



Tradition lebt wieder

Immer noch sind im japanischen Markt klangvolle Namen unterwegs. Die Fahrradindustrie ist zwar durch die Billigproduktion in China weitgehend aufgegeben worden und die Verbraucher haben jahrzehntelang nur billige Räder gekauft. Doch eine Trendwende deutet sich an. Vom langsam steigenden Qualitätsbewusstsein versuchen auch Firmen zu profitieren, die auf Tradition setzen.

Im Jahr 2000 war es erstmals so weit: Da übersprang der japanische Fahrradmarkt die magische Grenze von 10 Millionen Einheiten. Seitdem lag die jährliche Inlandsanlieferung immer zwischen 10 und 10,1 Millionen Fahrrädern. 2009 ging es aber wieder auf 9,67 Millionen Einheiten runter. Kein Grund zur Beunruhigung, wie der RadMarkt bei einem Besuch in Japan feststellte.

Fakt ist: Die Japaner fahren immer noch Fahrrad. Fakt ist aber auch, dass von der hohen Inlandsanlieferung von über 10 Millionen Einheiten eigentlich nur ein Land profitierte: China. Der Nipponmarkt wurde in den letzten Jahren mit Billig-Bikes made in China überschwemmt wie wohl keine andere Industrienation dieser Erde. So konnte man beim Massenanbieter um die Ecke ein neues »Wegwerf-Bike« (O-Ton Yoshi Shimano) für umgerechnet 35 Euro erwerben.

Was derzeit bei einer Reise durch Japan auffällt: Hochpreisige Markenräder sind gefragt. »Nur billig« ist am Ende, seitdem die Japaner das sportive Radeln im Zuge von Umweltschutz, Gesundheit und Wellness für sich entdeckt haben. Vor allem bei Fahrten ins Hinterland entdeckt man immer wieder bestens ausgerüstete Rennradler, die auf hochwertigen Asphaltflitzern ihrem neuen Hobby frönen. Optimistische Branchenkenner gehen davon aus, dass Japan, wie vorher schon Taiwan, in den kommenden Jahren zu einer echten Highend-Radnation aufsteigen wird.

Dabei wurde im Land der aufgehenden Sonne immer schon viel geradelt. Allerdings beschränkte sich das urbane Radeln durch enge Gassen auf kurze Strecken – zum Einkauf um die Ecke, zur Schule oder zur nächstgelegenen Bus- oder Bahnstation. Für diese Kurzstrecken reicht ein billiges Rad, das man an einer Bahnstation parken kann. Bei einem Defekt lässt man es einfach stehen und kauft anstelle der Reparatur ein Neues.

Export – als Spenden deklarierte Entsorgung

Diese stehengelassenen Wegwerf-Bikes werden dann übrigens – wie mehrfach vom RadMarkt berichtet – von der Polizei eingesammelt und (wenn nicht innerhalb eines bestimmten Zeitraumes abgeholt) als Dritte-Welt-Hilfe deklariert. Dann werden sie in benachbarte asiatische sowie afrikanische Entwicklungsländer verschifft. In Japans Statistik tauchen diese Räder dann unter »Export« auf und werden deshalb von uns nicht in die klassische Formel »Inlandsanlieferung gleich heimische Produktion minus Importe plus Exporte« einbezogen.

2009 wurden so laut Polizei-Statistik 2.214.984 Fahrräder elegant entsorgt (3 Prozent weniger als 2008). Der errechnete Durchschnittspreis eines solchen Fahrrades lag 2009 bei umgerechnet 12,10 Euro.

Import

Ein Großteil der Fahrradimporte Japans kommt immer noch aus China. 2009 waren es 8,2 Millionen Einheiten. Gegenüber dem Vorjahr ist das ein Minus von 5,3 Prozent. Bei einem Gesamtimport von 8,6 Millionen Einheiten sind das aber immer noch 95,5 Prozent der Inlandsanlieferung.





Taiwan exportierte 313.000 Räder nach Japan, die USA mit 6.000 Einheiten, Indonesien und Vietnam je 5.000 Einheiten andere (inklusive Europa) 61.000 Fahrräder.

Während der Durchschnittspreis eines in Japan produzierten Fahrrades um 24,3 Prozent anstieg (siehe Tabelle 2), sank der Durchschnittspreis eines in Japan importierten Bikes um 5,6 Prozent. Allerdings variierten die Durchschnittspreise der in Japan importierten Fahrräder je nach Ursprungsland gehörig. Die Billigsten kamen mit einem Durchschnittspreis von 7.234 Japanischen Yen (65 Euro) weiterhin aus China, die Teuersten rollten mit einem Durchschnittspreis von 96.167 Yen (860 Euro) von den USA nach Japan.

E-Bikes: China nicht erfasst

Japans Fahrradstatistiker haben die heimische E-Bike-Produktion 2009 erstmals in ihre Gesamtproduktion von 1,046 Millionen Fahrrädern (-4,6 Prozent, siehe Tabelle 1) integriert. Die gute Nachricht: Ihr Wert stieg gegenüber 2008 um 18,6 Prozent.

Leider sind die E-Bike-Importe aus China nicht in der Importstatistik enthalten. Somit gibt es auch keinerlei Informationen, wie viele billige E-Bikes vom großen Nachbarn nach Japan rollen. Tatsache ist, dass die einst in Sachen E-Bike und Pedelec führenden Japaner zumindest auf ihrem Heimatmarkt immer noch mit großem Abstand die Nummer eins sind. Hier gehören Pedelecs mit heimischen Markennamen schon lange zum Alltagsbild. 2009 surrten 308.000 E-Bikes/Pedelecs in den heimischen Markt (Vorjahr 274.000 = +12,4 Prozent – siehe auch Tabelle 2). Ihr Durchschnittspreis stieg ebenfalls um erfreuliche 17,7 Prozent auf 64.610 Yen (580 Euro).

Text/Foto: Jo Beckendorff

Fahrradmarkt Japan			
	2009 (Stück)	2008 (Stück)	Differenz %
Heimische Produktion	1.045.447*	1.095.662	-4,6
Plus Import	8.621.707*	9.033.773	-4,6
Inlandsanlieferung**	9.667.154	10.129.435	-4,6

*Während sich E-Bikes 2009 erstmals in der heimischen Produktionszahl befinden und nicht mehr gesondert aufgeführt werden, sind die E-Bike-Importe weiterhin nicht in oben genannter Importzahl 2009 enthalten.

**Ohne Exporte von 2.214.984 Einheiten 2009 bzw. 2.283.080 Einheiten 2008 – siehe Text

Quelle: METI/MOF/JBA/JBPI

Fahrradproduktion Japan			
Fahrradtypen	2009 (Stück)	2008 (Stück)	Preis Ø 2009 Japanische Yen
Light Cycles*	566.000	647.000	18.504
Kinder-/Jugendräder	52.000	46.000	13.135
Minibikes**	67.000	77.000	13.731
Mountainbikes	6.000	4.000	22.833
E-Bikes	308.000	274.000	64.610
Spezialräder***	46.000	46.000	45.804
Gesamt	1.045.000	1.095.000	32.747****

*die Nippon-Variante unseres Citybikes mit wenigen Gängen, Lenkerkorb und oftmals Trommelbremse

**20-Zoll-bereifte Fahrräder und darunter

***Liege-, Sitzräder etc.

****bei einem Umrechnungskurs von 100 Yen = 0,89 Euro (Stand 31.05.2010)

kommt man 2009 auf einen Durchschnittspreis von 293 Euro aller in Japan produzierten Fahrräder. Gegenüber dem Vorjahr (26.343 Yen) ist das ein Plus von 24,3 Prozent.

Quelle: METI/MOF/JBA/JBPI

Ein Schutzblech ist ein Schutzblech – oder von Honjo

Honjo Koken hat sich mit seinen feinen Motorrad- und Fahrradschutzblechen besonders in den Staaten einen Namen gemacht; in Europa sind sie offiziell über keinen Importeur zu bekommen. 1945 gegründet, wird das Familienunternehmen heute von der zweiten und dritten Generation geführt.

Einfach zu finden, ist eigentlich nichts im Großstadtdschungel von Tokio. Und niemand kennt diesen in einem Quasi-Wohnhaus untergebrachten Produzenten. Dabei produziert Honjo seit seiner Gründung hier. »Irgendwann vor 20 Jahren wurde mal neu gebaut. Aber am Standort selbst hat sich nichts geändert«, versichert Managing Director Yukio Shimamura.

Er leitet das Unternehmen seit 1981. Der älteste Sohn Fujio kümmert sich um das Produktmanagement, der mittlere Sohn Tomoyuki um das Marketing. Der jüngste Sohn wird nicht in den Familienbetrieb mit sieben Mitarbeitern einsteigen.



Vater Yukio Shimamura (r.) und Sohn Tomoyuki repräsentieren die zweite und dritte Generation bei Honjo Koken: Während Tomoyuki polierte Alubleche für Motorrad und Fahrrad präsentiert, zeigt Yukio Shimamura zwei gehämmerte Aluschutzbleche.

Mit der ersten schwierigen Anlaufphase eines Neubaus nach dem Zweiten Weltkrieg kam das Honjo-Geschäft in den 50er Jahren dank einiger erster Nippon-Fahrradproduzenten in Schwung. Um 1960 kollabierte aber die heimische Bike-Industrie ein erstes Mal und zog Honjo mit herunter. Dank der beiden Nippon-Bike-Produzenten ➔



Der Bridgestone-Moulton-Falter vor der Haustür trägt ein feines Titaniumschutzblech.

➔ Hodaka und Mizutani, die auf Honjo-Bleche setzten, lief es aber weiter.

Mitte der 70er dann der zweite Crash: Unternehmen wie Mizutani gaben die Produktion aufgrund des starken internationalen Wettbewerbs auf und wurden zum Importeur. »Damals war es das Motorradgeschäft, das uns aufrecht hielt«, erinnert sich Yukio Shimamura gerne an die Aufträge von

Kawasaki zurück. Damals wuchs der Produktionsanteil der Motorradschutzbleche bis auf 70 Prozent. Ab 1986 kam man mit Bridgestone Cycle wieder besser ins Fahrradgeschäft.

Rückblickend meint der Honjo-Chef, man habe im Gegensatz zu anderen klassischen Nippon-Anbietern, wie Nitto, Sugino oder Toyo, Glück gehabt: »Unser Produkt ist nicht gedacht für sportive Fahrräder, sondern für Transport-, Mobilitäts- und Reiseräder.«

Der Klassiker im Sortiment sind gehämmerte Aluschutzbleche für klassische Randonneure. 60 Prozent der Honjo-Produkte gehen momentan in die USA, wo die hoch-

gehandelten Fahrradschutzbleche mittlerweile Kultstatus haben. Alle zum Blech gehörenden Teile, wie Schrauben und Verstrebungen, produziert Honjo inhouse und sie können einzeln nachbestellt werden. Die neue Ware hat auch keine vorgebohrten Löcher. Das muss der Kunde zwecks genauester Anpassung selbst erledigen.

Auf die Frage, ob er denn niemals über eine Produktionsverlegung nachgedacht habe, antwortet Yukio Shimamura streng: »Niemals! Da wäre mir das Risiko zu groß gewesen, das nicht mehr unter Kontrolle zu haben.« Honjos Marketing-Mann Tomoyuki Shimamura glaubt, dass Leute, die sich mit dem Fahrrad beschäftigen und Honjo-Schutzbleche im Handel kaufen würden, genau wüssten, »wer Honjo ist, welche Geschichte dahintersteckt und dass wir in Japan produzieren«. Eine eigene Website? Fehlanzeige ...

Die aktuelle Jahresproduktion liegt bei 40.000 Paar Metallschutzblechen. Motorradschutzbleche werden zu 90 Prozent von heimischen Easy-Rider-Clubs abgenommen. Aber das Hauptaugenmerk liegt auf Fahrradschutzblechen. Kurz hatte man auch mal überlegt, Plastikschutzbleche anzubieten, diese Idee aber nach ersten Versuchen schnell wieder aufgegeben. Dafür hantiert Honjo derzeit mit neuen Highend-Materialien wie Titanium und Magnesium.

Text/Fotos: Jo Beckendorff

I's Bicycle mit Randonneur-Marke

Kuo Tsuchiya, Geschäftsführer von I's Bicycle in der alten japanischen Kultur- und Kaiserstadt Kioto, hat einen Traum: Er möchte unter dem Namen seiner Randonneur-

Marke Grand Bois hochwertige klassische Touren- und Reiseräder mit unverwüstlichen Stahlrahmen anbieten, wie sie vor langer Zeit in Japan gebaut wurden.

Etwas unscheinbar in einer kleinen Straße nördlich dem Myoshinji-Tempel in Kioto gelegen, hat das Radgeschäft I's Bicycle seit 1994 sein Zuhause. »Grand Bois« prangt groß über dem Laden.

Für seine klassische Touren- und Langstreckenräder scheut Tsuchiya keine Mühen. Größte Herausforderung ist es, in seiner Heimat Produzenten zu finden, die auch noch die zu diesem Radtyp gehörenden langlebigen Komponenten in Japan bauen.

Tsuchiya gibt zu: »Es ist leider nicht mehr möglich, ausschließlich auf Made in Japan zu setzen.« Trotzdem tut der Grand-Bois-Macher viel, um alles so authentisch wie möglich zu halten. Ein Beispiel: »Pananacer macht uns einen Randonneur-Reifen, für den wir die Gussform liefern und

das Material besorgen. Bei denen kann ich ausnahmsweise eine Kleinmenge von 150 Reifen ordern. Mehr ist von unserer Seite aus nicht drin.« Der eigene Markenname Grand Bois steht auf den schicken Retroreifen.

Was er sonst nicht mehr an Komponenten in Japan bekommen kann, lässt Tsuchiya eigens in Taiwan für seine Marke Grand Bois fertigen. Die guten alten Canvas-Taschen lässt der Japaner sogar von Gilles Berthoud in Frankreich weiterfertigen.

Tsuchiya kooperiert auch mit Stefan Reher, einem in Taiwan lebenden deutschen Maschinenbau-Ingenieur (siehe RadMarkt 3/2010). Reher kümmert sich nun um zeitlose Teile, wie Gabelköpfe und Sitzstrebenspitzen, die er für I's Bicycle entwirft und dann die dafür passenden (Kleinstmengen)Produzenten sucht. Tsuchiya denkt bereits an klassische Mittelzugbremse und Bremshebel. Nur: »Die Formen sind verdammt teuer.«

Die Liebe zum Randonneur zog Tsuchiya anfangs nach Frankreich, die Urheimat dieses klassischen Touren- und Reiseradtyps: »Danach habe ich auch angefangen, einige alte Randonneur-Teile wie Huret-Schalthebel zu sammeln und zu verkaufen. Das finden Sie auch da vorne in dem Schaukasten.«

Bereits bei Alu- und Karbonrahmen rümpft Tsuchiya die Nase. Als dann aber auch noch die Vollfederung für Mountainbikes kam, war er es endgültig leid: »Damit wollte ➔



Randonneur-Händler und -Anbieter: I's Bicycle mit Sitz in Kioto.



➔ ich nichts zu tun haben. Das machte für mich keinen Sinn.« Und ab da konzentrierte er sich auf seine Randonneurs mit Stahlrahmen. Neben seiner Eigenmarke führt er die kleine feine französische Nischenmarke Alex Singer und den Klassiker René Herse.

Um Kunden braucht sich I's Bicycle nicht zu sorgen. Die nationale Randonneur-Szene kennt sich. Verkauft wird nur vor Ort, inklusive Besprechung und Vermessung. I's Bicycle bietet zwei Custom-made-Varianten, eine mit Rahmen auf Lager, die andere mit Maßrahmen. Die werden bei Nippon-Stahlrahmen-Legende Toei geschweißt.

Jedes Jahr gehen 50 bis 60 individuell gefertigte Grand-Bois-Randonneurs über den Ladentisch. Der Laden ist von 10 bis 19 Uhr geöffnet, aber dienstags und mittwochs geschlossen. Dann baut der Chef Fahrräder auf oder restauriert alte Stahlrahmen. So sind im Laden auch einige feine Secondhand-Klassiker präsent. Der Donnerstag wird ganz für Kundentermine nach Vereinbarung freigehalten. Das I's Bicycle Team verkauft nicht nur, sondern lebt Randonneur.

www.cyclesgrandbois.com

Text/Fotos: Jo Beckendorff



Macht sein Ding: Ikuo Tsuchiya, Gründer und Geschäftsführer von I's Bicycle.

Nitto: Handmade in Japan

Seit 39 Jahren ist Akira Yoshikawa in der Fahrradindustrie. Er kennt sie alle. Tom Ritchey und Gary Fisher wurden zu Beginn des Mountainbike-Booms bei ihm vorgestellt. »Mit Gary und seiner Frau sind wir in Tokyo Disneyland gewesen«, erinnert sich der Branchenveteran. Yoshikawa führt das 1923 gegründete Familienunternehmen Nitto in dritter Generation. Die Fabrik liegt in Nihonmatsu in der 230 Kilometer nördlich von Tokio gelegenen Provinz Fukushima.

Design und Material der legendären Nitto-Lenker haben sich seit 35 Jahren nicht verändert. Yoshikawa sagt:



Das Kapital von Nitto sind seine Mitarbeiter, die alle seit vielen Jahren in dem Familienbetrieb arbeiten. Die abgebildete Frau, die gerade einen Gepäckträger lötet, ist beispielsweise seit 20 Jahren an Bord. Und sie ist keine Seltenheit.

»Nach dem Krieg gab es 80 Lenkerproduzenten in Japan, jetzt nur noch Nitto.« Die Nachfrage nach traditionellen Lenkern ist eine Nische, die das japanische Familienunternehmen zelebriert wie der Origami-Meister die Kunst des Papierfaltens oder der japanische Teemeister die Kunst der Teezeremonie.

Gegründet wurde Nitto 1923 von Yoshikawas Großmutter. Das Unternehmen begann mit Lenkern für Polizeiräder und Posträder. »Dieses Geschäft ist erst vor zwei Jahren ausgelaufen«, erklärt Yoshikawas rechte Hand Teruo Osuga. Osuga wurde von Yoshikawa vor 31 Jahren an Bord geholt, als er ein Jahr vorher selbst das Nitto-Ruder von seinem Onkel übernommen hatte.

1948 begann Keirin, die Nippon-Variante des Bahnradsport-Sprints. Damals wurden Produkte für Keirin-Fahrräder nur von sechs bis sieben Firmen gebaut – darunter Shimano und Nitto: »Viele Leute haben einfach nicht verstanden, warum man spezielle Fahrräder für diesen neuen Sport braucht.«

Über Keirin machte Nitto auch international auf sich aufmerksam. Mit den ersten (US-)Mountainbike-Pionieren ging es aufwärts. »In den Hochzeiten der japanischen Fahrradindustrie haben wir 1973 in vier inländischen Fabriken mit 180 Mitarbeitern 1,8 Millionen Lenker gebaut. Heute haben wir 50 Mitarbeiter und bauen jährlich 300.000 Lenker.« Hinzu kommen Vorbauten, Sattelstützen, Flaschenhalter und Gepäckträger. Nitto setzt auf Chromoly/Stahl, Aluminium und vereinzelt auf Titanium.





Seit über 30 Jahren ein Team: Nitto-Manager Teruo Osuga (l.) und Nitto-Präsident Akira Yoshikawa.

➔ Vor 31 Jahren war Nitto auch in Deutschland mit einer Million Lenker präsent – über den Geschäftspartner Lüttgens und Engels. Die Solinger Firma wurde 1898 als Gießerei gegründet, die Fahrradteile herstellte und importierte. »Heute machen die das aber nicht mehr«, sagt Osuga. Das aktuelle Europa-Geschäft von Nitto läuft über Messingschlager.

Zu Beginn des Mountainbike-Booms kamen fast alle von den US-Anbietern eingesetzten Lenker von Nitto. Doch dann betrat Taiwan den Markt. Der Kurs des Japanischen Yen war hoch und hat seinen Teil zum Untergang der Nippon-Fahrradindustrie beigetragen. »Nur Shimano hat überlebt«, merkt Osuga respektvoll an.

Osuga: »Dann haben wir festgestellt, dass wir es per Hand besser machen können als mit Maschinen. Schließlich sind unsere Arbeiter schon lange dabei und haben eine Menge Erfahrung.«

Hauptkunden sind 60 kleine Nippon-Rahmenschmieden und es gibt eine Verbindung zum Rennradmarkt. Mit Aufkommen des Retro- und Singlespeed-Booms ist die internationale Nachfrage nach Nitto-Produkten aber wieder gestiegen. Yoshikawa: »Der internationale Boom der Simplizität macht uns wieder attraktiv.« Der Exportanteil liegt wieder bei 30 Prozent.

Text/Fotos: Jo Beckendorff



Alles Handarbeit – auch das Polieren der Lenker.

Oceancycle: Szene-Fachhandel

Verglichen mit der japanischen Singlespeed-Szene ist die deutsche klein wie eine Erdnuss. Im Land der aufgehenden Sonne entwickeln sich auf Handelsebene immer mehr spezialisierte Fachhandelsgeschäfte. Oceancycle Factory in Osakas Szeneviertel Nanba ist der erste »Undergroundshop« mit Ladenlokal in der zweiten Etage.

Osakas Südviertel Nanba gilt als Zentrum für Bars, Clubs und Restaurants. Wer dabei sein und dazugehören will, muss einfach hier vor Ort sein. So auch Yoh Kishiguchi, der sich nach einer Zeit im Fahrrad-Fachhandel vor drei Jahren selbstständig gemacht hatte.

Mehr als 25 Quadratmeter hat der Laden inklusive Werkstattecke nicht zu bieten. Doch damit hat Kishiguchi kein Problem. Er konzen-

triert sich auf drei Marken, die ihm Stahlrahmen (zumeist gemuffte) im Retrolook bieten: »Mit Fuji decke ich das Einstiegssegment ab, mit der Eigenmarke Ocean die Mittelpreislage und mit Toyo den hochwertigen Bereich.«

Auffallend: Alle drei Marken sind japanischen Ursprungs. Wobei Fuji heute zu Advanced Sports (ASI) in den USA gehört. Die von Oceancycle präsentierten Fuji-Stahlbikes werden speziell von ASI-Produktionspartner Ideal für den Nipponmarkt und den Singlespeed-Trend gebaut, der dort heiß gehandelt wird. Keines dieser Modelle wird in Europa oder anderswo in der westlichen Welt angeboten.

Laut Toyo-Präsident Tetsuya Ishigaki ist Oceancycle Factory ein Joint Venture von Toyo und Shop-Besitzer und -Manager Kishiguchi. Warum Toyo in ein Fachhandelsgeschäft investiert? »Wir wollen helfen, das Fahrrad mit einem Fashion-Touch zu versehen. Gerade diese kleinen Szeneläden tragen ihren Teil dazu bei. Stahl und Retro/Singlespeed sind derzeit echte Trendsetter«, meint Ishigaki.

Kishiguchi kam zum Stahl, weil er die dünnen Rohre optisch attraktiver findet: »Zudem steckt hinter klassischen Stahlrahmen immer noch echte Handwerkskunst.«

Text/Fotos: Jo Beckendorff

2009 zog Yoh Kishiguchi (r.) mit seinem Nischen-Fachgeschäft Oceancycle in ein größeres Ladenlokal. Toyo-Präsident Tetsuya Ishigaki (l.) begrüßt das gemeinsame Joint Venture.





Größtes Fahrrad-Parkhaus der Welt

In Japan ist alles so klein. Und um die mit unzähligen Fahrrädern zugewanderten Bürgersteige freizubekommen, hat die Regierung automatische Fahrrad-Parklösungen installiert. Es gibt sowohl über- als auch unterirdische Parkhaus-systeme mit Roboterarmen namens »Cycle Tree«. Das mit 9.400 Stellplätzen größte Fahrrad-Parkhaus der Welt ist in Kasai/Edogawa.

Yasuo Naitou ist städtischer Fachmann für Fahrräder in Edogawa, einer »Stadt in der Stadt« in Tokio. Er ist dafür verantwortlich, genügend Parkmöglichkeiten in seiner Stadt zu kreieren. Edogawa investierte in neue Parksyste-me, die sowohl unter- als auch überirdisch gebaut werden können.

In Funabori, einem der zahllosen Knotenpunkte in Edogawa, hat die Stadt seit Oktober 2006 auf einem 280-Quadratmeter-Grundstück ein Parkhaus für 1.476 Fahrräder 22 Meter in die Höhe gebaut. Der Parkprozess läuft wie folgt ab: Die Radler kommen mit ihren Fahrrädern ins Erdgeschoss, werden von Mitarbeitern des Hauses mit einer in Japan üblichen Verbeugung begrüßt und wenden sich eigenständig zu einer der insgesamt sechs Eingangstüren. Dort stellen sie das Bike in eine Vorderradrinne, drücken auf einen Knopf des nebenstehenden Automaten, ziehen ihre Karte durch und schon greift ein Roboterarm das Bike, lässt es, wie von Geisterhand, im Aufzug verschwinden und parkt es automatisch dort, wo noch ein Platz frei ist im Cycle Tree.

Cycle Tree ist entstanden in Zusammenarbeit mit der Stadt Edogawa mit JFE Environmental Solutions Corporation, einer Tochter von Nippon-Stahlriese JFE. Ein Funabori-Cycle-Tree kann auf fünf Etagen jeweils 252 Fahrräder parken. Heißt: Jede der insgesamt sechs Cycle-Tree-Röhren besteht aus fünf Etagen mit einer Parkkapazität von jeweils 42 Fahrrädern. Dazu gesellt sich im Erdgeschoss eine zusätzliche Parkmöglichkeit mit 216 Stellplätzen. Hier werden alle Fahrräder geparkt, die aus der Norm fallen und nicht in den Cycle Tree passen. Der schluckt nämlich ausschließlich Fahrräder ohne Sperrgut wie einem Kindersitz. Zudem greift der Roboterarm nur Fahrräder ab 20 Zoll- bis 700C-Bereifung.

Um ihr Fahrrad in diesem Parkhaus zu parken, müssen Radler zuerst einmal eine Mitgliedskarte am Automaten kaufen, die sich dort auch immer wieder finanziell aufladen lässt. Gleichzeitig wird ein Chip an der Fahrradgabel angebracht. Der gibt dem Roboterarm die Informationen, die er braucht, um das Fahrrad zu identifizieren, bevor er es auf einem freien Platz im Cycle Tree unterbringt.

Falls der Besitzer versehentlich am falschen Eingangstor steht und dort seine Karte einschiebt, nennt ihm das System das richtige Tor. Damit es in den Stoßzeiten keinen Stau gibt, kann jede der sechs Eingangstüren pro Minute zwei Fahrräder versorgen.

Die Mitgliedskarte kostet monatlich 1.800 Japanische Yen (13,34 Euro). Studenten zahlen 1.000 Yen (7,41 Euro). Das Fahrrad-Parkhaus Funabori ist laut Yasuo Naitou zu mehr als 100 Prozent ausgelastet. Das liege zum einen an den zum Bahnhof radelnden Geschäftsleuten und

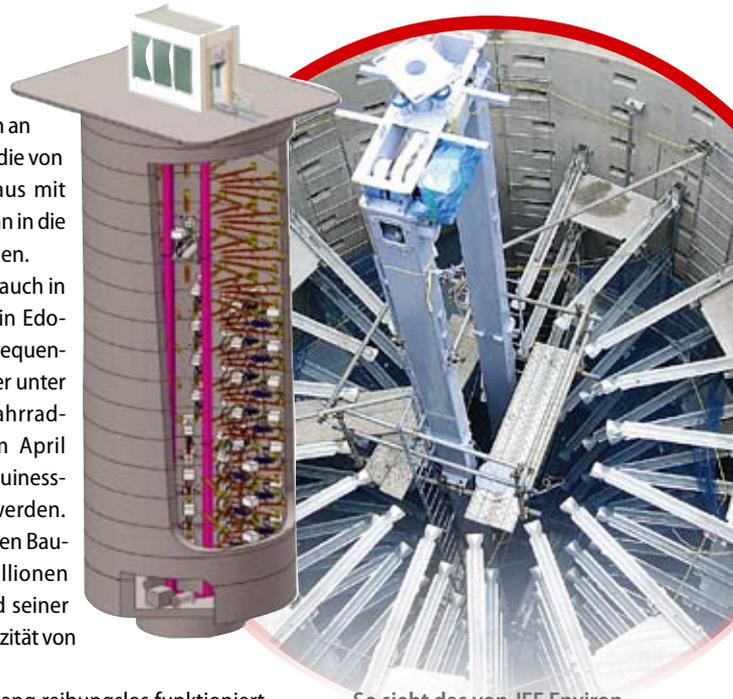
Studenten, zum anderen an den vielen Hausfrauen, die von diesem Knotenpunkt aus mit dem Zug oder der U-Bahn in die Innenstadt fahren würden.

Diese Preise gelten auch in Kasai, einem weiteren in Edogawa gelegenen stark frequentierten Bahnhof. Das hier unter der Erde gelegene Fahrrad-Parkhaus eröffnete im April 2008 und soll bald ins Guinness-Buch aufgenommen werden. Nicht wegen der enormen Baukosten von fast 50 Millionen Euro, sondern aufgrund seiner unglaublichen Parkkapazität von 9.400 Fahrrädern.

Damit der Parkvorgang reibungslos funktioniert, arbeiten 40 bis 50 Mitarbeiter in Wechselschicht (hauptsächlich Teilzeitbeschäftigte) in der unterirdischen Parkwelt. Der gesamte Komplex befindet sich unter der Erde. Geöffnet ist immer von morgens 4:30 Uhr bis nachts um 1 Uhr – synchron mit dem Zugfahrplan. Dieses Parkhaus ist zu 88 Prozent ausgelastet.

Ist somit das Thema Fahrradparking in Edogawa erledigt? Eine Frage, die Yasuo Naitou weiterhin Kopfschmerzen bereitet: »Mit 36 öffentlichen Fahrrad-Parkhäusern und einer Kapazität von insgesamt 54.000 Fahrrädern sind wir gut ausgestattet. In einigen Teilen der Stadt – vor allem in den alten gewachsenen Ballungsgebieten – ist die Lage aber immer noch prekär. Hier hat man einen Bedarf von 9.400 Stellplätzen errechnet.

Text/Fotos: Jo Beckendorff



So sieht das von JFE Environmental Solutions patentierte Robot-Parksystem Cycle Tree von innen aus: Ein Aufzug verläuft in der Mitte der Cycle-Tree-Röhre und verteilt die Bikes automatisch auf die Plätze in mehreren Etagen.

Foto: City of Edogawa



Hier ein Blick in das Innenleben des weltweit größten Fahrrad-Parkhauses in Kasai. Im Untergeschoss werden all jene Fahrräder abgestellt, die von ihren Maßen her nicht der Norm entsprechen und daher vom Cycle-Tree-Roboterarm nicht automatisch verstaut werden können.

Skizze: City of Edogawa



Willkommen im Untergeschoss des weltgrößten Fahrrad-Parkhauses Kasai in Edogawa: Alle sperrigen und nicht der Norm entsprechenden Bikes werden hier geparkt. Sämtliche 20-Zoll- bis 700-C-bereiften Modelle ohne »Sperrgut«, wie Kindersitz, finden Platz in den darunter liegenden 20 Meter tiefen unterirdischen 36 Cycle-Tree-Röhren.

Toyo goes Taiwan

Freunde des Stahlrahmenbaus bekommen immer noch Tränen in die Augen, wenn sie sich an die altehrwürdige Schule der klassischen Nippon-Rahmenschmieden erinnern. Seit 2009 ist die traditionelle Schmiede Toyo Frame mit einer Tochter in Taiwan vertreten.

Jeden Morgen kommt Toyo-Gründer Masaaki Ishigaki in seine Firmenzentrale nahe Osaka in Kashiwara City. Auch wenn er das Geschäft vor etwa drei Jahren an seinen Sohn Tetsuya übergeben hat, ist er immer noch persönlich anwesend. Dann streift er sich, wie all die Jahre vorher, seine Arbeitsjacke über und setzt sich an den Schreibtisch. Nachdem er seinen morgendlichen grünen Tee getrunken hat, hockt er dort wie ein Portier direkt am Eingang und arbeitet sich durch Papiere.

Laut Sohn Tetsuya hat sein Vater 1973 mit Stahlrahmen für Kinderräder für die nahegelegenen Panasonic-Werke angefangen. Groß wurde man vor etwa 30 Jahren mit BMX: »Mein Vater hat zuerst BMX-Räder für Kuwahara gebaut. Kurz darauf klopften GT, Mongoose und andere an. Und nachdem bekannt wurde, dass das in dem Kultfilm ET eingesetzte BMX-Rad von Toyo war, ging es hier richtig ab.« Masaaki und sein Team bauten bald monatlich an die 10.000 (WIG-geschweißte) BMX-Rahmen.

Kurz darauf betrat das von US-Amerikanern entwickelte Mountainbike den Weltmarkt: »Rocky Mountain, Ritchey, Gary Fisher, GT, Specialized – alle wurden vorstellig und wollten unsere WIG-geschweißten Rahmen.« Ein deutscher Highend-Kunde gesellte sich damals übrigens auch dazu: Markus Storck.

Dann kam der Einbruch. Die japanische Währung Yen schnellte in die Höhe, Japan-made wurde für den Weltmarkt einfach zu teuer. Die Anbieter wichen kollektiv in das aufstrebende Taiwan aus. Alles veränderte sich. Toyo nicht. Masaaki schweißte weiter an klassischen Stahlrahmen, als zuerst Aluminium und dann Karbon den Markt eroberten. Nur noch wenige wussten die japanische Kunst des Stahlrahmenbaus zu schätzen. Tetsuya und sein Team bauen heute dort, wo einmal 10.000 BMX- und danach 5.000 Mountainbike-Rahmen produziert wurden, nur noch an die 200 Rahmen im Monat: »Hauptsächlich für den heimischen Markt. Wir haben noch einen einzigen Auslandskunden.«

Das könnte sich bald ändern. Toyo ist unter Tetsuya Ishigaki von seiner bisherigen Firmenphilosophie etwas abgerückt. Durch die Renaissance des guten alten Stahlrahmens – auch im Zuge des Retro- und Singlespeed-

Trends – ist auch der altehrwürdige Name Toyo wieder gefragt. Tetsuya hat im März 2009 gemeinsam mit einem japanischen Freund und einem Taiwaner das Joint Venture Toyo Frame Taichung gegründet: »Dort wollen wir handgefertigte Rahmen, Gabeln und Komplettäder bauen.«

Für den Anfang geht der Toyo-Chef von einer Kapazität von 500 Rahmen made in Taiwan aus, gemufft und gelötet. Wobei Tetsuya Ishigaki Starthilfe gibt: »Taiwaner können WIG-Schweißen, haben aber keine Ahnung vom Löten gemuffter Rahmen.« Das WIG-Schweißen will der Japaner aber weiterhin an der Firmenzentrale in Kashiwara halten: »Da der Grundwerkstoff beim Schweißen, anders als beim Löten, aufgeschmolzen wird und das viel Erfahrung erfordert, machen wir das in Japan.«

Monatlich sollen in Japan weiterhin 200 Rahmen (WIG-) geschweißt werden. Neben WIG-geschweißten und gelöteten Muffenrahmen bietet Toyo Stahlrahmen im muffenlosen Lötverfahren an. Auch dieser Bereich wird in Japan bleiben.

Zudem tritt der Japaner nicht mehr nur als Auftragsproduzent auf, sondern ist mit der Eigenmarke Toyo im Markt, die sowohl Rahmen als auch Komplettäder anbietet: »Gerade die Singlespeed-Szene steht auf gemuffte Stahlrahmen. Mit der Taiwan-Produktion können wir im mitelpreisigen Bereich mitmischen. Der komplette Highend-Bereich bleibt nach wie vor in Japan.«

Während Toyo Frame in Japan fünf Mitarbeiter beschäftigt, setzt sich die Manpower von Toyo Frame Taichung aus zwei Verwaltungsmitarbeitern sowie zwölf Rahmenbauern zusammen.

www.toyoframe.co.jp

Text/Fotos: Jo Beckendorff



Toyos Rahmenbau in Kashiwara/Japan findet in einer klassischen Arbeitsatmosphäre statt, die stark an jene italienischer Rahmenbau-Familienbetriebe erinnert.



Handgefertigte Stahlrahmen-Kunst made in Japan: Toyo-Chef Tetsuya Ishigaki (M.) und zwei seiner Mitarbeiter in Kashiwara.



Hirose Masahito (l.) und sein Mitarbeiter Noriaki Kamakura (r.) präsentieren den Prototypen eines Faltrades.

Tyrell: Stadtplaner wird Fahrradmacher

Es war einmal ein junger Japaner, den zog es zum Studium in die Mega-Metropole Tokio. 13 Jahre arbeitete Hobbyrennradler Hirose Masahito dann als Stadtplaner in einem der größten Ballungsgebiete der Welt. Danach zog es ihn zurück in die Heimat. In die Selbstständigkeit. Fahrräder bauen. Seine Vision: nicht nur Bikes bauen und verkaufen, sondern auch dazu beitragen, »das Leben in den urbanen Großräumen schöner zu machen«. Dazu schuf er eine neue Kompaktrad-Klasse.

Falt- und Miniräder sind zwei Bereiche für sich, die sich vor allem in den Ballungsgebieten in Fernost größter Beliebtheit erfreuen. Man lebt beengt. Da zählt jeder Zentimeter. Aus diesem Trend entstand dort auch ein Fahrradtyp, der derzeit gehörig Richtung Highend strampelt: die neue Kompaktrad-Klasse.

Masahito spricht bei seiner Bike-Marke Tyrell von Minibikes, »weil die Japaner diesen Begriff kennen«. Eigentlich handelt es sich bei Minibikes um Billigmodelle mit unter 20 Zoll Bereifung, die in Japan an vielen Ecken von branchenfremden Anbietern zu Jubelpreisen verschert werden.

Unter Kompaktträgern versteht man eher hochwertige, nicht faltbare Modelle mit 20-Zoll-Bereifung. Auf die hat sich Masahito mit seinem 2003 gegründeten Unternehmen IVE Emotion spezialisiert. Leicht sollen sie sein. Sportlich-schnell. Und vor allem: in ansprechendem unverwechselbarem Design.

Kennzeichen der Tyrell-Räder: zwei dünne, vom Steuerrohr zum Tretlager verlaufende zusätzliche Rohre, die laut Masahito vor allem die Belastungen auf das Steuerrohr abbauen sollen, die bei kleinen Rahmen sehr hoch ausfallen. Die beiden Streben sind zudem ein Erkennungsmerkmal der Marke.

Nach zwei Jahren Entwicklungsarbeit rollten 2005 erste Tyrell-Kompakträder in den Nipponmarkt. Seit 2009 werden sie auch in Südkorea, Singapur, Hongkong, Taiwan und Indonesien angeboten. Große Stückzahlen sind es nicht. Trotzdem hat die Marke auf sich aufmerksam gemacht – durch ausschließlich hochwertige Modelle.

Eigentlich ist Masahito begeisterter Hobbyrennradler. Als er aber ein schönes Kompaktrad für sich suchte, fand er nichts, was ihm gefiel. So entstand die neue Marke. Tyrell bietet insgesamt vier Kompaktrad-Modelle – davon ein vollgefedertes – und zwei richtige Rennräder. »Die habe ich aber nur aufgrund meiner alten Liebe zum Rennrad entwickelt. Eigentlich soll Tyrell als hochwertige Kompaktrad-Marke kommuniziert und angeboten werden«, erklärt der Nippon-Designer.

Die Prototypen inklusive Rahmenbau werden in der Firmenzentrale auf Shikoku entwickelt und zusammengebaut. Die Rahmen werden in Taiwan hergestellt – aus Aluminium, Scandium und Titanium.

www.tyrellbike.com

Text/Fotos: Jo Beckendorff



Amuse Yourself

The INFINI Amuse I-201 bicycle light is created with funky figure. It is made by special flexible material which can be either front safety light or seat stay light. Its flexible body can easily install on Ø22-Ø32mm handlebar or seat stay.

INTERNATIONAL DISTRIBUTORS WANTED

Visit our booth at the EUROBIKE Show 1-4 September 2010 **Hall A5, Booth #305**
 CHANCE GOOD ENT., LTD. TEL: +886 4 769 7216 TEX: +886 4 768 0930 www.infini.tw

Hecktragesysteme

individuell, designprämiert



mft
TRANSPORT SYSTEMS

mft transport systems gmbh
 Almarstraße 12 • 74532 Ilshofen • Tel. 07904/944478-0
 info@mftgmbh.de • www.mftgmbh.de