

DAS AKTUELLE INTERVIEW

MR. MOTORCYCLE, RAINER BÄCHLI

Fast jeder Bike-Orientierter kennt das grosse Motorradgeschäft an der Dietiker Überlandstrasse. Was damals Felix Bächli 1967 mit viel Leidenschaft und Herzblut gegründet hatte, führt nun sein Sohn Rainer mit den gleichen empathischen Eigenschaften weiter. Erst als Harley Heaven, jetzt unter Bächli Motorcycles AG. Ich kenne Vater und Sohn nun schon seit vielen Dekaden und bewundere den Elan der Familie, immer das Beste für ihre Kundinnen und Kunden zu bieten. Das Unternehmen unterstützt auch immer wieder lokale Institutionen, so unter anderen auch den Fussballclub Dietikon. Ein Grund mehr, mich für ein Interview mit Rainer Bächli zu treffen. **Interviewer: René Laemmel**



«trends & style»: Rainer, du hast sicher turbulente Zeiten hinter dir. Zum einen die leide Covid-Zeit und zum anderen die Auflösung des exklusiven Harley-Händler-Status 2022. – Wie geht es dir?

Rainer Bächli: Mir geht es sehr gut, wenn auch die zwei Jahre (2021/22) der Weiterentwicklung vom grossen H-D Singlebrand Dealer zum Multibrand-Händler sehr intensiv waren. Aber wir sind jetzt mit den beiden offiziellen Marken BMW Motorrad

und Triumph Motorcycles sowie Harley-Davidson als unabhängiger Händler sehr gut aufgestellt.

Den neuen Geschäftsnamen finde ich ideal. Wie bist du darauf gekommen?

Ich wollte eine gewisse Neutralität im Namen Bächli Motorcycles mit aber klarer Aussage, was unser Kernbusiness ist. Unser HR-Name Felix Bächli AG lässt da klar mehr Spielraum. Das «Motorcycles»

finde ich ebenfalls etwas stimmiger in unserem Fall als «Motorrad» – tönt etwas cooler, genauer gesagt!

Inwiefern hat sich nach der Neupositionierung deine Philosophie respektive Geschäftsstrategie geändert?

Um kurz auszuholen: Der Auslöser für unsere Neupositionierung war der starke Rückgang der H-D-Verkaufszahlen in der Schweiz. 2012 war das stärkste Jahr für

H-D CH und ab da sind die Verkaufszahlen im Vergleich zum Vorjahr um fast zwei Drittel gesunken. Mit den super 2012er-Verkaufszahlen und angefeuert vom optimistischen Ausblick von H-D CH hatten wir uns 2013 zum Ziel gesetzt, den Harley-Heaven zum grössten H-D Dealership in Europa zu machen und diesen Umbau Ende März 2014 in einer gewaltigen Eröffnungsfeier zu zelebrieren. Leider gingen aber die Verkaufszahlen von H-Ds in der Schweiz ab 2013 kontinuierlich zurück wie oben beschrieben. Ich musste handeln, und 2019 anbot sich die Möglichkeit, die BMW-Motorrad-Vertretung zu übernehmen. BMW war mein Wunschpartner, da es zu dieser Zeit mehrere H-D-Händler in der Schweiz gab, welche erfolgreich H-D und BMW im Portfolio hatten.

Durch die neue Strategie von H-D im Sommer 2020 wurden aber keine neuen Multibrand-Händler mehr akkreditiert. Da war ich wegen des ersten Corona-Lockdowns zwei Monate zu spät mit der Fertigstellung für H-D. Heute bin ich froh, dass wir eine Multibrand-Positionierung haben, mit drei Premium-Motorradmarken und mit derselben Philosophie, als wir der verkaufsstärkste H-D-Händler in Europa waren – mit dem einzigen Unterschied, dass wir jetzt mehr und vor allem wieder jüngere Motorrad-Enthusiasten bedienen dürfen und können.

«Ich durfte schon einige Fahrer im «Downsizing» begleiten, um das Motorradfahren noch ein paar Jahre verlängern zu können.»

Wie ich sehe, hat sich die Geschäftsstelle nicht nur optisch, sondern auch produktmässig verändert. Welche Brands vertrittst du nun vor Ort in Dietikon?

Wie bereits erwähnt sind wir mit den beiden offiziellen Marken BMW Motorrad und Triumph Motorcycles sowie Harley-Davidson als unabhängiger Händler sehr stark aufgestellt. Neueinsteiger und eine jüngere Klientel finden bei uns ein breites



Angebot an leistungsreduzierten 35-kW-Motorrädern auch unter CHF 10'000.–.

Auch innerhalb der Räumlichkeiten hat sich einiges getan ...

Nebst den drei Motorradmarken, welche sauber räumlich getrennt sind, haben wir ein grösseres Sortiment an Gebrauch (Occasions)-Fahrzeugen.

Welches sind deine umsatzstärksten Monate?

März bis Oktober.

Wohin geht der Trend bei den Motorrädern, den Elektro-Bikes?

Das ist schwer zu sagen und ich habe das Gefühl, das Ziel ist bekannt, aber das Road-Book dazu noch nicht. Urbane Elektro-Bikes oder Roller ja, aber das Elektro-Motorrad, welches als Freizeit-Fahrzeug gebraucht wird und für viele Fahrer ein Stück Freiheit und Abenteuer bedeutet, das gibt es derzeit noch nicht. Ich persönlich sage aktuell dem synthetischen Treibstoff eine bessere Zukunft voraus als der Batterie.

Ab wann ist man zu alt für ein Motorrad?

Ein typisches Alter ist schwer zu definieren, jedoch merke ich oft, dass es bei der 80-Jahr-Grenze zum Umdenken der Fahrer kommt. Meist aus Unsicherheit. Ich durfte schon einige Fahrer im «Downsizing» begleiten, um das Motorradfahren noch ein

paar Jahre verlängern zu können (von der 450-kg-Harley zur 200-kg-Maschine).

Das Geschäft verfügt über eine hervorragende räumliche Infrastruktur. Welche Events veranstaltest du jährlich? Kann man deine Räumlichkeiten auch mieten?

Wir haben diverse Events während des Jahres, aber unsere Hauptevents sind klar die Season-Opener- und Season-End-Veranstaltungen (Open House). Wir haben für Motorrad-Beginner Veranstaltungen, bei denen man ohne Lernfahrausweis mal die ersten Runden drehen darf auf einem sicheren Gelände mit Fahrinstructor, Probefahrt-Events und noch einiges mehr ...

Wir haben in den Sommermonaten jeden letzten Donnerstag die «Bike Night» in unserer hauseigenen «Race Bar» mit grosser Terrasse. «Everybody Welcome» ist unsere Devise, egal welche Marke man fährt!

Wie viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigst du derzeit? Und wie viele Lernende?

Aktuell sind wir 30 Angestellte, wovon 5 Lehrlinge in zwei Berufssparten.

Wenn du dich für ein Motorrad entscheiden müsstest, welches Produkt aus deinem Sortiment würdest du wählen?

Ganz schwierige Frage; das kommt wirklich auf den Einsatzbereich an. Müsste ich mich aber für eine Maschine für jeden Ein-



satz entscheiden, würde ich die neue Adventure BMW R1300GS wählen, da sie die «Eierlegende Wollmilchsau» ist ... und dies schon seit Jahrzenten.

«Ich persönlich sage aktuell dem synthetischen Treibstoff eine bessere Zukunft voraus als der Batterie.»

Kann man bei dir auch Motorräder leasen?

Ja klar, wir arbeiten mit mehreren Finanzierungs-Partnern zusammen, um je nach Marke und Bedürfnisse das optimale Angebot für den Kunden zu eruieren.

Wie ich sehe, betreibst du einen Online-shop. Ist das in deiner Branche lukrativ?

Wollen die Kundinnen und Kunden das Shop-Erlebnis nicht lieber real spüren?

Das Bedürfnis wird immer grösser bei den Kunden, auch online für sich oder das Motorrad shoppen zu können. Dementsprechend bauen wir unser Angebot laufend aus.

Deine Fashion-Abteilung wird bei dir immer grösser. Oder täusche ich mich? Wie wichtig ist für dich dieses Segment?

Ja, das hast du richtig beobachtet, und dieses Segment ist für uns sehr wichtig. Wir führen seit der Multibrand-Ausrichtung ein breiteres Sortiment an Motorrad-Schutz- und Freizeitbekleidung für jedes Budget.

Schaut dein Vater ab und zu noch im Betrieb vorbei?

Er ist, ehrlich gesagt, mit seinen bald 83 Lenzen noch jeden Tag im Betrieb ... Das heisst: vormittags zum Zeitunglesen und Kaffeetrinken und hin und wieder mal, um einen Schwatz zu machen mit einem «alten» Kunden. Am Nachmittag findet man ihn dann im Fitness Center.

Bitte beantworte folgende Fragen mit nur einem Wort oder einem kurzen Satz:

Bier oder Wein?: Lieber ein süsses Pannache

Bratwurst oder Filet?: Bratwurst reicht ... kann ich auch während dem Arbeiten essen.

Mitarbeitende: Eine der wichtigsten Stützen für den Erfolg

Hardrock oder Schlager?: Darf auch etwas moderner sein ...

Was bringt dich auf die Palme?: Klettern ... nein, Spass beiseite, Unfairness.

Mein grösster Wunsch für die Zukunft: Gesundheit und viel Spass und Freude an dem, was man macht und erleben darf.

Weitere Infos

Motorcycle-Heaven Bächli AG
Ueberlandstrasse 74
8953 Dietikon
+41 44 744 30 44
www.motorcycle-heaven.ch