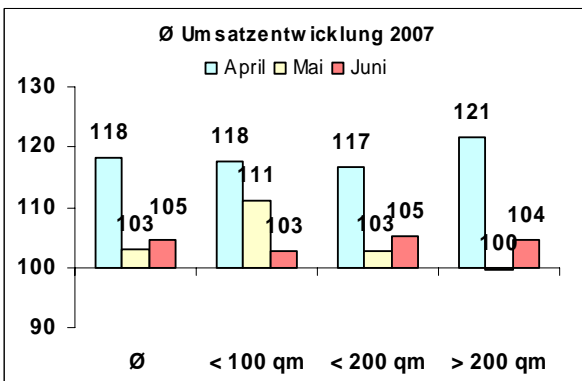


Fachhandelsbarometer 1. Halbjahr 2007

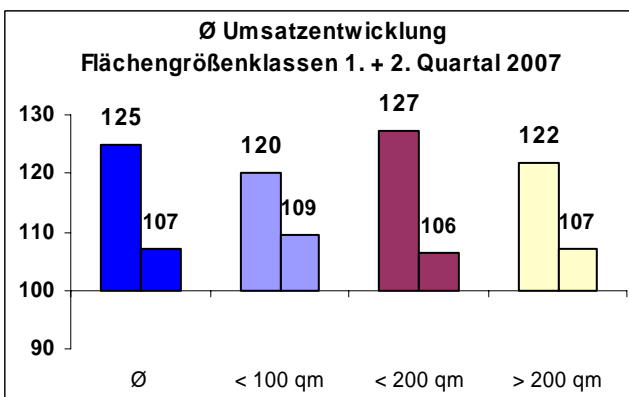
Die anhaltende Konjunkturbelebung kommt weiterhin dem Fahrradfachhandel zugute. 12 % Wachstum im ersten Halbjahr 2007 lässt ein insgesamt gutes Umsatzergebnis in diesem Jahr erwarten!

April – Umsatzsieger des 2. Quartals

Im 2. Quartal 2007 kann der Fahrradfachhandel den sensationellen Erfolg des 1. Quartals (25 % Plus) mit einem Plus von 7 % fortsetzen. Spitzenreiter des Quartals ist der April. 18 % Wachstum zeigt dieser Monat im Schnitt. Der Mai folgt dagegen gemäßigt mit 3 %, der Juni mit 5 % Wachstum.

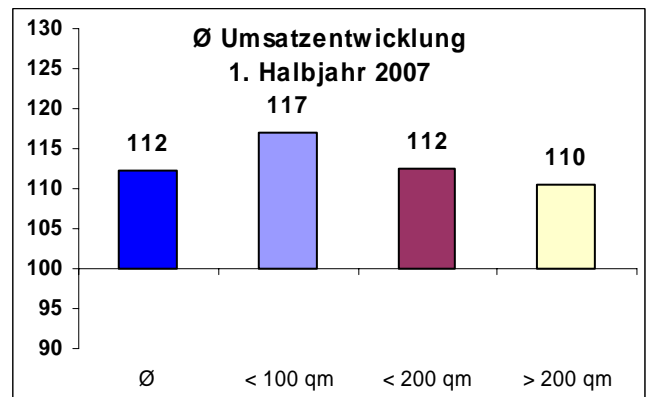


Insgesamt wurden im 2. Quartal in allen Flächengrößenklassen positive Ergebnisse mit Wachstumsraten zwischen 6 und 9 % erzielt – und das im Vergleich zum starken 2. Quartal 2006, das mit einem Umsatzplus von 11 % abgeschnitten hatte!



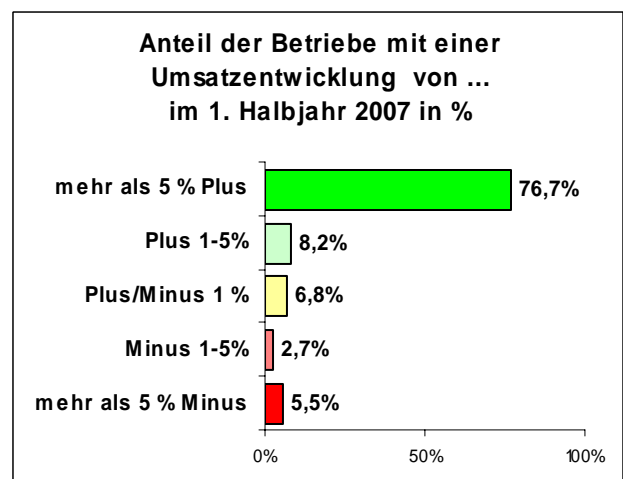
Insgesamt liegt das Wachstum im ersten Halbjahr bei 12 %. Die Umsatzentwicklung nach Flächengrößenklassen zeigt, dass auch kleinste Fachgeschäfte mit

weniger als 100 m² Verkaufsfläche im Wettbewerb mit größeren Fachgeschäften standhalten. Sie erzielen ein beachtliches Umsatzplus von 17% im ersten Halbjahr.



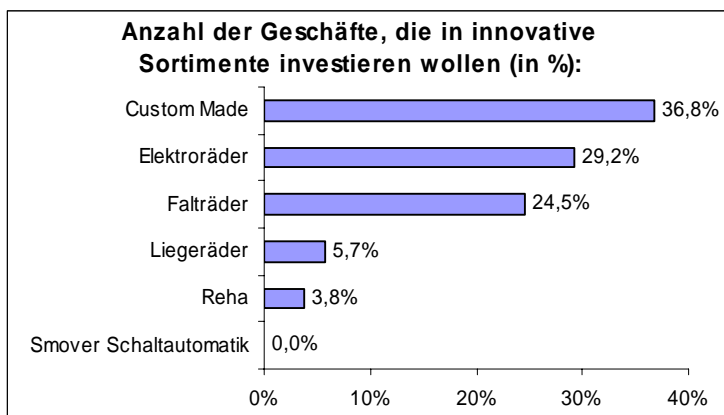
Stabiles Wachstum auf breiter Basis

85% aller teilnehmenden Geschäfte konnten im ersten Halbjahr ihre Umsätze steigern. Knapp 77% der Geschäfte erreichte mehr als 5% Plus. Dies belegt ein Wachstum auf breiter Ebene im Bereich des Premium-Fachhandels: Qualität und gute Serviceleistungen beweisen sich als Erfolgsfaktoren für eine stabile Stellung am Markt.



Mit Custom Made und Elektrorädern Profil zeigen

Ein innovatives Angebot kann im Fahrradmarkt als eine gute Chance der Profilierung genutzt werden – das ist die These. Aber wie sehen es die Fachhändler? Viele der teilnehmenden Fachgeschäfte führen bereits Spezialsortimente. In der aktuellen Zusatzfrage erfragten wir ihre Bereitschaft, erstmalig oder weiterhin in innovative Sortimente zu investieren. Es konnten bis zu zwei Sortimentsgruppen angegeben werden. Die Antworten sind deutlich: Nicht unerwartet fällt ein gutes Drittel der Antworten auf Custom Made-Modelle. Die Vermarktung von Elektrorädern ist für fast ein Drittel der Geschäfte interessant. Attraktiv sind auch Falträder: Es besteht Interesse bei einem Viertel der Geschäfte. Liegeräder und Reha-Fahrzeuge erhalten mit 5,7 und 3,8 % nur von einem kleinen Teil der Geschäfte des Teilnehmerpools Nennungen – die Bewertung der Anforderungen und der Chancen einer Vermarktung dieser Spezialräder halten offensichtlich vom Engagement ab. Zur Zeit wird kein Interesse geäußert, in Smover Schaltautomatik zu investieren. Insgesamt ist bei den Fachhändlern eine hohe Bereitschaft festzustellen, sich mit einem Spezialsortiment zu profilieren. Nur 23% der Teilnehmer haben auf diese Frage keine Stellung bezogen.



Machen Sie mit!

Diese Brancheninformationen werden ermöglicht durch ca. 110 Teilnehmer. Machen auch Sie mit! Mit Ihrer Teilnahme verbessern Sie weiter die Qualität und die Repräsentativität für den selbstständigen Fachhandel. Melden Sie sich dazu direkt bei der wob Hartmann, Telefon 0212-590505. Die Teilnahme ist aufgrund des Beitrages der Sponsoren kostenlos. Sie können Ihre eigene Entwicklung besser verorten und fundierte Entscheidungen für eine erfolgreiche Entwicklung treffen. Alle Teilnehmer können eine **Einzelauswertung** (Kosten 20 Euro) bestellen, in der ihr Umsatz im Vergleich zu Ihrer Größenklasse ausgewertet wird. Diese Auswertung unterstützt Bankverhandlungen und beeinflusst Ihre Ratingfaktoren.

Wir unterstützen gern Ihre Qualitätsentwicklung!

Gabi Warkus, Anette Richerzhagen und Horst Hartmann

wob Horst Hartmann Tel. 0212-590505
Klosterhof 2 Fax 0212-592679
42653 Solingen
www.wob-hartmann.de info@wob-hartmann.de