



## VELOBRANCHE THOMAS BINGGELI VERKAUFT SEIN E-BIKE

# «Alleine sind wir mit dem Stromer an Grenzen gestossen»

**Paukenschlag in der Fahrradindustrie: Investor Andy Rihs kauft die E-Bike-Marke Stromer. Er holt sich auch gleich Stromer-Erfinder Thomas Binggeli als Chef seiner Sports Holding ins Boot. Wie es sich anfühlt, die Thömus AG nach 20 Jahren zu verlassen, erzählt Binggeli im Interview.**

**Der Stromer ist ein begehrtes E-Bike, die Verkaufszahlen schnellen in die Höhe. Warum verkaufen Sie die My Stromer AG, wenn es ja eigentlich gut läuft?**

*Thomas Binggeli:* Wir wollen den Stromer international positionieren und bekannt machen. Dazu sind wir alleine schlicht zu klein. Wir sind realistisch genug, um zu wissen, dass es für diesen nächsten Schritt mehr finanzielle und personelle Ressourcen braucht, als wir haben.

**Anders gesagt: Ohne kräftige finanzielle Unterstützung von Andy Rihs wäre die Zukunft des Stromer nicht gesichert gewesen.**

Es stimmt natürlich, dass uns das ganze Stromer-Projekt in den letzten ein, zwei Jahren stark gefordert hat. Es war für uns ein neuer Markt, wir haben die Anzahl Mitarbeiter verdoppelt und in diesem Bereich von Null angefangen. Da sind wir an gewisse Grenzen gestossen. Aber: Wir hätten es in etwas kleinerem Rahmen auch im Alleingang geschafft, hätten mit dem Stromer langsam und organisch wachsen können, wie wir es mit der Thömus AG in den letzten 20 Jahren vorgemacht haben.

**Das war Ihnen aber nicht schnell genug.**

Für die Thömus AG war dieses langsame, stetige Wachstum richtig. Beim Stromer ist die Situation anders: Da ist jetzt der richtige Zeitpunkt gekommen.



**Freut sich auf den neuen Job:**

Thomas Binggeli.

Der E-Bike-Markt wächst stark, und wir haben ein gutes Produkt. Wenn wir nicht jetzt und schnell versuchen, den Stromer international in Position zu bringen, sind wir selber schuld.

**Warum haben Sie sich für Andy Rihs als Investor entschieden?**

Mit Andy Rihs und seiner International Sports Holding haben wir eine Schweizer Lösung. Das ist mir sehr wichtig. Zudem ist Rihs wie ich ein Veloenthusiast, der an das Potenzial des Stromer glaubt.

**Für wie viel haben Sie die My Stromer AG verkauft?**

Wir haben sie für so viel verkauft, dass wir für unsere Aufwendungen der letzten Jahre angemessen entschädigt wurden.

**Etwas genauer?**

Über den genauen Kaufpreis ha-

ben wir Stillschweigen vereinbart.

**War es für Sie auch eine Option, nicht nur den Stromer, sondern die ganze Thömus AG zu verkaufen?**

Nein, sicher nicht.

**Was machen Sie mit dem Geld?**

Einen Teil investieren wir in die Thömus AG. Den grössten Teil bringen wir in die International

«Wir sind realistisch genug, um zu wissen, dass es für den nächsten Schritt mehr finanzielle Ressourcen braucht.»

Sports Holding von Andy Rihs ein.

**Sie sprechen es an: Sie verkaufen Andy Rihs nicht nur die Rechte am Stromer, Sie selber gehen gleich mit und werden Mitbesitzer seiner Fahrrad-Holding ISH. Was bedeutet dieser Schritt für Sie?**

Es ist für mich die richtige Chance zum richtigen Zeitpunkt. Ich bin jetzt 37 Jahre alt und habe die letzten 20 Jahre meines Lebens in den Aufbau meines Geschäfts investiert. Jetzt habe ich die einmalige Chance, als operativer Chef der ISH aus der Schweiz heraus die drei Fahrradmarken BMC, Bergamont und Stromer zu vermarkten.

**Dieser Karriereschritt bedeutet gleichzeitig: Sie verlassen den**



Berner Oberländer  
3602 Thun  
033/ 225 15 55  
www.berneroberlaender.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Tages- und Wochenpresse  
Auflage: 22'049  
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

Themen-Nr.: 650.4  
Abo-Nr.: 1077154  
Seite: 12  
Fläche: 129'191 mm<sup>2</sup>

## elterlichen Bauernhof in Oberried bei Köniz und geben Ihr Lebenswerk, die Thömus AG, auf.

Klar ist dieser Schritt für mich mit Emotionen verbunden. Ich verstehe ihn aber nicht als Abschied von der Thömus AG, denn ich bleibe ja Mitbesitzer und Verwaltungsrat. Nur die operative Führung gebe ich an meinen Bruder ab.

## Was überwiegt bei Ihnen: der Stolz und die Vorfreude auf eine neue Herausforderung oder doch die Wehmut darüber, dass

### ein Lebensabschnitt zu Ende geht?

Es ist beides. In Oberried bei Thömus verlasse ich ein tolles Team und die Familie. Das ist sicher nicht leicht für mich. Auf der anderen Seite habe ich die Gewissheit, dass mein Bruder Markus und das ganze Team die Thömus AG in meinem Sinn weiterführen werden. Das macht es für mich einfacher.

### Sie haben immer selber viele Kunden bedient und Velos verkauft, waren die Integrationsfigur. Kann Thömus ohne Sie funktionieren?

Da habe ich gar keine Angst. Früher, als wir noch zu zweit waren, habe ich jeden Kunden selber bedient. Heute, mit 75 Mitarbeitern, ist das schon lange nicht mehr so. Ich habe vermehrt administrative Aufgaben wahrgenommen und stand nicht mehr so stark im Vordergrund. Das wird ohne mich bestens funktionieren.

### Die neue Konstellation erlaubt es Ihnen, auch nach dem Verkauf des Stromer dessen Entwicklung weiter zu begleiten. Wie wichtig ist das für Sie?

Sehr wichtig. Es gab auch andere Investoren, die den Stromer kau-

fen wollten. Im einen oder anderen Fall hätte ich sogar mehr Geld verdient als jetzt. Ich hätte dann aber die Marke Stromer mit allen Konsequenzen und vor allem ohne weiteres Mitspracherecht verkauft. Das wollte ich nicht.

### In Europa werden Sie dieses Jahr rund 7000 Stromer-Bikes verkaufen, in den USA rund 4500. Welche Verkaufszahlen streben Sie in Zukunft an?

Wir würden diese Zahlen natürlich gerne verdoppeln. Die genaue Strategie müssen wir aber zuerst festlegen.

### Haben Sie mit dem Stromer bisher Geld verdient?

Es kommt immer darauf an, wie man es anschaut. Rechnet man alle Entwicklungsinvestitionen dazu, dann haben wir Geld verloren. Rein operativ haben wir aber vom ersten Tag an schwarze Zahlen geschrieben.

### Hat die Thömus AG auch eine Zukunft, wenn künftig mit dem Stromer das Zugpferd fehlt?

Ich glaube sogar, dass es für die Kunden und das Personal wieder einfacher wird. Die Thömus AG geht zurück zu den Wurzeln und baut wie gehabt jedem das

passende Velo unter das «Füdüli». Gepaart mit dem Bauernhofcharme in Oberried wird dies so gut funktionieren, wie es in den letzten 20 Jahren funktioniert hat.

### Kaum hatte diese Zeitung Ende Oktober bekannt gemacht, dass Thömus mit Investoren im Gespräch ist, erreichten uns wilde Gerüchte und Spekulationen. Hören Sie die auch?

Welche Gerüchte?

### Zum Beispiel, dass die Thömus AG knapp bei Kasse sei und Lieferanten nur noch gegen Vorauszahlung Ware lieferten.

Diese Gerüchte habe ich erstens noch nie gehört, und zweitens stimmen sie sicher nicht. Aber sie zeigen: Den Neid muss man sich erst verdienen. Von den 1000 Lieferanten, die wir haben, gibt es nur einen, der von uns verlangt, dass wir die Ware gleich bei Erhalt bezahlen. Ich kann nur betonen: Sowohl die Thömus AG wie auch die My Stromer AG sind gesunde Firmen.

### Wegen eines Softwarefehlers mussten Sie im August rund

«In Oberried bei Thömus verlasse ich ein tolles Team und die Familie. Das ist sicher nicht leicht für mich.»

### 80 Stromer zurückrufen. Ist das Problem nun behoben?

Dieser Fehler ist behoben und passiert uns nicht mehr. Der Stromer ist ein Produkt, das ständig in Entwicklung ist. Wir sind wie alle anderen Entwickler nicht hundertprozentig fehlerfrei. Aber man muss die Relationen sehen: Von rund 7000 verkauften Stromern mussten wir 80 zurückrufen, weil an einem einzigen Tag eine falsche Software geladen wurde. Das ist zwar ärgerlich, aber nicht dramatisch.

### Sie wollten Anfang Oktober in der Stadt Bern einen Stromer-Store eröffnen. Noch lässt die Eröffnung auf sich warten. Warum?

Es gab leichte Verzögerungen bei den Bauarbeiten. Jetzt sind wir aber bereit, am 17. November eröffnet die Filiale an der Effingerstrasse 1.

*Interview: Philippe Müller*



Berner Oberländer  
3602 Thun  
033/ 225 15 55  
www.berneroberlaender.ch

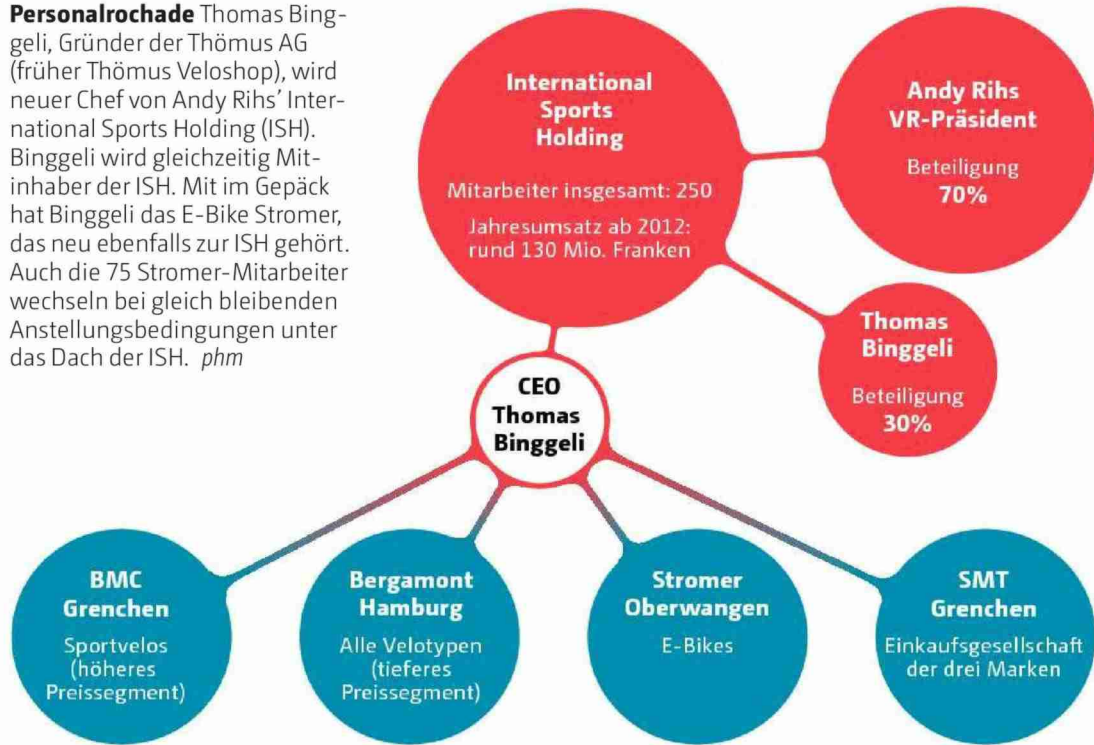
Medienart: Print  
Medientyp: Tages- und Wochenpresse  
Auflage: 22'049  
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich



Themen-Nr.: 650.4  
Abo-Nr.: 1077154  
Seite: 12  
Fläche: 129'191 mm<sup>2</sup>

## DAS FIRMIENKONSTRUKT VON ANDY RIHS

**Personalrochade** Thomas Binggeli, Gründer der Thömus AG (früher Thömus Veloshop), wird neuer Chef von Andy Rihs' International Sports Holding (ISH). Binggeli wird gleichzeitig Mitinhaber der ISH. Mit im Gepäck hat Binggeli das E-Bike Stromer, das neu ebenfalls zur ISH gehört. Auch die 75 Stromer-Mitarbeiter wechseln bei gleich bleibenden Anstellungsbedingungen unter das Dach der ISH. *phm*



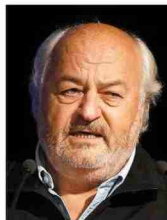
Grafik fri/Quelle ISH/phm

## INTERNATIONAL SPORTS HOLDING

### Binggeli wird Nachfolger von Rihs

Velofan Andy Rihs freut sich über seinen neusten Coup: Er integriert die E-Bike-Marke Stromer in seine International Sports Holding (ISH) und ergänzt damit seine Fahrradpalette mit einem attraktiven Produkt. Neben der renommierten Marke BMC, die Rennräder und Mountainbikes für das obere Preissegment produziert, kontrolliert Rihs mit seiner ISH auch die deutsche Velomarkte Bergamont (siehe Grafik links). «Neu können wir durch den Zukauf von Stromer über unsere weltweiten Absatzkanäle die ganze Fahrradpalette anbieten. Das ist die ideale Lösung für

alle.» Mit der «idealen Lösung» meint Rihs vor allem auch die Personallösung mit Thomas Binggeli: Weil es Rihs gelungen ist, den Gründer der Thömus AG als CEO für seine ISH zu gewinnen, ist auch die Nachfolgeregelung in der ISH bereits aufge-



Andy Rihs

gleist: Wenn sich der 69-jährige Mehrheitsaktionär Andy Rihs «in

drei bis vier Jahren» von der Holding zurückzieht, soll Binggeli das Zepter ganz übernehmen.

Gleichzeitig ist Rihs überzeugt, dass er Binggeli für dessen nächsten Karriereschritt optimale Voraussetzungen bieten kann. «Die ISH ist international aufgestellt und interessant zu führen.» Eine ambitionierte Zielvorgabe bekommt Thomas Binggeli gleich mit auf den Weg: Bis in drei Jahren soll er den heutigen Jahresumsatz von rund 130 Millionen Franken verdoppeln. *phm*

Berner Oberländer  
3602 Thun  
033/ 225 15 55  
www.berneroberlaender.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Tages- und Wochenpresse  
Auflage: 22'049  
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich



Themen-Nr.: 650.4  
Abo-Nr.: 1077154  
Seite: 12  
Fläche: 129'191 mm<sup>2</sup>



Gleiches Bike, neuer Besitzer: Thomas «Thömu» Binggeli verkauft seine E-Bike-Marke Stromer an Investor Andy Rihs. Der Stromer soll dank Rihs' Millionen die Welt erobern.

Bilder Urs Baumann

## THÖMUS AG

### Der Bruder übernimmt die Leitung

«Thömus bleibt in der Familie», lautet der Titel der Medienmitteilung der Thömus AG. Und tatsächlich: Wenn Firmengründer Thomas Binggeli (37) ab heute Donnerstag die Leitung der International Sports Holding (ISH) von Andy Rihs mit Sitz in Grenchen übernimmt, steht Bruder Markus Binggeli (32) bereit, in die Fussstapfen zu treten. Er ist

bereits heute finanziell an der Thömus AG beteiligt und leitete bisher die Sparte Verkauf. Unter seiner Leitung soll sich die Thömus AG auf ihre Wurzeln zurückbesinnen: Hightech vom Bauernhof und die technische Weiterentwicklung der Eigenmarke Thömus.

Die Thömus AG behält mit ihren 75 Mitarbeitern ihren Haupt-

sitz in Oberried bei Köniz. Dazu kommen verschiedene Partnershops und Niederlassungen über die ganze Schweiz verteilt. 2011 wird die Thömus AG einen Umsatz von rund 34 Millionen Franken erwirtschaften. Rund die Hälfte wird der Stromer beitragen. 2012 fällt dieser Anteil wegen des Verkaufs an Andy Rihs weg. *phm*