PRESS RELEASE

Datum: November 2026
Veröffentlichung: ab sofort
Redaktionskontakt: Gina Wilbertz, Tel. 0178 333 96 33, gina.wilbertz@hasebikes.com

Kettwiesel TWO sorgt für großen Andrang:

Volles Haus beim Hase Bikes-Workshop in Waltrop

Ausgebuchte Workshops, viel Praxis und ein reger Austausch: Beim Händlerworkshop am 7. und 8. November 2026 auf der Zeche Waltrop wurde deutlich, wie eng Produktentwicklung, Weiterbildung und Partnerschaft mit dem Fachhandel zusammengehören.

Zwei Tage, drei Hallen und über 250 Händler:innen aus Deutschland, dem europäischen Ausland und den USA - der diesjährige Hase Bikes Workshop war ein voller Erfolg. Fast alle Veranstaltungen waren ausgebucht. „Die Atmosphäre war großartig“, sagt Ann-Kristin Masjoshusmann, Head of Go-to-Market bei Hase Bikes. „Für viele ist unser Workshop inzwischen wie ein Familientreffen. Man kennt sich, freut sich auf das Wiedersehen und hat jede Menge zu erzählen. Gleichzeitig kommen jedes Jahr neue Gesichter dazu. Diese Mischung macht die Veranstaltung für uns so besonders.“

Großes Interesse am Kettwiesel TWO

Wie groß das Interesse an den Hase Bikes-Modellen ist, zeigte sich vor allem beim neuen Kettwiesel TWO. Die entsprechenden Workshops waren besonders stark nachgefragt. Hier konnten sich die Händler:innen intensiv mit dem Paralleltandem beschäftigen und ihre Fragen direkt mit den Fachleuten aus dem Konstruktionsteam klären.

Praxisnähe bestimmte das gesamte Programm: Statt langer Vorträge stand die Arbeit am Rad im Vordergrund. Auch das Kettwiesel ONE und verschiedene Technik- und Servicethemen wurden unter die Lupe genommen. Mit Bosch, Busch & Müller, Rohloff und Shimano waren zudem namhafte Komponentenhersteller vertreten, die eigene Workshops anboten.

Um möglichst vielen Händlern die Teilnahme an ihren Wunschthemen zu ermöglichen, wiederholte Hase Bikes einzelne Workshops bis zu dreimal am Tag. Für internationale Gäste gab es bei einigen Veranstaltungen eine englische oder französische Übersetzung.

Unterstützung für den Händleralltag

Das Programm ging weit über technische Schulungen hinaus. Hase Bikes griff gezielt Themen auf, mit denen Fachhändler täglich zu tun haben. Wie lässt sich die Beratung verbessern? Was macht eine

Probefahrt zu einem überzeugenden Kundenerlebnis? Wie können digitale Werkzeuge den Verkauf und den Service erleichtern?
Auch Reha-Lösungen und Medizinprodukte standen auf dem Programm. Hinzu kamen Seminare zu Stresskompetenz und Team-Resilienz. Sie beschäftigten sich damit, wie Händler:innen und ihre Teams besser mit Belastungen im Arbeitsalltag umgehen können.
„Uns ist wichtig, dass die Händler:innen etwas mitnehmen, das ihnen im Geschäft tatsächlich weiterhilft“, erklärt Masjoshusmann. „Natürlich müssen sie unsere Räder technisch genau kennen. Aber eine gute Beratung, der Umgang mit Kund:innen und ein starkes Team sind genauso wichtig für den Geschäftserfolg.“

Wertvolles Feedback direkt aus der Praxis

Der Workshop bot auch Hase Bikes selbst reichlich Gelegenheit, Feedback zu bekommen. In den Gesprächen ging es um Erfahrungen aus Beratung, Verkauf und Werkstatt, um konkrete Wünsche an das Sortiment und um Ideen für die Weiterentwicklung der Räder.
„Unsere Händler:innen wissen aus erster Hand, welche Fragen gestellt werden, was im Alltag gut funktioniert und wo es vielleicht noch hakt“, sagt Masjoshusmann. „Dieses Feedback ist für uns enorm wertvoll. Wir bekommen hier ganz konkrete Vorschläge, welche Produkte wir ergänzen oder wo wir etwas verbessern können. Das nehmen wir mit in unsere Entwicklung.“
Für Hase Bikes endet die Zusammenarbeit mit dem Fachhandel also nicht beim Verkauf eines Rads. Das Unternehmen versteht seine Händler:innen als Partner:innen und will diese Partnerschaft auch wirtschaftlich stärken. „Wer sich besonders engagiert, soll davon auch profitieren“, erläutert Masjoshusmann. „Mit unserem neuen Rabattsystem und der direkten Vermittlung von Kaufinteressent:innen wollen wir die Zusammenarbeit noch attraktiver und fairer gestalten.“

Zeit für Gespräche und neue Kontakte

Neben der Wissensvermittlung blieb in Waltrop auch Zeit für persönliche Begegnungen. Die Händler:innen hatten die Möglichkeit, sich untereinander vernetzen, Erfahrungen auszutauschen und mit dem Team von Hase Bikes ins Gespräch zu kommen. Gerade dieser direkte Kontakt gehört von Anfang an zum Charakter der Veranstaltung.
Für Masjoshusmann steht deshalb fest: „Die zwei Tage sind auch für uns jedes Mal eine Bereicherung. Wir erfahren viel über den Alltag unserer Händler:innen, nehmen neue Ideen mit und merken, wie eng die Hase Bikes-Gemeinschaft inzwischen zusammengewachsen ist. Genau deshalb freuen wir uns schon auf das nächste Treffen.“ Dieses findet am 6. und 7. November 2027 statt. Ein Termin, den man sich merken sollte.

Bilder:

Impressionen vom Hase Bikes-Workshop 2026 liegen hier zur Ansicht und zum Download bereit:
https://www.picdrop.com/hasebikes/TK1e1pYeeS

Hase Bikes GmbH Hiberniastrasse 2 45731 Waltrop
Tel. +49 - 2309-9377-0 info@hasebikes.com www.hasebikes.com

Über Hase Bikes

Hase Bikes hat eine klare Vision: eine Gesellschaft, in der sich Mobilität an die Menschen anpasst – nicht umgekehrt. Dafür entwickelt und produziert das Waltroper Familienunternehmen seit über 30 Jahren innovative Dreiräder, Tandems, Lasten- und Therapieräder. Im Mittelpunkt stehen Menschen mit unterschiedlichen Bedürfnissen und Lebenssituationen. Mit individuellen Lösungen schafft Hase Bikes neue Möglichkeiten für selbstbestimmte Mobilität und gemeinsame Bewegung. Mehr unter www.hasebikes.com.

Hase Bikes GmbH Hiberniastrasse 2 45731 Waltrop
Tel. +49 - 2309-9377-0 info@hasebikes.com www.hasebikes.com