

CYKELbranchen

› december 2019 ‹

www.danskecykelhandlere.dk

Leverandørerne
har ordet
side 16



**EUROBIKE
2019**
side 4

**Nytårshilsen fra Danske
Cykelhandleres formand**
side 10

**Nytårshilsen
fra FAPIC**
side 14



Cycle Service Nordic

VI ER DIN #ONESTOPSHOPPING LEVERANDØR

XLC
xcellent bike components

SRAM

ROCKSHOX

ZIPP

TRUVATIV

QUARQ

SARIS

crankbrothers

fi'zi:k

Muc-Off

MICHELIN

MET

BLUEGRASS

SCHWALBE

urban iki
BY OGK

PUREPOWER

absoluteBLACK

spanninga
Keep ahead of light.

Seal
ORANGE
CYCLING

UNIOR
Bike tools

USWE

AXA

Z ZEFAL

tubolito
LIGHT WEIGHT TUBES

newlooxs

RYDER
LIFETIME GUARANTEE

CROOZER
The bicycle trailer

HIPLØK

...OG MANGE FLERE

EMIL NECKELMANN'S VEJ 6
5220 ODENSE SØ Danmark
CYCLESERVICENORDIC.COM





Skide godt, Egon!

Hvem kender ikke Bennys begejstrede udsagn, når Olsen-bandens leder Egon Olsen afslørede sine ofte geniale og sofistikerede planer? Mange af Erik Ballings udgaver af historien om den lille tyvebande indeholder sjove og opfindsomme påfund. Med andre ord; det var ikke idéen, planen eller de snedige skridt på vejen, der haltede. Mellemregningerne var i orden og så alligevel ikke, for vi ved jo alle sammen, hvordan det endte hver gang. Sådan håber vi ikke, at det går med den nye transportminister Benny Engelbrechts planer. Danske Cykelhandlere har både haft møde og mailkorrespondance med den nye mand ved roret i transportministeriet, og det tegner indtil videre lovende. Der er en stor lydhørhed over for branchen, hvor vi på skemalagte møder er blevet levnet mere tale-tid end lovet. Møderne har båret præg af, at transportministeriet – som man også burde kunne forvente – har sat sig ind i de forhold og ønsker, som brancheforeningen inden møderne har beskrevet, og senest har vi fået transportministerens tilsagn om at deltage i det næste møde i Den Cykelpolitiske Tænketaank. I tænketanken har Danske Cykelhandlere muligheden for foran resortministeren, de transportpolitiske ordførere og en lang række andre interessenter og repræsentanter for organisationer og politiske organer at koble cyklen, cyklingen og cyklismen til den dagsorden, der fylder allermest i disse tider: Klimaspørgsmålet. Det handler dog også om andre positive sideeffekter ved at fremme cyklen som transportmiddel: Trængslen er et kæmpe problem i mange danske byer og ikke blot København, og de kilometer, der tilbagelægges på cykel, kommer os alle sammen til gode i forhold til folkesundheden. Det er videnskabeligt bevist, at blot 20 minutters daglig motion gavner helbredet og levetiden betydeligt...

...de kilometer, der tilbage-lægges på cykel, kommer os alle sammen til gode i forhold til folkesundheden. Det er videnskabeligt bevist, at blot 20 minutters daglig motion gavner helbredet og levetiden betydeligt...

Thomas Johnsen
Thomas Johnsen

Indhold

ARTIKLER

4 Eurobike 2019

Artikel fra årets Eurobike i Friedrichshafen.

10 Nytårshilsen fra Danske Cykelhandlers formand

12 Få certifikatet Din Cykelfagmand ELITE

6 er blevet godkendt. Skal din forretning være den næste?

13 Det er da utroligt, hvad ens brancheforening kan hjælpe med!

Som medlem af Danske Cykelhandlere får du en lang række fordele.

14 Nytårshilsen fra formanden for FAPIC, adm. direktør for Kildemoes A/S Flemming Chrone Rasmussen

16 Leverandørerne har ordet

Danske Cykelhandlers leverandørmedlemmer, der afholder egne udstillinger, har glædeligvis holdt fast i traditionen med at invitere CYKELbranchens redaktion på besøg for at se de nye programmer.

31 Europas første grønne batteriproduktion er dansk og netop påbegyndt

32 Indkaldelse til Danske Cykelhandlers generalforsamling nr. 118

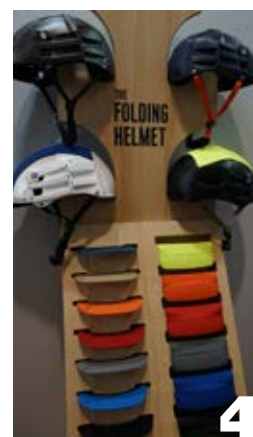
Næste års generalforsamling finder sted søndag den 22. marts 2020.

34 Arbejdsgiver har særligt ansvar for vintervedligeholdelse

Enhver arbejdsgiver har en forpligtelse til at sikre, at der er forsvarlige adgangsforhold for medarbejderne på arbejdspladsen, og til at føre tilsyn hermed.

38 Når ulykken sker til julefrokosten

40 Er du og din cykel sikret mod vintervejret?



FASTE RUBRIKKER

33 Knallertstatistik

36 Oversigt over cykellåse med Varefakta

42 Nyheder

42 Messekalender

42 Danske Cykelhandlers leverandørmedlemmer



Eurobike 2019

TEKST OG FOTO: TORBEN FINN LAURSEN

Samme fremgangsmåde som sidste år er, hvad der umiddelbart går gennem mit hoved, mens jeg forventningsfuld drager mod Friedrichshafen, der på sine bedste dage har Alpemassivet spejlende i Bodensøen. Gensynsglæden er altid stor, og alt ser ud til nu igen at være ved det gamle. Sådan vil vi mennesker det jo helst, alt skal gå efter planen og være forudsigeligt. Eurobike er igen på plads på det gamle tidspunkt i august/september og igen med en publikumsdag om lørdagen. Så alle må da være glade, men under den glatte overflade lurer utilfredsheden stadigvæk. Men som Eurobikes man in charge Stefan Reisinger har sagt adskillige gange, så skal Eurobike tage hensyn til rigtigt mange interesser, hvor sol og vind gerne skal fordeles lige. En opgave de hidtil har kunnet opfylde til langt de flestes tilfredshed.

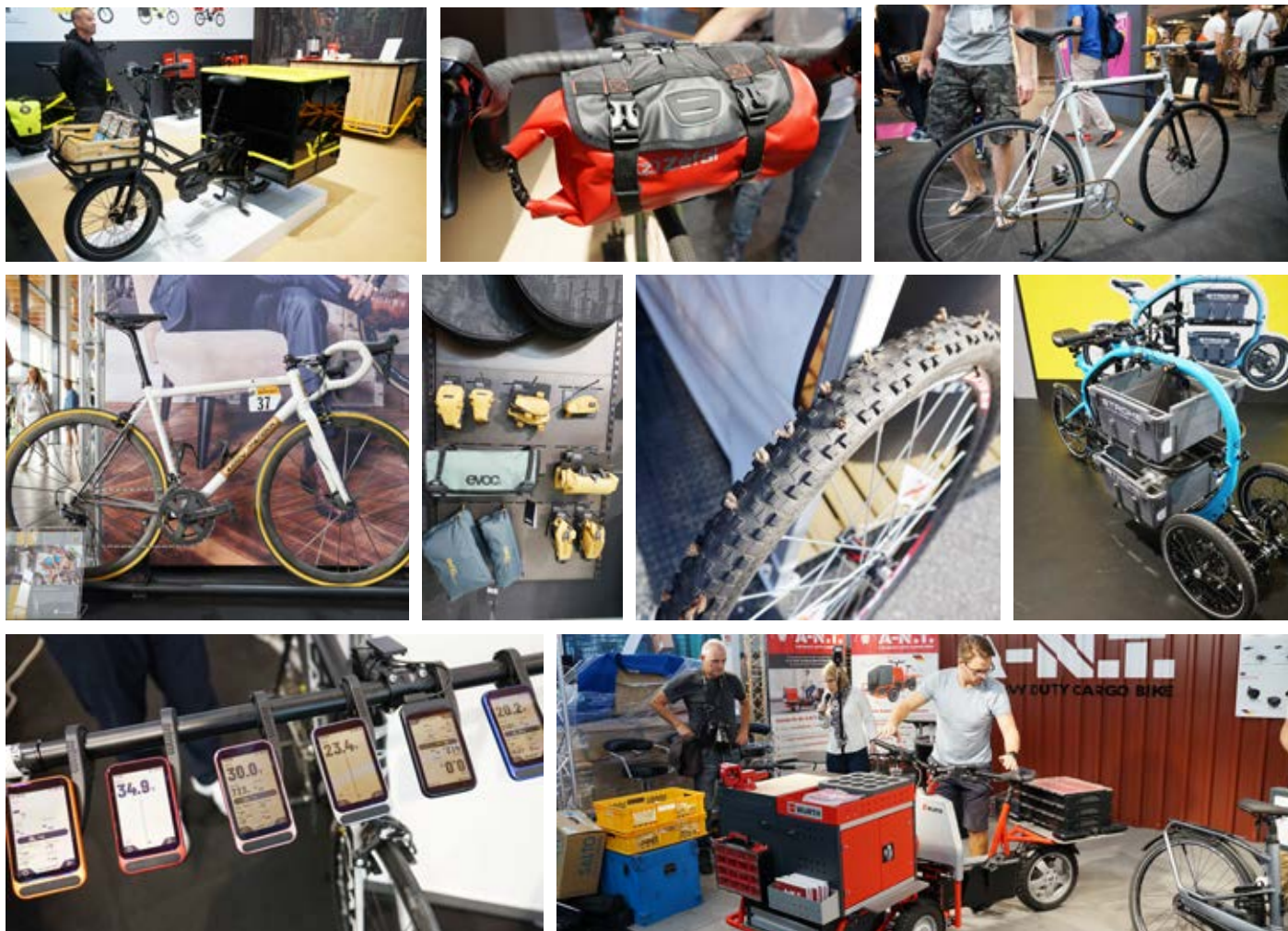
Cykelbranchens udsendte har fulgt cykelbranchens messesværvægt næsten siden dens start for 28 år siden, så Bodensee & Umgebung er efterhånden mit andet hjem for på nært hold at vejre den globale cykeltemperatur.

Eurobike er qua sin størrelse, uanset hvad ens tilhørsforhold er, og uanset hvad der findes af meninger, en årlig tilbageværende MUST BE event. Det afspejles bl.a. i, at alle fraværende brands' nøglepersoner stadig har travlt med at pleje deres netværk. De skulle jo nødig gå glip af noget. Så i den retning har messen bestemt ikke mistet sin tyngde, selvom fællesskabsfølelsen i disse år har det svært. Nuvel, det er min personlige mening, men cykelbranchen er en del af et fællesskab, hvor der tages og gives, og hvor der altid er en synergieffekt, der i sidste ende gavner ALLE - også for dem, som midt i alle vanske-

ligheder ikke umiddelbart kan se den. Og der er reelt set IKKE noget alternativ til Eurobike pt., hvis alle skal være med. Inhouse-messer og sololøb gavner kun de enkelte og sjældent ret længe.

Eurobike året rundt

Med den stadig større mangfoldighed og tilbud til cykelbranchen for markedsføring, salg og promovning af produkter og ydelser, kommer Eurobike heller ikke længere sovende til sin position. Hvad messen mangler i fravær fra de store etablerede brands, har de til gengæld tilfald i nye, innovative producenter og produkter. Producenter og iværksættere, som har fingeren på pulsen og ser trends og tendenser og tænker mere ud af boksen, uden i samme omfang at skulle tage hensyn til store, faste udgifter, der skal gå hånd i hånd med stor indtjening for at holde elefanten flydende. At mange af de små iværksættere så på sigt enten dør eller købes af de store, er en helt anden historie. De mange asiatiske producenter, som for størsteparten tjener til dagen og vejen som OEM leverandører til de store mærkevarebrands, begynder i større grad at blive mere selvstændige og markedsfører deres produkter under eget navn. Aldrig har Eurobike haft så mange asiatiske udstillere. Om det på den lange bane kan fastholde messen som den vigtigste cykelmesse, skal jeg ikke spå om. Ret beset og til trods for et stadig større antal mindre alternative cykelmesser, der nu lidt paradoksalt i stigende grad tiltrækker mange af de gamle store brands, er de nøgternt set ingen stor trussel mod Messe Friedrichshafen, der fremadrettet i højere grad vil



forsøge at blive samlingspunkt for cykelbranchen året rundt med en række tiltag.

Eurobikes nye sociale platform

Et nyt spændende tiltag, som har været efterlyst af mange, er Eurobike Connect. En digital netværksplatform, der på sigt kunne gå hen og blive en branchespecifik konkurrent til LinkedIn. Den nye platform gik i luften den 16. oktober 2019 og er endnu i opstarten. For at komme godt fra start har alle udstillere på dette års Eurobike fået oprettet en gratis profil. Firmaer og enkeltpersoner kan individuelt konfigurere deres sider med billeder, produkter og kontaktpersoner. Der er søgefunktion med filter for bedre resultater. Firmaer kan præsentere sig selv med firmaprofiler og får i opstarten 30% rabat. Alle andre med relation til cykelbranchen, herunder også enkeltpersoner, kan indtil videre oprette en gratis profil.

Peter Frost fra Scholz og Volkmer, der er projektleder på den nye portal, havde senere på dagen et spændende indlæg om fremtidens branding og digitale platforme. Et foredrag jeg havde lejlighed til at høre forud for Eurobike på Urban Media Days i Frankfurt. Interessante og vedkommende betragtninger omkring branding, begrænsning og enkelhed i en verden, som over for forbrugeren er ved at drukne i alt for mange valg. Eurobike Connect er i mine øjne et godt initiativ, primært for de små, innovative og hurtigt omstillelige firmaer, som ikke vil/kan bruge kæmpe summer på ofte statiske hjemmesider, som slutbrugeren lynhurtigt mister interessen for. Hvis

ellers det nye værktøj udnyttes rigtigt, vil det også kunne frasortere al den ligegyldige støj, som præger alle de øvrige mainstream sociale medier, der trods alle deres gode intentioner i sidste ende ender som en kopi af Facebook.

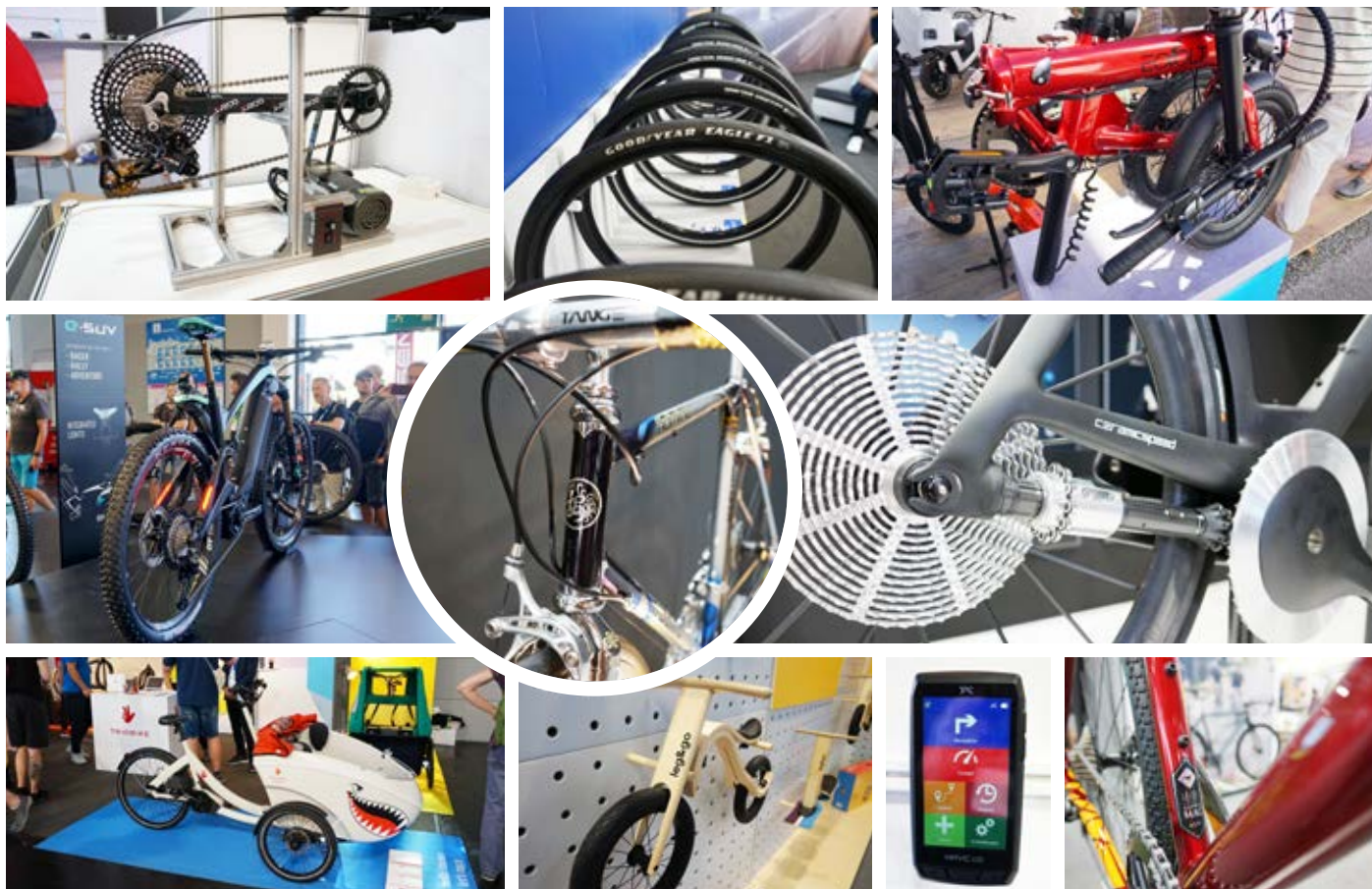
Læs mere og bliv tilmeldt her <https://connect.eurobike.com/>

Eurobike 2019 i tal

Med 39.834 forhandlerbesøg er messen igen kommet i plus med en fremgang på 6% i forhold til sidste år. Der er dog stadig et stykke op til rekorden fra 2017 med 42.500 besøgende forhandlere. Mange tyske forhandlere har forladt messen qua de mange inhouse messer, men til gengæld besøger flere udenlandske forhandlere nu messen. Efter et års fravær var publikumsdagen tilbage med 21.240 cykelfans. En interessant betragtning er, at blandt publikumsdagens besøgende, kom mere end halvdelen fra ikke tysktalende lande. Et udtryk for, at cykelforbrugeren er villige til at rejse meget langt for at dyrke deres interesser. Mere end 1.400 brands udstillede, og 1.345 journalister dækkede begivenheden i billeder og tekst.

Dag NUL

Eurobike har de senere år haft god succes med forskellige konferencer, presserundgange og individuelle produktpræsentationer dagen før, selve messen åbner. Her er der ro til at gå lidt mere i dybden. Således var der fra morgenstunden deres Industry Talk. Her blev



præsenteret nøgletal for det tyske marked, som er det største og mest vigtige europæiske marked. Ifølge den Tyske Industri Forening (ZIV) var vækstraterne for 2018 gode og ser ud til at fortsætte i 2019. Således forventes et salg på næsten 3 mil. cykler svarende til en vækst på 3,2%. Næsten en mil. (920.000) elcykler er solgt alene de første seks måneder.

Presserundgangen med simultantolkning er altid lidt af en grotesk oplevelse. Her bliver en hær af pressefolk nærmest stående oven på hinanden med alt i heavy weight kamera og videoudstyr guidet rundt i manegen som en flok videbegærlige turister med flag og klaphatte. Det til trods, et altid fascinerende skue i byggekaos af stande, kraner og mennesker rendende rundt som små myrer for at klargøre alt i sidste øjeblik.

Senere på dagen var der premiere på konferencen Bike Biz Revolution med en række spændende indspark til inspiration for nuværende og kommende cykelproducenter og iværksættere. Nøgleindlæggene var Connectivitet, eMobility, Branding og Simplicity med deraf mange forskellige tolkninger af, hvad de begreber egentlig dækker over. De mange konferencer og workshops, som sideløbende afholdes mens messen pågår, er tilbud som mange flere kunne blive klogere af. Taiwan Taitra var på pletten med de seneste eksporttal fra Cykeltaiwan. Dem vender vi tilbage til.

Priser og iværksætteri

Eurobike Awarden er efterhånden lidt af en institution, men indrømmet - glansen er gået en smule af den, da den har fået hård konkurrence af en række andre priser, noget som i mine øjne på den lange cykelbane udvander prisernes reelle nytte og betydning. Det afspejles også i, at antallet af indsendte produkter er faldet markant de senere år. I alt blev der givet 43 priser, heraf de ni i guld og fem

blandt startup projekterne. Som ventet var der stor fokus på eCargo Bikes, connectivitet, og bæredygtighed og genbrug. Iværksætteri er den nye fokusgruppe på Eurobike. En klog disposition, da de over tid kan blive betydningsfulde for messens fortsatte eksistens. Hele dag nul var afsat til deres fremtræden på store scene. På selve messen var der et særligt område, hvor håbefulde iværksættere kunne præsentere deres produkter og serviceydelser på en række ens udformede ministande. Efter de mange besøgende at dømme havde de god gavn af den synergi, det giver at komme i kontakt både med slutbrugere og potentielle samarbejdspartnere blandt de mange producenter på udkik efter nyt friskt blod til forretningen. BikeBox Company fik en pris for deres cykeltransportbox i genbrugspap. En så simpel og gennemført ide, at man naturligt spørger, hvorfor ingen har fundet på det noget før.

Nye Dimser og Dutter

I vrimlen af de mange nye produkter har vi traditionen tro plukket lidt fra bunken.

Hollandske Basil viste en ny serie regnjakker i tre forskellige snit med et flot, enkelt design, som signalerer multiuse mere end cykeluse.

Finland er andet end de tusind søers land og grantræer i tusindtal. Nu vil de også være med på ebike boomet med Revonte, der viste en køreklar prototype på en kompakt, integreret emotor med automatgearkasse. Ikke de store muligheder for individuelle, men ofte komplicerede emotor løsninger, men et godt bud på et simpelt og brugervenligt motor/gear system til gavn for den helt almindelige ecykelbruger.

I disse år tales der meget om på europæisk jord robotfremstillede cykelrammer i stort styktal, der skal tage konkurrencen op med Fjernøsten. De første fabrikker er allerede i gang i Polen og Portugal,



DET DANSKE
ELCYKELSYSTEM

Promovec®

DANSKPRODUCEREDE OG MILJØVENLIGE BATTERIER NU PÅ MARKEDET

**** 2 ÅRS ****
KAPACITETSGARANTI
PÅ BATTERIET

MULIGT AT TILKØBE
5 ÅRS GARANTI

Elcykelsalget eksploderer. Danske cykelhandlere efterspørger stadig flere batterier. Danske Promovec har derfor valgt, at udvide porteføljen med batteriproduktion i Danmark.

BÆREDYGTIG PRODUKTION

Promovecs danske batteriproduktion er ikke blot højteknologisk. Vi producerer også batterierne miljøvenligt, og vi anvender 100% bæredygtig strøm i vores produktion.

Du finder de miljøvenlige batterier på de nye 2020-modeller fra førende e-bike brands som Nishiki, Winther, Raleigh og Christiania Bikes.

KONTAKT OS

Ønsker du mere information om vores produkter, eller har du behov for danske og miljørigtige batterier til konkurrencedygtige priser, er du velkommen til at kontakte H.F. Christiansen på telefon 8642 3333 eller info@hfchristiansen.com

FINDES PÅ FØRENDE DANSKE E-BIKE BRANDS

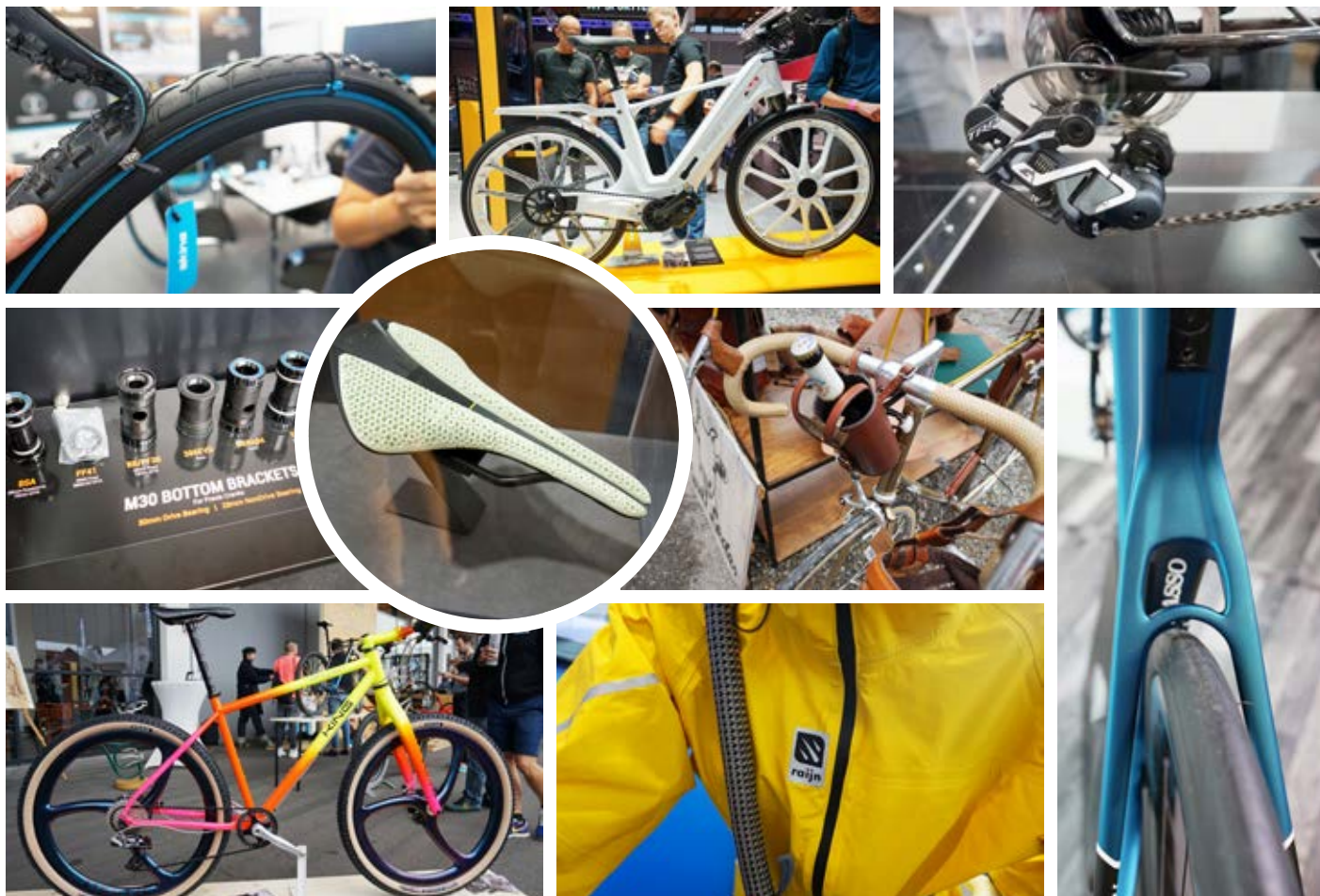
 **MBC**

NISHIKI

RALEIGH
winther

christianiabikes

www.promovec.com



og de første forbrugere kan allerede nu cykle rundt på robotfremstillede, europæiske cykelrammer reelt set uden at vide det. Måske et udforsket branding potentiale i disse så bæredygtige tider. På materialefronten til cykelrammer viste Canadiske Vaast som en af de første en række cykler i den nye Allite® Super Magnesium TM. Et nyt, genbrugbart materiale, der er 33% lettere end aluminium og 56% stærkere end grade 1 titanium. Herudover absorberer det vibrationer op til 20 gange bedre end aluminium. Vaast er et nyt søsterselskab til Niner Bikes, som senest har fået megen medieomtale med deres fuldt affjedrede Gravelbike.

På dansk og kinesisk jord arbejdes der også med nye stelmaterialer. Med den nye StoneWeave går CohogCo nye veje, hvor smeltet basalt væves sammen med kulfiber fuldstændig som tekstiler. Teknologien bag det nye materiale er udviklet i Kina, hvor CohogCo også får produceret de nye rammer. En nødvendighed, hvis prisen skal holdes rimelig og styktallet højt. I forhold til traditionel kulfiber, som kun kan nedbrydes under meget høje temperaturer, og hvad det betyder af store mængder udledning af CO₂, kan det nye StoneWeave materiale nedbrydes ved meget lavere temperaturer, primært fordi der ikke bruges epoxy. Materialet genbruges ikke til nye cykelrammer, men som et nedgraderet materiale til andet formål. I en verden, hvor outsidersne stadig skal lægge ryg til hovedrysten fra skeptikere, er det - set med danske cykelbriller - rart at se nogen tør vælge at gå mod strømmen og gøre tingene på deres egen måde. Movea og Lars Jensen forsvandt næsten i vrirnen med kun to meget flot designede minicykler. Et godt eksempel på, at småt og simpelt også kan være godt.

Stort set hele den italienske "cykelelite" var i år udvandret fra Eurobike, dog med et par enkelte undtagelser, der brillerede med

deres nærvær på den elektriske front, nemlig det nye hotte e Road bikes. Naturligvis afhængig af øjnene der så, så var Wiliers nye Cento10 Hybrid en af de mest slanke eRoadbikes på dette års messe. Den fik da også fortjent en Eurobike Award. DeRosa Merak var derimod mere voksen i størrelsen, men elegant kamoufleret med runde former og en udsøgt lakering.

Markus Storck har altid været et af mine cykelproducentidoler primært for hans markante meninger og karismatiske fremtoning. Efter et års fravær og en gevaldig omstrukturering af firmaet, som nu udelukkende vil sælge direkte til forbrugeren via egne konceptbutikker og website, var de tilbage på Eurobike med en beskeden stand og viste deres bud på fremtidens allroad cykel kaldet Grix.

Gravel og Bikepacking er på alles læber og aldrig har så mange villet ud at cykle off the beaten track, de fleste dog stadig indenfor rækkevidde med alt i moderne kommunikation.

Brompton Explore er en ny limited edition af deres foldecykel - nu i Armygrøn med matchende Bikepacking tasker og de genopståede tan wall dæk fra tresserne.

Tre gode bud på GPS-alternativer til de markedsledende brands så vi fra Bryton CicloSport og Trim One. Sidstnævnte var yderst elegant og lignede mere en iPhone end en cykel GPS

Tryk avler modtryk, og hvor det evige kapløb mod stadig flere og flere gear på cyklen, og hvad det deraf giver af real world pålidelighedsproblemer og hyppige justeringer, går en række brands nu den anden vej. MicroShift har fået et gennembrud nu, hvor deres Advent gruppe ses på stadig flere budget cykler. Andre følger trop, bl.a. er BMXfirmaet Box Components og TRP kendt for deres bremsesystemer.

Sluttelig en gammel nyhed, der er gået ind i en ny fase. Ceramic Speeds shaft gearsystem kan nu også skifte gear og har formodentlig

fået de sidste skeptikere til at forstumme. Næste skridt er en medinvestor/producent, der tør binde an med et så ambitiøst og banebrydende projekt. Specialized og Ceramic Speed har før haft god gavn af hinanden, så de burde jo være oplagte, men her er formodentlig andre modstridende hensyn at tage i forhold til de to store gearproducenter S og S.

Samarbejder og fusioner

Adskillige cykelbrands har øvet arbejdet sammen uden at gøre det helt store nummer ud af det. Nu ser vi i stigende grad flere brands gå ud med produkter, som de sammen har udviklet og markedsfører dem på flere fronter. En af dem er Bianchi, der efter nogle års fravær igen er tilbage primært pga direktørskifte. Ligesom så mange andre større cykelbrands, kan Bianchi heller ikke sidde udviklingen på elcykler overhørig. På en stort anlagt pressekonference blev deres nye eSUV præsenteret. En elcykelplatform i tre forskellige konfigurationer byggende på et joint venture mellem Bianchi, Spanninga, Garmin og Shimano. En interessant feature er luftkølingen af motor og batteri.

Cykelpressen er som den øvrige del af medieverdenen vor tids Big Brother, altid på pletten for at spotte en god historie, og Eurobike er altid et godt sted enten at få af- eller bekræftet rygter om fusioner og nye konstellationer. Wahoo Fitness bekendtgjorde i forbindelse med præsentationen af deres nyeste virtuelle hjemmetræner, at de har købt Speedplay. Om Speedplay på sigt overlever som eget brand

med deres unikke pedalsystem eller bliver fuldstændig indlemmet i Wahoo Fitness familien, er endnu for tidligt at udtale sig om.

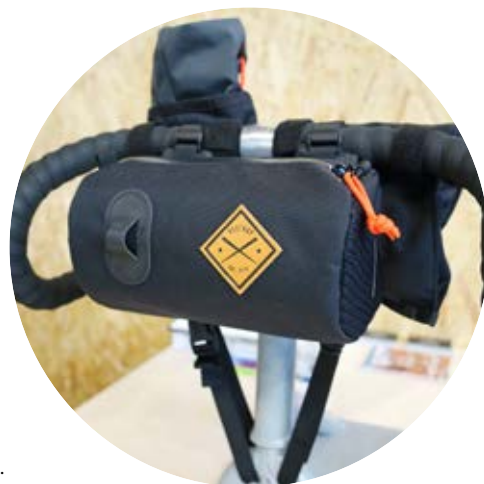
Konkurrenten Garmin har også været på indkøbstur og indlemmet Tacx i familien.

Italien har adskillige producenter af cykelsæder til din kære popo. Nu fusionerer to af dem. Selle Italia og San Marco. Hvad det betyder for branding og fremtidig distribution, er der endnu ikke noget konkret om.

Det er der derimod om tyske Sigma Sport og VDO Cycle Computing, som fremover får fælles lokation og logistik. De to produktlinjer og navne bliver bibeholdt.

Endelig har et andet tysk sports brand EVOC, kendt for deres rejsetasker og rygsæksystemer, overtaget schweiziske Tranz Bag. Overtagelsen er kommet i stand, idet Tranz Bag grundlægger Bendicht Luginbühl længe har ønsket at sælge og gå på pension. Overtagelsen giver EVOC adgang til nogle teknologier og materialer, de længe gerne har villet bruge i deres egen portefølje af nye produkter.

På gensyn til alle små som store an der Bodensee næste år fra den 2. til 5. september.





i alle modeller!!




**ADVANCED
SPORTS NUTRITION
MADE EASY**



SIS | **SCIENCE
IN SPORT**

Science in Sport distribueres af Shimano Nordic Danmark



winther

info@winther-bikes.com tlf: 7025 7288
www.wintherbikes.com #wintherbikes





NYTÅRSHILSEN

fra Danske Cykelhandlers formand

Snart skriver vi 2020, og det er tid til at gøre status over året, der snart er gået.

Som vi alle ved, bliver der ikke solgt det samme antal cykler som for blot nogle år siden. Intet er dog så skidt, at det ikke er godt for noget, og den positive side af historien er da også, at vi som branche rent omsætningsmæssigt har haft stor gavn af elcyklerne. Ikke blot er stykprisen højere, men servicen følger stort set altid med, for hvem uden uddannelse i og viden om el- og motorlære tør pille ved en elcykel?

Noget andet positivt er, at segmentet i forhold til køb af elcykel er blevet udvidet betydeligt: Hvor cykeltypen oprindeligt primært var for den ældre generation eller folk med skavanker, ser vi i dag et helt andet billede. Alle aldersgrupper køber og kører nu på elcykel. Dette skyldes flere ting: El-systemet har fundet vej til stort set alle cykeltyper, og der er meget langt fra den oprindelige lidt klodsede model til de utallige moderigtige og smarte modeller, som vi ser i dag. Leverandørerne har virkelig lagt sig i selen for, at vi også på dette punkt – se blot billeder og tekster på siderne om "Leverandørerne har ordet" her i bladet - kan adskille os som fagbranche og se, hvordan elcyklen bliver brugt som dagligt transportmiddel, uanset om afstanden er kort eller lang.

Det er den historie, vi skal fortælle kunderne: Spar bussen, toget, bilen eller bil nr. 2 og gør samtidig noget for klimaet, trængslen og ikke mindst folkesundheden.

Det er også disse argumenter, som foreningen bruger i det politiske arbejde, som fylder mere og mere i foreningen. I det forgangne år har der været travlt med lobbyarbejde overfor såvel kommuner som Folketing.

Senest har Danske Cykelhandlere haft møde med transportministeren, hvor der var stor lydhørhed overfor branchens ønsker og argumenter. Der er ingen tvivl om, at den grønne dagsorden har bidt sig fast, hvilket i øvrigt gælder over hele det politiske spektrum på Christiansborg. Så meget mere har vi at have vores forventninger til positive tiltag for cykelbranchen i, og her bruger vi flittigt møder med ministeren, de transportpolitiske ordførere og deltagerne i Den Cykelpolitiske Tænketaank til at trække i den for os rigtige retning.

Udlejningscykler og -elløbehjul har været det helt store samtaleemne i specielt de store byer, og det har samtidig været et område, hvor brancheforeningen virkelig har skullet agere vagthund. Køretøjer, der ligger og flyder på gader og stræder, har for det første overskygget de gode argumenter om trængsel, miljø og sundhed, og for det andet har manglen på regulering af udlejningsforholdene og udlejernes ageren været en stor udfordring. Danske Cykelhandlere har som organisation gået forrest i koret for at råbe politikerne op, og det ser ud til, at missionen lykkedes: F.eks. har Københavns Kommune taget størstedelen af Danske Cykelhandlers forslag til regulering med i et udspil til regler, og det ser desuden ud til, at Københavns Kommunes idéer og tiltag også har fundet vej til transportministerens bord. Det er virkelig positivt, at vores branche på den måde bliver hørt og taget seriøst.

At der bliver lyttet skyldes ikke blot det gode budskab, men lige så meget, at vi er mange bag budskabet. Med mere end 300 forhand-

lermedlemmer og 40 leverandørmedlemmer står vi stærkt, og vi vil gerne være endnu flere. Heldigvis får vi løbende indmeldelser fra gode og sunde virksomheder, som vil støtte op om foreningens arbejde. Det er dejligt, at stadig flere kan se idéen med og værdien af at være med i fællesskabet.

” At der bliver lyttet skyldes ikke blot det gode budskab, men lige så meget, at vi er mange bag budskabet. Med mere end 300 forhandlermedlemmer og 40 leverandørmedlemmer står vi stærkt, og vi vil gerne være endnu flere.

På årets generalforsamling på Bornholm havde vi da også nogle deltagere, der var med for første gang. Alle var meget positive og konstruktive og kunne virkelig se, at det flytter noget at løfte i flok. Samtidig er det altid godt for foreningen at få input, holdninger og idéer fra medlemskredsen, så vi vil gerne have endnu flere med. Foreningen er medlemmernes forening, og det er vi meget bevidste om i ledelsen. Kun med jeres hjælp og indspark fra den virkelige verden kan vi udvikle foreningen på den rette måde.

Jeg vil derfor gerne afslutte min nytårshilsen med en stor tak til alle vores fantastiske medlemmer, herunder ønske alle de nye, der er kommet til i 2019, rigtig hjerteligt velkommen. Vi er glade for samarbejdet og ser frem til mere i årene, der kommer.

Glædelig god jul og godt nytår!



pwr

**NOT JUST ANOTHER
BIKE LIGHT**

knog.

Knog distribueres af Shimano Nordic Danmark

HOLD HJULENE I GANG

– også når kæden hopper af

Med en Cykelhandlerforsikring får du hurtig hjælp, hvis uheldet er ude. Forsikringen er udviklet i samarbejde med Danske Cykelhandlere og du kan vælge en dækning, der passer præcis til din forretning.

Vi gør det enkelt for dig

Du får én samlet police, uanset antal dækninger, og én samlet faktura. Du kan vælge månedsbetaling via betalingsservice, så du fordeler udgiften på hele året.

Ingen papirer at holde styr på

På Mine Sider kan du altid finde en oversigt over dine forsikringer. Her kan du også anmelde skader og ændre dine forsikringer.

Vi hjælper dig

Ring til os på 70 12 12 22. Vi kender din branche og er klar til at hjælpe dig med en forsikring, der passer til din forretning.

Hør mere om Cykelhandlerforsikring på

70 12 12 22

if.dk



Få certifikatet

DIN CYKELFAGMAND ELITE

6 er blevet godkendt. Skal din forretning være den næste?

Husk at Danske Cykelhandlere har etableret en overbygning på de 5 stjerner, der pt. maksimalt kan opnås under certificeringsordningen "Din Cykelfagmand".

Som ordet "ELITE" viser, er "DIN CYKELFAGMAND - ELITE" for de, der ønsker at tilhøre det øverste segment og have de ypperste processer og arbejdsgange i branchen. Derfor stilles der skrappe krav, som alle skal opfyldes for at få certifikatet. Kravene er:

- Du opfylder kravene til at være 5-stjernet cykelhandler
- Bodyscanner eller andet elektronisk udstyr til udmåling af stelhøjde og sæder
- TV til servicefilm, store reklamer
- Hjemmeside og e-mailadresse
- Cykelparkering til kundecykler
- Kaffe- og vandbar
- Prøverum, hvis der forhandles tøj
- Rensebar, ultralyd
- Luft til kundecykler døgnet rundt
- Profil-/firmatøj
- Lånecykler
- Altid gratis cykeltjek
- IT-kassesystem
- Indehaver har gennemført et lederkursus af mindst en dags varighed

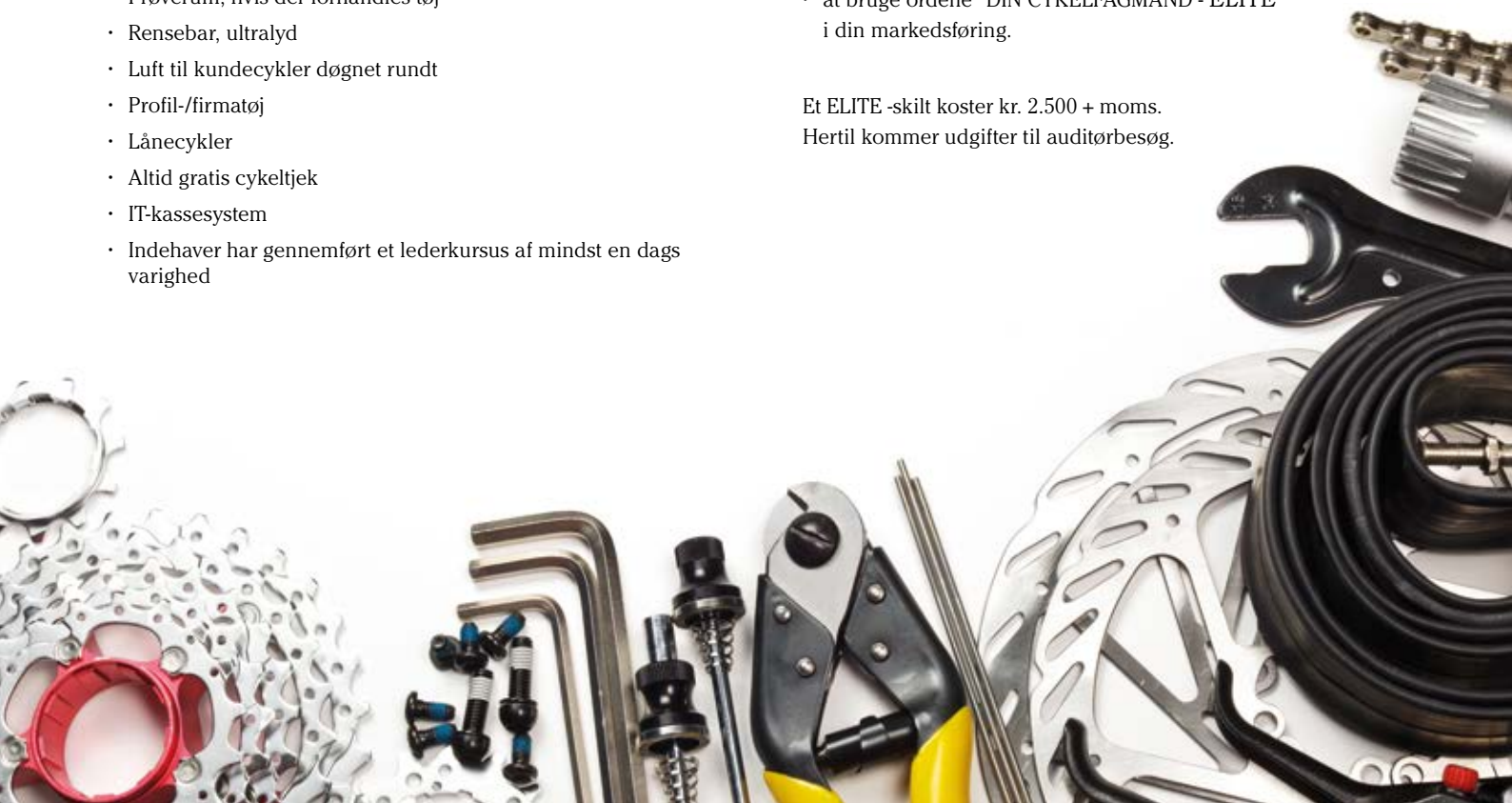
- Politik for klagehåndtering og behandling af reklamationer
- Personalehåndbog
- Forretningen skal afholde personalemøder med protokol mindst 4 x årligt

Såfremt du ønsker at blive certificeret under ordningen "DIN CYKELFAGMAND - ELITE", skal du rette henvendelse til Danske Cykelhandlere for at få et ansøgningsskema. Når ansøgningsskemaet er udfyldt og indsendt til Danske Cykelhandlere, vil Danske Cykelhandlere sørge for at du får besøg af en uvildig auditør, der gennemgår din butik og dit værksted for at se, om du lever op til kravene.

Hvis du opnår certificeringen opnår du bl.a. ret til

- i din butik at ophænge et lækkert skilt med belysning og teksten "DIN CYKELFAGMAND – ELITE"
- og
- at bruge ordene "DIN CYKELFAGMAND - ELITE" i din markedsføring.

Et ELITE -skilt koster kr. 2.500 + moms.
Hertil kommer udgifter til auditørbesøg.



DET ER DA UTROLIGT, HVAD ENS BRANCHEFORENING KAN HJÆLPE MED!

Husk at bruge din brancheforening – du har ikke råd til andet!

Som medlem af Danske Cykelhandlere får du en lang række fordele.

Bestilling af butiksmaterialer

- Servicehæfter
- Salgsnotaer
- Arbejdskort
- Lejekontrakter
- Reparationsfakturaer
- Gavekort
- Prisskilte
- Plastposer
- T-shirts

Få juridisk rådgivning hos Danske Cykelhandlere

- Ansættelseskontrakter
- Købeloven
- Personalespørgsmål og -sager
- Markedsføringsloven
- Elevforhold
- Lukkeloven
- Barselsregler
- Lejeloven
- Opsigelser
- Inkasso

Få adgang til fordelagtige vilkår og priser via de samarbejdsaftaler, Danske Cykelhandlere har på bl.a.:

- Forsikringer
- It-programmer
- Brændstof
- Indløsningsaftaler på betalingskort
- Finansiering
- Kasse- og værkstedsystemer
- Måtter og hygiejneprodukter
- Tyverialarmer, videoovervågning og tågesikring
- Hjemmesider
- Mobilpay
- Dokumenter indenfor arbejdsmiljø
- Butiksinventar
- Jobannoncer



Skal du bruge et skilt, der ikke blæser ned fra Alpe d'Huez?

... nok ikke, men vores windsign kan stå ude i alt slags vejr!

Prisen er inklusiv opsætning samt tryk af 2 ens plakater

Prisen er ekskl. moms og forsendelse


Digitaltryk Odense

v/ Grafisk Produktion Odense



Find flere gode priser på tryksager hos www.digitaltrykodense.dk



Nytårshilsen

fra formanden for FAPIC, adm. direktør for Kildemoes A/S Flemming Chroné Rasmussen

Omstillingsparathed... branchen ser ind i store udfordringer – men bestemt lige så store muligheder.

Cykelbranchen er under stor forandring i hele Europa. Handelsmønstre ændres, indkøbsformen ændres, forbrugernes krav ændres, udbydere af cykler af ændres, leasing – leje – byt til nyt – ombyt – sommer-/vintercykel – mange nye begreber er indtrådt, og cykelverdenen ændrer sig med en sprinters speed.

UBER – Hertz – Harley Davidson – Volkswagen – er alle brands, som er mangfoldigheden kendt. Det er også blot nogle få af alle de nye virksomheder, der er på vej ind i vores branche.

Det er nu 3. år, at jeg kan skrive dette: Positivt er det, at elcykler igen viser en stigning i forhold til sidste sæson. Elcyklen er et produkt, som er med til at gøre cykelbranchen til en "specialbutik". Der kræves ordentlig klargøring og uddannet personale til servicering og salg af disse produkter, og det er det, en rigtig cykelhandler kan. Vi har brug for al den fokus, vi kan få på elcyklen og dens fortræffeligheder. FAPIC, Danske Cykelhandlere og Cyklistforbundet vil sammen fortsat gøre en indsats for, at dette kan lykkes, så den positive udvikling for salget fortsætter.

Danmarks Statistik holder øje med import-/eksporttallene i vores branche. Læser man disse statistikker, bliver man en smule urolig og forundret. 2009 til 2018 en forandring på -150.000 cykler - en forskel der stritter imod det, som vi gerne vil. Flere skal cykle, og det gør man også i de store byer, men i de mindre byer, hvor den lokale skole lukkes, og børnene ikke længere kan cykle til skole, erstattes cyklerne ofte med en tur i bil nr. 2 i husstanden. Cykelturen til fodboldbanen eller fritidsklubben er blevet erstattet af chat via computeren. Vi skal have det ind med modernismen, at man tager cyklen, så parkér bilen i garagen og lad børnene cykle. Så slipper du også for at bruge 15 minutter i kø ved skolen. Salg via nettet vokser stadig. Er vi i vores branche blevet stærkere siden 2018? Investeres der nok? SoMe er nye markedsførings- og handelskanaler, click & collect vokser voldsomt – køb på nettet og afhent i butik.

UBER, som jeg nævnte i indledningen, er på markedet med rent bikes JUMP cykler, der kan bestilles via UBER App og efterlades, når man ikke behøver den længere. Ganske som el-løbehjul som har holdt sit indtog i de store byer i Danmark i 2019. De store spillere ser på markedet for "grøn" transport. UBER er dog ikke kommet til DK endnu, men der er andre lignende spillere, som giver forbrugerne muligheden for at have cykel let og enkelt.

El-løbehjul og cykler på time-/månedsbasis, kampen om gruppen "millenniums" er hård, og "abonnementssamfundet" udvikler sig hurtigt.

Fordelene: Det er let, det er hurtigt at få fat på sit ønske, det er nemt at skifte.

Ulemperne: Det kan være rigtig dyrt med mange ydelser, som i mange tilfælde kunne gøres billigere ved at eje. Hvis ens økonomiske situation ændrer sig, kan det være et farvel til fitness, streaming, tlf., cykel, bil, vaskemaskine, computer etc. Hvad er der sket for en hel generation? Eller er det bare sådan verden ser ud i fremtiden?

” Positivt er det, at elcykler igen viser en stigning i forhold til sidste sæson. Elcyklen er et produkt, som er med til at gøre cykelbranchen til en "specialbutik".

Der kræves ordentlig klargøring og uddannet personale til servicering og salg af disse produkter, og det er det, en rigtig cykelhandler kan.

Cargobikes og transportcykler er det nye til distributionsbranchen i nogle af vores nabolande. De store byer forbyder eller begrænser i nær fremtid kørsel med fragt-/varebiler, og de lange bilkøer giver forsinkelser og ekstra omkostninger, så derfor skal vi back to the future og hente den gamle Long John frem fra gemmerne. Fragtcykler med 1 kubikmeter lasteevne vil blive en del af et nyt bybillede meget snart. Blandt andre er Volkswagen udviklende på denne front med nytænkning og supplement til deres varevognsserier.

Omstillingsparathed, justér ind til nutiden, foretag de nødvendige investeringer og parkér fortiden i cykelstativet. Vi har som branche fantastiske muligheder nu og i fremtiden.

FAPIC vil gøre sit for, at branchen bliver omstillingsparat. Vi vil også til den kommende sæson være med til at gøre vores branche endnu mere attraktiv, og vi vil som leverandører bestræbe os på at give fagbranchen de værktøjer, det kræver at være med i konkurrencen om forbrugerne.

På vegne af FAPIC ønskes alle et godt nytår.



christiania bikes

LADCYKLER OG CYKELANHÆNGERE

www.christianiabikes.com

info@christianiabikes.com

Tlf. 56 96 67 00

ARMOR HELMET!

Lightweight urban protection!



LAZER
USE YOUR HEAD

Lazer distribueres af Shimano Nordic Danmark



PrisPistoler.dk



Alt i prismærkningsudstyr - Prispistoler, prismærker, farveruller - Danmarks største sortiment
Er du medlem af Danske Cykelhandlere - får du automatisk 15% på alle varer i vores webshop.

Besøg www.prispistoler.dk eller giv os et ring på 43 71 81 10



i alle modeller!!



TANNUS ARMOUR™

NEVER STOP RIDING



Beskytter
mod
punktering



Bedre
vejpgreb
og større
komfort



Beskytter
fælg
og dæk



Kør hjem
på fladt
dæk

- Lang levetid
- Kan genbruges
- Kan bruges med TLR og mælk
- Kør hjem på fladt dæk
- Nemt at lægge på
- 10 størrelser - fra børne, city, gravel og MTB

Udsalgspris: 198,00 kr.



Marker Scandinavia ApS

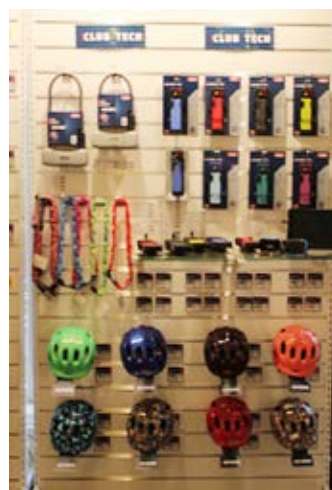
tlf: 70 22 80 75, email: info@marker-scandinavia.com, www.marker-scandinavia.com

Leverandørerne har ordet

Danske Cykelhandleres leverandørmedlemmer, der afholder egne udstillinger, har glædeligvis holdt fast i traditionen med at invitere CYKELbranchens redaktion på besøg for at se de nye programmer.

På de følgende sider, kan man se billeder af de kommende og flotte produktprogrammer og læse leverandørernes ord om sæsonen, der snart er gået, forventninger til fremtiden, nye tiltag og meget mere.





ABUS Nordic

Et år er gået, siden vi sidst slog i tastaturet og gav vores udgave af "Verden ifølge ABUS".

Det har på mange måder været et godt år, hvor vi i foråret lancerede to store nyheder på markedet. På hjelme var der tale om den nye ABUS Airbreaker til road-segmentet, og på låse var det naturligvis ABUS 770 SmartX, der låses og låses op via en app på telefonen.

Begge nyheder er – i hver sin målgruppe – blevet taget fantastisk godt imod. Den massive eksponering via samarbejdet med Movistar har givet vores salg af hjelme til sport-segmentet en stærk medvind, og det, kombineret med en utrolig innovativ hjelm, har skabt fundamentet til den succes, som ABUS Airbreaker har allerede så kort tid efter lanceringen.

ABUS 770 SmartX, der har det samme sikkerhedsniveau som den mekaniske tvilling ABUS 540 Granit Plus, er, på trods af endnu manglende godkendelse af Varefakta, blevet den foretrukne lås i storbyerne, hvor de dyrere cykler er mere eksponeret for tyveri.

Dette var naturligvis ikke muligt uden vores gode og loyale samarbejde med en lang række af forhandlere, som vi er stor tak skyldig. Der er tale om forhandlere, som også i år viste engagement og motivation ved at besøge os på udstillingerne i henholdsvis Høje Tåstrup og Sabro, og det er vi meget taknemlige for.

På udstillingerne kunne vores forhandlere se en grad af produktudvikling, som ABUS sjældent har præsenteret før. Lad os i flæng nævne et bredt sortiment af ABUS Mips fra børne- over commuter- til sportshjelme. Yderligere viste vi også en komplettering af sports-segmenterne, således det nu er muligt at købe de eftertragtede road-

hjelme helt ned til en udsalgspris på kr. 499. For slet ikke at nævne nyt design på to af de bedst sælgende modeller overhovedet, nemlig Urban-I og Hyban.

Og det slutter ikke her, da det er nødvendigt også at nævne den nye Smart Crash Teknologi "Quin", som ABUS introducerer i foreløbig fire modeller i 2020. Uden at blive for teknisk kan man sige, at det er en sladrebank, der fortæller dine nærmeste, hvis du styrter med cyklen – og lige så vigtigt: hvor du gør det!

Det vil føre for vidt her også at komme ind på det væld af produktnyheder, vi præsenterede indenfor låse, blot skal nævnes ABUS Alarm-box, som kommer på markedet i foråret 2020. Den vakte stor opmærksomhed på udstillingerne, og forhåndsordrerne viser, at den bliver meget populær.

Et generelt blik på branchen anno 2019 giver anledning til eftertænk-somhed. Ikke nødvendigvis bekymring, men eftertænksomhed! Vi skrev sidste år på dette tidspunkt, at tiderne generelt ikke er uproble-matiske, og det holdt også stik i 2019. Der har over årene i den tid, vi har været i branchen, altid været udfordringer af den ene eller anden slags, men der har aldrig været tendenser i retning af forandringer og strukturændringer i branchen, som vi ser nu – og det er alle nødt til at forholde sig til.

Hos ABUS ser vi ind i 2020 med optimisme, da vi med nye tiltag i vores produktstruktur klæder både vores forhandlere og os selv godt på til at udbygge vores fælles succes – også på trods af en udfordrende udvikling i branchen.

Vi glæder os!



Accell Danmark ApS

Udstillingsperioden er altid en spændende tid for os som leverandører: Godt nok arbejder vi hektisk i kulissen op til showet starter, og dagene er lange i selve perioden, men det er altid vildt sjovt at lade kreativiteten flyde, så vi får lavet en udstilling, der matcher de mærker vi har med, og det er altid en fornøjelse at være værter for vores forhandlere, vise dem vores produkter og få de gode snakke om, hvor vi og de er på vej hen, og hvad planerne er for det kommende år. Vi var igen i Odense med mærkerne Batavus, Koga og Von Backhaus, og vores "søster" Cycle Service Nordic viste mange dele og tilbehør fra deres store udvalg!

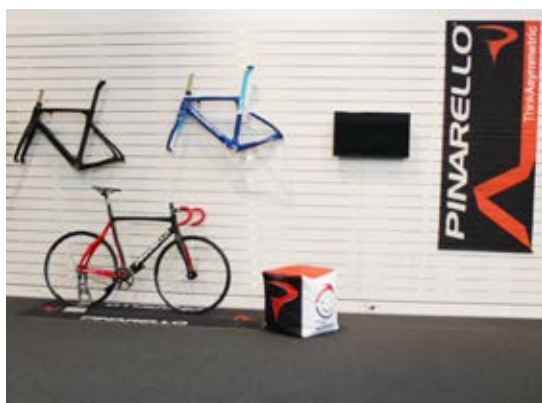
Det er klart for alle, at der er stort fokus på elcyklerne, og de udgør en særdeles betragtelig del af cykelhandlernes omsætning, og derfor også leverandørernes. Alle er bekendt med tendensen, at der sælges færre cykler generelt, men at andelen af de dyrere elcykler er stor og i stadig vækst. Det kan undre, at der sælges færre cykler, når nu fokus er på sundhed, ekstrem biltrafiktæthed og ikke mindst vores ansvar overfor miljøkrisen. Naturligvis er det megafedt, at der er en større andel, der med en elcykel vælger at pendle længere, men der er så sandelig også en andel forbrugere, som ikke længere cykler så meget som tidligere, og det er desværre generelt den yngre forbrugergruppe, og det er forbrugere i provinsen, altså udenfor Danmarks 5 største byer. Det kunne være fantastisk, hvis vi som branche - leverandører og forhandlere - kunne få den politiske opbakning, der kunne gøre en væsentlig forskel.

På udstillingen spillede vi - især på Batavusstanden - også på den grønne profil: At cykle er at tænke grønt, og cyklerne er i Holland produceret så grønt som muligt: Vores dekorations-setup henviste til det grønne i at cykle, og vi havde bl.a. lavet en statement-væg, som kunne inspirere forhandlerne til dekoration i deres butikker, men også til at huske at fortælle de grønne historier, når de står i en salgssituation. På produktsiden var tendensen naturligvis, at vores udbud af elcykler er stort, men generelt viste vi flere farver end de seneste år. Det blev særdeles positivt modtaget.

Von Backhaus har en relativ ung målgruppe, og hele vores kollektion bærer præg af lidt mere fest og farver. Kollektionen er smal, men yderst kommerciel og med urban og ung udstråling. Vi var blevet inspireret af hashtag'et "Asfaltcowboy" og havde bygget standen om med henvisninger til et urbant western-miljø. Vores vigtigste rekvisit var gribben Glenn! Dette tema vil gå igen i vores kommunikation målrettet forbrugerne.

Vores kronjuvel Koga er målrettet den kundegruppe, som både elsker sublime køreegenskaber, klassisk design og høj kvalitet.

Pace serien, som er en serie af elcykler med semi-integreret batteri, blev taget rigtig godt imod, ligesom beltdrive er en tendens, som både Batavus og Koga har fået øjnene op for. Vi laver flere modeller med beltdrive, både som elcykler og almindelige cykler.



Bjarne Egedesø A/S

Her på dørrinet til 2020 har vi oplevet endnu en sæson, hvor branchen er udfordret. Udfordringer som man kan fristes til at sige, at vi var bedre foruden, men på den anden side stilles der krav om tilpasninger. Forbrugerne handler på en anden måde end tidligere, de er mere beviste om deres køb, men de ønsker fortsat den gode service og den viden, som branchen besidder.

En anden ting er "story telling". Levi's, som blev brugt af minearbejderne mv..... - den findes også i vores hightech produkter, og den fortælles bedst af vores forhandlere.

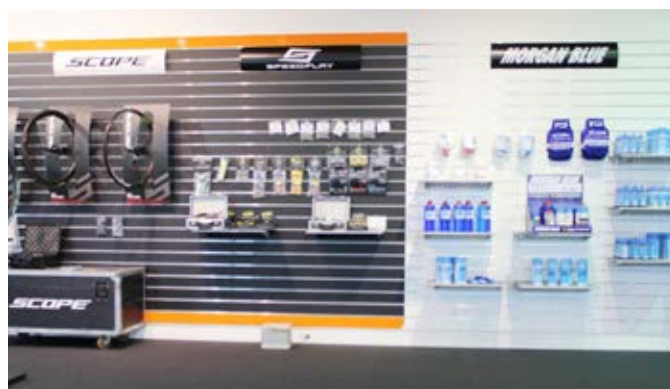
Netop derfor flyver vi vores Pinarelloforhandlere til Treviso i Italien 2 gange årligt for henholdsvis Giro d' Italia samt Granfondo Pinarello-arrangementerne. Under Giroen er vi sammen med Team Inios, og under Granfondo Pinarello cykler vi på de nyeste Pinarellocykler i samværd med historien bag om.

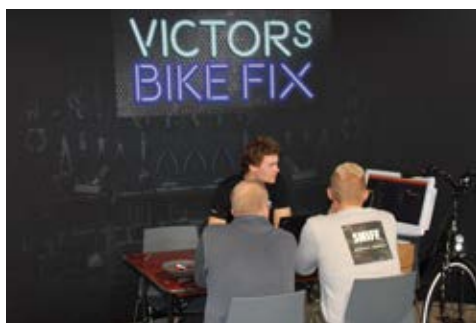
2019 bød uventet på flytning fra Tietgenbyen til Højme i Odense. Vi har længe fulgt Facebooks kæmpe byggeri fra vores administration og med vores placering op ad dem, ønskede de brændende vores lagerfaciliteter.

Der blev i september indgået en lejekontrakt parterne imellem. Vi fandt passende lokaler i Højme, og flytningen blev en realitet måneden efter. At den faldt sammen med etablering af et nyt ERP-system samt vores udstilling, udfordrede vores dygtige personale til det maksimale, men de klarede den – tusind tak for det!

Projekter for 2020 omhandler ny hjemmeside, øget fokus på at lette samhandlen, få supporten flyttet tættere på kunderne og ikke mindst markedsføringen af vores varemærker.

Vores største aktiv er vores kunder, som jeres er forbrugerne. Kun ved at styrke båndene kan vi retfærdiggøre os og flytte branchen. Vi ønsker at bakke vores kunder op lokalt, og har du et arrangement, hvor vi kan hjælpe, så tøv ikke med at tage kontakt med vores sælgere. Det er lokalt og i samarbejde med jer, at vi rykker os sammen. Glæde jul og godt nytår til alle.





C. Reinhardt as

Totalleverandør i cykler og udstyr

C. Reinhardt har haft en passion for knallerter, scootere og motorcykler i snart 100 år. I de seneste 10 år også for cykler – lige fra sportscykler til retro-, mtb- og elcykler. I dag er vi med til at sætte nye standarder i branchen, og vi har for længst sat vores præg på markedet såvel som på cykelstierne.

Vi sætter en ære i at holde gang i hjulene – i mere end én forstand. I dag er vi totalleverandør til cykelbranchen. Vi udvikler og udvider hele tiden vores sortiment, og vi koncentrerer os om produkter og agenturer, der ikke ligger under pres fra alternative kanaler. Vores varer findes kun i faghandlen, netop for at støtte op om branchen.

Men vi vil ikke nøjes med at være totalleverandør. Vi vil også være cykelhandlerens foretrukne leverandør. Det kræver en ihærdig indsats – og det kræver, at vi gør os umage hver eneste dag. Blandt andet ved at skabe trafik og tilfredse kunder i butikkerne. Det har vi altid fokus på.

Vores mål er samtidig at sikre "value for money", så vores forhandlere kan tilbyde kunderne høj kvalitet, masser af udstyr og godt design for pengene.

Vi står bag cykelhandleren

C. Reinhardt as står bag cykelhandlerne både fagligt og økonomisk – i gode og svære tider.

At stadig flere cykelhandlere vil være en del af vores succes, tager vi som et bevis på, at vi gør en forskel. Vi er meget taknemmelige for den interesse, tillid og loyalitet, cykelhandlerne viser os

i et marked, der konstant presses af stigende nethandel. Vi gør, hvad vi kan for at skabe et modpres, og sikre trafik i butikkerne. Det lykkes vi med, takket være vores egne unikke cykelmærker og designs. På udstyrssiden har vi ligeledes tilegnet os en række unikke kvalitetsmærker, der er forbeholdt faghandlen. Fx. kvalitetshjelmene fra KALI.

KALI

Med KALI kan vi fremover tilbyde kvalitetshjelme, der ligger i top, hvad angår komfort og sikkerhed. Og til yderst konkurrencedygtige priser – også i relation til udlandet. Vidste du, at KALI har lavet deres egen rotationssikkerhed, LDL. Vi er meget stolte af at kunne repræsentere et sådan mærke, der passer perfekt ind i Reinhardt Bike-familien.

E-Fly når nye højder

Sidste år fejrede vi E-Fly's 10 års fødselsdag, men faktisk har vi fejret E-Fly hver eneste dag det sidste årti. Vi har virkelig fået skabt en elcykel, der leverer hvad du lover; høj kvalitet og sikkerhed, elegant design, lang rækkevidde. Flere og flere er fulgt med strømmen, og i dag er E-Fly en af Danmarks mest populære fuldblods-elcykler. Den stadig stigende interesse for elcykler har naturligvis givet E-Fly medvind.

Her får cyklisten et sundt og miljøvenligt alternativ til bilen, et praktisk – og effektivt – transportmiddel i morgentrafikken osv.



Der er masser af argumenter for både E-Fly og elcyklen generelt. Interessen og efterspørgslen fortsætter med at stige i 2020 og sikrer en opadgående udvikling i et ellers nedadgående marked for mere konventionelle cykler.

Vi arbejder intensivt og konstant på at udvikle E-Fly for at gøre den til en af markedets bedste. Produktudvikling er nødvendig i en tid, hvor elcyklisten stiller nye krav til design og funktionalitet.

I 2020 bliver E-FLY endnu mere sporty med de nye modeller PACE og CROSS. Og er man til det mere klassiske design, vil Nova og Nova Max III appellere til følelser og fornuft. Flot design og høj kvalitet til en yderst skarp pris.

Med det flotte salg, vi har haft i 2019-sæsonen, har vi store forventninger til 2020.

NORDEN får folk i tale

Også i 2019 skabte NORDEN stor opmærksomhed med sit nordisk inspirerede retrodesign og sine mystiske – nærmest mytiske – billedfortællinger. Sloganet "Everyone comes with a story" og de gådefulde NORDEN-billeder skabte endnu engang stor opmærksomhed, omtale og dialog.

2020 byder igen på unikke NORDEN-billeder samt nye flotte retro-modeller. Agnes og Herman kommer fx i en elegant "S"-model med 3 gear. 2020 byder selvfølgelig på nye farver, tilpasset tiden og hele NORDEN-universet. Vi glæder os til at se de nye farver hos forhandleren og i bybilledet.

RAAM til alle underlag – og til en super pris

Vores mtb-mærke, RAAM, er ikke kun skabt til at holde snuden i sporet. Den er også designet til byen og til de unge, der foretrækker en vej fremfor en skovsti. Eksempelvis er RAAM Element helt "on track" på byens asfalt og brosten.

RAAM er udstyret med kvalitetskomponenter, og yderst konkurrencedygtig på pris og kvalitet. Læg hertil masser af attitude. Helt overordnet er RAAM også skabt til dem, der ønsker en rå cykel til en super skarp pris.



EBSEN BIKES A/S

Fra EBSen Bikes A/S skal der lyde en stor tak til alle vores forhandlere for samarbejdet igen i 2019 samt en stor tak for jeres besøg på vores cykeludstillinger i Brøndby og Vojens i september måned. Interessen for vores cykeludstillinger i Jylland og på Sjælland har været overvældende, og forhandlerne har givet os ærlige og retvisende indikationer, som gør, at styringen af vores indkøbsordrer kan blive så præcise som muligt.

Ebsen Bikes-konceptet tager udgangspunkt i ideen om at tilbyde et sortiment af cykler, som mange forbrugere har råd til – ikke kun de få. Det gør vi ved at kombinere funktion, kvalitet og design med en lav og forbrugervenlig pris - selvfølgelig med fokus på bæredygtighed.

Vi ønsker at gøre tingene på vores egen måde, og bestræber os på at optimere vores værdikæde, så vi møder forbrugeren med et produkt, der er så ærligt som muligt.

GT

Til 2020-sæsonen har vi udvidet vores cykelprogram ved at indgå en aftale med Cycling Sports Group.

Vi er stolte over, at Cycling Sports Group valgte netop Ebsen Bikes A/S som deres kommende distributør i Danmark, og det er da heller ingen hemmelighed, at vi allerede på nuværende tidspunkt har mere end 10-dobbelten vores salg i den kategori, som GT befinder sig i. MEN vi søger stadigvæk forhandlere i byer i det ganske danske land.

Ring til en af vores 3 sælgere og spørg, om dit område er ledigt. GT er et cykelmærke, der fortjener respekt. Den respekt vil vi føre ud til forhandlerne og forbrugerne ved bl.a. en kraftig markedsføring på de sociale medier.

Elcykler

Til sæsonen 2020 vil vi igen tilbyde følgende systemer: Shimano STEPS – BOSCH – Bafang.

Alle vores elcykler bliver produceret i Europa, hvor der er strenge kvalitetskrav og krav om kvalitetskomponenter. Dette medvirker til, at vi producerer holdbare og driftssikre elcykler.

Dette program vil pr. 1. januar 2020 blive udvidet markant. Vores forhandlere vil primo januar 2020 få tilsendt det ekstraordinære elcykelprogram med meget fordelagtige modeller og betingelser.

Ebsen Bikes A/S forventer, at hver 4. solgte cykel i 2020 vil være en elcykel. Derfor er vi ekstra stolte over at kunne tilbyde vores forhandlere et stort og stærkt elcykelprogram.

MADE IN EUROPE

Hovedparten af vores cykelprogram bliver produceret i Europa, hvilket gør det nemmere at navigere i forhold til at kunne reagere hurtigt og præcist. Vi og vores forhandlere har bestemt en fordel i, at vores producenter er indenfor rækkevidde.



EBSEN

Cykler med fokus på komfort og udstyr. Stellets formgivning sørger for en optimal, opret kørestilling. Nostalgisk i sit udtryk – moderne i funktion.

EBS

Let, hurtig og elegant, sporty stil, som er skabt til effektiv kørsel mellem skole, universitet, arbejde, eller hvor du skal hen. Fælles for EBS er et sporty look med lettere fremadrettet kørestilling, som giver en følelse af fremdrift.

REMINGTON

En Remington cykel passer perfekt til danskeren og storbymenesket. Vind og vejret er synonymt med vores danske hovedstad, København, hvorfra Remington har sin oprindelse. Kvaliteten, designet og lethed har givet Remington-cyklen stor opmærksomhed i bybilledet, og den unge, moderne dansker elsker den klassiske, oprejste kørestilling på cyklen og kører den med stil.

GT

GT blev startet af Gary Turner og Richard Long i 1979 i Californien. GT designer og fremstiller Race, MTB og BMX cykler. Designet på

en GT cykel er med et specielt stel, der indeholder en ekstra triangel mellem sadelrør og overrør. Alt for at sikre den bedste kvalitet til cykelentusiaster.

BOTTECCHIA

I mere end hundrede år har Bottecchia produceret kvalitetscykler. Mærket er opkaldt efter den første italienske vinder af Tour de France i 1924 – Ottavio Bottecchia. Lige siden har de udviklet cykler til alle behov ved at kombinere stil og hengivenhed.

Websider

Se også vores 3 websider, som er: www.ebsenbikes.dk, www.remingtonbikes.dk, www.bottecchia.com

2020

Vi glæder os til at møde den kommende sæson med masser af flotte cykler, stærke nye modeller og dette i et tæt samarbejde med vores forhandlere.

Igen tak til alle vores forhandlere for en fremragende udstilling og tak for jeres store støtte i 2019.

Med disse ord vil vi ønske alle en glædelig jul og et godt nytår.



Gazelle Denmark A/S – Pon.Bike

Vi er alle vore Gazelle-forhandlere meget taknemmelige for den store opbakning, I har givet os i den forløbne sæson. Med forhandlernes støtte har vi igen øget forbrugernes kendskab til Gazelle og specielt til Gazelle elcykler, hvor vi har oplevet en stærk vækst i markedet. Forbrugerne har naturligvis også reageret meget positivt på Gazelle Orange C8 HMS som testvinder i Forbrugerrådet Tænk- Bedst i Test. I et udfordret marked med hastige skift og hård konkurrence var det igen i 2019 elcyklerne, som har været løftestang for Gazelles vækst i Danmark. Vi oplever, at forbrugerne prioriterer høj kvalitet og pålidelige el-systemer, når de skal vælge elcykel, uanset om det er til daglige cykelture til og fra arbejde/studie eller cykling i fritiden. Og med elcyklen bliver turene ofte både flere og længere.

Vi arbejder fortsat på at positionere Gazelle – Ride like the Dutch, som et premium elcykelmærke med innovative produkter i høj kvalitet – leveret til forbrugerne af dedikerede Gazelle-forhandlere.

Med introduktionen af Gazelle Ultimate-modeller i sommeren 2019 er sortimentet af cykler med in-tube batteri og integreret centermotor blevet markant bredere og dækker nu både komfort og aktive-segmentet med flere modeller og udstyrsniveauer. Det er blevet hverdag for mange forhandlere, at en elcykel kan sælges i prisniveauet + 20.000 kr. I den modsatte ende af skalaen for cykler med centermotor kommer nu modellen Paris C7 HMB med Bosch Active Line 3.0 motor til priser fra 15.499 kr. Midt imellem dækker det brede sortiment i Arroyo-modeller over flere varianter både med det traditionelle bagagebærebatteri og integreret batteri i underret – alle med den højt efterspurgte fodbremse. Denne store brede i sortimentet med centermotor er blevet meget positivt modtaget

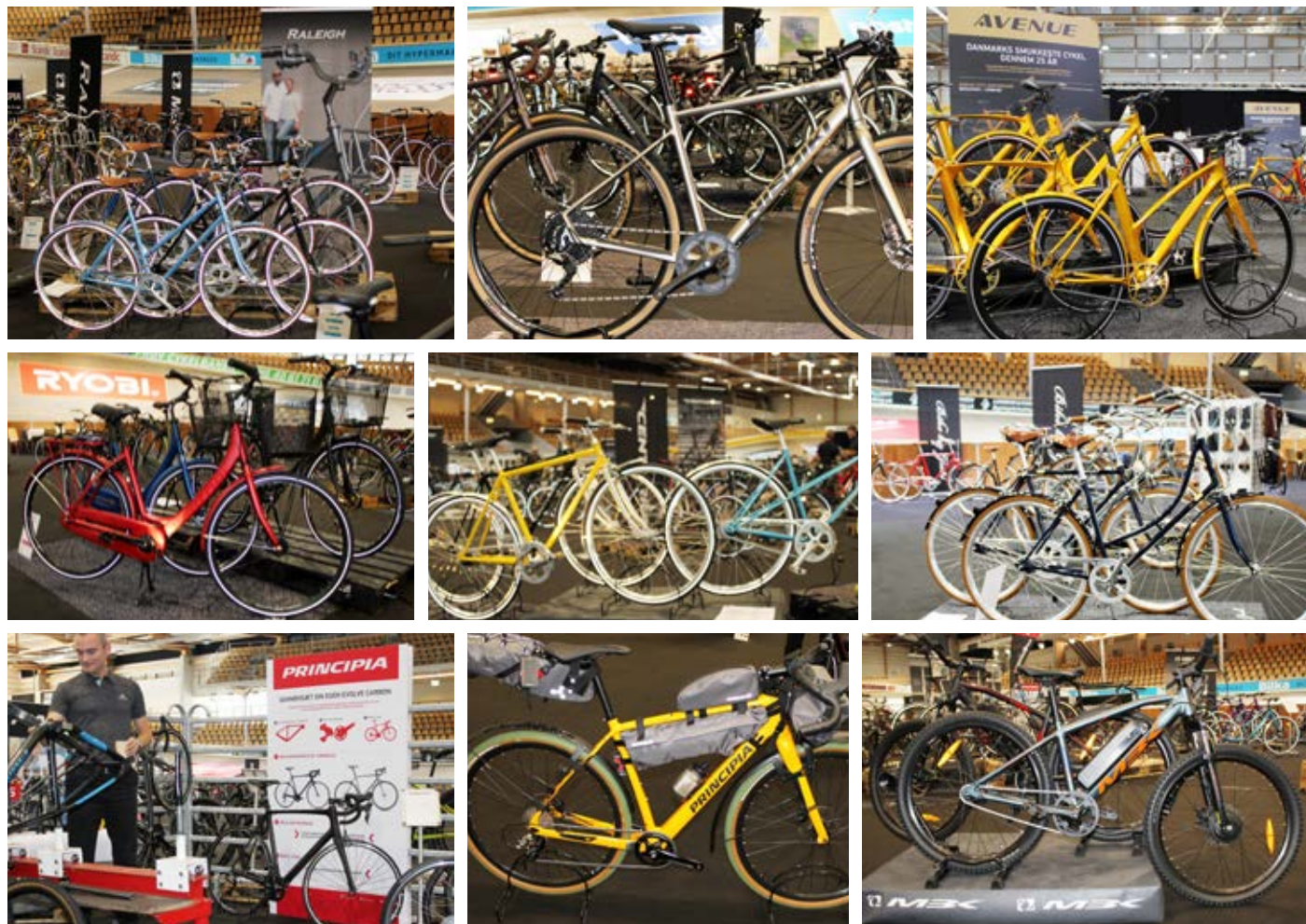
af Gazelle-forhandlerne, og vi har store forventninger til den kommende sæson. Forhandlernes pre-order indikerer også en stor tro på en fortsat vækst i elcykelsalget i 2020.

Kalkhoff- Pure Freedom Kalkhoff er en tysk udviklet kvalitetscykel med fokus på "value for money". Kalkhoff har de sidste år bevæget sig væk fra de traditionelt, tysk-udseende cykler til cykler med integreret batteri, som vægter køreoplevelse højt. Eksempelvis Kalkhoff Endeavour 7 Pure eller den mere komfortable Agattu 4.S Move med lang rækkevidde og lav batterioplacering for bedre køreegenskaber.

Focus- Ride Beyond Focus har igen vist med deres nye sortiment, at de er et af de markedsledende brands, når det gælder innovation. Især når det gælder E-Bikes, hvor de med den nye Thorn2 har udviklet cyklen, der passer virkelig godt til de danske skove. Selvom der lægges mere og mere fokus på E-Bikes, glemmer Focus ikke deres mere traditionelle Pure Bike-segment. Uanset om det gælder cyklen til skolekørsel eller cyklen til den mere krævende motionsrytter, så har Focus en cykel, der passer til alles behov.

Cervélo- Simply faster Cervélo har gennem årene udviklet cykler med det formål at få det bedste ud af rytteren på cyklen. Cervélo indeler deres cykler i forskellige serier. S-Serie S5 og S3 er deres Aero Serie med maksimal aerodynamik og lækker kørekomfort. R-serie R5 og R3 Classic Road Bike har lav vægt og stiv ramme. Gennem 2019 har Cervélo præsenteret flere nyheder blandt andet den nye opgraderede P5 cykel og den nye PX serie, som erstatter P5X samt den længe ventede Aspero Serie med deres Gravel bike, som indtil videre har taget markedet med storm.

Vi ønsker alle i Cykelbranchen en glædelig jul og et godt nytår.



HF Christiansen

Dansk cykelkultur - musikken spiller bedst, når vi spiller sammen
Dansk cykelkultur ligger HF Christiansen meget på sinde. Sidste år handlede vores indlæg om, at vores danske cykelkultur var udfordret: Folk cyklede mindre og mindre, og mobilisering af politikerne gik for langsomt. Danske cykelhandlere spiller en nøglerolle i at sikre, at der rådgives og vejledes, så cyklisterne forbliver tro mod deres livsstil, får deres børn med og får deres seniorforældre over på elcykler.

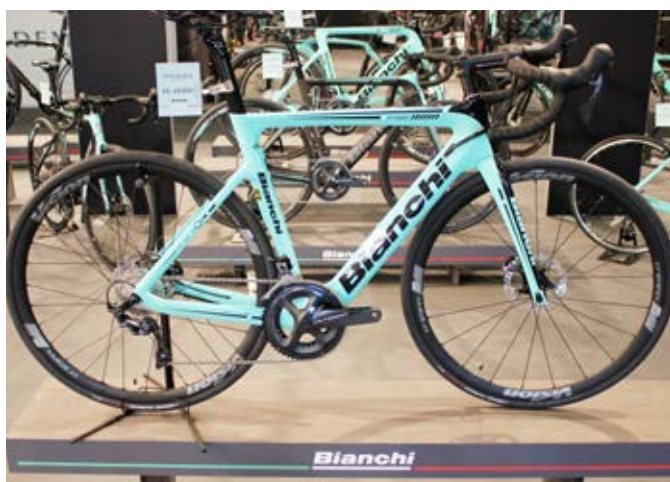
Hos HF Christiansen forsøger vi at agere backing group for de danske cykelhandlere ved at holde fanen højt med veldesignede, danske cykelmodeller, vedligeholdte danske brands, kvalitet og fornuftige priser. Vi bakker op om vores forhandlere ved at være en traditionel lagerførende grossist - sommetider lidt for lagertung, hvilket koster i renter (snakken om nulrente er kun for indlånerne) - men dog med den positive effekt, at færrest mulige cykler skal gå fra cykelhandleren utilfredse, hvad angår muligheden for at købe den ønskede cykelmodel.

I den kommende sæson 2020 fejrer vi to jubilæer: Vores Avenue-mærke præsenterer den 25. sæson, og det fejrer vi på forskellig vis. En serie af nummererede guldcykler markerer, at Avenue har holdt sit høje niveau i 25 år. Flere dygtige folk har igennem historien løftet Avenues arv. - Dét er dansk cykelkultur. I sæson 2020 kommer der endelig en Avenue i carbon: Avenue Empire. Empire'en samles hos vores svenske datterselskab, Unicykel, som er garant for høj samlekvalitet og stor færdighedsgrad. Empire'en samles tæt på vores danske og europæiske kunder - både af økonomiske lagerhensyn for os

og fordi større færdighedsgrad betyder mindre tid til klargøring hos jer forhandlere, men også for at sikre at kvaliteten er helt i top. Sverige har været dansk engang, så samling på den anden side af Øresund betragter vi også som udtryk for dansk cykelkultur.

Vores andet jubilæum er en fødselsdag: I 2020 er det 30 år siden, at Principia blev grundlagt i Nørresundby. Principia er i den grad også dansk cykelkultur. Principia har over tiden prøvet meget af og brændt fingrene mange gange, men også præsteret det sublime. 2020 byder på et hav af nyheder i Principia-programmet, som både tæller en række prisstærke og salgbare modeller, der kan lageromsættes ude hos forhandlerne, men også det at vi i Randers lancerer håndbygning af racercykler, gravelcykler og mountain bikes i carbon, der er stramt konfigurerede af slutbrugeren. Cyklerne bestilles hos vores forhandlere og bygges derefter. Vores forhandlere brænder ikke inde med dyre modeller, for de bestilles og bygges først, når de er solgt, og vi har fra Randers kontrol med, at fleksibiliteten og kvaliteten er i top. - I tråd med Principias arv. - Også dansk cykelkultur.

Fejringen af Avenue og Principia med bl.a. produktion i Danmark og Sverige er noget vi ser frem til. Det er vigtigt for os at sikre omsættelige cykler af høj kvalitet, uden at hverken vores forhandlere eller vi i Randers kløjes i lagerbindingen. Vi ser frem til at tænke endnu mere i lageromsætning og dansk cykelkultur-historiefortælling med vores forhandlere. Så selvom danske cykelhandlere spiller førsteviolinen i den danske cykelkultur, gør vi, hvad vi kan, for at være den bedste backing group som muligt.



KILDEMOES

Kildemoes

Danskerne cykler

Danmark er et cykelland – det udsagn, er der nok mange, der nikker genkendende til. Men fakta er, at der bliver solgt færre cykler i Danmark år for år. Totalmarkedet i Danmark var ca. 400.000 i 2018, hvilket er et lille fald i forhold til 2017. Tallet for 2019 er endnu ikke kendt.

Fra politisk side er der fokus på at forbedre forholdene for cyklister. Tiltrækningen af store events, som f.eks. Tour de France-start i Danmark i 2021, VM i cykelcross i Bogense og det fynske Bike Island-projekt med Kildemoes-cykler til udlejning, som tiltrækker masser af cyklende turister, er alt sammen med til at sætte cyklen på dagsordenen i mange sammenhænge – både til daglig brug og som fritidsaktivitet.

Liv i bevægelse

Kildemoes' motto 'Liv i bevægelse' er i høj grad aktuelt. Det er vigtigt for folkesundheden, at vi har en aktiv hverdag. Her er cyklen et oplagt valg, da den daglige transport på cyklen kan være en del af dagens motion.

Det er vigtigt at få vores børn til at cykle. Det giver motion, frisk luft, styrker finmotorikken og giver basis for socialt samvær med andre cyklende børn. Studier har vist, at gode cykelvaner fra barndommen rækker ind voksenlivet.

Hos Kildemoes laver vi gode cykler til børn. Børn skal have en cykel, som virker hver gang, og som giver stor cykelglæde. Børn bruger heldigvis deres cykler meget og bør derfor have en ordentlig cykel. Faktisk er det netop her cykelbranchen finder sin berettigelse. Gode cykler til fornuftige priser og en god service både på salgs- og reparationssiden. Er cyklen af god kvalitet og vedligeholdt ordentligt, får brugeren en god cykeloplevelse.



Hård konkurrence

Det er svært at konkurrere på pris med de mange nye afsætningskanaler som varehuse, webshops og dagligvarebutikker. Så må vi finde andre veje. Forbrugerne er forberedte, når de møder op i cykelbutikkerne. De har læst om cykler på nettet hjemmefra, så når de kommer ind i butikken, forventer de at få mere at vide og at se et bredt udvalg. Nogle butikker har i dag mange forskellige mærker på få kvadratmeter, og naturligt nok bliver det indgående kendskab til det enkelte mærkes fordele og ulemper mindre.

Cykelbranchen skal både overbevise forbrugeren om, at det kan betale sig at købe et kvalitetsprodukt i butikken og yde en god service fra værkstedet. Når kunderne kommer ind i butikken, har de allerede besluttet, at det er bedre at købe i den fysiske butik end på nettet. Butikken skal derfor give den potentielle kunde en oplevelse og ny inspiration. Her er chancen for at nørde omkring valg af bremsetype, indvendige gear kontra udvendige, dækbredde og lignende detaljer.

Mange forskellige cykeltyper

Kildemoes har et bredt program indenfor mange forskellige cykeltyper. Forbrugeren har forskellige ønsker og behov, og det er butikens opgave at finde den helt rigtige type cykel til netop deres kunde. Den gennemsnitlige forbruger har blot nogle få specifikke ønsker, f.eks. en bestemt farve eller fodbremse.

Valg af cykeltype har i dag en stor signalværdi for nogle mennesker, mens andre blot skal have et transportmiddel.

Hvis kundens behov afdækkes rigtig og kan imødekommes, er salget sikret – og man får en tilfreds kunde.

I Kildemoes' brede program findes både cykler med sporty, fremadrettet kørestilling som Hyper og Logic samt klassiske cykler med

oprejst kørestilling som City og Street. Derudover findes URBAN-serien, som består af spændende og anderledes cykeltyper som Qharma og Urban. Mange URBAN-modeller har frontbagagebærer. Dette er en af tidens helt store trends, uanset om man er fra storbyen eller landet.

Man kan ikke snakke om cykler, uden at talen falder på elcykler. Mange har en mening om disse, men rigtig mange har faktisk aldrig prøvet en elcykel. Stort set alle Kildemoes' cykeltyper findes som elcykler. Her er det igen vigtigt at afdække kundens behov. Skal det være front- eller centermotor, hvilken type cykel og hvor langt skal den kunne køre? Er det overhovedet en elcykel, de skal have? Eller modsat - skal de faktisk have en elcykel og ikke en almindelig cykel? En elcykel er en stor investering. Både for butikken at lagere og for forbrugeren at købe. Kildemoes har elcykler med forskellige elsystemer – Egoing, Shimano Steps, Yamaha og Bosch. Der er stor forskel på disse systemer og priserne. Hav gerne et bredt udvalg, så forbrugeren kan prøve de forskellige systemer. For de ældre forbrugere er det vigtigt, at cyklen ikke tager magten fra dem, men alligevel hjælper, hvis de har fysiske skavanker. For de yngre er cykeltypen mere vigtig. Det skal helst ligne en "almindelig" cykel så meget som muligt.

Også når vi sælger elcykler, er efterservice et vigtigt parameter. Det er vigtigt at få solgt den rigtige cykel til den rigtige forbruger og derefter kunne hjælpe med de spørgsmål, som uvægerligt kommer efter salget. Jo mere sælgeren ved om den enkelte elcykel, jo større er chancen for at gennemføre salget og have en tilfreds kunde. Kildemoes glæder sig til endnu en sæson med nye og spændende cykler, nye udfordringer på elcykel-området og til at finde den rigtige vej sammen med vores partnere.



Søndergaard og Sønner

Henrik Søndergaard

Vi ser udstillingen som en mulighed for at præsentere vores kunder for et meget bredt udvalg af vores varesortiment og ikke mindst de nyheder, der er. Det er naturligt for os at kombinere det hyggelige og afslappede med en faglig orientering om vores produkter.

Vi er glade for samarbejdet med Abus om Cykelexpo-udstillingen.

Vi vil gerne sælge, men jeg går meget op i, at vi ikke oversælger til kunden, for det kan man kun gøre en gang, og vi har altid haft et langsigtet perspektiv i vores samarbejde med vores kunder.

Jeg har været ekstra spændt på udstillingerne i år, fordi jeg i foråret valgte at ændre i organisationen.

Vi ansatte Thomas Holm Olesen som salgschef, og det har fungeret rigtig godt fra dag et. Thomas er en rigtig behagelig fyr, og jeg synes, at jeg mærker det på den gode stemning, der hersker på udstillingen. De resultater, vi foreløbig har fra udstillingen, tyder da også på, at kunderne har taget godt imod Thomas og ikke mindst vores salgstab.

Vi har udliciteret markedsføringsdelen til vores reklamebureau 3 Fisk. Det betyder, at vi har Paul Fisker, der er partner i 3 Fisk, i huset i normal arbejdstid. Paul har en kæmpemæssig erfaring og en faglig stolthed, der smitter af på det daglige arbejde i virksomheden.

Vi har længe talt om, at vi skulle registrere vores udstillingsordrer elektronisk, idet det vil spare ressourcer. For ca. en måned siden valgte jeg at sætte projektet i gang. Det blev gennemført, men det blev desværre lidt forceret, så vi satser på at udvikle lidt mere på projektet, så vi næste år har en bedre platform for disse ordrer.

Jeg tror, at de fleste kunder vil kunne gøre brug af strejkodelæsere kombineret med vores webshop, så når vi udvikler projektet via vores webshop, kommer det også vores kunder til gode.

Thomas Holm Olesen fortæller om det nye job

Jeg synes, at det har været et spændende skifte. Her hos Søndergaard bliver der jo ikke helt så meget kontakt med cykelhandlerne. Det

kommer jeg til at savne, og derfor er det dejligt, at jeg her på udstillingen kommer i kontakt med kunderne.

Jeg vil fortsætte med det, som vi hos Søndergaard er gode til og samtidig holde fast ved de værdier, vi har.

Vi skal holde fokus på det segment, vi er i, nemlig cykelhandlernes del af markedet. Søndergaard og cykelhandlerne er i samme båd. Selv om værdier og mål fortsat er de samme, skal vi stadig udvikle os, og det skal vi gøre sammen.

Jeg synes, at BikePartner produkterne er et godt udviklingsområde. Vi oplever, at cykelhandlerne er glade for produkterne, fordi det er produkter af en god kvalitet, og fordi vi selv har været inde over produktudviklingen og emballagen. Det betyder, at det ikke er nemt at finde produkterne på Amazone eller i supermarkeder.

Vi kan ikke klare os med Bikepartner produkterne alene, og derfor skal vi tilbyde vores kunder mærkevarer også.

Vi har lige lavet en agenturaftale med Basil her i sommer. Vi håber, at vi ved hjælp af denne aftale kan sikre, at Basil produkter langt overvejende bliver distribueret i cyklebranchen i fremtiden.

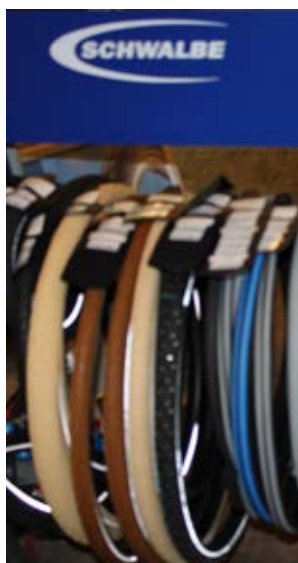
Herudover er jeg rigtig begejstret for Basils seneste produktudvikling, nemlig regntøj af en rigtig flot kvalitet. Det kommer vores sælgere ud og viser frem i løbet af første kvartal i 2020.

Paul Fisker er også tilstede på udstillingen, vi spørger ham lidt provokerende: Marketingsbudgettet, er det ikke bare det, der gør Søndergaards varer dyrere?

Haha, nej så enkelt er det heldigvis ikke. Man kan vende den lidt om og spørge sig selv, om ikke det er en betingelse for at sælge en vare, at forbrugeren ved at den eksisterer.

Jeg bruger desuden en stor del af min tid på webshoppens, og det er en indsats, der tjener sig selv hjem mange gange i forhold til de besparelser, der er andre steder i kæden.

Jeg prøver at gå ind på vores kunders banehalvdel. Vi tror, at cykelhandlernes del af markedet skrumper, og vi ved også, at den enkelte cykelhandler har begrænsede ressourcer. Min tanke er derfor, at hvis vi skal ændre på situationen, skal vi løfte i flok.



Jeg tænker desuden, at vi hos Søndergaard skal overveje, hvad vi kan bidrage med i forhold til at erobre en større del af markedet til cykelhandlerens segment. Mit svar er, at vi kan gøre opmærksom på segmentet i fællesskab. Hvis kunden på en positiv måde bliver mindet om marked og muligheder, bliver de måske nysgerrige.

Vi påtænker konkret at gøre følgende.

1. Genoptage vores indsats på de sociale medier, primært Facebook. Vi iværksætter aktiviteter, der henvender sig direkte til slutbrugeren, men som også kan give aktivitet på cykelhandlerens Facebookprofil, hvis de deler vores opslag. Jeg tror, at mange cykelhandlere har en Facebookprofil, og en del af disse kan man gøre mere synlige, hvis der er mere aktivitet. Cykelhandlerens udfordring er at få kunderne til at følge forretningen på Facebook. Vores udfordring er at understøtte dette.
2. Vi producerer et gratis magasin til uddeling fra cykelhandlerens butik. Magasinet skal have et journalistisk indhold, med udgangspunkt i oplevelser med cykler. Vi forestiller os, at vi sender en stak magasiner ud til cykelhandleren sammen med de ordrer, vi alligevel sender. Vi håber, at magasinet vil understøtte slutbrugeren i en opfattelse af cykelbutikken som en spændende shop, der kan inspirere og understøtte kundes sunde og grønne image. Bladet trykkes i første omgang i et oplag på 50.000 stk. Man kan finde en demo på vores webshop, så man kan se, hvad vi forestiller os.
3. Der skal selvfølgelig være et sammenspil mellem nyhedsbrevene til vores kunde, indsatsen på Facebook og det nye magasin.

Paul slutter

Vi regner med, at vores arbejde udmønter sig i konkrete tiltag allerede i første kvartal 2020, og jeg håber, at cykelhandleren opfatter os som deres markedsafdeling. Sker det, er mit mål nået.





WINTHER

Med elmotorens ankomst har ladcykler fået en endnu vigtigere status hos børnefamilierne mv. end før, da det er muligt at nå længere og hurtigere frem selv med tung last. Nu er det ikke kun i de større byer, hvor det er et populært transportmiddel, men også udenfor. For mange er ladcyklens status nærmest som en bil, og afhængigheden af cyklen er høj. Derfor er det vigtigt, at den fungerer hver dag - og hvis uheldet er ude - at man hurtigt kan få den lavet, så den kan køre igen.

En ladcykel er også et overvejelserkøb for mange, da det er en stor engangsudgift (afhængig af hvilken kvalitet, der efterspørges). Det er derfor en vigtig rolle vores forhandlere har i at råde og vejlede kunderne til at finde den ladcykel, der passer til deres behov. Og når den er købt og taget i brug at yde service, så man vedligeholder cyklen bedst og hurtigt kan være kørende igen, skulle der opstå nogle udfordringer. Vi sætter derfor stor pris på det samarbejde, som vi har med cykelhandlerne og takker for jeres indsats - også med hensyn til at fremme fokus på kvalitet og sikkerhed, som er en del af essensen i den faglige stolthed i cykelbranchen.

TO MOTORER - SHIMANO STEPS OG PROMOVEC

Hos Winther arbejder vi kontinuerligt med at videreudvikle Winther Kangaroo ladcyklerne, og som noget nyt i 2019 kunne vi tilbyde to forskellige motorløsninger. Nu er det muligt for forbrugeren at vælge mellem en Promovec baghjulsmotor med udvendige gear eller en Shimano STEPS 6100 centermotor med indvendige gear. Køreoplevelsen er forskellig og appellerer til forskellige behov og markeder. Shimano STEPS motoren blev introduceret i sommeren 2019. På Promovec-systemet kommer vi med et nyt display - Mini LCD - som med sit kompakte udseende giver en større integreret oplevelse af systemet.

MAXI COSI PEBBLE AUTOSTOL ADAPTER

Som noget nyt er det nu muligt at montere en adapter til autostol i vores Cargoo model. Det betyder, at børnefamilierne fremover kan bruge samme autostol til bil, klapvogn og nu også i vores Kangaroo Cargoo.

NYT BRANDLOOK & EUROBIKE

I forbindelse med lanceringen af Shimano STEPS motoren har vi også ændret look og fået nye brochurer, messestand mv. Det blev vist frem på den store cykelmesse EUROBIKE i Friedrichshafen i Sydtykland i september måned, hvor der kom mange cykelinteresserede fra hele verden. I år var sjette år i træk, hvor vi deltog. Der er sket meget indenfor 'urban mobility', siden vi startede, og man har nu samlet ladcykel og andre 'urban mobility' spillere i samme hal, så der er et klart fokus på området, hvilket vi også sætter pris på. Torsdag aften inviterede vi samarbejdspartnere mv til et arrangement på vores stand - tak for besøget til dem, der kom forbi!

C29 MED MOTOR TIL FORÅRET

Udover ladcyklerne har vi flere nyheder på vej. Blandt andet kommer C29 budcyklen med motor og 8 udvendige gear fra foråret. Med den nye motorløsning er mulighederne åbne også for private fx til indkøb, ture til sportshallen mv. Eller brug den til varekørsel eller som en anderledes måde til at reklamere for din virksomhed på. Det vil forsæt være muligt at få C29 med Shimano Alfine 8 og i begrænset omfang med Sram automatix 2 gear.



Fuldautomatisk svejserobot hos Viridus

Batterierne findes bl.a. på 2020-modellerne fra Winther.

FOTOS: FOTOGRAF JAKOB MARK

PRESSEMEDDELELSE

Europas første grønne batteriproduktion er dansk og netop påbegyndt

Danmark er ude i verden kendt for sine vindmøller og grønne energi, og fremover bliver danskerne måske også kendt for at have skabt den første europæiske produktion af grønne batterier til elcykler. Firmaet Viridus vil skabe en modvægt til de sorte batterier fra Kina, der ovenikøbet fragtes flere tusinde kilometer for at nå frem til cykelproducenterne. Første milepæl er at kunne producere 50.000 grønne batterier per år inden slutningen af 2019.

Aarhus, 21. november 2019: "Det er på mange måde paradoksalt, at elcykler der jo i sig selv er en grøn transportform, benytter sig af sorte batterier, som sendes hele vejen rundt om jorden, for at komme frem til europæiske cykelproducenter. Vi er nødt til at lave om på dette for at passe bedre på verden. Forbrugerne er desuden blevet mere opmærksomme på deres klimaaftryk og det begynder cykelproducenterne at mærke," siger Jesper Lundqvist, der er adm. direktør for Viridus.

Viridus er skabt som en joint-venture mellem kinesiske Greenway og Promovec. Sidstnævnte selskab er et søsterselskab som Jesper Lundqvist også står i spidsen for, og som gennem flere år har leveret en bred vifte af komponenter og services inden for elcykel-produktion. Det er derfor erfarne folk, der har startet den grønne batteriproduktion op. Og virksomheden er da også blevet godt modtaget.

"Flere danske cykel-brands har allerede købt ind på konceptet og vil nu kun have grønne batterier. For forbrugerne betyder det i sidste ende en lille merudgift, når de køber en elcykel, men set over en elcykels levetid er det småpenge," siger Jesper Lundqvist.

Større fleksibilitet i produktionen

Efterspørgslen efter elcykler buldrer frem i Europa og især i Holland og Belgien er andelen af solgte elcykler meget stor. Det sætter cykelproducenterne i en særlig situation, mener Jesper Lundqvist.

"Cykelbranchen har netop nu en eminent mulighed for at vise vejen for grøn mobilitet, der naturligvis også skal produceres grønt. Derfor skal der også være virksomheder i Europa, som vil være med til at vise vejen og dermed inspirere andre brancher og forbrugere til at tage den grønne dagsorden til sig. Sammen med vores kunder i branchen vil vi gerne være nogle af de fyrtårne," siger Jesper Lundqvist. En afgørende del af den nye produktion af grønne batterier på europæisk jord er imidlertid også at give cykelproducenterne større fleksibilitet og hurtigere levering.

"I dag er man tvunget til at bestille sine delkomponenter seks måneder før, hvis man får dem fra Asien. Det gør det imidlertid sværere for cykelproducenterne, der ofte har behov for mere fleksibilitet i deres produktion. Vi tror på, at vi med en europæisk produktion af grønne batterier netop kan skabe denne større fleksibilitet blandt andet i kraft af meget kortere afstande. Det vil spare verden for en stor mængde CO₂ og det er det vigtigste formål," siger Jesper Lundqvist.

For yderligere oplysninger kontakt venligst

Adm. direktør Jesper Lundqvist på mobil 51 29 89 74.

Om Viridus

Viridus er grundlagt som en joint-venture mellem Promovec i Danmark og Greenway i Kina. Virksomheden blev grundlagt i 2018, men produktionen af grønne batterier er først kommet i gang i august 2019. Viridus forventer at kunne producere 50.000 grønne batterier per år til elcykler inden slutningen af 2019 i sin topmoderne samlehal, der er fyldt med state-of-the-art produktionsudstyr. Ved årets afslutning forventer Viridus at have mellem 12-15 ansatte.

INDKALDELSE TIL

Danske Cykelhandlernes generalforsamling nr. 118

søndag den 22. marts 2020

Generalforsamlingen holdes på
Comwell Middelfart, Karensmindevej 3, 5500 Middelfart

Program søndag den 22. marts 2019

Kl. 10.00 :Registrering

Kl. 10.30 :Generalforsamlingen åbnes

Kl. 12.30 :Generalforsamlingen sluttet med efterfølgende frokost

** tiderne er ca. tider*

Dagsorden

1. Valg af dirigent
2. Notering af stemmeberettigede medlemmer og fuldmagter
3. Valg af stemmetællere
4. Bestyrelsens beretning for det forløbne år
5. Beretning om fagbladet Cykelbranchen
6. Fremlæggelse af årsregnskab til godkendelse og meddelelse af decharge
7. Fastsættelse af kontingent, markedsføringsbidrag m.v. i henhold til det forelagte kontingentregulativ
8. Indkomne forslag
9. Valg af formand
10. Valg af bestyrelsesmedlemmer
11. Valg af 2 suppleanter til bestyrelsen
12. Valg af revisor
13. Valg af 2 interne revisorer
14. Eventuelt

Vedr. : Punkt 8 - Indkomne forslag

Forslag til behandling på den ordinære generalforsamling skal være sekretariatet i hænde
senest 4 uger før generalforsamlingen for at komme til behandling.

Bestyrelsens nuværende sammensætning

Formand: Karsten Hansen, Aabenraa på valg - villig til genvalg

Næstformand: Jens Hoseassen, Nyborg på valg - villig til genvalg

Kenn Skou Poulsen, Gilleleje - valg 2021

Kim Hansen, København N - udpeget af Bike & Co.

Hans Henrik Lund, Rønne - udpeget af Fri BikeShop

Alle A og F medlemmer af DC er berettigede til at deltage i generalforsamlingen. A-medlemmer med tale- og stemmeret. F-medlemmer (filialer) uden stemmeret.

Skulle du være forhindret i at møde personligt, kan der gives skriftlig fuldmagt til et andet medlem. Et mødende medlem kan højst stemme med 1 fuldmagt jf. DC's vedtægter § 11.4. Fuldmagt kan rekvireres hos DC's sekretariat.

På bestyrelsens vegne
Karsten Hansen

Lille knallert															uge 1-45 2019														
	APRILIA	BACH	DAO	DERBI	KYMCO	MOTOWELL	PEUGEOT	PGO	PIAGGIO	SYM	TOL	VGA	Andre	Total															
Total 2019	83	2,0%	93	2,3%	80	1,9%	42	1,0%	111	2,7%	67	1,6%	175	4,3%	123	3,0%	130	3,2%	59	1,4%	213	5,2%	2.617	63,6%	324	7,9%	4.117	100,0%	
Nyreg. 2018	113	3,0%							187	5,0%	39	1,0%	209	5,6%	193	5,2%	107	2,9%	63	1,7%	32	0,9%	2.534	68,0%	200	5,4%	3.725	100,0%	
Difference	-30	-26,5%	93		80		-6	-12,5%	-76	-40,6%	28	71,8%	-34	-16,3%	-70	-36,3%	23	21,5%	-4	-6,3%	181	565,6%	83	3,3%	124	62,0%	392	10,5%	
Nyreg. 2017	104	1,4%							224	3,1%	35	0,5%	360	4,9%	1.823	25,0%	79	1,1%	175	2,4%			3.838	52,7%	612	8,4%	7.281	100,0%	
Difference	-21	-20,2%	93		80		11	35,5%	-113	-50,4%	32	91,4%	-185	-51,4%	-1.700	-93,3%	51	64,6%	-116	-66,3%	213		-1.221	-31,8%	-288	-47,1%	-3.164	-43,5%	
Stor knallert															uge 1-45 2019														
	ANAIG	DAO	HONDA	KYMCO	OPAI	PEUGEOT	PGO	PIAGGIO	TOL	VESPA	VGA	YAMAHA	Andre	Total															
Total 2019	25	1,9%	34	1,3%	26	2,0%	48	3,7%	95	7,4%	28	2,2%	22	1,7%	23	1,8%	664	51,7%	56	4,4%	114	8,9%	1.285	100,0%					
Nyreg. 2018	12	0,9%	37	2,3%	1	0,1%	36	2,7%	105	7,8%	46	3,4%	6	0,4%	26	1,9%	744	55,3%	53	3,9%	105	7,8%	1.346	100,0%					
Difference	13	108,3%	-3	-8,1%	25	2500,0%	12	33,3%	-10	-9,5%	-18	-39,1%	16	266,7%	-3	-11,5%	-80	-10,8%	3	5,7%	9	8,6%	-61	-4,5%					
Nyreg. 2017			48	2,7%			74	4,2%	202	11,6%	37	2,1%	1	0,1%	22	1,3%	942	53,9%	56	3,2%	204	11,7%	1.748	100,0%					
Difference	25		-14	-29,2%	26		-26	-35,1%	-107	-53,0%	-9	-24,3%	21	2100,0%	1	4,5%	-278	-29,5%			-90	-44,1%	-463	-26,5%					

Ønskes en specificeret statistik pr. postnummer kan den fremsendes til DC's medlemmer ved henvendelse til kontoret.



Glædelig jul
og godt nytår

Danske Cykelhandlere ønsker alle sine medlemmer og læsere af fagbladet en rigtig glædelig jul samt et godt nytår

Vi takker for året det gik og ser frem til 2020.

Kontoret holder lukket fra den 21. december 2019 og til og med den 5. januar 2020.

Med venlig hilsen
Danske Cykelhandlere

Thomas Johnsen
& Mona Madsen

MICHAELS CYKLER

Flot og centralt beliggende cykelforretning samt værksted til afståelse i Helsingør.

Manden bag den respekterede forretning flytter til Frankrig for at udleve en gammel drøm.

Af den grund kan denne unikke og velrenommerede forretning nu blive din. Butikken er rangeret, som Elite butik hos Danske Cykelhandlere.

Går du rundt med en iværksætterdrøm i maven, så kontakt Michael Blomsterberg.

Tlf. 26 80 78 44 eller mail info@michaelscykler.dk

MICHAELS CYKLER

Arbejdsgiver har særligt ansvar for vintervedligeholdelse

Enhver arbejdsgiver har en forpligtelse til at sikre, at der er forsvarlige adgangsforhold for medarbejderne på arbejdspladsen, og til at føre tilsyn hermed. Det gælder også i forhold til vintervedligeholdelsen.

I vintersæsonen sker der mange ulykker på grund af is og sne på veje og fortove. Ifølge Arbejdstilsynet sker der i vintre med meget sne og frost op til 3.000 arbejdsulykker med glat føre. Man bør derfor sikre sig, at der på de enkelte arbejdspladser er taget de nødvendige skridt til at sikre sig mod glat føre.

Dette kræver, at der lægges en plan, og her kan det være en god idé at tage stilling til en række forhold, herunder:

- hvor på arbejdspladsen skal glatføreforanstaltninger iværksættes,
- hvilke glatføreforanstaltninger skal iværksættes, eksempelvis sne-rydning, saltning, grusning, afspærring, færdselsomlægning, mv.,
- hvornår skal de enkelte glatføreforanstaltninger være gennemført, eksempelvis inden de første medarbejdere møder ind eller allerede aftenen før,
- skal medarbejderne instrueres om, hvordan de skal forholde sig ved glat føre.

Det er sværere at forebygge faldulykker i de situationer, hvor en medarbejder arbejder uden for virksomhedens eget område. Der kan eksempelvis være tale om fald på et isgladt fortov på vej ud til et møde hos en kunde, til en konference eller lign. En arbejdsgiver kan ikke tage højde for alt, men man kan gøre følgende for at forebygge ulykker:

- opfordre medarbejderne til at tage ordentligt fodtøj på, når de befinder sig udenfor i arbejdets medfør,
- tage stilling til personlige værnemidler, herunder glide- og skridsikert fodtøj,
- instruere medarbejderne i brug af glatførefodtøj,

- valg af køretøjer med vinterdæk særligt egnet til glat føre,
- valg af ruter, hvor sne og is er fjernet.

Grundejeransvar

En grundejer er ansvarlig for, at fortove og stier, herunder havegange, trapper, gårdspladser mv. til ens ejendom glatførebekæmpes og sneryddes, så det er sikkert at færdes. Grundejere skal bl.a. rydde færdselsarealer for sne snarest muligt efter snefald, samt at træffe foranstaltninger mod glat føre, fx at strø grus, sand eller lignende på færdselsarealer.

Arbejdsgiveransvar

Derudover siger arbejdsmiljøloven, at en arbejdsgiver skal sørge for, at arbejdet udføres sikkerheds- og sundhedsmæssigt forsvarligt. Det indebærer, at man i vintersæsonen skal iværksætte de nødvendige foranstaltninger til vintervedligeholdelse.

En arbejdsgiver har en særlig pligt til at sørge for, at medarbejderne kan færdes sikker på områder, (1) som benyttes under udførelse af arbejdet, og (2) som udgør en umiddelbar adgangsvej til arbejdspladsen. Såfremt den særlige pligt tilsidesættes, kan arbejdsgiveren pådrage sig erstatningsansvar, hvis en medarbejder kommer til skade ved fald eller lign.

Den særlige pligt kan efter praksis ikke udstrækkes til øvrige områder, eksempelvis parkeringspladser, som virksomheden ikke ejer men råder over, og som ikke benyttes under udførelse af arbejdet



eller udgør en umiddelbar adgangsvej til arbejdspladsen. Ansvar for vintervedligeholdelse af disse områder er omfattet af reglerne om det almindelige grundejeransvar.

Hvis der alligevel sker en arbejdsulykke, er det vigtigt at anmelde den gennem EASY. EASY er et elektronisk anmeldelsessystem udviklet af Arbejdstilsynet og Arbejdsskadestyrelsen.

HF Christiansen søger en sælger af cykeltilbehør og -reservedele i Jylland/Fyn

Vores nye sælger har følgende kvaliteter

- Du evner at arbejde systematisk, struktureret og har overblik i en travl hverdag.
- Du ønsker at tilegne dig viden om vores mærker og produkter.
- Du er i stand til at åbne døre og skabe relationer til danske cykelhandlere.
- Du trives med at etablere lange relationer med forhandlere og butikskæder.
- Du ønsker at være en del af en organisation, hvor videndeling og teamwork vægter meget.
- Du har konkurrencementalitet og motiveres af at skabe resultater.

Mere information

- For yderligere information, er du velkommen til at kontakte salgsschef Morten Christensen på mch@hfchristiansen.com / +45 20 11 11 71.

Ansøgning, bilag og deadline

- Ansøgning, CV og relevante bilag bedes være os i hænde senest d. 10. januar 2020. Mail direkte til salgsschef Morten Christensen (mch@hfchristiansen.com).

... Vi glæder os allerede nu til at byde dig velkommen som kollega og til en spændende fremtid i en dynamisk og moderne virksomhed.

HF Christiansen A/S (HFC) blev grundlagt i 1903 og er i dag Danmarks største cykelproducent og tilbehørgrossist. HFC forhandler en række internationale reservedele og tilbehørskoncepter – bl.a. Bike Attitude, Cateye, SKS, Limar, Panaracer og Finish Line. HFC designer og producerer en række kendte cykelmærker og elcykelmærker, herunder Avenue, Centurion, MBK, Nishiki, Principia, Raleigh og Winther.

Oversigt over godkendte Cykellåse



Her finder du listen over de cykellåse, som Varefakta har testet og godkendt. De fleste forsikringsselskaber kræver, at din cykel er forsynet med en godkendt lås.

Alle modeller på listen er afprøvet og godkendt efter Varefaktas cykellåsforskrift. Der vil være modeller på listen, som ikke kan købes. Det kan f.eks. skyldes, at modellen er så ny, at den ikke er nået ud til forhandlerne, eller at modellen ikke importeres/produceres for tiden.

ABUS Aug. Bremicker Söhne KG v./ABUS-Gruppen Nordic A/S Egeskovvej 15A, 8700 Horsens Tlf. 70 20 01 30

ABUS 6405/85 Bordo Plus VK 33510
ABUS 6405/110 Bordo Plus VK 33510
ABUS 6000/75 Bordo DK, løs foldelås VK 24839
ABUS 6000/90 Bordo DK, løs foldelås VK 24839
ABUS 6000/120 Bordo DK, løs foldelås VK 24839
ABUS 6000/90 Bordo Alarm, løs foldelås VK 33509
ABUS 6010 Bordo Centium, løs foldelås VK 32292
ABUS 6015 Bordo, løs foldelås VK 32291
ABUS 6500/85 Bordo X-Plus, løs foldelås VK 20768
ABUS 6510/85 Bordo Black Edition, løs foldelås VK 20768
ABUS 1000/80 Granit Steel-O-flex VK 7599
ABUS 1000/100 Granit Steel-O-flex VK 7599
ABUS 1000/170 Granit Steel-O-flex VK 7599
ABUS 1060/85 City Chain X-Plus, kædelås VK 17218
ABUS 1060/110 City Chain X-Plus, kædelås VK 17218
ABUS 1060/140 City Chain X-Plus, kædelås VK 17218
ABUS 1060/170 City Chain X-Plus, kædelås VK 17218
ABUS 9808 Steel-O-Chain Plus, kædelås VK 33324
ABUS 640/135HB150 Granit Plus, bøjlelås VK 31644
ABUS 640/135HB230 Granit Plus, bøjlelås VK 31644
ABUS 470/150HB230 Granit Plus, bøjlelås VK 30328
ABUS 470/150HB300 Granit Plus, bøjlelås VK 30328

ABUS 540/160 HB230 Granit X-Plus, bøjlelås VK 30330
ABUS 540/160 HB300 Granit X-Plus, bøjlelås VK 30330
ABUS 5000 CL Protectus, kliklås VK 19063
ABUS 5000 XCL Protectus, kliklås VK 19063
ABUS 5000 XCLW Protectus, kliklås VK 24045
ABUS 5000 XLH Protectus, kliklås VK 21375
ABUS 485 Amparo, ringlås VK 20286
ABUS 4850 Amparo, ringlås VK 19381
ABUS 8900 IONUS, kædelås VK 24193
ABUS 8210 IVEN, kædelås VK 24192
ABUS 40 U-Mini, bøjlelås VK 24191
ABUS 410 Ultra/140, bøjlelås VK 32241
ABUS 410 Ultra/180, bøjlelås VK 32241
ABUS 410 Ultra/230, bøjlelås VK 32241
ABUS 565 Shield, ringlås VK 32240
ABUS 5650 Shield, ringlås VK 32239
ABUS 5650L Shield, ringlås VK 32239
ABUS 5850 Shield, ringlås VK 32239
ABUS 5950 Pro Shield PLUS, ringlås VK 33892
ABUS 412/150HB170, bøjlelås VK 33173
ABUS 4650/4750, ringlås VK 34358

AXA Stenman Nederland B.V. Energiesstraat 2 NL-3903 AV Veenendaal Holland Tlf. +31 318 536 220

AXA Block XXL VK 33179
AXA Defender RL VK 16172
AXA Foldable Lock 1000 VK 32253
AXA Linq VK 32496
AXA Newton Mini PRO VK 32589
AXA Newton U-Lock PRO VK 31904
AXA Rock VK 23721
AXA Solid VK 16171
AXA Solid Plus VK 24478
AXA Victory VK 30611
Basta AR 265 VK 32360
Basta RB1201 VK 24020
Basta RS1401 VK 24477
Basta RS1402 VK 24479
MUSTANG Kliklås VK 24741
MUSTANG Ringlås VK 24739
Basta Click3 VK 14986

GODKENDTE CYKELLÅSE

Varefakta tilbyder at hjælpe jer gennem processen, når I skal have jeres cykellås godkendt. Godkendte cykellåse kræves af de fleste forsikringsselskaber for at de udbetaler erstatning, hvis cyklen bliver stjålet.

Godkendelsesprocessen, hos Varefakta, består af flere forskellige trin. Processen for at få en cykellås godkendt begynder altid med en indledende vurdering. På den måde spares der både tid og penge på at teste, hvis vurderingen viser at cykellåsen ikke bliver godkendt grundet basale fejl eller mangler.

Hvis cykellåsen bliver vurderet til at være udarbejdet, så den opfylder de grundlæggende krav, går man videre i processen for at teste produktet.

Efterfølgende besigtiges låsen i detaljer af et udvalg, der opstiller et testprogram for en grundig test, som Varefakta deltager i. Denne test tilses af Varefakta for at sikre at programmet følges på testlaboratoriet for godkendte cykellåse.

VÆR MED SOM VIRKSOMHED - GODKENDT CYKELLÅS

Hos varefakta giver vi virksomheder muligheden for enten at indsende deres cykellåse eller selv at møde op og deltage under testen.

Hvis I, som virksomhed, ønsker at være til stede under testen af jeres cykellås, har I fuld tilladelse til både at optage video og tage billeder. Disse kan bruges i det senere udviklingsarbejde, hvad enten låsen bliver godkendt eller ej.

Det videre forløb, kan involvere forbedringer af cykellåsen. Derudover kan video og billedemateriale bruges som kvalitetssikring, når de godkendte cykellåse sælges til kunder eller forhandlere.

Når jeres cykellås er godkendt, udarbejder Varefakta en varedeklaration for den godkendte cykellås.

Varer med Varefakta-logo har ofte krav, der går ud over lovgivningen – som vi kalder forskrifter. Forskrifter er hermed ofte mere strikse end lovgivningen.

Red. 2019.05.23

**Shimano, Forbindelsesvej 4 st.
2100 København Ø, Tlf. 69 91 16 61**

Kryptonite Evolution Mini VK 23174
Kryptonite Evolution Mini LS VK 23174
Kryptonite Evolution Mini 7" VK 23174
Kryptonite Evolution Mini 5" VK 32747
Kryptonite Evolution Mini 7,5" VK 32747
Kryptonite Evolution Mini 9" VK 32747
Kryptonite Ring Lock VK 32202
Kryptonite Kryptolok STD VK 32746
Kryptonite Kryptolok Mini 7 VK 32746
Kryptonite Kryptolok LS VK 32746
Kryptonite Kryptolok Series 2 Mini 7 VK 32409
Kryptonite Kryptolok Series 2 Integrated Chain VK 32410

**Trelock GmbH
Johan Krane Weg 37
D-48149 Münster, Tyskland
Tlf. +49(0) 251/9 19 99 0**

FS 500 TORO VK 31319
BC 515 – 85 cm eller 110 cm kædelås VK 31599
RS 430 AZ VK 31130
RS 430 NAZ VK 31129
RS 450 AZ VK 25314
RS 450 NAZ VK 25377
RS 451 AZ VK 25314
RS 451 NAZ VK 25377
RS 452 AZ VK 25314
RS 452 NAZ VK 25377
RS 453 AZ VK 25314
RS 453 NAZ VK 25377

**CSO - Cycling Supply International
Egeskovvej 2A
8700 Horsens
Tlf. 70 22 26 26**

ASAMA Cykellås VK 22930
Bike Attitude Cykellås VK 34654
CSI Bøjlelås VK 24691
CSI Kliklås VK 24690
Ingear Clicklås VK 19510
Ingear Ringlås VK 16509
Spectra Cykellås VK 12632
YWS Cykellås VK 31014
CSI Ringlås VK 30687
CSI Ringlås, bred version VK 31527
CSI Ringlås, bred version med kæde eller kabel VK 31521
Bikepartner bøjlelås VK 24086
Innergy ringlås, bred version med plug-in og kæde VK 35024

Falko BV, Kelvinstraat 16A, NL-6902 PW Zevenaar, Holland, Tlf. +31 316 225316

Pro-Tect 419270.DK VK 23536



i alle modeller!!



WE MAKE COFFEE
perfect

www.coffee-perfect.dk





Når ulykken sker til julefrokosten

Julen er højtide for julefrokoster, og på mange virksomheder bliver der hvert år arrangeret en årlig firmajulefrokost for de ansatte. Hvis uheldet er ude, og den ansatte kommer til skade under de festlige forhold, melder spørgsmålet sig, om der er tale om en arbejdsskade eller ej?

Det spørgsmål kan der ikke svares entydigt hverken ja eller nej til. Der er nemlig tale om en helt konkret vurdering, hvor der må lægges vægt på en lang række forskellige faktorer.

Jo større tilknytning ulykken har til arbejdet, desto større er sandsynligheden for, at ulykken bliver anerkendt som en arbejdsskade. Hvis julefrokosten fx bliver arrangeret af arbejdsgiver (eller på dennes opfordring) og i dennes interesse, og de ansatte er blevet opfordret til at deltage, så er skaden formentlig dækket af arbejdsskadesikringsloven.

Det har ligeledes betydning, om arbejdsgiver deltager i festen. Hvis chefen har været med, men er gået tidligt, vil skaden formentlig også være omfattet, så længe den officielle fest stadig er i gang. Hvis et par ansatte derimod er gået videre i byen eller blevet hængende til festen

længe efter, at der er lukket og slukket, er det den enkeltes ulykkesforsikring, der dækker en eventuel skade.

Det har altså betydning

- At julefrokosten er arrangeret i arbejdsgivers interesse, fx for at styrke sammenholdet blandt medarbejderne.
- At arbejdsgiver har opfordret de ansatte til at deltage.
- At arbejdsgiver selv deltager eller har deltaget, og den officielle fest stadig er i gang.
- At festen er betalt helt eller delvist af arbejdsgiver.
- Om skaden er sket som en "naturlig del af julefrokosten", fx ved dans. Derimod vil et slagsmål mellem to ansatte, eller en tur op på



KILDE: DANSK ERHVERV

taget i kådhed, blive betragtet som en privat handling og dermed ikke være arbejdsgivers juridiske ansvar, hvorfor arbejdsskadeforsikringen heller ikke dækker ulykken.

Det har derimod ikke betydning

- Om den ansatte er påvirket af alkohol, har som hovedregel ikke betydning for, om skaden bliver anerkendt, men det kan have betydning for den senere erstatningsudmåling.
- Om julefrokosten foregår i eller uden for arbejdstiden.
- Om den officielle julefrokost afholdes på arbejdspladsen eller et andet sted fx en restaurant.

Husk at anmelde skaden

Ansatte, som kommer til skade under en julefrokost, har mulighed for at få erstatning for varigt mén og/eller tab af erhvervsevne, hvis ulykken bliver anerkendt som en arbejdsskade og har påført den ansatte et varigt mén og/eller nedsat erhvervsevne.

Det er vigtigt, at skaden anmeldes til Arbejdsmarkedets Erhvervs-sikring hurtigst muligt efter ulykken og senest ét år efter skadestids-punktet. Efter ét år betragtes sagen som forældet.

Du kan som arbejdsgiver få en bøde, hvis du ikke anmelder en arbejdsskade inden for ni dage.



Er du og din cykel sikret mod vintervejret?

Stiv kuling og glatføre er ikke ualmindelige vejrforhold at vågne op til i det danske vinterhalvår. Derfor er det vigtigt at tage sine forholdsregler, så familien kommer sikkert på arbejde og til skole, når vi nærmer os frysepunktet. Sikkerhedseksperter hos ABUS Anders Holgaard giver dig tre gode råd.

1. Sørg for ordentlig hovedbeskyttelse

Røde og frosne ører kan få mange til at presse en god varm hue eller et par bløde ørevarmere ind under cykelhelmen. Det medfører dog typisk, at hjelmen kommer til at stramme og er kropumulig at få til at sidde korrekt - og faktisk kan det være lige så farligt som at cykle helt uden hjelm. For en hjelm, der sidder forkert, minimerer hjelmens beskyttelse og sikkerhed. Det retter ABUS' Scraper-hjelm op på. Den er regulerbar og kan fås til både voksne og junior. Sammen med hjelmen er der udviklet et vinterkit, der indeholder ørevarmere, som kan klikkes fast på hjelmen. På den måde kan I holde jer både sikre og varme i vintertrafikken.

2. Hav ekstra fokus på vedligeholdelse

Når det danske vejr nærmer sig frysepunktet, bliver salt spredt ud på veje og cykelstier. Kører du ofte på cyklen igennem sne, slud og saltede veje, er der større risiko for, at cyklen danner rust. Især hvis du ikke gør noget ved det. Det kan derfor blive en farlig cocktail med vintervejret og en cykel, hvis fx bremserne er frosset fast, og du ikke har kontrol over cyklen i glat terræn.

Derfor er det en god ide at vaske cyklen forholdsvis ofte, så vinteren ikke påvirker cyklens levetid. Du kan også gøre brug af smøremidler, som beskytter mod salt, vand og mudder. Holder du vand ude, mindsker du risikoen for rust og frosne kabler og opgraderer cykelturens sikkerhed.

3. Kør forsvarligt i vintervejret

De mørke timer er ofte ensbetydende med køligere temperaturer. Sigtbarheden er dårligere, og vejene bliver hurtigt spejlglatte. Derfor skal du sørge for, at andre trafikanter kan se dig. Husk derfor de lovpålagte lygter og reflekser - og brug gerne refleksvest, refleksbånd på buksebenene og lys på hjelmen.

De glatte veje kan gøre det svært for cyklen at få et ordentligt vejgreb, så hold først og fremmest igen med de skarpe sving. Placer tunge tasker bagpå cyklen og få større kontrol over balancen. Og sørg for at have god tid til din cykeltur, så du ikke iler afsted og glemmer at orientere dig.

Om ABUS

Hos ABUS arbejder vi for at skabe sikkerhed - for dig, din familie og dine ejendele. Vi kalder os sikkerhedseksperter, for vi har en ambition om at ville vide alt om sikkerhed - og fortælle det hele til dig, så du kan sikre dig bedst muligt. Vi er en del af den tyske koncern ABUS, som har produceret sikkerhedsløsninger siden 1924.

Kontaktinformation

Anders Holgaard, cykeleksperter, ABUS, tlf.: 50 60 13 74, mail: ah@abus-nordic.com

3-i-1 butiksløsning



- baseret på mere end 30 års
detaillerfaring

Hvorfor CRS?



Totalleverandør

Vi påtager os det samlede ansvar for løsningen - ring kun ét sted hen.



Uafhængig

Vi er ikke afhængige af andre IT-leverandører.



Fuld overblik

Vi har altid et fuldt overblik over alle elementer i løsningen.

Hurtig og effektiv support

Slip for kontakt til flere leverandører - kun én leverandør.

**Få en
uforpligtende
snak
- ring 9623 3000**



Messekalender

2020

Nationale og internationale udstillinger

BESTYRELSEN



Formand
Karsten Hansen
Karstens Cykel-
og Knallertservice
Valgt på generalforsam-
lingen i 2019 for 1 år
Tlf. 74 62 85 00
karstencykler@mail.dk



Næstformand
Jens Hoseassen
Fri BikeShop
Valgt på generalforsam-
lingen i 2018 for 2 år
Tlf. 65 31 78 22
jh5800@fribikeshop.dk



Bestyrelsesmedlem
Kenn Skou Poulsen
Gilleleje Cykler
Valgt på generalforsam-
lingen i 2019 for 2 år
Tlf. 48 30 38 10
gilleykler@gmail.com



Bestyrelsesmedlem
Hans Henrik Lund
Fri BikeShop Taastrup
Udpeget af Fri BikeShop
Tlf. 28 29 71 41
hhl@kit-danmark.dk



Bestyrelsesmedlem
Kim Hansen
Cykelmedien
Udpeget af Bike&Co
Tlf. 38 11 34 28
kh@csmeden.dk

Cyklesportmesse
Hillerød, Danmark
7. - 8. marts 2020

Cykelsportmesse
Aarhus, Danmark
21. - 22. marts 2020,

Taipei Int'l Cycle Show
Taipei, Taiwan
4. - 7. marts 2020

Copenhagen Bike Show
Copenhagen, Denmark
14. - 15. marts 2020

Eurobike
Friedrichshafen, Germany
2. - 5. september 2020

Cykelsportmesse
Aarhus, Danmark
24. - 25. oktober 2020

Intermot
Cologne, Germany
30. sept - 4. okt 2020

Cykelsportmesse
Roskilde, Danmark
7. - 8. november 2020

VELKOMMEN I DC TIL NYE MEDLEMMER

MT Cykelcenter, Hvidovrevej 328, 2650 Hvidovre
B-Bikes ApS, Metalgangen 9A, 2690 Karlslunde –
Leverandørmedlem

Cykelcenter Midtjylland, Storegade 17, 7330 Brande
Cykeleksperten, Peter Bangs Vej 97,
2000 Frederiksberg

Vig Cykler, Vig Stationsvej 2C, 4560 Vig

Silberbauer Cykler, Bjarkesgade 1, 6700 Esbjerg

Cykelfilialen af 14, Gl. Kongevej 74D,
1850 Frederiksberg

DC ØNSKER VELKOMMEN I FORENINGEN

B-Bikes

Metalgangen 9A, 2 · 2690 Karlslunde
CVR: 39892499
+45 29 83 78 83 · info@b-bikes.dk
www.b-bikes.dk / www.tribbo.dk

BRAND

Tribbo ladcykler



MARKER SCANDINAVIA
Marker Scandinavia ApS
Ledreborg Alle 10 · 4320 Lejre
Tlf. 7022 8075
info@marker-scandinavia.com
www.marker-scandinavia.com

BRANDS

SELLE ITALIA, ORBEA, CAMPAGNOLO,
COLNAGO, LIZZARD SKINS, GAERNE, VAR

SHIMANO

Shimano Nordic Denmark
Forbindelsesvej 4 st., 2100 København Ø
Tlf. 69 91 16 60
infodk@shimano-eu.com
www.shimano-nordic.dk

BRANDS

Shimano, Lazer, Science in Sport, OXC,
PRO bikegear, Vittoria, Kryptonite,
Knog, Selle Royal, Brooks, Pearl Izumi,
Bikefitting.com, Park Tool, Elite



Pon.Bike / Gazelle Denmark A/S
Baltorpbakken 14 · 2750 Ballerup
Tlf. 20 75 99 20
henrik.thomsen@pon.bike
www.pon.bike

BRANDS

Cervélo, Focus, Kalkhoff, Gazelle

Medlem af  **Dansk Fagpresse**

Udgives af Danske Cykelhandlere · Middelfartvej 123, 1 · DK-5200 Odense V · Tel 6592 3300 · www.danskecykelhandlere.dk · info@danskecykelhandlere.dk · Redaktion: Thomas Johnsen (ansvh.) · Redaktionssekretær: Mona Madsen · Eftertryk af artikler og fotos må kun finde sted efter tilladelse fra redaktionen · Produktion: Grafisk Produktion Odense · Munkehaven 28 · DK-5220 Odense SØ · Tel 6614 0852 www.gpo.dk · post@gpo.dk · Tekniske data kan rekvireres hos redaktionen. Materialefrist: Den 1. i udgivelsesmåneden, til blad nr. 6 dog 15/11 2019 · Udgivelser i 2019: N° 1 - uge 9 · N° 2 - uge 17 · N° 3 - uge 26 · N° 4 - uge 35 · N° 5 - uge 44 · N° 6 - uge 51 · 6. udgave 2019 · 120. årgang · ISSN 0106-3529 · Forsidefoto Colourbox.

Danske Cykelhandlers leverandørmedlemmer

Danske Cykelhandlere tilbyder sine leverandørmedlemmer at få navn og logo med på denne nu faste side i fagbladet CYKELbranchen. For at få navn og logo med i bladet skal man som leverandørmedlem blot sende os en mail med de relevante informationer. Mailen skal sendes til info@danskecykelhandlere.dk. Danske Cykelhandlere vil gerne takke leverandørmedlemmerne for opbakningen til foreningens arbejde.

 Security Tech Germany ABUS-Gruppen Nordic A/S Egeskovvej 2A 8700 Horsens Tlf. 7020 0130 mobil@abus-nordic.com www.abus.dk	 BikeToyz Aps Bakketofte 18, 8541 Skødstrup Tlf. 86990058 Info@biketoyz.dk www.biketoyz.dk BRANDS CUBE, MAVIC, ENVE, ORTLIEB, FOX, LEZYNE	 Giant Danmark Stormandshøj 28 · 4000 Roskilde Tlf. 72302055 knysgaard@giant-europe.com www.giant-bicycles.com/dk BRANDS Giant og Liv	 FC Engros - København Westend 7 · 1661 København V Tlf. 3321 4985 · kontakt@fc-engros.dk DIN LOKALE GROSSIST Førende mærker i cykeldele og tilbehør centralt i København
 C. Reinhardt as Industriparken 21 2750 Ballerup Tlf. 4483 0910 info@creinhardt.dk www.c-reinhardt.dk BRANDS E-Fly, Norden, Raam, Cultima, Benno, Atran Velo, Chaoyang, Elvedes, Giordana, Kali, Mixbike, Pedro's, Qibbel, Selle San Marco, Sigma, SunRace, Tifosi, Topeak, Trelock, Veloflex.	 HF Christiansen H.F. Christiansen A/S · Hvidemøllevej 9-11 8920 Randers NV · Tlf. 8642 3333 info@hfchristiansen.com www.hfchristiansen.dk BRANDS Avenue, Bike by Gubi, Centurion, MBK, Nishiki, Principia, Raleigh, Taarnby, Winther	 Ebsen Danmark A/S · Industriparken 8 6500 Vojens · Tlf. 7454 1819 info@ebsenbikes.dk www.ebsenbikes.dk BRANDS Bottecchia, Ebs, Frappe, Kreidler, Remington	 Bjarne Egedesø A/S · M.P. Allerups Vej 69 5220 Odense SØ · Tlf. 6316 8001 info@egedesoe.dk · www.bikersbest.dk BRANDS Alé, Bell, Blackburn, BoBike, Camelbak, Durban, FSA, Giro, Morgan Blue, Pinarello, Polisport, Rudy Project, Scope, Speedplay, Supacaz, SuperB, Vision, Vredestein, Xplova
 GripGrab ApS · Literbuen 11 2740 Skovlunde · Tlf. 3583 1648 mail@gripgrab.com · www.gripgrab.com MÆRKER Handsker, hovedbeklædning, skoovertræk, sokker, warmers, HI-VIS	 Vangard Retail A/S · Navervej 12 7451 Sunds · Tlf. 9629 2110 retail@vangard.dk www.vangard.dk MÆRKER Cykeltøj, Svedundertøj, Løbetøj, Team Tøj	 Kildemoes A/S · Albanievej 7 Nr. Lyndelse 5792 Årslev · Tlf. 6390 2620 info@kildemoes.dk www.kildemoes.dk CYKLER Børn, Dame, Herre, El og Tilbehør	 ERKi ApS · Nr. Lindvej 28 7400 Herning · Tlf. 9722 4111 mail@erki.dk · www.erki.dk VAREMÆRKER Mango, DexShell, Matt, Legion, Chiba, Ashima, Oxford, Mint, Rock Oil, Mitas, Union, Sealskinz, LS2, Willex
 Trek Danmark Søren Nymarks Vej 15, 8270 Højbjerg danmark@trekbikes.com www.trebikes.com BRANDS Trek, Electra, Bontrager	 Cycle Service Nordic Emil Neckelmanns Vej 6 5220 Odense SØ · Tlf. 6599 2411 info@cycleservicenordic.com www.cycleservicenordic.com VAREMÆRKER SRAM, RockShox, Avid, Truvativ, Zipp, Quarq, Muc-Off, Fizik, Schwalbe, Crankbrothers, Uswe, XLC, Spanninga, Michelin, absoluteBLACK, MET, Saris	 Reelight ApS · Hasselager Centervej 11.1 8260 Viby J · Tlf. 8674 2490 info@reelight.com www.reelight.com LYGTER Cykellygter med magneter	 Borandia ApS · Dan Holme 13 3660 Stenløse · Tlf. 4710 7172 borandia@borandia.dk www.borandia.dk BRANDS Merida, Continental, UVEX, Exustar, KMC, Sircpack, Magura
 STM Sport A/S · Bjørnholms Alle 4 8260 Viby J · Tlf. 8614 1400 stm@stm-sport.dk www.stm-sport.dk VAREMÆRKER Camelbak, Carinthia, Gerber, Wileyx, Tatonka, Montane, Silva, Sealskinz, Isbjörn of Sweden, Tasmanian TIGER	 Christiania Bikes Brogårdsvej 1 3700 Rønne · Tlf. 56 96 67 00 sale@christianiabikes.com www.christianiabikes.com BRAND Ladcykler	 A.Winther A/S · Rygesmindevej 2 8653 Them · Tlf. 7025 7288 info@winther-bikes.com www.wintherbikes.com CYKLER Ladcykler, Budcykler, Urban cargo, El, Cykelanhængere, Trehjulere	 Søndergaard & Sønner · Fabrikvej 3 8260 Viby J · Tlf. 8628 1022 sond-son@bikesond.dk · www.bikesond.dk MÆRKER BASIL – BBB – CST – SR – Klickfix Schwalbe – CLARK – YEPP – HIGHS THULE – SMART



HF Christiansen

ÅBNINGSTIDER MELLEM JUL OG NYTÅR

KÆRE FORHANDLER

HF Christiansen holder lukket mellem jul og nytår fra og med mandag den 23. december til og med onsdag den 1. januar.

HUSK!

Hvis I skal have leveret cykler inden jul, skal bestilling foregå senest fredag den 20. december, hvor sidste afgang af cykler sker.

Vi takker mange gange for et godt samarbejde i år, og vi ønsker jer alle en glædelig jul og et godt nytår.

På gensyn i 2020

FØLG HF CHRISTIANSEN

 @hfchristiansen
 @hfchristiansen
 HF Christiansen
webshop.hfchristiansen.dk



Hvidemøllevej 9-11
DK - 8920 Randers NV.
+45 86 42 33 33
info@hfchristiansen.com



Afsender:

DANSKE CYKELHANDLERE
Middelfartvej 123, 1
DK-5200 Odense V
www.danskecykelhandlere.dk