



Den Zweirad-Spezialisten gehört die Zukunft

► Marktsegmente werden genauer definiert und anspruchsvoller. Dieser Trend erfordert zwangsläufig mehr arbeitsteilige Kooperationen: Erkenntnisse der WoB MotoTrade 2016.

AUSSTELLERSTIMMEN:



Stefan Onken
Matthies
22525 Hamburg

„Kurz vor dem Start der Saison hat auch dieses Jahr die WoB MotoTrade wieder eine ideale Plattform für ausführliche Gespräche geboten. Dieses

Jahr konnten wir deutlich mehr Besucher als in den Vorjahren begrüßen, gleichzeitig blieb aber genug Zeit für ausführliche Gespräche mit dem Händler. Die interessantesten Fachvorträge, u.a. von Ulrike Schröder zum BMW Bremssystem oder die Möglichkeit für den Händler, selbstständig die neuesten Diagnosetester auszuprobieren, stieß auf großes Interesse.“

Ein sonniges Wochenende mit Aufbruchstimmung. So packt Aussteller NGK noch Reisetaschen aufs Zündkerzenpaket, und Reifen Krupp gibt zur Order einen Tankgutschein. BRP sucht weitere Vertriebspartner, und bei Driver gibt es mit dem Integralhelm Trouble Vintage V eine von über 15 Deutschlandpremierieren. Gute Stimmung heißt aber nicht Schönfärberei. „Ich finde toll, mich mit anderen Händlern austauschen zu können“, findet zum Beispiel Besucher Toni Meier, meint aber auch, „dass die Fachkompetenz in der Motorradindustrie immer mehr nachlässt.“ Es herrsche als oberste Maxime nur Verkauf und zu viel Kostendruck. Qualitätsminderung als Kehrseite des Wachstums? Und besonders die Präsenz der Filialisten empfinden manche gar als Provokation. Umso gespannter daher die Aufmerksamkeit beim öffentlichen Gespräch mit Dr. Michael Kern.



BESUCHERSTIMMEN:

Ralf Leffler
Zweirad R. Leffler
34466 Wolfhagen



„Ich bin zum dritten Mal da und habe wieder einige Anregungen mitgenommen. Besonders schätze ich, dass die Messe ein kleiner Haufen ist und dass man in Ruhe mit den Leuten sprechen kann. Ich habe mir dieses Jahr die Modelle von Asia Wing angeschaut, weil ich sie preislich sehr interessant finde.“

Handel ist Profisport

„Sie haben das Spezialwissen“, animiert der Chef von Polo die Händler. Filialen wirken alle gleich und setzen auf Masse, genau darin liegt schließlich ihr Sinn. Dagegen ist der Einzelhändler nunmal einzigartig, kann seinen eigenen Charakter betonen. Und so machte die MotoTrade 2016 deutlich, dass Handel funktioniert wie Motorsport: Es geht



AUSSTELLERSTIMMEN:



Martin Krohn
Maxxis International GmbH
25578 Dägeling

„Wir sind zum ersten Mal hier auf der WoB MotoTrade und mit der Resonanz insgesamt zufrieden. Viele Händler wurden auf uns aufmerksam, und wir konnten einige neue gewinnen.“

darum, die eigene Ideallinie zu finden. Die Gesellschaft ändert sich laufend, und mit ihr die Marktsituation. Das klingt so selbstverständlich, dass die Bedeutung dieser simplen Tatsache leider oft übersehen wird. Und plötzlich strauchelt man, und dann muss einer von außen den Karren aus der Sturzzone ziehen. Dass nun, nach einer Ära des Wett-

Handel funktioniert wie Motorsport: Es geht darum, die eigene Ideallinie zu finden.



bewerbs um jeden Preis, der ganze Sparten ruiniert hat, wieder mehr Kooperation ansteht, war in Kassel spürbar. Man fährt sich nicht mehr so viel gegenseitig vom Bock, sondern will lieber gemeinsam den Motorradfans tolle Leistung abliefern, zum Vorteil des ganzen Geschäfts. Klar will weiterhin jeder vorne sein. Aber am Ende der Saison zählen nicht die Pole Positions, sondern die Gesamtpunkte. Seine individuellen Stärken herauszuarbeiten und zu verbessern, ■■■▶



BESUCHERSTIMMEN:

Dirk Bauer
Scooter-Centre Bauer
30982 Pattensen

„Ich war zum ersten Mal hier, um mich ganz generell über Neues zu informieren. Ich arbeite im Zweiradbereich vom Scooter bis zum Motorrad und habe mich besonders zum Thema Werkstattausstattung umgeschaut – und bin hier auch fündig geworden.“



kompetent
fair
service-orientiert



BikeGarantie – so viel ist sicher.

Unsere Garantiepakete für Neu- und Gebrauchtmotorräder schützen Ihre Kunden zuverlässig vor Reparaturkosten und binden sie langfristig an Ihren Betrieb.



GET READY / FOR THE / SEASON



GEL- & SÄUREBATTERIEN

FÜR ROLLER / MOPED
MAXI SCOOTER / QUAD
ATV / MOTORRAD



RACING PLANET



wird eine der wachsenden Herausforderungen für die Zukunft. Denn inzwischen bietet sogar Amazon Motorradkleidung an, und der Druck solcher Giganten wird kaum nachlassen. Aber entgegen einer „Geiz ist geil“-Ideologie kann der Motorradhandel mehr, als große Werte in Rabatt-Orgien veramschen. Wir sind doch nicht blöd!

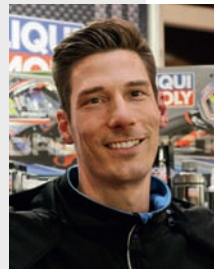
Spezialisten im Team

Lohnende Speziallösungen dokumentieren beispielsweise Handschuhe von Furygan mit Sensitive-Einsatz, um unterwegs den Touchscreen des Navi oder Smartphone leichter bedienen zu können. Oder die Befestigungsurte von Toso: Sie kann der Motorradfahrer fürs Reisegepäck genauso

AUSSTELLERSTIMMEN:

Eric Aßauer
LIQUI MOLY GmbH
89081 Ulm

„Wir sind sehr zufrieden. Als deutsches Produkt kommen wir zunehmend ins Bewusstsein des Motorradhandels, was mit der Messepräsenz natürlich verstärkt werden soll. Die Premiere unseres Speed Additive Shooter ist sehr gut angekommen, von den Messepräsentanten ist praktisch nichts mehr übrig. Und bis ans Ende der Veranstaltung hatten wir Verkaufsgespräche.“



BESUCHERSTIMMEN:

Jürgen Kante
Reifen + Service GbR
37431 Bad Lauterberg

„Hier war jede Menge dabei für uns. Wir wollen ab März etwas Neues machen und suchen deshalb Partner. Sehr interessant fand ich, dass hier die Nischenmarken vertreten waren, die sonst schwer zu finden sind. Gut fand ich außerdem, dass es nicht so voll war, so dass die Gelegenheit für Gespräche bestand.“



brauchen, wie der Profi für seine Kisten im Transporter. Und ausgeklügelte Transportsysteme für Kundenmotorräder bietet Lioncraft, während die effiziente Herstellung von Frästeilen eine Spezialität von ABM darstellt. Mit derartigen Ausstellern nicht nur aus Deutschland, sondern auch Italien, Niederlande, Österreich oder der Schweiz zeigt die Branchenmesse in Kassel ihre Stärke. Und lohnt damit genauso für die Besucher eine größere Anreize: „Besonders gefallen hat mir Meneks“, verabschiedet sich der Schweizer Thorsten Langner. Auf Wiedersehen, bei der WoB MotoTrade 2017!



Deutschlands beliebteste Serie



5 Jahre in Folge
die Nr. 1 bei den
Lesern der
AutoBild



Ausgabe 13/2016

6 Jahre in Folge
die Nr. 1 bei den
Lesern von
auto motor
und sport



Ausgabe 07/2016

4 Jahre in Folge
die Nr. 1 bei den
Lesern von
Motor Klassik



Ausgabe 13/2015

6 Jahre in Folge
die Nr. 1 bei den
Lesern der
Auto Zeitung



Ausgabe 05/2016

Made in Germany
seit 1957



Fachbesucher der WoB MotoTrade 2016: Gewinner in jeder Hinsicht

Ein Besuch der Fachmesse WoB MotoTrade lohnt sich immer – nicht nur im Hinblick auf das eigene Branchenwissen. Auch das in diesem Jahr durchgeführte Messe-Gewinnspiel hinterließ strahlende Gesichter.

AUSSTELLERSTIMMEN:



Robert Hermann
Motowell Europe
HU - 1186 Budapest

„Wir sind hier, um unsere Händlerkontakte zu pflegen und Neuheiten zu präsentieren. Als absolute Weltpremiere zeigen wir den Elektro-Klapproller Moveo. Und unser neues 125er Motorrad entspricht der steigenden Nachfrage und erfährt gute Resonanz. Mit den Fahrzeugverkäufen auf der Messe sind wir zufrieden und merken die gestiegene Besucherzahl.“

Das Glück winkt dem Tüchtigen! Einmal mehr war bei der Fachmesse WoB MotoTrade 2016 Mitte Februar in Kassel zu sehen, dass diese Volksweisheit nichts an Aussagekraft verloren hat. Für die zahlreichen Fachbesucher,

die so tüchtig waren, sich auf den Weg nach Kassel zu machen, vor Saisonstart nochmals tief einzutauchen in die Branche, Informationen zu sammeln, interessante Gespräche zu führen, fundierte Geschäfte zu tätigen und ihre Planung für 2016 abzurunden, lohnte sich der Weg gleich doppelt. Denn vor Ort genoss das angereiste Fachpublikum das Privileg, nicht nur den konzentrierten Branchenüberblick und ein vielschichtiges Ausstellungsspektrum geboten zu bekommen, sondern auch an einem exklusiven Gewinnspiel mit zahlreichen tollen Preisen teilnehmen zu können. Die Teilnahme gestaltete sich denkbar einfach: Es galt lediglich einige wenige Stempel an verschiedenen Stationen in der Ausstellungshalle zu sammeln, auf der Gewinnspielkarte seine Daten zu vervollständigen, die Karte in eine der Losboxen zu werfen – und schon war man dabei. 19 Ausstellungspartner stellten insgesamt 38 hochwertige Sachpreise zur Verfügung, die



BESUCHERSTIMMEN:

Helmut Paas
Moto Paas
50181 Bedburg

„Ich bin vom ersten Mal an dabei und finde gut, dass man hier viel Zeit hat, um Gespräche zu führen. Ich habe auch dieses Jahr wieder einiges mitnehmen können. Die Veranstaltung liegt gut getimed in der Saison.“



GIVI Tanklock
System

IXSS
by GIVI

ASTOR

UVP: 69,95 €



ORMOND

UVP: 149,90 €



PALMETTO

UVP: 139,90 €



MOTOCHIC

hostettler gmbh

Neuenburger Straße 33 | 79379 Müllheim / Baden
Tel.: 07631 1804-0
www.ixs.de | info@ixs.de
www.motochic.de | info@motochic.de



Bestell-Hotline:
07631 1804-0

Petra Schmieder
Vertrieb

BESUCHERSTIMMEN:



Jörg Meyer
Zweiradtechnik Meyer
65599 Dornburg, Frickhofen

„Ich finde, bei der Veranstaltung hier ist für uns als Werkstatt immer etwas Neues dabei. Auch der Zeitpunkt der Messe ist ideal – bevor es so richtig

losgeht in der Werkstatt. Man hat hier Zeit, um in Ruhe Gespräche zu finden. Wir haben hier Enduro- und Supermoto-Fahrzeuge von Asia Wing für den Hobbyfahrer bestellt. Ich komme auf jeden Fall nächstes Jahr wieder zur WoB MotoTrade.“

in den vergangenen Tagen ausgelöst wurden und zwischenzeitlich an die glücklichen Gewinner gingen. „Wir freuen uns sehr mit jenen Fachbesuchern, denen das Losglück hold war! Wir freuen uns aber vor allem auch über die Tatsache, dass wir nicht nur mit dem Gewinnspiel, sondern insgesamt mit der 10. Auflage der WoB MotoTrade erneut den Nerv der Branche haben treffen können und auf erfolgreiche Messetage in Kassel zurückblicken dürfen“, bilanziert Verleger und Messeveranstalter Klaus Hüttinger.

Das Messteam bedankt sich bei den Sponsoren des 2016er WoB MotoTrade-Gewinnspiels: NGK Spark Plug Europe GmbH, CG Car-Garantie Versicherungs-AG, Liqui Moly GmbH, Johannes J. Matthies GmbH & Co. KG, Herman Hartje KG, Meneks AG, hostettler gmbh, Driver Racing Products, Blue Eyes Factory GmbH, Rock Oil Vertriebsges.mbH, Putoline Oil, Texa Deutschland GmbH, Motul Deutschland GmbH, Parts Europe GmbH, France Equipement GmbH, Lioncraft-Motorrad-Equipment, Econ Werkstattausrüstungs GmbH, MSA Motor Sport Accessoires GmbH, SAV Motorex GmbH.

Eine detaillierte Liste mit den Gewinnern der 38 hochwertigen und exklusiven Sachpreise findet sich unter www.wob-mototrade.de.



AUSSTELLERSTIMMEN:

Detlef Pitzer
Yamaha Deutschland
41468 Neuss



„Wir sind hier für B2B-Gespräche. Einerseits für Smalltalk mit unserem bestehenden Händlernetz, andererseits suchen wir engagierte Handelspartner für White Spots in Deutschland. Wenn ein, zwei interessante Händler für uns dabei sind, genügt das schon. Das war am Sonntag der Fall. Und speziell in Kassel wollen wir uns einfach etwas anders positionieren.“



HOSE NIMA EVO

UVP: 179,90 €



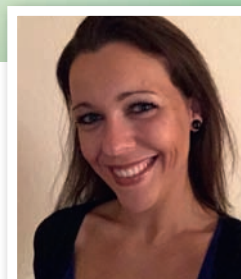
JACKE MALAWI

UVP: 229,90 €

IBSS

hostettler gmbh

Neuenburger Straße 33 | 79379 Müllheim / Baden
Tel.: 07631 1804-0
www.ixs.de | info@ixs.de
www.motochic.de | info@motochic.de



Bestell-Hotline:
07631 1804-0

Isabella Strub
Vertrieb

Auf Kurs zu neuen Horizonten

■ Heißes Thema unseres neuen Fachforums war unter anderem die frische Beziehung zwischen dem Motorradhandel und Polo. Der Vorsitzende Geschäftsführer, Dr. Michael Kern, sprach öffentlich über Marktnischen und Mengenlehre, über Renner und Penner.

Einen Höhepunkt der MotoTrade 2016 bildete der Start des neuen Messeforums, mit Dr. Michael Kern als erstem Gast. Der promovierte Diplom-Ökonom hatte schon mehrere Führungspositionen im VW-Konzern inne, darunter Generalbevollmächtigter der Volkswagen AG. Er war CEO bei Europcar, Vorsitzender beim Backwarenunternehmen Kamps AG, Geschäftsführer von ATU-Autoteile oder im Aufsichtsrat der Eurobike AG. Seit März 2013 führt er nun den Vorsitz der Geschäftsführung von Polo Motorrad und Sportswear. Seine Stellungnahmen und Erläuterungen vorm Publikum in Kassel gestalteten sich nicht nur sehr informativ, sondern auch unterhaltsam, und manches Bonmot ging leider im Messetrubel unter. Die Akustik werden wir für 2017 ausbauen, ebenso die Fläche vergrößern. Denn diese neue Institution war ein Erfolg und das Interesse so groß, dass selbst in den Gängen die Leute standen. Hier nun eine Zusammenfassung des öffentlichen Interviews.

Herr Dr. Kern, Sie kennen strategische Planung vom Brötchenbacken bis zum Lkw-Vertrieb. Bei aller Unterschiedlichkeit der Branchen: Gibt es eine grundlegende Gemeinsamkeit?

Natürlich: Es geht immer um Angebot und Nachfrage, um Kosten und Einnahmen. Bei Kamps hatten wir genauso Filialen mit schwierigen Standorten und welche mit ausbaufähigem Potential, wie ich das vor drei Jahren bei Polo vorfand. Oder bei VW Nutzfahrzeuge gab es Zubehör mit kaum Nachfrage, das aber jahrelang weiter dümpelte, während anderes schon an die Grenze stieß, ohne ausgebaut zu werden. Immer und in allen Branchen gibt es Renner und Penner! Diese zu filtern und nachzusteuern, ist ständige Aufgabe im Handel. Leider geht das häufig verloren, und deshalb ist es gut, wenn jemand mit neuer Sicht kommt.

Was reizt Sie persönlich am Motorradgeschäft?



Dr. Michael Kern überzeugte die Zuhörer mit seiner professionellen und lockern Art.

Es ist vor allem nicht so steif, wie die Autobranche mit Krawattenzwang. Was sich dort abspielt, das glauben Sie nicht. In der Motorradbranche läuft es lockerer. Selbst in den Chefetagen haben doch viele ihr Hobby zum Beruf gemacht, bei den Händlern sowieso. Auch auf Kundenseite zählt das Hobby: Schauen Sie, zu ATU kommen die Leute sauer,

MAXXIS®
REIFEN

MAXXIS SUPERMAXX MA-ST

das neue Radial Touring-Sport-Profil
sofort verfügbar in den Startgrößen
120/70- und 180/55-ZR17.
Exklusiv mit der 5-Jahres Garantie.



www.maxxis.de

Maxxis International GmbH
Kaddenbusch 31 · 25578 Dägeling

weil ihnen am Auto unerwartet irgendwas kaputt gegangen ist. Vielleicht wollte der Kunde grade in Urlaub oder hat einen wichtigen Termin. Jetzt muss er sich plötzlich etwas kaufen, und das kostet ihn Geld, das er nicht ausgeben wollte. Aber in den Motorradladen kommen die Leute, weil sie etwas haben wollen. Sie legen gerne einen Haufen Geld auf den Tisch und gehen danach lächelnd raus. Das ist doch der Traum jedes Verkäufers. Wir haben einen Traumjob!

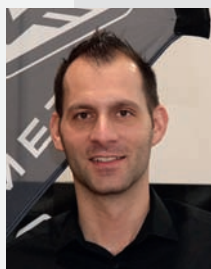
Wenn Warren Buffet oder Equistone in den Motorradmarkt investieren, bietet er wohl gute Aussichten. Welche Perspektiven sehen Sie?

Früher haben die Analysten den Motorradmarkt nicht ernst genommen. Er galt als Spielplatz von Hobbyschraubern, auch wenn diese Einschätzung nicht unbedingt gerechtfertigt war. Doch inzwischen herrscht Professionalität, die überall zu sehen ist. Selbst eine Werkstatt im Hinterhof wird heute gezielt mit dieser Atmosphäre gewählt. Und dort, wo professionell gearbeitet wird, lohnt Investition. Das gilt für den etablierten Markt in Deutschland und Europa ebenso, wie für die Wachstumsregionen der Schwellenländer. Perspektiven sehe ich zum Beispiel bei Urbaner Mobilität und dem Trend zur Individualität, um nur zwei Aspekte zu nennen.

Sie haben Polo als Multi-Channel-Retailer positioniert. Wie gut funktioniert das und wo bestehe- nen Expansionsfelder?

Wir sind präsent mit den Filialen, als Lieferant für den Fachhandel und mit dem Onlineshop. Das funktioniert schon sehr gut, aber natürlich sind wir da noch nicht am Ende der Möglichkeiten. Und weitere Expansionen gibt es vor allem im Ausland, wo Händler in Frankreich oder Spanien neue Regionen für uns erschließen. Aber auch in Deutschland haben wir noch weiße Flecken

AUSSTELLERSTIMMEN:



Anselm Jaeger
Aplus
NL - 9723 TC Groningen

“Wir sind das dritte Mal hier für Aplus, und präsentieren erstmals unsere Marke Vito. Die Produkte bloß auf einem Foto im Netz zu sehen, reicht nicht. Ebenso wenig der Kontakt per

Telefon oder E-Mail. Die Kunden wollen die Ware anfassen, und wir haben Spaß am direkten Kontakt mit den Händlern. Die Messe war sehr positiv für uns, wir haben sehr viele Bestellungen. Es ist einfach schön hier, und wir wollen auch mal dem freundlichen Service des Veranstalters danken.“

BESUCHERSTIMMEN:



Michael Ehrhardt
2 Radshop Ehrhardt
37197 Hattorf

„Ich bin schon häufiger hier gewesen und wurde auch dieses Jahr von mehreren Ausstellern eingeladen. Ich habe nichts Bestimmtes gesucht, sondern mir lediglich einen Überblick über

Neuheiten verschaffen wollen, zum Beispiel von Kern Stabi bei Matthies. Ich finde, dass die Messe super organisiert ist und dass keine Endkunden da sind, was das Ganze übersichtlich macht. Ich komme nächstes Jahr garantiert wieder.“

auf der Landkarte, insbesondere im Nordosten. Wenn Sie also Händler in Mecklenburg-Vorpommern sind, melden Sie sich.



Erfahrungsgemäß wird die Filialkette vom Händler eher als bedrohliche Konkurrenz wahrgenommen...

Warum sehen Sie nur die Bedrohung? Sicher herrscht Wettbewerb, für uns alle. Mit jeder Broschüre, die wir drucken und einem Motorradmagazin beilegen lassen, beleben wir das Geschäft als Ganzes. Es lässt sich nachweisen, dass mit eigenen Aktionen auch der Umsatz beim Mitbewerber steigt. Und bedenken Sie: Nicht in jeder Region sitzt ein Filialist. Aus der hintersten Eifel fährt doch keiner wegen einer Regenjacke bis Köln. Okay, möglicherweise bestellt er sie online. Aber wenn das Ihr Kunde ist, wissen Sie im Idealfall, dass er eine Regenjacke braucht und besorgen sie ihm. Gern bei Polo, dann stecken Sie die Marge ein. Da gibt es viele Möglichkeiten.

Außerdem: Finden Sie Ihre Nische. Für den einen ist das meinetwegen sein Oldtimer-Wissen, für den anderen Moto Cross, wo er hohe Kompetenz, Werkstattservice und Spezialbekleidung bietet. Diese Bereiche werden die Ketten niemals abdecken. Zum einen, weil die notwendige Logistik und die zu erwartenden Stückzahlen im schlechten Verhältnis stehen. Hauptsächlich aber, weil dafür enorm viel Spezialwissen nötig ist! Wer sollte denn da unsere Mitarbeiter schulen? Und wenn man sich nicht gut genug auskennt, geht der Schuss nach hinten los und man

Der Fachhandelskanal: Nr. 1

Motorrad-Ersatzteile: Nr.1

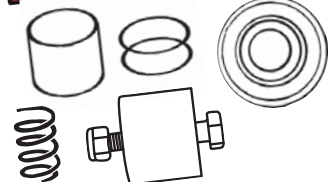


Mike

www.matthies.de



Federbeine



Fahrwerk-Reparatur

Das komplette Programm finden Sie unter:
www.matthies.de

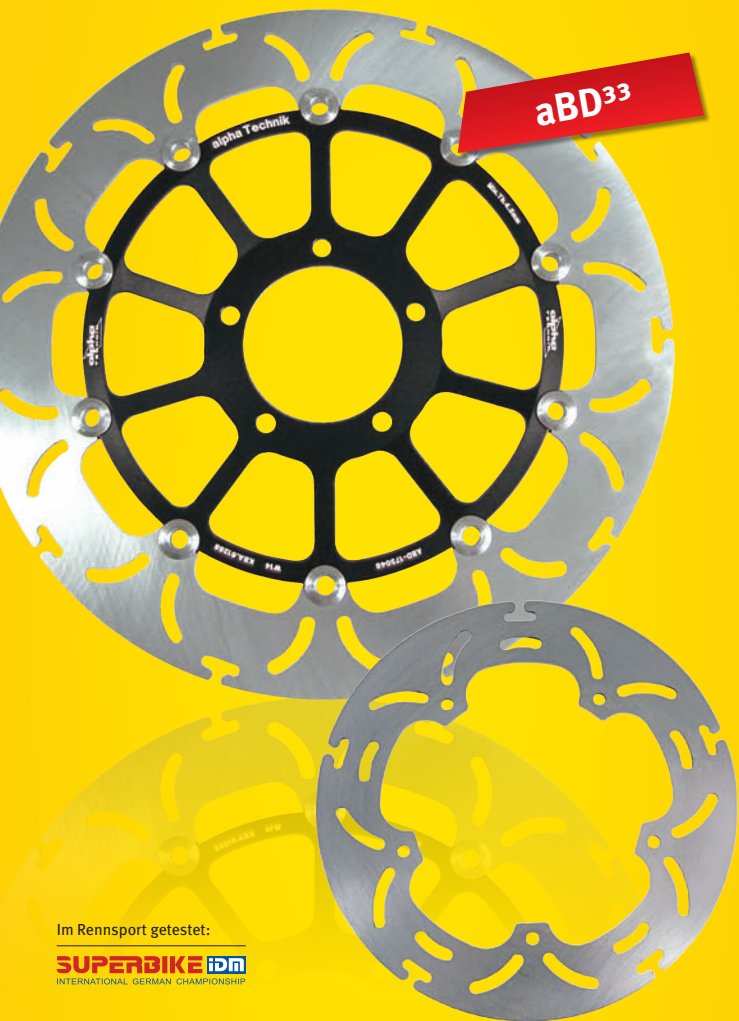
Matthies
Motorradteile
Schnackenburgallee 156
22525 Hamburg
Tel. (0 40) 2 37 25-120
Fax (0 40) 2 37 25-190
info-motorrad@matthies.de

aBD³³

alpha Technik - Bremsscheibe aBD³³

Für härteste Bedingungen im Rennsinsatz entwickelt und im Rennsport auf maximale Belastbarkeit getestet. Unsere aBD³³ Full Floating Bremsscheibe mit ABE.

» shop.alphatechnik.de



Im Rennsport getestet:



Performance²
Für die optimale Bremsleistung
empfehlen wir unsere
aB Sintermetall-Bremsbeläge.

alpha
TECHNIK

BESUCHERSTIMMEN:

Karl und Anna Kennel K-Bikes, 66879 Kottweiler-Schwanden

„Wir finden die Messe sehr gut, weil sie uns die Gelegenheit gibt, am Anfang der Saison mit den Leuten zu sprechen, und wir sind hier, um Vororder zu machen. Die Messepreise sind profitabel. Wir haben uns bei Mash und Royal Enfield umgesehen, zum Teil wegen der attraktiven Messepreise und weil wir für eine eigene Regionalmesse schon mit neuen Modellen präsent sein wollen. Wir stehen im übrigen aus Überzeugung hinter diesen Nischenmodellen.“



macht sich lächerlich. Was glauben Sie, wie schnell wir da einen Shitstorm in den Foren hätten. Die Kunden kommen heute hochinformiert in den Laden. Die wissen doch mehr über ihr jahrelang gepflegtes Hobby, als ein Verkäufer von uns jemals wissen kann.

Wie kann Polo dem Motorradhändler nutzen? Und wie der Motorradhändler Polo?

Wie gesagt, kann uns der Händler weiße Flecken erschließen. Der Kunde kauft doch lieber bei seinem vertrauten Händler, als anonym im Internet. Denn warum eröffnet der Online-Handel Zalando reale Shops? Weil Menschen gerne einen echten Menschen als Verkäufer haben, dem sie die Meinung geigen oder die Hand schütteln können. Wir wiederum bieten dem Händler gute Ware und attraktive Angebote. Im übrigen kann es als Händler lohnen, neben einer Filiale zu sitzen. Dafür gibt es bereits gute Beispiele. Da entstehen Begegnungsstätten, zu denen der Motorradfahrer einfach auf einen Kaffee kommt. Und wer schon mal da ist, schaut gleich in alle Läden rein.

Welche Ziele bleiben sonst für 2016?

Die Grundstruktur haben wir zwar geschaffen, aber jetzt müssen wir das Zusammenspiel optimieren, wie zwischen Fertigungs- und Vertriebskette. Zwischen und innerhalb der Bereiche braucht es noch Feinabstimmung, und diese Arbeit hört nie auf, denn es gibt ja keinen endgültigen Zustand. Eine Herausforderung werden die schnelleren Wechselrhythmen bilden. Sie kennen das bereits aus der Modebranche, und auch im Automobilbau finden heute öfter Modellwechsel statt als früher. Dieser Trend zu schnelleren Wechseln wird auch die Motorradbranche noch stärker beschäftigen.

Vielen Dank für Ihren Besuch, Herr Dr. Kern, und weiterhin vollen Erfolg.

AUSSTELLERSTIMMEN:

Thomas Dittrich MCA Service GmbH, 30938 Burgwedel-Thönse

„Wir waren früher schon in Gießen dabei, und jetzt das zweite Mal in Kassel – jeweils positiv. Uns ging es zum einen um die Kommunikation bezüglich LeoVince, um noch immer bestehende Unsicherheiten zu beseitigen und klarzustellen, dass es weiter läuft. Und zum anderen wollten wir für unsere Toso-Spanngurte neue Fachhändler und Großhändler finden. Die Resonanz war sehr positiv, und wir sind zufrieden.“

