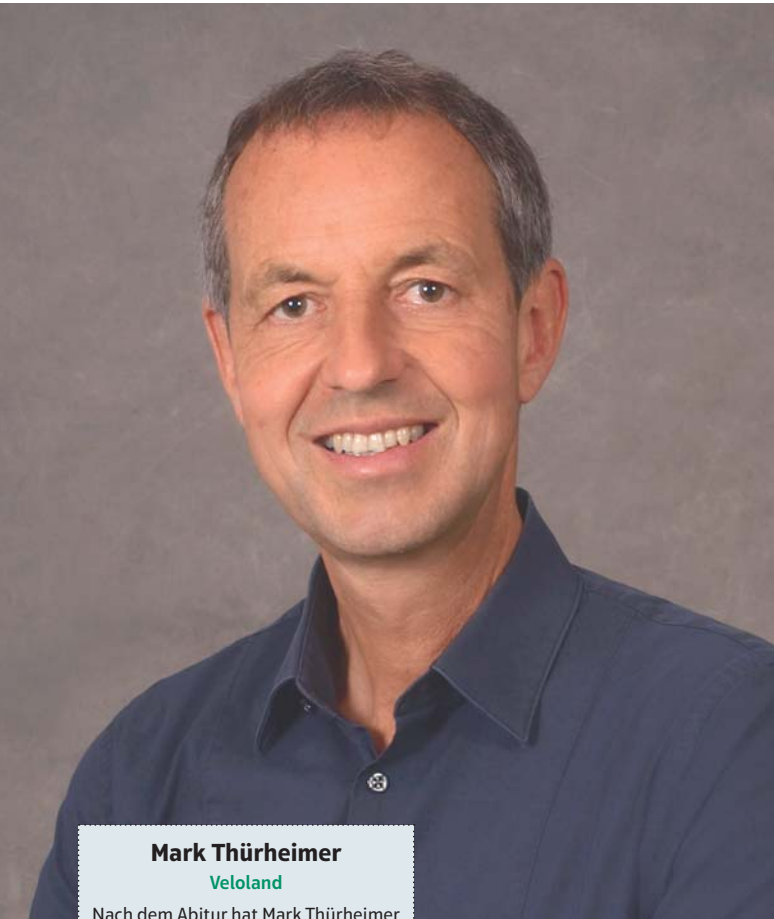


Veloland: Zwei Konzepte in einem

Mit Veloland spricht die ZEG sowohl Quereinsteiger als auch Händler, die einen Nachfolger für ihren Betrieb suchen, an. Veloland-Mitentwickler Mark Thürheimer erklärt das Franchisekonzept.



Mark Thürheimer
Veloland

Nach dem Abitur hat Mark Thürheimer an der Technischen Universität in München Maschinenbau studiert und als Diplom-Ingenieur abgeschlossen. Danach war er fast 25 Jahre als ZEG-Händler selbstständig. Seit 2020 ist Thürheimer bei der ZEG für den Aufbau des Franchisesystems Veloland verantwortlich.

Anfang des Jahres hat die ZEG mit der „Agenda 2030“ eine ganzheitliche und langfristige unternehmensstrategische Ausrichtung für den Kölner Verband eingeleitet. Im Zentrum stehen dabei neue, zukunftsweisende Digitalisierungs- und Qualitätskonzepte. Dazu gehört auch das Franchiseprogramm Veloland. Im Gespräch mit SAZbike erklärt Mark Thürheimer, der für die ZEG Veloland mitentwickelt hat, die Idee dahinter und warum gerade dieses Modell im Fahrradhandel der Zukunft sehr viel Potenzial bietet.

SAZbike: Herr Thürheimer, bitte erklären Sie uns das Konzept, dass hinter Veloland steckt.

Mark Thürheimer: Hinter Veloland stecken eigentlich zwei Konzepte. Zum einen handelt es sich um ein Konzept zur Organisation der Unternehmensnachfolge von ZEG-Betrieben. Zum anderen geht es um die Unterstützung von Existenzgründern im Rahmen des Veloland-Franchisekonzepts.

Letztendlich bringen wir Unternehmensinhaber und Existenzgründer zusammen und stellen beiden Seiten das gebündelte Know-how und die Unterstützung der ZEG zur Verfügung. Wir helfen also den ZEG-Mitgliedern, ihr Lebenswerk in „gute Hände“ zu geben und den Existenzgründern, eine erfolgreiche Existenz aufzubauen.

Die europaweit geschützte Marke Veloland mit ihrem modernen Corporate Design soll dabei für professionell geführte Zweiradbetriebe mit attraktivem Sortiment sowie einem umfangreichen Beratungs-, Service- und Dienstleistungsangebot stehen. Um von den Vorteilen des professionellen, überregionalen Markenauftritts von Veloland profitieren zu können, bieten wir darüber hinaus auch bestehenden ZEG-Betrieben an, im Rahmen eines Lizenzvertrags in das Veloland-System zu konvertieren.

SAZbike: Wer hat dieses Konzept entwickelt?

Thürheimer: Das Konzept wurde von mir in enger Abstimmung mit dem Vorstand der ZEG Georg Honkomp entwickelt. Dabei konnte ich auf das umfangreiche Netzwerk aus Mitarbeitern und Beratern der ZEG zurückgreifen.

SAZbike: Wo gibt es schon Veloland?

Thürheimer: Die Idee zum Franchisekonzept Veloland ist im Frühjahr 2020 entstanden. Wir konnten gleich zum Start das langjährige ZEG-Mitglied Urban für ein Pilotprojekt gewinnen. Im Rahmen eines Neubaus in Backnang wurde das Veloland-Konzept in jeder Hinsicht perfekt umgesetzt.

Demnächst wird mit den Bauarbeiten für das nächste große Vorhaben in Wies-

loch begonnen. Dort wird im Frühjahr 2022 die Firma Radsport Peter Brand mit einem sehr attraktiven Neubau unter der Marke „Veloland Brand“ an den Start gehen.

Darüber hinaus sind wir an mehreren Standorten hinsichtlich einer Unternehmensübergabe aktiv. Hier kann ich jedoch noch keine Standorte nennen, da dieser Bereich von uns selbstverständlich streng vertraulich behandelt wird.

SAZbike: Wer soll mit diesem Konzept angesprochen werden?

Thürheimer: Das Konzept soll alle ansprechen, die sich im Wachstumsmarkt Fahrrad und E-Bike selbstständig machen wollen und sich dies auch aufgrund der persönlichen Voraussetzungen zutrauen.

SAZbike: Welche Vorteile bietet Veloland dabei Quereinsteigern?

Thürheimer: Durch die Übernahme von bestehenden ZEG-Betrieben entfällt eine langwierige Standortsuche. Ein eingespieltes Team mit qualifiziertem Fachpersonal steht bereits zur Verfügung. Das Unternehmen ist im Markt bekannt und verfügt über einen festen Kundenkreis. Durch die automatische Mitgliedschaft der Veloland-Betriebe in der ZEG ist der Zugang zu attraktiven Produkten und Marken gewährleistet. Der Franchisenehmer profitiert von den Einkaufsvorteilen, die die ZEG ihren Mitgliedern bietet.

Weitere Vorteile ergeben sich aus dem bereits beschriebenen Corporate Design der Marke Veloland sowie dem umfassenden Betreuungskonzept für die Franchisenehmer. Dieses umfasst alle unternehmerischen Bereiche wie zum Beispiel Unterstützung bei der Erstellung eines Businessplans, bei Finanzierungsfragen, im



Veloland bietet ein modernes Corporate Design.

Controlling, Beratung und Unterstützung bei der Sortimentsplanung sowie Beratung in den Bereichen Marketing, Personalplanung, Ablauforganisation und Ladenplanung. Schulungen in der ZEG-Akademie sowie die Möglichkeit, in einem bestehenden Veloland-Betrieb hospitieren zu können, sind weitere Vorteile.

SAZbike: Welche Vorteile bietet Veloland den Händlern, die ihren Betrieb abgeben?

Thürheimer: Die Händler können sich weiterhin auf das Tagesgeschäft konzentrieren und die Käufersuche an uns delegieren. Wir garantieren, dass wir dabei sehr diskret vorgehen und nur Interessenten vermitteln, die die von uns festgelegten Anforderungen erfüllen, um den Betrieb im Sinne des bisherigen Inhabers erfolgreich weiterzuführen.

Zudem beraten wir die Händler von der Unternehmenswertermittlung bis zur Vertragsgestaltung in allen Bereichen des Verkaufsprozesses. Das alles ist für die Händler zunächst einmal kostenlos. Wir vermitteln darüber hinaus im Bedarfsfall natürlich auch rechtliche Beratung oder beziehen Steuer- und Unternehmensberater mit ein. Die Resonanz der ZEG-Mitglieder auf dieses neue Angebot ist bisher sehr positiv.

SAZbike: Welche Pflichten sind mit Veloland verbunden?

Thürheimer: Das Veloland-System bietet vor allem viele unternehmerische Freiräume. Die Pflichten sind überschaubar, natürlich muss beispielsweise das Corporate Design entsprechend der festgelegten Richtlinien eingehalten werden. Da wir dem Thema Service einen sehr hohen Stellenwert einräumen ist zudem die Zer-



Das Veloland-Konzept erfüllt die Richtlinien des deutschen Franchiseverbandes.

tifizierung im Rahmen der ZEG-Qualitätswerkstatt Pflicht. Alle Rechte und Pflichten werden in einem für beide Seiten fairen Vertrag festgehalten.

SAZbike: Welche finanziellen und persönlichen Voraussetzungen muss man erfüllen, um an Veloland teilzunehmen?

Thürheimer: Die finanziellen Voraussetzungen hängen natürlich sehr stark von der Betriebsgröße ab. Da wir nach den Richtlinien des deutschen Franchiseverbandes arbeiten, dem Veloland auch angehört, werden Finanzierungen von künftigen Veloland-Betrieben in der Regel auch von den Bürgschaftsbanken unterstützt. Dennoch ist in den meisten Fällen Eigenkapital in einer Größenordnung von mindestens 50.000 Euro bis 100.000 Euro erforderlich.

Als persönliche Voraussetzungen sehe ich, dass unternehmerisches Denken und natürlich auch eine Begeisterung für das Thema Fahrrad vorhanden sein sollten. Ein Team motivieren zu können und gerne Kundenkontakte zu haben, zählt auch zu den erforderlichen Eigenschaften eines Franchisenehmers. Berufserfahrung in der Zweiradbranche ist natürlich von Vorteil aber nicht zwingend nötig.

SAZbike: Welchen Bedarf sehen Sie für Veloland in den nächsten Jahren?

Thürheimer: Laut Umfragen steht in den nächsten Jahren in vielen Zweiradbetrieben das Thema Generationswechsel an. Viele Unternehmen haben keine Nachfolger aus dem eigenen Familienkreis. Da genau hier unsere Veloland-Strategie ansetzt, sehe ich für die nächsten Jahre einen konstant steigenden Bedarf.

SAZbike: Wie wird sich Ihrer Meinung nach der Fahrradhandel in den nächsten Jahren verändern?

Thürheimer: Der Boom im Zweiradhandel wird meiner Meinung nach dazu führen, dass neue, auch kapitalstarke Unternehmen in den Fahrradhandel einsteigen werden. Die großen im Markt bereits bestehenden Akteure werden ihre Expansion weiter vorantreiben. Die klassischen Einzelhändler werden es als „Einzelkämpfer“ immer schwerer haben, sich im Markt zu behaupten. Kooperationen, wie die Mitgliedschaft

in einem Einkaufsverband, werden daher noch wichtiger. Auch ein gemeinsamer, überregionaler Markenauftritt und eine starke Dienstleistungs- und Service-Orientierung, wie in unserem Veloland-Konzept, werden stark an Bedeutung gewinnen. Aufgrund der enormen Produktvielfalt, die der Markt bietet, werden professionell geführte Betriebe mit größeren Verkaufsflächen und entsprechender Auswahl eindeutig zu den Gewinnern zählen.

SAZbike: Herr Thürheimer, vielen Dank für das Gespräch.

Interview: Alexander Schmitz



Laut Umfragen steht in den nächsten Jahren in vielen Zweiradbetrieben das Thema Generationswechsel an. Viele Unternehmen haben keine Nachfolger aus dem eigenen Familienkreis. Da genau hier unsere Veloland-Strategie ansetzt, sehe ich für die nächsten Jahre einen konstant steigenden Bedarf.

Mark Thürheimer

