

STECKBRIEF

NAME: FRANK PETERSEN
LADEN: ZWEIRAD PETERSEN
ALTER: 50 JAHRE
WOHNORT: HALSTENBEK
BEI HAMBURG
HOBBYS: MOTORROLLER
FAHREN
(PIAGGIO MP3)
MOTTO:
„DU HAST NUR DIESEN
EINEN SCHUSS.“



Auf die Einstellung kommt es an. Frank Petersen passt das Rad schon vor der Probefahrt genau auf den Kunden an.

Fotos: Stefan Freiwald

MIT BIOMETRIE ZUM VERKAUFSERFOLG

Das geht besser, dachte sich Frank Petersen vor knapp zwei Jahren und Erfahrungen als Angestellter in mehreren Geschäften. Also hat er sich als Fahrradhändler mit einer Zweiradwerkstatt in einem Hamburger Vorort selbstständig gemacht und setzt seitdem auf das richtige Bike-Fitting.

„90 Prozent der Fahrräder, die zu uns in die Werkstatt gebracht werden, sind falsch eingestellt“, sagt Frank Petersen. „Ich wundere mich immer, wie Leute darauf fahren können.“ Im richtigen Bike-Fitting sieht der Händler aus Halstenbek vor den Toren Hamburgs einen der Schlüssel zum Verkaufserfolg. Schon vor der Probefahrt stellt er daher Sattel und Lenker auf den Kunden ein. „Ich habe nur diese eine Chance, das Rad zu verkaufen“, sagt der 50-Jährige. Daher sollte sich der potenzielle Kunde sofort wohlfühlen auf dem neuen Rad.

Die wichtigsten Parameter sind für Petersen der Sattel und der Lenker mit dem Vorbau. So verkauft er fast nur Fahrräder mit einem Vorbau, der auch in der Höhe verstellbar ist. „Damit kann ich die Schulter optimal entlasten“, betont er.

Diagnose wie beim Arzt

Ein Verkaufsgespräch läuft bei Frank Petersen fast ab wie die Unterhaltung zwischen Arzt und Patient. Frank Petersen stellt viele Fragen – auch zu möglichen Vorbelastungen an Rücken, Knien, Schultern oder Händen. So könne er auch die selbst erklärten Hochleistungsradfahrer – meistens männlich und im Alter über 40 – auf den Boden der Tatsachen zurückholen. Sportlich fahren ist ja schön und gut, aber bequem und ohne Schmerzen ist noch besser.

Erst vor knapp zwei Jahren hat sich Frank Petersen selbstständig gemacht. Was er vorher gearbeitet hat? „So ziemlich alles“, sagt der gelernte Kfz-Mechaniker und schmuzzelt. Bote, Chauffeur, Schichtleiter im Kunststoffunternehmen, Zweiradmechaniker und noch mehr. In dem Fahrradladen, in dem er damals arbeitete, gefiel es ihm nicht mehr. „Da wurde kaum auf die Kunden eingegangen“, erzählt er. Das wollte er besser machen.



Jeder Kunde bekommt während der Reparatur ein kostenloses Leihrad bei Frank Petersen und seinem Mitarbeiter Sebastian Hübner.

Service als Marktlücke

„Dann musst du dich wohl selbstständig machen“, sagte seine Frau zu ihm. Und das tat er dann. Innerhalb von drei Wochen war eine Werkstatt mit Ladenlokal an der Altonaer Straße gefunden. „Mit ein paar Schläuchen und einigen Rädern ging es los“, erinnert er sich. Inzwischen steht das Ladenlokal voll mit Rädern, Motorrollern und Zubehör. Außerdem hat er mit Sebastian Hübner einen Zweiradmechaniker eingestellt. Es läuft.

„Mit dem Service treffe ich wohl eine Marktlücke“, vermutet Frank Petersen. Seine Kenntnisse im Bike-Fitting in Kombination mit den biometrisch optimierten Fahrrädern von Lehmkuhl seien seine Erfolgsfaktoren. Deswegen freut er sich, dass er sein Wissen in den Biometrie-Schulungen (siehe nebenstehender Artikel) noch vertiefen und dann mit seinem Wissen werben kann. Damit sich künftig noch mehr Kunden auf seinen Fahrrädern wohl fühlen.



Liebling der Kunden: Hündin Lalita kommt bei allen gut an.

**WEITERE INFOS UNTER:
www.zweirad-petersen.de**

SO LAUFEN DIE BIOMETRIE- SCHULUNGEN AB

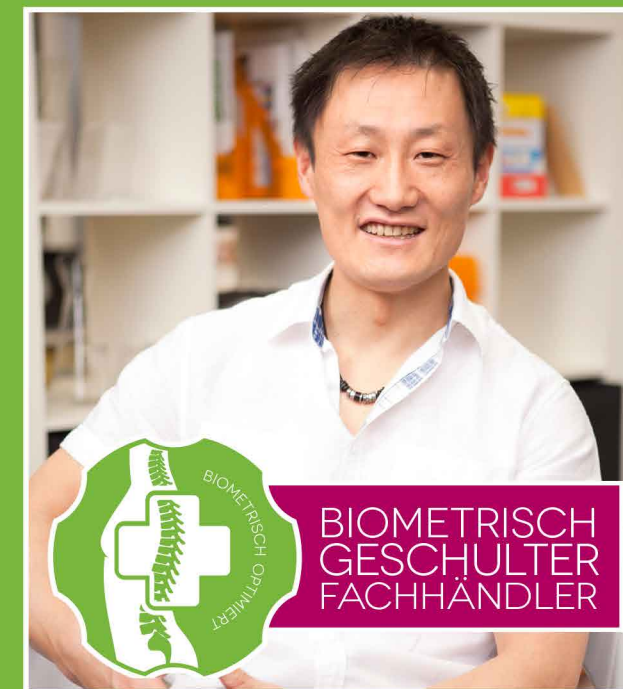


Foto: Sascha Hüttenhain

Die Schulungen mit Dr. Kim Tofaute umfassen einen halben Tag. Nach einer kurzen theoretischen Einführung folgt ein umfangreicher praktischer Teil, in dem die Teilnehmer lernen, Fahrräder auf die Bedürfnisse der Kunden ergonomisch und biometrisch optimal einzustellen. Am Schluss geht es um die Frage, wie sich das erlernte Wissen und das Siegel „Biometrisch geschulter Fachhändler“ für Verkauf und Marketing nutzen lassen.

Die Zahl der Plätze ist auf 50 begrenzt. Jeder Lehmkuhl-Händler kann maximal zwei Teilnehmer anmelden.

Wer zuerst kommt, mahlt zuerst. Anmeldungen sind erstmals auf der Lehmkuhl-Hausmesse am 12. und 13. November in Delmenhorst möglich.

Termine sind der 7. und 8. Februar in Oldenburg und der 9. Februar in Hamburg. Dauer jeweils vier Stunden.

Die Schulung hat einen Wert von 350 Euro pro Person, die Lehmkuhl übernimmt. Im Gegenzug präsentieren die Händler in der kommenden Saison dauerhaft mindestens fünf Fahrräder und/oder Pedelecs der Marke Lehmkuhl im Geschäft an einer vom Hersteller zur Verfügung gestellten Biometrie-Verkaufsinsel.

Jeder Teilnehmer bekommt am Ende eine Schulungsunterlage, eine Fitting-Box, eine Urkunde und das Siegel „Biometrisch geschulter Fachhändler“ als Aufkleber für das Schaufenster und als Logo für die eigene Webseite.