

Alteos Rad-Talk: Drei Themen, die den Handel bewegen

Der Alteos Rad-Talk geht in die zweite Runde. Das digitale Format liefert mit drei neuen Terminen frische Perspektiven und konkrete Impulse für den Fahrradfachhandel.



Berlin, 30.09.2026 – Mit der zweiten Auflage des Alteos Rad-Talks bringt Alteos ab Oktober erneut Expertinnen und Experten aus Handel, Industrie und Verbänden zusammen. Die digitale Reihe richtet den Blick bewusst über Versicherungsthemen hinaus auf aktuelle Herausforderungen und neue Geschäftschancen im Fahrradfachhandel.

In drei neuen Terminen geht es um das Zusammenspiel von Handel, Herstellern und Events, um die Gewinnung und Bindung von Fachkräften in der Werkstatt sowie um das Gebrauchtradgeschäft und sein Potenzial als zusätzliche Ertragssäule.

„Der erfolgreiche Start unserer Rad-Talks im vergangenen Jahr hat uns motiviert, die Serie fortzusetzen. Die neuen Themen mussten wir gar nicht lange suchen: Der Handel hat sie uns direkt zugetragen und wir freuen uns, ihnen eine Plattform zu geben“, sagt Dominique Lellek, CMO von Alteos.

Gemeinsam mehr erreichen: Handel, Hersteller und Events

Den Auftakt machen am 7. Oktober um 12 Uhr Jessica Schumacher von i:SY und Isabell Eberlein von velo_konzept. Unter dem Titel „Handel & Hersteller: Was gute Events zusammenhält“ geht es darum, wie die verschiedenen Akteure der Fahrradbranche ihre Stärken besser miteinander verbinden können.

Im Fokus stehen Sortiment, Marketing und die gemeinsame Präsenz auf der Fläche. Anhand von Erfahrungen aus der Praxis – unter anderem rund um Veranstaltungskonzepte wie die VELOBerlin – diskutieren die beiden Expertinnen, was erfolgreiche Kooperationen ausmacht und wie Handel, Marken und Events voneinander profitieren können.

Werkstatt unter Druck: Fachkräfte finden und halten

Am 3. November um 10 Uhr richtet sich der Blick auf einen der zentralen Bereiche im Fahrradfachhandel: die Werkstatt. Katharina Hinse vom ZIV und Oliver Claus von Fahrrad Claus sprechen unter dem Titel „Ausbildung, Alltag, Anspruch: Die Werkstatt im Blick“ darüber, wie Betriebe dem Fachkräftemangel begegnen können.

Welche Ansätze haben sich bei der Gewinnung und Bindung von Fachkräften bewährt? Was braucht es, um die Arbeit in der Werkstatt langfristig attraktiv zu gestalten? Und welchen Beitrag können Fachhandel und Branchenverband leisten? Der Talk verbindet die Perspektive des Verbands mit konkreten Erfahrungen aus dem Handelsalltag.

Vom Gebrauchtrad zum Geschäftsmodell

Dass Wachstum nicht ausschließlich im Neuradgeschäft liegen muss, zeigt der dritte Rad-Talk. Stefan Trauth, Head of Bike Resale bei Bike2Future, beleuchtet unter dem Titel „Gebrauchtrad als Ertragssäule: Ein Blick auf das Potenzial“, wie sich der Handel das wachsende Segment systematisch erschließen kann.

Im Mittelpunkt stehen Vertrauen und Transparenz als Grundlage des Geschäftsmodells, eine bewusst gesteuerte Sortimentsbreite sowie die Frage, wie Gebrauchträder das klassische Neuradgeschäft flexibel ergänzen können. Der Talk zeigt, welche Voraussetzungen notwendig sind, um aus dem Gebrauchtsegment eine eigenständige Ertragssäule im Fachhandel zu entwickeln.

Die Alteos Rad-Talks finden digital statt. Die Teilnahme ist kostenfrei. Weitere Informationen und Anmeldung zu den neuen Terminen der Rad-Talk-Reihe [hier](#).

Über Alteos

Alteos denkt Versicherung weiter – mit einem klaren Ziel: Versicherungen dort zu integrieren, wo sie sinnvoll sind. Dafür kombiniert Alteos maßgeschneiderte Produkte, persönlichen Service und eine eigene digitale Versicherungsinfrastruktur, die sich flexibel in die Produktlandschaften von Unternehmen einfügt.

Über 2.000 Partner aus Bereichen wie Fahrrad, Optik, Elektronik und Hörakustik sowie mehr als 40 strategische Kooperationen setzen bereits auf Alteos.

Als 100%ige Tochter der AXA Konzern AG verbindet das Unternehmen technologische Stärke mit Finanzkraft und partnerschaftlicher Umsetzung.

www.alteos.com

Kontaktdaten

DOMINIQUE LELLEK

Chief Marketing Officer

presse@alteos.com

Link kopieren

<https://press.alteos.com/272977-alteos-rad-talk-drei-themen-die-den-handel-bewegen/>