

# **bike** und **business**

Fachmagazin für Handel und Service



► Thema des Monats

## **Kundenb@gger**

Warum sich der Handel mit der Generation Facebook auseinandersetzen muss

► Markt & Marken

## **Need for Speed**

Konzeptvergleich zwischen Kawasaki ZZR 1400 und Porsche 911 Carrera S

**Goldene Geschäfte mit dem Traum von Freiheit und Individualität**



# Das Geschäft mit dem Traum von Freiheit und Individualität

Warum das Zubehörbusiness bei Harley-Davidson boomt



Harley-Fahrer sind Individualisten. Sie formen ihre Maschinen nach ihrem eigenen Stil. Für viele ist eine Harley die käufliche Alternative zu einem Leben in Freiheit. Dafür stehen Rocker als Markenbotschafter.

Am Haarschnitt, den langen, breiten Koteletten und seinen Klamotten ist Stefan Ludwig eindeutig als Rockabilly zu erkennen. Dieser Stil entstand Mitte der fünfziger Jahre in den USA, geprägt von Musikern wie Bill Haley und Elvis Presley. Ein Cadillac oder eine Corvette wären Fahrzeuge, die zum Outfit des 23-Jährigen passen. Doch Ludwig steht weniger auf solche Schlitten. Er ist ein Biker, und als solcher kommt für ihn nur eine

Harley-Davidson in Frage. „In den Wintermonaten habe ich sie zum ersten Mal bei Big Twin Motorcycles sehen und wusste: Aus der Maschine lässt sich etwas machen.“

Gemeint ist eine FXS Blackline in den Farben Schwarz/Orange, 1.585 cm<sup>3</sup> und 76 PS. Das Motorrad soll optisch an die Starrahmenzeit der Fünfziger erinnern. Doch auf zeitgemäßen Komfort muss Ludwig nicht verzichten: Unter dem Motor sind die beiden Federelemente versteckt.

Die Firma Big Twin Motorcycles hat ihren Sitz in Giengen an der Brenz, wo auch Ludwig wohnt. Thomas Druschel gehört das Geschäft; er verkauft ausschließlich

1 | Carmen (oben) und Thomas Druschel in ihrem Laden in Giengen a. d. Brenz.

Motorräder der Marke Harley-Davidson und baut sie nach den Vorstellungen der Kunden um. Mit seinen 23 Jahren ist Ludwig zwar nur halb so alt wie der durchschnittliche Harley-Käufer. „Doch

## CASH MIT CUSTOMIZING

„Jede neue Harley ist eine grundierte Leinwand“, sagt Bernhard Gneithing, Marketing Director Harley-Davidson in Deutschland. „Nahezu jede Harley wird umgebaut. Wer die Bikes auf einem der großen Harley-Events wie in Hamburg oder Faak betrachtet, wird so gut wie nie zwei exakt identische Maschinen finden, die in Kundenhand sind. Harley-Davidson steht heute für Freiheit, Individualität und Nonkonformismus, und dazu passt das Customizing ideal. So wird das Motorrad zu einem Spiegelbild des Charakters und des Geschmacks seines Besitzers.“





2 3



4

3 | Kunde Stefan (li.) und der Erbauer seines Bikes, Thomas Druschel.

4 | Eine Pilgerstätte nicht nur für Harley-Fans: die Harley-Factory in Frankfurt am Main.

5 | Die alten Teile gibt's nach dem Umbau gratis zurück.

6 | Richtig atmen: Harley-Factory-Geschäftsführer Thomas Trapp mit Screaming-Eagle-Luftfiltern.



5

dass er sein neues Bike gleich hat umbauen lassen, das ist ganz typisch für Harley-Fahrer“, sagt Druschel. Er schätzt die durchschnittliche Investition in Zubehör beim Kauf einer Harley auf 3.000 bis

5.000 Euro. Ludwig lag an der oberen Grenze: Bei ihm kamen neben Standardumbauten wie Auspuff und Lenker andere Kuppelungs- und Zünddeckel hinzu sowie vorverlegte Trittbretter und

das Rücklicht im Fünfziger-Jahre-Look. Mensch und Maschine bilden nun eine Einheit.

Harley-Fahrer sind Individualisten, und mit großer Wahrscheinlichkeit ist Ludwigs Maschine ein Unikat.



»bike und business« nutzt online wie mobil die schnellsten Kommunikationswege. Begleiten Sie uns und werden Sie Teil der großen »bike und business«-Community.

[www.twitter.com/VBM\\_SMaderner](http://www.twitter.com/VBM_SMaderner)  
[www.youtube.com/bikeundbusiness](http://www.youtube.com/bikeundbusiness)  
[www.facebook.com/bikeundbusiness](http://www.facebook.com/bikeundbusiness)  
[www.bikeundbusiness.de](http://www.bikeundbusiness.de)

**TRW**

Anschlüsse verdrehbar

In vielen Farben

- Optimierung des Druckpunktes
- Langzeitgarantie
- Verdrehbarkeit gegen Verspannung
- Viele Modelle mit ABE - Kein Eintragen
- Im Vergleich zu Gummi keine Alterung

Passend für über 700 Modelle

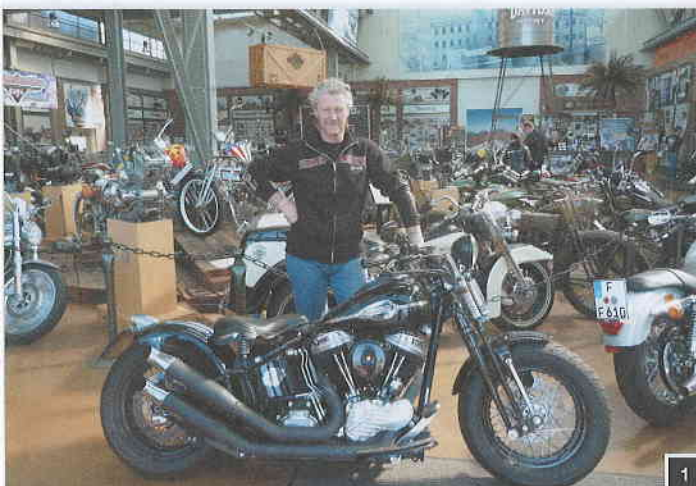
TRW Stahlflex Bremsleitungen

...(Druck)Punktlandung!

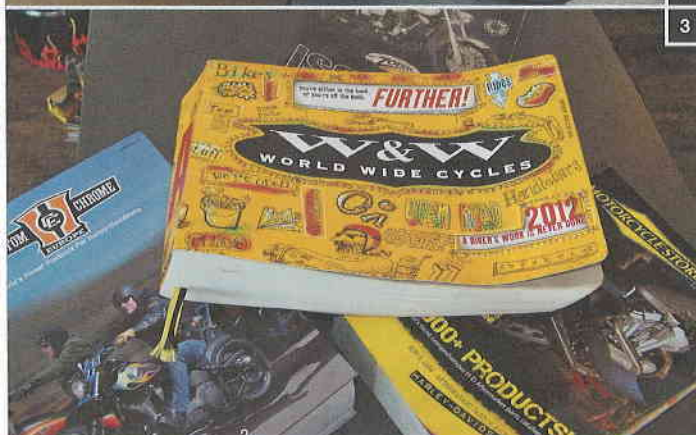
trwmoto.de

Lucas





1 2 3



Bernhard Gneithing, Marketing-Direktor der deutschen Tochter des amerikanischen Motorradherstellers, geht davon aus, dass weltweit keine zwei identischen Maschinen zu finden sind. „Jede neue Harley ist wie eine grundierte Leinwand, auf der sich sein Besitzer austoben kann und soll.“ Daher bekommt jeder Käufer den Original-Zubehör-Katalog. Auf über 800 Seiten werden dort rund 10.000 Teile präsentiert, von der farbigen Sitzbankhalteschraube bis zum kompletten Motor. Von den 4,6 Milliarden US-Dollar Umsatz, den Harley-Davidson 2011 erwirtschaftete, entfielen rund 800 Millionen Dollar auf „Parts & Accessories“.

Wie hoch der Umsatz im Zubehörhandel bei Dritten ist, darauf weiß auch der Industrie-Verband Motorrad Deutschland keine Antwort. Aber er weiß, dass jedes zehnte Motorrad auf Deutschlands Straßen eine Harley ist und 2011 knapp 9.000 dieser Maschinen in Deutschland zugelassen wurden.

**1 | Thomas Trapp und seine Lieblings-Harley.**

**2 | Sehen und gesehen werden heißt es für viele Harley-Biker auf den zahlreichen Events der Marke.**

**3 | Harley-Kunden müssen keine dicken Bretter bohren, sondern nur dicke Kataloge durchblättern.**



Hinter BMW und Honda hat Harley 2012 bisher den dritten Platz in der Statistik fest im Griff.

„Wer sich für eine Harley-Davidson entscheidet, erwirbt ein Lebensgefühl – das Motorrad gibt es kostenlos dazu“, sagte Willie G. Davidson. Er ist ein Enkel des Unternehmensgründers und bis vor kurzem Chief Styling Officer. „Mit Harley erwirbt der Kunde ein Stück Persönlichkeitserweiterung“, sagt Heinz Grüne, Psychologe und Geschäftsführer beim Marktforschungsunternehmen Rheingold. Zielgruppe der Marke seien Anwälte und Zahnärzte, wirtschaftlich erfolgreiche Menschen, die immer im Dienst sind, keine Zeit haben und daher im goldenen Käfig sitzen. „Mit einer Harley stellen sie sich ein Stück Freiheit und Lebensgefühl in die Garage.“ Gefahren würde zwar wenig, doch wenn nötig, könne man das Prachtstück vorzeigen. Die Alternative zur Harley wäre nach Meinung des Psychologen, den Job hinzuschmeißen, die Familie zu verlassen und mit wehenden Haaren – so noch welche auf dem Kopf sind – der untergehen-

den Sonne entgegenzufahren. „Doch das trauen sich die allerwenigsten. Eine Harley ist die käufliche Alternative.“ Grünes Fluchtfahrzeug mit perfekt passender Bezeichnung ist eine BMW GS 1200 Adventure, für ihn die Alternative zur Harley.

Harley profitiert von den Rockern. „Ansonsten hätte das Unternehmen längst Mittel und Wege gefunden, um sich von dieser Szene zu distanzieren“, so Grüne. Nicolai Herbrand und Stefan Röhrig schreiben in ihrem Buch „Erfolgsfaktor Tradition – Potenziale und Markenhistorie“, Harley-Davidson habe das Überleben der wirtschaftlich stürmischen Zeiten auch einer Kundschaft zu verdanken, über die das Unternehmen seinerzeit not amused war: den Rockern. Sie hielten der US-Marke die Treue.

In den großen amerikanischen Motorradclubs ist es oft Pflicht, diese Marke zu fahren. Das hat mit Nationalstolz zu tun. „Weil die Rockerszene ihre Wurzeln in den USA hat, wurde die Harley weltweit zum Symbol dieser Szene“, sagt der Biker und Sozialwissenschaftler Wolf Kemper. Die Motorradmarke bezeichnet er als „ein Freiheitssymbol aus dem Land der unbegrenzten Möglichkeiten“. Rocker und Harley-Davidson seien ein starkes Stück amerikanischer Kultur und Historie. Diesen Mythos erwerben Käufer mit und transformieren ihn auf die Straßen Deutschlands.

## ▷▷▷ KONTAKT

Harley-Davidson Deutschland GmbH  
Starkenburgerstr. 12  
64546 Mörfelden  
Tel.: 0180/3001340  
E-Mail: kontakt@harley-davidson.com  
[www.harley-davidson.de](http://www.harley-davidson.de)





4



5

„Eine Harley ist ein Ausdruck der Lebenseinstellung und wird dementsprechend modifiziert“, sagt Kempfer. Der Besitzer wolle sich selbst in seinem Bike erkennen und erkannt werden, „so wie jeder Cowboy auf den ersten Blick wusste, welches sein Pferd ist.“ Kempers Harley ist ebenso unverwechselbar. „Ich versuche, meine Street-Crambler SS 350 so gut wie möglich im Originalzustand zu halten.“ Auch das ist ein möglicher Stil, der den Besitzer und seine Maschine individuell macht. Ludwigs ausgetauschte Neuteile liegen in einer Schachtel. Ein Verrechnungsmo-  
 del gibt es nicht und daher auch kein Geld für die Neuteile, die ersetzt wurden. Der Kunde bezahlt für seine Individualität doppelt. Irgendwann wird er die Schachtel abholen. Doch zurzeit hat der Rockabilly nur Augen für sein Spiegelbild auf zwei Rädern.

4 | Heinz Grüne und sein bestes Stück.

5 | Individuell ist Trumpf: Wolf Kempfer und sein Wunschbike.

► PETER ILG

# ROYAL ENFIELD

since 1901

Die Legende lebt weiter...



Händleranfrage erwünscht!

**EIFELTEC**  
TECH

Generalimporteur Deutschland

Tel.: 02449 -917770 info@eifeltec.de  
<http://www.royal-enfield-deutschland.de>



**BÜSE**<sup>®</sup>

Wir suchen Sie zur Verstärkung unseres Teams!

**Außendienstmitarbeiter**

**für das Gebiet Nord/Ost-Deutschland als festangestellte(n) Vertreter(in)**

**Ihre Aufgaben:**

- Sie repräsentieren unser Unternehmen im Motorradfachhandel
- Sie betreuen das vorhandene Händlernetz in Ihrer Region
- Mit unseren bestehenden Geschäftspartnern und / oder Neukunden bauen Sie den gemeinsamen Erfolg nachhaltig aus

**Unsere Anforderungen:**

- Für Sie ist der Begriff „Motorrad“ kein Fremdwort
- Sie sind ein Verkaufsprofi und haben Erfahrung im Außendienst
- Sie verfügen über Präsentationssicherheit und Kommunikationsstärke
- Sie können „Überzeugen“ und nicht „Überreden“
- Sie können sich selbst organisieren und auch motivieren
- Sie möchten Ihr Gehalt selbst bestimmen
- Sie wohnen im gewünschten Einsatzgebiet
- Sie sind mindestens 30 Jahre alt

Wenn Sie eine neue berufliche Herausforderung suchen, dann kommen Sie zu uns. Bei uns sind Sie richtig, wenn Sie ein motorradbegeisterter Mensch sind, der sein Hobby mit dem Beruf verbinden möchte. Wir bieten Ihnen in unserem gesunden mittelständischem Unternehmen eine interessante und abwechslungsreiche Tätigkeit. Bei BÜSE erwartet Sie ein frisches dynamisches Team, ein sicherer, moderner Arbeitsplatz, eine Herausforderung mit großen Freiräumen und eine leistungsgerechte Bezahlung.

Heino Büse MX Import GmbH • z. Hd. Herrn Büse • Vennstr. 14 • D-52159 Roetgen  
[www.buese.com](http://www.buese.com)

Bewerbungen ohne entsprechende Voraussetzungen werden nicht berücksichtigt!