



### 3. Platz für MadAss 125

MOTORRAD-Leser haben gewählt



### Doc Oli

Geschäftsführer Dr. Oliver Schnorr



### Sachs-Bikes NL

Besuch beim Importeur



### 30 Jahre alt, 0 km

Hercules-Raritäten aufgetaucht

## Die neue S-Klasse



Sachs-Bikes steigt ins Mini-Auto-Geschäft ein • Tasso King und Domino kommen aus Italien • Fahrzeuge dürfen ab 16 Jahre gefahren werden

Sachs-Bikes – ja, genau BIKES – wird Importeur der in Italien produzierten Minicars TASSO King und Domino. Haben die Franken jetzt endgültig den Verstand verloren oder ist ihnen vielleicht gerade langweilig? Und befinden sich nicht schon genug motorisierte Zweiräder und Quads in der Angebotsliste? Und soll der Motorradhändler nun auch Autos verkaufen?

Sie können an dieser Stelle aufhören, mit dem Kopf zu schütteln. Denn der neueste Coup mit dem Mini-Auto-Import ist keine Schnapsidee, sondern sorgsam geplante Strategie eines Unternehmens, das wie es Geschäftsführer Dr. Oliver Schnorr formuliert „nur mit Trend- und Nischenprodukten überleben kann.“

Mit der Führerschein-Neuregelung halten die kleinen Flitzer, die im Ausland schon weit verbreitet sind, jetzt auch auf Deutschlands Straßen Einzug. Sicher nicht als kurzzeitige Modeerscheinung, sondern als Vernunftlösung für Leute – die gleich aus welchen Gründen – mobil sein oder bleiben wollen. In der Stadt gibt es dafür Bus oder den Roller.

### Wenn kein Bus fährt

Anders sieht es aber aus, wenn sich das Ganze an einem frühen Wintermorgen abspielt, und ein rund 15 Kilometer langer Arbeitsweg in einer Gegend mit viel Grün, aber dafür sehr dünnem Nahverkehrsnetz ansteht. Dann wird sich beispielsweise der Bäckerlehrling freuen, bei – 8 Grad und leichtem Schneefall nicht direkt vom Fahrrad zum Auftauen in den Backofen steigen zu müssen.

Und Großvater mit seinem alten grauen Führerschein, der ihm zeitlebens nur den Betrieb eines Rollers mit Anhänger erlaubt hat, ist selig: Ihm ist es völlig egal, wie schnell sein Domino fährt, so lange er kräftig zuladen und trocken sitzen kann.

Ist also nix mit Trendfahrzeug. Eher mit Vernunft bei den beiden importierten Tasso King und Domino, die dank des neu entstandenen Führerscheins S bereits ab 16 Jahren bewegt werden dürfen.

„Gab es doch alles schon“ werden die Älteren an dieser Neuregelung herumnörgeln. Sicher, hin und wieder sah man seltsame Gefährte auf unseren Straßen, die mit gnadenlos niedriger Geschwindigkeit dahin schlichen, obwohl sie eigentlich im Originalzustand ganz flott unterwegs waren.

### Moderne Technik

Die neue Fahrzeuggeneration – und die Tasso Minicars gehören zu ihnen – sind keine mit einfachen Mitteln herunter gedrosselten Notlösungen, sondern moderne und nur für diesen Einsatzzweck konstruierte Kompaktfahrzeuge. Jetzt zählt viel Kunststoff, neueste Erkenntnisse aus dem Bereich der Fahrzeugsicherheit, und ein bei Lombardini gefertigter Zweizylinder-Dieselmotor mit 505 ccm Hubraum, der sich im landwirtschaftlichen Bereich bereits millionenfach bewährt hat und dabei sehr sparsam mit dem Treibstoff umgeht.

Tasso in Atessa ist keine Bastelbude in einem italienischen Hinterhof, sondern ein modernes und nach ISO 9001 zertifiziertes Unternehmen, das bereits Anfang der 90er Jahre gegründet wurde.

### Tasso: Aufzüge und Minicars

Zunächst fertigte Inhaber Ing. Mario Tasso Zulieferteile für die Automobilindustrie, später entdeckte er seine Designfähigkeiten und begann mit eigenen Entwürfen. Daraus entstand 1997 ein neuer Produktbereich, die Fertigung wurde dabei weitgehend automatisiert. Mittels Industrierobotern und Laserschneidtechnik produzierte Tasso qualitativ hochwertige thermische Gussteile; nicht nur für die Autoindustrie, sondern auch für Fitness- und Haushaltsgeräte, die Verpackungsindustrie und für Personenaufzüge.

Mario Tasso ist nicht nur Inhaber, sondern auch geistiger Vordenker des inzwischen 184 Mitarbeiter zählenden Unternehmens, er hat die Autos komplett selbst entworfen und designed.

Sein flexibles Management und hohe Innovationsbereitschaft beeindruckte die Sachs-Bikes-Geschäftsleitung.



Der Domino ist der Lastenkuli bei Tasso.

Sie erkannten in ihm den passenden Handelspartner, der der eigenen Firmenphilosophie genau entspricht.

Dem Kunden, ob als 16-jähriger mit dem Drang zum Dach über dem mobilen Kopf, oder dem älteren Bürger, der die komfortable Mobilität auch ohne PKW-Führerschein schätzt, kann das alles egal sein. Für beide hat die Zukunft jetzt begonnen, und Sachs-Bikes ist mal wieder ganz vorn mit dabei.

Das Händlernetz ist zur Zeit im Entstehen, als Productmanager kümmert sich Ralf Franzen um den Vertrieb der TASSO-Fahrzeuge. Anfragen bitte unter rfranz@sachs-bikes.de bzw. unter der Tel.-Nr. (0911) 4231-400.



### Technische Daten Tasso King

Motor: Lombardini Zweizylinder-Viertakt-Diesel, flüssigkeitsgekühlt • Hub x Bohrung: 72 x 62 mm • Hubraum: 505 ccm • Kompression: 23 : 1 • Leistung: 4 kW (5,5 PS) bei 3.000 U/min • Getriebe: automatisches Variogetriebe • Fahrwerk: hydraulisch gedämpfte Radaufhängung, Mc Pherson-Federbeine an der Vorderachse • Bremsen: hydraulisches Zweikreisbremssystem • Karosserie: galvanisch versiegelte Stahlstruktur mit ABS-Kunststoffteilen • Türen: 2+1 • Sitze: 2 • Räder: 4.25 x 13 • Reifen: 135/70 R 13 o. 145/60 13 R • Elektrik: 12V • Batterie: 35 Ah • Länge: 2.780 mm • Breite: 1.460 mm • Höhe: 1.510 mm • Leergewicht: 350 kg • Zulässiges Gesamtgewicht: 630 kg • Tankinhalt: ca. 15 Liter • Höchstgeschwindigkeit: 45 km/h • Garantie: 2 Jahre • Farben: silber, dunkelrot, hellblau • Preise: Basic 10.330,- • Elegant 13.330,- • Sport 14.330,-; Preise für Serienausstattung, Sonderausstattung möglich • Importeur: Sachs Fahrzeug und Motorentechnik GmbH • Händlernetz wird zur Zeit aufgebaut

Erforderliche Führerscheinklassen: S, T (DDR), 1, 1a, 1b; dazu die Klassen 4, 5 und M (DDR), wenn der Führerschein vor dem 1.1.89 erworben wurde, sowie alle höherwertigen Klassen.



**M**it diesem Mann zu reden, ist anstrengend. Er stellt präzise Fragen, erwartet knappe Antworten. Besprechungen, die sonst einige Stunden dauern, sind in 30 Minuten abgehakt.

Dr. Oliver Schnorr, den sie bei Sachs-Bikes entweder „Oli“ oder „der Doc“ nennen, gibt Vollgas. Ununterbrochen – und auf eine Weise, die Unausgeschlafenen bunte Kreise vor die Augen treiben kann.

Der gebürtige Düsseldorfer kam 1966 zur Welt, der Vater starb früh, die Mutter blieb als mittelständische Witwe zurück. „Wir waren keine reichen Leute“.

Oliver macht sein Abi, lernt Industriekaufmann, geht anschließend nach Passau, um dort BWL zu studieren. Als „alten Rohrverleger“ zieht es ihn zurück zu Mannesmann, seinem Ausbildungsbetrieb. Dort erkennt man schnell sein Talent: Zu organisieren und Leute zu begeistern. Er zieht durch die Welt, bekommt 1994 das Angebot einer holländischen Pipelinefirma, als stellvertretender Geschäftsführer einzusteigen.

Kurz darauf soll er mit 28 Jahren eine Tochtergesellschaft in Meppen übernehmen. „Ich hatte von Per-

ren weitere Ingenieurbüros in Kasachstan und auch eine Kranbaufirma in China zu seiner, wie er sie selbst betitelt, „Mini-Holding“.

## Am Anfang tiefe Depression

Und dann rief ihn eines Tages sein alter holländischer Arbeitgeber an und schilderte die wirtschaftlichen Probleme seines Rotarier-Bruders Rob van der Linden, der zu seiner Fahrradfabrik in den Niederlanden auch die Firma Sachs in Nürnberg vom Mannesmann-Konzern gekauft hatte.

Sachs drohte inzwischen die Überschuldung, die Mitarbeiter waren ohne jede Zukunftsperspektive, das Unternehmen sollte jetzt möglichst schnell und lukrativ abgestoßen werden.

„Ich stand im September 2000 vor dem Firmensitz in Nürnberg, und mein erster Eindruck war tiefe Depression.“ Eigentlich wollte er sofort wieder kehrt machen, sprach dann aber doch mit Hartmut Huhn und Karl-Heinz Summerer, die damals verzweifelt nach einem

Drei harte Monate für alle folgten, bis sich die Parteien beim Notar trafen. Den einen Euro hat übrigens Hartmut Huhn bezahlt, und weil die beiden anderen ihre Anteile bis heute nicht an ihn beglichen haben, gehört ihm streng genommen die Firma immer noch allein.

Das Unternehmen gehörte nun den Dreien, aber es hatte einen miserablen Ruf in der Branche, keine zugkräftigen Modelle, kaufte zu teuer ein, und Verwaltung, Produktion und Ersatzteillager befanden sich weit verstreut im für den Abbruch vorgesehenen Gelände.

# Doktor Oli

## Sanierung aus eigener Kraft

Dazu kam die Pensionssicherung für die ehemaligen Hercules-Mitarbeiter, die die neuen Eigner bei der Übernahme der Firma ebenfalls zu den 25 Mio. Altschulden aufgebürdet bekamen. Bei ehemals bis zu 1.700 Mitarbeitern ein dicker Brocken.

Man entschloss sich für eine „harte Sanierung aus eigener Kraft“ bei der die Banken außen vor blieben und so auch nichts mitzureden hatten.

Schnell merkten die Angestellten und Arbeiter, dass plötzlich wieder ein frischer Wind wehte, es nicht mehr beständig abwärts ging. Und dass sie hart gefordert waren.

„Ich war und bin keine Ein-Mann-Show“, erzählt Oliver im Rückblick auf diese Zeit, „wir haben die Mitarbeiter beteiligt und ihnen später 20 Prozent der Firma als Motivationsschub geschenkt.“ Wobei er als rheinische Frohnatur erstmals mit der fränkischen Mentalität kollidierte: „In Düsseldorf hätten sie einen Kasten Altbier organisiert und gefeiert, hier suchten die über all die Jahre misstrauisch gewordenen Leute fieberhaft nach Haken und dem Trick hinter der Geschichte.“ Es gab und gibt aber keinen.

Zuerst wurde der Einkauf durchleuchtet, wurden neue Lieferanten gesucht, die preiswerter anbieten konnten. Man fand sie in Asien statt wie bisher in Italien, handelte mit ihnen lange Zahlungsziele aus. Heute wird ein Großteil in Fernost eingekauft. „Japan steht kurz davor, von den Chinesen ein- und überholt zu werden“, ist seine Prognose, „und deshalb sind wir dort verstärkt aktiv. Wir suchen Kooperationen, gleich welcher Art.“

In Europa war Schnorr bei der Suche nach Handelspartnern überall abgeblitzt. Hochmütig hatte man ihn nach einem Geschäftsessen wieder nach Hause geschickt, heute sind einige der damaligen Gesprächspartner von Konzernriesen geschluckt oder pleite.

Bis hier liest sich die Erfolgsstory des Dr. Oliver Schnorr als Traumkarriere eines Menschen, der alles, was er anfaßt, auch zum Erfolg bringt.

Oli lacht: „Naja, nicht ganz. In Düsseldorf ging mein Einstieg ins Gastronomiebusiness mit einer Blues & Rock'n Roll-Kneipe schief, weil meine operativen Partner ihre besten Kunden waren.“

## Das Hemd über der Hose

Dr. Oliver Schnorr als gestylter Manager, der mit dem Aktenkoffer um die Welt jettet und Maßanzüge trägt? Von wegen! Lieber trägt er das Hemd über statt in der Hose und die Haare zum Zopf gebunden, kann blitzschnell zwischen kameradschaftlichem Schulterklopfen und knallhartem Geschäftstermin umschalten. Im Büro in

der Ernst-Sachs-Straße in Nürnberg ist er dreieinhalb Tage in der Woche anzutreffen die restliche Zeit widmet er sich seinen anderen Firmen, ist aber für kurzfristige Entscheidungen dank moderner Kommunikationstechnik ständig für die Sachs-Bikes-Geschäftsleitung erreichbar. In Nürnberg wohnt der 2001 in die Schweiz gezogene Multimanager in einem Hotel. „Ich hatte in Nürnberg anfangs eine Wohnung in einem Studentenwohnheim, aber da fehlte es immer an irgend etwas – und ständig war der Kühlschrank leer.“

Weil im Hotel die Abende lang sind, lädt er reihum seine Mitarbeiter zum Abendessen ein. „Dann lässt es sich viel entspannter quatschen als in einem Chefbüro“ ist seine Devise.

Die abendlichen Mitarbeitergespräche sind nur ein Teil seiner Führungsphilosophie. Auf die Leute zugehen und ihnen zeigen, dass hier jeder auf jeden angewiesen ist, lautet sein Credo. „Ich habe erst einmal die Stempeluhren abgeschafft, wir haben nun die Vertrauensarbeitszeit. Die Mitarbeiter, die schon lange dabei sind, wissen, wie wertvoll ihr Arbeitsplatz heute ist und die neuen Leute haben es schnell begriffen.“

Und er hält seine Versprechen. Zum Beispiel, niemandem betriebsbedingt zu kündigen. Dafür verlangt er Engagement, oft sogar am Samstag oder Sonntag. „Das sind harte Bandagen, aber ohne die geht es einfach nicht.“ Dafür nimmt er sich viel Zeit für die Angestellten und Arbeiter, ist ein exzellenter Zuhörer und lässt sich vom fachlichen Rat überzeugen. Das wirkt motivierend und teambildend.

Hat dieser Mensch, dessen drei Handys kein Imponiergehabe, sondern notwendiges Handwerkzeug sind, überhaupt noch ein Privatleben? Hat er! Die Wochenenden verbringt er in Herzogenbuchsee bei Solothurn nahe Bern mit Frau Sabine und der 10-jährigen Tochter Jasminka. „Sabine ist mein bester Ratgeber, mit ihr bespreche ich auch viel Geschäftliches.“ Jasminka durfte in den Ferien bereits in Nürnberg in den Büroalltag hinein schnuppern. Sie tat es mit großem Eifer. Kein Wunder bei dem Vater ...

## Privat ein „Tuckerer“

Oliver Schnorr wurde schon während seines Studiums vom Motorradbazillus befallen. Eine Yamaha 535 Virago „... eigentlich ein Frauenmotorrad“ teilte die niederbayerischen Landstraßen mit ihm, später kam eine umgebaute Harley-Davidson Fat Boy in der Garage.

Einen Unfall in Indien überlebte er schwer verletzt, seit dem ist er, wie er sich selbst bezeichnet, ein „Tuckerer“, der selten die Tachonadel über die 100 km/h treibt.

Nach seinem Einstieg bei Sachs-Bikes gehört natürlich auch ein Produkt aus eigenem Haus zu seinem Fuhrpark: Eine B 805 steht für Touren über die vor der Haustür liegenden Schweizer Pässe bereit.

Kann jemand, der schon mit 38 Jahren sehr viel erreicht hat, noch Visionen haben? Dr. Oliver Schnorr hat sie: „Ich möchte normal bleiben und bei allem beruflichen Stress Mensch sein.“ Beruflich hat er ebenfalls Visionen. War vor der Übernahme der Exportmarkt mit Ausnahme von Holland völlig zusammengebrochen, so werden heute rund 50 Prozent der rund 30.000 verkauften Sachs-Bikes-Produkte wieder weltweit verkauft. Gerade ist man dabei, sich in Osteuropa und Übersee einen Namen und ein weiteres Standbein zu schaffen.

„Irgendwann war Deutschland zu klein für uns“ ist sein Motto auch an die Mitarbeiter, die im Rahmen der angebotenen beruflichen Fortbildung Englisch und Chinesisch lernen können.

Auch dem Nachwuchs wird bei Sachs-Bikes wieder eine Chance gegeben. Rund 10 Prozent aller Mitarbeiter sind Auszubildende in allen Bereichen. „Das ist wichtig, denn hier entsteht die Zukunft dieser Firma.“



sonalführung keine Ahnung, hab trotzdem „Ja“ gesagt, und irgendwie ging es. Dabei war ich nach den Lehrlingen der jüngste Mitarbeiter.“

Nebenbei promoviert er zum Doktor der Volkswirtschaft und führte mittelständische Pipelinefirmen für seinen Arbeitgeber zu einer Holding zusammen.

Weil bisher alles so gut lief, will er bei der holländischen Firma als Gesellschafter einsteigen. Die Holländer ziehen nicht mit, deshalb erwirbt er 1998 von der Ruhrgas-AG zusammen mit einem Partner eine angeschlagene Pipelinefirma und saniert sie.

Oliver Schnorr hat am Holding-Geschäft Gefallen gefunden. Und er erkennt: Engineering hat Zukunft! Ein Ingenieurbüro in Leipzig ist 2000 sein erstes Objekt: „Das waren alles alte Cowboys aus einem ehemaligen Kombinat. Sie hatten fachlich was drauf, aber keine internationale Strategie.“ Schnorr bringt das Ingenieurbüro wieder in Schwung und gibt den Leuten Motivation und neue Visionen. Es funktioniert. Inzwischen gehö-

Partner suchten, der den schleichen Tod des Unternehmens stoppte.

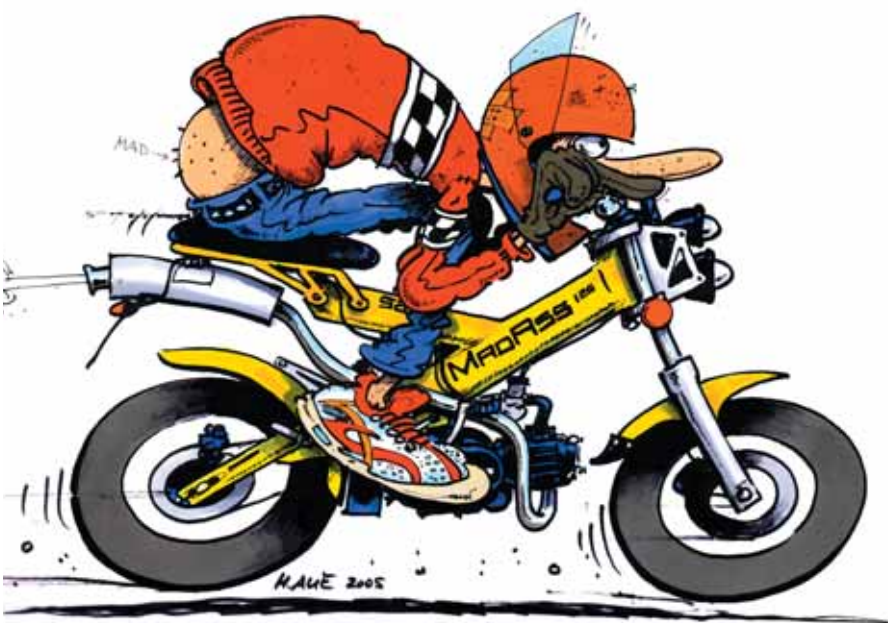
Oliver Schnorr war danach froh, nicht schon vor der Tür wieder umgekehrt zu sein, denn er merkte bereits beim ersten Gespräch, dass hinter dem abblätternen Putz des alten Hochhauses mit seinen düsteren Fluren noch Feuer in den Köpfen der Leute war.

Er ließ sich die Bilanzen vorlegen und bereitete eine filmreife Übernahme vor. Denn die holländische Mutterfirma hatte das Nürnberger Unternehmen für den Komponenteneinkauf bei Firmen vorgeschoben, bei denen sie längst bis zum Anschlag in der Kreide stand.

Unter diesen Machenschaften drohte nun die Insolvenz - und bot die große Chance für Schnorr, Huhn und Summerer: „Wir sind zu Rob van der Linden gefahren und haben ihn vor die Wahl gestellt: Entweder können wir Sachs für einen Euro inklusive aller Schulden in zweistelliger Millionenhöhe erwerben, oder sein ganzes Imperium bricht zusammen.“

## Anzug oder Lederhose, Dr. Oliver Schnorr, der Geschäftsführer der Sachs-Bikes, kann blitzschnell zwischen Business und Fun umschalten.





## MadAss 125 bei den Lesern Spitze

Deutschlands Biker fahren voll auf die neue MadAss 125 ab. Bei der Leserwahl der Zeitschrift MOTORRAD gelang den Nürnbergern mit der gerade erst vorgestellten „großen“ MadAss ein hervorragender 3. Platz.

Damit ließ Sachs-Bikes in der Klasse bis 125 ccm sogar japanische Modelle hinter sich. Noch einen Platz besser schnitt Sachs-Bikes bei der

Markenwertung ab. Weil es auch für das Modell XTC 125 in die Top-Ten reichte, landete das Unternehmen nur um 2,6 Prozentpunkte geschlagen auf dem 2. Platz hinter Aprilia.

Chefredakteur Michael Pfeiffer übergab im Rahmen der Preisverleihung in Stuttgart ein Original des Kult-Comiczeichners Holger Aue an den „Erfinder“ der MadAss Hartmut Huhn.



Der Vater der MadAss Hartmut Huhn (l.) erhielt in Stuttgart eine Originalzeichnung von Holger Aue als Preis.

## Abgefackelte Heuhaufen, geschlagene Türsteher Sachs-Bikes sorgt mit neuer Werbekampagne für frischen Wind

Der Nürnberger Fahrzeughersteller und -importeur Sachs-Bikes will rann an jugendliche Käuferschichten: Mit spektakulären und heiß diskutierten Marketingaktionen bricht das Unternehmen aus dem Werbeeinerlei der Motorradbranche aus. Wer bei einer „Zeugnisaktion“ nicht die Schüler mit gutem, sondern jene mit schlechtem Notendurchschnitt durch Rabattpunkte beim Fahrzeugkauf belohnt, sorgt nicht nur innerhalb der Familie für heftige Diskussionen.

Und genau das will das aus den ehemaligen Nürnberger Hercules Werken hervorgegangene Unternehmen erreichen: Jene ansprechen, die nicht immer an der Spitze glänzen und deshalb gehänselt und gemaßregelt werden.

Der wieder weltweit operierende Fahrzeuganbieter, der als ältestes Unternehmen seit 1886 ununterbrochen produziert, kann nur so erfolgreich gegen eine nahezu übermächtige fernöstliche Konkurrenz bestehen und sich auf diese Weise bei der jungen rebellischen Generation ins Gespräch bringen. Die hat den Motorrädern nämlich seit Jahren den Rücken zugekehrt und damit der gesamten Branche die Prognose auf weiteren Wachstum gründlich verhängelt.

„Wir suchen nicht die Stecknadel im Heuhaufen, wir fackeln den Heuhaufen einfach ab“ bringt Geschäftsführer Dr. Oliver Schnorr die 05er Kampagne radikal auf den Punkt.

Jüngste Aktion des Nürnberger Unternehmens, das inzwischen gern als „durchgeknallt“ bezeichnet wird: In Posterform sind auf der neuen Produktübersicht fünf Mitarbeiter abgebildet – alle hüllenlos. Die Botschaft hinter dem Hingucker: Wir sind authentisch, meinen es ehrlich; und mit der Nacktheit zeigen wir unsere Seele.

Der Prospekttitel „Wer in den Himmel will, muss den Türsteher schlagen“ wirkt anfangs provokativ, beschreibt aber jenen Weg, den Sachs-Bikes eingeschlagen hat: Gradlinig, kompromisslos, unkonventionell. Im Wechsel werden in deutschen Printmedien in Zukunft Sachs-Bikes-Mitarbeiter zu sehen sein – hüllenlos und mit ganz persönlichen Statements.



Kurven statt Schräglage: Die neue Werbekampagne sorgt für Zündstoff im deutschen Werbemarkt.

Beim Fachhandel wurde die neue Kampagne generell begrüßt, nur wenige Händler waren mit dem unkonventionellen Marketingauftritt nicht einverstanden. Dazu Dr. Oliver Schnorr: „Wer hinter dieser Kampagne eine abgedroschene Marketingaktion mit „Sex-sells“-Hintergrund sieht, hat unsere Firmenphilosophie – noch – nicht verstanden.“ Schnorr weiter: „Wir gehen unseren eigenen Weg im heiß umkämpften motorisierten Weltmarkt. Würden wir mit dem Strom schwimmen, ertränken wir in der Flut vieler namenloser Angebote“.

Sachs-Bikes war vor dem Management-Buy-out um die Jahrtausendwende ein Unternehmen, dem Branchenkenner keine Chance mehr gaben. Heute erzielen die Nürnberger mit den Importmarken Malaguti, Voxan, SYM und Tasso sowie mit ihren selbst entwickelten und in Deutschland produzierten Fahrzeugen wieder einen Umsatz von 40 Mio. Euro. Tendenz: steigend.

Von den 120 Mitarbeitern haben viele die Zeit, als jeden Tag das Licht auszugehen drohte, noch gut in Erinnerung. Marketingleiter Dieter Scholz, ebenfalls auf dem neuen Poster zu sehen, erinnert sich: „Weihnach-

ten zu feiern, ohne zu wissen, ob wir nach Neujahr noch einen Arbeitsplatz haben, das war hart. Wir wollen es nicht noch einmal erleben.“

Seit dem gibt das fränkische Unternehmen kräftig Gas. Mit der Übernahme des deutschen Vertriebs der französischen Edelmarke Voxan wurde im Dezember 2004 die Palette der Motorräder nach oben abgerundet; durch den Import des italienischen Minicars Tasso wird das Angebot der Fahrzeugen, die bereits von 16-jährigen mit dem neuen Führerschein S gefahren werden dürfen, erweitert und eine komplett neue Vertriebschiene aufgebaut.

Dr. Oliver Schnorr: „Viele sogenannte Experten sehen sich nur die deutschen Zulassungszahlen an und fragen uns, was wir eigentlich machen.“

Dabei sind wir längst ein stark exportorientiertes Unternehmen mit rund 30.000 verkauften Fahrzeugen und einem nahezu kompletten Angebotspektrum vom 50 - 1.000 ccm Hubraum, das beispielsweise auch in Australien operiert und gerade einen Markt in USA aufbaut.

Wir liefern Topp-Qualität zusammen mit dem Know-how einer alteingesessenen Motorradschmiede.“

## Voxan rollt an

Sachs-Bikes hat als neuer Importeur der französischen Marke Voxan mit der Auslieferung der ersten Maschinen begonnen. Das Modell Café Racer und der Street Scrambler stehen inzwischen bei den Vertragshändlern und können dort auch probefahren werden.

Zum Ausbau des Netzes sucht Sachs-Bikes noch weitere Vertragshändler. Interessierte wenden sich bitte an den Sachs-Bikes Vertrieb unter der Tel.-Nr. (0911) 4231-400.



Marketing-Chef Dieter Scholz freut sich, die ersten Voxan sind da.

## Zurück nach 30 Jahren

Seltene Oldtimer in fabriktuem Zustand aufgetaucht.



Heute teuer gehandelt: Hercules Sportbike SB 1.



Mokick mit Pedale: Argonaut für den Export.



K 50 GS, wurde nur in geringen Stückzahlen gebaut.

Sie standen rund 30 Jahre im Schuppen des ehemaligen französischen Zündapp-Importeurs, der den Hercules-Konkurrenten übernommen hatte, jetzt kehrten knapp 20 Oldtimer nach Nürnberg zurück. Kenner reiben sich nun verwundert die Augen. Denn die Raritäten sind nahezu fabriktuem, haben 0 Kilometer auf den Tacho und der Rost hat auch nicht an ihnen genagt – das spricht für die Qualität, die schon damals in Nürnberg gefertigt wurde.

Neben einigen Akku-Bikes – der Ur-Version des heutigen Elo-Bikes aus dem Jahr 1975 – tauchten auch zwei fabriktuene Wankel-Motorräder W 2000, ein heute höchst seltenes Sportbike SB 1, eine inzwischen hoch gehandelte K 50 GS-Enduro sowie mehrere Moto-Cross-Motorräder aus den dunklen Hallen in Frankreich wieder auf.

„Retter“ Oliver von Wallenberg, der bei Sachs-Bikes für Garantie und Ersatzteile zuständig ist, und den Deal organisierte: „Dort herrschte ein unbeschreibbares Chaos zwischen Unmengen von alten Teilen und Müll. Die ganze Partie geistert bereits ja seit einem Jahr im Internet herum. Aber

weil sie nur komplett angeboten wurde, traute sich wohl niemand an die Sache ran.“ Jetzt stehen die seltenen Stücke, unter ihnen auch eine Hercules K 50 SE in französischer Ausführung mit Telegabel, und ein mit Pedalen versehenes Mokick „Argonaut“, das damals ebenfalls für den Export bestimmt war, wieder in Nürnberg.

Anfragen nach einem Erwerb einzelner Fahrzeuge sind allerdings chancenlos. Die Raritäten sind nicht verkäuflich.



So lagerten die Raritäten 30 Jahre in einer Lagerhalle in Frankreich.



Heute weltweit gesucht: neue Hercules Wankel W 2000.

# Das Leichtmofa-Schlaraffenland



## Ein Besuch beim niederländischen Sachs-Bikes-Importeur

Holland und Deutschland – da scheiden sich die Geister nicht nur beim Fußball, sondern auch beim Kettenkasten. Oder beim Korb. Suchen Sie mal in den Niederlanden ein Fahrrad oder Leichtmofa mit offenem Kettenschutz und einem Korb auf dem Gepäckträger! Sie werden es nicht finden, niemals!

Die Niederländer lieben ihre leichten Fortbewegungsmittel; ob mit Muskel-, Verbrennungs- oder Elektroantrieb. Ihr Stellenwert liegt weit höher als in Deutschland. Und das erfordert eine perfekt funktionierende Versorgung des Fachhandels mit Neufahrzeugen und Teilen.

Für Sachs-Bikes waren die Niederlande schon immer ein Hauptabsatzgebiet. Selbst, als im eigenen Land nahezu nichts mehr ging, der Export zusammen gebrochen war, und die Firma vor dem wirtschaftlichen Ausstand, wurden Saxonetten mit dem kleinen Verbrennungsmotor und Elo-Bikes mit Elektroantrieb in das Königreich hinter den Deichen geliefert.

Heute flutscht des wieder, auch dank des Niederländischen Importeurs Frans Brittijn, der von Nijmegen aus das Volk mit Sachs-Bikes-Produkten mobil macht und hält. Der 30-jährige Diplom-Kaufmann stieg Ende 2000 in das elterliche Geschäft ein, das er von Vater Pieter übernahm.

Gegründet wurde das Unternehmen Brittijn als Fahrradfabrik 1948 vom Großvater, befindet sich damit in der dritten Generation und ist so groß wie nie zuvor.

Frans ist ein Seiteneinsteiger, studierte in Deutschland und beherrscht die Sprache entsprechend perfekt. Danach kümmerte er sich erst einmal um die Vermarktung von Tiefkühlgemüse, bevor ihn der Vater in die Firma holte und später die Führung des Unternehmens übergab.

Senior Pieter ist heute noch aktiv und jeden Tag in dem Unternehmen anzutreffen. Zusammen mit 10 Mitarbeitern werden aus dem 500 Quadratmeter großen Ersatzteilla-



Der Herr der Teile: Von Nijmegen aus versorgt Frans Brittijn die Sachs-Bikes-Fachhändler in den Beneluxstaaten.

Neue Fahrzeuge sucht man hier dagegen vergebens. Die stehen beim Speditionslager und werden direkt an die Händler ausgeliefert. So auch das neueste Produkt, die MadAss.

Frans erinnert sich schmunzelnd: „Als wir unseren Händlern die MadAss vorstellten, haben sie erst einmal ungläubig geschaut“, berichtet er über die Markteinführung des Nürnberger Kult-Mokicks. Die ersten beiden Kunden waren zwei Herren im gesetzten Alter von 57 Jahren, die sofort begeistert je ein Fahrzeug orderten.

„Wir haben früher schon mal so ‚ne Honda gehabt“, war ihre Erklärung beim Anblick des Motors, der seinen Ursprung nicht leugnen kann und will.

Andere Länder, andere Sitten, auch die eingangs geschilderte Sache mit den Kettenkästen ist Holland-typisch. Und selbst bei den Farben gefällt ihnen noch längst nicht alles, worauf die deutsche Kundschaft abfährt. Holländische Fahrräder und Leichtmofas haben einen geschlossenen Kettenkasten zu besitzen. Das war immer so, und das wird auch immer so bleiben. Basta.

Auch beim Tuning scheiden sich die Geister: Während in Deutschland jeder Händler die Motorleistung steigenden Teile verkaufen und gegen einen vom Kunden unterschriebenen Belehrungshinweis auch einbauen darf, fliegt ein niederländischer Fachhandelskollege – so man ihn dabei erwischt – bei derart reizvollem, aber hier höchst illegalen Tun sofort aus dem Fachverband. Da verstehen sie überhaupt keinen Spaß, die Nachbarn.

Waren die Saxonette-Leichtmofas aus Nürnberger Produktion schon seit der Markteinführung in den Niederlanden ein Renner, so erreichen die Elektrofahrzeuge jetzt dank weiter entwickelter Technik traumhafte Zuwachsraten. Der Anteil an Sachs-Bikes-Pro-

dukten steigt dabei stetig bis rasant: Verkauften die Brittijns zwei Jahre nach der kompletten Übernahme des Programms im Jahr 1997 gerade einmal 500 Saxonette, so sind für das laufende Jahr 4.500 Einheiten angepeilt, wobei hier auch die MadAss und die Elo-Bikes eine nicht unerhebliche Rol-



Ungläubiges Staunen bei den Niederländern: Während unseres Besuchs schneite es Anfang März, was der Himmel hergab.

Frans Brittijn: „Ich kann nicht sagen, wann wir das letzte Mal Schnee hatten, aber ich kann mich erinnern, einmal als kleines Kind auf einem Schlitten gesessen zu haben.“

Frans ist heute 30 Jahre alt, also liegt der letzte Schneefall in Nijmegen schon ein paar Jahre zurück.

Unser Foto zeigt den örtlichen Bahnhofsvorplatz, der nicht nur wegen der Schneemengen, sondern auch wegen der vielen dort abgestellten Fahrräder beeindruckt.

le spielen werden. Bei den „Elektrischen“ gab es im letzten Jahr sogar eine Verdoppelung der Verkaufszahl.

Auf den ersten Blick scheinen die Zahlen astronomisch, denn in den Niederlanden leben gerade 16 Millionen Einwohner. Die geben sich aber nicht mit einem Fahrzeug zu Frieden, sondern besitzen, wie es Frans Brittijn ausdrückt, „eins für die Kneipe, und eins für die Tour.“

Bis 25 km/h darf in Holland ohne Helm gefahren werden, dafür ist ein Markt für Leichtkraftäder bis 125 ccm im Prinzip nicht vorhanden. Das gesetzliche Mindestalter von 18 Jahren schiebt hier dem mobilisierten Tatendrang der Jugend einen behördlichen Riegel vor.

Auch der Motorradmarkt ist für Frans Brittijn kein Thema: Zu gerade sind hier zu Lande die Straßen, und der höchste Berg dürfte wohl der Bahnübergang sein.

Die Zukunft sieht Brittijn, der uns bei unserem Besuch stolz sein Schulungszentrum für Händler und die bestens ausgerüstete Werkstatt für besonders hartnäckige Fälle zeigt, bei den Elo-Bikes. Ein Ende des Booms für die Kleinfahrzeuge ist nicht abzusehen. Wie denn auch, schließlich haben sich die Niederländer seit Generationen auf diese preiswerte und umweltfreundliche Art der Fortbewegung eingestellt und ihr gesamtes Wegesetz danach ausgerichtet.



Hauptsache schnell: Wenn viele Bestellungen eingehen, brennt das Licht im Chefbüro bis spät in die Nacht.

## MadAss ruckzuck kopiert Jetzt schägt Sachs-Bikes zurück

Mit Unterlassungserklärungen klopfte Sachs-Bikes blitzschnell bereits vier bösen Buben der Markenpiraterie kräftig auf die Finger. Wer sich noch einmal traut, eine billige Kopie der MadAss 50 anzubieten, zahlt. Und das nicht zu knapp.

Kaum war das inzwischen kultige Mokick auf dem Markt, liefen in Fernost bereits die Bänder der Nachahmer an. Die Produkte sehen der Original MadAss 50 ver-

blüffend ähnlich, entsprechen aber technisch in keinsten Weise dem von Sachs-Bikes angebotenen Fahrzeug.

Das kann ins Auge gehen, denn der deutsche Straßenverkehr stellt hohe Sicherheitsansprüche.

Ein bißchen stolz sind die MadAss-50-Macher aber trotz all dem Ärger: Schließlich wird in Fernost nur das kopiert, was auch erfolgreich und in großen Stückzahlen weltweit vermarktet werden kann.



ger rund 1200 Händler versorgt. Nicht nur in Holland, auch die belgischen und Luxemburger Sachs-Bikes-Händler können sich auf die Brittijns verlassen, wenn die benötigten Komponenten über Nacht angeliefert werden, um ein Fahrzeug wieder flott, oder einen Kunden mit einem neuen Leichtmofa mobil zu machen.

Rund 1.500 Positionen liegen fein säuberlich sortiert in den Regalen bereit, darunter auch noch Teile der längst eingestellten Baureihen.

Impressum: Sachs-Bikes Informer erscheint 4x jährlich • Herausgeber: Sachs Fahrzeug- und Motorentechnik GmbH, Ernst-Sachs-Str. 6, 90441 Nürnberg, Telefon: (0911) 4231-0, E-Mail: info@sachs-bikes.de, www.sachs-bikes.de • V.i.S.d.P. Dieter Scholz • Grafik und Layout: ZWEIRAD-VERLAG, Fürth • Texte: Mathias Thomaschek • Fotos: Thomaschek, Oliver v. Wallenberg, Tasso • Druck: Holtz-Druck, Neudrossenfeld • Nachdruck und gewerbliche Nutzung redaktioneller Beiträge nur mit schriftlicher Zustimmung des Herausgebers. Alle Angaben ohne Gewähr, Irrtum vorbehalten.

Wir bauen unser Händlernetz aus. Anfragen erwünscht!