

Keine Angst vor dem Alter

In der Führerschein-Novelle sieht Trikebauer Wolfgang Merkle keine Gefahr

Motorradfeeling genießen, ohne erst die harte Fahrschulbank drücken zu müssen – das liegt im Trend. Möglich macht dies unter anderem der Piaggio MP3 mit seinem ausgeklügelten Dreiradfahrwerk, mit dem der italienische Konzern einen europaweiten Verkaufserfolg gelandet hat. Im Trubel um den MP3 sind die anderen Fahrzeugkonzepte für freiluftbegeisterte Autofahrer fast schon aus dem Blickfeld geraten.

Zum Beispiel die Trikes – jene dreirädrigen Zwitter aus Auto- und Bike-technik, die eine chopperartige Front mit Fahrwerks- und Antriebskomponenten aus der Automobilbranche verbinden. Schon seit mehr als 20 Jahren sind Trikes ein kleiner, aber stabiler Markt. Mit den seit einigen Jahren angebotenen Bike-Conversion-Fahrzeugen sind außerdem Fahrzeuge dazugekommen, die optisch und technisch noch viel näher am Motorrad liegen und darum auch für Motorradfahrer und -händler interessant sind.

Diese Fahrzeuge wenden sich zwar an ein eher betagtes – was sogar die einschlägigen Hersteller freimütig zugeben –, aber auch solventes Klientel; weil dieser Kundenkreis durch die allseits bekannte demografische Entwicklung jedoch deutlich schneller wächst als der der jugendlichen Einsteiger, mussten sich die Trikefabrikanten bislang keine Sorgen um die Zukunft ihres Geschäftsmodells machen.

Doch das ist nun anders, denn der Erfolg des eingangs erwähnten MP3 hat einen Pferdefuß. Im Gegensatz zu den bislang erhältlichen Trikes ist er relativ preiswert und fährt sich nicht nur wie ein Motorrad, sondern teilt auch noch eine weitere Eigenschaft mit ihm: Man kann stürzen. Ob die Unfallzahlen der Grund dafür waren, dass mit dem neuen Führerscheinrecht ab 2013 frischgebackene Autofahrer keine Dreiräder mehr steuern dürfen, wollte das Bundesverkehrsministerium auf Anfrage zwar nicht bestätigen. Trotzdem bedroht diese Neuregelung eine ganze Branche.

Die nächsten Jahrzehnte sind gesichert

Sofort werden die Folgen der Führerscheinnovelle allerdings nicht zu spüren sein. Der Geschäftsführer des Sontheimer Unternehmens Boom Trikes – einer der beiden großen Trikehersteller in Deutschland – bleibt deshalb gelassen. „Das Durchschnittsalter unserer Kunden liegt bei 55 Jahren. Die neue Führerscheinregelung wirkt sich also erst in mehreren Jahrzehnten aus.“ Außerdem hätten viele Trikefahrer ohnehin den Motorradführerschein.

Trotzdem befindet sich die kleine Branche im Umbruch. Vor allem technisch gesehen mussten sich die Hersteller und mit ihnen die Händler in den letzten Jahren kom-



Wolfgang Merkle:
Trikebauer seit
21 Jahren.

plett umorientieren. Denn der in den ersten Jahrzehnten die Szene dominierende VW-Käfer-Motor ist nicht mehr zu bekommen. „Der Käfer war der ideale Organspender für ein Trike“, erinnert sich der Trikebauer.

Damals vertrieben die Trikehersteller ihre Produkte noch als Bausatz, den der Kunde mit gebrauchten VW-Teilen selbst komplettieren konnte. Doch diese Zeiten sind vorbei. Heutige Fahrzeuge sind technisch sehr anspruchsvoll. Boom Trikes verwendet vor allem Automotoren von Ford und Peugeot, die zum Teil mit hauseigenen Leistungskits getunt werden.

Denn schiere Leistung zählt längst auch in der Trikebranche. Mit einem Kompressor pushen die Schwaben den 1,6-Liter-Vierzylinder im Modell Mustang auf bis zu 210 PS. Eine ausgeklügelte Fahrwerkskonstruk-

Technikchef Hermann Böhm startet zur Probefahrt: Das spektakuläre Hayabusa-Trike steht kurz vor der Produktionsreife.



tion mit Einzelradaufhängung hinten sorgt dafür, dass diese Kraft auch sicher auf die Straße übertragen werden kann. Elektronische Sicherheitssysteme wie ABS oder ESP gibt es nämlich für Trikes noch nicht. Weil sich die Dreiräder fundamental von anderen Fahrzeugen unterscheiden, lassen sich die entsprechenden Systeme aus Pkw oder Motorrad nicht einfach übertragen. Auch die Nachfrage der Kundschaft nach diesen Systeme fehlt derzeit noch.



Der technische Fortschritt führt dazu, dass sich nun auch die Branche professionalisieren muss. Früher waren die Trike-Händler überwiegend Nebenerwerbsbetriebe, die Fahrzeuge vermieteten und Bauteile verkauften. Doch auf dieser Basis lassen sich moderne Fahrzeuge wie der Mustang nicht mehr warten und reparieren. Boom Trikes will deshalb vor allem Motorradhändler als Partner gewinnen – rund 15 Zweiradbetriebe verkaufen heute bereits die Produkte des schwäbischen Herstellers.

Doch welche Vorteile haben die Bike-Profis davon, sich diese ungewohnten Fahrzeuge ins Haus zu holen? Schließlich haben Trikes bei Motorradfahrern nicht gerade ein vorteilhaftes Image. „Es ist nicht unser Ziel, die Motorradfahrer zu überreden“, gibt denn auch Wolfgang Merkle zu. Aber viele Biker steigen, wenn sie älter werden, gern auf ein Dreirad um, weil sie sich damit sicherer fühlen (Stichwort Kippsicherheit). Besonders die aktuellen Moto-Trike-Modelle, die Boom Trikes auf Harley-, Honda- und Suzuki-Basis herstellt, können hier punkten. Beim Honda-Shadow-Umbau greifen zudem über 30 Prozent weibliche Kunden zu. Bei Frauen zieht ebenfalls das Sicherheitsargument, aber auch der integrierte Kofferraum, den viele Trikes heute bieten.

Die Modellpalette von Boom Trikes umfasst derzeit ein Einstiegermodell mit Piaggio-Rolleromotor und Riemenautomatik, das vor allem an Vermieter geliefert wird, sowie die Versionen Mustang, Fighter und Muscle mit Automotor und Schaltgetriebe. Diese sogenannten Custom Trikes machen ungefähr drei Viertel des Absatzes aus. Ihre Einstiegspreise reichen von 16.900 bis 33.900 Euro.

Geringe Investitionen, hohe Margen

Immer wichtiger werden jedoch die Moto-Trikes. Das Einstiegermodell baut auf einer Honda Shadow 750 (ab 19.900 Euro) auf, Hubraumfreunde können eine Dreiradvariante der Suzuki Intruder 1800 (ab 26.990 Euro) wählen. Wer auf Harley-Davidson steht, kann sich zwischen Dyna- und Sportster-Trikes entscheiden.

Die Investitionen, um Boom-Trikes-Händler zu werden, sind gering: Lediglich ein Fahrzeug muss der Händler kaufen, POS-Materialien sind im Preis enthalten. Steuert ein Betrieb die Basismaschine für einen Moto-Trike-Umbau selbst bei, sinkt der Invest auf unter 10.000 Euro. Die Marge beträgt 15 bis 17 Prozent. „Gute Händler verkaufen fünf bis zehn Moto-Trikes pro Jahr“, sagt Wolfgang Merkle.

1 | Die Fahrzeugproduktion bei Boom Trikes in Sontheim ist noch echte Handarbeit.

2 | Bei der Boom-Trikes-Hausmesse im beschaulichen Sontheim trafen sich Händler und Endkunden, um die neuesten Modelle kennenzulernen.

Sämtliche Fahrzeuge stellt Boom Trikes selbst und in Handarbeit her. Neben dem Hauptsitz in Sontheim, an dem die Endmontage erfolgt, gibt es ein Komponentenwerk in Ungarn. Dort entstehen beispielsweise die Rahmen und die Fahrwerksteile. Eine eigene Lackiererei in Sontheim sorgt dafür, dass die Kunden aus einer Vielzahl von Lackvarianten auswählen können. Überhaupt ist der Trikebau äußerst individuell. Die Vielzahl an Motor-, Karosserie-, Farb- und Zubehörvarianten sorgt dafür, dass sich wohl kaum einmal zwei gleiche Fahrzeuge begegnen werden.

Ein neuer Trend im Bau von Custom Trikes ist es, die Fahrzeuge mit Motorradmotoren auszustatten. Pünktlich zur Hausmesse von Boom Trikes wurde das erste Hayabusa-Trike fertig. Eine Leistung von 200 PS und ein deutlich geringeres Gewicht als bei den traditionellen Modellen sorgen für beeindruckende Fahrleistungen. Auf der Rennstrecke soll das Dreirad sogar schneller sein als sein Zweirad-Pendant, verspricht Wolfgang Merkle – den breiten Reifenauflandsflächen an der Hinterachse und dem niedrigen Schwerpunkt sei Dank.

Fazit: Mit den Fahrzeugen von Boom Trikes können Motorradhändler ihr Angebot erweitern, neue Kundengruppen ansprechen oder Kunden halten, die sonst abgewandert wären. Bei einem Gesamtumsatz von wenigen Hundert Trikes in Deutschland sind zwar keine riesigen Stückzahlen zu erwarten, aber doch ein stabiles Zusatzgeschäft mit interessanten Margen.

■ JAN ROSENOW