



**Am Eingang** geht es erst einmal mit günstigeren Modellen los, um keine Kunden abzuschrecken.



**Carsten Vornweg (l.) und Dustin Brondke** haben das Geschäft gemeinsam übernommen.

# Erlebniskauf für alle

In Arnsberg am Rande des Sauerlandes ist die Bevölkerung bestens versorgt mit hochqualifizierten Fahrradgeschäften.

Eines der repräsentativsten ist sicher Quadflieg – der 2024 eingeweihte Neubau spricht für sich. Zudem hält der Betrieb die Fahne der Ausbildung im ländlichen Raum hoch.

**H**ans Quadflieg gründete das Unternehmen 1926; er handelte mit Eisen, Drahtwaren, Schrauben, Schlössern, Schlüsseln, Türbeschlägen, Haushaltsartikeln und Gartengeräten. Von dieser Sortimentsvielfalt ist heute neben dem Fahrrad noch die Sicherheitstechnik übriggeblieben. Sie bestand aber zunächst in nahezu vollem Umfang weiter unter dem Nachfolger Josef Quadflieg, der die Leitung des Betriebes 1963 übernahm. Er eröffnete mit seiner Frau Gundula 1978 ein neues Geschäft in der Heinrich-Lübke-Straße. Die dritte Generation mit Achim Quadflieg und seiner Frau Martina baute das Ladenlokal 1989 um.

Er sollte der letzte Eigentümer dieser namensgebenden Familie sein. Eine Übertragung an die vierte Generation schied aus; stattdessen kam es zum Management-Buy-out an zwei Mitarbeiter: Carsten Vornweg (49) trat 2003 ins Unternehmen ein, 2013 kam Dustin Brondke (30). 2019 wurden beide Gesellschafter. 2024 eröffneten sie das neue Ladenlokal in der Eickelstraße im Arnsberger Stadtteil Hüsten.





**Lounge zum Besprechen von Konfigurationen und als Zone für Wartende bei Expressreparaturen.**



**Bei Übergabe machen viele hier Selfies mit ihrem neuen Fahrrad und stellen sie ins Netz.**



**E-SUV-Bike mit angehängter Tasche im Zubehörbereich.**

Das alte Ladenlokal war definitiv zu klein geworden mit seiner Verkaufsfläche von nur knapp 300 Quadratmetern. Am neuen Standort steht eine Verkaufsfläche von 1.400 Quadratmetern zur Verfügung. Eine geschotterte Teststrecke mit Steigungen befindet sich auf dem Freigelände vor dem Haus. Das neue Geschäft wirkt sehr offen und hell.

## Professioneller Einrichter am Werk

Für die Inneneinrichtung arbeiteten die Inhaber mit dem Einrichtungsspezialisten Schemberg zusammen. Sie heben hervor, dass Kundenbetreuer Benedikt Starke bei den Vorstellungen der Inhaber genau zugehört und ein sehr individuelles Konzept entwickelt habe.

Schon beim Eintreten spürt man die Großzügigkeit, mit der alles angelegt wurde. Der Blick fällt gleich auf den großen Kassentresen als Gegensatz zur kleinen Theke im alten Geschäft. Von der vermeintlichen Notwendigkeit einer großen Fahr-

radausstellung, hatten sich Brondke und Vornweg bewusst freigemacht, um einen Lagercharakter zu vermeiden. Zur Entzerrung wurde daher bei den Fahrrädern pro Quadratmeter ein eher niedrigerer Wert angestrebt, und trotzdem ist die Vielfalt ausgestellter Modelle groß.

## Erst mal Überblick verschaffen

Dank des ausgeklügelten Einrichtungskonzepts mit der weitläufig angelegten Verkaufsausstellung können sich Kunden zwischen den ausgestellten Produkten frei bewegen, sich ausgiebig umschaun und inspirieren lassen. Das ist so gewollt. Es gebe Kunden, die die ersten 10 bis 15 Minuten nicht angesprochen werden wollten, sagt Dustin Brondke.

Beim Rundgang kristallisieren sich oft auch schon zwei oder drei interessante Modelle heraus, was den Verkaufsprozess beschleunigen kann, weil man nur noch

zwischen diesen abwägen muss. Muss doch noch ein anderes Modell aus dem Lager geholt werden, so ermöglicht die Architektur den Verkäufern kurze Wege.

Aufgrund der zunehmenden Bedeutung von Zubehör wird diesem an den Wänden entsprechend Platz eingeräumt. Bisweilen wird in die Zubehörausstellung mal ein einzelnes Fahrrad eingestreut.

Solche Komponenten wie Gepäckträger oder Seitenständer werden nicht ausgestellt, da sie keine typischen Mitnahmeprodukte seien und in der Regel eher im Rahmen eines Werkstattauftrags erworben würden.





**Auf der Rückseite des Panoramas sind Stationen der Quadflieg-Entwicklung dokumentiert.**

**Das riesige Landschaftspanorama bietet Sichtschutz für den Bürotrakt.**

### Alle Budgets gleich willkommen

Beim Betreten des Geschäfts fallen zuerst recht günstige Modelle ins Auge, denn preissensible Kunden sollen nicht schon beim Blick auf das erste Preisschild abgeschreckt werden. Den Inhabern ist sehr wichtig zu verdeutlichen, dass hier ein breites Spektrum abgedeckt wird. Kunden mit großem und kleinen Budget sind gleichermaßen willkommen und alle finden eine gute Auswahl vor.

Dies drückt sich beispielsweise in der Markenwahl aus. Cube ist die Mainstream-Marke, die auch preissensible Kunden gut abholt. In den jeweiligen Segmenten steht diese Marke in der Mitte der jeweiligen themenbezogenen Zone. Flankiert wird sie von Premiummarken wie Santa Cruz, Orbea und Trek.

### Fahrradübergabe als Zeremonie

In die Lounge ist unter anderem ein VIP-Abholplatz integriert, wo eine Übergabezeremonie und Einweisung ins Fahrrad

stattfinden können. Die Prozedur ist auch einfache Werbung für Quadflieg. Dem Kunden wird in der Übergabephase Zeit gegeben, ein Selfie zu machen und dieses bei sozialen Netzwerken einzustellen.

Zudem können Verkäufer in der Lounge mit Kunden die Konfiguration ihres Fahrrades im Baukastensystem der Marke Orbea detailliert durchgehen. Als gemütliche Wartezone dient der Ort für jene, die ihr Fahrrad nach Sofortreparaturen gleich wieder mitnehmen.

Für Kunden, die nicht viel Zeit haben, keine ausführliche Einweisung benötigen oder nicht so viel Tamtam wünschen, gibt es einen weiteren Platz zur Fahrradübergabe mit kurzem Prozedere.

### Pfiffige Lösungen im Obergeschoss

Im Obergeschoss befindet sich eine kleine Abteilung Sicherheitstechnik, das zweite Standbein von Quadflieg. Hier spielen die Produkte von Abus eine große Rolle. Dazu gehört ein eigenes Montageteam, das zur

Kundenadresse fährt und dort die Sicherheitseinrichtungen anbringt.

Der Gang vor dem ebenfalls im Obergeschoss befindlichen Bürotrakt wird extra abgeschirmt durch ein riesiges dafür angefertigtes Panoramabild vom Sauerland. Dadurch werden aus psychologischen Gründen die nicht im Verkauf tätigen Büroangestellten unsichtbar für die im Laden auf zuständige Ansprechpartner wartenden Kunden.

Zugleich bringt die Illustration noch mehr Atmosphäre in den Verkaufsraum. Auf deren Rückseite dokumentieren Bilder und kurze Texte die Entwicklungsschritte des Unternehmens.

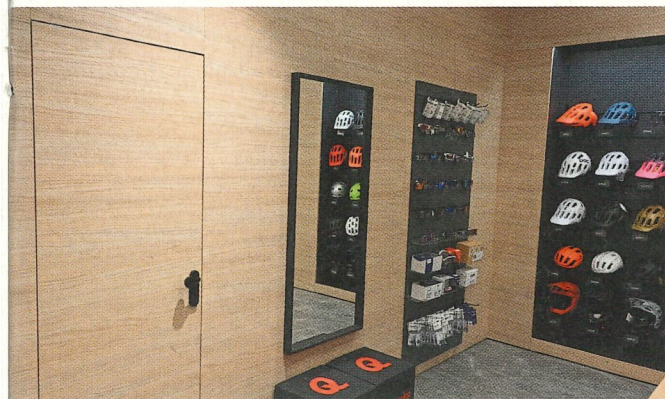
### Einkauf nie zu euphorisch

Verkaufsfertige endmontierte Fahrräder stehen im Lager direkt hinter dem Verkaufsraum bereit. Der Bestand ist aber bei Quadflieg – anders als bei vielen anderen Betrieben – überschaubar. Beim Rundgang findet man sogar das ein oder andere leere Regal. Die Inhaber betonen, sie hätten nie





**Die Werkstatt** ist so durchstrukturiert wie der ganze Laden.



**Lagerfläche** der Fahrradhelme direkt hinter deren Präsentation – für Nachschub auf kurzem Wege.

zu euphorisch eingekauft und deshalb nur noch geringe Bestände aus vorherigen Jahrgängen. Dadurch konnte auch die aktuelle Ware geordnet und ausgestellt werden.

Generell hat sich das Unternehmen gut darauf eingestellt, dass der Fahrradmarkt inzwischen wieder ein Käufermarkt ist, Ware also nicht mehr einfach nur verteilt werden kann. Jetzt komme es verstärkt darauf an, wie gut Verkäufer argumentieren würden und die Bedarfe der Kunden adressieren könnten, sagen die Inhaber.

### Fachkräftenachwuchs auf dem Land

Bei Quadflieg arbeiten 19 Menschen mit. Fachkräfte zu gewinnen, ist bekanntlich nicht immer einfach, und das betrifft den ländlichen Raum tendenziell sogar stärker. Auszubildende haben oft längere Arbeitswege, aber keinen Führerschein. Bus und Bahn sind jedoch auf dem Land oft nicht gut verfügbar. Ein Auszubildender bei Quadflieg nimmt einen Arbeitsweg von 45 Minuten auf sich und legt ihn mit einem

auf 50 Stundenkilometer limitierten Auto zurück. Das zeigt schon, wie gern er dort arbeitet.

Ein weiterer Punkt ist die Berufsschule. Die Auszubildenden müssen für den Unterricht nach Dortmund fahren. Dabei dürfen sie sich mit vielen Unwägbarkeiten herum-schlagen, etwa dem benötigten Schienen-ersatzverkehr.

Carsten Vornweg befürchtet, der Lehr-beruf des Zweiradmechatikers werde bisweilen vergessen. Auch müssten noch mehr Betriebe zur Ausbildung bereit sein, diese könnte in der Region mehr Aufmerk-samkeit vertragen. Dabei hätten viele die



**Der Neubau** mit weithin sichtbarem Ausweis der Leistungen.

**Die Regale** des Teillegers wurden von dem Autohaus übernommen, das hier vorher war.



Ausbildungsberechtigung, und das Fahrrad sei durchaus im Trend. Es gebe also Nach-frage nach Ausbildungsplätzen.

Um Fachkräfte zu gewinnen und zu halten, setzen die Inhaber auf eine hohe Motivation, gesichert durch einen Drei-klang aus Arbeitsplatz, Umgebung und Team. Das schicke moderne Ladenlokal wirkt auf junge Menschen beispielsweise sehr attraktiv; hier will man gern arbeiten.

[www.quadflieg-arnsberg.de](http://www.quadflieg-arnsberg.de)

[www.schemberg.de](http://www.schemberg.de)

Text/Fotos: Michael Bollschweiler