

1 JAHR TREK BICYCLE | G. MANNA

Seit mehr als 20 Jahren betreibt Giovanni Manna erfolgreich seinen Veloshop in Möhlin in der Nähe von Basel. Trek war von Anfang an dabei und vor einem Jahr fasste er den Entschluss, ganz auf Trek zu setzen und eröffnete den ersten Trek Bicycle Store in der Schweiz. Im Interview verrät er was ihn an Trek fasziniert, dass es früher nicht besser war und warum ihn der starke Franken kalt lässt.

Seit mehr als 20 Jahren gibt's Radsport Manna in Möhlin. Wie hat sich das Leben eines Radhändlers in dieser Zeit verändert?

Was sich technisch gesehen in den letzten 20 Jahren getan hat ist schon beachtlich! Beim Rahmenbau stehen mit Carbon bisher undenkbar Möglichkeiten offen und z.B. Shimano setzt mit der Di2 Schaltung ebenfalls neue Maßstäbe. Scheinbremsen, Fullys und jetzt ganz aktuell 29er haben auch den Mountainbike-sektor revolutioniert und auch beim Zubehör sorgen immer neue Materialien für gewaltige Sprünge. Durch das enorme Entwicklungstempo musst du ständig am Ball bleiben und up-to-date sein, sonst verlierst du den Anschluss. Man wird jede Saison neu gefordert - das sehe ich aber absolut positiv und auch als Chance für den Fachhandel, sich von Sportketten oder Internetanbietern abzuheben.

War früher alles besser?

Ich würde sagen, dass es früher nicht besser war, dafür einfacher. Heute ist der Wettkampf härter geworden. Es gibt mehr Anbieter, für jeden Einsatzbereich spezielle Produkte und jede Saison neue Technologien in die man sich erst einarbeiten muss. Und letztendlich sind die Kunden durch das Internet wesentlich besser informiert und vor allem preissensibler als früher. Heute ist es anspruchsvoller, zugleich aber auch interessanter und herausfordernder einen Veloladen zu betreiben.

Du feierst im Dezember 1 Jahr Trek Bicycle | Manna.

Was war der Grund sich auf eine Marke zu spezialisieren?

Für mich war es der logische Schritt nach 20 Jahren erfolgreicher Partnerschaft. Ich stehe zu 100 % hinter den Produkten von Trek, seinen Mitarbeitern, seiner Geschichte sowie Philosophie. Durch die Konzentration auf nur eine Marke kenne ich auch die einzelnen Produkte und Technologien besser, spare Platz beim Ersatzteillager, spare Zeit durch einen großen Lieferanten und kann letztendlich meinen Kunden einen besseren Service bieten. Durch die Unterstützung von Trek habe ich außerdem meinen gesamten Shop umgestaltet. Besonders die Warenpräsentation aber eigentlich mein gesamter Auftritt ist professioneller geworden. Ich unterscheide mich deutlich von den Mitbewerbern, was sowohl bei meinen Stamm- als auch Neukunden extrem gut ankommt. Seit der Eröffnung von Trek Bicycle | Manna merke ich deutliche Umsatzzuwächse und eine höhere Kundenzufriedenheit!

Mehr Umsatz trotz der Frankenstärke? In den letzten Monaten dominierte eher das Klagen grenznaher Händler über das Abwandern von Kunden in die EU und massive Umsatzeinbrüche!

Ich denke, es ist das Zusammenspiel von vielen Faktoren. Mein neuer professioneller Auftritt, Fachwissen über die Produkte, kompetente Beratung, schneller Service und meine gute Zusammenarbeit mit dem Trek Team werden offenbar von meinen Kunden geschätzt und honoriert. Sie kommen lieber zu mir in den Shop, als nach Deutschland zu fahren. Es kommt eben immer auf das Gesamtpaket an, das man für den Preis bietet.

Was ist dein umsatzstärkstes Pferd im Stall?

Project One ist ganz klar das wichtigste und umsatzstärkste Verkaufstool. Kein anderer Hersteller hat ein so einzigartiges, umfangreiches und einfach zu bedienendes Baukastensystem im Programm. Hier hat Trek tatsächlich tolle Arbeit geleistet. Wenn ein Kunde sein Wunschbike konfiguriert und bestellt bin ich jedesmal fast genauso aufgeregt wie er selbst. Es ist schön zu sehen mit wieviel Herz, Emotionen und Freude sie an ihrem Traumvelo basteln. Ausstattung, Geometrie, Faben, Designs,... die Möglichkeiten sind unendlich und jeder Kunde erhält sein persönliches Unikat. Rennräder gibt es viele und überall, ein Project One aber nicht. Es ist etwas exklusives, aber dennoch zum vernünftigen Preis. Mit Project One bietet Trek allen Händlern ein einmaliges Tool an, das sonst niemand hat.

Was gefällt dir sonst an der 2012er Palette von Trek?

Toll find ich, dass Trek generell etwas farbenfroher lackiert. Mit wenigen Ausnahmen ist die Farbgestaltung besser als in den Jahren zuvor. Die Liebe zum Detail find ich toll z.B. innenverlegte Kabelzüge bei den EX- und Remedy-Modellen, die Erweiterung der 29er Palette und jetzt die vermehrte Verwendung von Shimano Scheinbremsen. Sehr stark finde ich auch die Bontrager Aeolus D3 Carbon Laufräder sowie das neue Schuh-Programm.