

# h a n d e l

## Händler des Jahres Helme & Bekleidung

sponsored by: **hostettler gmbh**



Seit 1984 begeistert das Motorradbekleidungsfachgeschäft Moto-Thek in Kollnau im Elztal zahlreiche Kunden mit seinem vielfältigen Sortiment.



Auf über 2.000 Quadratmetern bietet das Duo seinen Kunden ein breit gefächertes Produkt- und Markensortiment. Besonders mit seiner umfassenden Frauenkollektion und den Sonder- und Übergrößen punktet das Unternehmen.

## Schuhgröße 51 und 12XL?

Die Moto-Thek bekommt fast jeden eingepackt



Im März 2021 erhielt Geschäftsführerin Birgit Wyskiel Unterstützung durch den angestellten Geschäftsführer Peter Kraus.

Die Moto-Thek in Kollnau im Elztal ist eine Institution. Seit fast 40 Jahren ist das Motorradbekleidungsfachgeschäft aus dem Breisgau am Markt und präsentiert ihr vielfältiges Sortiment in zwei stationären Ladengeschäften vor Ort und im Onlinehandel. Nicht nur mit Sonder- und Übergrößen, sondern auch mit seiner umfassenden Frauenkollektion punktet das Unternehmen.

Wo befindet sich eigentlich Kollnau? Der malerisch gelegene 6.000-Seelen-Ort liegt unweit von Freiburg im Breisgau und bietet einen idealen Ausgangspunkt für Motorradtouren in den mittleren Schwarzwald. Ein Eldorado für Tourenfahrer. „Wer hier mit dem Motorrad unterwegs ist, legt gern einen Boxenstopp bei uns ein, bevor die Reise weitergeht“, freut sich Birgit Wyskiel, Inhaberin und Geschäftsführerin der Moto-Thek im Elztal GmbH.

Birgit Wyskiels Eltern eröffneten im Jahr 1984 ein Geschäft für Motorradbekleidung und Zubehör auf 60 Quadratmetern, dessen Leitung sie in den 1990er Jahren gemeinsam mit ihrem Mann Walter Wyskiel übernahm. Es erfolgten danach mehrere Umzüge und Vergrößerungen des Un-

ternehmens. Im März 2021 erhielt Birgit Wyskiel Verstärkung durch den angestellten Geschäftsführer Peter Kraus. Beide kannten sich bereits seit Jahren von Händler- und Vororder-Veranstaltungen und beschlossen, ihr Know-how zu bündeln. Kraus führte zu diesem Zeitpunkt seit 25 Jahren in Karlsruhe einen Fachmarkt für Motorradbekleidung und Ersatzteile, bevor er sich im Elztal niederließ – mit neuen Aspekten und frischen Ideen im Gepäck. Gemeinsam mit der Geschäftsleitung tragen insgesamt neun festangestellte Mitarbeiter sowie drei Teilzeitkräfte und neun Aushilfen zum Erfolg der Moto-Thek bei. Die eingesetzten Verkäufer sind ausnahmslos erfahrene Motorrad-Vielfahrer und mit der Materie Zweirad bestens vertraut, betont Kraus.

### Strategie der Preisstruktur

Die gesamte Fläche der Moto-Thek ist mittlerweile auf über 2.000 Quadratmeter angewachsen. Durch die breit gefächerte Produkt- und Markenvielfalt, die permanent vorgehalten wird, hat der Lagerbedarf in den letzten Jahren stark zugenommen. Am Hauptstandort in der Kollnauer Hauptstraße befindet sich das große Ladengeschäft mit dem Hauptsortiment. „Wenn ein Kunde einen Spezialwunsch hat, wird das gewünschte Teil umgehend aus einem unserer insgesamt drei Außenwarenlager herbeigeschafft“, erklärt Wyskiel.

Ebenfalls mitten im Ort befindet sich ein Gewerbegebiet - die eindrucksvolle denkmalgeschützte Alte Fabrik, in der sich im 19. Jahrhundert die Kollnauer Baumwollspinnerei und Weberei befand und die sich als Zusatzfläche für die Moto-Thek anbot. Hier werden der gesamte Wareneingang, ein Lagerverkauf, der Onlineversand sowie alle Kundenanfragen bearbeitet und abgewickelt. Hier ist auch ein weiteres Lager zu finden, in dem Kleinteile - von Handschuhen über Kommunikationselektronik bis hin zu Visieren gelagert werden.

Der von der Kundschaft stark frequentierte Lagerverkauf befindet sich unmittelbar neben der Packstation für den Online-Versand in der Alten Fabrik. „Unser Outlet ist nur freitags und samstags geöffnet. An diesen Tagen ist immer was los“, lacht Wyskiel und erklärt, dass ihr Mann Walter den Bau und die kreative Gestaltung des Lagerverkaufsraums mit Euro-Paletten und Spanplatten selbst in die Hand genommen hat. Ware, wie Einzelstücke, Auslaufmodelle, Versandrückläufer und Restposten, die sich zuvor im Hauptgeschäft befand, bekommt hier eine zweite Verkaufschance. Zudem werden gezielt kostengünstigere Artikel eingekauft und im Lagerverkauf angeboten, die nicht zum Konzept des Hauptgeschäfts passen. Dahinter

stecken strategische Überlegungen. Kraus erläutert: „Der Unterschied zwischen dem Verkauf im Ladengeschäft und im Outlet spiegelt sich selbstverständlich erst einmal im Preis wider. Im Ladengeschäft gibt es keine Sonderpreise und wir steigen im mittleren Preissegment ein bis open end.“ So kommen Kunden, die beispielsweise samstags ein Schnäppchen im Outlet machen, oftmals noch einmal im Ladengeschäft vorbei, um etwas Passendes zu ergänzen. Auch Fahrschüler und Fahranfänger werden in der Moto-Thek umfassend beraten und erhalten eine solide, kostengünstige und universell einsetzbare Erstausrüstung für Einsteiger im Lagerverkauf. Aus diesem ersten Kundenkontakt entwickelt sich häufig eine langjährige Kundenbindung, so die Inhaberin.



In der Alten Fabrik, die sich als Zusatzfläche für die Moto-Thek anbot, ist auch ein weiteres Lager zu finden, in dem Kleinteile von Handschuhen über Kommunikationselektronik bis hin zu Visieren gelagert werden.

Lesen Sie weiter auf Seite 36

