

Icletta schaltet einen Gang höher

Unternehmen im Gespräch - Dreirad-Spezialist aus Weiterstadt will mit neuen Produkten weiter wachsen

VON RUDOLF KNAPPE

Sie sind zwar noch ein eher selbener Anblick auf unseren Straßen, die Dreiräder für Erwachsene, seit geraumer Zeit aber immer öfter zu sehen. Ein Verdienst, das sich auch Kirk Seifert zugutehält. Denn mit seinem Unternehmen Icletta GmbH in Weiterstadt-Gräfenhausen hat sich der 41-Jährige auf den Vertrieb von Velos mit drei Rädern spezialisiert und genießt in Insiderkreisen inzwischen einen guten Ruf, wie er unter Hinweis auf Bestnoten bei Tests diverser Fachzeitschriften nicht ohne Stolz sagt.

Noch seien die dreirädrigen Gefährte mit der halb liegenden Sitzposition ein Nischenerzeugnis, räumt Seifert ein. Doch würden sie zunehmend populär und seien deshalb ein Produkt mit Perspektive. Schließlich würden die Menschen immer älter und wollten lange sportlich aktiv und mobil sein.

Bequeme Sitzposition ist rückenfreundlich

Und Dreiräder seien dafür bestens geeignet. Ein hoher Fahrkomfort und die bequeme Sitzposition nennt Seifert als deren entscheidenden Vorzüge. Sie seien rückenfreundlich, verhinderten einen verspannten Nacken und könnten nicht umfallen. Auch Menschen mit gesundheitlichen Problemen müssten damit nicht aufs Radfahren verzichten.

Kirk Seifert ist deshalb überzeugt, die richtige Entscheidung getroffen zu haben, als er vor drei Jahren sein eigenes Unternehmen gegründet hat. Zumal er über viel Branchenkenntnis verfügt. Denn vor seinem Schritt in die Selbstständigkeit war der Betriebswirt mehrere Jahre Vertriebsleiter des Fahrradherstellers HP Velotechnik in Kriftel, der neben mehreren kleineren Anbietern heute zu Seiferts Wettbewerbern gehört.



Kirk Seifert



Ein Touren-Dreirad montiert entsprechend den Kundenwünschen Icletta-Werkstattleiter Joachim Schmelz.

FOTOS: CLAUD VÖLKER

Über ein Netz von derzeit 40 Fachhändlern vertreibt Icletta seine Dreiräder in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Allerdings gibt es sie nicht von der Stange. Gefertigt werden sie nur auf Bestellung, wobei die Kunden sich ihr Gefährt individuell zusammenstellen können. Die Rahmen bezieht das Weiterstädter Unternehmen vom englischen Hersteller ICE (Falmouth/Cornwall), der zu den Pionieren der Dreiräder zählt. Bei Reifen, Beleuchtung, Schaltung, Bremsen und anderen Komponenten greift Icletta – je nach Kundenwunsch – auf Erzeugnisse aller namhaften Hersteller wie beispielsweise Rohloff, Shimano und Schwalbe zurück. In der Regel ein bis zwei Wochen nach Bestellung kann der Käufer sein Dreirad beim Händler abholen. Lediglich im Frühjahr brauchen die Kunden etwas Geduld. Wenn die Fahrradsaison beginnt und sich die Aufträge bei Icletta stapeln, kann es auch vier bis fünf Wochen dauern.

Insgesamt drei Modelle hat Icletta derzeit im Angebot, darunter auch ein Rennrad für besonders ambitionierte Fahrer. Alle sind faltbar, damit sie auch in den Kofferraum eines Autos passen oder bei einer Zugfahrt mitgenommen werden können.

Allerdings sind die Dreiräder kein billiges Vergnügen. Je nach Ausstattung muss der Kunde mindestens 2490 Euro auf den Tisch des Händlers blättern. Bei der „Rennmaschine“ beträgt der Basispreis 3290 Euro. Doch wie beim Autokauf bleibt es in den seltensten Fällen beim Grundpreis. Im Durchschnitt lassen sich die Kunden deshalb ein Icletta-Dreirad mehr als 3000 Euro kosten, wie es heißt.

Kunden schätzen das Außergewöhnliche

Nicht verwunderlich deshalb, dass es vorwiegend gut verdienende Menschen sind, die damit unterwegs sind. Vor allem Ingenieure und Beschäftigte aus der IT-Branche, die das Außergewöhnliche schätzen und technikaffin seien, stünden auf der Kundenliste. Sie nützten das Dreirad sowohl als Autoersatz für die tägliche Fahrt zur Arbeit als auch für längere Reisen im Urlaub.

Noch sind Seifert zufolge mehr als drei Viertel der Käufer Männer, doch werbe man verstärkt auch um weibliche Kunden. Als Plattform dienen hierfür vor allem Fahrradmessen wie die Eurobike in Friedrichshafen und die Spezi in Gernersheim, auf denen Icletta seine Produkte

vorstellt, Messebesucher diese auch zur Probe fahren können, um diese besondere Art des Radelns kennenzulernen.

Ergänzt wird das Angebot des südhessischen Dreirad-Spezialisten durch ein umfangreiches Sortiment an Zubehör des US-Herstellers Terra Cycle (Portland/Oregon), für den Icletta exklusivhändler in Europa ist, dessen Produkte nicht nur über den Fachhandel, sondern auch über einen Webshop im Internet vertreibt. Damit können die Kunden ihr Rad noch durch Kopfstützen, Packtaschen, Frontverkleidungen und zahlreiche andere Dinge weiter individualisieren.

Das Zubehör ist zwar eine sinnvolle Ergänzung des Geschäfts, trägt aber nur einen geringen Teil zum Umsatz bei. Denn der Löwenanteil der Erlöse von 400 000 Euro im vergangenen Jahr entfällt natürlich auf das Geschäft mit den Dreirädern. Und das kommt immer mehr in Schwung. Für 2011 wird deshalb ein Umsatzanstieg auf rund 500 000 Euro erwartet. Bei erneut schwarzen Zahlen wie in allen Jahren seit Firmengründung.

Im nächsten Jahr will Kirk Seifert dann noch einmal einen Gang zulegen. Für weiteres Wachstum sollen dann zwei neue Dreiräder sorgen, mit de-

nen die Produktpalette erweitert wird. Ein sogenanntes Heavy-Duty-Rad, das dank stärkerem Rahmen und breiterer Spur auch für Menschen geeignet ist, die nicht dem gängigen Schlankheitsideal entsprechen, sowie ein Dreirad mit Elektrounterstützung, das eine größere Reichweite ermöglicht und Radlern mit schwächerer Kondition über den Berg hilft.

Unterstützung brauchen dann aber auch Kirk Seifert und sein derzeit vierköpfiges Team. Zwei weitere Mitarbeiter für die Montage wurde vor wenigen Tagen bereits eingestellt, sollen künftig dazu beitragen, dass auch bei erweitertem Angebot die Kunden nicht allzulange auf ihr Icletta-Dreirad warten müssen.

FIRMENPORTRÄT

Icletta GmbH

- **Branche:** Handel
- **Produkte:** Dreiräder und Zubehör
- **Standorte:** Weiterstadt-Gräfenhausen
- **Umsatz:** rund 0,4 Millionen Euro (2010)
- **Geschäftsführer:** Kirk Seifert
- **Gründung:** 2008
- **Mitarbeiter:** vier
- **Kunden:** Fahrradhändler, Endverbraucher