



Die «Bonnie & Clyde» der Velobranche

Zuckerberg oder Jobs haben es vorgemacht, Wittig und Mude setzen nach. «Wittig und Mude?», liegt nun manchen Leser:innen die Frage auf der Zunge. Das privat und beruflich verbandelte und sehr sympathische Paar geht neue Wege und setzt Massstäbe in Sachen Marketing in der Bike-Branche.

Wir befinden uns eigentlich in einem ganz normalen Radsportgeschäft nahe vom Bahnhof Lenzburg. Und doch weht da ein anderer Wind, der klar über den Verkauf und die Reparatur von Bikes hinaus geht. «BIKE-SOS® ist so viel mehr als ein vergleichsweise simples Fahrradgeschäft», bekräftigt Mandy, Geschäftsinhaberin und Chief Executive Officer, die auch gleich zum Du übergeht im Gespräch. Vielleicht überrascht auch ihre Aussage, dass sie aktuell weniger das Endkundengeschäft im Visier haben, sondern eher in den B2B-Bereich vorrücken wollen. Für Kund:innen, die im BIKE-SOS® Store ein Fahrrad kaufen oder von den Service-Dienstleistungen profitieren wollen, sind Mandy und Steve natürlich nach wie vor da. Aber ihre Vision geht weiter, viel weiter.

BIKE-SOS® im B2B

Fokussieren wir zunächst den B2B-Bereich. BIKE-SOS® strebt Geschäftsbeziehungen mit Unternehmen an, die ihren Mitarbeitenden Fahrräder zur Verfügung stellen wollen oder müssen. Überall da, wo «Urban Mobility» gefragt ist, will man sich einen Namen machen. Das können Kurierdienste aller Art sein, Spitex-Betriebe, Schulen, Universitäten oder einfach Industrieunternehmen, um den weiten Range, den das BIKE-SOS®-Angebot schweizweit abzudecken in der Lage ist, kurz zu beleuchten. Mandy: «Unlängst wurden wir von einer Baufirma in Lenzburg angefragt, die rund ein Dutzend Fahrräder für ihre Mitarbeitenden sucht. Es sind solche Aufträge, die uns interessieren.» Plus, das muss hier Erwähnung finden, ist auch immer jegliches Notfall-szenario bei technischen Pannen im Erwerb mit eingeschlossen.

Bike-Boxenstopp bei Velorennen

Und da kommen wir zu der Schnittstelle mit der ursprünglichen und nach wie vor gelebten Geschäftsidee, dass man schweizweit und auch in Nachbarländern wie Deutschland oder Italien unterwegs ist. So begleitet BIKE-SOS® z.B. gerne mal einen Tross bei einem Fahrradrennen und hilft, wenn Not am Mann bzw. am Rad herrscht. Das ist

quasi das Pendant zum Formel-1-Boxenstopp. Dieser mobile Service beinhaltet alles, was sich selbst ein Profirennfahrer nur wünschen kann. «Wir sind seit Jahren auf internationalen Routen unterwegs und



bedienen Kund:innen aber auch dort individuell, wo es uns eben grad braucht», bekräftigt Mandy.

Im Abo günstiger

Neu seit 2025 im Angebot sind Service-Abos verschiedenster Art, für Business-Flotten, für den Familien-Fahrradpark etc. Kund:innen profitieren so von vergünstigten Service-Dienstleistungen, und auch der Pannenschutz ist immer mit enthalten. Das Abo lässt sich jederzeit flexibel um weitere Bikes erweitern. Und ebenfalls neu bzw. zum Zeitpunkt des Verfassens dieses Artikels in Bearbeitung ist eine BIKE-SOS® App, die weitere Infos zu Themen wie Service-Abos und Pannenschutz sowie Academy Lehrvideos zur Radtechnik bis hin zu Fahrsicherheitstrainings u.v.m. beinhaltet. Praktisch, zeitgemäss, innovativ und einfach total gut.

Sichtbarkeit Bühne und Hörbarkeit Podcast

Und apropos zeitgemäss. Bei BIKE-SOS® fällt wirklich auf, wie man proaktiv neue Wege beschreitet, um das enge Korsett eines «normalen» Fahrradgeschäfts zu sprengen und in weitere Geschäftssegmente vorzustossen. An Ideen mangelt es Mandy und Steve keinesfalls. Seit einiger Zeit sieht man die beiden sogar auf grossen Bühnen, Sichtbarkeit ist das Thema. «Key-note Speaking» ist das dazu passende Stichwort, also quasi auf möglichst originelle Art Tacheles reden und sachlich fundierte Zusammenhänge einem grossen Publikum von der Bühne aus schmackhaft zu machen. Dieses sehr zeitgemässe Marketing-Tool macht sich BIKE-SOS® zu Nutzen. Und da schliesst sich auch der thematische Kreis mit dem obigen Vergleich zu den Herren Zuckerberg oder Jobs. Auch Podcasts sind derzeit hoch im Kurs bei Mandy und Steve – auf www.bike-sos.ch findet man Kostproben.

Im Grunde kann man diese Art von Werbung im weitesten Sinn als Training oder Coaching bezeichnen. «Es ist definitiv etwas, das bei den Leuten sehr gut ankommt», schwärmt Mandy. Und ganz wichtig ist auch der Humor bei solchen Einsätzen. Locker und fluffig aus dem Nähkästchen plaudern und versuchen, die Leute nicht nur in den Bann, sondern auf seine Seite zu ziehen. Mandy: «Es ist ein Unterschied, ob ich im Store in Lenzburg mit einem Kunden rede oder ob ich in einem Plenum bei einer Firma oder sogar auf einer grossen Bühne in Deutschland oder via Podcast zu mehreren Dutzend Leuten spre-



Die Bike-SOS GmbH

Innovativität und Zeitgeist vermischen sich scheinbar perfekt bei BIKE-SOS®. Das Velofachgeschäft in Lenzburg ist soviel mehr als ein Velofachgeschäft. Das kann man nicht nur, das muss man rundum empfehlen. Vor allem auch interessant für Firmen im B2B-Bereich.

che, aber genau um diese Multiplikatoren geht's. Und es macht einfach auch Riesen-spas, so über sich hinaus zu wachsen und zu werben.»

«Wir wollen uns abheben!»

Steve, der gemäss Mandy auf der Bühne gerne mal zur schelmischen Rampensau mutiert, erhält das Schlusswort: «In unseren Business-bezogenen Bühnenauftritten, die durchaus mit Elementen aus der Comedy spielen, stellen wir als noch relativ kleiner Fisch in der Branche unsere Selbstständigkeit, unseren Ideenreichtum vor und sind natürlich darauf bedacht, im Haifischbecken nicht gefressen zu werden. Wir wollen uns abheben vom Gros der Mitbewerber, festgefahrene Marketing-Strukturen durchbrechen und uns mit BIKE-SOS® auf ein neues Level hieven. Unser Kampf ist nicht aggressiv, wir kämpfen mit dem Veloschlüssel und sehen uns in der Rolle als Mann und Frau gerne augenzwinkernd als die «Bonnie & Clyde» der Velobranche.



BIKE-SOS® GmbH
Augustin Keller-Strasse 12
5600 Lenzburg
Tel. +41 (0)79 232 08 95
service@bike-sos.ch
www.bike-sos.ch
#YourCyclingOurPassion
Follow us @Instagram @bike__sos