

top

BIELEFELD

Ostwestfalen-Lippe

GÜTERSLOH · DETMOLD · HERBORN · BAD SALZUFLEN

Ausgabe 2
Sommer 2012
21. Jahrgang
5,- €

20

20

20

20

20

Jubiläums-
Ausgabe



www.top-bielefeld.de



Das Harley-Werkstattteam: Thomas Hilkenbach, Christian Büscher, Jan Pollmann, Dennis Hesse, Dirk Ewert und Thomas Radojicic

EIN BIKE WIE ICH

Träume zu verwirklichen, gehört für Harley-Davidson Bielefeld schon fast zum täglichen Geschäft. Was aber alles an Wissen und Können vorhanden ist, zeigt sich erst so richtig, wenn ein Kunde kein Motorrad „von der Stange“ möchte, sondern ein echtes Unikat, ein sogenanntes „Custom-Bike“

Ich träume schon lange von einer Harley!“ Der Gastronom Peter Reiche (Herforder Wirtschaft) ist ein begeisterter Motorradfahrer. Nach all den Japanern mit Vollverkleidung und hohen Drehzahlen sollte es nun eine coole Harley werden. „Viele unserer Kunden haben ähnliche Vorstellungen wie Peter Reiche“, sagt Oliver Skorka, Verkäufer bei Harley-Davidson Bielefeld. „Sie sind erfolgreich im Beruf, die Kinder sind aus dem Haus und nun wollen sie sich ihren Traum von einer Harley-Davidson erfüllen.“

EIN EINZIGARTIGES MOTORRAD

Als Peter Reiche vor ein paar Monaten in die Harley-Niederlassung im Bielefelder Lenkwerk kam, fiel seine Wahl auf eine „Fat Bob“. Aber es sollte auf keinen Fall eine „von der Stange“ sein. „In unserem Verkaufsgespräch wurde schnell

klar, dass er etwas Exklusives sucht. Etwas, dass seine Harley von allen anderen abhebt“, erinnert sich der Verkäufer. „Mit diesem Wunsch rannte er bei uns natürlich offene Türen ein, denn genau das bieten wir unseren Kunden uneingeschränkt an.“

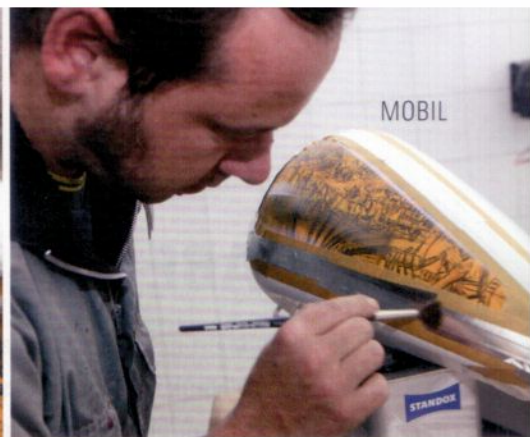
„Customizing“ nennt sich das, was bei Harley-Davidson in Bielefeld ein ganz besonderes Fachgebiet umfasst: den Umbau eines Serien-Bikes nach den individuellen Wünschen des Kunden. „Das läuft relativ einfach ab“, erzählt Oliver Skorka. „Der Kunde kommt mit seinen Wünschen zu uns und wir versuchen dann gemeinsam, ein ebenso einzigartiges wie auch gut fahrbares Motorrad zu planen.“ Im Fall von Peter Reiche genügten drei Gespräche, und innerhalb einer Woche war der Umbauplan der „Fat Bob“ fertig erstellt. Die Harley sollte unter anderem eine breite, edle Ga-

bel, „Bigspoke“-Räder, neue Fender, einen passenden Sattel mit Rochen-Leder und eine exklusive Lackierung erhalten. Und dazu gibt es eine fette 250er-Walze!

NUR GELUNGENE BIKES DÜRFEN RAUS

Natürlich birgt so ein Umbauwunsch auch mal das eine oder andere Problem: „Nicht alle Vorstellungen unserer Kunden sind ideal umsetzbar. Da versuchen wir natürlich schon, unsere langjährige Erfahrung einzubringen. Uns ist es sehr wichtig, dass nur wirklich gelungene Bikes unsere heiligen Hallen verlassen. Das ist unser Anspruch – und von dem lassen wir uns auch nicht abbringen“, so Oliver Skorka.

Sind alle Komponenten ausgewählt, folgt der nächste Schritt: die Bestellung bei den Lieferanten. Das ist nicht immer ganz einfach, denn meist müssen die bestellten Teile dort erst einmal passgenau



Alles ohne Schablonen:
Alexander Henkemeier lackiert die
Harley neu



Besprechung: Dirk Ewert und Kunde Peter Reiche



Eigene Schweißerei: Was nicht lieferbar ist, wird selbst hergestellt

gefertigt werden. Das führt in der Regel zu ein paar Wochen Lieferzeit. Gibt es Komponenten, die nirgends aufzutreiben sind, werden diese ganz einfach in der hauseigenen Werkstatt von Hand hergestellt. „Damit können wir gewährleisten, dass das Bike auch wirklich genauso wird, wie wir es geplant haben – TÜV-Abnahme inklusive.“ Die „Fat Bob“ von Peter Reiche etwa bekommt eine komplett handgefertigte Fender-Sitzbank-Kombination sowie einen angepassten Frontfender für die neue, breitere Gabel.

UMBAU DAUERT ZWÖLF WOCHEN

Seit dem ersten Verkaufsgespräch sind mittlerweile gut sechs Wochen vergangen. Eine normale Zeit für ein „Custom-Bike“, wie Oliver Skorka erklärt: „Im Normalfall dauert so ein Umbau von der Bestellung bis zur Auslieferung mindestens zwölf Wochen – oftmals etwas länger. Das hängt oft vom Aufwand ab. Aber auch davon, ob wir das ausgewählte Motorrad vorrätig haben oder erst im Stammhaus in Milwaukee bestellen müssen.“

Die „Fat Bob“ von Peter Reiche ist

mittlerweile als solche nicht mehr zu erkennen. Im Grunde genommen steht nur noch der Rahmen inklusive Motor und Getriebe auf der Arbeitsbühne. Sämtliche Anbauteile sind abgeschraubt. Nachdem die bestellten Komponenten alle eingetroffen sind, müssen sie erst einmal angepasst werden. Die neue, breitere Gabel samt Lenkerumbausatz sowie die Schwingenverbreiterung sind als Erstes dran. Dazu kommt die Fertigung der Fender.

Anschließend werden sämtliche Teile, die lackiert werden sollen, nach nebenan zu Aha-Design gebracht. Hier arbeitet Alexander Henkemeier, einer der besten „Custom-Bike“-Lackierer Europas und „unser Mann der tausend Ideen“, wie ihn Oliver Skorka beschreibt. Auch hier läuft es ähnlich ab wie im Harley-Center. Der Kunde hat eine Idee und Alexander Henkemeier macht daraus ein absolut einzigartiges, perfektes Unikat, das seinesgleichen sucht – übrigens alles freihändig und ohne Schablonen!

„DAFÜR LIEBEN WIR UNSEREN JOB“

Mittlerweile steht die „Fat Bob“ auf ihren fetten neuen Rädern mit den di-

cken Speichen und wartet auf die Teile aus der Lackiererei. Die Schwinge wurde bereits pulverbeschichtet, Motor und Elektronik sind fertig gestellt, der von der Bielefelder Firma Thurow handgefertigte Sattel mit Rochenleder liegt ebenfalls bereit.

Dann, endlich: der Tag der Endmontage. Nun werden die lackierten Teile vorsichtig angebaut, die Beleuchtungseinheiten angebracht und zu guter Letzt werden die Auspuffanlage und der Kennzeichenträger montiert – fertig ist die „Herforder Wirtschaft Fat Bob“!

Und der neue Besitzer? Freut sich bei der Übergabe wie ein König: „Das Bike ist wunderschön geworden, noch viel besser, als ich es mir vorstellen konnte. Vielen Dank für die super Beratung und Unterstützung. Ohne eure Hilfe wäre mein Traum niemals so perfekt geworden.“ Mit seiner Freude ist Peter Reiche übrigens nicht allein: „Wir sind natürlich sehr stolz, wenn der Kunde zufrieden und das Bike genauso geworden ist, wie wir es geplant haben“, sagt ein sichtlich gut gelaunter Oliver Skorka. „Dafür lieben wir unseren Job!“

Michael Koch