Fotos: Langenscheidt

Bremstechnik bei Langenscheidt

SBS startet nach der Übernahme durch Brembo mit neuen Belägen durch; NG Brakes: Jetzt auch mit Racing-Scheiben im Langenscheidt-Sortiment.

SBS, der größte Bremsbelag-Hersteller Europas, wurde (die World of Bike berichtete) im Januar erfolgreich in die Brembo Gruppe eingegliedert. Laut Christel Munk Petterson, Vertriebsleiterin (CSO) von SBS, ist dieser Schritt ein wichtiger für die Zukunft beider Unternehmen. Ziel für SBS bleibt weiterhin die volle Konzentration auf das Produktions-Knowhow, die Abdeckung aller Bedürfnisse des Aftermarkets und weiterhin der Ausbau der Expertise in High-Performance-Belägen wie der DS-Serie für den Rennsport. Diese konnten kürzlich in einem unabhängigen Produkttest in der deutschen Fachpresse punkten und wurden mit der Bestnote bewertet. Auch soll die Entwicklung umweltfreundlicher Beläge weiter vorangetrieben werden, denn ohne Zweifel werden hier zukünftig weitere Anforderung aus der Politik an die Industrie gestellt werden.

SBS wartet mit einem umfassenden Sortiment auf. Der Hersteller bietet nahezu alle Belagarten, von Scooter bis hin zu Racing- und MX Performance-Belägen. SBS setzt bis zu 10 verschiedene Compounds ein. „Selbstverständlich haben alle Straßenbeläge grundsätzlich eine ECE R90 Zulassung und garantieren somit mindestens den OE Standard", berichtet uns Kristof Kröger, Verkaufsleiter von Langenscheidt Parts & Equipment. „Für uns ist es extrem wichtig, dass wir für unsere Kunden, die viel Wert auf One-Stopp-Shopping legen, mit SBS weiterhin für alle Anforderungen den richtigen Partner haben." Dies setzen die Dänen durch eine Vielzahl an organischen und gesinterten Belägen um.

Besonders sticht das patentierte NRS-Verfahren hervor, bei dem der Belag mechanisch an der Trägerplatte fixiert ist und nicht – wie bei den meisten Herstellern – verklebt wird. Einige wenige verwenden – neben SBS – das NRS-Verfahren auch bei ihren organischen Belägen. Exklusiv bei SBS kommt das NRS-Verfahren aber für gesinterte und Conductive-gesinterte Beläge zum Einsatz. „Eine Besonderheit, die für unsere Kunden aus dem Rennsportbereich eine große Rolle spielt, da der Belag sich faktisch auch bei höchsten Temperaturen und extremer Beanspruchung nicht vom Träger lösen kann", so Kröger. Zur Erinnerung: Gesinterte Beläge werden im Hochdruckverfahren, bei SBS mit einem Druck von 3.300Kg/cm², gepresst und mit 800 bis 900 Grad Celsius elektrisch gesintert.

Spannend ist die weitere Sortiments-Entwicklung von SBS und somit auch von Langenscheidt. So bieten die Dänen hochqualitative Kupplungskits an, die im Laufe des Frühjahres auch exklusiv bei Langenscheidt zu finden sein werden. „Dies ist eine logische Konsequenz in der SBS-Strategie und für uns eine sinnvolle Ergänzung, da wir bereits seit vielen Jahren Kupplungen anbieten und wir hiermit unsere bereits 20-jährige Kooperation mit SBS noch weiter ausbauen können."

Bemerkenswert ist aber auch die Entwicklung bei NG Brakes. Der spanische Hersteller, der in über 30 Ländern als OE Lieferant aktiv ist, bietet seine Kompetenz von der Rennstrecke nun auch dem Endverbraucher an. Das NG-Bremsscheiben-Sortiment umfasst ebenfalls nahezu alle Einsatzgebiete – vom MX- und Offroad-Bereich über die Straße bis hin zum Rennstreckeneinsatz. „Wir können nun nach langem Warten auch zusätzlich für den Rennsporteinsatz notwendige Sondermaße wie 6-mm-Bremsscheiben anbieten", erklärt uns Kristof Kröger. „Wir sind ja als Spezialist für außergewöhnliche Anforderungen im Antriebssegment bereits etabliert, es freut uns sehr, somit eine weitere Lücke in unserem Portfolio schließen zu können."

Langenscheidt unterstützt traditionell den Rennsport, daher werden die Scheiben von NG Brakes und die Beläge von SBS in dieser Saison unter anderem vom iXS MXGP-Team eingesetzt und auf Herz und Nieren geprüft.

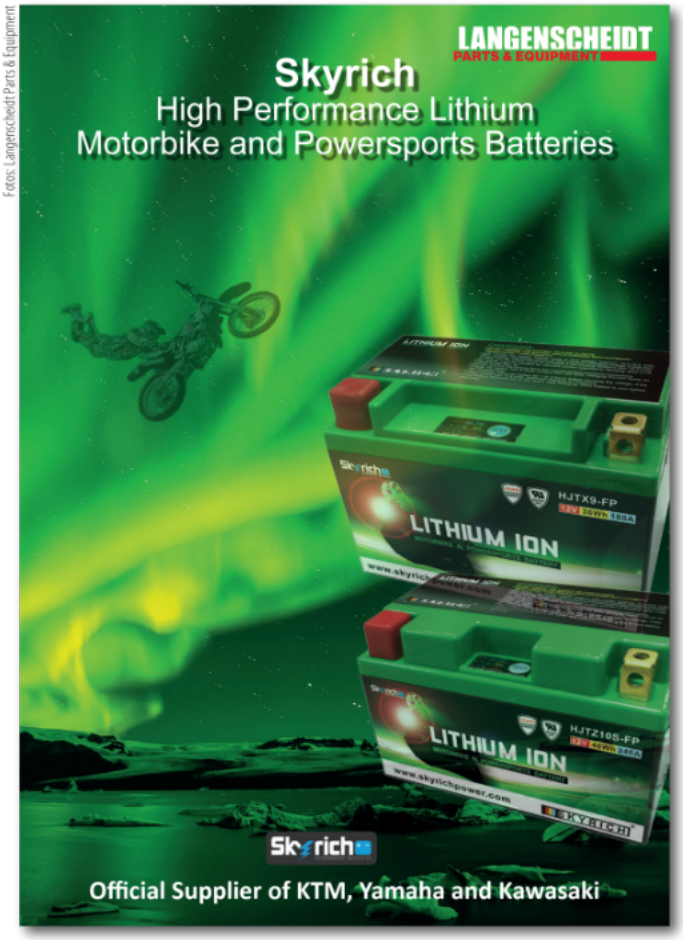
Langenscheidt GmbH
Telefon: 0 23 63/3 61 80
www.langenscheidt-gmbh.de
info@langenscheidt-gmbh.de

Langenscheidt-Verkaufsleiter Kristof Kröger

Lithium-Starter-Batterien: Hintergrund, **Vorteile** und Vorurteile

*Langenscheidt Parts & Equipment-Einkaufsleiter **Jan Kröger** informiert über die Vorteile der neuen Speichertechnologie gegenüber den bisher verwendeten Blei-Akkus.*

Fotos: Langenscheidt Parts & Equipment



Lithium-Batterien und -Akkus sind heutzutage nicht mehr wegzudenken. Es gibt kaum einen Konsumenten in Deutschland, der keine Lithium-Batterien im Einsatz hat: Handys, Tabletts, Werkzeuge, Feuermelder, Autoschlüssel aber auch in stark wachsenden Einsatzgebieten wie Pedelecs und natürlich in E- und Hybridfahrzeugen. Auch in hochsensiblen Bereichen wie der Medizintechnik sind Lithium-Batterien im Einsatz: Deutlich über eine Millionen Herzschrittmacher sind allein in Deutschland mit den kleinen Helfern bestückt. Wir haben uns gefragt, wie es denn in der Motorradindustrie aussieht? Jan Kröger, Einkaufsleiter von Langenscheidt, hat uns hinter die Kulissen blicken lassen.

Nicht nur durch die neue Batterieverordnung (die World of Bike berichtete), sondern vielmehr durch die technische Entwicklung sind Lithium-Batterien heute stärker gefragt denn je. Allerdings ist der Marktanteil bei weitem noch nicht so groß, wie man vermuten könnte. „Dies liegt wahrscheinlich vor allem an noch immer existierenden Vorurteilen", mutmaßt Jan Kröger. „In Wahrheit gibt es aber keine nennenswerten Nachteile, sondern nur deutliche Vorteile, insbesondere für den Einsatzzweck in unserer Branche: Die enorme Energiedichte, zirka sechsmal höher als bei Bleiakkus, führt natürlich dazu, dass Bikes nach längeren Standzeiten viel mehr Energie zum Starten zur Verfügung haben. Außerdem gibt es faktisch keinen Memory-Effekt bei einer Tiefenentladung, die potenzielle Lebensdauer der Batterie ist somit um ein Vielfaches höher. Durch Teilentladungen erhöht sich die Lebensdauer sogar, das ist gerade für das Thema Motorrad interessant."

Das hat auch die die Fahrzeugindustrie bemerkt. Inzwischen verwenden sehr viele Hersteller Batterien von Skyrich, einem der führenden Produzenten von Lithium-Ionen-Starter-Batterien. Die Liste der Marken, die Skyrich ab Werk verbauen, liest sich fast wie das Who-is-Who der Branche: Beta, Ducati, Husqvarna, KTM, Kawasaki, MV Agusta, Triumph, GasGas und viele weitere. Auch steckt hinter der einen oder anderen sehr bekannten deutschen Zulieferer-Marke Skyrich-Technologie.

Tiefe Einblicke

„Skyrich ist neben Shido unsere Portfolio Marke. Wir sind durch die SGR Gruppe einer der größten Partner von Skyrich in Europa und haben daher auch tiefe Einblicke in die Herstellung und Weiterentwicklung der Technologie", verrät Jan Kröger. „Unsere Mitarbeiter waren und sind persönlich vor Ort, die Herstellung ist wirklich beeindruckend – und ganz nebenher deutlich sauberer als in Fabriken für Blei-Säure Akkus."

Ach ja, der Umweltaspekt – immer ein kritischer Begleiter und gerade in der Motorradindustrie ein sensibles Thema. Aber: Der Anteil von Batterien an der weltweiten Lithium Verwendung ist relativ gering. So werden aktuell gerade einmal rund 35 bis 40 Prozent für Lithium-Batterien eingesetzt. Unter anderem ist die Glas- und Keramikindustrie mit rund 30 Prozent ebenfalls ein sehr großer Abnehmer.

„Lithium Batterien haben auch noch viele weitere Vorteile, so ist das Gewicht um ein Vielfaches geringer als bei Blei-Säure Akkus. Einer Lithiumbatterie ist es egal, in welcher Lage sie verbaut wird – und die Lagerung ist absolut unbedenklich. Apropos Lagerung: Eine Lithium Batterie entlädt sich fast gar nicht bei Lagerung – das ist natürlich für alle, die ihr Motorrad im Winter nicht bewegen, ein entscheidender Vorteil", so Jan Kröger. „Da Batterien zu einer unserer Kernkompetenzen gehören, halten wir es für enorm wichtig, auch in diesem Bereich Vollsortimenter zu sein: Neben den sehr hochwertigen Blei-Akkus von Yuasa, ES und Nitro haben wir natürlich auch HVT-Batterien und eben mittlerweile auch das umfassende Sortiment von Skyrich, Shido und Powerthunder im Programm. Ein weiterer Pluspunkt für jeden Händler: Man kann mit deutlich weniger Typen alle Fahrzeuge abdecken. Das ist auch wirtschaftlich sehr interessant. Preislich liegt die Lithium-Batterie kaum noch über einer hochwertigen, klassischen Batterie."

Langenscheidt Parts & Equipment-Einkaufsleiter Jan Kröger

Antriebstechnik:
Neuigkeiten von Supersprox und DID

Langenscheidt Parts & Equipment, der Spezialist für Antriebstechnik, informiert über News für 2021. Die World of Bike sprach hierzu mit ***Kristof Kröger****, Vertriebsleiter, und* ***Dennis Andreas****, COO und Prokurist.*

Fotos: Langenscheidt Parts & Equipment

Kristof Kröger, Vertriebsleiter (li.), und Dennis Andreas, COO und Prokurist von Langenscheidt Parts & Equipment.

„Wir greifen auf einen fundierten Erfahrungsschatz im Handel mit führenden Marken zurück, nicht nur durch etablierte Partner wie Supersprox und DID, sondern seit neuestem ja auch mit AFAM", sagt Kristof Kröger. „Wir freuen uns, dem Handel immer etwas Neues bieten zu können. Mit Steel Edge gibt es Zuwachs in der Supersprox Familie, die auf den Aftermarket in der Einsteigerklasse von 125 bis 390 Kubikzentimeter zielt."

Das per CNC-Laser aus Karbonstahl geschnittene Kettenrad bietet eine perfekte Passform und durch auswechselbaren Aluminiumeinlagen individuelle Designmöglichkeiten. Dabei liegt es preislich nur knapp über dem Standard Stahlkettenrad. Die Range befindet sich zurzeit noch im Aufbau, jedoch sind Topfahrzeuge, wie zum Beispiel YZF 125 oder WR 125, bereits jetzt umrüstbar. „Ein in Deutschland exklusiv über Langenscheidt vertriebenes Designupgrade zum kleinen Preis", so Dennis Andreas.

Supersprox, 1959 in England gegründet, produziert nach wie vor in Europa. Die Marke ist ein langjähriger Partner der Fahrzeugindustrie, des Rennsports sowie des Handels, die Qualität und hochwertige Verarbeitung sind legendär. Das Portfolio erstreckt sich von High Performance Stahl-, über Aluminium- bis zu Bi-Metall Stealth-Kettenrädern. Das überzeugt unter anderem Husqvarna, GasGas und KTM, die Supersprox als OE-Partner wählen und Kettenräder in der Erstausrüstung verbauen. Diese Qualität spiegelt sich auch im Erfolg namhafter Rennteams und Fahrer wider. Aktuell sind 49 Fahrer in 17 Teams mit Supersprox unterwegs, so auch Tim Gajser, amtierender MXGP Weltmeister oder das BMW World Endurance Werksteam. „Solche Erfolge sprechen einfach für das Vertrauen in die Marke. Da muss der Händler auch nicht mehr allzu viel beraten", so Kristof Kröger.

Aber damit nicht genug: „Um wirklich jeden Kunden kompetent bedienen zu können, gibt es jetzt auch die Kooperation mit AFAM (die World of Bike berichtete in der Januar-Ausgabe 2021), so dass dem Kunden über 500.000 Kit-Kombinationsmöglichkeiten offenstehen", betont Kristof Kröger. AFAM ist mit seinen 50 WM-Titeln als Sponsor für Antriebsteile seit Jahren ein Garant für Top-Qualität und beste Performance. „Die OEM Partnerschaften mit Triumph, BMW und Yamaha sprechen für sich – und natürlich auch seit Januar für uns bei Langenscheidt, als Partner der Händler in Deutschland."

Verlässlichkeit ist das Stichwort: Ketten von DID

DID ist seit Jahrzehnten der führende Produzent für Motorradantriebsketten im OE- und Aftermarket und steht für Langlebigkeit, uneingeschränkte Qualität und absolutes Vertrauen. Jeder Anwendungsbereich im Motorradsegment wird mit einer Produktkategorie von DID perfekt abgedeckt. Egal ob Super-Non-O-Ringketten, wie die ERT Serie für den MX-Einsatz, die ERV Leichtlauf-Ketten mit höherem Bleianteil für bessere Eigenschmierung im Renneinsatz oder die ZVMX Series für Laufleistungen von jenseits der 30.000 Kilometer. DID hat für alle das Passende im Programm. Und auch hier wird es Neuheiten in den Regalen geben: Die neue DID ZVMX Black Raven Edition ist bereits im Zulauf und wird voraussichtlich Ende Mai für alle Händler verfügbar sein.

„Wenn man das so liest, ist es kein Wunder, dass ‚The Doctor' himself, Valentino Rossi, offizieller DID-Markenbotschafter ist. Das Vertrauen in die Marke ist von allen Seiten nach wie vor ungebrochen", so Dennis Andreas. „Wir sind uns alle einig, DID ist einfach DID." Hierfür spricht auch der Einsatz in fast allen Rennserien – allein in der der MotoGP sind fünf Teams mit DID unterwegs. Aber auch in der MXGP, SBK oder MXGP setzen die Teams von HRC, Yamaha, Ducati, Suzuki und KTM auf DID.

Neu ist ebenfalls, dass es ab Sommer endlich wieder eine Original-Pflegeserie mit Kettenspray und Kettenreiniger von DID geben wird. „Wir haben bereits jetzt schon eine enorme Nachfrage."

Langenscheidt GmbH
Telefon: 0 23 63/3 61 80
www.langenscheidt-gmbh.de, info@langenscheidt-gmbh.de

handel

„Wir müssen ein perfekter Dienstleister sein, der sich um seine Kunden kümmert“

Umfassender Neustart bei der **Langenscheidt GmbH** in Datteln: Der Großhändler, Zubehör- und Technikspezialist hat mit **Dennis Andreas** (Foto) nicht nur einen neuen, sehr erfahrenen Operations Manager an Bord geholt mit über 20 Jahre Erfahrung in der Motorradbranche. Man hat sich auch inhaltlich einiges vorgenommen. Wir haben Dennis Andreas zum Stand der (Langenscheidt-)Dinge befragt.

Lieber Dennis, die Langenscheidt GmbH erfindet sich derzeit gleichsam neu. Kannst Du unsere Leser aufklären: Was wird alles anders?

Dennis Andreas: Wir haben in diesem Jahr viele Projekte fertig gestellt wovon unsere Kunden profitieren werden. So haben wir z.B. ein neues Warenwirtschaftssystem eingeführt und sind jetzt u.a in der Lage Datenfeeds mit Verfügbarkeitsanzeige zur Verfügung zu stellen. Wichtig war uns auch, dass darauf aufbauend unser neuer Webshop live geht – ein echtes Mammutprojekt! Kunden können jetzt in ihrem Kundenkonto jederzeit Ihre Lieferscheine einsehen und die Sendungsverfolgung der Lieferungen nachvollziehen. Wir haben die Verfügbarkeitsanzeige der Produkte auf ein Echtzeitniveau einstellen können und viele weitere Features eingebaut. Darüber hinaus haben wir eine topaktuelle Fahrzeugdatenbank und der Shop ist für Smartphones optimiert.

Wir optimieren aber auch zur Zeit unsere gesamte Logistik, damit die Durchlaufzeiten noch schneller werden und wir Fehler nahezu ausschließen können.

Gleichzeitig haben wir unseren Vertrieb gestärkt, haben neue Handelsvertreter und Außendienstler an Bord. Unser Vertriebsleiter Kristof Kröger hat zum Saisonstart eine neue Preisstruktur geschaffen, die jedem Kunden gerecht wird und extrem positiv aufgenommen wurde.

Wir konnten zusätzlich durch frisches Personal unsere Technikexpertise steigern und bieten jetzt auch Workshops z.B. zu komplizierteren Themen wie Motortestern an.

Langenscheidt profitiert von einer großen Markt-Expertise und einem über die Jahre fundiert aufgebauten Sortiment. Wo und wie wird es Optimierungen, Erweiterungen, Veränderungen geben?

DA: Zunächst haben wir analysiert, ob es Lücken gab, die geschlossen werden mussten. Unsere Kunden sind in den verschiedensten Kanälen aktiv, optimaler Weise sollten wir allen ein Rundum-Paket bieten. In einigen Bereichen ist Langenscheidt ein absoluter Spezialist, dies wollten wir nutzen und ausbauen, so ist die Kooperation mit DC AFAM entstanden – die ja gar nicht so neu ist, wenn man sich die Geschichte der Firmen anschaut. Wir haben aber auch neue Allroundmarken im Vertrieb, wie z.B. OXFORD Products, die den Werkstatt- und Händlerbedarf sinnvoll abrunden.

Zusätzlich haben wir uns dazu entschlossen, dass wir die aktuellen Kooperationen ausbauen. D.h. wir haben sehr viele zusätzliche Listungen der vorhandenen Portfolio Marken vorgenommen.

Hinzu kommt, dass Jan Kröger, unser neuer Einkaufsleiter (nicht verwandt mit Kristof) mit einer enormen Erfahrung in der Planung und Beschaffung in unserer Branche aufwarten kann. Für unsere Kunden bedeutet dies, dass wir noch viel zuverlässiger in der Bevorratung der Produkte sind.

Wie beurteilst Du die Entwicklung im Zweiradmarkt. Wo geht es hin? Und wie seht Ihr Euch bei Langenscheidt aufgestellt für die Herausforderungen der Zukunft?

DA: Viele Tendenzen zeigen sich bereits schon seit einigen Jahren, wenn man Eure Statistiken aufmerksam verfolgt. Ich glaube, dass diese sich auch weiterhin fortsetzen.

Foto: World of Bike

Relativ frisch ist der Erfolg der Kleinkrafträder, das war aber ja erwartbar. Wir sind froh, uns hierauf schon im Vorfeld ausgerichtet zu haben. Auch ist für Langenscheidt der Rollermarkt deutlich interessanter geworden, hier gab es und wird es zukünftig bei uns weitere Entwicklungen geben.

Zusätzlich interessant sind für uns die Themen, die den gesamten Markt beeinflussen, so z.B. neue Gesetze und Verordnungen (insbesondere für 2021 die Thematik der wartungsfreien Batterien) aber auch die Digitalisierung. Jeder unserer Kunden ist ja am Ende auch selbst Konsument und erlebt im Handel in den vergangenen Jahren einen unglaublichen Wandel. D.h. für uns, dass wir ein perfekter Dienstleister sein müssen, der sich um seine Kunden kümmert.

Das sind interessante Aussichten! Danke für das Gespräch.

Langenscheidt-DC AFAM: Allianz unter Profis

Zwei, die miteinander können und wollen: Klaus Sieder (DC AFAM, li.) und Dennis Andreas (Langenscheidt, re.) schmiedeten die Kooperation. Drei Fragen dazu an Klaus Sieder, dem die Professionalität in der Beziehung wichtig ist:

DC AFAM ist mit Langenscheidt eine enge Partnerschaft eingegangen. Kannst Du die Eckpunkte dieser Kooperation skizzieren?

Da DC AFAM zurzeit weltweit Kooperationen mit neuen Partnern eingeht, haben wir beschlossen, eine partnerschaftliche Kooperation mit der SGR Gruppe einzugehen. Die Gruppe hat Vertriebsstrukturen in Deutschland, Italien, Frankreich und Spanien. Die Zusammenarbeit beschränkt sich erst einmal auf Deutschland, Italien und Spanien. Die Langenscheidt GmbH wird das komplette AFAM-Sortiment in ihr Programm mit aufnehmen.

Was darf der Fachhandel von diesem Schritt erwarten, welche Benefits erwachsen ihm aus dieser Zusammenarbeit?

Für uns ist es wichtig, Partner zu haben, die sich für die Zukunft gut rüsten und den Markt auch entsprechend professionell betreuen. Ein wichtiges Instrument für die Zukunft sind topaktuelle Datenbanken und eine lückenlose Informationen im Bereich Technik für den Werkstatt Kunden. Mit Dennis Andreas und Jan Kröger hat die Gruppe erfahrene Spezialisten in ihr Boot genommen. Auch erfahrene Spezialisten im Vertrieb wurden neu eingestellt. Seit der Gründung von DC AFAM gab es schon immer eine enge Verbindung mit Langenscheidt.

Wie ist Deine Einschätzung des Pre- und Aftermarkets im Zweiradbereich für 2021 und darüber hinaus? Was siehst Du als die größte(n) Herausforderung(en)?

Die größte Herausforderung für 2021 wird die Verfügbarkeit von Material und Teilen sein. Wenn man zurzeit sieht, wie sich die Rohstoff-Preise und Frachtkosten erhöhen, ist es jetzt ganz wichtig, einen zuverlässigen Partner zu haben. Es kommen viele Änderungen auf unseren Kunden zu: Neues Batteriegesetz, Entsorgung von Batterien, neue Lithium-Technologien, Logistik… Ich bin mir sicher, dass wir trotz der Corona-Krise ein erfolgreiches Jahr im Zweirad-Bereich hinbekommen – wenn wir alle an einem Strang ziehen.

Danke für diese Einblicke!

LANGENSCHEIDT
PARTS & EQUIPMENT

Dennis Andreas
Operations Manager (COO) / Prokurist
0 23 63/36 18 -13
dennis.andreas@langenscheidt-gmbh.de

Kristof Kröger
Leiter Vertrieb
0 23 63/36 18-14
kristof.kroeger@langenscheidt-gmbh.de

Jan Kröger
Leiter Einkauf
0 23 63/36 18-16
jan.kroeger@langenscheidt-gmbh.de

Karsten Schäfer
Leiter technischer Support
0 23 63/36 18-23
karsten.schaefer@langenscheidt-gmbh.de

David Grein
Leiter VK-Innendienst
0 23 63/36 18-11
david.grein@langenscheidt-gmbh.de