



riese und müller

Presseinformation

Darmstadt, 15.08.2011

„Wir wollen Marktführer von Premium-Hybridrädern werden“

- Marktführerschaft in Sachen Premium-E-Bikes in Europa angestrebt.
- Start in die Saison 2012 mit der „hybrid-Offensive“ für den Fachhandel.
- 3-Punkte-Programm definiert die Erfolgsfaktoren der Zusammenarbeit.
- Neue Modelle und neue Bosch-Antriebsvarianten runden die Produktpalette ab.

Kurz vor der Eurobike 2011 und zum Saisonauftakt 2012 sind die Weichen bei riese und müller gestellt, die Ziele für das kommende Jahr sind gesteckt. „Wir sind davon überzeugt, dass das E-Bike die Mobilität in Europa nachhaltig verändern wird. E-Bikes werden das Wachstum der Branche langfristig bestimmen. riese und müller ist bereits heute eine feste Größe im E-Bike-Markt. Die anhaltend hohe Nachfrage bestärkt uns in unserem Vorhaben, Marktführer im E-Bike Premium-Segment im europäischen Raum zu werden.“ so Heiko Müller, Geschäftsführer von riese und müller. „Die Basis für unser Wachstum sind unsere Räder, die mit ihren robusten Rahmenkonstruktionen und der Vollfederung wie gemacht sind für elektrounterstütztes Radfahren. Die perfekte Symbiose.“ so Markus Riese, Geschäftsführer von riese und müller.

Der Darmstädter Hersteller von vollgefederten Fahrrädern ist sich sicher, dass dieses Ziel ausschließlich in Kooperation mit dem Fachhandel erreicht werden kann. „Der Verkauf von E-Bikes bringt große Veränderungen auch für den Handel mit sich. Das Geschäft wird spannender, aber auch komplexer. Hier wollen wir dem Fachhandel ein echter Partner sein und klar machen, dass wir den Markt gemeinsam gestalten möchten“, erläutert Heiko Müller.

Mit der riese und müller „hybrid-Offensive“, einem 3-Punkte-Programm zur Stärkung des Fachhandels wurden die Erfolgsfaktoren für das kommende Jahr nun dem Fachhandel präsentiert:

1. Für jeden Kunden das passende Rad.

riese und müller hat den Anspruch, dass jeder Kunde das perfekte Rad für seine Bedürfnisse findet. 2012 wird der hybrid-Bereich um das sportliche Homage hybrid erweitert, mehr Antriebsvarianten werden eingeführt. So wird es dem Handel leicht gemacht, Kunden bedürfnisgerecht zu beraten und mit dem passenden Modell von riese und müller auszustatten. Insgesamt überzeugt die Produktpalette durch eine Kombination aus sportlicher Optik und dynamischem Fahrstil, die Schluss macht mit dem Mythos, dass E-Bikes ausschließlich Senioren-Fahrzeuge sind.



Seite 2

2. Spaß durch funktionierende Produkte.

Die Erfahrung zeigt, dass der Verkauf und der Service von hybrid-Rädern nur dann Spaß macht, wenn die Technik reibungslos funktioniert. riese und müller setzt sich für die Optimierung bestehender Antriebssysteme ein und greift auf zuverlässige neue Antriebe, die dem riese und müller-Standard entsprechen, zurück. Ab 2012 gibt es drei Modellreihen in 13 Ausstattungsvarianten mit Bosch-Antrieb.

3. Gemeinsam Chancen nutzen.

Der Wachstumsmarkt Elektromobilität stellt Verkauf und Service vor neue Herausforderungen. Damit sich der Fachhandel auf seine Kernarbeit konzentrieren kann, unterstützt riese und müller seine Fachhändler mit ausgefeilten, einfach verständlichen Technikdokumentationen und Schulungsunterlagen, professionellen vor Ort-Trainings und geschultem riese und müller-Fachpersonal. Bereits in der laufenden Saison hat riese und müller die Grundlagen für eine enge Kooperation mit dem Handel gesetzt: das Werkstattmobil, der neu geschaffene technische Außendienst sowie Arbeitsmaterialien wie das Werkstatthandbuch oder hybrid-Schulungen sind ein großer Erfolg.

Mit dieser Offensive, einer klaren Strategie und einer eindeutigen Positionierung ist riese und müller fit für die Zukunft. „Die attraktive Marke, einzigartige Produkte und hervorragende Bewertungen sind weitere zentrale Wettbewerbsvorteile, die wir für uns nutzen werden“, so Heiko Müller.

Pressekontakt:

Tobias Spindler; tobias@r-m.de

Tel.: 0 61 51-366 86-35; Fax: 0 61 51-366 86-20

riese und müller GmbH, Haasstraße 6, 64293 Darmstadt