

## Biker sind eine attraktive Zielgruppe!

Motorradfahren ist angesagt – auch wenn 2021 die Motorrad-Neuzulassungen um 12,2 % auf 115.440 zurückgegangen sind. Das liest sich unschön, ist aber gar nicht so dramatisch. Denn ein Jahr zuvor legte der Gesamtmarkt 2020 – trotz Lockdown – im Verhältnis zu 2019 um satte 32 Prozent zu. Das lag vor allem an der neuen Führerscheinregelung und der Bevorzugung des Individualverkehrs in Pandemie-Zeiten.

Motorradfahren ist nach wie vor eine Leidenschaft, die vor allem Männer packt. Und das besonders dann, wenn der Nachwuchs das Nest verlassen hat. Aber wie sieht die Zielgruppe der Motorradfahrer denn genau aus? Auch dazu gibt die Statistik Auskunft:

### Neuzulassungen nach Geschlecht:

- + 72,9 % Männer
- + 10,5 % Frauen
- + 16,6 % gewerblich

### Neuzulassungen nach Alter:

- + 16,8 % unter 29 Jahre
- + 13,6 % zwischen 30 und 39 Jahren
- + 18,2 % zwischen 40 und 49 Jahren
- + 35,7 % zwischen 50 und 59 Jahren
- + 15,7 % über 60 Jahre



### Motorradfahrer verfügen über eine gehobene bis hohe Kaufkraft

Motorradfahren ist ein kostspieliges Hobby. Neben den Anschaffungskosten für das Zweirad, Motorradbekleidung und Helm, fallen vor allen Kosten für Versicherung, Steuer und Wartung von durchschnittlich 270 € pro Monat an. Dazu kommen Ausflüge und Urlaubsreisen mit dem Gefährt und/oder ein leistungssteigerndes Tuning bzw. optische Umbauten. Da kommt schnell ein kleines Vermögen zusammen. Wer sich das leistet, verfügt über eine entsprechend hohe Kaufkraft.

Neben diesen rein demografischen Daten wird es dann schon schwierig, den Motorradfahrer zielgruppenseitig zu beschreiben, was im Übrigen auch Analysen, die wir für Hersteller von Motorradbekleidung bereits gemacht haben, untermauern.

### Überraschend: Motorradfahrer sind Vorsorger

Eine ältere Semiotomie-Analyse von TNS Infratest\* beschreibt Biker erwartungsgemäß als genussvolle, zielstrebige und abenteuerlustige Kämpfernaturen. Überraschender ist da schon die Erkenntnis, dass die Zielgruppe im Vergleich zum Bundesdurchschnitt ein besonders

hohes Interesse an finanzieller Vorsorge, sei es als Vorsorge fürs Alter oder als Geldanlage allgemein hat. Motorradfahrer nutzen ihre überdurchschnittlich guten finanziellen Möglichkeiten demnach nicht nur für kurzlebige Momente des Genusses, sondern auch für langfristige Investitionen. Weiter kristallisierten sich die erfolgsorientierten Motorradliebhaber als Vorreiter bei der Nutzung neuer Techniken in den Bereichen Unterhaltungselektronik, Internet und Telekommunikation heraus. Bei den Freizeitaktivitäten sind die Biker besonders im Bereich Do-it-yourself aktiv. Heimwerker Tätigkeiten sind vor allem bei den männlichen Motorradfahrern beliebt. Neben einem ausgeprägten Bastel-Sinn zeigt sich der durchschnittliche Motorradfahrer außerdem sportlich ambitioniert, ausgehfreudig und gesellig.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die Zielgruppe der Motorradfahrer für viele Branchen interessant sein dürfte. So interessant, dass sich übrigens Unternehmen in Branchen wie der Gastronomie und der Hotellerie auf diese Zielgruppe spezialisiert haben.

#### **Und so erreichen Sie Motorradfahrer nahezu streuverlustfrei:**

##### **Anzeigen und Beilagen in Special Interest Zeitschriften „Motorrad“**

Neben den Platzhirschen wie der Zeitschrift Motorrad, gibt es im deutschsprachigen Raum jede Menge Special Interest Titel zu diesem Hobby. Wir haben für Sie 23 Titel ab einer verbreiteten Auflage von 13.000 Exemplaren identifiziert, die zum großen Teil auch über Abo-Auflagen verfügen und sowohl für Anzeigen als auch Beilagen gebucht werden können. Wir erzielen damit eine Reichweite von über 600.000 in dieser Zielgruppe bei einer einmaligen Schaltung über alle.

##### **Postalische Mailings an Motorradfahrer**

Die Dialoghaus Autodatenbank beinhaltet 1.020.000 Adressen privater Autofahrer mit Kfz-Informationen, die Sie für Ihre postalische Neukundengewinnung nutzen können. Mit unserer Autodatenbank erreichen Sie auch Motorradfahrer! Die Motorradfahrer lassen sich dabei auch nach fahrzeugbezogenen Kriterien wie Hersteller / Typ selektieren. Die selektierten Daten können für eine einmalige Nutzung angemietet und mit einem postalischen Mailing angeschrieben werden.

##### **Paketbeilage und Touchpoint-Sampling**

Dort werben, wo sich Motorradfahrer oder die, die es noch werden wollen, aufhalten. Wir verteilen Ihre Beilagenwerbung auch an Führerschein-Neulinge in Fahrschulen oder platzieren Ihre Werbung in ausgehende Warensendungen an Motorradfahrer. Dabei sind neben klassischen Werbebeilagen auch Warenproben möglich!



**Und wie will der Motorradfahrer werblich angesprochen werden?** Auch darüber gibt die Analyse von TNS Infratest Auskunft: Um eine optimale Wirkung auf die Zielgruppe der Motorradfahrer zu erzielen, empfiehlt sich eine dynamische und abwechslungsreiche Kommunikation. Aspekte wie Abenteuer, Freiheit, Unkonventionalität und Unabhängigkeit sollten dabei eine zentrale Rolle spielen, um den erlebnisorientierten Motorradliebhaber auf direktem Wege zu erreichen.

**Wir freuen uns, wenn wir Sie mit unserem Beitrag für diese Zielgruppe begeistern konnten und freuen uns auf Ihre Anfrage.**

Weitere  
Informationen?

**Jeannette Kuhlendahl**

**[js@dialoghaus.com](mailto:js@dialoghaus.com)**

**Tel. 040 / 468858 - 24**

Dialoghaus  
Beratungsgesellschaft für  
Dialogkommunikation mbH  
[info@dialoghaus.com](mailto:info@dialoghaus.com)  
[www.dialoghaus.com](http://www.dialoghaus.com)

Büro Hamburg  
Borsteler Chaussee 111  
22453 Hamburg  
T 040/468858-0  
F 040/468858-25

Büro Düsseldorf  
Hardt 22  
40764 Langenfeld  
T 02173/8483-0  
F 02173/8483-222