

Pressemitteilung

Schwieriger Fahrradmarkt: Studie zeigt Chancen für Fachhandel

Hannover, Januar 2026 – **Der persönliche Kontakt zählt: In einem von Konsolidierung, Preisdruck und verhaltener Kauflaune geprägten Markt kommt dem stationären Fahrradfachhandel eine zentrale Rolle zu. Das zeigt die Linexo [Bike-Studie 2025](#)¹ – Fachhandel & Werkstätten deutlich und macht Gründe für die Kaufpräferenz vor Ort sichtbar. Gerade in einem wirtschaftlich herausfordernden Umfeld erweisen sich Nähe, Vertrauen und Servicequalität als entscheidende Faktoren für Kaufentscheidungen.**

Besonders hoch bewertet wird die Servicequalität im Fachgeschäft. Fast 85 Prozent der Befragten äußern sich (sehr) zufrieden mit Beratung, Freundlichkeit und Preistransparenz. Entscheidend ist für viele die Möglichkeit, Produkte vor dem Kauf zu testen und persönliche Rückfragen direkt zu klären. Für rund 60 Prozent der Befragten sind fachkundige Beratung, Probefahrt und direkter Kontakt die Hauptgründe, den Fachhandel gegenüber dem Online-Kauf zu bevorzugen. In Zeiten sinkender Margen und hoher Lagerbestände zeigt sich damit klar: Persönlicher Service bleibt das wichtigste Differenzierungsmerkmal des stationären Handels.

„Unsere Studie zeigt ganz klar, dass der Fachhandel weit mehr ist als nur eine Bezugsquelle. Er ist ein Ort des Vertrauens, an dem Beratung, Service und Nähe zur Kundschaft entscheidend sind, gerade in einem Markt, der sich aktuell stark verändert“, betont Sören Hirsch, Bereichsleitung bei Linexo, und nennt gefragte Zusatzservices: „Erwartet werden Leistungen, die das Bike bei Diebstahl und Reparaturen absichern sowie Finanzierungsoptionen, die das Wunschbike leistbar machen. Linexo bietet hierfür mit Fahrradversicherung und Dienstrad-Leasing Lösungen, die dem Handel Margensicherheit geben und seine Werkstätten nachhaltig auslasten.“

Werkstätten gewinnen an Bedeutung

Denn auch die Werkstätten genießen großes Vertrauen. Mehr als ein Viertel der Befragten wendet sich im Reparaturfall direkt an eine Fachwerkstatt, knapp 20 Prozent suchen das Geschäft auf, in dem das Fahrrad ursprünglich erworben wurde. Besonders geschätzt werden kurze Reparaturzeiten und transparente Festpreise für Standardarbeiten. Darüber hinaus spielen Zusatzleistungen wie Inspektionen, Ersatzräder oder Reinigungsservices eine zunehmend wichtige Rolle und werden als klarer Mehrwert empfunden. Für viele Betriebe entwickeln sich Werkstatt- und Serviceleistungen damit zu einer zentralen Säule der Kundenbindung und Wertschöpfung, insbesondere vor dem Hintergrund rückläufiger Neuradverkäufe.

Sicherheit und Komfort im Fokus

Digitale Zusatzfunktionen sind längst keine Randerscheinung mehr, denn immer mehr Nutzer interessieren sich für elektronische Features, die Komfort und Sicherheit steigern. Besonders gefragt sind Systeme zur Diebstahlortung, Wegfahrsperrern und automatische Lichtsteuerung. Lediglich rund sechs Prozent der befragten E-Bike-Fahrer zeigen keinerlei Interesse an solchen Lösungen. Damit wird

¹ Diese Studie basiert auf einer Befragung, die in Zusammenarbeit mit Statista durchgeführt wurde. Befragt wurden 5.006 Fahrrad- und E-Bike-Nutzerinnen und -Nutzer ab 18 Jahren. Die bevölkerungsrepräsentative Stichprobe wurde über ein Online-Access-Panel nach Geschlecht, Alter und Bundesland erhoben und gezielt um Teilnehmende aus kleineren Bundesländern sowie E-Bike-Nutzende ergänzt. Die Gesamtergebnisse wurden anschließend bevölkerungsrepräsentativ gewichtet. Der Erhebungszeitraum lag zwischen dem 05. und 26.11.2024.

klar, dass Digitalisierung im Fahrradbereich zunehmend zum Standard gehört und Fachhändlern sowie Werkstätten zusätzliche Chancen eröffnet, sich zukunftsicher aufzustellen.

„Die Erwartungen der Kunden entwickeln sich weiter. Sie möchten Sicherheit, Komfort und digitale Angebote mitgedacht haben. Gleichzeitig erwarten sie persönliche Beratung und verlässlichen Service. Für Fachhändler und Werkstätten bietet das eine große Chance, sich klar vom Wettbewerb abzugrenzen“, so Hirsch weiter.

Über Linexo by WERTGARANTIE

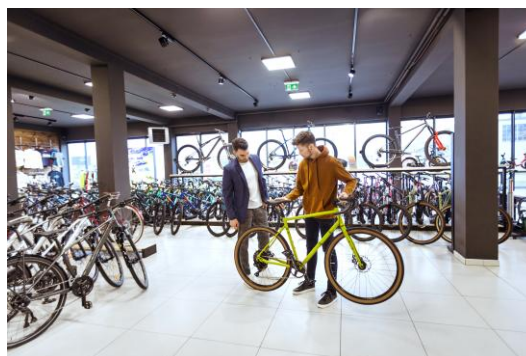
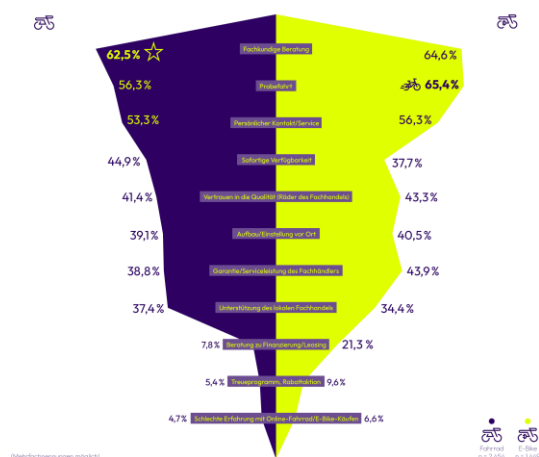
Mit Leistungen von Leasing bis Versicherung ist Linexo der verlässliche Partner bei allen Fragen der aktiven Mobilität.

Dienstrad-Leasing mit Linexo bietet Unternehmen und ihren Mitarbeitenden praktische Lösungen für die Mobilität auf dem Fahrrad und E-Bike. Transparente Konditionen, digitale Prozesse und ein Netzwerk von über 2.000 Partnern im lokalen Bike Fachhandel machen Leasing mit Linexo einfach und verlässlich.

Der Linexo Komplettschutz deckt die häufigsten Schäden am Bike ab, wie Verschleiß, Sturz, Unfall, Vandalismus, Diebstahl, unsachgemäße Handhabung und technische Defekte. Mit einem starken regionalen Netzwerk sowie einer einfachen, digitalen Schadenabwicklung per App und Kundenportal, sorgt Linexo dafür, dass alle Bike-Fans sicher unterwegs bleiben.

Hinter Linexo stehen Erfahrungen aus einem Jahrzehnt Bike Leasing, 25 Jahren Bike Versicherung und 60 Jahren Wertgarantie Group.

Warum haben Sie Ihren letzten Fahrrad-/E-Bike-Kauf im Fachhandel getätigt statt online?



BU: Gründe für den Fahrrad-/E-Bike-Kauf vor Ort

BU: Persönlicher Service bleibt zentraler Erfolgsfaktor

Weiteres Bildmaterial zur redaktionellen Nutzung kann [hier](#) heruntergeladen werden.

Ansprechpartnerin für Rückfragen:

Gina Schneider

PR & Content Managerin

Tel: 0 174 23 98 152

E-Mail: g.schneider@linexo.com

www.linexo.de