



Königreich im Wandel

Taiwans Fahrradindustrie ist im Umbruch: Das traditionelle Geschäftsmodell der Auftragsproduktion für westliche Marken ist gefährdet. Der Industrieverband will Taiwans Städte zum Vorbild für die Welt machen.

Foto: Taitra

Taiwans Exporte

Die größten Segmente der exportierten Fahrräder aus Taiwan waren Rennräder und Mountainbikes. Insgesamt exportierte Taiwan von Januar bis April 740.000 unmotorisierte Fahrräder. 159.000 davon waren Rennräder, 221.000 waren Mountainbikes. Die 83.000 exportierten, umsatzstarken Elektroräder gingen vor allem in die Niederlande (27%), nach Deutschland (20 %) und die USA (19 %). Der Durchschnittswert exportierter Elektroräder lag global bei 589 US-Dollar. Überdurchschnittlich wertvolle Räder kauften die Niederländer (810 US-Dollar), die Franzosen (883 US-Dollar) und die Luxemburger (2.662 US-Dollar).

Wenn es einen Wettbewerb um die sauberste Millionenstadt gäbe, dann wäre Taipeh mit vorne dabei: Aufgeräumt wie ein schwäbisches Dorf in der Kehrwoche liegt die 2,7 Millionen Einwohner große Metropole in einem malerisch-grünen Talkessel. Mountainbiker fahren Trails hinab, die in der Stadt enden. Für Fahrradpendler könnte Taipeh das Kopenhagen von Asien sein. Könnte. Doch im Alltag radeln hier die wenigsten. Ein Königreich der Fahrräder, so die Darstellung der hier so zahlreich vertretenen Hersteller, ist Taiwan eher für Geschäftsleute. Seit Jahrzehnten produzieren hiesige Hersteller das, was die vorwiegend westlichen Marken entwickeln und in ihren Heimatmärkten verkaufen. Einige haben noch nie auch nur ein einziges Teil ihres Sortiments selbst gefertigt. Die einen beherrschen Entwicklung und Marketing, die anderen die Massenproduktion. Durch diese perfekte Symbiose zählt Taiwan in 70 Ländern zu den

zehn wichtigsten Fahrradimporteuren. Daraus ist solch ein Sog entstanden, dass Firmen wie Magura Teile ihrer Produktion nach Taiwan verlagert haben, um möglichst dicht bei den OE-Kunden zu sein. Nirgendwo auf der Welt ist die Fahrradindustrie so konzentriert beisammen an einem Ort wie in Taichung, etwa zwei Stunden südlich von Taipeh gelegen.

Oliver Hensche, Geschäftsführer der deutschen Giant-Zentrale, erzählt später am Telefon, dass Giant und andere Hersteller entsprechende Zulieferer um sich herum brauchen. „Dadurch befindet sich heute gerade in Hotspots wie Taichung eine Allianz der weltweit führenden Zulieferbetriebe, weil Know-how anderes Know-how anzieht. Für mich ist es das Silicon Valley unserer Branche.“ Das sei nicht nur logistisch günstig, sondern für einige Hersteller sogar unverzichtbar, weil sie auf täglich neue Lieferungen angewiesen seien.

Die Billigproduktion wandert aus

Doch seit einigen Jahren scheint der Trend sich mindestens abgeflaut zu haben: Billige Teile produzieren selbst Taiwans Unternehmen in den Nachbarländern. In der deutschen Liste des Zweirad-Industrieverbands (ZIV) zu den größten Fahrradimporteuren ist der einstige Spitzenreiter Taiwan 2017 mit nur noch 6 % der Stückzahlen auf Rang 5 zurückgefallen. Größter Importeur nach Deutschland ist Kambodscha mit 23 % der Komplettäder.

Taiwans Hersteller reagieren auf den Verlust der Preisführung mit Qualität und Innovation. Von Januar bis April 2018 sank der Export von Komplettädern im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um fast

12 % von 839.000 Stück auf 740.000 Stück. Doch der Durchschnittswert der exportierten Räder kletterte gleichzeitig auf das Rekordhoch von durchschnittlich 588 US-Dollar pro Rad. Obwohl Taiwan zuletzt weniger Fahrräder exportierte, stieg deren Ausfuhrwert also um 14 % auf insgesamt 435 Mio. US-Dollar. Die Industrie ist also in vergleichbarer Lage wie ein deutscher Fahrradhändler, der zwar immer weniger Fahrräder verkauft, aber trotzdem seinen Umsatz steigert. Und so wie im deutschen Fachhandel haben auch hier die Pedelecs wesentlichen Anteil am Erfolg: Taiwan exportierte in den ersten vier Monaten 83.000 Stück, was einen Anstieg um über 34 % gegenüber den 62.000 Stück in 2017 ausmachte. Dieses Segment trug überproportional stark zum Umsatzwachstum bei.

Diese Zahlen erklären die Vertreter der Taitra, ein Expertenkomitee für Außenhandel, auf einer Pressekonferenz in Taipeh. Hier redet auch Michael Tseng, Vorsitzender der Taiwan Bicycle Association und Geschäftsführer von Merida. Der 61-jährige Sohn des Merida-Gründers hat sein ganzes Leben lang die Fahrradindustrie erlebt und mitgestaltet, seine Schläfen sind grau, sein geschliffenes Englisch zeugt von internationaler Erfahrung. Er fordert, dass Taiwan noch stärker auf führende Technologien setzt.

Tseng und seine Mitstreiter wollen smarte Technologien fördern, etwa das sogenannte Internet of Things, also etwa die Steuerung des Pedelec-Motors mit dem Smartphone. Auf der diesjährigen Taipei Cycle Show (30. Oktober bis 3. November) sollen einheimische Aussteller diese Strategie bereits darstellen. Sogar innovative Konzepte für komplette »



Kasse oder Warenwirtschaft ?

Laut Gesetz muss ab 2020/2022
jedes zurzeit am Markt befindliche System
erneuert oder nachgerüstet werden.

Erfahren Sie mehr, wir sind für Sie da:

Eurobike Friedrichshafen 8.-10.7. 2018 FoyerWest-206

Bike Ordertage Nord Bielefeld 25.-26.8.2018

Forum Fahrrad (VSF) Fellbach 26.-28.8.2018

oder: www.velodata.de/33

Kassen vom Spezialisten für den Zweiradhandel fertig eingerichtet,
Fahrradartikel / Arbeitswerte hinterlegt ab „Werk“ ständige aktuell per Internet
Jederzeit ausbaufähig zur komplexen Warenwirtschaft

ab € 35,- Softwaremiete monatl. inkl. Pflege + Hotline

VELODATA

GmbH 52224 Stolberg Tel: 02402-903020
Mail: vertrieb@velodata.de

DOPPELTE SICHERHEIT

TÜV-GS-ZERTIFIZIERUNG ALS KINDERWAGEN UND TÜV-GS-ZERTIFIZIERUNG ALS FAHRRADANHÄNGER*



JETZT FACHHÄNDLER WERDEN!

*Die Kriterien für die TÜV-GS-Zertifizierung sind abrufbar unter: www.leggero.de/sicherheit



Hofstrasse 3+5 | CH-8590 Romanshorn

T +41 71 466 95 95

info@leggero.ch

www.leggero.com

 Leggero
ENSO

ATLANTIC®**German Bike Care**

MEHR WU FÜR DIE KETTE

**PROBIER'S
AUS!****EXKLUSIV IM FACHHANDEL****PREMIUM QUALITÄT | MADE IN GERMANY**

atlantic-oel.de

Pedelec-Antriebssysteme, also Motoren, Akkus und Displays wollen sie entwickeln.

Tseng hat die Verlagerung der Billigproduktion in Nachbarstaaten wie zunächst China und später Kambodscha miterlebt. Ob dies tatsächlich als Verlust wahrgenommen wird, ist schwer zu sagen. Heute steht Taiwans Bruttoinlandsprodukt pro Kopf nämlich immerhin auf Platz 36 in der Welt, weit vor China und unter Südasiens Flächenstaaten nur übertrumpft von Japan und Südkorea. Benno Messingschläger, einer der wohl erfahrensten Taiwan-Experten der deutschen Fahrradbranche, beobachtet nach Jahren der Produktionsverlagerungen, dass der Trend wieder rückläufig sei und einige Hersteller wieder zurück nach Taiwan kommen.

Die Taiwaner wissen, dass die Lohnkosten im Kampf um Westeuropas Pedelec-Märkte nicht so entscheidend sind wie schnelle und flexible Lieferung. Lohnkosten nämlich machen an hochwertigen Komplettträgern nur noch einen kleinen Anteil der Gesamtkosten aus, und immer mehr deutsche Fahrradhändler könnten viel mehr Pedelecs verkaufen, wenn diese denn lieferbar wären. Das und die Abwesenheit von Wechselkursschwankungen in der Euro-Zone spielt Osteuropa in die Hände. In der ZIV-Liste der größten Fahrradimporteure belegen Polen, Bulgarien und die westeuropäische Niederlande die Plätze 2, 3 und 4. Auch dort kann man erste, zarte Sogeffekte auf Hersteller beobachten, die sich gegenseitig anziehen scheinen wie Materie. Wer weiß also, ob sich zu Boschs Motorenwerk in Ungarn nach der Accell-Gruppe noch mehr Pedelec-Hersteller gesellen?

Die Ursachen für Taiwans Stärken

Für Taiwan ist das gefährlich, weil die meisten Pedelec-Exporte in die Niederlande und nach Deutschland gehen und insgesamt 75 % der umsatzstarken Elektroradexporte nach Westeuropa. Doch der Inselstaat im südchinesischen Meer, dessen Geschichte so voll von innen- und außenpolitischen Herausforderungen ist, scheint besonders fähig, sich Veränderungen anzupassen. Um diese Gegenwart zu verstehen, sollte man die Geschichte kennen: Der Ursprung der taiwanischen Fahrradwirtschaft war nicht High-Tech, sondern Billigproduktion. Merida-Centurion Germanys Geschäftsführer Wolfgang Renner erinnert sich: Aufgrund des damaligen starken Yens in Japan orientierten sich viele amerikanische Firmen zu dieser Zeit um und produzierten in Taiwan. Dadurch, so Renner, wurde die Produktion auf der Insel stark erhöht und in kurzer Zeit technisches Know-how aufgeholt. Zusätzlich war der MTB-Boom in den späten 80ern für den Aufstieg Taiwans als einer der wichtigsten Produktionsstandorte für Fahrräder ausschlaggebend.

MARKT

Auch der 65-jährige Bob Margevicius, stellvertretender Geschäftsführer bei Specialized, und seit 1978 in der Fahrradbranche, erinnert sich, dass Taiwan im Grunde als einziges Land diese rasant wachsende Marktlücke erkannte: Für den Mountainbike-Boom in den USA und Westeuropa brauchte es eine Volkswirtschaft, die die Massenproduktion stemmte. Die niedrigen Löhne waren in der arbeitsintensiven Branche mit damals geringer Automatisierung enorm wichtig. Und Taiwans Hersteller beherrschten schon damals die Metallverarbeitung und

von Treks Rahmen aus Wisconsin gegenüber darunter angesiedelten Modellen aus Taichung zu erklären. Spätestens mit der Carbonära wurde Taiwan zum unverzichtbaren Partner westlicher Marken.

Vielleicht dienten diese Erfolgsgeschichten als Vorbilder für die noch kleine, aber wachsende Zahl taiwanischer Hersteller, die ihre eigene Marke betreiben. Neben den großen Fahrradherstellern sind dies im Teilebereich etwa Kind Shock, KMC, Bryton und Lezyne. Sie entwickeln, vermarkten und vertreiben ihre Produkte selber und sind nicht unbedingt abhängig



Foto: Taitra

Kettenspezialist KMC stellt sich in einem Showroom dar.

die industrielle Massenfertigung meisterhaft. Auch der wachsende Schiffsverkehr der letzten Jahrzehnte und die sinkenden Kosten dafür spielten ihnen in die Hände. Zudem basierte Taiwans Erfolg auf gemeinschaftlicher Kooperation.

Margevicius beobachtete nämlich ebenfalls die intensive Zusammenarbeit der taiwanischen Hersteller. Er schreibt Giant sogar eine führende Rolle für Verbesserungen bei anderen taiwanischen Zulieferern zu: Grob vereinfacht brachten sie zusammen mit staatlichen Vertretern ihren Zulieferern Betriebswirtschaft bei. In den 90er Jahren initiierten sie mit Merida das A-Team, einen taiwanischen Herstellerverband. Dieser Verband agierte auch mit Unterstützung der Politik. So habe das A-Team in den 90er Jahren erreicht, dass die Europäische Union Anti-Dumpingzölle auf Fahrräder aus chinesischer Produktion verhängte, womit sie Konkurrenzprodukte verteuerten. Vermutlich stören sich die Taiwaner auch nicht am eskalierenden Streit zwischen der EU und China um Dumpingpreise für Pedelecs.

Der Umbruch vom Aluminiumrahmen zum Carbonrahmen gelang Taiwans Wirtschaft auch, weil einheimische Hersteller sehr früh mit dem neuen Werkstoff experimentierten. Diese innovativen Produkte verkauften sie auch unter eigener Marke. So etablierten sich Giant und Merida als Rennradhersteller der Spitzenklasse, mit einem Ansehen, dass bis dahin den Italienern vorbehalten war. Giant belieferte westliche Kunden mit so hoher Qualität, dass es herausragenden Marketings bedurfte, um die überschaubaren Vorteile

von anderen Marken, die ihnen Aufträge erteilen. Dass diese Marken vor allem sportlich geprägt sind, kann auch daran liegen, dass Radfahren hier eher sportlich stattfindet. Doch mittlerweile bilden sich auch Marken, die sich an Alltagsradfahrer richten.

„Entweder wir passen uns dem Markt an, oder wir werden andere Veränderungen erleben“, sagt auf der gleichen Pressekonzferenz Rain Lee, Geschäftsführer von Hyena, ein Anbieter für smarten Radverkehr. Begriffe wie Internet of Things und Industrie 4.0 schwirren durch den Raum. Längst haben auch in Taiwan Politik und Wirtschaft erkannt, welchen Nutzen Radverkehr bringt. Hier würde eine breite Fahrradkultur im Alltag aber nicht nur Verkehrsprobleme lösen, sondern auch die heimische Industrie fördern, und eine Basis für Entwicklung und Marketing legen. Merida-Mann Tseng fordert, dass Taiwan ein „Königreich der Elektroräder“ werden soll. Damit meinen er und seine Mitstreiter nicht mehr nur einen exportorientierten Wirtschaftszweig oder ein zweites Kopenhagen. Sie wollen den flächendeckenden Einsatz von Pedelecs und diese über digitale Technologien mit Wirtschaft, Verwaltung und Bevölkerung vernetzen. So könnte man Verkehr und Umwelt kontrollieren und Taiwans Metropolen in sogenannte smarte Städte verwandeln. Wenn das funktioniert, dann hätte Taiwan den nächsten Exportschlag. ●



Tillman Lambert
lambert@saz.de