



Hintergrundinfos

Fahrradfreundliche Geschäfte

Lohnt es sich, Radfahrern eine besondere Beachtung zu schenken, wenn sie doch nur ein Zehntel der Kundschaft ausmachen? Ja. Zwar geben die Pedalisten im Vergleich zu Autofahrern weniger Geld pro Einkauf aus, dafür kommen sie aber häufiger in die Geschäfte. Es handelt sich also um (potenzielle) Stammkunden, die wohnortnah oder auf dem Arbeitsweg ihre Besorgungen erledigen. Sie bevorzugen Innenstadtgeschäfte gegenüber Standorten auf der grünen Wiese und unter ihnen finden sich überdurchschnittlich viele Singles und Mitglieder von Zwei-Personen-Haushalten. Zudem winkt in Zeiten, in denen viel über Klimawandel geredet wird, der Imagegewinn als fahrradfreundliches Geschäft.

Was tun, um Radfahrern das Einkaufen zu erleichtern? Grundsätzlich haben Radler die gleichen Bedürfnisse wie Autofahrer, nämlich schnell den Einkaufsort zu erreichen und ihr Gefährt sicher und zielnah abzustellen. Während ein Autostellplatz aber mindestens 12 m² benötigt, kann man auf dieser Fläche leicht ein Dutzend Fahrräder parken.

Ein guter Fahrradständer besteht aus einem im Boden befestigten Stahlbügel, an den zwei Räder gleichzeitig angelehnt und angeschlossen werden können. Der Abstand zum nächsten Bügel beträgt mindestens ein Meter. Optimalerweise sind die Stellplätze überdacht und beleuchtet. Achtung: Gänzlich ungeeignet ist das Modell "Felgenkiller", das Klemmschlitze für die Vorderräder vorsieht: Das Rad fällt allzu leicht um, die Felgen werden beschädigt und "achtern" und etliche Reifen sind ohnehin zu dick für den Schlitz. Zudem sind so abgestellte Räder leichte Beute für Langfinger, lässt sich doch das abgeschlossene Vorderrad mit wenigen Handgriffen aus dem Rahmen nehmen.

Wenn sich die Fahrradständer nicht in unmittelbarer Nähe zum Eingang befinden, empfiehlt sich ein entsprechender Wegweiser. Mit einer solchen Maßnahme verringert sich auch die Anzahl der vor den Schaufenstern geparkten Räder.

Übrigens: Über Schließfächer oder andere Formen der Gepäckaufbewahrung freuen sich nicht allein die Radfahrer, auch die laufende Kundschaft wird es den Händlern danken.

Über jene technische Maßnahmen hinaus, die Radlern ein bequemes Einkaufen ermöglichen, bieten sich weitere Möglichkeiten, eine interessante Kundengruppe an ein Geschäft zu binden. Wie wäre es beispielsweise mit – unter Umständen zeitlich begrenzten – Rabatten für Radfahrer?