SOLVENTRA.

Beispiel: Markt-Check

Fragestellung (fiktiver Beispielkunde, ein regionaler Fahrradhändler mit Werkstatt): Lohnt sich in Deutschland ein Online-Shop für aufbereitete E-Bikes aus Leasing-Rückläufern?

Stand der Daten: Oktober 2026
Umfang: gekürzter Auszug zur Ansicht. Ein echter Markt-Check umfasst 7 bis 10 Seiten.

Dies ist ein Muster. Der Kunde ist erfunden, die Marktzahlen sind echt und belegt. Alle Schätzungen sind als Schätzung markiert und die Rechnung ist offengelegt. Jeder Markt-Check enthält vor den Empfehlungen immer eine **SWOT-Analyse**, eine **BCG-Matrix** und eine **Nutzwertanalyse** (Kapitel 5 bis 7).

Solventra · El Salvador · solventra.net

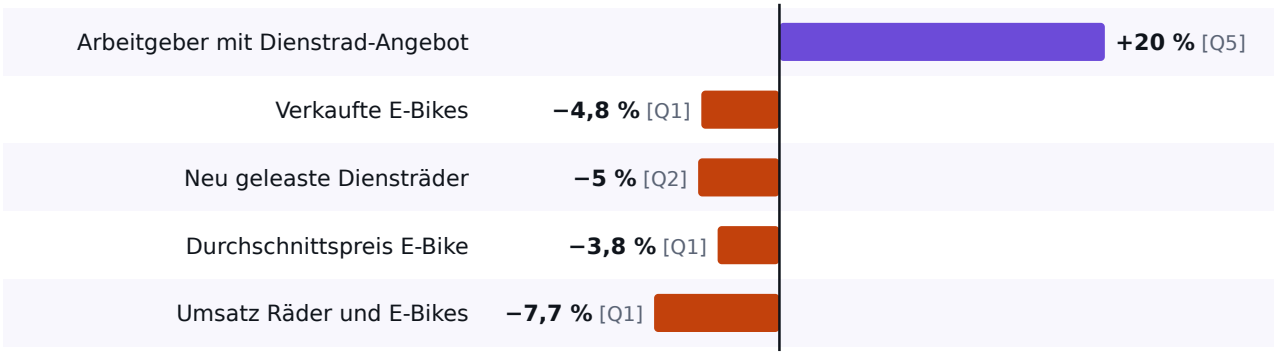
1. Kurzfazit

Der Neuradmarkt ist gesättigt und leicht rückläufig, der Bestand aber riesig und wachsend. Über 17 Millionen E-Bikes sind in Deutschland unterwegs [Q1], die Dienstrad-Flotte umfasst rund 2,2 Millionen Räder [Q2], und die Rückläufer aus dem Leasing haben sich laut Branche jedes Jahr mehr als verdoppelt [Q3]. **Unsere Lesart:** Der Zeitpunkt für ein Refurbishment-Angebot ist gut. Entscheidend ist der Zugang zu Rückläufern bei Leasinggebern, nicht die Nachfrage. Laut Nutzwertanalyse (Kapitel 7) ist ein regionaler Start mit Online-Schaufenster und Abholung im Laden der beste Einstieg.

2. Marktumfeld in Zahlen

Kennzahl	Wert	Veränderung	Quelle
Verkaufte E-Bikes in Deutschland 2025	rund 2,0 Mio.	−4,8 % ggü. 2024	[Q1][Q4]
Anteil E-Bikes am Räderverkauf 2025	52,7 %	stabil	[Q1]
Durchschnittspreis E-Bike 2025	2'550 €	−3,8 %	[Q1]
Umsatz Räder und E-Bikes 2025	5,85 Mrd. €	−7,7 %	[Q1]
E-Bikes im Bestand	über 17 Mio.	–	[Q1]
Dienstrad-Flotte 2025	rund 2,2 Mio.	wachsend	[Q2]
Neu geleaste Diensträder 2025	rund 0,72 Mio.	−5 %	[Q2]
Arbeitgeber mit Dienstrad-Angebot 2025	rund 342'000	+20 %	[Q5]
Anteil Leasing am Räderverkauf 2025	41,9 %	stabil	[Q3]
Rückläufer aus vorzeitiger Vertragsbeendigung	70 % aller Rückläufer	–	[Q3]

Veränderung 2025 gegenüber 2024



Werte aus der Tabelle oben. Der Neuverkauf schrumpft, das Dienstrad-Angebot der Arbeitgeber wächst.

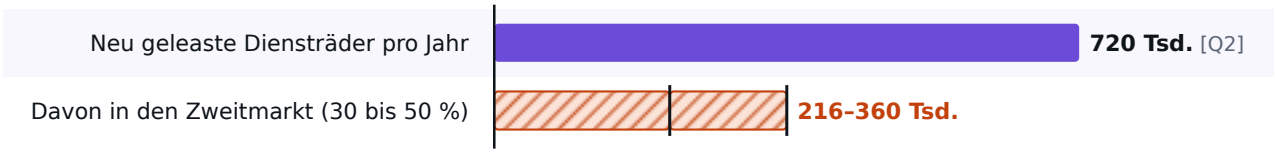
3. Marktgrösse für aufbereitete Leasing-E-Bikes (Schätzung)

Für dieses Segment gibt es keine öffentliche Zahl. Wir rechnen deshalb bottom-up und legen jede Annahme offen.

Baustein	Wert	Art
Neu geleaste Diensträder pro Jahr	0,72 Mio.	belegt [Q2]
Anteil, der nach Vertragsende oder vorzeitig in den Zweitmarkt geht	30 bis 50 %	Schätzung, im Auftrag mit Leasinggebern zu prüfen
Verkaufspreis aufbereitet, in % des Neupreises 2'550 €	50 bis 65 %, also 1'275 bis 1'660 €	Schätzung
Ergebnis: Volumen pro Jahr	**rund 216'000 bis 360'000 Räder, rund 275 bis 600 Mio. €**	**Schätzung**

Rechnung: 0,72 Mio. × 30 % × 1'275 € ≈ 275 Mio. € (unteres Ende), 0,72 Mio. × 50 % × 1'660 € ≈ 598 Mio. € (oberes Ende).

Vom Leasing in den Zweitmarkt, Räder pro Jahr



Mengen in Tausend Rädern. Wert des Volumens: rund 275 bis 600 Mio. € pro Jahr (Rechnung oben). Der Anteil von 30 bis 50 % ist eine Annahme. **schraffiert/orange = Schätzung**.

4. Trends und Treiber (Auszug)

1. **Rabattdruck im Neuradmarkt:** Die Preise sinken vor allem durch Rabattaktionen [Q1]. Das verengt den Preisabstand zwischen Neu und Gebraucht, ein Risiko für Refurbishment-Margen.
2. **Lagerabbau:** Handel und Industrie bauen ihre Lager weiter ab, ein normales Niveau wird laut ZIV bis Ende 2026 erwartet [Q1]. Danach dürfte der Rabattdruck nachlassen.
3. **Leasing als Motor:** Rund die Hälfte der Erwerbstätigen (22,6 Mio.) kann ein Dienstrad leasen, aber nur 2,4 Mio. nutzen es [Q5]. Die Flotte und damit künftige Rückläufer wachsen weiter.
4. **Die Branche sieht Refurbishment selbst als Chance:** Der Verband nennt Leasing-Rückläufer ausdrücklich ein grosses Potenzial für neue Zielgruppen [Q3].

5. SWOT-Analyse

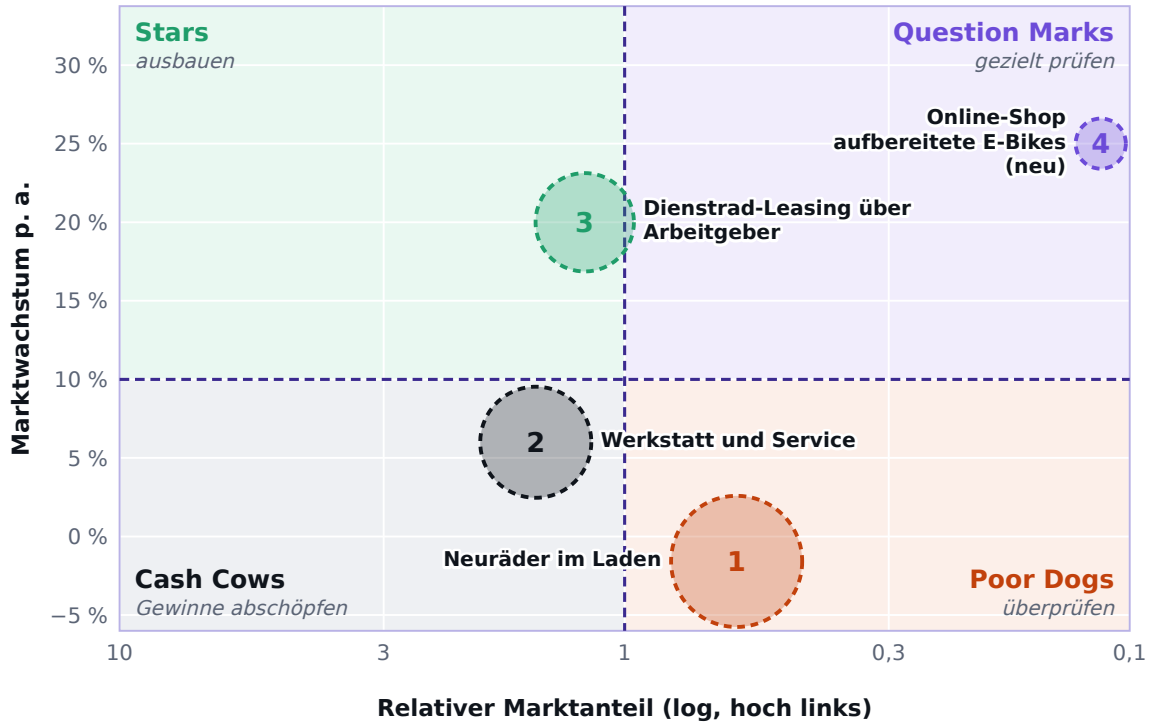
Verdichtung der Kapitel 1 bis 4. Stärken und Schwächen beziehen sich auf den fiktiven Händler (intern), Chancen und Risiken auf den deutschen Markt (extern).

	HILFREICH	HINDERLICH
INTERN	**S Stärken** (Strengths) • **Eigene Werkstatt:** Aufbereitung, Akku-Prüfung und Service aus einer Hand • **Vertrauen vor Ort:** Probefahrt und Übergabe im Laden möglich • **Kenntnis des Dienstrad-Geschäfts** aus dem bestehenden Verkauf (Kap. 2)	**W Schwächen** (Weaknesses) • **Kein gesicherter Zugang zu Rückläufern:** noch keine Verträge mit Leasinggebern (Kap. 1) • **Kaum Online-Erfahrung** und keine bundesweite Bekanntheit (Annahme Musterfall) • **Begrenzte Werkstattkapazität** für grössere Stückzahlen (Annahme Musterfall)
EXTERN	**O Chancen** (Opportunities) • **Riesiger Bestand:** über 17 Mio. E-Bikes, Dienstrad-Flotte rund 2,2 Mio. [Q1][Q2] • **Rückläufer haben sich jährlich mehr als verdoppelt** [Q3] • **Neue Zielgruppen,** denen ein neues E-Bike (Ø 2'550 €) zu teuer ist [Q1][Q3] • **Werkstattgeschäft wächst** laut Branche dynamisch [Q3]	**T Risiken** (Threats) • **Rabatte bei Neurädern** drücken die Gebrauchtpreise [Q1] • **Wenige Leasinggeber** kontrollieren den Zugang zur Ware (Kap. 1) • **Akku-Zustand und Garantie** sind Vertrauensfragen beim Gebrauchtkauf

Folgerung: Die Werkstatt ist die Stärke, die zu den Chancen passt. Die grösste Schwäche, der fehlende Zugang zu Rückläufern, trifft genau das grösste Risiko und muss zuerst gelöst werden (Empfehlung 1).

6. BCG-Matrix

Einordnung der Geschäftsfelder des fiktiven Händlers nach Marktwachstum und relativem Marktanteil in seiner Region. Umsatzanteile und Marktanteile des Musterkunden sind erfunden und deshalb als Schätzung markiert.



Grenzen: 10 % Wachstum, relativer Anteil 1,0. Kreisgrösse = Umsatzanteil; gestrichelt = Schätzung.

Nr.	Geschäftsfeld	Wachstum	rel. Anteil	Feld
1	**Neuräder im Laden** Markt −4,8 % [Q1]; 50 % des Umsatzes	−4,8 %	0,60	● Poor Dog **Schätzung**
2	**Werkstatt und Service** wächst laut Branche dynamisch [Q3]; 30 % des Umsatzes	6,0 %	1,50	● Cash Cow **Schätzung**
3	**Dienstrad-Leasing über Arbeitgeber** Arbeitgeber mit Angebot +20 % [Q5]; 20 % des Umsatzes	20,0 %	1,20	● Star **Schätzung**
4	**Online-Shop aufbereitete E-Bikes (neu)** noch kein Umsatz; am rechten Achsenrand gezeichnet	25,0 %	0,10	● Question Mark **Schätzung**

Annahmen:

- Umsatz- und Marktanteile des Musterkunden sind erfunden.
- Wachstum Werkstatt 6 % und Online-Shop 25 % p. a. sind vorsichtige Schätzungen; die Branche nennt nur «dynamisch» bzw. eine jährliche Verdopplung der Rückläufer [Q3].

Folgerung: Neuräder sind ein **Poor Dog** (schrumpfender Markt), die Werkstatt ist die **Cash Cow**. Sie kann den Online-Shop finanzieren, der als **Question Mark** startet. Ziel ist, ihn über gesicherten Zugang zu Rückläufern zum **Star** zu machen.

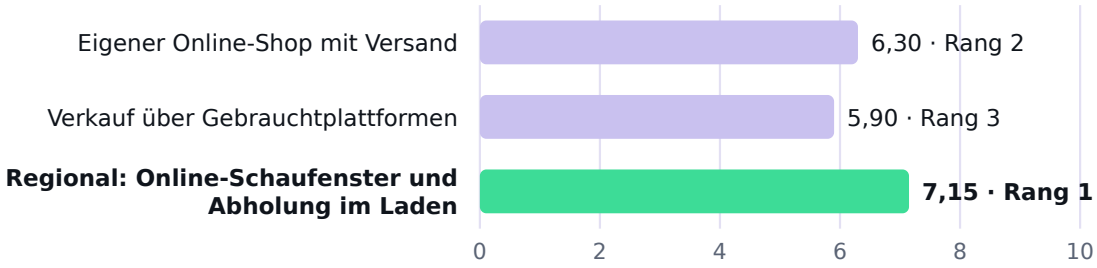
7. Nutzwertanalyse: Vertriebsweg

Vergleich von drei Wegen für den Verkauf aufbereiteter E-Bikes. Gewichte und Punkte sind eine begründete Einschätzung von Solventra für den Musterfall.

Kriterium	Gewicht	Eigener Online-Shop mit Versand	Verkauf über Gebrauchtplattformen	Regional: Online-Schaufenster und Abholung im Laden
Reichweite bundesweit über 17 Mio. E-Bikes im Bestand [Q1]	20 %	**8** (1,60)	**9** (1,80)	**3** (0,60)
Marge je Rad Plattformgebühren, Rabattdruck (Kap. 4)	25 %	**8** (2,00)	**4** (1,00)	**7** (1,75)
Vertrauen (Akku, Garantie, Probefahrt) Vertrauensfrage beim Gebrauchtkauf (Kap. 5)	25 %	**6** (1,50)	**4** (1,00)	**9** (2,25)
Startaufwand und Testbarkeit Shop, Zahlung und Versand vs. vorhandener Laden	15 %	**4** (0,60)	**9** (1,35)	**8** (1,20)
Logistik und Retouren Versand von E-Bikes ist aufwendig (Schätzung)	15 %	**4** (0,60)	**5** (0,75)	**9** (1,35)
Nutzwert (max. 10)	100 %	**6,30** Rang 2	**5,90** Rang 3	**7,15** ▲ **Rang 1**

Punkte 1 (schlecht) bis 10 (sehr gut); in Klammern gewichtete Punkte. Robustheit: Sieger bleibt gleich, wenn jedes Gewicht um ±10 Prozentpunkte verändert wird.

Nutzwert je Option (0 bis 10)



Folgerung: Der **regionale Weg** erreicht den höchsten Nutzwert, vor dem eigenen Online-Shop. Bundesweiter Versand lohnt sich erst, wenn Zugang zu Rückläufern und Abläufe stehen (Empfehlung 3).

8. Drei Empfehlungen

1. Vor dem Start Liefervereinbarungen mit 2 bis 3 Leasinggebern oder deren Verwertern prüfen, denn dort liegt der Engpass (SWOT, Kapitel 5).
2. Akku-Zertifikat und eigene Garantie als Kern des Angebots positionieren, nicht den Preis.
3. Regional mit Online-Schaufenster und Abholung im Laden starten (Nutzwert Rang 1) und nach 6 Monaten über bundesweiten Versand entscheiden; den Preis-Benchmark gegen Gebrauchtplattformen in einer Wettbewerbsanalyse vertiefen.

Quellen

Nr.	Titel	URL
Q1	ZIV – Die Fahrradindustrie, «Marktdaten 2025», Pressemitteilung vom 11.03.2026	https://www.ziv-zweirad.de/2026/03/11/markdaten-2025/
Q2	Deloitte und Zukunft Fahrrad, «Der Deutsche Dienstradleasing-Markt 2026»	https://zukunft-fahrrad.org/wp-content/uploads/2026/03/Deloitte-Zukunft-Fahrrad-Der-Deutsche-Dienstradleasing-Markt-2026.pdf
Q3	ZIV, VSF und Zukunft Fahrrad, «Marktdaten der Fahrradwirtschaft 2025» (PDF)	https://www.ziv-zweirad.de/wp-content/uploads/2026/03/Marktdaten-Fahrradwirtschaft-2025.pdf
Q4	elektrofahrrad24.de, «Industrie bewertet deutschen Fahrradmarkt 2025 als robust»	https://www.elektrofahrrad24.de/blog/e-bike-verkauf-ziv-2025
Q5	Zukunft Fahrrad, «Marktzahlen Dienstradleasing 2025»	https://zukunft-fahrrad.org/marktzahlen-dienstradleasing/

SOLVENTRA S.A.S. de C.V. · NIT 0526-281125-102-2 · El Salvador · info@solventra.net · Informations- und Analyseleistung, keine Rechts-, Steuer- oder Anlageberatung.