



In zehn Jahren Selbstständigkeit vom Einmannbetrieb zu einer Unternehmung mit modernstem Standort und einer 20-köpfigen Powerbelegschaft: Roland Baders Werdegang in Neumarkt in der Oberpfalz beeindruckt.

Motorroox - „Händler des Jahres“ 2022

Der Blitzstarter in die Fachhandels-Elite

Die Geschichte von Motorroox und Roland Bader ist die einer Blitzkarriere – sozusagen einer Unternehmensentwicklung im Zeitraffer. Eine Evolution, die 1995 mit einer Zweirad-Mechanikerlehre begann, 2012 in die Selbstständigkeit führte und heute – nur zehn Jahre später – in einem Vorzeige-Betrieb gipfelt, der auf einem 9.000 Quadratmeter großen Areal in bester Verkehrsanbindung residiert, ein nagelneues, stattliches Gebäude mit topmodernen Verkaufs- und Serviceflächen auf zwei Ebenen sowie ein Kompetenz-Team von 20 Mitarbeitern umfasst. Mittelstand par excellence eben. Oder die Masterclass im Zweiradhändler-Metier – und ganz zu Recht in diesem Jahr mit dem Titel World of Bike „Händler des Jahres“ gewürdigt. Davon konnten wir uns im Rahmen eines Besuchs und eines ausgejagten Business-Talks nochmals selbst überzeugen.



Der Reihe nach: In besagtem Jahr 1995 startete der aus dem Umland der oberpfälzischen Kleinstadt Neumarkt stammende Roland Bader in seine Lehrjahre als Zweiradmechaniker für die Marken Yamaha und Kawasaki, heuerte anschließend in der Werkstatt eines örtlichen KTM-Händlers an – und war nach den Lehrgedanklich bereits bei den Herrenjahren. Ihm war, so schildert er es sehr eindringlich, schon zu diesem Zeitpunkt klar, dass er sich weiterbilden, sich entwickeln wollte, ihm träumte schlicht von Größerem. Nach dem dann folgenden Fachabitur arbeitete Roland Bader abermals im KTM-Netz, brachte schließlich den Meisterbrief unter Dach und Fach – und fand sich plötzlich im Servicebetrieb eines großen Autohauses

wieder. Und dort wollte es das Schicksal, dass ihm ein Kunde beiläufig jene Botschaft übermittelte, die den Startpunkt für den Weg in die Selbstständigkeit markierte. Als er nämlich von besagtem Kunden hörte, der in Neumarkt ansässige KTM-Händler gebe auf, war es um ihn geschehen. „Wenn nicht jetzt, wann dann?“, dachte sich der damals 31-Jährige – und beschloss, flugs am deutschen Headquarter des österreichischen Herstellers

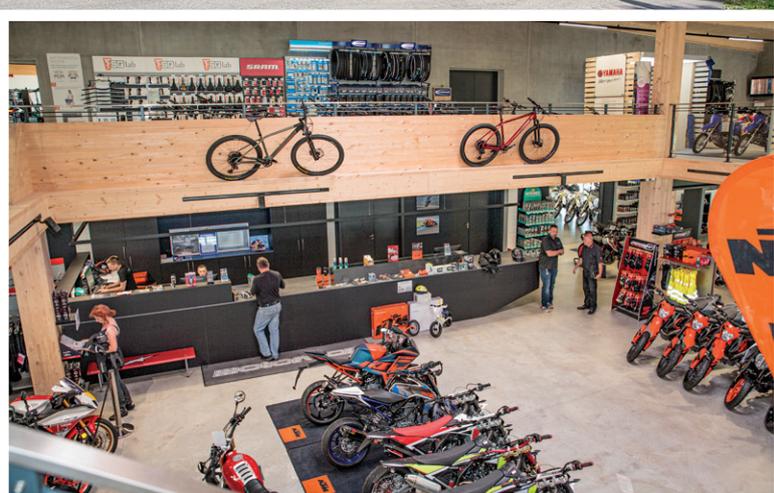
Lesen Sie weiter auf Seite 30

Mit den Kernmarken KTM/Husqvarna/GasGas (Fotos o.) und Yamaha (u.) gelingt es Motoroox, die Bedürfnisse einer breiten Kundenschicht abzudecken.





Motoroox setzt auf ein innovatives und nachhaltig geheiztes bzw. gekühltes Gebäude, das dem Kunden auf zwei Ebenen ein vielfältiges Markenerlebnis bietet.



im Mai 2021 eröffnet hat, dort, an seinem Vorzeigestandort in der Max-Herz-Straße in einem hoch frequentierten Industriegebiet im Norden Neumarkts, das mit direkter Anbindung an die örtlichen Verkehrs-

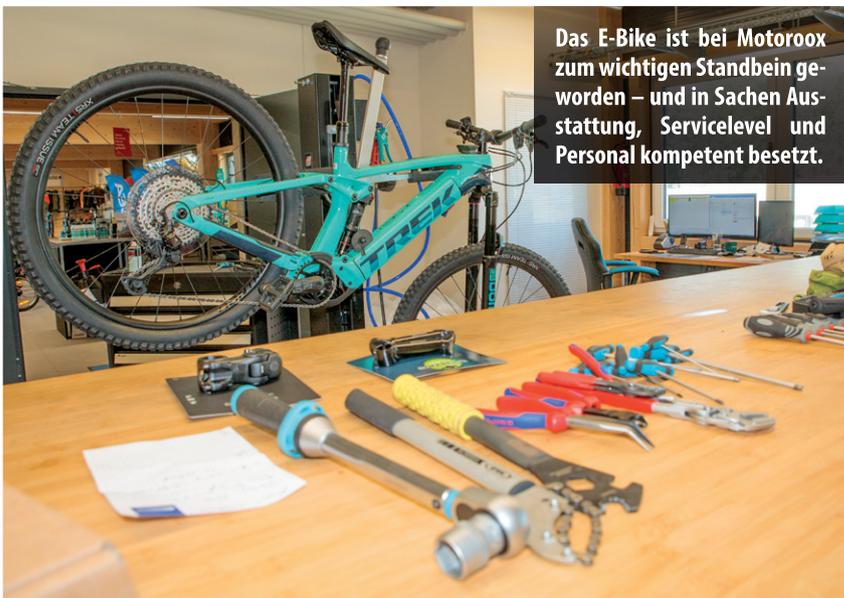
Fortsetzung von Seite 29
 im nur eine gute halbe Fahrstunde entfernten Ursensollen vorzusprechen. Im Mai 2012 schließlich zog Roland Bader den endgültigen Schlussstrich unter seinen Ausflug ins Pkw-Geschäft, mietete sich auf dem Gelände einer alten Sprengstofffabrik auf Neumarkter Gemarkung ein und legte dort mit seiner ersten „Schrauberbude“ den Grundstein für seinen Werdegang als Zweirad-Vertragspartner von KTM – ausgerüstet mit viel technischer Kompetenz aus seiner Zeit an der Hebebühne und vollgepackt mit Knowhow rund ums Prozess- und Dokumentenmanagement aus seinem Autohaus-Intermezzo. Ein Jubiläum, nämlich zehn Jahre, später lässt sich der Gestalt angenommene Pioniergeist und Wagemut des jungen Unternehmers besichtigen, kann man sich auf eine ausgiebige Tour begeben durch das, was Roland Bader auf die grüne Wiese gestellt und

magistralen B299 und A3 punkten kann. Imposant alleine das Gebäude, das im vorderen Teil auf zwei Ebenen Showrooms für die Fahrzeugpaletten von KTM, Husqvarna, GasGas sowie die weitere Premium-Marke im Motoroox-Kosmos, Yamaha, birgt, im hinteren Teil – ebenfalls auf zwei Ebenen – Service- und Verwaltungsbereiche und einen weitläufigen Werkstatt-Trakt vereint. Auch ein großer Verkaufs- und Werkstattbereich für das aufstrebende Thema E-Bike findet dort seinen Raum. Der Komplex setzt eine klare Botschaft ab: Lieber Kunde, hier bekommst Du etwas geboten, hier kannst Du mit mehr als dem Standard rechnen. ▶▶



In seiner Werkstatt mit acht Hebebühnen setzt Roland Bader auf kurze Wege, eine hochmoderne Ausstattung sowie viel Tageslicht.

Hat man die Schwelle überschritten, fühlt man sich in vollem Umfang bestätigt. Die schiere Fülle an Material, die zahllosen Modelle der Japaner und aus dem Pierer-Kosmos, die von einer dezenten Dosis Fantic, in Gestalt aktueller Enduros und Supermotos der Italiener, flankiert werden, vermittelt Opulenz, zeigt ganz offensichtlich, dass man auch in Zeiten flatterhafter Lieferketten und ins Wanken geratener Versorgungslage mit Produktpräsenz sowie Lieferfähigkeit glänzen – und damit auf Augenhöhe mit den Kundenbedürfnissen agieren kann.



Das E-Bike ist bei Motoroox zum wichtigen Standbein geworden – und in Sachen Ausstattung, Servicelevel und Personal kompetent besetzt.

von Anfang an klar: Wir machen das hier lieber gescheit statt immer wieder anzubauen und ‚rumzustopeln!‘ Die Richtschnur bei allen Bauvorhaben und Sortimentsentscheidungen sei stets gewesen, ein perspektivisch gut aufgestelltes Geschäft aufzubauen.

Bei allem Business-Kalkül darf die Emotion nicht fehlen. Roland Bader betont: „Die emotionale Beziehung zur Marke ist wichtig, wenn Du ein emotionales Produkt verkaufst.“ Das fange bei ihm selbst an. Er verkaufe nichts in seinem Laden, das er nicht selber gut finde. Vor diesem Hintergrund sei ein Thema essenziell in der Beziehung zum Kunden: Die Beratung. „Der Kunde investiert bei uns sein Geld, er vertraut uns.“ Deshalb sei es umso wichtiger, dass er mit einem guten Gefühl vom Hof fahre. Oberste Maxime für ihn als Verkäufer sei es deshalb herauszubekommen, worauf sein Gegenüber Wert lege, ihm das zu zeigen, was möglich ist, was aber vielleicht auch nicht geht oder sinnvoll ist – um

Die Devise „Klotzen statt Kleckern“, die Roland Bader bei der Gestaltung und Präsentation seines Sortiments sowie bei der Standort-Ausstattung verfolgt, ist indes alles andere als ein Ausdruck für ein ausgeprägtes Geltungsbedürfnis – sondern schlicht das Resultat aus langen Jahren eigener und der Erfahrung seines Bruders Christian Bader, der einen eigenen Fachhandelsbetrieb für Quad und ATV führt und „Bader Quadsport“ zu einer Institution in der Region formte. „Mein Bruder und ich haben bei allem, was wir gemacht haben, oft festgestellt, dass alles ruck-zuck zu klein ist“, so Roland Bader. Eine ordentliche Präsentation von Produkten brauche eben Fläche. Das Gleiche gelte für den Anspruch, dass die Arbeitsprozesse in der Werkstatt sauber laufen. „Deshalb war mir

ihm im Ergebnis das passende, maßgeschneiderte Produkt zu geben. „Es ist jedes Mal ein toller Moment, wenn ein Kunde sein neues Bike abholt – seine Aufregung zu erleben, zu sehen, wie er emotional dabei ist“, beschreibt Roland Bader die wichtigen Schlüsselmomente in seinem Unternehmerdasein. Eben die Momente, die ihn antreiben.

20 Mitarbeiter bilden heute das Gerüst von Motoroox, darunter alleine fünf Auszubildende. „Ich habe ein junges, motiviertes Top-Team, in dem alle große Lust auf die Arbeit haben“, so Roland Bader. Überdies habe er das Glück, viele Bewerbungen zu bekommen. Das Sponsoring junger Talente im Offroadsport sei ihm ebenfalls ein wichtiges Anliegen, ebenso der Support einiger Influencer in diesem Segment. „Ich fahre selbst seit 25 Jahren Enduro und Motocross, deshalb hab

ich da echt Bock drauf“, betont Bader, der nach eigenen Angaben dieses Jahr erstmals an der Bosnien-Rallye teilnahm, einem anspruchsvollen Roadbook-Abenteuer über 1.800 Kilometer auf unbefestigten Wegen. Sein Einsatzgerät: Ein ehemaliges Husqvarna-Werksbike, auf dem einst Starpilot Andrew Short saß. Der Anpacker aus Neumarkt hat eben auch hier bewiesen, was ihn antreibt: „Wenn ich so was schon mache, dann richtig!“

Steckbrief Motoroox GmbH

- ▶ Gegründet: 2012
- ▶ 20 Mitarbeiter
- ▶ Marken: KTM, Yamaha, Husqvarna, GasGas, Fantic, div. E-Bike-Marken
- ▶ Inhaber: Roland Bader
- ▶ Kontakt:
Tel. 0 91 81/6 98 47 47
info@motoroox.de; www.motoroox.de



Text: Stephan Krückel; Fotos: World of Bike, Motoroox