

„Wir beide zusammen –
wir können das einfach.“

— Thomas Bernds über
sich und Michaela Buchholz



Wie alles begann	1
Die Idee	1
Trial and Error: Jahrelanges Kopfsteinpflaster	2
Michaela kommt ins Boot	2
Der Neuanfang in Detmold	4
Zusammenarbeit, Rollenverteilung und Kreativität	5
Wie findet man die richtigen Kooperationspartner für seine Idee?	6
Innovation und Entwicklung	6
Umzug an den Bodensee	8



BERNDS

JEDER IST ANDERS UNTERWEGS.

Bernds GmbH & Co. KG
Askaniaweg 8
88662 Überlingen

tel +49 7551 949 201-0
info@bernds.de
bernds.de/presse

Public Relations
presse@bernds.de



Eigentlich hat Thomas Bernds alles richtig gemacht. Er geht auf eine Waldorfschule und wird früh ein eigenständiger Charakter. Er findet in Essen die richtige Ausbildung im Metallbereich. Und vor allem: Er hat nichts anderes als Fahrräder im Kopf. Mit sieben Jahren baut er das erste Tandem, schon mit drei soll er sein erstes Liegedreirad gezeichnet haben, allerdings mit noch nicht ganz überzeugender Statik. Und auch während der Ausbildung lässt ihn das Fahrradbauen nicht los. Dem Ausbilder bleibt das nicht verborgen, und Thomas ist ihm immer noch dankbar dafür, dass er ihn nicht rausgeworfen hat, was er an seiner Stelle wohl getan hätte. Aus heutiger Sicht.

Thomas

Mein Lehrer hat angekündigt, dass er nach mir keine Waldorfschüler mehr ausbildet. Ich habe die Aufgaben, die er mir gegeben hat, zwar gemacht, aber ich habe nebenbei immer auch Fahrräder gebaut. Wenn ich etwas an der Drehbank machen musste, habe ich gleichzeitig auch noch eine Vorrichtung fertig gebaut. Ich hatte neben den Teilen für die Kransicherung immer auch noch Fahrradteile in der Hosentasche.

Das Fachabitur verzögert sich, da sich Thomas während der Oberschule sehr stark in der SV engagiert. Mit einem Freund gründet er seine erste Firma und macht einen Fahrradladen auf. Er will Liegedreiräder bauen und der Freund Mountainbikes verkaufen.

Thomas

Das haben wir vier Wochen lang durchgezogen und haben es dann wieder zugemacht, weil wir gesehen haben, dass das totaler Quatsch war. Überhaupt nicht das, was wir beide wollten. Wir hatten völlig unterschiedliche Vor-

„Der Ausbilder hat angekündigt, nach mir keine Waldorfschüler mehr auszubilden.“ THOMAS

stellungen. Oder eigentlich hatten wir gar keine Vorstellungen. Das war extrem naiv das so zu machen. Jedenfalls bin ich dann nach Amerika gegangen und hab noch mal die Fachoberschule gemacht.

Die Idee

Thomas

Einmal fuhr ich mit dem Geschäftsführer der Stühle-Firma, die in meine erste Firma investierte, auf ein Liegeradrennen. Dort traf ich einen Bekannten, der für seine Frau ein Faltrad gebaut hatte. Das fuhr total super und ich dachte, das ist eine wirklich tolle Idee: Ein Faltrad zu bauen, das wirklich gut fährt. Also nicht so ein Klapper-Ding. Sondern ein richtig gut fahrendes Rad. Und dann hab ich ihn gefragt, ob ich das weiterentwickeln dürfte. Das einzige Detail, das ich komplett übernommen habe, war das Federelement, das im Rohr steckt. Der Rest war völlig anders. Es waren nicht mehr 16 Zoll sondern 20 Zoll-Räder. Und so weiter. Diese Grundidee habe ich weiterentwickelt.

1992 habe ich das so weit gebracht, dass ich das erste Mal auf der IFMA ausgestellt habe. In der Zeit war auch die Rahmenfertigung schon entwickelt: Auf der Messe konnten wir also auch schon fertigen. Gefühlsmäßig habe ich nie wieder so viele Räder verkauft wie damals auf dieser Messe. Direkt vom Stand weg.

„Ich hatte auch immer ein gutes Händchen dafür, mir die Falschen auszusuchen.“ THOMAS

Die Zeit ab Beginn der 1990er, also von der ersten Firmengründung an bis in die Frühen Nuller-Jahre, ist geprägt von viel Trial and Error: Gründungen, Kooperationen und Konstellationen, die nicht von Dauer sind.

Thomas

Während der ersten Fachoberschule habe ich schon für eine Firma Stühle gelötet. Die sind dann zu mir gekommen: „Wenn du mal was machen willst, melde dich bei uns, wir können was zusammen machen.“ Mit denen habe ich dann noch während der Ausbildung Mitte 1991 eine Firma gegründet. Das waren allerdings noch keine Falträder, sondern Liegedreiräder mit Vollverkleidung. Dieser erste Kooperationspartner wollte eigentlich Vertrieb und Produktion für mich machen. Aber mit ihren Stühlen haben die so viel Geld verdient, dass schnell klar war: Das lohnt sich einfach nicht mit den Fahrrädern. Das war im Vergleich zu ihren Stühlen viel zu viel Aufwand.

So geht es weiter. Entweder sind die Absprachen nicht klar genug oder Thomas hat ganz einfach die falschen Leute mit an Bord. Er braucht jemanden, der sich um Finanzen und Vertrieb kümmert, aber die Partner, die er wählt, wollen eigentlich seinen Job machen. Im schlimmsten Fall muss Thomas auch noch ihre Aufgaben erledigen und versucht irgendwie zu kompensieren.

Thomas

Ich habe 1000 Sachen ausprobiert mit ganz vielen verschiedenen Leuten und wusste auch immer ganz genau, was ich nicht kann, und was andere machen müssen. Aber das hat nie wirklich geklappt. Ich hatte da auch ein Händchen, Leute auszusuchen, die eigentlich das machen wollten, was ich gemacht habe. Leute, die die Vorstellung hatten, dass sie das jetzt mitmachen könnten. Den Teil, den sie hätten machen müssen, also Finanzen, Vertrieb und so weiter – das haben die nicht gemacht. Und dadurch ist nie eine Situation entstanden, wo das Ganze konstant wachsen kann.

Wenn jemand, der keine Ahnung hat, einem sagen will, wie so eine Konstruktion aussehen soll, dann kann so etwas einfach nur schiefgehen.

Es kommt immer wieder zu Brüchen. Auch zur Insolvenz. Und während Thomas das so locker erzählt, mit einem Lächeln, muss man doch mal nachhaken und fragen:

Hast du nie daran gedacht aufzuhören mit den Fahrrädern? Und ohne zu zögern lautet die Antwort: Nein, das stand nie zur Debatte.



Michaela kommt ins Boot

„Ich hab ja, bis du gekommen bist, noch niemals ein Rad direkt verkauft.“ –Thomas zu Michaela

In einem Schiurlaub in Frankreich lernt Thomas schließlich Michaela Buchholz kennen, damals eine kürzlich geschiedene Mutter von drei Kindern. Die beiden werden ↓



ein Paar, privat und beruflich. Michaela ist sich ihrer Organisationsstärke bewusst: „Schließlich ist das Großziehen von drei Kindern, wenn man alleine ist, schon eine Aufgabe für sich.“

Michaela und Thomas dürfen schnell feststellen, dass sie einen entscheidenden Vorteil haben: Der eine kann genau die Dinge, die der andere nicht kann. Sie ergänzen sich und lassen einander ihre Freiräume, respektieren die Grenzen des anderen.

Michaela bringt neue Ideen, Kreativität im Vertrieb und viele nachhaltige Veränderungen, die die Entwicklung der Firma vorantreiben. Das Ganze kann wachsen. Und es wächst.

Thomas

Als Michaela meinte, wir verkaufen nicht mehr über Händler, hab ich gesagt: Du spinnst doch. Das kann ja überhaupt nicht funktionieren. Das ist totaler Schwachsinn, das geht nicht. Und Michaela hat dann drauf bestanden, dass es geht und wir haben das dann umgestellt. Und es funktioniert viel besser als alles andere, was ich vorher gemacht habe.

Dieser direkte Kontakt zu den Kunden ist ja eher ungewöhnlich. Hersteller haben ja im Allgemeinen das Problem, dass ihre Kunden Händler sind, die wiederum ihren eigenen Eindruck von ihren Kunden, also von den Endkunden zurück an den Hersteller geben. Aber der Kunde kommt in den Laden rein, weil er beraten werden möchte. Jetzt ist der Mittler zwischen Hersteller und Endkunde aber ein Händler, der vielleicht nicht immer jedes Detail von jedem Produkt kennen kann. Man kriegt also ganz viele Informationen auf eine indirekte Art. Für uns ist aber total wertvoll, den direkten Kontakt zum Kunden zu haben und von seinen Erfahrungen zu profitieren.

Michaela

Man muss auch sehen, dass der Händler seine eigenen Risiken trägt. Durch die BerndsBox schaffen wir Freiheit: Weil er nichts einkaufen muss, sondern ganz risikolos entscheiden kann. Auch für den Endkunden schaffen wir Freiheit: Er kann seinen Fachhändler selbst bestimmen und genau so unverbindlich eine Probefahrt machen. Später kann der Fachhändler sein Ansprechpartner bleiben. Direkt vor Ort, wo der Kunde lebt.

Thomas

Inzwischen gibt es auch eine Menge anderer Leute, die es ähnlich machen. Ob sie es jetzt nachmachen oder sich das parallel entwickelt hat, weiß ich nicht, aber es gibt mehr Firmen, die den Direktvertrieb wählen.

Oder die Sache mit dem Rahmenbau. Michaela hat gesagt: Wir müssen den Rahmenbau selber machen. Das ist ja genau das gleiche. Diese Kreativität in ein Vertriebskonzept zu stecken wäre mir früher nicht eingefallen, weil das für mich auch nichts Kreatives war, das Verkaufen. Natürlich ist das Quatsch, aber das war nicht mein Ding: Verkaufen. Und daher kam die große Unsicherheit bei mir. Was ich bei dem Fahrrad selbst nie gemacht habe, nämlich mich auf einem eingetretenen Pfad zu bewegen, das war beim Vertrieb schon so, weil es mich nicht genug begeistert hat.

Michaela

Das hat ja nichts damit zu tun! Wenn sich jemand für dein Produkt begeistert hat und es erwerben wollte, dann hast du ihm das gegeben und hast ihm deine Jacke und deine Schuhe noch dazugegeben.

Thomas

Ich hab ja bis du gekommen bist noch nie direkt ein Rad verkauft. Früher ist es durchaus vorgekommen, dass ich im Werk saß und arbeitete und jemand kam rein und interessierte sich für die Räder, nur ich kam einfach nicht auf die Idee, eines zu verkaufen. ↓

Michaela

Ich sag ja, du hattest die Begeisterung, konntest das aber nicht in Anerkennung oder Geld ummünzen. Das hast du ja erst später gelernt. Nimm das Wort Geld weg und nenne es Anerkennung. Oder Wert. Die Arbeit hat einen Wert, und den muss man auch für sich klar sehen. Das ist wichtig.

Der Neuanfang in Detmold

Thomas

Anfang der Nuller-Jahre hatte ich Vertrieb und Produktion an eine andere Firma abgegeben. Die haben ein extrem gutes Marketing gemacht und das passte von meinem Gefühl her auch gut zusammen, weil die ein schwieriges Produkt gut verkaufen konnten. Aber ich habe mir die beiden Kompagnons nicht ausreichend gut angeguckt und das ist halt total schiefgegangen. Ich hatte meine gesamte Struktur aufgelöst und die haben die Stückzahl halbiert – und zu der Zeit hatten wir schon richtig ordentliche Stückzahlen. Danach hatten wir einfach keine Chance, da weiter zu machen und es wieder komplett in Gang zu bringen. So kam es 2004 zur Insolvenz.

Michaela

Wir mussten die Firma neu gründen. Ich bin zu meinem Vater gegangen und hab gesagt: Du Papa, das funktioniert alles nicht mehr, ich brauche Geld. Zur Bank braucht man ja gar nicht erst hinzugehen. Mein Vater hat uns seinen Austin Healey und seinen Mercedes SL gegeben, um sie zu verkaufen. Aber wir haben sie einem Freund als Pfand hinterlegt und der hat uns das Geld geliehen. Damit haben wir dann die Firma gegründet. Das hat angefangen mit uns beiden in einer Doppelgarage. Und aus dieser Doppelgarage ist dann in der Wittekindstraße in Detmold die erste Halle geworden, dann die zweite, die dritte und so ging das weiter, so hat sich das entwickelt. Und wir haben meinem Vater die beiden Autos dann auch wiedergegeben. Da bin ich sehr stolz drauf, dass es die immer noch gibt. Also: Wir kommen auch aus einer Garage.

Thomas

Wobei ich glaube, dass Steve Jobs nicht so viele Probleme mit dem Bauamt hatte wie wir. Wir mussten nämlich einmal die Garage verlassen, weil die plötzlich vor der Tür standen und sagten: Wir machen das jetzt hier zu. Die Bauamt-Tante war erst davon abzubringen, als ich gesagt habe: Dann gehen wir jetzt mal zu Ihrem Chef und gucken, ob das wirklich Sinn macht, dass wir jetzt hier eine Firma zerstören. Und dann ging es wieder.

Michaela

Du fängst ja auch nicht mit einer Firma an und es werden

dir sofort Rosenblätter gestreut. Du musst viel geben und bekommst vielleicht erst einmal sehr wenig. Wir haben auf den ersten Messen im Auto geschlafen, weil wir uns kein Hotel leisten konnten. Wir sind immer auf den letzten Drücker zur nächsten Tankstelle und haben geguckt, dass wir da noch ein bisschen was reinkriegen. Wir hatten damals einen alten Volvo. Da saßen wir mit Mützen und Kapuzen bei offenen Fenstern drin.

Wir haben schon die wildesten Sachen erlebt. Wir standen auf Messeständen mit nur einem Rad, weil wir kein Geld hatten, noch weitere Musterräder zu produzieren. Da hab ich dann eine Popcorn-Maschine organisiert und Popcorn verteilt.

Thomas

Zu der Zeit hatten wir ja noch überhaupt keine Fertigung...

Michaela

Das war eigentlich der coolste Messestand. Ich habe weiße Hemden und Kindersachen gekauft, überall Berndts draufgeschrieben, eine Wäscheleine gespannt und die Wäsche mit den Logos aufgehängt. Dazu das eine Rad und die Popcorn-Maschine, mehr war das nicht. Danach ist es immer weiter gewachsen.

Inzwischen sind wir international unterwegs und verkaufen auch nach Asien richtig gut. Darauf bin ich auch richtig stolz, dass so eine kleine Klitsche wie wir aus diesem regnerischen Detmold heraus die Menschen auf der ganzen Welt begeistern kann (Anm. mittlerweile ist Berndts natürlich umgezogen nach Überlingen). Wo man sieht, wie das gebaut wird, wie ein Mann zum Beispiel Schweißnähte macht. Wo ein Produkt, das durch seine Perfektion und Konsequenz überzeugt, so eine starke Geschichte bekommt, dass Leute in Europa, Asien oder Australien das Ding dann haben wollen und dann zu dieser Berndts Community zählen. Das finde ich toll.

Thomas

Das geht halt auch nur bei den Stückzahlen, die wir machen und bei einem Produkt, das man so macht, wie wir das machen.

Unsere Stückzahlen – für die würden andere Fahrradhersteller nicht einmal eine Modellreihe bauen. Das ist nicht vergleichbar. Eine Stückzahl sagt nichts über die Qualität eines Produktes aus.

Zu denen vor der Insolvenz möchte ich heute gar nicht mehr zurückkehren, außer wir könnten die Qualität, in der wir jetzt Räder machen, beibehalten. Ich will keine Kompromisse eingehen: Ich will kein Rad bauen, mit dem ich eigentlich nicht fahren will.

MICHAELA



Zusammenarbeit, Rollenverteilung und Kreativität

„Wir beide zusammen: Wir können das einfach.“
–Thomas

Michaela

Thomas hat früher wirklich jede Woche etwas Neues erfunden, irgendwelche Sachen verändert, irgendwelche Teile neu gestrickt. Aber wenn du ständig etwas erweiterst, veränderst, dann kannst du keine stringente Linie in der Produktion bekommen. Das funktioniert nicht. Nun haben wir uns dann irgendwann darauf geeinigt, dass er in einer bestimmten Zeit des Jahres seine Kraft bündelt und Ideen verwirklicht. Da setzt er sich an seinen Schreibtisch, die Ideen dürfen sprudeln und ich halte ihm komplett den Rücken frei.

Und dann gibt es eine Zeit im Jahr, da wird nichts verändert, da bleibt es einfach wie es ist. Das ist einfach wichtig, das macht es verlässlich und nur daraus läuft es und dann kannst du auch wirklich Geld verdienen. Es läuft sehr gut, seitdem wir das so machen ...

Thomas

... und seitdem ich in der Produktion nichts mehr zu sagen habe. Michaela kümmert sich komplett um die Fertigungssteuerung. Sie kann das halt: Sie läuft da einmal morgens

durch und abends ist das fertig, was fertig sein muss. Ich kümmere mich um technische Probleme. Und dann funktioniert.

Michaela

Dafür kann ich keine Räder konstruieren.

Thomas

Das wär' ja noch schöner!

Michaela

Es ist ja auch total genial, wenn man so ständig neue Ideen hat. Thomas kann zum Beispiel in der Badewanne liegen, während ich gerade Kartoffeln schäle und auf einmal schreit er: „Ja! So mach ich das!“ Und hat dann eine Idee gehabt, die wir dann auch wirklich gut verkauft haben. Das arbeitet ja ständig, das kannst du ja auch überhaupt nicht beeinflussen. Das ist ja eine, ich will jetzt nicht sagen eine Krankheit, wenn man es nicht richtig nutzt ...

Thomas

Es kommt drauf an, was man macht. Das ist ja genau der Punkt. Also es wäre eine Krankheit, wenn ich Bankkaufmann wäre. ↓

behindern darf.

Michaela

Kreativität ist eine „Behinderung“, die einen nicht behindern darf. Die ihren Freiraum braucht, aber eben zu Zeiten, wo es funktioniert. Wir sind inzwischen so weit, dass er seine Produktivität ständig nutzen kann und dass die sprudeln kann, weil ich das, was uns am Leben hält

das funktioniert nicht, dann ist der halt auch nicht lange bei uns.

Denn ich finde es wichtig, dass ein Mitarbeiter die Verantwortung für seinen Arbeitsbereich bekommt, vor allem, wenn etwas mit so viel Präzision und Liebe zum Detail gebaut wird. Wenn der, der das macht, nicht die

„Dir ist völlig egal, ob irgendjemand das gut findet oder nicht.“

MICHAELA
ZU THOMAS

und was dieses Ding hier am Laufen hält so weit zu mir geholt habe, dass es funktioniert. Aber es kann einen auch einfach wahnsinnig behindern, weil du sonst nicht weiter kommen kannst.

Thomas

Und jetzt ist es eine konstante Entwicklung, die erst mit Michaela angefangen hat und die viel mehr Freude macht. Sie ermöglicht es uns, Dinge zu bauen, die Leute auch wirklich brauchen.

Verantwortung für seine Arbeit übernimmt, dann funktioniert das einfach nicht.

Thomas

Es ist für beide Seiten letztendlich besser. Man kann nicht von jedem verlangen, dass er die Verantwortung für sein Handeln komplett übernimmt, oder auch mitkriegt, dass er die jetzt gerade hat. Mit einem Kooperationspartner muss man sich folgendes klar machen: Was für Aufgaben gibt es zu erledigen? Was will ich, was will der andere – und wer macht den Rest.

Bevor man es nicht besser weiß, versucht man es aufrecht zu halten – man kennt die Alternativen noch nicht. Wobei man sich immer klar sein muss: Es gibt eine Alternative. Es gibt immer Leute, die genau das können, was du brauchst. Sie warten nur auf dich; dass du mit deiner guten Idee kommst, mit der sie etwas machen können.

Wie findet man die richtigen Kooperationspartner für seine Idee?

„Richtige Kooperationspartner finden einen, wenn die Idee passt. Wenn er weiterhin Liegedreiräder gemacht hätte, hätte ich da nicht mitgemacht.“

–Michaela

Michaela

Das ist wie in einer guten Beziehung. Man muss einfach schon mal viele Frösche küssen, bis dann der richtige dabei ist. Oder? Es gibt ja nur die wenigsten Leute, wo der erste Partner dann auch fürs Leben hält.

Michaela

Also wenn etwas nicht läuft, nicht daran festhalten, weil man befürchtet, dann läuft es gar nicht mehr. Echt: Nur loslassen. Loslassen und sagen – das ist nicht der Weg. Und in dem Moment, in dem du das erkennst und nach dem Prinzip handelst, solche Sachen nicht aufrecht zu erhalten, und zwar unter gar keinen Umständen, dann löst sich das von ganz allein.

Michaela

Ich glaube, dass man in so einem kleinen Betrieb mit so einem Produkt die Kompetenzbereiche genau festlegen muss. Und man muss einfordern, dass das auch gemacht wird. Wenn die Aufgabenverteilung nicht klar ist, entstehen Missverständnisse und es gibt keinen Fluss, keinen Erfolg. Die Festlegung der Ziele und der Inhalte ist unglaublich wichtig. Das ist in jeder Partnerschaft so, ob beruflich oder privat. Wo Menschen zusammenkommen, muss als erstes klar sein, wo die Grenzen sind. Das ist in der Vergangenheit oft nicht klar gewesen. Und wenn man sieht, da kommt nichts, oder das wird nicht so gemacht wie es gemacht werden muss, dann kann man ganz schnell einen Schlussstrich ziehen. Das haben wir ganz gut gelernt, auch was Mitarbeiter betrifft. Wenn wir sehen,

Innovation und Entwicklung

Thomas hat immer zielstrebig und konsequent seine Linie verfolgt, hat sich, wie er selbst sagt; „individuell bis egoistisch, kompromisslos und fordernd“ seiner Sache verschrieben.

Michaela

Weil es dir egal ist, was andere Leute denken. Das ist ja nicht nur bei dem Produkt so. Du weißt ganz genau, was deins ist. Dir ist völlig egal, ob irgend jemand das gut findet oder nicht. Wenn es jemand gut findet, ist das natürlich schön. Aber du würdest nie von deinem Standpunkt abrücken, wenn du von etwas überzeugt bist. ↓



„Ich würde konsequent weiter das machen, was ich denke. Auch wenn es keinen Erfolg hätte.“ MICHAELA

Thomas

Ich würde nie von einem fundierten Standpunkt abrücken. Aber ich kann in einem Gespräch dreimal die Meinung ändern, wenn mir die entsprechenden Argumente gegeben werden. Aber wenn ich genau weiß, warum ich den Lenker ohne Gelenk baue, ...

Michaela

Das hat mich immer total fasziniert, er weiß immer ganz genau, warum er etwas macht und er kann das so erklären, dass es jeder versteht.

Thomas

Ich könnte mir schon vorstellen, ein Gelenk an den Lenker zu machen, aber das müsste ein völlig anderes Faltrad sein. Mit einem anderen Fokus. Und es müsste konsequent zu einem bestimmten Punkt führen.

Anmerkung: Bernds verwendet einen Lenkerfalter anstelle eines Gelenks. Er hat viel mehr Möglichkeiten und ist sicherer. Denn Gelenke können aufgehen, Spiel bekommen oder sogar brechen. Bernds nutzt eine Rohrkonstruktion aus hochpräzisen Drehteilen. Ein Verdrehschutz garantiert die Lenkerfunktion, auch wenn man vergessen hat die Fixierung anzuziehen. Außerdem positioniert er den Lenker beim Auffalten automatisch richtig zum Vorderrad in Fahrtrichtung.

Wie umgeht man die Gefahr, sein Produkt, seine Idee zu verwässern?

Michaela

Die Frage ist doch: Überlebt man, indem man sich treu bleibt, oder indem man etwas „nicht verwässert“? Das sind

zwei unterschiedliche Zugänge: Sich treu bleiben ist eine Grundhaltung, beim „Nicht Verwässern“ geht es um Vermeidung. Ich würde konsequent weiter das machen, was ich denke, auch wenn es keinen Erfolg hätte.

Allerdings ist es auch wichtig, die eigene Entwicklung aufmerksam zu verfolgen und wenn nötig die Richtung zu ändern. Man muss offen sein und den Punkt erkennen, an dem das nötig ist.

Thomas

An so einem Punkt war ich ganz am Anfang. Da war dieser wunderschöne Lenker an mein Rad, dieser gebogene. Er war angeschweißt und es gab keinerlei Möglichkeit, etwas zu verstellen. Und zuerst hatte ich richtig große Schwierigkeiten, einen Lenker zu machen, der kürzer ist, weil das nicht gut aussah. Zwei bis drei Jahre habe ich schon gebraucht, bis ich statt diesem kompletten, gebogenen Lenker eine Standard-ähnliche Konstruktion entwickelt habe: Mit verstellbarem Vorbau, mit Höhenverstellung und so weiter.

Anmerkung: Die Lenkerfixierung von Bernds passt für jeden Lenker. Auch der Abstand zum Sattel sowie die Höhe des Lenkers sind veränderbar. Alle Lenker mit ihren verschiedenen Einstellungen können perfekt eingefaltet und an der gewünschten Stelle fixiert werden. Das alles ermöglicht die Konstruktion unseres Lenkerfalters mit einem Seil statt eines Gelenks.



Umzug an den Bodensee

Eine folgenreiche Richtungsänderung nehmen sie Ende 2014 vor: Die Entscheidung, Familie und Fabrik an den Bodensee zu verpflanzen, hat sowohl private als auch professionelle Gründe. Der Standort in Detmold ist schon einige Zeit nicht mehr stimmig. Die Fabrik ist groß geworden, und einiges hat sich einfach entwickelt. Das wird der Produktion und den Abläufen teilweise nicht mehr gerecht. Somit sehen Bernds und Buchholz den Umzug als eine Chance, komplett neu zu entwerfen: Lagerorte, Räume, Laufwege und Abläufe.

Thomas

Wir wollten nicht warten, bis der Leidensdruck zu groß ist, sondern dieser Situation zuvor kommen. Obwohl es natürlich ein sehr großer Schritt war für uns und ein ziemlicher Aufwand, so mit Sack und Pack und Familie. Aber es hat sich dann dieser Standort ergeben und wir sind sehr glücklich hier. Wenn Leute zum Probefahren kommen, können sie die Produktion sehen und gleich am Bodenseeradweg herumkurven.

Michaela

Die Fabrik ist von den Räumlichkeiten zwar kleiner als die in Detmold, aber hier können wir unsere Unternehmensziele viel besser erreichen, da ein effizienteres Arbeiten möglich ist.

Der Standort ist ideal für den Vertrieb. Genau am Dreiländereck und das restliche Europa liegt auch näher. ■

Bernds ist ein Familienbetrieb. Michaelas Bruder kümmert sich um die Finanzen, es gibt einen Schweißer, einen Mann für die Produktion und zwei Fachkräfte in Reserve. Auch die Töchter helfen fleißig mit.

Michaela und Thomas wohnen direkt über der Produktionshalle. Werktags um acht Uhr kommen die Mitarbeiter und es gibt Frühstück. Wenn sie nicht gerade unterwegs sind: Auf Landpartien, Messen und anderen Veranstaltungen. Zusammen mit ihren Rädern, um Probefahrten anzubieten und neue Kunden kennen zu lernen, die ihre Leidenschaft teilen.



BERNDS

JEDER IST ANDERS UNTERWEGS.

Bernds GmbH & Co. KG
Askaniaweg 8
88662 Überlingen

tel +49 7551 949 201-0
info@bernds.de
bernds.de/presse

Public Relations
presse@bernds.de