

## Jahres- Rückblick und Ausblick

### Leider wieder ohne Einladung zum Neujahrs-Apéro

Liebe VTR Kunden

Nach einem ganzen Jahr unter verschiedensten COVID Regelungen wäre es nun endlich wieder mal an der Zeit mit Ihnen anzustossen und uns für Ihre Kundentreue und die gemeinsame Zeit zu bedanken.

Das habe ich beim ersten Entwurf dieses Briefes auch schon fix eingeplant und getextet...

Aufgrund des aktuellen Anstiegs der Fallzahlen und den Unsicherheiten, haben wir auch ohne BAG Vorgaben entschlossen, dass momentan nicht die Zeit ist, 50 und mehr Leute im Laden zu haben und fröhlich miteinander anzustossen. Leider also auch dieses Jahr wieder kein gemeinsamer Neujahrs-Apéro.

2021 war wieder ein Jahr mit Lockdowns, Kundenleitsystemen bei geschlossenem Showroom, Maskenpflicht, etc. pp, dass uns gelernt hat ein wenig mit dem Virus und dessen Folgen zu leben. Was uns im März 2020 beim ersten Lockdown noch wie ein Schlag ins Gesicht getroffen hat, hat uns nach all der «Routine» gelehrt, Entscheide ein Stückweit vorausszusehen und etwas pragmatischer und weniger aufgeregert umzusetzen.

Nach wie vor war uns schnelle, klare und einfache Kommunikation zu Ihnen und auch intern im Betrieb wichtig. Und irgendwie haben wir alle besser gelernt damit umzugehen. Es wurde wieder etwas mehr gelacht als gejammert bei uns in Schmerikon und auch Events haben wir auf kleiner, bis mittlerer Flamme wieder durchführen können. Und 2021 hat uns wiedererwarten nochmals mit sehr guten Zahlen überrascht.



Einiges bleibt aber wie es ist – und so lasse ich es mir auch im zweiten COVID Jahr nicht nehmen, meine Tradition, des Jahresendbriefes fortzusetzen und mit Ihnen hier **meine ganz persönlichen Gedanken zum Thema Rückblick und Ausblick** zu teilen. Wie schon mehrfach erwähnt, betrachte ich unsere Kunden als „Aktionäre“ unseres Betriebes, weil Sie ja einen Teil Ihres Geldes bei uns in unser gemeinsames Hobby „investieren“.

Auch dieses Jahr ist der Jahresendbrief wieder sehr ausführlich geworden – Rekord sind bis jetzt 13 Seiten.... Und auch dieses Jahr melden mir alle die diesen Brief zur Korrektur gelesen haben – «viiiiieeeeel zu lang..». Ihre Kundenfeedbacks motivieren mich aber weiter, diese Zeilen ausführlich und inspirierend, in der «gewohnten» Länge zu tippen. Ich hoffe Sie finden auch dieses Jahr genügend Muse und Ruhe bei einem Glas Wein im gemütlichen Sessel, sich unseren „Erlebnisbericht“ zu Gemüte zu führen – viel Spass dabei!

# Rückblick 2021

**Mit etwas «mulmigen» Gefühlen gestartet – und überrascht (-rannt) worden**



## **Unsichere Konsumenten Stimmung und erste «Wolken» am Lieferantenhimmel = Kopfkratzen bei VTR**

Wie ich Ihnen im letzten Brief geschrieben habe, hatten wir trotz COVID ein sehr erfolgreiches Jahr 2020 und auch ein gewisser «jetzt erst recht» Effekt war beim Neufahrzeug Geschäft deutlich zu spüren - was uns natürlich sehr gefreut hat.

Aufgrund der anhaltenden COVID Massnahmen, sowie ersten Schlagzeilen von grösseren Entlassungen in einigen grossen Firmen, haben wir uns eher Sorgen gemacht, ob der «jetzt erst recht» Effekt eventuell vorbei sein würde. Zusätzlich machten erste Informationen zu Lieferengpässen bei unseren Auto Kollegen die Runde und erschwerten deren Lieferprozesse und Verkäufe enorm.

Obwohl wir grundlegend optimistische Gemüter sind und nach dem Credo leben «we will cross that bridge when we get there», hatten wir schon etwas «Kopfkratzen» für das Jahr 2021 und waren uns nicht sooo sicher, wo die Reise hingehen würde.

So sind wir mit Bedacht am Thema Ausgaben und Fixkosten gestartet und haben auch unsere eigenen Saläre in der Geschäftsleitung weiterhin deutlich gekürzt gehalten.

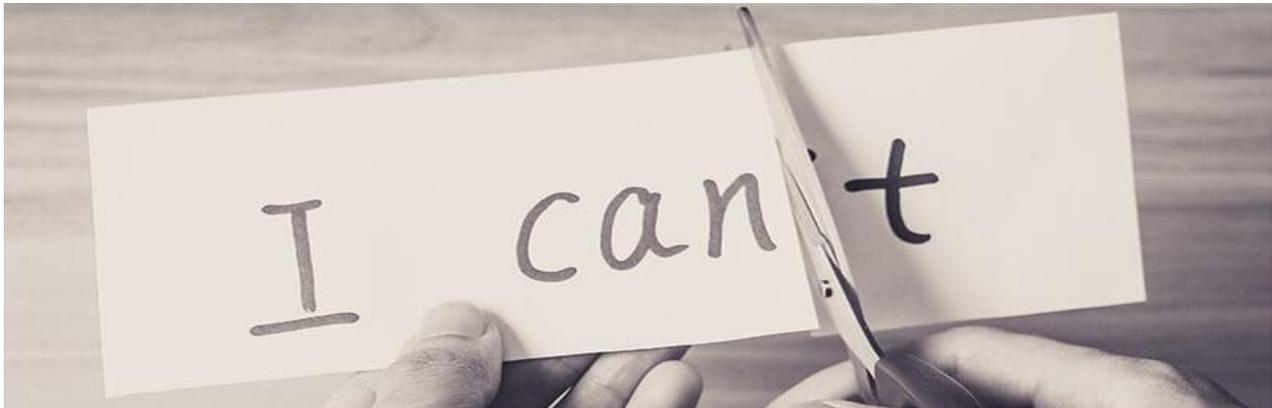
## **Fulminanter Saisonstart und relativ gute Liefersituation glätten Sorgenfalten**

Entgegen unseren Bedenken vor der Saison füllten sich die Bestellbücher sehr gut und noch besser - die bestellten Motorräder kamen bis auf ein paar Ausnahmen zeitig bei uns und somit bei den Kunden an. Natürlich hat es auch beim einen oder anderen Neufahrzeug geharzt und der Status «fertig produziert» blieb unüblich lange stehen, bis das Fahrzeug dann schliesslich das Werk verlassen hat. Das sorgt natürlich für Ärger, wenn der Frühling da ist, das neu bestellte Motorrad aber nicht. Mit komplexer Zuliefer-Produktion steht dann ein Fahrzeug wegen eines einzigen Teiles still und kann nicht fertig produziert werden. Aufgrund ebenso komplexer Zertifizierungen von Zulieferteilen, kann man auch nicht eben mal schnell woanders «etwas» besorgen. In solchen Fällen kommt unsere lösungsorientierte und pragmatische Grundhaltung jeweils zum Zuge. Wir organisierten für Kunden Ersatzfahrzeuge bis zum Eintreffen des bestellten neuen Bikes, oder haben natürlich ohne Preisabzug Mehrkilometer auf dem Eintauschfahrzeug anstandslos akzeptiert.

Im Vergleich zu einigen Wettbewerbern, die schon im April/Mai für einige Modelle «Ausverkauft bis Ende Jahr» melden mussten, sind wir einigermassen glimpflich und gut durch die weltweiten Lieferengpässe gekommen.

Natürlich sind Neuheiten im Sportsegment, wie zum Beispiel eine S1000 R, im Lancierungsjahr immer Mangelware – aber den «Rest vom Fest» haben wir ziemlich gut liefern können.

Der «jetzt erst Recht» Effekt ist also alles andere als verpufft – da hat sicher auch geholfen, dass Budgetposten wie grössere Ferien aufgrund COVID weggefallen sind und das unserem geliebten Hobby Motorradfahren immer gefrönt werden konnte, egal was gerade für ein Lockdown Szenario gefahren werden musste. Das hat sicher auch vielen von uns und Ihnen geholfen, den Kopf hochzuhalten und für dessen Belüftung zu sorgen.



### **Überschwemmungen beim Fahrwerk-Lieferanten und Microchip Engpässe bremsen den Schwung etwas**

Das Pech hat uns und BMW Motorrad dann doch noch etwas überstrapaziert, als im Sommer bei den verheerenden Überschwemmungen in Deutschland auch ein Lieferant der ESA Fahrwerke für 1250 GS und R/RS getroffen wurde.

Natürlich hat man bei auf «Vollgas» laufenden Produktionsbändern einen Vorlauf bestellt, der sollte aber bis maximal August reichen. Zu Beginn war nicht klar, ob man überhaupt noch GS-en und R/RS produzieren und liefern kann im 2021. Dem Fahrwerk Spezialisten ist es aber dann glücklicherweise doch gelungen Produktionskapazitäten an anderen Standorten wieder aufzubauen und München hat den Fokus logischerweise auf die Produktion unserer Cash-Cow, der GS1250 gelegt. So ist man auch hier mit einem blauen Auge davongekommen.

Weniger glimpflich lief es am weltweiten Thema «Microchip Verfügbarkeit» - egal ob man Waschmaschinen, Spielzeug, NASA Raketen, oder eben Fahrzeuge baut – Microchips waren kaum zu bekommen und haben bei unseren BMW-Auto Kollegen schon seit Frühling für erhebliche Schwierigkeiten gesorgt. So mussten die Kollegen leider 150'000.- CHF teure Premium Autos ohne Abstands-Tempomat und Sitzheizung abliefern. Als Motorradbauer blieben wir in der ersten Hälfte der Saison noch weitgehend verschont. Wahrscheinlich hat uns da eine gewisse «kleinere Stückzahl» geholfen und Lieferanten haben gedacht «die Motorradler brauchen 100'000 Stück / die Auto Firmen brauchen Millionen von Chips – stellen wir doch die Motorradler zufrieden, denn für Autobauer sind 100'000 Stück an einem Tag verbaut» - oder so ähnlich hat sich das wohl abgespielt. Aber eben nur im ersten Halbjahr – da mittlerweile ja auch Abstands-Tempomaten in unseren BMW Motorrädern verbaut werden können, hat uns dann dieses Problem leider auch getroffen. Relativ bald konnten wir R1250 RT und die neuen R18 Varianten Bagger und Transcontinental, nur noch ohne ACC (Active Cruise Control) und ohne Audio verbauen – glücklicherweise aber immer schon mit Nachrüst-Option sobald Microchips wieder verfügbar werden.

Einige von Ihnen hatten lustige Ideen wie: «Ich bau den Chip aus meiner Waschmaschine aus und Ihr baut ihn in das ACC meiner RT1250...» - gute Idee..., aber leider sind das halt komplexe Systeme die Sicherheits-Zertifizierungen überstehen müssen. Da kann man leider nicht mal schnell einen anderen Chip von einem anderen Hersteller einbauen. Trotzdem herzlichen Dank an Ihr kreatives und nicht immer ernst gemeintes Mitdenken...;-)

## **125-er Markt komplett unterschätzt und Vespas sehr schwierig zu bekommen**

Dieses Jahr ist ja die neue Führerschein Regelung in Kraft getreten. So können zum Beispiel schon 16-jährige jetzt 125-er mit maximal 11 kW fahren.

Im 125-er Segment hatten wir ja bereits Vespa im Angebot, wussten aber aus unsere eigenen «Lausbuben»-Zeit, dass für einen 16-jährigen Teenager eine Vespa mehr als uncool ist («so was fährt Mama..»), da müssen «richtige» Motorräder hin. Aus diesem Grund haben wir schon Ende letzten Jahres beschlossen, aus dem Aprilia Sortiment (gleicher Importeur wie Vespa) die 125er Palette ins Programm aufzunehmen und Verträge dazu abgeschlossen. Nur haben wir alle (Importeure und Händler) komplett unterschätzt, was «da draussen» für eine Nachfrage herrschen wird und was das an Stückzahlen bedeuten würde. Kombiniert mit erheblichen Lieferengpässen aus Italien von Vespa und Aprilia, war das für uns eine schmerzhaft Lehrstunde. Das wenige, was wir an 125er Aprilia bekamen, war verkauft, bevor es den Showroom gesehen hatte. Auch Vespa, egal welcher Hubraum, war im Sommer fast nicht zu bekommen. Geschätzt sind uns hier 20 bis 30 Fahrzeug Verträge durch die Lappen gegangen – aber der Hätt, der Wenn und der Aber waren noch nie unsere Argumentations-Liebliche. Andere Industrien hat es deutlich härter getroffen und wie beschrieben, haben wir aus Bayern einigermaßen gute Nachrichten und Signale bekommen. Also – nicht jammern, sondern zufrieden sein mit dem was man hat «Gring ache u seckle...».

Immerhin sind dieses Jahr schon fast 40 Vespas durch unsere Hände auf die Strasse gekommen.

## **Motorradmarkt in der Schweiz boomt im 2021 – BMW plus 15%**

Trotz der beschriebenen «Hick-up's» und Widrigkeiten, verzeichnet die ganze Motorradbranche einen regelrechten Boom im 2021. Je nach Hubraumklasse, bis zu 20% im Plus. 125er Markt Plus 400%!!

Im Segment, in dem wir als BMW unser Hauptangebot haben, der Klasse ab 750ccm, ist BMW Marktführer und verzeichnet ein Plus von 15% ggü. Vorjahr. Als VTR sind wir stolz den Schweizer Trend sogar noch zu toppen – wir werden bis Ende Jahr 200 BMW-Neufahrzeuge abgeliefert haben – Ziel waren 165 Einheiten... Der BMW-Marktanteil in unserem eigenen Marktgebiet liegt mit 24% weit über dem CH-Schnitt von 17%. Obwohl wir stetig nach Verbesserungen und Optimierungen streben, uns selten mit dem Status-Quo zufrieden geben - da sind wir ausnahmsweise mal echt stolz auf uns selber.

Der Occasionsmarkt war nicht «nur» gleich angespannt wie letztes Jahr, sondern hat sich nochmals verschärft. Teilweise hatten wir nur noch 3 Occasionen im Keller – normal bei unserer Grösse sind rund 50 Stück...

Bedeutet, wir haben dieses Jahr und wohl auch nächstes Jahr auch Fahrzeuge angekauft, ohne Eintausch etc., damit wir wenigstens etwas hier hatten. Durch den Abverkauf unserer Demo-Flotte sieht es jetzt aber wieder «anständig» aus im Occasionskeller und gute Gebrauchte zu sehr attraktiven Preisen warten auf neue Besitzer.



## «VTR NEWS CHANNEL» Video gut etabliert und zu einem unserer Markenzeichen herangewachsen

Im letzten Jahr habe ich ausführlich über die «Geburt» unseres monatlichen Video Updates berichtet, der notabene aus der COVID Not entstanden ist. Mittlerweile unterhalten und informieren wir unsere Kundschaft mit dem monatlichen Video «VTR NEWS CHANNEL» in unserem eigenen Infotainment Stil schon beinahe 2 Jahre lang. Sie sind zu einem wichtigen Markenzeichen und Alleinstellungs-Merkmal für uns geworden.

Die Videos kommen trotz Ihrer Länge sehr gut an. Wir haben immer wieder Kunden aus der ganzen Schweiz, die einfach mal bei uns vorbeikommen, um zu sehen, ob diese «Jungs & Mädels» auch in echt so witzig und spontan sind.

Bei all dem positiven Feedback und «Erfolg» unseres neuen Kommunikations-Kanals, haben wir die klassische Kommunikation mit jenen Kunden, die nicht unbedingt Social Media und Video Channel affin sind, etwas aus den Augen verloren. Im kommenden Jahr werden Sie also wieder mehr interessante und informative Newsletter per Mail von uns bekommen.

Unser VTR NEWS CHANNEL werden wir etwas überarbeiten und Ihnen mit neuen Themen wie zum Beispiel «Behind the Scenes» Einblicke hinter die Kulissen unseres Geschäfts zeigen. Zusätzlich werden wir die langen Videos und Themen splitten und Ihnen in kürzeren Häppchen, dafür in höherer Frequenz, aber im gewohnten «frei Schnauze» Stil Themen witzig, aber trotzdem informativ präsentieren. Seien Sie gespannt.....

Nebst unseren eigenen Videos hatten wir dieses Jahr wieder die Video Crew von 1000 PS aus Österreich zu Besuch gehabt, die unsere neuen Custom Bikes R18 «Miss Fisher» und die NineT «Silk Cut Tracker» ausführlich vorgestellt haben, inklusive ausgiebige Testfahrten und Interviews. [1000PS\\_VTR\\_Video](#) . Das Echo war wie schon beim ersten 1000 PS Video phänomenal – wir haben wieder Mail und Telefone aus ganz Europa bekommen und das VTR Customs Video war mit 67'000 Aufrufen eines der erfolgreichsten 1000PS Videos im 2021!



## **Events 2021 - wieder etwas mehr als 2020 möglich – Publikum aber deutlich verhaltener als vor COVID**

Nach einem Jahr 2020 fast ohne Events, konnten wir dank Lockerungen vom BAG dieses Jahr wieder ein paar kleinere, für uns wichtige Events durchführen.

Die grossen Frühlings- und Herbst- Ausstellung «Chilbi»-Weekends waren auch 2021 immer noch nicht angesagt. Aber unsere Lounge-Inn's an denen wir jeden 1. Freitag im Monat an der Feuerschale grillieren, etwas Benzin reden, Bier trinken und bei guter Musik im Liegestuhl chillen, konnten wir wieder durchführen und auch wir selber haben diese entspannende Zeit sehr genossen.

Sogar einen Roadtest in Linthal konnten wir im August durchführen und Saisonfinale haben wir über eine Woche verteilt, auf «kleiner» Flamme gefeiert.

Unseren «Zweig» Offroad Events, den wir stetig weiter ausbauen, wurde trotz einer Verschiebung wegen COVID Regeln in Deutschland vollumfänglich durchgezogen. So waren wir 2mal in Hechlingen, zusätzlich haben wir einen neuen 1-Tages Offroad Event in Regensdorf getestet. Eines unserer Highlight – die 1-wöchige VTR Offroad Tour in der Toskana haben wir bei bestem Wetter und noch besserer Laune durchgeführt und wieder mal unzählige Geschichten erlebt, die wir noch lange und vielen Leuten erzählen können und natürlich werden....;-)

Ebenfalls heraus kristallisiert hat sich auch eine gewisse «Verhaltenheit» am Besuch von Events. Wir sind noch etwas am «Rätseln», ob es an einer weiterhin angebrachten Vorsicht am Thema Events und Menschenansammlungen liegt, oder ob wir uns alle einfach nicht mehr gewohnt sind an grössere Events zu gehen. Die Zukunft wird uns antworten dazu liefern – immerhin «ging da endlich wieder mal was».

## **VTR Customs – Flat Rate Customizing wird ausgebaut und Vintage Customizing abgebaut**

### **VTR „Flat Rate“ Customizing für NineT sehr stark – Angebot wird auf R18 ausgeweitet**

Wie schon letztes Jahr berichtet, funktioniert unser Flat Rate Customizing auf den NineT Modellen sehr gut. Die Kunden schätzen die überschaubaren Kosten, die in Pakete Small bis Large unterteilt sind. Da aber Lackierung und Sattelbezüge vom Kunden frei wählbar sind, erhält er trotzdem seine ganz eigene NineT.

Das Konzept hat so gut funktioniert, dass wir wohl Schweizermeister am Thema NineT Verkauf sind und auch VTR Flat Rate NineT's ins Ausland liefern konnten. Neue Flat Rate NineT's für 2022 sind bereits wieder in der Pipeline.

Angefeuert von diesem Erfolg, braucht es auch eigentlich kein Atomphysik Studium, um auf die Idee zu kommen, das Konzept auch auf der zweiten Heritage BMW – der R18 anzubieten. Wir sind bereits an der Ausarbeitung der verschiedenen Stufen S/M/L und werden natürlich auch wieder Bikes in den Stufen bauen, um zu visualisieren was man mit fixen Budgets alles zaubern kann.... Der nächste Frühling bestimmt....



## High-End Customizing natürlich weiterhin aus Schmerikon, aber nur noch für NineT und R18

Oberhalb dieser Fix-Preis Umbauten, wollen wir natürlich unser über die Grenzen bekanntes Handwerk von handgemachten Spezialanfertigungen, weiter betreiben und weiterhin Custom Bikes bauen, die weltweit in den Medien zu finden sind. Ein solches Projekt auf der Basis einer R18 wird unseren eigenen «in-House» Blechkünstler, Cello bis ins Frühjahr beschäftigen. Das «Ding» wird wieder Anleihen aus der Fliegerei haben und wurde «Iron Annie» getauft, nach dem Vorbild der Junkers Ju 52.

Mit unserem letztjährigen und ersten R18 Projekt «Miss Fisher» haben wir bereits einen Wettbewerb in einem Live-Stream und Live-Voting Modus gewonnen. «Miss Fisher» hat übrigens ihre neue Heimat in der Westschweiz, bei einem Sammler gefunden und wird dort auf den Strassen unterwegs sein – also keine Panik, die hat niemand geklaut... 😊



## Strategischer Rückzug aus dem Bereich Vintage Customizing (R80/R100/ K100 etc.)

Wir haben in der Geschäftsleitung lange über die strategische Ausrichtung des Vintage Customizing Bereiches diskutiert. Nach allen Abwägungen haben wir gemeinsam eine wichtige und richtige Entscheidung gefällt.

Auf dem Markt tummeln sich immer mehr Kleinstbetriebe, die sich auf Vintage Customizing einschliessen und durch extrem kleine Fixkosten sehr günstig produzieren können. Und das notabene bei gleichzeitig sinkender Nachfrage auf dem Vintage Custom Markt.

Zusätzlich ist das Angebot im «Fertig-Teilemarkt» für solche Umbauten immer grösser geworden und auch alle Stilrichtungen sind schon mehrfach reproduziert und x-mal gezeigt worden.

Gleichzeitig haben unsere Vintage Custom Kunden trotz schriftlichem Festhalten von „ohne Garantie“ mental immer wieder das Gefühl, dass sie auf ein solches Projekt jahrelange Garantie haben und es kommen immer wieder Forderungen „das habt ihr für XY CHF gebaut, ich erwarte dass das funktioniert...“ wenn mal ein Bike nicht anspringt, oder ein Vergaser leckt.

Und als letzter Trigger Point haben sich die Vorschriften für solche Umbauten über die letzten Jahre verschärft und werden leider sogar kantonale verschieden gehandhabt. Das hat dazu geführt, dass Bikes, die wir vor mehreren Jahren gebaut haben nun in 2. und 3. Hand verkauft wurden und deren neue Besitzer jetzt «ansteht» bei seinem Strassenverkehrsamt, weil er noch zusätzliche Gutachten liefern soll. Etliche solche Fälle sind dann bei uns «aufgeschlagen», mit der Forderung: «das habt ihr damals gebaut, jetzt müsst ihr mir Gutachten liefern...» etc.

Aus all diesen Gründen haben wir uns entschieden, uns von diesem Markt (alte BMW's umbauen) zurück zu ziehen und fokussieren uns nur noch auf NineT & R18 Umbauten.

Die fixierten R100/R80 und K100 Projekte werden natürlich noch abgeschlossen, jedoch nehmen wir keine neuen Projekte mehr an.

## VTR Customs «Milestone-Bikes» ins Ausland verkauft – Goodbye Spitfire und POLIZIA.... sniff...

Amelie Mooseder und wir haben ja schon 2019 entschieden, mit dem 1/8 Meilen Renn-Business aufzuhören, wenn es am schönsten ist. Nach dem Vize-Europameistertitel hinter der anderen BMW von Kraftstoffschmiede, vor versammelter BMW-Geschäftsleitung und 40'000 Zuschauern am Glemseck, haben wir uns Spitzensportler zum Vorbild genommen und bei einem Whisky und ein paar Tränchen entschieden aufzuhören.

COVID hat im Frühjahr darauf dann eh alle diese Events in die Knie gezwungen und so den Abschied für uns etwas leichter gemacht.

Danach hielten wir «Spitfire» und «POLIZIA» noch in unseren Händen und POLIZIA haben wir sogar diesen Herbst in St. Moritz nochmals über die 1/8 Meile gejagt. Klar ist aber auch, dass solche Bikes ziemlich viel Kapital binden und wir auch kein Museum betreiben wollen und können (sagt auch unser Treuhänder... 😊). Ebenso klar ist auch, dass solche Unikate, weit weit weg von Strassenzulassung, nicht so einfach mal rasch über motoscout.ch und Co verkauft werden. Mit [www.classicdriver.com](http://www.classicdriver.com) haben wir die richtige, internationale Plattform gefunden, die Sammler aus der ganzen Welt auf solche Fahrzeuge aufmerksam macht und haben dort PR-Berichte bekommen und natürlich Inserate geschaltet. Wie sich heraus stellte, ein guter Entscheid... Im Frühling haben wir einen Sammler aus dem Raum Dortmund gefunden, der Spitfire in seine atemberaubende Sammlung haben wollte. Das wir Bikes wie Spitfire nicht einfach irgendjemanden der genügend Geld hat verkaufen war uns allen klar. Ein Stück der wichtigsten DNA von VTR Customs, die Amelie und unsere weltweit bekannte Kreativität im Kern darstellt, kommt nur in gute Hände. Davon haben wir uns in persönlichen Gesprächen mit dem neuen Besitzer überzeugen können und fanden Bestätigung, als wir (Amelie, Cello und ich) «UNSERE» Spitfire persönlich dem neuen Besitzer übergaben und einen unglaublich schönen, witzigen Abend im Kreise seiner ganzen Familie verbrachten. Ein Erlebnis, das ich noch lange meinen Kindern erzählen werde und die Sicherheit das Spitfire das Beste zu Hause hat, das wir uns wünschen konnten.

Ein paar Monate später, wieder eine Anfrage aus Deutschland – diesmal für POLIZIA von einem ebenso sympathischen Herrn aus dem Raum München. Offenbar auch er ein Sammler des Herzens und nicht des «Prestige» wegen.

Und ganz nebenbei haben wir übrigens auf derselben Plattform noch unsere NineT «Paris-Dakar» an einen echten Prinzen in Saudi-Arabien und wie erwähnt auch «Miss Fisher» nach Genf verkauft.

In Summe als auch am Thema Custom Verkauf ein sehr bewegtes Jahr.

Mit dem Verkauf von «Spitfire» und «POLIZIA» ist unser 1/8 Meilen Kapitel nun auch unwiderruflich besiegelt... sniff.... Nach 3 Jahren Moto Cross-, 10 Jahren Supermoto- Schweizermeisterschaft und 6 Jahren Vintage 1/8 Meilen Europameisterschaft, war die Zeit mit dem verrückten 1/8 Meilen Zirkus und zusammen mit Amelie und Cello auf den Rennstrecken in Europa's, meine persönlich beste Benzin-Zeit. Amelie und VTR bleiben sowieso auf Lebzeiten miteinander verbunden. Zumal sie mittlerweile nicht «nur» eine FahrerIn von uns ist, sondern eine gute Freundin unserer Familie und sogar Gotti unserer Kinder ist.

Ganz, ganz können wir das 1/8 Meilen fahren wahrscheinlich nicht lassen - so wird man uns ziemlich sicher noch am Glemseck sehen. Dort werden wir bestimmt in irgendeiner Sprint-Klasse mit irgendeinem Bike die Atmosphäre aufsaugen und geniessen.

Natürlich haben wir schon wieder ein paar «gspinnate» Ideen bei ein/zwei Bier zusammengespinnen. Ein 18-Zoll Flat Track Radsatz für eine NineT Scrambler ist jedenfalls mal bestellt. Stefano und ich besitzen ja noch zwei Husqvarna 2-Takt Bestien von 1981.... Es könnte also die eine oder andere Blessur im nächsten Jahr dazu kommt ....;-)

# Ausblick 2022

## BMW Neuheiten am Start / generelle Liefersituation 2022 = Fragzeichen



Obwohl BMW Motorrad München keinen Stand mehr an der EICMA in Mailand hatte, ist Oktober/November immer «High Season» am Thema Neuheiten Vorstellung. Unser Mutterhaus hat sehr erfolgreich gelernt, die Neuheiten Online, äusserst professionell, mit Beteiligung von Geschäftsleitung und Produkt Entwickler zu präsentieren. Das Ganze im «BIG BANG» Modus, zeitgleich und Live around the World. So haben z.B. mit der R18 Präsentation 35 Mio. Menschen erreicht.

So auch diesen Herbst: Als wir zuerst die neuen R18 Modell Varianten Bagger und Transcontinental vorstellten.

Wenige Wochen davor die CE04 – unsere neuer und «state of the art» E-Scooter und vor wenigen Wochen die neue K1600 Familie.

Hier ein kurzer Abriss zu den Neuheiten 2022:

### BMW R18 Bagger und Transcontinental und R18 als 35 kW Version

Die neuen Familienmitglieder der R18 Familie runden unseren Effort im Cruiser Segment (Weltweit 33% Marktanteil) ab. Nach der R18 Classic im sogenannten «Soft Bagger» Segment, komplettieren wir nun unser Angebot im Segment «Hard Bagger» mit der R18 Bagger. Im Segment «Full Dresser» mit der R18 Transcontinental.

Die Basis der beiden Modelle ist schon bestens bekannt. Die neuen Varianten bieten zusätzlich Lenkerverkleidung mit integriertem 10,5 Zoll Display und allen Funktionen die wir schon aus der RT1250 kennen: Integriertes Navi, Handyladefach induktiv und gekühlt, Abstand Tempomat (ACC) und ein unglaubliches Sound System vom weltbekannten Verstärker Hersteller Marshall. Der bis zu 220Watt Sound aus mehreren Lautsprechern bringt.

Ergänzt mit Hartschalenkoffern und Top Case, sowie verschiedenen neuen und modellabhängigen Farbgebungen von Motor, Gabel etc. Auch spektakuläre Lackierungen wie Star Dust metallic sind möglich. Unsere Demo Bagger wird demnächst schon «Opfer» eines ganz neuen VTR Customs Umbaus – wie sagte Rudi Carell so schön.... «lass Dich überraschen...»

Um der neuen Führerschein Gesetzgebung (Neulenker müssen immer über 35kW einsteigen) Rechnung zu tragen und auch ältere Semester nicht von der Faszination BIG BOXER abhalten zu müssen, können wir neu sogar **Alle R18 Modelle als 35kW Version** anbieten! Wie übrigens auch die NineT Pure als 35kW verfügbar ist.



## BMW CE04 – next Generation E-Scooter

Als wir 2017 einen neuen Concept E-Scooter namens «Link» präsentiert hatten, haben wohl viele (inklusive ich) gedacht: « Sieht supercool aus, aber wieder mal ein Concept Bike an dem sich Designer ausgetobt haben und das dann in Serie ganz anders und brav daher kommt».... Nun – wir alle sollten falsch liegen!

Im Juli haben wir den CE04 im Detail vorgestellt. Was da serienmässig kommt sieht bis auf den Nummernschild Halter genauso atemberaubend und futuristisch aus wie damals die «Link». Ich persönlich würde die CE04 nur schon wegen dem Design kaufen, technisch ist das ja wirklich «next Gen». 10,5 Zoll Display mit integrierter Navi Funktion, Split Screen Varianten, Handy Ladefach mit induktiver Ladung, belüftetes Helmstaufach im Mittelteil, etc. etc. – Reichweite 130Km, neuste Generation nachhaltiger Akku der Ladezeiten von 20% auf 80% in nur 40 Minuten schafft und weniger al 10% Nickel in der Produktion braucht so weiter.

Ab Frühling auf dem Markt – jetzt schon konfigurier- und bestellbar



## K1600 Familie komplett überarbeitet

Unser 6 Zylinder «Sahnemotor» im Luxus- Tourer K1600 ist seit seinem Erscheinen ein Fahrzeug das nicht nur motortechnisch überzeugt und seine Fahrer seit Jahren begeistert. 2021 haben wir eine kleine Durststrecke durchlebt, weil die Euro 5 Hürde für den 6 Zylinder doch grösseren Aufwand bedeute. Das Warten hat sich gelohnt... Der Motor hat mehr Drehmoment und das sogar schon nochmals 1000 U/min tiefer als sein Vorgänger. Zusätzlich haben wir eine komplett überarbeitete Front, neue Voll-LED Scheinwerfer Einheit und natürlich auch hier mit Kurvenlicht. Wie erwartet finden wir auch bei der K1600 Familie das neue 10,5» Display mit vollintegriertem Navi, Splitscreen und Handyladefach. Zusätzlich ein komplett neues Soundsystem mit DAB Radio, integrierter Antenne (keine Stabantenne mehr) etc. Spezielle neue Farbvarianten wie z.B. eine HP Motorsport Version, oder die Midnight Edition mit einem spektakulär aussehendem Spez. Lack im Wassertransfer Verfahren. Die gesamte K1600 Familie ist wieder am Start, mit K1600 GT, GTL, Bagger und Grand America. Zum kleinen Wermutstropfen «kein ACC Abstand Tempomat verfügbar» habe ich nach einem längeren Gespräch mit den Produkt Managern in München eine schlüssige Erklärung, die ich auch gerne mit Ihnen teile – schriftlich wäre das dann doch etwas «ausschweifend» und lang...

Die ersten K1600 Modelle 2022 werden im Bereich Januar/Februar bei uns stehen – Konfigurationen und konkrete Offerten natürlich schon jetzt bei uns möglich.



## Liefersituationen und Verfügbarkeiten bleibt das grosse Fragezeichen im 2022...

Wie geschildert haben wir in diesem Jahr einigermaßen gute Verfügbarkeiten gehabt, speziell auch wenn wir auf andere Marken, oder in die Auto Industrie schauen.

Nachrichten zu weltweiter Verknappung von Rohmaterialien, Wartezeiten auf neue Auto's und Lieferengpässen bis hin zur Verzehnfachung von Container Transportpreisen, lassen in mir das ungute Gefühl aufkommen, dass es wohl im nächsten Jahr etwas zäher und schwieriger werden könnte.

Ich erwarte keine Katastrophe, aber irgendeine Stimme tief unten in meiner Optimismus-Zentrale, ganz hinten im Hirn, stellt sich auf schwierigere Zeiten und Gespräche ein, wenn's dann um das Thema Lieferzeitpunkt geht. Wir kennen die Abläufe und das Timing unserer internen Prozesse sehr gut und können (oder konnten) so auch immer sehr gut abschätzen, wann was kommt. Aufgrund obiger Fakten und Gefühle, werden wir aber keine verbrieften Liefertermine nennen können und wollen.

Heisst im Umkehrschluss – besser früher als später was das Thema neues Wunschfahrzeug, neue Kleidung, Wunschreifen etc., angeht. Generell haben wohl geduldige Menschen einen kleinen Vorteil nächstes Jahr... Und ich bin ein sehr ungeduldiger Mensch... 😊

## Ausbau unserer Offroad Tätigkeiten und Events



Weil wir ja aus dem Offroad Sport kommen und mehrere Jahre Moto-Cross und Supermoto Meisterschaft auf dem Buckel haben, macht es uns auch richtig Spass unsere GS-en über Stock und Stein zu jagen und zusammen mit Ihnen einmalige Offroad Erlebnisse zu kreieren.

Über die letzten Jahre haben wir das aufgebaut und so ist auch eine kleine VTR Offroad Community entstanden, die auch mich immer wieder auf neue Ideen bringt.

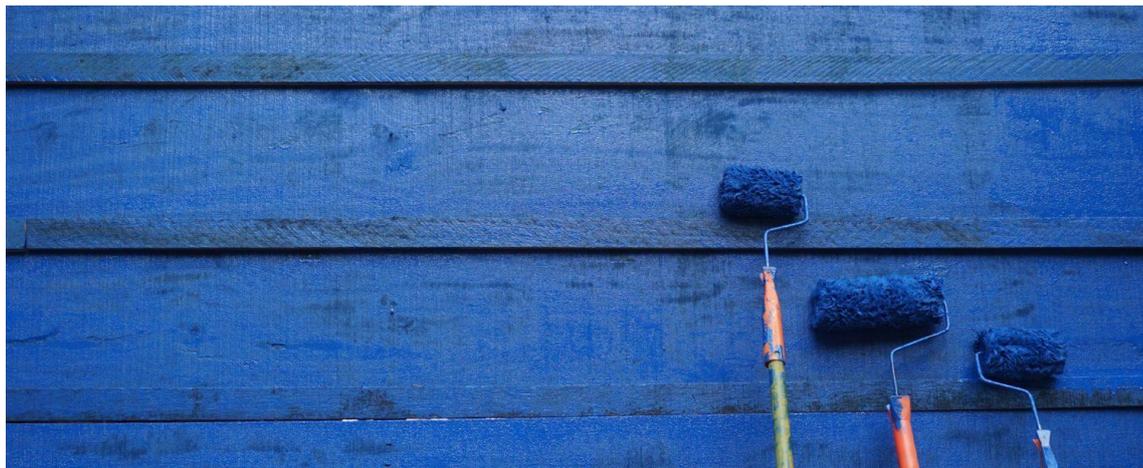
Seit einiger Zeit etabliert haben wir Hechlingen Trainings im BMW Enduro Park mit einer «geschlossenen» VTR Gruppe. Seit 2 Jahren auch eine eigen Offroad Tour Toskana im Angebot, die wir selber «scouten» und als Guides leiten.

Was wir **2022 zusätzlich** anbieten wollen:

- 2-tägiges Enduro Training Hechlingen (zusätzlich zum 1-Täger)
- 1-Tages Offroad Training in der Region
- 3 bis 4- Tages Offroad Tour in im Raum Leipzig, Ostdeutschland mit dem Enduro Action Team (zur Zeit in der Evaluations-Phase)

Ganz neu haben wir quasi unsere eigene Werks-Instruktorin..! Amelie hat erfolgreich die offizielle BMW Motorrad Offroad Instruktoren Prüfung bestanden. Gratulation und bis ganz bald im VTR Einsatz...!

## Einige Re-Designs für 2022 geplant und Eventplanung aufgeleistet



### Showroom, Homepage und Video Channel bekommen ein Re-Design

Weil wir tief in uns das Gen der stetigen Verbesserung und Optimierung tragen, ist es insbesondere nach einem guten Geschäftsjahr an der Zeit sich über «Dinge, die schon immer so sind» wieder mal Gedanken zu machen und ein paar Investitionen zu planen.

So wollen wir zum Beispiel unserem Showroom etwas mehr «Style und Atmosphäre» angedeihen lassen und ihm am einen oder anderen Ort etwas «Wartesaal /Turnhallen»-Feeling nehmen. Was das in VTR-Sprache heisst, werden Sie im Frühling dann begutachten und natürlich beurteilen können. Wir freuen uns jedenfalls jetzt schon auf Ihr Feedback.

Eher von aussen kommt der Impuls für eine komplett neu gestaltete Homepage, die moderner daherkommt und vor allem deutlich besser auf mobilen Geräten funktioniert. BMW Motorrad hat weltweit ein neues Homepage Design und neue Technik aufgeleistet, das natürlich auch wir übernehmen werden. Die Seite, die sie bis jetzt kennen, wird am 31. Dezember abgeschaltet. Natürlich werden Sie automatisch auf die neue Seite umgeleitet. Also nicht erschrecken und sich selber etwas Zeit geben, um sich auf der neuen Seite wieder zurecht zu finden.

Und wie erwähnt, wollen wir unserem monatlichen Videoupdate «VTR NEWS CHANNEL» ein neues, frisches Gesicht und Konzept geben. Wir werden neue Themen einbringen (sind übrigens auch sehr dankbar für Ihre Anregungen). Und die Themen auf mehrere und kürzere Sequenzen aufteilen, die dafür aber in kürzeren Abständen veröffentlichen. Die Lieblingskapitel wie «Amy Cam» (Amelies Berichte aus München), «Soul Fuel» und «Räubergeschichten» bleiben natürlich fixe Bestandteile unserer Video's. Ab Februar werden Sie das neue Videoformat zu Gemüte führen können und hoffentlich weiterhin viel und herzlich lachen, so wie auch wir gerne über uns selber lachen.

Falls es Ihnen über die Feiertage langweilig werden sollte, oder die Schweigermutter nun doch die ganze Woche bleibt... 😊, oder Sie einfach mal wieder was zum Lachen brauchen – auf unserem [Youtube](#) Kanal können Sie mittlerweile 62 Videos und etliche Stunden VTR-Infotainment geniessen.

## VTR Event Planung 2022 und aus Swiss Moto wird Moto Festival in Bern

Wie Sie sicher schon aus den Medien entnommen haben, ist die Swiss Moto wie wir sie alle kennen «Geschichte» und findet nicht mehr in Zürich statt.

Neu wird DIE Schweizer Motorradmesse vom 03. bis 06. März 2022 in Bern stattfinden und Moto Festival heissen. Format, Konzept und Side-Events werden nochmals weiterentwickelt – davon konnten wir uns selber bei einem Briefing mit dem neuen Messeveranstalter überzeugen. Die «Unbekannte» bleibt wieviel Besucher nach Bern kommen – in Zürich waren es jeweils um die 75'000 – Bern erwartet ca. 55'000 Besucher. Sicher ist auch, dass es mehr Besucher aus der Region Bern und Westschweiz geben wird – gegen neues Publikum haben wir eigentlich nie etwas...

Und ganz erfreulich – BMW Motorrad Schweiz wird wieder mit einem Stand vor Ort sein und somit wir natürlich auch!

Um aber nicht «blind» weit rüber 10'000.- CHF in einen eigenen Messestand zu investieren, werden wir 1 bis 2 neue VTR Custom Bikes am BMW Custom Stand zeigen. Wir werden ständig mit mindestens 2 Personen vor Ort am BMW Stand anzutreffen sein.

Nun aber zu dem was wir heute schon wissen am Thema Event.



### Fix geplant, und so COVID im 2022 will/erlaubt:

- |  |                            |
|--|----------------------------|
| - <b>MOTO Festival Bern</b><br>(VTR Team und VTR Custom Bikes am BMW Stand)              | <b>03. bis 06. März</b>    |
| - <b>BMW Saisonstart</b> (unsere in House Frühlingsausstellung)                          | <b>März</b>                |
| - <b>VTR Lounge-Inn</b><br>(unser Benzin-/ Chill- Event, jeden 1. Freitagabend im Monat) | <b>April bis September</b> |
| - <b>VTR Ride-Outs</b><br>(entspannte Samstag Ausfahrten ab Schmerikon)                  | <b>Mai/ Juni / August</b>  |
| - <b>BMW Enduro Training, Hechlingen DE</b><br>(1-Tages und 2-Tages Training)            | <b>Mai / Juni</b>          |
| - <b>VTR Offroad Training in der Region</b>  | <b>Juli</b>                |
| - <b>BMW Days Berlin DE</b> (VTR Customs mit eigenem Stand vor Ort)                      | <b>01. bis 03 Juli</b>     |
| - <b>*Ev. VTR Offroad Tour Ostdeutschland</b> (in Evaluation)                            | <b>Ende August</b>         |
| - <b>VTR Grossenduro Offroad Tour Toskana</b>  | <b>10. bis 16. Sept.</b>   |
| - <b>BMW Saisonfinale</b> (unsere grosse Herbstausstellung)                              | <b>September</b>           |

Informationen zu definitiven Daten und Durchführungen, sowie Termine für neue Events werden wir immer auf Homepage und Social Media Kanälen veröffentlichen und bewerben. Stay tuned..!

## **Ganz dickes Lob und Dank an das gesamte VTR Team**

Ein weiteres Jahr unter COVID Auflagen arbeiten und trotzdem dermassen «Vollgas» geben – das ist ganz selten zu sehen. Wie alle Arbeitenden der Schweiz, hat auch die ganze VTR Crew unter teilweise schwierigen COVID Auflagen arbeiten müssen. Weil, wie beschrieben, im Geschäft «der Teufel» los war, haben alle trotzdem noch mehr am Karren gezogen und gespürt, dass wir «das» jetzt mitnehmen müssen wenn es sehr gut läuft und Wettbewerber teilweise am «Husten» sind.

Ein solches Team ums sich zu haben macht mich ganz persönlich stolz.

Grossen Dank und dickes Lob an die gesamte VTR Crew!



## **Danke für Ihre Kundentreue und willkommen liebe Neukunden!**

Nach dem Ausscheiden von Arrigoni Sport, Adliswil aus dem BMW Motorrad Händler-Netz verzeichnen wir eine deutlichen Anstieg von Neukunden aus der Region Zürichsee/ Wädenswil, Hirzel etc.

Jeder Firma wichtigstes Gut ist natürlich der aktive Kundenstamm – und so möchte ich persönlich alle Neukunden herzlich willkommen heissen und hoffe Sie spüren eine unserer ganz speziellen Stärken – ein sehr persönliches und familiäres Ambiente, wenn Sie bei uns sind. Wir haben den festen Willen, Sie zu Stammkunden zu machen und schätzen auch Ihr Feedback, wenn mal etwas nicht ganz so rund läuft, wie man das erwartet. Auch wir sind nicht immer perfekt – aber wir streben danach – jeden einzelnen Tag.

Und einmal mehr lieben Dank an unsere Stammkunden die mit Ihrer unglaublichen Kundentreue das alles ermöglichen. Dank Ihnen fühlt sich das, was wir hier täglich tun, eher wie eine befreundete Community an als wie ein Job – vielen Dank dafür!



Zusammengefasst also ein sehr erfolgreiches und erfreuliches VTR- Jahr - trotz COVID, aber eben dank Ihnen als Kunden, einem guten Team und ein paar guten Ideen.

Oder das ganze Schreiben in einem Satz:

**Die Sicherheit in der Unsicherheit zu finden - das fördert die Kreativität.**

Corny Littmann, deutscher Unternehmer und Theaterbesitzer

## **Wir wünschen entspannte und etwas ruhigere Weihnachtszeit**

Wir wünschen Ihnen und Ihren Familien geruhsame und entspannte Festtage und freuen uns „wie Schnitzel“ auf die nächste Saison mit Ihnen.

Herzlichst

Dani Weidmann und die gesamte VTR Crew



### **PS:**

Etwas dünner gewordene Nervengerüste und verbrauchte Energie unseres Teams brauchen etwas Pflege und Erholung.....

**Wir haben Betriebsferien ab Donnerstag, 23. Dezember 16:00 Uhr,  
bis Dienstag, 11. Januar.**