

**SUPERSIZE IT!** The New Harley-Heaven Bächli



powered by

# Easyriders®

THE NEW HARLEY-HEAVEN BÄCHLI

X-TREME CUSTOMIZING



Factory-Customs



Complete History



Here we are



Master-Talk





**Horst Roesler** Motographier

## Höllisch gute Bikes, himmlisch unkompliziert!

In der Schweiz gehen die Uhren anders – nicht viel, aber doch ein bißchen. Zumindest aus der Sicht eines Deutschen, der ich bekanntlich bin, ist das so. Das erkennt man schon an der Grenze, wenn man – eines der wenigen Länder in Europa in dem das noch nötig ist – erstmal seine „Euronen“ in die Landeswährung wechseln muss. Und sich daran erinnert wie dieser Wechselkurs zu DM-Zeiten war...

Nachrichten aus der Schweiz unterstreichen meist die Eigenständigkeit der Eidgenossen – und man darf ihnen wünschen, dass es auch so bleiben wird. Nicht auf allen Gebieten, sind doch die Schweizer Verkehrsregeln, bzw. die harschen Strafen für Geschwindigkeits-Übertretungen und die überall immer weiter herunter geregelte Höchstgeschwindigkeit, sicher mit ein Grund für den Erfolg der Marke Harley-Davidson. Warum sich für 30-120 km/h auf einem Hypersportler flachlegen? Probier's mal...mit Gemütlichkeit! Die V-Twins aus Milwaukee machen mittlerweile mehr als ein Viertel der in der Schweiz zugelassenen Zweiräder aus – und daran hat der Harley-Heaven in Dietikon einen entscheidenden Anteil. Die Geschichte des Harley-Heaven ist aber auch deshalb eine Erfolgsstory, weil dahinter die Arbeit von engagierten Besitzern und einem ebenso engagiertem Team stehen. Firmengründer Felix Bächli hat sich in fast 50-jähriger Arbeit einen ausgesprochen guten Ruf in der Schweizer Szene „erschraubt“ – und Sohn Rainer schreibt die Erfolgsstory weiter, in dem er seinem Team die bestmögliche Arbeitsatmosphäre ermöglicht.

Zum Nutzen der Bächli-Kunden, die schon seit Jahren den Shop aus allen Himmelsrichtungen besuchen und dort ihre Bikes warten und customizen lassen. Als weit gereister Bildjournalist, seit 20 Jahren mit dem Schwerpunkt Harley-Davidson und Custombikes, kann ich die Bedeutung dieser Erweiterung von Bächli Harley-Heaven auch persönlich unterstreichen: Die Bedeutung dieses Events geht weit über die einfach klingende „Shop-Extension“ hinaus. Die seit Jahren etablierte Position als verkaufsstärkster Harley-Dealer in der Schweiz liegt nicht an der günstigen Lage auf der Achse Zürich-Bern – einem der am schnellsten wachsenden Ballungsräume der Schweiz – sondern am Teamgeist, den man als Kunde schon beim Betreten des Shops spürt. „Unkompliziert“, „gerade heraus“ und „kompetent“ sind die Begriffe, die mir da durch den Kopf gehen – und „engagiert“. Das nennt man nicht nur in der Schweiz „Arbeitsklima“ – und wenn Mitglieder des Harley-Vorstands öfters mal bei Bächli vorbeischauen (Keith Wandell war schon zweimal vor dem Umbau zu Gast), dann würden sie gut daran tun, diese Art von „Arbeitsklima“ auch bei anderen Harley-Dealern zu promoten. Es ist das Rezept zu einem harmonischen Arbeitsalltag – und zum Erfolg beim Kunden. Tatsächlich macht diese Shop-Erweiterung den Harley-Heaven von Rainer und Felix Bächli zu einem der, auch global gesehen, Top-Performer der Marke Harley-Davidson. Und das ist mehr als einen Besuch wert!

**Dipl.-Ing. Horst Rösler, Motographier**

## Auf der Überholspur...

Es gibt 335 Harley-Davidson Dealerships in ganz Europa, davon alleine 19 in der Schweiz. Die angebotenen Produkte sind zwangsläufig bei nahezu jedem identisch, schließlich ist die Harley, die in Rom angeboten wird, das gleiche Modell wie das, welches in Barcelona im Showroom steht. Und selbst bei den angebotenen Parts & Accessoires oder im Fashion-Bereich sind die Unterschiede im Sortiment nur marginal. Wie kann es also sein, dass sich einige wenige so deutlich von der breiten Masse abheben? Natürlich spielen regionale Belange, wie die geografische Lage, die Bevölkerungsdichte und die wirtschaftliche Situation in der jeweiligen Region eine gewichtige Rolle. Bei vielen Unternehmen spricht man gerne vom Geheimnis des Erfolges, das zumindest beim Harley-Heaven Bächli gar nicht so geheim ist. Wer hier arbeiten möchte, sollte, neben fachlicher Kompetenz, vor allem Enthusiasmus mitbringen. Die Begeisterung, für das was man tut ist das Wichtigste, denn nur so lässt sich diese auch auf jeden Besucher übertragen.

Den Menschen im „Himmelreich“, das gilt sowohl für die Mitarbeiter als auch für Kunden und Besucher, wird dabei das maximal Mögliche geboten. In den neu eingeweihten Geschäftsräumen wurde eine Atmosphäre geschaffen, in der sich die Belegschaft wohlfühlen soll, weil sich eben das sehr schnell auch auf den Kunden überträgt. Diese werden hier keinesfalls als reines Nutzvieh betrachtet, welches es zu melken gilt, sondern als Gäste, mit denen man die Begeisterung für eine Marke und die dazugehörigen Produkte teilt. Das eigentliche Geschäft ist dabei fast schon nebensächlich, viel wichtiger ist es dagegen, diese Begeisterung zu vermitteln. Natürlich freut man sich hier über jeden noch so kleinen Auftrag. Und wer das Unternehmen auf diese Weise kennenlernen durfte, wird auch erfahren haben, mit welcher Professionalität dieser hier abgewickelt wird.

Es ist längst nicht Bächli's Anspruch unter allen der Beste oder der Größte zu sein, sondern vielmehr der, dem eigenen Anspruch gerecht zu werden. Wenn damit das Unternehmen stetig weiter wächst und man somit automatisch zur Spitze gehört, dann ist das allenfalls ein netter Nebeneffekt und eine Bestätigung der eigenen Unternehmensphilosophie.

Heute wird leider viel zu viel über Gewinnmaximierung und Kosten-Nutzen Rechnungen nachgedacht, dass darüber nicht selten der Kern des Ganzen vergessen wird. Harley-Davidson und die dazugehörenden Produkte sind in unserer Gesellschaft eigentlich völlig überflüssig. Wir alle, auch das Easyriders Magazin, leben alleine davon, Menschen zu begeistern. Wer das bei all der Rechnerei vergisst, muss sich in diesem Geschäft nicht wundern, wenn er von seinen Mitbewerbern überholt wird.

In diesem Sinne,  
Keep on Ridin' Easy

**Peter Schulz**



**Peter Schulz** Chefredakteur ER Europe

### Impressum



**HARLEY-HEAVEN**  
Felix Bächli AG  
Überlandstrasse 74  
8953 Dietikon (CH) Schweiz  
Telefon: +41 44 744 30 44  
Fax: +41 44 744 30 45  
E-Mail: info@harley-heaven.ch

### ÖFFNUNGSZEITEN

Montag: geschlossen  
Dienstag - Freitag: 8.00 bis 18.00 Uhr  
Samstag: 9.00 bis 16.00 Uhr

Werbeträger der Harley-Heaven Felix Bächli AG, verantwortlich für den Inhalt: Harley-Heaven Felix Bächli AG

Alle Angaben ohne Gewähr  
Alle Preisangaben sind Endverbraucherpreise, inklusive der in der Schweiz geltenden Steuern

### Fotos:

Peter Schulz, Horst Rösler (HRF, the Motographier), Archiv Rainer Bächli

### Textbeiträge:

Peter Schulz, Chefredakteur Easyriders Europe  
Horst Rösler

### Konzeption:

Peter Schulz, Easyriders Europe

### Layout und Gestaltung:

Thomas Wessler mc3

### Lektorat:

Kia Niedrich mc3

### Produktion und Umsetzung:

mc3 Druck & Medienproduktions GmbH  
GF: Olaf in der Beek, André Kalk  
Ruhrau 33a, 45279 Essen, Germany  
e-mail: redaktion@easyriders.de  
Tel.: +49(0)201/80058095

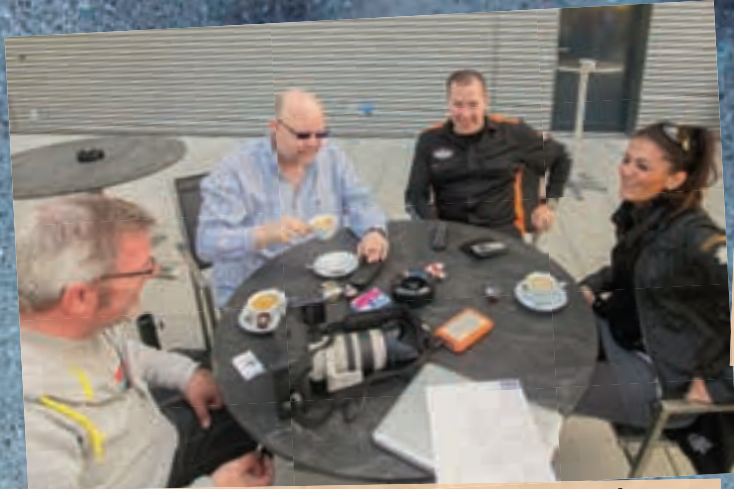
### In Zusammenarbeit mit:

Easyriders Europe

**Easyriders**

www.easyriders.de

# LET'S TALK ABOUT IT



**Easyriders (ER):** Hi Rainer, es freut uns, dass du dir die Zeit für ein Interview nimmst.

Rainer Bächli (RB): Die Freude ist ganz auf meiner Seite...

**ER:** Erst einmal unseren herzlichen Glückwunsch zur Neueröffnung deines Harley-Heaven. Das war bestimmt ein ordentliches Stück Arbeit?

RB: Ja, das stimmt, die letzten Monate waren enorm anstrengend.

**ER:** Die Anstrengungen haben sich gelohnt, das Ergebnis ist beeindruckend. Damit katapultierst du dich nicht nur an die Spitze der europäischen Top Ten Dealerships, sondern unterscheidest dich deutlich von deinen Mitbewerbern...

RB: Zwei Dinge möchte ich kurz einwerfen. Harley-Heaven ist nicht alleine der Rainer Bächli, sondern vielmehr das gesamte Team, das dahinter steht. Ohne diese großartige Mannschaft wären wir gar nicht so weit gekommen. Und der zweite Punkt ist der, dass ich uns eigentlich nicht mit anderen Dealerships vergleichen möchte.

**ER:** Wie erklärst du dir deinen Erfolg?

RB: Indem ich gar nicht versuche ihn zu erklären. Wie gesagt, ist es ja auch nicht alleine mein Erfolg, sondern der des gesamten Teams. Aber vor allem konnte ich auf die Vorarbeit meines Vaters bauen, der das Unternehmen 1967 gegründet hat, ich konnte damit auf ein gesundes Fundament aufbauen, als ich zu Anfang des neuen Jahrtausends die Unternehmensführung übernehmen durfte. Wenn ich den Erfolg überhaupt einer Einzelperson zu verdanken habe, dann wäre diese hiermit genannt. Mein Vater hat mir nicht nur sein Lebenswerk anvertraut, sondern zugleich auch das notwendige Rüstzeug mit auf den Weg gegeben. Dafür bin ich unendlich dankbar.



**ER:** Aber irgendein Geheimnis muss es doch geben?

RB: Nein, Geheimnisse haben wir überhaupt nicht. Sieh mal, ich sehe den Harley-Heaven fast so wie eine Familie. Jeder Einzelne hat seine Probleme und Nöte, Stärken und Schwächen, aber die Gemeinschaft fängt das weitgehend auf. Ein gesundes, familiäres Miteinander ist das „A“ und „O“. Daraus entsteht eine ganz besondere Atmosphäre, die sich auch auf unsere Kunden überträgt. Die sind bei uns keine nervigen Störfaktoren, sondern vielmehr ein Teil des Ganzen. Es ist gar nicht so selten, dass Kunden zu Freunden werden.

**ER:** Ist das der Grund dafür, dass mit dem Umbau auch eine eigene Coffee Bar mit Aussenterrasse eingerichtet wurde?

RB: Ja na klar. Wenn du deine Freunde im Verkaufsraum begrüßt, ist das immer ein wenig unpassend. Mit der Terrasse und der Bar haben wir nun genau dafür einen Bereich geschaffen, an dem sie sich völlig ungezwungen aufhalten können. Somit kann jeder jederzeit zu uns kommen und ist auch ohne irgendwelche Kaufabsichten ein gern gesehener Gast. Wie gesagt, war es uns sehr wichtig, dass sich Kunden und Freunde des Hauses bei uns wohl fühlen.



**ER:** Nun ja, wenn man euch doch vergleicht, dann stellt man am neu eröffneten Dealership, neben den beeindruckenden Dimensionen, sehr schnell fest, dass vor allem das Interieur sehr hochwertig und stimmig ist, ohne dabei auch nur ansatzweise „protzig“ zu wirken.

RB: Ja, das mag sein. Aber auch dabei haben wir nicht auf die Mitbewerber geschaut. Wir alle verbringen den größten Teil unserer Zeit in diesen Räumlichkeiten. Und wenn wir und unsere Mitarbeiter sich hier wohlfühlen, hier gerne arbeiten, dann fühlen sich auch unsere Kunden wohl. Die Größe haben wir im Laufe unserer Firmengeschichte dem stetig wachsenden Bedarf angepasst. Es ging uns nicht darum, die Größten zu sein, sondern wir benötigten den Platz tatsächlich.



**ER:** Was sollte ein Bewerber mitbringen, der sich um eine Stelle im Harley-Heaven bewirbt?

RB: Leidenschaft für das, was er tut. Alles andere kannst du erlernen. Aber wenn du nicht für das brennst, womit du dich jeden Tag so viele Stunden beschäftigst, dann kannst du damit auch nicht erfolgreich sein.

**ER:** Wie siehst du die Zukunft des Harley-Heaven?

RB: Um ehrlich zu sein, frage ich mich das auch sehr häufig. Wo zum Teufel soll das noch hinführen? Ich bin ja kein Hellseher, aber ich kann sagen, dass wir uns auch in den kommenden Jahren immer wieder den Anforderungen des Marktes anpassen werden und alles daran setzen, den Anspruch unserer Kunden zu erfüllen.

# HISTORY

## 1967

Wir schreiben das Jahr 1967. „Mann“ trug, wenn er rebellisch und hip sein wollte, lange Haare und wohnte mit Gleichgesinnten in einer Kommune. Das legendäre Woodstock Musikfestival war noch nicht einmal in der Planungsphase und die Jugend von damals steckte mitten in der Revolte gegen das Establishment. Wer angesagt und mobil sein wollte, der träumte von einem motorisierten Untersatz mit vier Rädern. Motorräder waren in Europa zu jener Zeit eher weniger angesagt, zumindest nicht bei der breiten Masse. In den turbulenten Sechzigern gab es jemanden, der auf modische Vorgaben herzlich wenig Wert legte, schon damals nicht mit dem Strom schwamm und sein Herzblut statt dessen lieber den Motorrädern widmete. 1967 legte Felix Bächli den Grundstein für ein Unternehmen, welches heute in vieler Munde ist. Ganz ohne Paukenschlag und Marschmusik begann er in einer schlichten, kleinen Garage in Bellikon. Schnell sprach sich herum, dass dort ein Feinmechaniker sitzt, der mit geschickten Händen amerikanische Motorräder repariert, wartet und restauriert. Dabei handelte es sich längst nicht nur um Motorräder aus Milwaukee, sondern auch um Indians oder auch Hendersons, die heute eher zu den Exoten gehören. Es sollte nicht lange dauern, bis das in Bellikon auch Neufahrzeuge den Besitzer wechselten.

## 1984

Ein folgenschweres Jahr im positiven Sinne, für Harley-Davidson und somit auch für Felix Bächli und seinen Harley-Davidson Laden. Nach turbulenten Jahren, durch Missmanagement und falscher Modellpolitik gebeutelt, steht der US-Konzern am Abgrund. Willie G. Davidson gelingt es, zusammen mit einem Investoren Konsortium, das Unternehmen, das einst seine Großväter gegründet hatten, freizukaufen. Gleichzeitig löst er den mehr als in die Jahre gekommenen Shovelhead-Motor durch den deutlich moderneren Evolution-Motor ab. Damit wäre das Fundament für eine glorreiche Zukunft gesichert. Es zeigt sich, dass Felix Bächli auf das richtige Pferd gesetzt hatte, als er der Marke auch in schweren Zeiten treu blieb.

## 1978

Woodstock war inzwischen legendär und Road Movies wie Easy Rider haben einen Teil der Jugend verändert. Motorrad zu fahren war in den Siebzigern zwar schwer angesagt, jedoch hatte Harley mit seinen schweren Shovelheads, den flinken Bikes aus England und Fernost nichts passendes entgegenzuhalten. Tatsächlich stand die Company nur wenige Jahre später am wirtschaftlichen Abgrund. Trotzdem gelang es Felix Bächli einen großen Teil der Schweizer Harley Freunde zu binden. Allen Unkenrufen zum Trotz bekommt Felix 1978 die Lizenz von Harley-Davidson und ist fortan ein offizielles Dealership der Company.

## 1994

Harley's neue Führungsriege reitet längst auf der Erfolgswelle und die Maschinen aus den USA erfreuen sich auch diesseits des großen Teiches immer größerer Beliebtheit. Die steigende Nachfrage und die wachsende Modellpalette, aber auch das stetig angepasste Leistungsangebot lassen die alten Räumlichkeiten aus allen Nähten platzen. Felix Bächli setzt seinen Expansionskurs konsequent fort und errichtet 1994 das neue Geschäftshaus des „Harley-Heaven Bächli“, das den Anforderungen der Zeit gerecht werden soll. An der Überlandstrasse 74 in Dietikon entsteht der Himmel für Harley-Fahrer nach den neuesten Erkenntnissen, die man aus der jahrelangen Praxis gewonnen hatte. Auf rund 2000 Quadratmetern soll dem Besucher im Harley-Heaven ein wahrlich himmlisches Vergnügen bereitet werden, das keine Wünsche offen lässt und jeden zufrieden stellt. Ein Anspruch, der im übrigen von der Firmengründung bis heute an oberster Stelle steht und wahrscheinlich am ehesten als das Erfolgsgeheimnis gewertet werden darf.



# NO RULES, NO LIMITS!

Von der Garage zum Top-Dealership in Europa

## 1996

Wie sollte es auch anders sein, Junior Rainer Bächli absolviert eine Ausbildung zum Motorradmechaniker. Natürlich ist auch der Filius längst von allem fasziniert, was zwei Räder und einen Motor hat. Während er in seiner Freizeit auf den Motocross-Pisten der Schweiz und des Umlandes Erfolge einfährt, heißt es nun während der Arbeitszeit die Technik von Motorrädern verstehen und beherrschen zu lernen. Nach erfolgreichem Abschluss der Ausbildung zieht es den Spross in die USA. Im Harley-Davidson Department bei Bartels in Los Angeles und danach bei AME in Daytona lernt er nicht nur dazu, sondern hat die Gelegenheit, sein Wissen anzuwenden und weiter zu vertiefen. Die hier gesammelten Erfahrungen, sollten ihm in den folgenden Jahren ein unbezahlbarer Schatz werden.

## 1997

Die nächste Generation rückt nach und damit beginnt für das Unternehmen eine neue Ära. Rainer Bächli kommt mit reichlich markenspezifischem Wissen, vor allem aber mit dem Customizing Virus infiziert, aus den Staaten zurück in die Schweiz. Inzwischen ist das Unternehmen auch weit über die Landesgrenzen hinaus bekannt und weiter gewachsen. Rainer gelingt es sehr schnell, das Thema Customizing im väterlichen Betrieb weiter zu etablieren. Bald schon tragen die Bikes aus dem Harley-Heaven eine unverkennbare Handschrift, die auf den Nachwuchs schließen lässt.

## 1998

Das Führungsduo aus Vater und Sohn funktioniert perfekt, was sich sehr schnell auch in der stetig steigenden Kundenfrequenz bemerkbar macht. Einmal mehr wird der Harley-Heaven ausgebaut und um zusätzliche 2000 Quadratmeter erweitert. Um die stetig steigende Auftragslage bewältigen zu können, müssen auch weitere personelle Entscheidungen getroffen werden. Waren es bisher 4 Personen, die das Alltagsgeschäft gestemmt haben, so stehen fortan 19 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen beim Harley-Heaven in Lohn und Brot.

## 2001

Felix Bächli hat weit über dreißig Jahre lang kostbare Erfahrungen sammeln können und sich ein unendlich großes Potential an fundiertem Fachwissen aneignen können. Einen großen Teil davon konnte er an den Sohn weiterreichen. Vor allem aber konnte er ihm sein Lebenswerk nach und nach immer mehr anvertrauen. 2001 ist die Zeit gekommen, die Unternehmensleitung vollständig an den Nachwuchs abzugeben. Natürlich verschwindet Felix Bächli damit nicht aus dem Harley-Heaven. Bis heute steht der Firmengründer seinem Sohn in allen Belangen beratend zur Seite.



# HISTORY



## 2005

Der Harley-Heaven agiert seit jeher auf höchstem Niveau. Mit einem Höchstmass an Professionalität werden in Dietikon die Wünsche der Kunden realisiert. Es ist an der Zeit, diesen Anspruch auch nach aussen hin zu signalisieren. 2005 wird das heute überall bekannte Logo aus stilisierten Schwingen und dem Firmenschriftzug entworfen und eingeführt. Der gesamte Fahrzeugfuhrpark, so wie die komplette Aussendarstellung wird diesem neuen CI angepasst.

## 2006

Gute Leistungen zahlen sich aus. Und dass in Dietikon Ungeöhnliches geleistet wird, ist auch in Milwaukee nicht unbemerkt geblieben. 2006 bekommt der Harley-Heaven eine ganz besondere Auszeichnung von Harley-Davidson verliehen. Weltweit hat kein Dealership mehr Buell Motorräder verkauft, als die Enthusiasten in Dietikon. Der Harley-Heaven bekommt vom Werk den „Buell Award“ verliehen, was zugleich Bestätigung und Antrieb für die Zukunft sein wird.

Damit nicht genug, setzt Harley-Davidson in diesem Jahr dem Ganzen mit einer weiteren Auszeichnung noch die Krone auf. Der „Customer Satisfaction Award“ ist eine Auszeichnung, die dem Händler mit der größten Kundenzufriedenheit erteilt wird.

## 2009

Wieder fällt der Harley-Heaven in Milwaukee positiv auf. Rainer Bächli und sein Team werden mit dem „Harley-Davidson Award for Operational Excellence“ für ihre Leistungen ausgezeichnet. Für die Belegschaft in Dietikon sind vor allem Auszeichnungen dieser Art mehr als nur ein weiterer Wandschmuck, der die Verkaufsräume ziert. Vielmehr ist es die Anerkennung „von oben“ für ihr tägliches Bestreben, täglich sein Bestes zu geben und sich selber immer wieder zu toppen.

## 2010

Gleich zu Beginn des neuen Jahrzehnts erfolgt ein weiterer Meilenstein in der Unternehmenshistorie. Rainer Bächli übernimmt nun auch die operative Führung des Harley-Heaven. Die Belegschaft ist mittlerweile auf 33 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen angewachsen und ein Ende der Erfolgsstory ist nicht in Sicht. Die unbescheidenen Ziele sind klar definiert: der Harley-Heaven soll in allen Bereichen Benchmarks setzen: Beratung, Service, Customizing und Verkauf – damit das Feuer der Leidenschaft für die V-Twins aus Amerika immer neue Nahrung erhält.



# NO RULES, NO LIMITS!

Von der Garage zum Top-Dealership in Europa

## 2013

Wieder einmal platzen die Geschäftsräume des Harley-Heaven aus allen Nähten. Um dem Anspruch der Kunden, vor allem aber dem eigenen Anspruch an das Unternehmen und dem Geschäftsablauf gerecht werden zu können, ist ein weiterer Ausbau des Geschäftshauses unumgänglich. Im April 2013 fällt der Startschuss für die größte Umbaumaßnahme in der Historie. Bei laufendem Betrieb soll der Harley-Heaven generalüberholt und vor allem deutlich ausgebaut werden.

## 2014

Das Kunststück ist vollbracht und nur ein knappes Jahr nach dem Baubeginn ist der Um- und Ausbau des Harley-Heaven termingerecht abgeschlossen. Am 29. und 30. März wurde der Harley-Heaven mit einem gewaltigen Paukenschlag und einer standesgemässen Party wiedereröffnet. Mit einem zusätzlich aufgesetzten Stockwerk ist man fortan dem Himmel ein kleines Stückchen näher. Hinzugekommen ist, neben einer ansprechenden Aussenterrasse auch ein ansprechender Gastronomiebereich, der Gäste zum Verweilen einlädt. Der Fashion-Bereich wurde deutlich erweitert und sämtliche Verkaufsräume vergrößert und dem Stil der Neuzeit angepasst. Damit hat sich der Harley-Heaven erneut an die Spitze der europäischen Top-Dealerships katapultiert.



# HEUTE

Unter einem Dealership versteht man im Allgemeinen einen Harley-Davidson Händler, welcher die Produkte des Motorradherstellers vertreibt und Servicebereiche, wie Wartung und Reparatur abdeckt. Viele Vertragshändler sind genau so aufgestellt und würden exakt so ihr tägliches Geschäft in Kurzform beschreiben. Vereinzelt findet man aber auch jene, die versuchen den Spirit um die Marke zu transportieren, das, was die Company aus Milwaukee groß gemacht hat, zu pflegen. Denn das Thema Harley-Davidson bedeutet immer wieder auch Individualität. Und warum bitte, sollten Sie diese Individualität nicht von einem Händler erwarten dürfen?

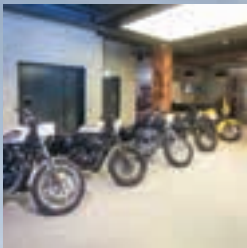
## Showroom, You are welcome

Mit der Neueröffnung des Harley-Heaven im Frühjahr 2014 haben Rainer Bächli und sein Team einen weiteren Meilenstein in der Unternehmensgeschichte gesetzt. Von dieser Expansion hat allen voran der Showroom profitiert. Von den ursprünglichen 2.500 Quadratmetern wuchs die Gesamtfläche nun auf 4000 Quadratmeter an. Erreicht wurde das, indem dem ganzen Gebäude ein zusätzliches Stockwerk aufgesetzt wurde. „Bei der gesamten Einrichtung war es uns wichtig“, so Rainer Bächli, „dass sich alle Kunden wohlfühlen. Harley-Davidson ist ein Premium-Produkt, was sehr solventes Publikum mit sich bringt. Aber auch der Sportster-Freund, der sich seinen motorisierten Traum mühevoll erspart hat, liegt uns sehr am Herzen und darf hier nicht abgeschreckt werden“.

Das gesamte Ambiente ist bis in das letzte Detail durchdacht und durchgestylt. Eine großzügige Raumteilung mit Durchbrüchen und Nischen für Verkaufsgespräche, interessante Wandverkleidungen und ein offenes Treppenhaus sorgen für eine Atmosphäre, in der sich Kunden und Angestellte gleichermaßen wohlfühlen sollen.

Deutlich gewachsen ist auch der gesamte Boutique-Bereich. Ab sofort wird hier von allem ein bisschen mehr geboten. Neben Bekleidung, Accessories und vielem mehr, die das Bar and Shield der amerikanischen Kultmarke tragen, findet man hier natürlich auch Produkte von The Rokker Company, Davida und zahlreichen anderen Szene-Labels.

Um die schweren Big-Twins sicher und schnell von einem Stockwerk in das Nächste befördern zu können, wurde ein extra großer Fahrstuhl integriert, der alle Etagen verbindet.





# HARLEY-HEAVEN BÄCHLI

## Race-Café

Ein eigens eingerichteter Gastronomiebereich ist hinzugekommen, der mit Lounge, Bar und Aussenterrasse zum Verweilen einlädt. Fortan kann man den Harley-Heaven auch als Zwischenstop für eine kleine Erfrischung und einen Snack nutzen oder sich hier in stilgerechter Atmosphäre mit Freunden treffen. Während der regulären Ladenöffnungszeiten steht das Race-Café jedem Besucher offen.

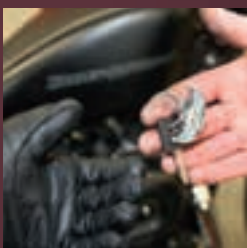
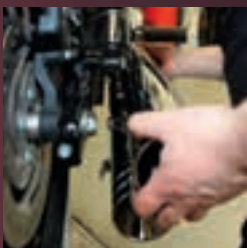
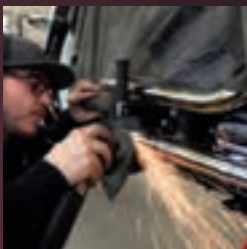


# HEUTE



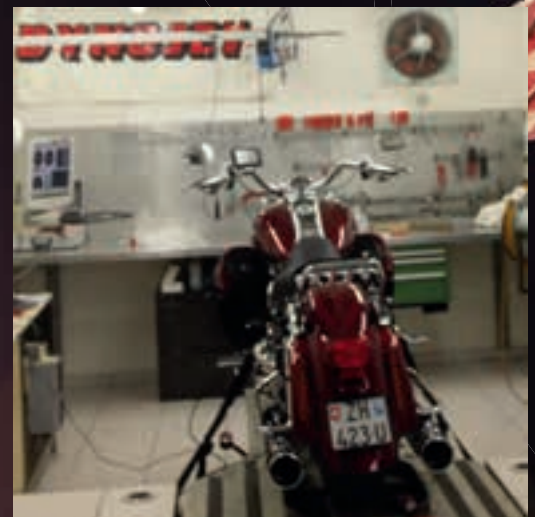
## Workshop Or the top Job Shop

**Die Werkstatt ist das Herz** des Unternehmens. Während das Bike den Verkaufsraum nur einmal sieht, kommt es in die Werkstatt, in den folgenden Jahren, mehr oder weniger regelmässig zurück. Im Harley-Heaven findet Mitarbeiter, die speziell auf die Wartung und Reparatur von Harley-Davidson Motorrädern geschult wurden. Neben fachlicher Kompetenz hat man im Dietikon besonderen Wert auf die Ausstattung des Werkstattbereiches und natürlich die Anzahl der Arbeitsplätze, an denen hier gleichzeitig geschraubt werden kann. Während modernste Diagnosegeräte die Fehlersuche erleichtern und beschleunigen, kann der Fehler schnell auf der nächsten, freien Hebebühne korrigiert werden. Auf diese Weise kann der Aufenthalt in der Werkstatt möglichst kurz gehalten werden und der Besitzer der jeweiligen Maschine muss nicht unnötig lange auf sein bestes Stück verzichten.



In den ersten hundert Jahren der Unternehmensgeschichte, waren Harleys rein mechanische Motorräder, die allesamt über einen Vergaser verfügten. Um die aktuellen Emmissionsgrenzen einhalten und dem Fahrer einen deutlich gesteigerten Komfort bieten zu können, werden alle Maschinen inzwischen mit einer Einspritzanlage ausgeliefert. Während man bei den Vergasern nur wenige Stellschrauben und die richtigen Zündpunkte kennen musste, sorgen bei neuzeitlichen Modellen Mikrocomputer für die jeweils korrekte Gemischaufbereitung. Zu diesem Zweck ist bereits ab Werk eine Grundeinstellung vorprogrammiert, die auch in jeder Situation ausgesprochen gut funktioniert. Dieses sogenannte Mapping gerät allerdings auf die werksseitig verbauten Komponenten abgestimmt. Weicht man davon ab, indem man nun beispielsweise Luftfilter oder auch den Auspuff gegen ein anderes Modell tauscht, so muss auch das Mapping angepasst werden. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, über eine Feinjustierung des Mappings, den Benzinverbrauch spürbar zu senken oder die Leistungskurven zu optimieren.

Als eines der wenigen Unternehmen in der Region verfügt der Harley-Heaven über einen Dynojet Rollen-Prüfstand. Auf diesem kann jede Motorbelastung und jeder Drehzahlbereich realitätsnah nachgestellt werden. Nur so können Anpassungen und Optimierungen des Mappings zuverlässig und schnell durchgeführt werden.



# HARLEY-HEAVEN BÄCHLI



## THE HEAVEN ON EARTH



### Customizing – from mild to wild

**Reden wir über Individualität**, so bedeutet das bei Harley-Davidson vor allem Customizing. Dass damit das gezielte Anpassen des Bikes auf die persönlichen Wünsche des Kunden gemeint ist, muss an dieser Stelle nicht erwähnt werden. Tatsächlich verlässt jedoch kaum ein Bike den Harley-Heaven im Serienzustand und wenn doch, kann man sich fast sicher sein, dass dieser Zustand nicht von Dauer sein wird. Alleine mit den Produkten aus Harley's Parts & Accessories Programm wird inzwischen ein dicker Katalog gefüllt. Natürlich wird in Dietikon das gesamte Portfolio der Factory angeboten. Hinzu kommen jedoch noch Teile von nahezu allen angesagten Customizern wie Walz Hardcore Cycles, Rick's Motorcycles, Fred Kodlin, Arlen Ness oder Jessie James und vielen anderen.

Customizing bedeutet aber weit mehr als nur Teile und Komponenten an Serienfahrzeugen auszutauschen. Wenngleich auch das viel Erfahrung und Geschick voraussetzt, so bildet die Königsklasse in dieser Disziplin der komplette Neuaufbau eines Showbikes. Als Basis dient zumeist ein V2-Motor amerikanischer Herkunft. Alles andere, vom Rahmen, über Schutzbleche, Tank und Öltank, bis hin zu Lenker, Griffen und Rasten wird nach den Wünschen des Kunden gefertigt. Unabhängig davon, ob dieser nun einen ultraflachen Dragstyler, einen extra hohen Highneck-Chopper oder einen klassischen Bobber im Stil der Fünfziger erwerben möchte, in Dietikon findet man die Experten, die dieses Handwerk beherrschen. Diesen hat man im Harley-Heaven spezielle Räumlichkeiten eingerichtet, in denen eine hochspezialisierte Crew die zukünftigen Show-Winner auf die Räder stellt.

Bei all der Begeisterung für die Kunst des Customizings, sollten jedoch nicht die Zulassungsbestimmungen aus dem Auge gelassen werden. Beim Harley-Heaven verfügt man über jahrzehntelange Erfahrungen auf diesem Gebiet, mit der sich unliebsame Überraschungen bereits in der Planungsphase ausschließen lassen.



# CUSTOMIZING...

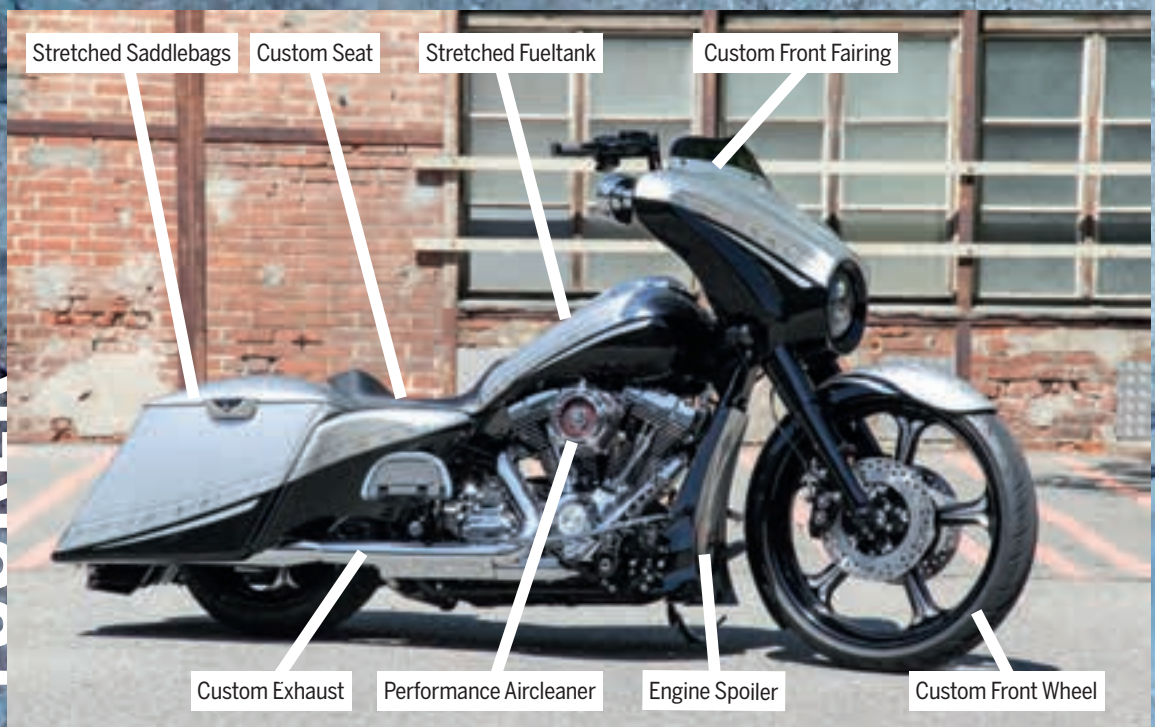
## ... mit Brief und Siegel!

Unter dem Begriff Customizing entstehen die wildesten Kreationen und verrücktesten Designs. Wir unterscheiden hier in zwei Sparten, den kompletten Neuaufbauten, die vom Rahmen bis zu den Blechteilen individuell nach Kundenwunsch gefertigt werden und den Umbauten. Letztere basieren auf einem Serienmodell, denen mittels geschickter Modifikationen ein individueller Touch spendiert wird. Gerade bei den Umbauten besteht die Möglichkeit jeden Schritt gut zu überdenken. So könnten Sie sich für ein Basismodell entscheiden und immer dann wenn Sie wissen, wie es weiter gehen soll, das Bike für den nächsten Bauabschnitt zum Harley-Heaven bringen. Natürlich kann man sein Wunschbike auch am Stück in Dietikon zusammenstellen und sofort umbauen lassen.

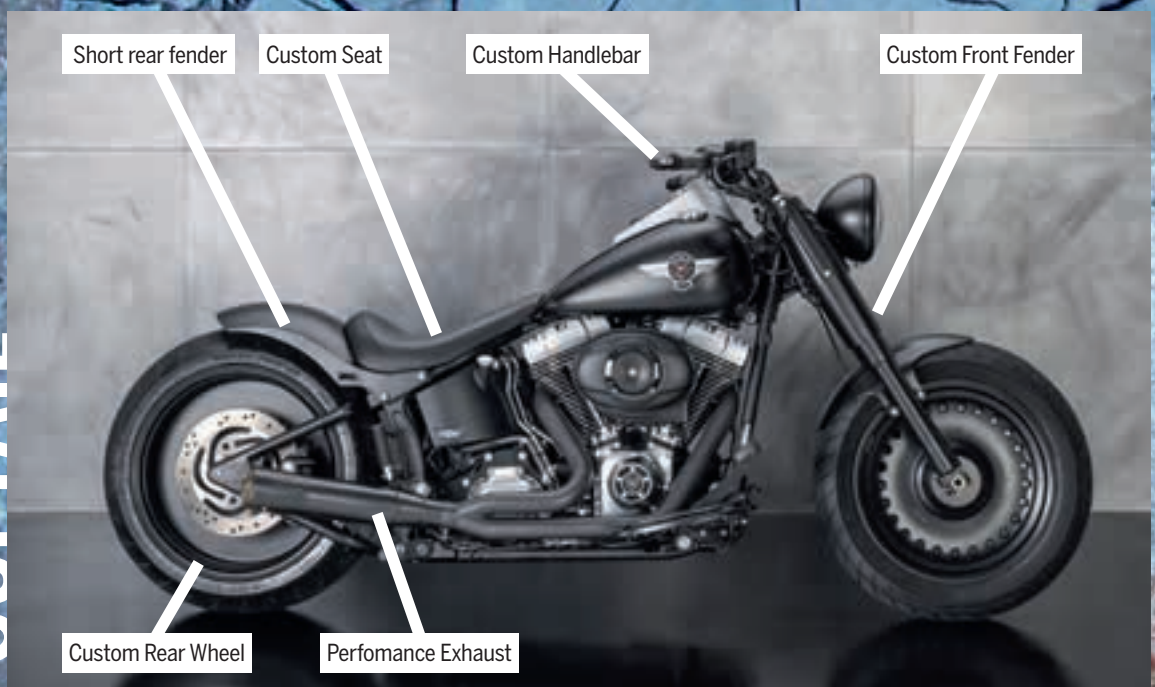
Egal für welche Art des Customizings Sie sich entscheiden, die wichtigste Voraussetzung für den späteren, legalen Betrieb auf der Strasse ist ein kompetenter Partner. Beim Harley-Heaven kennt man die Zulassungsbestimmungen der Schweiz sehr genau, hier weiß man was erlaubt ist und was auf keinen Fall den Segen der Graukittel bekommen kann.

Nachfolgend finden Sie Beispiele der verschiedenen Harley-Davidson Modellreihen, die das „Machbare“ aufzeigen sollen.

TOURER

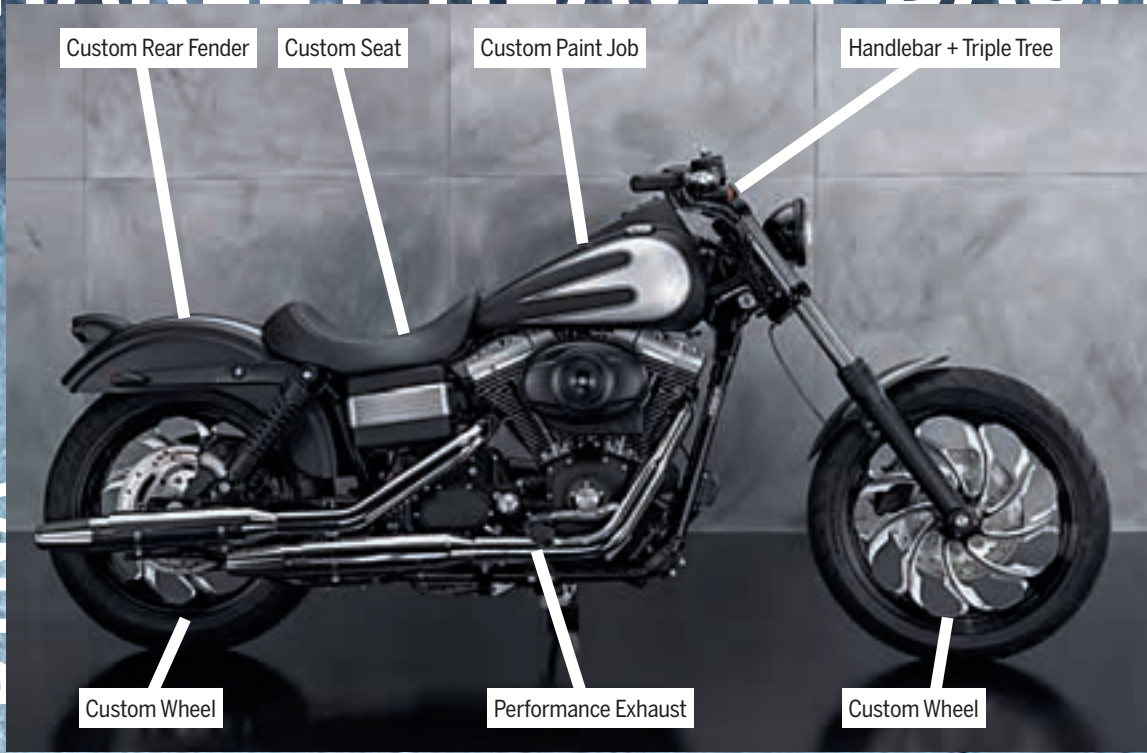


SOFTAIL

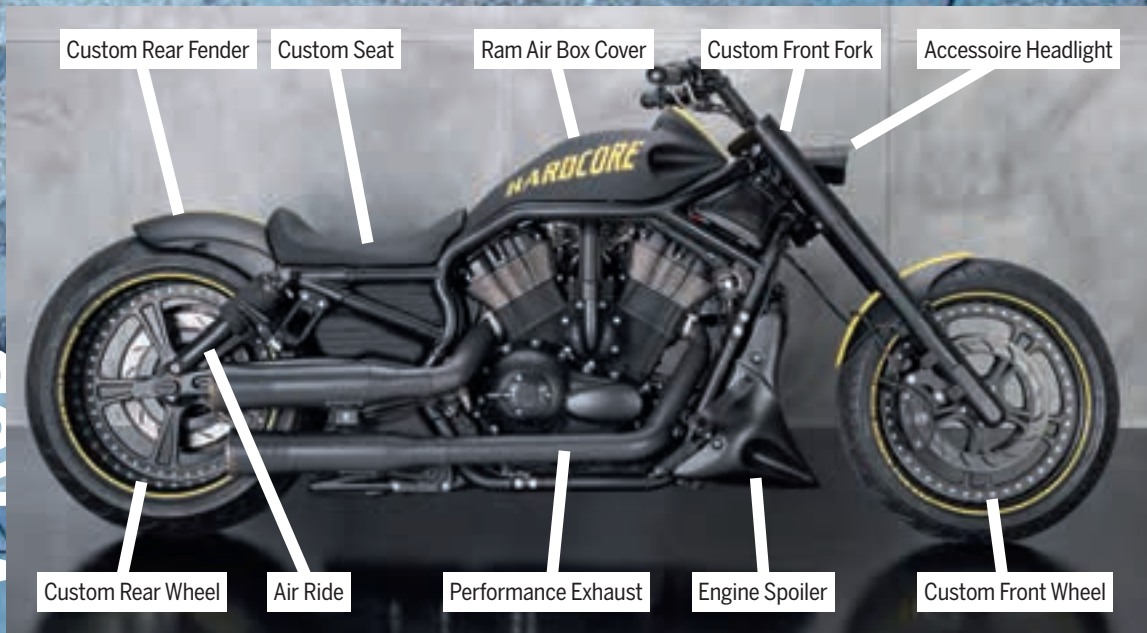


# HARLEY-HEAVEN BÄCHLI

DYNA



V-ROD



SPORTSTER



# HEAVEN ON EARTH

## Fashion Shop your Style

Der Harley-Heaven Fashion Store setzt auf die trendige Harley-Davidson Bekleidung mit dem unverfälschten US-Flair. Schliesslich umfasst das umfangreiche Portfolio von Harley Modelabel ausser „Motor Clothes“ auch eine breite Palette an Streetwear und Accessoires. Für all jene, die Spass an attraktiver Mode haben und mit Ihrem Outfit Akzente setzen wollen. Mit dem Fashion Store will man aber nicht nur die eingefleischte Harley-Szene ansprechen, sondern modebewussten Kunden neue Möglichkeiten bieten. Man muss nicht unbedingt eine Harley-Davidson fahren, um in der grossen Boutique fündig zu werden. Neben der Harley-Davidson Collection findet man hier hochwertige, stylische Mode und Accessoires und Brands für Sie und Ihn. Es erwartet Sie eine grosse Auswahl hochwertiger Lifestyle Marken wie Rokker, Rude Riders, Premier, Roof- und Seventies Helmets!

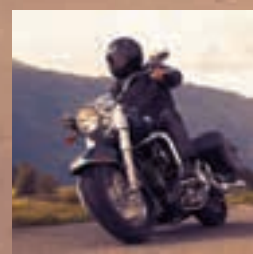


## Rentals Rent your dream

Seit einigen Jahren ist der Harley-Heaven auch eine Vermietstation für die jeweils aktuelle Modellpalette an Harley-Davidson Motorrädern. Es gibt viele Gründe, sich sein Traumbike zu mieten. Es gibt jene, die sich Bikes mieten, um die Unterschiede im wahrsten Sinne des Wortes zu „erfahren“. So können sie am besten entscheiden, welches Modell am besten zu ihnen passt und ob das Harley Fahren ihnen generell gefällt. Und es gibt jene, die ihren Urlaub oder ein verlängertes Wochenende dazu nutzen, die Alpenregionen mit ihren traumhaften Strassen, auf zwei Rädern zu erkunden. Mit einem Mietmotorrad spart man sich die eventuell weite und mühevollen Anreise. So kostet ein Flug von Düsseldorf nach Zürich und wieder zurück zur Zeit ab 150 Euro und dauert inklusive Check-In nur wenige Stunden. Kurz nach der Landung

in Zürich können Sie bereits entspannt in den wohlverdienten Urlaub durchstarten. Mit einem Mietfahrzeug aus der Flotte des Harley-Heaven genießen sie zudem das Rundum-Sorglos-Paket. Die Übergabe und Einweisung findet in Dietikon im Harley-Heaven (20 Min. bis Flughafen Zürich) statt. Sie erhalten ein neuwertiges Fahrzeug aus der aktuellen Modellpalette von Harley Davidson. Sämtliche Wartungskosten, so wie natürlicher Verschleiß sind ebenso im Preis inbegriffen, wie eine komfortable Vollkasko-Versicherung, die Sie im Fall der Fälle absichert. Gerne geben Ihnen die Mitarbeiter des Harley-Heaven weitere Auskünfte über Konditionen und Vertragsbedingungen.

**Call:** Anita Keller, [rental@harley-heaven.ch](mailto:rental@harley-heaven.ch)  
Telefon: +41 - (0)44 744 30 84



# HARLEY-HEAVEN BÄCHLI



**Anita Keller**  
Admin. Verkauf / Rental  
anita.keller@harley-heaven.ch  
044 744 30 84



**Andreas Weideli**  
Verkauf Motorcycles  
andreas.weideli@harley-heaven.ch  
044 744 30 48



**Franco Lofrano**  
Verkauf Motorcycles  
franco.lofrano@harley-heaven.ch  
044 744 30 46



**Philip de Leeuwe**  
Verkauf Motorcycles  
philip.deleeuwe@harley-heaven.ch  
044 744 30 87



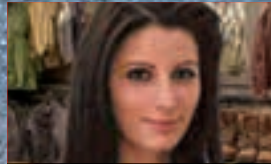
**Dominik Baldinger**  
Verkaufsleiter Motorcycles  
dominik.baldinger@harley-heaven.ch  
044 744 30 47



**Mevlde Bülükbaşı**  
Lehrling Verkauf Fashion  
fashion@harley-heaven.ch  
044 744 30 44



**Sara Pantaleo**  
Verkauf Fashion  
fashion@harley-heaven.ch  
044 744 30 44



**Nadine Cardinale**  
Verkauf Fashion  
fashion@harley-heaven.ch  
044 744 30 44



**Denise Schumacher**  
Ladencheÿn  
denise.schumacher@harley-heaven.ch  
044 744 30 44



**Denise Bächli**  
Leiterin Fashion  
denise.baechli@harley-heaven.ch  
044 744 30 88



**Thomas Albrecht**  
Verkauf P&A  
thomas.albrecht@harley-heaven.ch  
044 744 30 43



**Pascale Bilensteiner**  
Verkauf P&A  
pascal.billensteiner@harley-heaven.ch  
044 744 30 44



**Maurice Berger**  
Kundendienstberater  
maurice.berger@harley-heaven.ch  
044 744 30 41



**Daniel Benedetti**  
Kundendienstberater/ Garantien  
daniel.benedetti@harley-heaven.ch  
044 744 30 85



**Patric Wertli**  
Kundendienstleiter  
patric.wertli@harley-heaven.ch  
044 744 30 42



**Rainer Bächli**  
Geschäftsführer  
rainer.baechli@harley-heaven.ch  
044 744 30 81



**Felix Bächli**  
Inhaber  
felix.baechli@harley-heaven.ch  
044 744 30 80



**Zoran Popovic**  
Technischer Leiter  
zoran.popovic@harley-heaven.ch  
044 744 30 83



**Oben links nach rechts:** Franco Lofrano, Verkäufer Motorcycles • Anthony Eagleson, Techniker • Matthieu Cuvelier, Techniker in Ausbildung • Sara Pantaleo, Verkauf Fashion • Anita Keller, Administration/Rental • Denise Schuhmacher, Ladencheÿn **Mitte links nach rechts:** Peter Bordin, Techniker • Karin Baumgartner, Marketing • Andreas Weideli, Verkauf Motorcycles • Philip De Leeuwe, Verkauf Motorcycles • John Csemez, Allrounder • Remo Stöckli, Techniker in Ausbildung • Ralf Kuhlmeÿ, Customizing • Stefan Käser, Techniker After Sales • Zakaria El Kerf, Techniker in Ausbildung • Maurice Berger, Kundendienst **Unten links nach rechts:** Flavio Bärtsch, Customizing • Zoran Popovic Techn. Leiter • Patric Wertli, Kundendienstleiter • Rainer Bächli, Geschäftsführer • Dominik Baldinger, Verkaufsleiter Motorcycles • Marco Haage, Techniker

# FROM MILD TO WILD



Harley-Davidson Vertragshändler  
Neu- & Gebrauchtfahrzeuge  
Wartung & Reparatur  
Dynojet-Leistungsprüfstand  
Streetlegal Customizing  
Harley-Davidson Vermietung  
XXL-Fashion-Store

Harley-Heaven Bächli  
Überlandstrasse 74 • 8953 Dietikon Switzerland  
Telefon +41 44 744 30 44 • Fax +41 44 744 30 45  
[www.harley-heaven.ch](http://www.harley-heaven.ch) • [info@harley-heaven.ch](mailto:info@harley-heaven.ch)

Europas größte Harley-Erlebniswelt  
Bikerlounge mit 200 m<sup>2</sup> Terrasse • Alles unter einem Dach • H-D-Know-how seit 1967