

**Todesstoss** Harley-Davidson sieht für die Tochterfirma Buell keine Zukunft und macht den Laden dicht. Für die andere Sportbike-Tochter, MV Agusta, sucht man einen Käufer.

Text: Daniel Riesen Bilder: MSS-Archiv, Buell



# Harley steht auf die Buell-Bremse

Es ist ein 2:37 Minuten kurzes Video auf der Buell-Homepage und nicht schön anzuschauen. Gründer und Verwaltungsratspräsident Erik Buell ist mehrmals den Tränen nah, als er erklärt, dass der Ofen aus ist. Die Konzernmutter Harley-Davidson hat dies entschieden, und zusammen mit den – sehr schlechten – Geschäftszahlen des 3. Quartals 2009 bekannt gegeben.

Seit 1998 gehört der vor 26 Jahren gegründete Kleinhersteller mehrheitlich Harley-Davidson. Seit 2001 wurden die kleinen Sportbikes mit Harley-Twin offiziell in die Schweiz importiert (durch Mohag), seit Mitte 2003 durch die Harley-Niederlassung. Dort steht man hinter dem Entscheid aus Milwaukee, wenn auch mit gemischten Gefühlen. Schliesslich war Buell in keinem Markt der Welt so erfolgreich wie bei den kurvenhungrigen Helvetiern. Martin Schmied, Geschäftsführer von Harley-Davidson Switzerland: «Unser Biker-Herz schmerzt, doch betriebswirtschaftlich ist es der richtige Entscheid.» Will heissen: Buell war nicht profitabel genug, und dies konnte oder wollte sich Harley angesichts der



Einbrüche im Kerngeschäft, bei den Cruisern, nicht mehr leisten.

Um eines klarzustellen: Mit der Misere der US-Autohersteller ist die Lage bei Harley-Davidson nicht gleichzusetzen. Zwar ging der Umsatz in den ersten neun Monaten 2009 im Vergleich zum Vorjahr um 17,1 Prozent zurück und der Gewinn brach im dritten Quartal im Jahresvergleich gar um rund 84% auf noch 26 Mio. US-\$ ein – aber immerhin wars noch ein Gewinn. Dies trotz eines Verlusts der Financial Ser-

vices (hauseigene Leasing-Bank) von bisher 111 Mio. im laufenden Jahr.

Man müsse, so CEO Keith Wandell, die Mittel auf die Marke Harley-Davidson konzentrieren – und sich deshalb vom italienischen Edelsporttöf-Hersteller MV Agusta trennen (siehe Kasten), den man erst 14 Monate zuvor für 109 Mio. US-\$ erstanden hatte. Das besondere Augenmerk gelte den Segmenten Touring und Custom. Ausserdem soll der Anteil der Exporte von heute 31 innert fünf Jahren auf 40 Prozent erhöht werden.

## Sportbikes für Junge, aber...

Das Finanzblatt Financial Times spricht mit Blick auf MV von einem Notverkauf und ortet Probleme bei Harley selbst. Es sei nicht Ausmass gelungen, ausreichend jüngere Kunden und Frauen zu gewinnen. Tatsächlich hat sich nach Harley-eigener Statistik der Frauenanteil in den letzten Jahren gerade mal von 11 auf 12% erhöht, das Durchschnittsalter der Kundschaft stieg von 2004 bis 2008 von 45 auf fast 48 Jahre.

Das Ende von Buell dürfte Harley-Davidson künftige Verluste ersparen, doch

## Noch 400 Bikes

Martin Schmied ist Country Manager der Harley-Davidson Switzerland GmbH.

**MSS:** Unlängst wurden einige Updates sowie die neue XB12 CityX angekündigt. Gibts die trotzdem? **Schmied:** Natürlich. Das angekündigte neue Modell wird wie geplant ausgeliefert. Ferner gibt es mehrere technische und optische Neuerungen.

**Wie viele Buells gibts also noch?** Die Produktion läuft noch einige Tage auf vollen Touren. Inklusive Händlerbestand werden wir in der Schweiz rund 400 neue Buells verkaufen.

**Wie steht es um Service und Garantie für bestehende Kunden?** Unsere offiziellen Harley-Davidson & Buell Händler bieten Garantieleistungen, Service und Reparaturarbeiten weiter an. Und Harley-Davidson geht davon aus, Ersatzteile und Serviceleistungen für so viele Jahre zu liefern wie erforderlich.

**Buell-Bikes verkauften sich hierzulande gut. Wie gut?**

Die Schweiz ist ein Buell-Land. Wir haben weltweit den höchsten Marktanteil. Durch den Produktionsstopp erwarten wir für 2010 ein erneutes Rekordjahr. Buell wird bestimmt zum Klassiker!



## ➔ HARLEY GIBT BUELL AUF

kurzfristig muss der Konzern nochmals Geld in die Hand nehmen. Das Unternehmen rechnet mit Aufwendungen von 125 Mio. für die Schliessung des Betriebs in East Troy, Wisconsin (einem Vorort von Milwaukee). An einen möglichen Verkauf der Marke scheint das Harley-Management – anders als bei MV Agusta – nicht zu glauben, auch wenn sich schon Personen aus der Region zu Wort gemeldet haben, die versuchen wollen, eine Übernahme zu organisieren. Eine Aufteilung sei kaum zu schaffen, sagt darauf ein Harley-Sprecher, zu stark sei Buell ins Harley-Verkaufsnetz integriert.

### Ein Mann greift durch

Der Entscheid zur Notbremse mag in seiner Kurzfristigkeit – Ende Oktober läuft die Produktion aus – überraschen, und doch waren die Probleme bei Buell seit Längerem abzusehen, dies konnte auch das kürzlich vorgestellte, neue Logo nicht übertünchen. Nicht überall verkauften sich die technisch wie optisch originellen Bikes so gut wie in der Schweiz, mit gut 13 000 ausgelieferten Bikes 2008 schaffte man dreimal weniger als beispielsweise Ducati – ein kleines Stübchen im grossen Harley-Haus. Ausserdem hat seit Mai 2009 mit Keith Wandell erstmals ein Mann ohne

## MV: Wer kauft?

Nicht zum ersten Mal in der Firmengeschichte steht MV Agusta vor einer ungewissen Zukunft. Nur 14 Monate nach der Übernahme will Harley die Marke aus Varese wieder abtreten. Einige Tage brauchte Robi Käser, Direktor der Cagiva Suisse SA (MV-Importeur), um die Meldung zu verdauen, doch inzwischen ist er wieder guten Mutes. Dazu tragen die eher abgeklärten Reaktionen von Händlern und Kunden bei. «Mit der Brutale und der F4 für 2010 sind zwei neue Produkte unterwegs, das stimmt optimistisch.» Über die Brutale liest man ab Seite 4 mehr, das Superbike F4 wird Mitte November in Mailand gezeigt. «In Varese hat sich seit dem Einstieg von Harley viel getan», so Käser, «die Ersatzteilversorgung klappt nun, die Produktion läuft weiter wie geplant.» Unter diesen Voraussetzungen sollte auch ein Käufer gefunden werden, glaubt Käser, Kandidaten gebe es schon. Und auch die Marketing-Planung erfuhr keine Veränderung: «Wir werden an der Swiss-Moto dabei sein.»



1



2



3

**1** Erik Buell predigte die Tugenden von der Zentralisation der Massen, minimaler ungefederter Massen und höchster Rahmensteifigkeit – und setzte sie konsequent um.

**2** Muss sich einen neuen Job suchen: Monteur in East Troy.

**3** Unsanft eingebremst: Die 1125 R mit dem wassergekühlten Rotax-V2 gefiel nur wenigen.

Motorradvergangenheit das Sagen im Konzern, und der greift nun offenbar durch. «Man hat Wandell sicher nicht geholt, damit er sich intern viele Freunde holt», sinniert Rainer Bächli (Harley-Heaven Dietikon), einer der grössten Buell-Dealer weltweit.

Vielleicht wäre es anders gekommen, wenn Erik Buell weniger stark seinem Instinkt als früherer Rennfahrer und Race-Ingenieur nachgegeben hätte. «Ich habe bei Besuchen in den USA immer gesagt, baut bitte keine R», erzählt Bächli. Buell aber suchte

Leistung und orderte bei Rotax einen wassergekühlten V2 mit rund 150 PS und Tuningpotenzial. Die Modelle 1125 R und 1125 CR haben fahraktiv durchaus einiges drauf, doch den Look nannten die Kritiker – auch MSS – aus Höflichkeit «gewöhnungsbedürftig». Die Kunden sprachen dann Klartext, sie verweigerten den Kauf. In der Schweiz wurden in eineinhalb Jahren mickrige 33 Stück der 1125R eingelöst, einige davon von Händlern. Der Café Racer verbuchte in knapp einem Jahr 42 Einlösungen. Ein grosser Hersteller kann

einen Flop wohl verkraften, eine Firma in der Grösse von Buell hängt sich damit den Grabstein um den Hals.

Bitter ist der Schliessungsentscheid für den leidenschaftlichen, sympathischen Erik Buell, aber auch für seine Belegschaft. Während Buell eine neue Aufgabe innerhalb von Harley zugesichert wurde – ob er will, ist offen –, verlieren die 180 in der Produktion Beschäftigten bis am 18. Dezember, wenn in East Troy die Lichter endgültig ausgehen, ihren Job. Keine schönen Weihnachten. ■