im Zuge der Potsdamer Fahr-



BG-Fit-Labore gehören zur Ausstattung eines Specialized-Shops.

Foto: Specialized

ren Touren unterwegs sind, gehören zu seiner Stammklientel. „Ich hatte bereits einen Kunden, der extra aus Finnland angereist ist“, erzählt Just. Aber auch Leute, die mit ihrem Rad unzufrieden und zu schnell erschöpft sind, kommen vermehrt.

Bei seiner Beratung beginnt der Händler mit der Beobachtung einer Testfahrt des Kunden auf dessen Fahrrad. Danach spricht er gezielt die Probleme an und berichtigt zuerst die Tretposition. Darauf aufbauend werden Lenk- und Sitzposition auf einem sogenannten „Velochecker“ von Patria eingestellt und so lange verändert, bis der Kunde seine perfekte Einstellung gefunden hat. Aus den eingestellten Maßen ergeben sich anschließend Rahmenhöhe, Rahmenlänge, Sitzwinkel, Lenkerhöhe, Lenkerart und Vorbaulänge. Das Fahrrad wird schließlich passend eingestellt oder umgebaut, damit es der persönlichen Sitzposition am nächsten kommt. Beim Kauf eines Neurades zielt die Vermessung auf eine Maßanfertigung

rad-Woche zur „Sitzpositionsoptimierung“. Der Einladung folgte nur ein einziger Kunde – und der war Rentner, an die zwei Meter groß und fuhr auf einem viel zu kleinen Rennrad. Dennoch lässt sich Linke nicht von seinem Weg abbringen und setzt bei seinem Verkauf verstärkt auf das Thema Ergonomie. „Als kleiner Laden hat man die Chance, in diesem Bereich mit gutem Service zu punkten“, führt der Händler aus. Da Discountern sich oft mit großen Warenmengen eines Produkts eindecken und dann über billige Angebote die Ware verkaufen, muss der Fachhändler durch Gespräche die genauen Kundenwünsche herausfiltern und schnell darauf reagieren können. Auch weil sich viele Käufer beim Radkauf von billigen Angeboten der Discounter blenden lassen, sei im Nachhinein eine Anpassung von Lenker und Sattel zwingend notwendig.

Für Linke sind dabei Griffe ein großes Thema: „Zu vielen Kunden ist das Thema noch nicht

**VLHS die Warenwirtschaft mit integrierter Kasse und Werkstattverwaltung komfortabel, schnell, weniger Verwaltungsaufwand durch Datenanbindung der führenden Fahrrad- und Motorradteilelieferanten**  
Lieferbar als Softwarepaket für vorhandene Hardware oder als fertiges System

**vKASSE Fahrradwertwerte + Werkstatt sofort einsatzbereit kassieren ohne Warenwirtschaft mit 50.000 Fahrradartikeln Preis+Text per Scanner**  
Lieferbar als betriebsfertige Kasse mit Kassensbon und A4-Rechnungsdruck

Kasse+Warenwirtschaftssysteme  
Erfahrung + Zuverlässigkeit  
seit 1979 für den Zweiradhandel

**VELODATA**

**Sicher ist sicher bei Kasse und Warenwirtschaft**

Tannenbergr. 45 D-52224 Stolberg-Zweifel  
Tel: +49(0)2402 90302 0 Fax: ... 90302 25 saz11@velodata.de  
Info: [www.velodata.de](http://www.velodata.de) Service: [www.vlhs.de](http://www.vlhs.de)





Zu Fratelli Cycle kamen Anfang März viele Besucher, um ihr Bike kostenlos einstellen zu lassen. Foto: Iwo Radnoja

durchgedrungen. Sie denken immer noch, dass es nur Rundgriffe gibt.“ Zur Aufklärung liefert er bei einem Radservice Hinweise auf Neuigkeiten und stellt diese auf den Kundenanspruch abgestimmt vor. Die Kunden seien im Gegenzug meist begeistert von den neuen Produkten. Bei Sätteln setzt die „Räderei“ jedoch nicht wie üblich auf die Vermessung der Gesäßanatomie, sondern bietet verschiedene Modelle für einen vierwöchigen Test auf dem eigenen Bike an. „Man muss dem Gesäß Zeit geben, sich an den neuen Sattel zu gewöhnen“, rät Linke. Ihm ist es bereits öfters passiert, dass sich nach der Testzeit einige Herren für Damensättel entschieden hätten. Speziell City-Radler, die nur kurze

Strecken fahren, bevorzugen diese Modelle. Allerdings müsse bei der Beratung darauf geachtet werden, dass Männer nicht direkt darauf angesprochen werden, da viele aufgrund von Eitelkeiten keine Damensättel möchten. Enttäuscht von der Ergonomie-Bewegung zeigt sich Paul Heitze von „Paul’s Service“ in Netphen. Er bietet schon seit längerer Zeit Body-Scanning für seine Kunden an, doch die Nachfrage ist gering. Trotz großer Werbemaßnahmen konnte er bislang keine zusätzlichen Kunden in seinen Shop bringen. Als Gründe nennt er insbesondere die ländliche Lage und das Desinteresse der dortigen Kundschaft an dem Thema Ergonomie. „Das Thema ist bei uns noch gar nicht ange-

kommen“, gesteht der Händler. Viele Kunden blicken auf einen günstigen Preis, anstatt sich in Sachen richtiges Radfahren beraten zu lassen. Ein marginaler Durchbruch sei zwar bei Griffen bereits erreicht worden, „aber für ergonomische Sättel kommt vielleicht ein Kunde im Jahr“. Dennoch versucht der Händler durch Testsättel und einen speziellen Bock zum Testen, die Thematik weiter am Leben zu erhalten.

### Die Spezialistin zeigt sich kritisch

Manche der momentan durchgeführten Maßnahmen im Handel werden jedoch von Juliane Neuß sehr kritisch gesehen. „Für mich ist das teilweise Pseudo-Ergonomie“, moniert die Seminarleiterin. Neuß beschäftigt sich bereits seit 1993 intensiv mit der Ergonomie-Thematik. Dabei glaubt sie nicht daran, dass einzig durch Körpervermessungen Schmerzen beseitigt werden. Für richtiges Radfahren sind richtiges Winkelmaß und die Berechnung der Sitzposition unerlässlich. Durch reines Abnehmen von Längenmaßen lasse sich der wichtige Sitzrohrwinkel nicht entscheidend bestimmen. Dessen Berechnung ist über Einzelmaße kaum möglich und kann

erst am fertigen Rad vorgenommen werden. Die größte Problemzone sei immer noch der Rückenbereich, von dem aus sich alle weiteren Schmerzen ableiten. „Die Länge der Beine hat nichts mit der Länge des Rückens und der Arme zu tun“, erläutert die studierte Werkstofftechnikerin. Die Bestimmung von Arm- und Rückenlänge sei für die Ermittlung der optimalen Sitzlänge wichtig.

Neuß selbst gehört zu einer Spezialistin auf dem Gebiet der Ergonomie. Sie hält diverse Vorträge und publizierte vor kurzem ihr erstes Buch („Richtig sitzen – locker Rad fahren“, Delius Klasing Verlag). Im Hamburger Radgeschäft „Fahrrad Technik“ veranstaltet sie in regelmäßigen Abständen Seminare für Kunden. Maximal sechs Teilnehmer sind zu den Veranstaltungen zugelassen und für jeden wird sich Zeit genommen. Auf dem jeweiligen Rad nimmt Neuß die richtigen Einstellungen vor und optimiert die Haltung. Oft passiert es, dass Kunden der Kauf eines neuen Rahmens nahegelegt werden muss. Da jeder Mensch anders gebaut ist, bräuchte auch jeder Radfahrer einen maßgeschneiderten Rahmen. Doch das sei aufgrund der Produktionsweisen der Industrie nicht durchzuführen. „Über die Rahmenlän-

ge denkt im Normalfall keiner nach“, erklärt Neuß. Die meisten Rahmen sind ihrer Auffassung nach zu kurz, um Gewicht einzusparen. „Die Kunden und die Händler müssten sich verstärkt bei den Herstellern beschweren, damit richtiges Radfahren endlich in Deutschland ankommt.“ Profiteur der Seminare ist auch der Shop „Fahrrad Technik“. Da viele Kunden sich Räder mit falschen Rahmengrößen über Internet und Telefon bestellen, werden nach den Seminaren richtige Räder an die Kunden verkauft. Dabei ist es jedoch nicht die Absicht, das Lager leer zu räumen, sondern die passenden Bikes zu finden.

Für Juliane Neuß ist es allerdings schwer, sich mit ihren ergonomischen Tipps durchzusetzen, und sie beklagt sogar: „Viele Kunden sind verunsichert, da sie von ihren Händlern weiterhin falsch beraten werden.“ Für sie wäre es wünschenswert, dass sich mehr Händler mit der Thematik richtig beschäftigen und auch einmal ein Seminar besuchen würden. Bislang wären dort fast nur Endverbraucher anzutreffen. Dabei ist laut Juliane Neuß „Ergonomie die Zukunft“ – für Hersteller, Händler und Endverbraucher.

Thomas Geisler



**Fabian Cancellara\***  
**upgraded.\*\***

**So can you.\*\*\***



\*2010 Paris-Roubaix and Tour of Flanders Champion  
\*\*Oracle Helmet  
\*\*\*[bontrager.com/oraclehelmet](http://bontrager.com/oraclehelmet)