

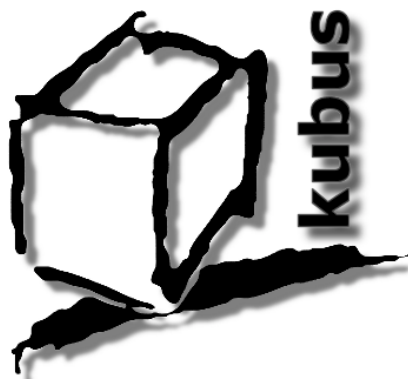
**Recherche über Firmen und Projekte zu Erfassung,
Aufarbeitung, Reparatur und Verkauf
von Gebrauchträdern in Deutschland**

Autorin:
Gaya S. Schütze,
Wissmannstr. 46,
12 049 Berlin

Werkvertrag
im Auftrag von
k u b u s

Kooperations- und Beratungsstelle für Umweltfragen
Zentraleinrichtung Kooperation
Technische Universität Berlin

August 2004



Inhaltsverzeichnis	Seite
1. Einleitung und Fragestellung	3
2. Methode	3
3. Ergebnisse	6
3.1 Auswertung der Fragebögen „Geschäfte“	
3.1.1 Beschaffung	
3.1.2 Aufarbeitung	
3.1.3 Betriebswirtschaft	
3.1.4 Verkauf/Abgabe	
3.1.5 Perspektiven/Visionen	
3.2 Auswertung der Fragebögen „Projekte“	9
3.1.1 Beschaffung	
3.1.2 Aufarbeitung	
3.1.3 Betriebswirtschaft	
3.1.4 Verkauf/Abgabe	
3.1.5 Perspektiven/Visionen	
3.3 Telefoninterviews mit Experten	11
3.4 Internet-Recherche	14
4. Vergleichende Bewertung und Schlußfolgerungen	14
5. Zusammenfassung	17
6. Anhang	19
6.1 Tabelle: Zusammenfassung der Fragebogen-Antworten	
6.2 Internet-Quellen	

Danksagung

An dieser Stelle herzlichen Dank an alle Interviewpartner/innen für ihre Bereitschaft und ihr Engagement, sich trotz Termindruck und anderer Schwierigkeiten für Interviews zur Verfügung zu stellen.

1. Einleitung und Fragestellung

"Geiz ist geil" will uns die Werbung suggerieren. Damit ist aber nicht gemeint, unsere vorhandenen Gebrauchsgegenstände möglichst lange und sparsam zu nutzen. Vielmehr sollen wir neue Waren (oft Fernostprodukte zu Dumpingpreisen) in irgendwelchen Verbrauchermärkten kaufen. Dies führt auch in der Fahrradbranche zu einem ruinösen Wettbewerb - und zur Verschwendung wertvoller Materialien und Energie. Auch in Schrotträdern stecken noch Werte! Den 4 - 5 Millionen in Deutschland pro Jahr verkauften Neurädern stehen etwa 4 Millionen gebrauchte Räder gegenüber, die jährlich auf dem Schrottplatz (oder auch in Gewässern) landen. Dies ist allerdings eine grobe Schätzung, da derlei Zahlen für die Öffentlichkeit oder für Unternehmen (noch) nicht interessant sind. Es gibt aber viele ökologische, wirtschaftliche, verkehrspolitische und soziale Gründe, sich mehr mit diesem Thema zu beschäftigen. Das betrifft auch sehr stark Berlin und Brandenburg, die einerseits große Potentiale, andererseits erhebliche Defizite in diversen Bereichen haben. Das gilt für die Förderung des Fahrradverkehrs ebenso wie für die regionale Wirtschaftsförderung.

Die "Philosophie" des Projektes ReUse-Computer ist für mich ein interessanter Ansatz, der möglicherweise auch für gebrauchte Fahrräder angewendet werden kann. Selbst für Branchenkenner/innen ist es aber gegenwärtig nicht möglich, klare Aussagen über Chancen und Risiken, Sachstand und Tendenzen im Gebrauchtrad-Geschäft zu machen. Deshalb sind in vielen Bereichen Untersuchungen nötig, um daraus möglichst konstruktive Vorschläge und erste Versuche für die praktischen Umsetzung zu entwickeln. Meine Vor-Studie soll ein Beitrag dazu sein. Im Mittelpunkt steht die Ermittlung des Sachstandes zu Erfassung, Aufarbeitung, Reparatur und Verkauf (sowie Abgabe) von Gebrauchträdern. Hemmende und förderliche Faktoren sollen zumindest ansatzweise herausgefunden werden. Wichtig sind auch die Vorstellungen der Befragten zu gewünschten oder befürchteten Trends in diesem Geschäftsfeld und zu Vorschlägen, welche Rahmenbedingungen ggf. geändert werden sollten. Mir geht es dabei um bessere Chancen für Umwelt, Wirtschaft und auch Gesundheitsförderung durch den verstärkten Einsatz von Gebrauchträdern in der Region, möglichst auch als Modellfall für andere Regionen oder Produkte.

2. Methode

Für die Recherche war es notwendig, in den Bereichen, die sich mit dem Aufarbeiten gebrauchter Räder befassen, geeignete Gesprächspartner/innen zu finden und diese nach einem einheitlichen System zu befragen. Die Entscheidung fiel auf vier Fahrradfachgeschäfte ähnlicher Größe (davon drei in Berlin, eines in NRW), die zu den wenigen gehören, die sich gegenwärtig auch mit gebrauchten Fahrrädern beschäftigen. Bei den Projekten handelt es sich um zwei Einrichtungen unterschiedlicher Größe (davon eines in Berlin, eines in München). Zusätzlich wurden zwei erfahrene, überregional tätige Branchenkenner befragt. Für die Geschäfte und die Projekte wurde der folgende **Fragebogen** mit Fragen über folgende Oberbegriffe erstellt: Beschaffung, Aufarbeitung, Betriebswirtschaft, Verkauf, Perspektive. Dieser wurde im August 2004 mit den Teilnehmenden im persönlichen oder telefonischen Interview bearbeitet. Dabei ist hervorzuheben, daß die Bereitschaft zu einem Interview innerhalb der Branche keineswegs selbstverständlich ist. Dies zeigt z.B. die Reaktion einiger potentiell in Frage kommender Firmen auf das Anliegen von ebenfalls durch kubus beauftragte Umweltpsychologinnen bei einer kurz vorher durchgeführten Kundenbefragung.

Fragebogen

(Abkürzungen: gF= gebrauchte Fahrräder; MA=Mitarbeiter/in; EK=Einkaufspreis)

Beschaffung (Be)

1. Woher bekommen Sie die gF?
 - Ankauf von Privat
 - Händlerkollegen
 - Ausland
 - Versteigerungen
 - Entsorgungsunternehmen?
 - Sonstiges
2. Wie sind Sie mit dem Lieferanten in Kontakt gekommen?
3. Sind Ihre Quellen in Bezug auf Diebstahl sicher und wie überprüfen Sie dies?
4. In welcher Preisspanne liegen die gF im EK? (vonEuro bis....Euro)
5. Wie bestimmen Sie, ob sich die Aufarbeitung eines gF lohnt?
6. Ist die Substanz, die Grundqualität der gF in den letzten 5 Jahren
 - gestiegen
 - gesunken
 - gleich geblieben
 - sonstiges
7. Ist der Preis der gF in den letzten 5 Jahren
 - gestiegen
 - gesunken
 - gleich geblieben
8. Gibt es in den letzten 5 Jahren
 - eher mehr
 - gleich bleibend
 - eher wenigergF im Angebot?

Aufarbeitung (A)

1. Wer bearbeitet im Betrieb die gF?
2. Wie ist Ihre Qualifizierungsvoraussetzung für den/die Mitarbeiter/in (MA) oder wie wird der/die MA qualifiziert?
3. Wird die Tätigkeit angeleitet? ja.....nein.....
4. Wenn ja, durch wen?
5. Wird der/die MA per Stück bezahlt oder erhält er/sie Stundenlohn? Bei Stundenlohn – wie viel?
6. Wie ist Ihre Qualitätssicherung?
7. Wie gehen Sie mit der neuen gesetzlichen Gewährleistung seit 2002 um?
8. Wie hoch ist der durchschnittliche Neuteilebedarf an einem gF bzw wie hoch darf er sein?
9. Gibt es Beschaffungsprobleme von Neuteilen?
10. Recyceln Sie auch Einzelteile, wie z.B. Laufräder, Schläuche etc.? Verkaufen Sie diese auch einzeln oder werden diese ausschließlich in weitere gF verbaut.? Wie beseitigen Sie anfallenden Schrott?
11. Wieviel Platz steht Ihnen für Ihre Gebrauchtradabteilung zur Verfügung? (Bitte auflgliedern nach Lager, Verkaufsfläche und Werkstatt.)

Betriebswirtschaft (BWL)

1. Etwa wieviel % am Gesamtumsatz machen gF aus?
2. Etwa wieviel % physischer Aufwand vom Gesamtaufwand machen gF aus?
3. Erhalten Sie Zuschüsse? ja..... nein.....
4. Wenn ja, woher?
5. Arbeiten Sie mit Personal aus Arbeitsfördermaßnahmen wie ABM und BSHG oder mit Kräften auf Basis geringfügiger Beschäftigung?
6. Führen Sie ein Gebrauchtwarenbuch? ja.....nein.....
7. Wie errechnen Sie den Gewinn an einem gF? (Achtung, bei Ankauf von Privat und Versteigerungen keine Vorsteuer enthalten!)

Verkauf / Abgabe (V)

1. In welcher Preisspanne verkaufen Sie gF ? (von.....Euro bisEuro)
2. Welche Käuferschichten sprechen Sie an?
3. Werben Sie für Ihre gF? Wenn ja, wie?
4. Nutzen Sie das Vorhandensein der gF in Ihrem Geschäft, um den Käufern auch Neuware zu verkaufen?
5. Wie lange darf die Beratungsdauer beim Verkauf höchstens sein?
6. Wieviele gF verkaufen Sie pro Jahr?
7. Geben Sie gF an gemeinnützige Organisationen oder ähnliche Einrichtungen ab? Wenn ja, geschieht dies ohne jegliche (ggf. auch nichtmonetäre) Gegenleistung?

Perspektiven / Visionen (P)

1. Wie schätzen Sie die Perspektive dieses Geschäftszweigs für Ihr Unternehmen ein?
2. Halten Sie das im Fachgeschäft oder im Projekt recycelte gF den sog. Billigprodukten der Discounter gegenüber für konkurrenzfähig?
3. Welche Rahmenbedingungen sollten (dringend) geändert werden, um Erfassung, Aufarbeitung und Verkauf von gF konkurrenzfähiger zu machen?
4. Benennen Sie bitte weitere Probleme, die Ihnen einfallen.
5. Haben Sie Vorschläge, was vertieft untersucht werden sollte, ggf. mit welchen Methoden?
6. Welche Chancen sehen Sie für gF bei gleich bleibenden bzw. bei geänderten Rahmenbedingungen (vgl. s.o. Antwort/en zu Frage 3)

Vielen Dank!

Gaya S. Schütze, 11.08.04

Die Branchenkenner wurden per telefonischem Interview befragt. Hier war der Einsatz des Fragebogens nicht angemessen, da diese als Geschäftsführer und Vorstand eines Fachhandelsverbandes bzw. als freier Berater um ihre firmenunabhängige, übergeordnete Meinung gebeten wurden.

Die Ergebnisse wurden schriftlich erfaßt und in eine Tabelle eingegeben (siehe Kap. 2. Ergebnisse sowie 6.1 Anhang). Die Rohdaten einschließlich personen- und betriebsbezogener Angaben wurden separat dem Auftraggeber ausgehändigt.

Zusätzlich wurde eine kurze Internetrecherche durchgeführt, die im Rahmen dieses Werkvertrages lediglich unterstützenden Charakter hatte und nicht vertieft in die Auswertung einbezogen werden konnte (siehe 3.4 sowie 6.2 Anhang).

3. Ergebnisse

Im folgenden werden zunächst die Ergebnisse der Fragebögen in der Reihenfolge der Oberbegriffe/Fragenkomplexe zusammenfassend dargestellt. In tabellarischer Form finden sie sich im Anhang (Kapitel 6.1). Dabei folgt auf die Gruppe „Geschäfte“ die Gruppe „Projekte“. Anschließend werden die Ergebnisse der Interviews mit zwei Experten vorgestellt. Als letztes erfolgt eine kurze Darstellung der Internet-Recherch (weiteres dazu siehe 6.2 Anhang).

3.1 Auswertung der Fragebögen „Geschäfte“

3.1.1 Beschaffung

Die Händler beschaffen sich den größten Teil der zu verkaufenden gF extern. Nur ein kleinerer Teil wird im Geschäft in Zahlung genommen oder angekauft. Auffällig ist, daß die Räder aus Holland oder der gesamten BRD über weite Strecken herangeholt werden und auch wiederum aus dem Fachhandel stammen. Dort waren sie als Inzahlungnahmen nicht verkäuflich, bieten aber auf Grund der Händlerrechnung nun eine gewisse Sicherheit, daß sie nicht gestohlen sind. Viele Fachhändler in Deutschland befassen sich nicht mit der Aufarbeitung von gebrauchten Rädern, sondern versuchen, diese irgendwie weiter zu verkaufen. Ein weiterer Vorteil in Holland ist, daß die Räder einzeln ausgesucht werden können. In Deutschland dagegen muß man als Aufkäufer alles mitnehmen, was der Händler „im Keller“ hat. Die Einkaufspreise variieren zwischen 0 – 400 Euro, wobei aber der Großteil der Räder zwischen 50 und 150 Euro liegt.

Die Entscheidungskriterien dafür, welche Räder eingekauft werden, sind unterschiedlich. Von der systematischen Erfassung eines gF über ein Formular, der Einschätzung auf Grund langjähriger Erfahrung der anfallenden Arbeitszeit und des benötigten Neuteileaufwands, bis zu dem Befragten, der nur noch grundüberholte Räder in Holland kauft, die er mit Aufschlag weiterverkauft, ist alles dabei.

Die preisliche Entwicklung des „Rohmaterials“ wird als gestiegen eingeschätzt, da qualitative Produkte weniger und damit teurer werden und da man auf Grund der neuen Gewährleistung sich in oberen Preisklassen aufhalten muß.

Die Menge der am Markt vorhandenen Räder wird unterschiedlich eingeschätzt, je nach Standort des Händlers und dessen Qualitätsniveau. Tendenz ist gleichbleibend bis weniger, was bedeutet, daß es sich hier um Produkte mit guter Grundqualität handelt, da die Händler keine gebrauchten Billigräder aufkaufen würden.

3.1.2 Aufarbeitung

Da es sich bei den Befragten um kleinere Geschäfte mit höchstens zwei bis drei festen Mitarbeitern (MA) handelt, sind meist die Inhaber in den Aufarbeitungsprozeß der Räder direkt involviert. Die Qualifizierung der MA reicht vom gelernten Zweiradmechaniker bis zu Aushilfen, die durch learning by doing eingearbeitet wurden. Handwerkliche Grundkenntnisse werden allerdings vorausgesetzt. Die Tätigkeiten werden angeleitet und es gibt eine Endkontrolle durch den Inhaber oder MA mit mehr Erfahrung, oder es werden ausführliche Inspektionsprotokolle für jedes Rad geführt. Die Lohnstruktur ist sehr unterschiedlich: der gelernte Zweiradmechaniker mit Tariflohn oder auch die angelernte Aushilfe mit Stücklohn.

Ein Jahr Gewährleistung wird auf dem Kaufbeleg vermerkt; man verhält sich im Reklamationsfall kulant. Ein Befragter wirbt sogar mit der jetzt verlängerten Gewährleistungszeit auf seine gebrauchten Räder.

Die Summe der zu verbauenden Neuteile wird sehr unterschiedlich benannt. Aus diesen verschiedenen Angaben geht hervor, daß es keine Einheitlichkeit in der Be-

rechnungsgrundlage gibt. Selbstverständlich schwankt auch der Verbrauch von Rad zu Rad. Nur ein Inhaber, der im Besitz eines Warenwirtschaftssystems ist, war in der Lage, eine konkrete Summe dieser Mischkalkulation zu nennen. Beschaffungsprobleme bei Ersatzteilen gibt es nicht, das bedeutet, daß Räder, an denen veraltetes Material verbaut ist, nicht eingekauft, bzw. sofort verschrottet werden.

Gebrauchte Teile werden zum Großteil wieder recycelt, wo es sich lohnt und weiter in andere gF eingebaut. Gebrauchte Teile verkauft nur ein Befragter; der anfallende Schrott geht zu Entsorgungsunternehmen.

Der für gF eingeplante Flächenbedarf ähnelt der Größenordnung der Verkaufsfläche (ca. 25 qm), differiert aber bei Werkstatt und Lager je nach Art des Handlings mit diesem Produkt stark. Wenn der Winter für das Aufbauen der gF genutzt wird, ist das Lager größer. Werden die LKW-Ladungen ankommender gF aus Holland in den laufenden Betrieb integriert, muß die Werkstatt größer sein.

3.1.3 Betriebswirtschaft

Der Anteil des Gesamtumsatzes, den diese Händler mit der Gebrauchtradabteilung in ihrem Geschäft anteilig erzielen, differiert bei den Befragten zwischen 3 und 60%. Daraus eine Tendenz zu ersehen, ist schwierig. Zwei Befragte erzielen 9 bzw. 10%, ein Inhaber 3 - 5 %, was als gleichwertiges Standbein neben dem Verkauf von Neurädern, Neuteilen, Zubehör, Reparaturen und Verleih betrachtet werden kann. Ein Befragter erzielt 60% seines Umsatzes. Dieser verkauft auch die meisten gF von allen Befragten und hat hierin somit seinen geschäftlichen Schwerpunkt. Der physische Aufwand für die Beschaffung und korrekte Bereitstellung des Produktes zum Verkauf wird als im Verhältnis zum Umsatz hoch eingeschätzt.

Direkte oder indirekte öffentliche Förderungen erhalten die meisten der Befragten nicht. Ein Inhaber arbeitet mit Aushilfen auf Basis geringfügiger Beschäftigung, einer hat mal eine Förderung eines Langzeitarbeitslosen für ein Jahr erhalten. Aber dies ist bei den Befragten kein Standard.

Ein Gebrauchtwarenbuch führen drei von vier Befragten.

Die Frage nach Gewinn an gebrauchten Rädern war eine der schwierigsten in der gesamten Befragung. Meist wird der netto Einkaufspreis (EK) zugrunde gelegt und darauf 100% berechnet. Dies ungeachtet des Neuteileeinsatzes, der Montagearbeitszeit, der Lagerzeit und der Beschaffungszeit. Für die Inhaber ist das ganze eine Mischkalkulation. Eine einheitliche Berechnung ist bei niemandem vorhanden, d.h. keiner der Befragten weiß, wie viel er an den Rädern verdient. Allerdings wird erwähnt, daß es indirekte positive Effekte ("Mitnahmeeffekte") gibt. So kaufen Kunden oft sofort neues Zubehör oder später sogar ein Neurad. Insgesamt gibt es auch im Zusammenhang mit finanziellen Fragen über die rechtliche Situation einige Unkenntnis bzw. Unsicherheit. So ist z.B. einer der Befragten der Meinung, daß bei gebrauchten Rädern nur 7% Mehrwertsteuer abzuführen sind.

3.1.4 Verkauf/Abgabe

Es werden Preise für die gF zwischen 50 und 600 Euro erzielt, was den angegebenen Einkaufspreisen (EK) unter „Beschaffung“ entspricht. Verwunderlich ist, daß es dabei auch in äußerste preisliche Höhen geht, in denen Neuräder schon locker konkurrieren können. Die Masse spielt sich aber auch hier in den Kategorien zwischen 100 und 250 Euro ab. Drei der Befragten verkaufen ca. 100 Stck. gF pro Jahr, einer ca. 350 Stck.

Als Kunden werden einstimmig an erster Stelle Studierende genannt, danach: Mütter mit kleinen Kindern, Zweiradnutzer, Diebstahlgeschädigte, „die Allgemeinheit“.

Werbung in großem Stil macht niemand für gF. Ab und zu werden Kleinanzeigen geschaltet, wenn eben ein LKW eingetroffen ist, oder es werden Flyer im Umfeld verteilt. Den Effekt, mit dem Vorhandensein der gF auf Neuware zu verweisen, nutzen drei der Befragten aktiv, ein weiterer wird nach dieser Befragung damit beginnen. Diese Komponente wird als wichtig erachtet, da gF Werbeeffekt haben und Kunden in das Geschäft führen (siehe „Mitnahmeeffekte“ bei BWL).

Die Verkaufszeit für ein gF darf nicht sehr lang sein. Meist müssen die Kunden sich nach 10 – 20 Minuten für ein gF entschieden haben. Natürlich wird, sollte es länger dauern, niemand des Ladens verwiesen, auch wenn er „drei Tage“ braucht. Allerdings wird die aktive persönliche Beratung dann zurückgefahren.

An gemeinnützige Organisationen wird in geringem Maße und im Umfeld des Geschäftes die zum Aufarbeiten unbrauchbare Rohware abgegeben, sofern diese dies haben wollen.

3.1.5 Perspektiven/Visionen

Für ihr Unternehmen als positiv wurde das Segment Gebrauchträder von drei Befragten eingeschätzt. Ein Inhaber möchte diesen Bereich künftig auslaufen lassen. Zwei verzeichneten eine Steigerung des Umsatzes in 2004, einer möchte sein Qualitäts – und Preisniveau weiter erhöhen.

Die Frage, ob Kunden lieber ein gF oder ein Discounterrad kaufen würden, und ob der Fachhandel mit gF dabei noch konkurrenzfähig ist, wird unterschiedlich gesehen. Zwei Befragte empfinden eher den Fachmarkt und das Internet als Konkurrenz, da sie werkstattgeprüfte Produkte anbieten und die Kunden dies zu schätzen wissen. Ein Befragter meint, dies sei nur mit gF aus „geförderten Projekten“ zu schaffen, da gF sich – unter den gegenwärtigen Rahmenbedingungen - ohne Förderungen nicht wirtschaftlich zu angemessenen Preisen aufarbeiten lassen. Ein Befragter ist sich dagegen sicher, daß die Grundsubstanz älterer Räder besser ist, seine Werkstattqualität auch. Dies habe er aber seinen Kunden bisher nur schwer vermitteln können. Meistens würden die Ansprüche der Kundschaft schneller steigen als ihre Bereitschaft, für höhere Qualität auch höhere Preise zu zahlen.

Zur Frage bezüglich der zu ändernden Rahmenbedingungen, um gF konkurrenzfähiger zu machen, wurden oft juristische Probleme genannt. I.W. geht es um das neue Gewährleistungsrecht, das Gerätesicherheitsgesetz sowie um mangelnde juristische Verfolgung von Fahrraddiebstahl (als Folge des Abbaus von Stellen bei Justiz und Polizei). Letzteres führt zur Zunahme des Gebrauchtradverkaufs auf Flohmärkten, im Internet und durch zwielichtige Gebrauchtrادلäden. Hier wird dem steuerzahlenden Handel ein Standbein entzogen.

Auch die Pflichtzugehörigkeit zur IHK wird kritisiert.

Als weiteres Problem wird benannt, daß die Qualität der Räder in breiter Masse auch in Holland nachgelassen hat, seitdem die billige Importware den Markt überschwemmt. Diese läßt sich nicht recyceln, weil sie schon im Neuzustand „Schrott“ ist. Problematisch ist auch, daß man in Deutschland bei Ankauf von Rädern das gesamte Lager incl. sämtlichen Schrotts mit abnehmen muß.

Als Vorschläge für vertiefte Untersuchungen äußerten zwei Befragte, die Wirtschaftlichkeit der verschiedenen Schritte (Erfassung, Aufarbeitung...) der gF genau durchzurechnen und zweitens die Möglichkeiten zur Verringerung des Autoverkehrs (als stinkender und gefährlicher Konkurrent) zu untersuchen.

Gute Chancen für gF sehen zwei Befragte uneingeschränkt. Ein weiterer sieht gute Chancen bei weniger Arbeitsaufwand für Aufarbeitung sowie bei Wiedereinführung der Prüfstelle für Rahmennummern bei der Polizei. Ein Inhaber hält die Aufarbeitung für ökologisch wichtig und für eine gute Einstiegschance für Geschäftsanfänger.

3.2 Auswertung der Fragebögen „Projekte“

3.2.1 Beschaffung

Beide Projekte bekommen ihre gF zum Aufarbeiten aus Privathaushalten gespendet oder auch von Hausverwaltungen. Beide nehmen Räder im Laden an. Das Münchener Projekt betreibt eine Kooperation mit einem Wertstoffhof. Beide rufen zu Sachspenden auf. Für die Annahme der gF wird kein Geld gezahlt. Bekannt machen sich beide über Presseberichte bzgl. ihrer Arbeit.

In Bezug auf Diebstahlsicherheit führt das Berliner Projekt ein Eingangsbuch mit Typ und Rahmennummer, das süddeutsche registriert die Räder nicht. Da es sich um Schenkungen ohne Geldfluß handelt, wird das als relativ sicher empfunden.

Damit sich die gF zur Aufarbeitung lohnen, muß bei einem der Projekte nur der Rahmen in Ordnung sein, beim anderen auch noch die Laufräder. Das gF darf nicht allzu verrostet sein. Dies wird durch Sichtprüfung entschieden.

Die Grundqualität der gF empfindet das Projekt in Süddeutschland als gleich geblieben, das Projekt in Berlin eher als gesunken. Die Menge der gF wird von beiden als gleich bleibend bezeichnet, wenn man sich um die Beschaffung kümmert.

3.2.2 Aufarbeitung

In beiden Projekten wird das Aufarbeiten von gF dazu genutzt, um benachteiligte Menschen zu qualifizieren. In dem süddeutschen Projekt handelt es sich um Langzeitarbeitslose. Die Voraussetzung für die Tätigkeit in diesem Projekt ist das Interesse am Fahrrad. Eine mechanische Grundausbildung ist hilfreich. Qualifiziert wird durch praktische Anleitung eines Zweiradmechanikermeisters. Das Berliner Projekt arbeitet mit männlichen Schülern ab 11 Jahren, zumeist ausländischer (arabischer) Herkunft. Voraussetzung ist hier Freude an der Mechanik, technische Begabung wird abgeprüft. Qualifiziert wird durch learning by doing und Theorieeinheiten. Auch hier wird die Tätigkeit ständig durch eine Diplom-Ingenieurin und einen Schlosser angeleitet. Die Vergütung in Süddeutschland richtet sich nach den aktuellen ABM – Pauschalen. In Berlin erhalten die Schüler Taschengeld in Höhe von 1 – 1,80 E pro Stunde.

Die Gewährleistung wird unterschiedlich gehandhabt. Während im großen Münchener Projekt Sicht – und Funktionsprüfungen anhand einer Checkliste durchgeführt werden und ein Jahr auf die Räder gegeben wird, macht in Berlin die Diplom-Ingenieurin die Endkontrolle. Hier ist man der Auffassung, daß ein Verein, der keinen Gewinn erwirtschaftet, auch ohne Gewährleistung arbeitet.

Neuteile werden preislich zwischen 14 und 20 Euro pro Rad verarbeitet; mehr dürfen es nach übereinstimmenden Aussagen nicht sein. Beschaffungsprobleme bei Neuteilen gibt es nicht. Beide recyceln auch Ersatzteile, verbauen diese in andere gF und verkaufen diese auch einzeln. Ein Projekt hat die Möglichkeit, anfallenden Schrott kostenfrei zu entsorgen, das andere bezahlt dafür auf Wertstoffhöfen und beim Reifenrecycling. Die unterschiedliche Größe der beiden Projekte wird beim Flächenvergleich klar: 140 qm Lager zu 20 qm, 160 qm Verkaufsfläche zu 20 qm, 330 qm Werkstatt zu 25 qm.

3.2.3 Betriebswirtschaft

Am Gesamtumsatz, der zusätzlich aus gebrauchten Teilen, Reparaturleistungen und Verleih besteht, erwirtschaften die Projekte 50% in Süddeutschland bei 75 % Aufwand bzw. 35% in Berlin bei 50% Aufwand. Im Süden wird 25% des Gesamtaufwandes durch die Einnahmen finanziert. Das Berliner Projekt berechnet keinen Anteil an den Gesamtkosten des Vereins, sondern bewertet das fertige Rad nur un-

gefähr oder schlägt 50% auf die Kosten der Neuteile auf. Zuschüsse werden in Süddeutschland für die Qualifikation von benachteiligten Menschen von der Kommune und der Agentur für Arbeit gezahlt (in Form von ABM- oder BSHG-Mitteln). In Berlin handelt es sich um Privatspenden an den Verein. Dort ist weiterhin ein Mitarbeiter (MA) durch ein Programm für Arbeit und Qualifizierung gefördert. Ein Gebrauchtwarenbuch wird von beiden Projekten im Verkaufsbereich geführt.

3.2.4 Verkauf/Abgabe

Die Verkaufspreise liegen zwischen 35 und 175 Euro. Als Käufer werden auch hier an erster Stelle Studierende genannt, danach Bewohner aus dem Umfeld, Alltagsfahrer und Menschen mit sozialem Interesse. Weiterhin Menschen, die nur kurz in der Stadt bleiben sowie (bei Kinderrädern) Familien nichtdeutscher Herkunft. Das Projekt in Süddeutschland hat eine Kundenerhebung gemacht und beschreibt seine Kunden als durchschnittlich 40 Jahre alt und berufstätig. Dieses Projekt hat einen Output von ca. 700 Stck. im Jahr. Die Berliner dagegen verkaufen ca. 70 Stck. jährlich. Werbung wird wenig gemacht; wenn ja, dann meist in Stadtzeitungen und Kirchenblättern.

Ein Verkaufsgespräch dauert ca. 10-30 Minuten, aber es gibt keinen Druck, schnell zu sein.

An soziale Organisationen wird verkauft; teilweise auch Räder mit Rabatt an sozial schwache Menschen mit Nachweis.

3.2.5 Perspektiven/Visionen

Wenn die bisherigen Förderungen (incl. der Spenden) bestehen bleiben, können beide Projekte weitermachen. Anderenfalls wären sie nicht überlebensfähig.

Die Frage nach der Konkurrenzfähigkeit gegenüber Discounterrädern wird von beiden positiv beantwortet, da gF solider in der Qualität sind.

Auch hier würde steigende Grundqualität der gF begrüßt werden. Die Frage kommt auf, wie viele gebrauchsfähige Räder in den Kellern herumgammeln, die die Eigentümer eigentlich nicht mehr benötigen. Diese Räder könnten hervorragend aufgearbeitet und dem Kreislauf wieder zugeführt werden. Diese Räder sind insbesondere von Interesse für Touristen, Diebstahlgeschädigte, Menschen mit vorübergehendem Zweitwohnsitz und sozial Schwache. Für die (bessere) Erfassung dieses Potentials müßte geeignete Werbung gemacht werden.

3.3 Telefoninterviews mit Experten

3.3.1 Telefonisches Interview mit Andreas Lübeck am 20.08.04

1. Der Handel mit gebrauchten Fahrrädern (gF) funktioniert traditionell im Westen und Nordwesten der Republik am besten. Dort gibt es einige Betriebe, die verstärkt auf das Gebrauchtrad setzen. In Norddeutschland ist das gF mittelmäßig vertreten, im Osten weniger und zwar aus anderen Gründen als im Westen. Südlich der Mainlinie verändert sich das Bild komplett. Dort ist grundsätzlich mehr Geld vorhanden; ein Rad ist eher ein Sport und Freizeitartikel und somit der Mode und dem gesellschaftlichen Status unterworfen. Somit werden gebrauchte Räder nicht gekauft. Im Norden dagegen wird mehr im Alltag Rad gefahren, und es ist in studentischen Kreisen z.B. teilweise verpönt, ein gutes, neues Rad zu besitzen.
2. Sporträder sind im Norden nicht so gefragt, obwohl gebrauchte in Süddeutschland massenhaft im Handel günstig zu bekommen wären. Innerhalb der gF sind Damenräder gefragter als Herrenräder. Frauen kaufen meist günstigere Räder als Männer, obwohl sie statistisch gesehen meist eine größere Anzahl an Kurzstrecken zurücklegen und die Räder länger fahren. Die gefragten Räder sind gF mit Nabenschaltungen, Holland -, City - und Tourenräder.
3. Das Aufarbeiten der Räder lohnt sich hauptsächlich nur bei den oben genannten. Sporträder sind oft zu aufwendig, da meist der komplette Antrieb verschlissen ist und der Neumaterialeinsatz im Verhältnis zum Aufwand und zur Verkaufsfähigkeit zu hoch ist.
4. Die Käufer gebrauchter Räder sind meist Alltagsfahrer. Dazu kommt in der Zwischenzeit bei einigen Bevölkerungsschichten die blanke Not. Das Kaufverhalten ist aber differenzierter zu betrachten, da es je nach Region bundesweit stark schwankt.
5. Betriebe, die sich mit dem Aufarbeiten von gF befassen, sollten physisch vom Verkaufsort getrennt werden. Die Erfahrung hat gezeigt, daß gute Mechaniker meist kaufmännisch nicht so gut sind und anders herum. Es sollte mehrere Aufarbeitungsorte geben, die ggf. ein gemeinsames Outlet in der Region haben. Diese Trennung ist sinnvoll. Momentan gibt es einige Projekte deutschlandweit, die dies nicht so betreiben. Der Erfolg ist sehr mäßig. Und das, obwohl Gebrauchtradbörsen, ebay und Internetsuche einen Boom verzeichnen.
6. Aufarbeitungsbetriebe können unter den gegenwärtigen Bedingungen in Deutschland nicht komplett wirtschaftlich sein und bedürfen der Zuschüsse (ABM oder andere Arbeitsfördermaßnahmen). Dazu ist das Produkt Gebrauchtrad zu billig und zu aufwendig. Aber auch fachgerechte Entsorgung sollte ein Thema sein. Dies würde sich der eine oder andere auch etwas kosten lassen. Sollte sich allerdings die momentane Gesetzeslage so zuspitzen, daß ggf. Arbeitslose für 1 Euro die Stunde gebrauchte Räder in Aufarbeitungsbetrieben bearbeiten, kann dies zur Beeinträchtigung des ersten Arbeitsmarktes führen. Dies darf nicht passieren und Konkurrenzen zu bestehenden Unternehmen, die ohne Förderungen arbeiten, sollten vermieden werden.

7. Das gebrauchte Rad steht in Konkurrenz zum Discounterrada, allerdings sind diese im Zuge der Euroumstellung auch teurer geworden. Hat man 2001 noch für 99,-DM oder 199,- DM ein Discounterrada bekommen, liegen wir heute bei 99,- Euro bis 399,- Euro. Es gilt, für gebrauchte Räder verbindliche Standards zu entwickeln und diese zu kommunizieren, denn der Kunde mit wenig Geld möchte hauptsächlich ein stabiles Rad. Kann ein Gebrauchtradoutlet das bieten, wird es auch erfolgreich sein.
8. Perspektivisch wird Autofahren immer teurer. Davon könnte die Fahrradbranche profitieren. Allerdings hat sich die Branche in den letzten zehn Jahren sehr verändert. Auch ist ein Schwund der kleinen Verkaufsstätten zu verzeichnen. Die Neuprodukte teilen sich hauptsächlich die großen Fachhändler, die Fachhandelsmärkte, die Discounter und kleine spezialisierte Fachgeschäfte. Wenn ein gutes qualitatives System geschaffen werden kann, die Gebrauchträder aufzuarbeiten und zu verkaufen, kann das bestimmt funktionieren. Der Verbund Selbstverwalteter Fahrradbetriebe (VSF e.V.) hat schon darüber nachgedacht, wie z.B. die kleinen Händler im Verbund, die kaum noch Neuware verkaufen und sich hauptsächlich durch ihre guten Werkstätten ernähren, gestärkt werden können. Kooperationen wie ReUse wären ein schlüssiges Konzept für kleine Händler mit Reparaturschwerpunkt sowie für Existenzgründer, die die nächsten Jahre durch Ich-AGs und Firmengründungen wahrscheinlich zunehmen werden. Dazu wird evtl. auch beitragen, daß ab 2004 das neue Berufsbild des Fahrradmonteurs eingeführt wird. Einzelpersonen mit handwerklichem Geschick, die gründen wollen, könnten in ein Gebrauchtradprojekt eingebunden werden, da diese sonst meist von keiner Seite (z.B. Banken) Unterstützung bekommen.

3.3.2 Telefonisches Interview mit Albert Herresthal am 29.08.04

1. Es werden jährlich ca. 4 – 5 Millionen Neuräder verkauft - etwa 4 Millionen Alträder landen dagegen im gleichen Zeitpunkt auf dem Schrott. Dies ist ein Schätzwert des allgemeinen Fahrradbestandes in Deutschland. Allerdings wurde diese Zahl nie statistisch erfaßt. Man weiß nur, daß der allgemeine Fahrradbestand jährlich etwas steigt. Es gibt über gebrauchte Fahrräder (gF) keinerlei gesicherte Zahlen, weder zu deren Bestand, Verkauf, Preislagen, noch zur Aufarbeitung. In den Niederlanden zum Beispiel ist dies anders. Dort ist der Gebrauchtradmarkt institutionalisiert, ist ein großer wirtschaftlicher Faktor. Ein Kunde kauft dort ein gebrauchtes Rad im Fachhandel, ist aber auch bereit, dafür 2/3 des Neupreises zu zahlen. Daher hat das gF in Holland nach wie vor einen großen Fachhandelsanteil, da es sich um einen qualitativ hochwertigen Verkauf handelt.
2. In Deutschland ist dieses Thema für den Fachhandel unbefriedigend. Der Verbraucherschutz ist hier zu weit getrieben, was schade ist. Die gesetzlichen Auflagen sind so hoch, dass man dem Fachhandel nur raten kann, dieses Segment sein zu lassen, da der Aufwand zu hoch ist. Problemfelder sind: die neue Gewährleistung, die Produkthaftung, das Gerätesicherheitsgesetz und das komplizierte System der Differenzbesteuerung zwischen Einkaufspreis und Verkaufspreis. Somit ist das gF ein „Störfaktor“ in den Betrieben, wenn Kunden ihr Rad in Zahlung geben möchten, um sich ein neues zu leisten. Der Händler muß die Räder somit ankaufen, obwohl er danach oft Probleme damit hat.

3. Vermutlich wäre den Kunden mehr damit gedient, wenn sie es schaffen würden, die Räder von privat an privat zu verkaufen. Auch ebay bietet sich hier an. Der Fachhandel würde gut daran tun, dieses mehr zu fördern und den Kunden dafür Hilfestellungen zu geben (Fahrradbörsen, Schwarze Bretter etc.). Die Erwartung an das Produkt vonseiten eines Kunden, der ein Rad privat kauft, ist nicht so hoch, als wenn er es im Fachhandel gekauft hätte. Dennoch möchte der Kunde für diese hohe Erwartungshaltung im allgemeinen nicht angemessen zahlen. Wenn der Händler jedoch gF verkauft und diese reklamationen anfällig sind, schädigt er seinen guten Ruf. Die Vorstellung der Kunden aber ist gespeist von anderen Produkten, wie z.B. dem Auto. Dieses erleidet schon nach kurzer Zeit einen Wertverlust, auch wenn es garagegepflegt ist (man bekommt **als Käufer** also viel für wenig Geld). Diese Vorstellungen werden fälschlicherweise auf das gF angewendet.
4. Käufer von heute sind meist sprunghaft, d.h. ein Discounterräde wird mal eben schnell mitgenommen, besonders wenn „gespart“ werden muß. Auch haben die Discounter in ihrer Konzeption heute schon Alltagsräder. Teilweise fahren die Kunden gut damit, sofern das Material mit dem Einsatzzweck des Rades stimmig ist. Schwierig wird es für diese Kunden meist erst dann, wenn die erste größere Reparatur ansteht und sie den oft schlechten Service wahrnehmen. Es ist wohl auch eine Frage des IQ, wenn etliche Leute immer noch glauben, man bekäme in dieser Gesellschaft etwas umsonst. Weiterhin ist es auch eine Frage der Moral. Ein Teil der Kundschaft für gF redet sich ein, sie könnte sich ja jetzt auch mal ein günstiges an der Straßenecke erwerben, da ihnen ja auch schon so viele Räder gestohlen wurden. Viele machen sich nicht bewußt, daß sie den Kreislauf, der sie geschädigt hat, damit selbst fördern.
5. Auch bei einigen Händlern wird hemdsärmelig damit umgegangen. Dies liegt aber auch daran, daß es in Deutschland kein schlüssiges, befriedigendes Konzept für den Umgang mit Gebrauchträdern gibt bzw. dies gegenwärtig mangels geeigneter Rahmenbedingungen nicht möglich ist.
6. Im Zusammenhang mit der früheren Konzeptionierung der „Greenpeace-Räder“ hat der Befragte auch über die Entsorgung von Alträdern nachgedacht. Es wurde ein Konzept entwickelt, daß jeder Kunde beim Neukauf eines Greenpeace-Rades ein Altrad abgeben sollte. Dieses sollte dann in sogenannte „Zerlegezentren“ gebracht (z.B. wie Dynamo München) und dort recycelt werden. Allerdings ließ sich dieses Konzept in Zusammenhang mit dem damaligen Fahrrad nicht durchführen. Es sind aber noch Ideenpapiere existent, an denen angeknüpft werden könnte.
7. Allgemeine rechtliche Voraussetzung für ein funktionsfähiges System zu Erfassung, Aufarbeitung und Handel von gF wäre allerdings, daß der Gesetzgeber auch für Fahrräder eine Rücknahmeverpflichtung beschließt, wie es sie bereits für Batterien und Elektrogeräte gibt. Dieses ist aber noch nicht einmal angedacht, obwohl Fahrräder in steigenden Maße aus immer mehr verschiedenen Materialien bestehen. Zerlegungsvorgänge dauern dadurch länger und werden komplizierter (siehe Studie der Fachhochschule Nordhausen unter [www. Longlifeproducts.de](http://www.Longlifeproducts.de)). Eine Entsorgungsgebühr ist somit zukünftig zwingend.

3.4 Internet-Recherche

Wie im Kapitel 2 (Methode) bereits erwähnt, hatte diese Recherche nur eine ergänzende Funktion zu den Interviews..

Die Ergebnisse finden sich im Anhang (Kap. 6.2)

4. Vergleichende Bewertung und Schlußfolgerungen

- Bereits anhand der großen Stückzahlen wird deutlich, daß Gebrauchträder eine (potentiell) erhebliche ökologische wie ökonomische Bedeutung haben. Während die Zahl der jährlich in Deutschland verkauften Neuräder statistisch erfaßt ist (durchschnittlich 4-5 Mio.), kann die Zahl der im gleichen Zeitraum verkauften, fachgerecht oder illegal entsorgten gebrauchten Fahrräder (gF) nur grob geschätzt werden (ca. 4 Mio.). Weder zu Bestand, Verkauf, Preislage oder Aufarbeitungsmöglichkeiten von gF gibt es gesicherte Angaben. Somit sind auch die damit zusammenhängenden ökologischen, ökonomischen und sozialen Auswirkungen nicht genau zahlenmäßig auszudrücken.
- Trotz begrenzter Zeit und Kapazitäten erwies sich die angewandte Methode als geeignet, wesentliche Informationen über Sachstand sowie mögliche Tendenzen im Gebrauchtrad-Geschäft herauszufinden.
- Die Auswertung der Interviews ergab hinsichtlich der folgenden **Oberbegriffe** oft ein hohes Maß an Übereinstimmung innerhalb der befragten Gruppe (Händler und Projekte), z.T. aber auch konträre Aussagen.
- Die Händler **beschaffen** den Großteil der gF meist extern, oft über weite Entfernungen und meist über den Fachhandel. Beim Einkauf wird das Preissegment 50-150 Euro mit geringem Aufwand an Aufarbeitung bevorzugt. Die künftigen Absatzmöglichkeiten werden - je nach Region und Stadtteil (besondere Bedeutung von Studierenden!) - unterschiedlich eingeschätzt.
- Die Inhaber sind meist direkt an der **Aufarbeitung** beteiligt, da die befragten Firmen höchstens 2 - 3 feste Mitarbeiter haben. Das Qualifikationsniveau reicht von der Aushilfe (Einarbeitung durch learning by doing) bis zum gelernten Zweiradmechaniker. Gebrauchte Teile werden oft wieder in andere gF eingebaut, z.T. auch fachgerecht entsorgt. Daß der Neuteilebedarf sehr unterschiedlich eingeschätzt wird, liegt v.a. an den uneinheitlichen Berechnungsgrundlagen.
- Die **betriebswirtschaftliche Situation** der befragten Firmen ist sehr unterschiedlich. I,d.R. aber arbeiten sie mit regulären Beschäftigten ohne öffentliche Förderung. Der Anteil von gF am Gesamtumsatz differiert stark. Da es sich um eine Mischkalkulation auf nicht vereinheitlichter Grundlage handelt, ist der **direkte** geschäftliche Vorteil nicht konkret zu benennen. **Indirekte** Vorteile sind z.B. "Mitnahmeeffekte" (etliche Kunden kaufen sofort Zubehör oder später Neuräder), die allerdings schwer zu quantifizieren sind.
- Zum **Verkauf**: Die Mehrzahl der vom Fachhandel verkauften gF gehört zum Preissegment 100 – 250 Euro. Ein gewisser Anteil kann aber preislich auch schon mit Neurädern konkurrieren. Der jährliche Verkauf von 100 (bei 3 Firmen) oder 350 gF ließe sich grundsätzlich künftig halten oder gar steigern. Als wichtigste Kundengruppe werden übereinstimmend Studierende genannt. Diese (oder auch andere Gruppen) werden aber nicht spezifisch beworben. Der Werbeeffect von gF

wird von allen erkannt und von 3 Betrieben bereits aktiv eingesetzt – der vierte wird demnächst damit beginnen. Auch bei den Projekten sind Studierende wichtigste Kundengruppe. Allerdings liegt der durchschnittliche Verkaufspreis zwischen 35 – 175 Euro. Daß das Projekt in München mit 700 Stck. pro Jahr 10mal mehr gF verkauft als das Berliner Projekt, ist nicht nur eine Frage der Größe. Vielmehr gibt es deutliche Unterschiede hinsichtlich Finanzierung, Betriebsstruktur, Zielgruppe/n, Kooperationen im örtlichen Umfeld und Professionalität.

- Zu **Perspektiven/Visionen**: seitens des Fachhandels wurden als hinderliche Faktoren bezüglich der zu ändernden Rahmenbedingungen, um gF konkurrenzfähiger zu machen, oft rechtliche Probleme genannt. I.W. geht es um das neue Gewährleistungsrecht, das Gerätesicherheitsgesetz, das Produkthaftungsgesetz sowie um mangelnde juristische Verfolgung von Fahrraddiebstahl. Ein weiteres Problem ist die nachlassende Qualität der Räder (auch in Holland), seitdem billige Importware den Markt überschwemmt. Diese läßt sich nicht recyceln, weil sie schon im Neuzustand „Schrott“ ist. Gute Chancen für gF sehen zwei Befragte uneingeschränkt. Ein weiterer sieht gute Chancen bei weniger Arbeitsaufwand für Aufarbeitung sowie bei Wiedereinführung der Prüfstelle für Rahmennummern bei der Polizei. Ein Inhaber hält die Aufarbeitung für ökologisch wichtig und für eine gute Einstiegschance für Geschäftsanfänger. Als Vorschläge für vertiefte Untersuchungen äußerten zwei Befragte, erstens die Wirtschaftlichkeit der verschiedenen Schritte (Erfassung, Aufarbeitung...) der gF genau durchzurechnen und zweitens die Möglichkeiten zur Verringerung des Autoverkehrs (als sicherheitsgefährdender Konkurrent der Radler/innen) zu untersuchen. Die Projekte sehen bei entsprechender Fortführung der verschiedenen Fördermechanismen (incl. Spenden) gute Möglichkeiten, ihre Tätigkeit erfolgreich fortzusetzen. Erhebliches Potential an gF könnte nach Meinung der Berliner noch aus Kellern geholt werden, allerdings nur bei verbesserter Öffentlichkeitsarbeit.
- Unter Einbeziehung der Experteninterviews ergibt sich übereinstimmend, daß sich unter den gegenwärtigen Rahmenbedingungen in Deutschland nur die Aufarbeitung von relativ gut erhaltenen gF wirtschaftlich lohnt. Allerdings konnte der **direkte** betriebswirtschaftliche Nutzen nicht konkret benannt werden, da es sich um eine Mischkalkulation auf nicht vereinheitlichter Grundlage handelt. Aus verbesserter Kundenbindung entstehende **indirekte** wirtschaftliche Vorteile sind u.U. erheblicher, lassen sich aber nur schwer in Zahlen fassen.
- Aufarbeitungsbetriebe für gF in unterschiedlichem Zustand bedürfen der Zuschüsse (öffentliche oder private Zuwendungen). Dies betrifft übrigens – weltweit – diverse kommunale Dienstleistungen, z.B. den ÖPNV. Die Aufarbeitung der gF ist in Projekten häufig „Mittel zum Zweck“, also z.B. praktischer Ansatz zur beruflichen Qualifizierung, Integration nichtdeutscher Wohnbevölkerung oder Prävention von Jugendkriminalität. Der ökologische und soziale Nutzen kann allerdings nicht „gegengerechnet“ werden, da es dafür gegenwärtig weder ausreichendes öffentliches Interesse noch ein geeignetes Instrumentarium gibt.
- Auch wenn viele der im Fachhandel kommerziell aufgearbeiteten gF (im Unterschied zu den Projekten) nicht aus dem lokalen oder regionalen Umfeld stammen, sind die Entfernungen zwischen niederländischen und deutschen Städten vergleichsweise gering im Verhältnis zum Transport von Neurädern aus Fernost. Auch sind die Möglichkeiten der Erfassung im regionalen Umfeld noch nicht ausreichend ausgeschöpft, da das Marketing noch in den Anfängen steckt.

- Obwohl Studierende übereinstimmend als wichtigste Kundengruppe benannt werden, gibt es weder ihnen noch anderen Gruppen gegenüber ein spezifisches Marketing.
- Es gibt erhebliche Unterschiede hinsichtlich der Ansprüche und des Verhaltens von Kunden/Kundinnen zwischen deutschen Regionen sowie bereits innerhalb größerer Städte. Ein „deutscher Durchschnittswert“ bezüglich des Segments gF ist deshalb nur begrenzt aussagefähig. Dennoch sind mehrere Kritiken, Empfehlungen bzw. Forderungen auf gesamtstaatlicher Ebene unstrittig.
- Zahlreiche (oft neu eingeführte) Gesetze und Verordnungen wie das Gewährleistungsrecht und das Gerätesicherheitsgesetz sind dem Produkt Gebrauchtrad nicht angemessen und Hemmnisse für Erfassung, Aufarbeitung und Handel.
- Allgemein verbindliche Regularien für ein funktionsfähiges System zu Erfassung, Aufarbeitung und Handel mit gF sollten erarbeitet werden. Dies müsste eine Rücknahmepflicht einschließen, wie sie z.B. für Batterien gilt.
- Verbände und Firmen sollten verbindliche Qualitäts-Standards für gF entwickeln und mit der Kundschaft in geeigneter Form kommunizieren. Auch generell bedarf das Marketing frischer Ideen und systematischer Vorgehensweise.
- Zu den Perspektiven für ein geeignetes System für Erfassung, Aufarbeitung und Verkauf (aber auch für die Entsorgung von ungeeignetem Material) gibt es insbesondere von einem der Branchen-Experten konkrete Vorschläge. Diese beziehen sich ausdrücklich auf Möglichkeiten zu Kooperationen, wie sie im ReUseComputer-Projekt entwickelt wurden. Gegenwärtig bestehende kleine Fachgeschäfte mit Schwerpunkt auf Reparatur könnten mit adäquat ausgebildeten und motivierten Existenzgründern zusammen arbeiten. Auf Basis bisheriger Erfahrungen aus mehreren Bundesländern wird empfohlen, Aufarbeitungsbetrieb und Verkaufsort physisch zu trennen. Möglich wären mehrere Aufarbeitungsstellen mit einem gemeinsamen, gut gelegenen Outlet. Auch hinsichtlich des Entsorgungs-Aspektes könnten die Projekt-Erfahrungen des zweiten Experten von Interesse sein, die dieser einbringen würde. Die Autorin kann sich – bei entsprechender Weiterentwicklung – die Umsetzung dieser Ideen auch für Berlin/Brandenburg gut vorstellen. Angesichts der geringen Entfernungen könnte hier mit gutem Grund von Kreislaufwirtschaft gesprochen werden, auch wenn ein erheblicher Teil des Materials (leider unvermeidlich) ursprünglich aus dem Ausland stammt.
- Aus dem Vergleich des oben erwähnten Sachstandes mit den angeführten Defiziten lassen sich - neben der Notwendigkeit von praktischen Maßnahmen und politischer Lobbyarbeit der Fahrradbranche - zahlreiche Fragen zum Segment gF aus unterschiedlichsten Fachrichtungen ableiten, die näher untersucht werden sollten:
 - Statistische Erfassung des Angebotes und des Bedarfes von gF
 - Betriebswirtschaftliche und volkswirtschaftliche Aspekte
 - Grundlagen für die Entwicklung von Qualitätsstandards
 - Material- und Energieverbrauch von gF v.a. bei Erfassung und Aufarbeitung
 - rechtliche Rahmenbedingungen und aktuelle Rechtsprechung
 - Verbesserung von Marketing und Kommunikation
 - Förderung der Mobilität in Richtung Fahrradfreundlichkeit.

5. Zusammenfassung

Ausgangssituation

Während die Zahl der jährlich in Deutschland verkauften Neuräder statistisch erfaßt ist (durchschnittlich 4-5 Mio.), kann die Zahl der im gleichen Zeitraum verkauften oder "entsorgten" gebrauchten Fahrräder (gF) nur grob geschätzt werden (ca. 4 Mio.). Weder zu Bestand, Verkauf, Preislage oder Aufarbeitungsmöglichkeiten von gF gibt es gesicherte Angaben. Somit sind auch die damit zusammenhängenden ökologischen, ökonomischen und sozialen Auswirkungen nicht zahlenmäßig zu erfassen.

Zielstellung

Ermittlung des Sachstandes sowie hemmender bzw. förderlicher Faktoren zu Firmen und Projekten in Deutschland, die sich mit Erfassung, Aufarbeitung, Reparatur und Verkauf (bzw. Abgabe) von gF befassen.

Methode

Durchführung einer Recherche entsprechend der o.g. Zielstellung mittels:

- Persönlicher und telefonischer Interviews in Berlin, NRW und Niedersachsen bei Firmen und Projekten auf Basis eines Fragebogens sowie bei Branchenexperten,
- ergänzender Internet-Recherche.

Ergebnisse

Die Auswertung der Interviews ergab hinsichtlich der folgenden **Oberbegriffe** oft ein hohes Maß an Übereinstimmung innerhalb der befragten Gruppe (Händler, Projekte bzw. Experten), z.T. aber auch völlig konträre Aussagen.

Beschaffung

Die Händler beschaffen den Großteil der gF meist extern, oft über weite Entfernungen und meist über den Fachhandel. Beim Einkauf wird das Preissegment 50-150 Euro mit geringem Aufwand an Aufarbeitung bevorzugt. Die künftigen Absatzmöglichkeiten werden - je nach Region und Stadtteil - unterschiedlich eingeschätzt.

Aufarbeitung

Die Inhaber sind meist direkt an der Aufarbeitung beteiligt, da die befragten Firmen höchstens 2 - 3 feste Mitarbeiter haben. Das Qualifikationsniveau reicht von der Aushilfe (Einarbeitung durch learning by doing) bis zum gelernten Zweiradmechaniker. Gebrauchte Teile werden oft wieder in andere gF eingebaut, z.T. auch fachgerecht entsorgt. Daß der Neuteilebedarf sehr unterschiedlich eingeschätzt wird, liegt v.a. an den uneinheitlichen Berechnungsgrundlagen.

Betriebswirtschaft

Die befragten Firmen arbeiten i.d.R. mit regulären Beschäftigten ohne öffentliche Förderung. Der Anteil von gF am Gesamtumsatz differiert stark. Da es sich um eine Mischkalkulation auf nicht vereinheitlichter Grundlage handelt, ist der **direkte** geschäftliche Vorteil nicht konkret zu benennen. **Indirekte** Vorteile sind verbesserte Kundenbindung und "Mitnahmeeffekte" (etliche Kunden kaufen sofort Zubehör oder später Neuräder), die allerdings schwer zahlenmäßig zu erfassen sind.

Verkauf

Die Mehrzahl der vom Fachhandel verkauften gF gehört zum Preissegment 100 – 250 Euro. Der jährliche Verkauf von 100 (bei 3 Firmen) oder 350 gF ließe sich grundsätzlich künftig halten oder gar steigern. Als wichtigste Kundengruppe werden übereinstimmend Studierende genannt. Diese (oder auch andere Gruppen) werden aber nicht spezifisch beworben, obwohl der Werbeeffekt von allen erkannt wird.

Perspektive

Seitens des Fachhandels wurden als hinderliche Faktoren bezüglich der zu ändernden Rahmenbedingungen oft rechtliche Probleme genannt (das neue Gewährlei-

stungsrecht, das Gerätesicherheitsgesetz, das Produkthaftungsgesetz sowie mangelnde juristische Verfolgung von Fahrraddiebstahl). Ein weiteres Problem ist die nachlassende Qualität der Räder, seit billige Importware den Markt überschwemmt. Die Mehrzahl der Befragten sieht gute Chancen: entweder uneingeschränkt oder aber bei weniger Arbeitsaufwand für Aufarbeitung sowie bei Wiedereinführung der Prüfstelle für Rahmennummern bei der Polizei. Vorschläge für vertiefte Untersuchung: 1. Wirtschaftlichkeit der verschiedenen Schritte bei gF durchrechnen; 2. Möglichkeiten zur Verringerung des Autoverkehrs untersuchen. Die Projekte sehen bei entsprechender Fortführung der verschiedenen Fördermechanismen gute Möglichkeiten, ihre Tätigkeit fortzusetzen.

Schlußfolgerungen

- Unter Einbeziehung der Experteninterviews ergibt sich übereinstimmend, daß sich unter den gegenwärtigen Rahmenbedingungen in Deutschland nur die Aufarbeitung von relativ gut erhaltenen gF wirtschaftlich lohnt. Allerdings konnte der **direkte** betriebswirtschaftliche Nutzen nicht konkret benannt werden, da es sich um eine Mischkalkulation auf nicht vereinheitlichter Grundlage handelt. Aus verbesserter Kundenbindung entstehende **indirekte** wirtschaftliche Vorteile sind u.U. erheblicher, lassen sich aber nur schwer berechnen.
- Aufarbeitungsbetriebe für gF in unterschiedlichem Zustand bedürfen der Zuschüsse (öffentliche oder private Zuwendungen). Der ökologische und soziale Nutzen kann allerdings nicht „gegengerechnet“ werden, da es dafür gegenwärtig weder ausreichendes öffentliches Interesse noch geeignete Instrumentarien gibt.
- Es gibt erhebliche Unterschiede hinsichtlich der Ansprüche und des Verhaltens von Kunden/Kundinnen zwischen deutschen Regionen sowie bereits innerhalb größerer Städte. Ein „deutscher Durchschnitt“ bezüglich gF ist deshalb kaum aussagefähig, mehrere Empfehlungen bzw. Forderungen auf nationaler Ebene dennoch unstrittig.
- Zahlreiche (oft neu eingeführte) Gesetze und Verordnungen wie das Gewährleistungsrecht und das Gerätesicherheitsgesetz sind dem Produkt Gebrauchtrad nicht angemessen und Hemmnisse für Erfassung, Aufarbeitung und Handel.
- Allgemein verbindliche Regularien für ein funktionsfähiges System zu Erfassung, Aufarbeitung und Handel mit gF sollten erarbeitet werden. Dies müßte eine Rücknahmepflicht einschließen, wie sie z.B. für Batterien gilt.
- Verbände und Firmen sollten verbindliche Qualitäts-Standards für gF entwickeln und mit der Kundschaft in geeigneter Form kommunizieren. Auch generell bedarf das Marketing frischer Ideen und systematischer Vorgehensweise.
- Zu den Perspektiven für ein geeignetes System für Erfassung, Aufarbeitung und Verkauf gibt es von einem Experten konkrete Vorschläge. Diese beziehen sich auf Kooperationen, wie sie im ReUseComputer-Projekt entwickelt wurden. Gegenwärtig bestehende kleine Fachgeschäfte mit Schwerpunkt auf Reparatur könnten mit adäquat ausgebildeten und motivierten Existenzgründern zusammenarbeiten. Die Autorin kann sich die Umsetzung entsprechend modifizierter Ideen auch für Berlin/Brandenburg gut vorstellen.
- Insbesondere folgende Fragen zum Segment gF sollten näher untersucht werden:
 - Statistische Erfassung des Angebotes und des Bedarfes von gF
 - Betriebswirtschaftliche und volkswirtschaftliche Aspekte
 - Grundlagen für die Entwicklung von Qualitätsstandards
 - Material- und Energieverbrauch von gF v.a. bei Erfassung und Aufarbeitung
 - Verbesserung von Marketing und Kommunikation
 - Förderung der Mobilität in Richtung Fahrradfreundlichkeit.

6. Anhang

6.1 Tabelle: Zusammenfassung der Fragebogen-Auswertung

6.2 Internet-Quellen

Werkvertrag ReUseVelo:

Erfassung der Interview-Antworten auf die Fragen gemäß Fragebogen (Kap. 2. Methoden)

Frage	Interview 1	Interview 2
Be 1	Händlerkollegen im Umkreis, Inzahlungnahme bei Neukauf	Nur in Holland bei Händlern, holt sie dort selbst ab
Be 2	Kollegen kennt man	Besuche der Händler
Be 3	Quittung von Kollegen mit Rahmennummer(RNR), bei Inzahlungnahme wird RNR und Kundendresse im PC gespeichert	Gesichert, holländische Händler führen ein Gebrauchtwarenbuch
Be 4	0 – 400 Euro	150 – 200 Euro
Be 5	Wird anhand eines Bewertungsbogens für gF erstellt	Kauft nur fertige grundüberholte Räder
Be 6	Gestiegen auf Grund des neuen Gewährleistungsgesetzes	Gesunken, das „Hollandrad“ wird weniger
Be 7	Gestiegen	Gestiegen
Be 8	Eher mehr	Eher weniger
A 1	Inhaber und Mitarbeiter (MA)	Werden nicht mehr bearbeitet
A 2	Alle sind Zweiradmechaniker	s.o.
A 3	Ja	s.o.
A 4	Inhaber	s.o.
A 5	Tariflohn ca. 1250 E netto	s.o.
A 6	Inspektionsprotokoll des VSF wird angewandt	Vertrauen zu den holländischen Händlern
A 7	Werbung mit Gewährleistung 1 Jahr, Kunden werden wie Neukunden behandelt, Bedienungsanleitung wird mitgegeben	1 Jahr steht auf Quittung, Kulanz
A 8	7% vom Bruttoankaufspreis	s.o.
A 9	Nein	s.o.
A10	Ja, werden wieder in andere gF oder Verleihräder eingebaut. Kein Verkauf von gebr. Ersatzteilen. Schrott geht zum Entsorgungsunternehmen	s.o.
A11	30qm Lager, 15qm Verkaufsfläche, 40qm Werkstatt	20qm Verkaufsfläche
BWL 1	9%	10%
BWL 2	10%, 1 bis 1,5 Std Arbeitsaufwand pro Rad	10%

Frage	Interview 1	Interview 2
BWL 3	Ja, in kleinem Rahmen	Nein
BWL 4	Provincial Versicherung be- schützt das Kodiergerät	s.o.
BWL 5	Nein	Nein
BWL 6	Ja	Nein
BWL 7	Mischkalkulation, Ankauf ist auch Service für Neuverkäufe, Gewinn- berechnung nicht vorhanden.	Ca. 20% Gewinn, Gewinnberech- nung nicht vorhanden.
V 1	50 – 490 Euro	200 – 250 Euro
V 2	Alle, aber viele Studierende (bis 100E)	Mütter mit Kindern, Studierende
V 3	Kleinanzeigen - werkstattgeprüft mit Gewährleistung	Nein
V 4	Nein	Auf jeden Fall
V 5	Höchstens 20 Min.	Kein Unterschied zwischen neu und gebraucht, wenn Leute 3 Tage brauchen, auch ok
V 6	Ca. 100 Stck	Ca. 100 Stck
V 7	Bastelkurs der örtl. Hauptschule für Basar gegen Spendenquittung	Nein
P 1	Positiv, hat 2004 mehr verkauft als im Vorjahr	Schlecht, lässt dieses Segment auslaufen
P 2	Kaufen lieber gebraucht, wenn Rad hochwertig und werkstattgeprüft	Wenn gF von „Projekten“ aufge- arbeitet werden, ist es machbar; bei vollen Kosten wirtschaftlich nicht konkurrenzfähig
P 3	Das Gerätesicherheitsgesetz (Pro- dukt muß im Originalzustand sein und man muß eine Gebrauchsan- leitung mit rausgeben)	Diebstahlproblematik: durch Ab- bau von Stellen im öffentlichen Dienst ist die Polizei überlastet und für Fahrräder interessiert sich nie- mand mehr → Flohmärkte, Ebay, zweilichtige Gebrauchtläden sprie- ßen empor. Nachfrage ist riesig, aber die Quote der geklauten Rä- der zu hoch
P 4	----	Qualität der Räder in breiter Masse hat nachgelassen, in Holland, wie in Deutschland; billige Importwaren lassen sich nicht aufarbeiten
P 5	----	-----

Frage	Interview 1	Interview 2
P 6	Der Verkauf von gF ist eigentlich illegal bezogen auf das Gerätesicherheitsgesetz. Kunden sind nicht darüber informiert, Gerichtsurteile gibt es nicht.	Ökologisch wichtig, nicht aussichtslos. Gute Einstiegschance für Geschäftsanfänger

Frage	Interview 3	Interview 4
Be 1	Händlerkollegen bundesweit, holt die Räder selbst ab	Holland, holt selbst ab, Ankauf von Privat
Be 2	Zeitungsannoncen in Fachzeitschriften	Besuche bei Händlern
Be 3	Kaufquittung vom Händler mit RNR ist wie Bürgschaft	90% sicher, da in Holland Listen geführt werden, bei Privatankauf wird Ausweis verlangt
Be 4	20 – 80 Euro	70 – 350 Euro
Be 5	Technischer und optischer Zustand, Alter, Bedarf	Arbeitszeit darf 30 – 45 Min nicht übersteigen.
Be 6	Gleich geblieben	Gestiegen
Be 7	Gleich geblieben	Gestiegen
Be 8	Eher weniger, durch wirtschaftliche Situation werden Räder länger gefahren, mehr Kollegen machen jetzt auch gF.	Gleich bleibend

A 1	Inhaber und alle MA im Winter Räder werden eingelagert	Mechaniker, ein zweiter kontrolliert hinterher das Rad nochmal
A 2	Qualifizierung durch Einarbeitung, Learning by doing; Vor-aussetzung: Grundkenntnisse Fahrrad	Handwerkliche Grundausbildung, zusätzliche Qualifikation am Arbeitsplatz durch Anleitung
A 3	Ja	Zum Teil
A 4	Inhaber ist auch Werkstattleiter	Durch Mechaniker mit mehr Erfahrung
A 5	Stücklohn: Vollaufbau sind 2-2,5Std = 15 - 20E, kleiner Aufbau 1 Std = 5 – 10E	8E netto pro Stunde
A 6	Alles wird vom Inhaber kontrolliert	Nachkontrolle durch zweite Person, es werden bei Rädern nur Markenprodukte genommen
A 7	1 Jahr steht auf Quittung, Kulanz	1 Jahr steht auf Quittung, Kulanz, Haftpflichtversicherung
A 8	Durchschnitt 20 Euro, darf nicht höher als 30 Euro sein	Höchstens 20% vom Einkaufspreis (EK)
A 9	Nein	Nein

Frage	Interview 3	Interview 4
A10	Ja, werden aber nur für Gebrauchtradmontage verwandt. Kein Verkauf von gebr. Teilen; Schrott geht zur Berliner Stadtreinigung (BSR)	Ja, es werden auch gebrauchte Teile verkauft, (Reifen 1E) Rest wird auf den Schrottplatz gefahren
A11	80qm Lager, 15qm Verkaufsfläche, 2qm Werkstatt	70% des Ladens für Verkauf, davon 45% für gF, Rest ist Werkstatt und Lager
BWL 1	3 – 5%	60%
BWL 2	3 – 5%	Niedriger EK = großer Aufwand, hoher EK = niedriger Aufwand
BWL 3	nein	Jein
BWL 4	-----	-----
BWL 5	Kräfte auf Basis geringfügiger Beschäftigung	1 Langzeitarbeitslose Person 1Jahr lang, Name der Förderung nicht bekannt
BWL 6	ja	ja
BWL 7	Netto EK, darauf 100% Aufschlag. Gewinnberechnung nicht vorhanden; Händler meint, dass auf gebr. Dinge nur 7% Mwst anfällt.	Netto EK darauf 100% Aufschlag, Gewinnberechnung nicht vorh.
V 1	80 – 500 Euro	150 – 600 Euro
V 2	1/3 Studierende, 1/3 Zweiradnutzer, 1/3 Geschädigte durch Diebstahl	Studentisches Milieu
V 3	Wenig, verteilt ab und zu Flyer	nein
V 4	Ja, Werbeeffekt und Kundenbindung	ja
V 5	Bis 15 Min. ,dennoch sollte es keine Einschränkungen geben, da sonst der Kundenbindungseffekt nicht erfolgt	Ca. 10 Min.
V 6	Ca. 100 Stck	Ca. 350 Stck
V 7	Nicht montierte unbrauchbare Räder, die mitgekauft werden mussten, werden ohne Gegenleistung abgegeben	nein
P 1	Steigend	Höheres Niveau der gF wird angestrebt und realisiert, qualitativ wie preislich
P 2	Auf jeden Fall, Grundsubstanz älterer Räder ist meist besser als Billigneuschrott; ist aber den Kunden schwer vermittelbar	Ja, das ist ein Randproblem, eher Ebay und Stadler sind Konkurrenz

Frage	Interview 3	Interview 4
P 3	Zusammenarbeit mit Polizeibehörden ist schlechter geworden; relevante Stellen abgebaut. Man sich bei Klau-Verdacht an niemand wenden. Gewährleistung ist schwierig, z:B. ein neuer Dynamo an einem gF hat 2 Jahre, das Rad nur 1Jahr, wer soll z.B. nach einem halben Jahr noch wissen, welches Teil getauscht wurde; Ansprüche der Kunden werden immer höher, als Gegenleistung dafür Geld auszugeben immer weniger	-----
P 4	Beim Ankauf muß meist bei den Händlern das ganze Lager abgenommen werden, es muß Schrott mitgekauft werden.	Anpassungen der Räder an an neue STVO; Pflichtzugehörigkeit zur IHK, zunehmend verstärkte Sicherheitsanforderungen der Gesetzeslage
P 5	Betriebswirtschaftlichkeit	Durch steigenden Autoverkehr wird die Sicherheit der Radfahrer immer mehr gefährdet. Autoverkehr verringern!
P 6	Bei weniger Aufarbeitungsaufwand gute Chancen; Räder bei der Polizei auf Diebstahl prüfen zu lassen, sollte dringend wieder eingeführt werden – das hat Sicherheit erzeugt!	Gute Chancen

Frage	Interview 5	Interview 6
Be 1	Sammeln in Privathaushalten, Hausverwaltungen, Wertstoffhöfen in Kooperation mit Stadtverwaltung; nehmen alte Räder im Laden an, Abholung kostet kleine Gebühr. Für Räder wird nichts gezahlt.	Privatspenden, Hausverwaltungen, Vereinsbrief, Zeitungsartikel über das Projekt, Aufruf zu Spenden, Mund zu Mund Propaganda
Be 2	Mailing bei Hausverwaltungen, Presseberichte bzgl. des Projektes Fahrräder für Kabul	s.o.
Be 3	Wird nicht überprüft, aber da es keinen Geldfluß gibt, wird es als relativ sicher empfunden	Führen Eingangsbücher mit Rahmennummer, polizeiliche Untersuchung wird von der Polizei leider nicht gewünscht.
Be 4	Null E	Null E

Frage	Interview 5	Interview 6
Be 5	Wenn Rahmen grundsätzlich ok ist, lohnt sich Aufarbeitung	Rahmen/Gabel, Laufräder müssen ok sein, es muss einigermaßen rostfrei sein.
Be 6	Gleich geblieben	Gesunken
Be 7	EK Null E	EK Null E
Be 8	Wenn man sich darum kümmert, gibt es genug	Gleich bleibend
A 1	MA im Recycling, die qualifiziert und ausgebildet werden	Jugendliche werden angeleitet von einem gelernten Schlosser, einem Dipl. Ing. und einem MA
A 2	Vorraussetzung: Interesse am Fahrrad, mechanische Grundausbildung ist hilfreich. Qualifizierung durch praktische Anleitung und theoretische Kurse	Männliche Schüler ab 11 Jahre ausländischer Herkunft (zumeist arabisch) mit Freude an der Mechanik, technische Begabung wird überprüft, Learning by Doing, Theorieeinheiten
A 3	Ja	Ja
A 4	Anleiter, Zweiradmechanikermeister bzw. vergleichbare Qualifikation	Hauptamtliche MA, siehe A1
A 5	Monatslohn, richtet sich nach ABM Vergütung, ca. 1000E netto, ab 2004 voraussichtlich gesenkt auf ABM Pauschalen ca. 750E netto.	Taschengeld für Schüler, 1 – 1,80E /Std.
A 6	Sicht – und Funktionsprüfung anhand Checkliste	Dipl. Ing. macht Endkontrolle
A 7	1 Jahr Garantie auf Rahmen und feste Teile, generell kulant	Da es sich um einen Verein handelt und Null Gewinn erwirtschaftet wird, wird ohne Gewährleistung gearbeitet
A 8	Ca. 14E, wenn mehr Neuteile benötigt werden, muss der Verkaufspreis (VK) höher sein. Verbrauch schwankt stark	20E höchstens
A 9	Nein, Einkauf beim Großhandel	Nein
A 10	Einzelteile werden recycelt, einzeln verkauft, und verbaut, Schrott wird fachgerecht entsorgt und dafür bezahlt (Wertstoffhöfe, Bohle, etc.)	Einzelteile werden recycelt, in andere gF verbaut, einzeln verkauft, Schrott wird kostenfrei bei Schrottplätzen abgegeben
A 11	140qm Lager, Verkauf incl. Reparaturabteilung: 160qm, Werkstatt/Produktion: 330qm	20qm Lager, 20qm Verkaufsfläche, 25qm Werkstatt
BWL 1	50%	35%

Frage	Interview 5	Interview 6
BWL 2	Auch Verkauf wird von den Reparaturmechanikern geleistet; somit kann nicht präzise geantwortet werden. Schätzung: 75%	50%
BWL 3	Ja, für Qualifikation und Ausbildung von benachteiligten Menschen, nicht für Produktion von gebrauchten Rädern, das ist nur „Mittel zum Zweck“	Ja
BWL 4	Kommune, Agentur für Arbeit (siehe Jahresbericht)	Privatspenden, Starthilfe e.V. Die Arbeit der Gruppe Velofit wird nicht öffentlich gefördert.
BWL 5	Ja, ABM und BSHG	1MA, Arbeit und Qualifizierung heißt das Programm
BWL 6	Über EDV	Ja
BWL 7	Erlöse tragen zu ca. 25% zum Gesamtbudget bei.	Ca. 50% Aufschlag auf Teile EK
V 1	80 – 120 E	35 – 175 E
V 2	Studierende, „normale“ Fahrer, sozial interessierte Menschen, die sich für das Projekt interessieren. Kunden sind berufs-ätig und im Durchschnitt 40 Jahre alt.	Kiezbewohner, Studierende, Touristen, die für ein paar Monate bleiben, Kinderräder für ausländische Familien
V 3	Münchner Straßenzeitung BISS, Kirchenzeitung	Nein
V 4	Nein	Nein
V 5	Keine Vorgabe, mal schneller, mal langsamer	10 – 30 Min.
V 6	Ca. 700 Stck	Ca. 70 Stck
V 7	20% Sozialrabatt für sozial schwache Menschen (gemäß Bescheid: Arbeitslose, Sozialhilfe, Bafög) und für Organisationen, wenn die Rechnung für die Organisation ausgestellt wird.	Ja, werden an soziale Organisationen verkauft
P 1	Wenn die öffentliche Förderung bestehen bleibt, dann gut, Ohne Förderung ist das Projekt nicht zu machen.	Wirtschaftlich nicht selbst tragfähig
P 2	Ja	Qualitätsprüfung ist meist solider, wenn Grundqualität stimmt
P 3	Als soziales Projekt wird Konkurrenz zu Fahrradläden nicht empfunden	Käuferschichten, die Geld haben, sollten sich neue Räder kaufen und die alten abgeben. Raus aus dem Keller!

Frage	Interview 5	Interview 6
P 4	Keine	Keine
P 5	-----	Wie viel gebrauchsfähige Räder gammeln in den Kellern rum? Wie erreicht man diese Leute?
P 6	-----	Ausländische Jugendliche werden ans Rad herangeführt,; von Interesse für: Berlin-Touristen, Diebstahlgeschädigte, Menschen mit Zweitwohnsitz in Berlin

6.2 Internet-Quellen

Im Internet gibt es eine Vielzahl von Quellen, die sich in irgend einer Form mit gebrauchten Fahrrädern befassen.

Die interessanteste der übergreifenden **nicht**kommerziellen ist:

www.sozialprojekte.com/projekte/gebrauchte fahrraeder.

In Berlin gibt es seitens des ADFC –Landesverbandes

www.adfc-berlin.de/gebrauchtrad; mit Tips für Käufer/innen, z.B. einem Musterkaufvertrag; die Adressenliste der Berliner Händler stammt von 2002

Ansonsten gibt es mehrere kommerzielle Anbieter auf überregionaler und regionaler Ebene, die auf gF hinweisen – meist als Segment ihres Geschäftes. Ausdrücklich auf gF konzentriert ist z.B. z.B.

www.zweirad-gielians.de/Gebrauchtrad-Börse.htm

Generell ist ebay ein beliebter „elektronischer Marktplatz“ auch für gF.

Über Umsätze, (über)regionale Reichweite oder Seriosität der diversen Angebote kann hier keine Aussage getroffen werden.