



CYCLING COMMUNITY MANIFESTO

This manifesto is addressed directly to bicycle and component manufacturers, as well as retailers, distributors, and brands that in recent years have consciously destroyed the healthy foundations of the cycling market. It is written on behalf of the cycling community — people who for years have bought, supported, and built this industry — because we have had enough: prices have reached an absurd level, and those responsible refuse to accept blame and the need for real change.

**It is not “the market” that is to blame. It is not “inflation”.
It is not “difficult times”. It is your GREED.**

Everything began during the pandemic. In a period of unnatural boom, when everything was selling at any price, you lost all restraint. Instead of treating that time as an exception, you accepted it as a new standard. Greed and short-sightedness took over. Long-term thinking, dialogue with customers, and responsibility disappeared. What remained was full acceptance of inflated prices, because “the market will accept anything”.

The pandemic ended. Demand fell. The market returned to normal behavior. And at that moment you should have stopped. Instead, you kept pushing forward, maintaining prices completely detached from reality. You complain that “times are hard”, that shops are closing and companies are going bankrupt, yet you do nothing to change your own decisions. Prices that should have been reduced to a realistic level remained at an absurd peak.

Bicycles began to cost as much as motorcycles, or even cars. Without sense, without proportion, and without any reference to real product value. You sell average constructions, standard components, and cosmetic changes wrapped in narratives of “revolution” and “new generation”.

**Marketing replaced calculation. Slogans replaced value.
Common sense was replaced by GREED.**

A symbol of this mental degradation was the recent presentation by a manufacturer whose name begins with “S”, which unveiled a bicycle priced at £16,999. There is nothing in this bike that could justify even half of that price. This was not a display of technology or brand strength, but a demonstration of detachment from reality and ruthless greed.

The mechanism you use is simple and increasingly cynical. First, you list a bicycle for £14–15 thousand, and then you “reduce” the price by 30–50%, creating an illusion of a bargain. These are not promotions — they are manipulation.

Your “new releases” work exactly the same way, often offering nothing new beyond fresh paint or a minor, insignificant change.

That is why today we state clearly — this manifesto has two addresses and two goals.

To manufacturers and retailers: **COME TO YOUR SENSES.** Stop the spiral of greed, return to realistic pricing, dialogue, and responsible thinking. If you continue down this path, you will collapse — as a direct consequence of your own decisions.

To the cycling community, athletes, and enthusiasts: **STOP BUYING.** Do not purchase bicycles or components at absurd prices. Do not fall for artificial “promotions”. Unite and consciously hold back the flow of money where prices have no rational justification.

Let us unite globally and stop buying until the market returns to fair pricing.

Share this manifesto. The more people read it and refuse to participate in this system, the faster the market will be forced to wake up.

**ONLY THE LACK OF MONEY STOPS GREED.
ENOUGH !!!**



MANIFEST DER RADSPORTGEMEINSCHAFT

Dieses Manifest richtet sich direkt an Fahrrad- und Komponentenhersteller sowie an Händler, Distributoren und Marken, die in den letzten Jahren bewusst die gesunden Grundlagen des Fahrradmarktes zerstört haben. Es wird im Namen der Radsportgemeinschaft verfasst — von Menschen, die diese Branche über Jahre hinweg gekauft, unterstützt und mit aufgebaut haben — weil wir genug haben: Die Preise haben ein absurdes Niveau erreicht, und die Verantwortlichen verweigern sowohl die Übernahme von Schuld als auch die Notwendigkeit realer Veränderungen.

**Es ist nicht „der Markt“, der schuld ist. Es ist nicht „Inflation“.
Es sind nicht „schwierige Zeiten“. Es ist eure GIER.**

Alles begann während der Pandemie. In einer Phase eines unnatürlichen Booms, in der sich alles zu jedem Preis verkaufte, habt ihr jede Zurückhaltung verloren. Anstatt diese Zeit als Ausnahme zu begreifen, habt ihr sie als neuen Standard akzeptiert. Gier und Kurzsichtigkeit übernahmen die Kontrolle. Langfristiges Denken, Dialog mit den Kunden und Verantwortung verschwanden. Übrig blieb die vollständige Akzeptanz überhöhter Preise, weil „der Markt alles akzeptiert“.

Die Pandemie endete. Die Nachfrage sank. Der Markt kehrte zu normalem Verhalten zurück. Und genau in diesem Moment hättet ihr aufhören müssen. Stattdessen seid ihr weiter vorgedrungen und habt Preise beibehalten, die vollständig von der Realität entkoppelt sind. Ihr klagt darüber, dass „die Zeiten hart sind“, dass Geschäfte schließen und Unternehmen insolvent werden — doch ihr unternimmt nichts, um eure eigenen Entscheidungen zu korrigieren. Preise, die auf ein realistisches Niveau hätten gesenkt werden müssen, verblieben auf einem absurden Höchststand. Fahrräder begannen so viel zu kosten wie Motorräder oder sogar Autos. Ohne Sinn, ohne Verhältnis und ohne jeden Bezug zum tatsächlichen Produktwert. Ihr verkauft durchschnittliche Konstruktionen, serielle Komponenten und kosmetische Änderungen, verpackt in Erzählungen von „Revolution“ und „neuer Generation“.

**Marketing ersetzte Kalkulation. Schlagworte ersetzen Wert.
Gesunder Menschenverstand wurde durch GIER ersetzt.**

Ein Symbol dieser mentalen Degeneration war die jüngste Präsentation eines Herstellers, dessen Name mit „S“ beginnt, der ein Fahrrad zu einem Preis von 16.999 £ vorstellte. Nichts an diesem Fahrrad rechtfertigt auch nur die Hälfte dieses Preises. Das war keine Demonstration von Technologie oder Markenstärke, sondern ein Ausdruck völliger Realitätsferne und rücksichtsloser Gier.

Der von euch angewandte Mechanismus ist einfach und zunehmend zynisch. Zuerst bietet ihr ein Fahrrad für 14–15 Tausend Pfund an, um den Preis anschließend um 30–50 % zu „reduzieren“ und so die Illusion eines Schnäppchens zu erzeugen. Das sind keine Rabatte — das ist Manipulation. Eure „Neuerscheinungen“ funktionieren genauso und bieten häufig nichts anderes als neuen Lack oder eine minimale, bedeutungslose Veränderung.

Deshalb stellen wir heute klar — dieses Manifest hat zwei Adressaten und zwei Ziele.

An Hersteller und Händler: **KOMMT ZUR VERNUNFT.** Beendet die Spirale der Gier. Kehrt zu realistischen Preisen, zu Dialog und zu verantwortungsvollem Denken zurück. Wenn ihr diesen Weg weitergeht, werdet ihr scheitern — als direkte Folge eurer eigenen Entscheidungen.

An die Radsportgemeinschaft, Athleten und Enthusiasten: **KAUFT NICHT.** Kauft keine Fahrräder oder Komponenten zu absurden Preisen. Lasst euch nicht von künstlichen „Angeboten“ täuschen. Vereinigt euch und haltet den Geldfluss dort bewusst zurück, wo Preise keinerlei rationale Rechtfertigung haben.

Vereinigen wir uns global und hören wir auf zu kaufen, bis der Markt zu fairen Preisen zurückkehrt. Verbreitet dieses Manifest. Je mehr Menschen es lesen und sich weigern, an diesem System teilzunehmen, desto schneller wird der Markt zum Umdenken gezwungen.

**NUR DER MANGEL AN GELD STOPPT GIER.
GENUG !!!**



MANIFESTE DE LA COMMUNAUTÉ CYCLISTE

Ce manifeste s'adresse directement aux fabricants de vélos et de composants, ainsi qu'aux détaillants, distributeurs et marques qui, ces dernières années, ont consciemment détruit les bases saines du marché du vélo. Il est rédigé au nom de la communauté cycliste — des personnes qui, pendant des années, ont acheté, soutenu et construit cette industrie — parce que nous en avons assez : les prix ont atteint un niveau absurde et les responsables refusent d'assumer leurs torts ainsi que la nécessité de changements réels.

**Ce n'est pas "le marché" qui est en cause. Ce n'est pas "l'inflation".
Ce ne sont pas "les temps difficiles". C'est votre CUPIDITÉ.**

Tout a commencé pendant la pandémie. Durant une période de boom artificiel, où tout se vendait à n'importe quel prix, vous avez perdu toute retenue. Au lieu de considérer cette période comme une exception, vous l'avez acceptée comme une nouvelle norme. La cupidité et la vision à court terme ont pris le dessus. La réflexion à long terme, le dialogue avec les clients et la responsabilité ont disparu. Ce qu'il est resté, c'est l'acceptation totale de prix gonflés, parce que "le marché acceptera tout".

La pandémie s'est terminée. La demande a chuté. Le marché est revenu à un comportement normal. Et c'est précisément à ce moment-là que vous auriez dû vous arrêter. Au lieu de cela, vous avez continué, en maintenant des prix totalement déconnectés de la réalité. Vous vous plaignez que "la situation est difficile", que les magasins ferment et que les entreprises font faillite, tout en ne faisant rien pour changer vos propres décisions. Des prix qui auraient dû être ramenés à un niveau réaliste sont restés à un sommet absurde.

Les vélos ont commencé à coûter autant que des motos, voire des voitures. Sans logique, sans proportion et sans aucun lien avec la valeur réelle du produit. Vous vendez des constructions moyennes, des composants standards et des changements purement esthétiques enveloppés dans des récits de "révolution" et de "nouvelle génération".

**Le marketing a remplacé le calcul. Les slogans ont remplacé la valeur.
Le bon sens a été remplacé par la CUPIDITÉ.**

Un symbole de cette dégradation mentale a été la récente présentation d'un fabricant dont le nom commence par "S", qui a dévoilé un vélo affiché à £16 999. Rien, dans ce vélo, ne peut justifier ne serait-ce que la moitié de ce prix. Ce n'était pas une démonstration de technologie ou de force de marque, mais une démonstration de déconnexion totale de la réalité et de cupidité sans scrupules. Le mécanisme que vous utilisez est simple et de plus en plus cynique. Vous affichez d'abord un vélo à £14-15 000, puis vous "réduisez" son prix de 30 à 50 %, créant une illusion de bonne affaire. Ce ne sont pas des promotions — c'est de la manipulation. Vos "nouveau" fonctionnent exactement de la même manière, n'apportant souvent rien de plus qu'une nouvelle peinture ou un changement mineur et insignifiant.

C'est pourquoi aujourd'hui nous affirmons clairement que ce manifeste a deux destinataires et deux objectifs.

Aux fabricants et aux revendeurs : **REVENEZ À LA RAISON.** Arrêtez la spirale de la cupidité, revenez à des prix réalistes, au dialogue et à une réflexion responsable. Si vous continuez sur cette voie, vous vous effondrerez — en conséquence directe de vos propres décisions.

À la communauté cycliste, aux athlètes et aux passionnés : **ARRÊTEZ D'ACHETER.** N'achetez pas de vélos ni de composants à des prix absurdes. Ne vous laissez pas piéger par des "promotions" artificielles. Unissons-nous et retenons consciemment le flux d'argent là où les prix n'ont aucune justification rationnelle.

Unissons-nous à l'échelle mondiale et cessons d'acheter jusqu'à ce que le marché revienne à des prix équitables.

Partagez ce manifeste. Plus les gens le liront et refuseront de participer à ce système, plus vite le marché sera contraint de se réveiller.

**SEULE L'ABSENCE D'ARGENT ARRÊTE LA CUPIDITÉ.
ASSEZ !!!**



MANIFIESTO DE LA COMUNIDAD CICLISTA

Este manifiesto se dirige directamente a los fabricantes de bicicletas y componentes, así como a los minoristas, distribuidores y marcas que en los últimos años han destruido conscientemente las bases saludables del mercado ciclista. Está escrito en nombre de la comunidad ciclista — personas que durante años han comprado, apoyado y construido esta industria — porque ya hemos tenido suficiente: los precios han alcanzado un nivel absurdo y los responsables se niegan a asumir la culpa y la necesidad de cambios reales.

**No es “el mercado” el culpable. No es “la inflación”.
No son “tiempos difíciles”. Es vuestra AVARICIA.**

Todo comenzó durante la pandemia. En un periodo de boom antinatural, cuando todo se vendía a cualquier precio, perdisteis toda contención. En lugar de tratar aquel momento como una excepción, lo aceptasteis como un nuevo estándar. La avaricia y la visión cortoplacista se impusieron. Desaparecieron el pensamiento a largo plazo, el diálogo con los clientes y la responsabilidad. Lo que quedó fue la aceptación total de precios inflados, porque “el mercado aceptará cualquier cosa”.

La pandemia terminó. La demanda cayó. El mercado volvió a comportamientos normales. Y en ese momento deberíais haberos detenido. En lugar de eso, seguisteis adelante, manteniendo precios completamente desvinculados de la realidad. Os quejáis de que “la situación es difícil”, de que las tiendas cierran y las empresas quiebran, pero no hacéis nada para cambiar vuestras propias decisiones. Los precios que deberían haberse reducido a un nivel realista permanecieron en un pico absurdo.

Las bicicletas empezaron a costar lo mismo que las motocicletas, o incluso que los coches. Sin sentido, sin proporción y sin ninguna referencia al valor real del producto. Vendéis construcciones medias, componentes estándar y cambios cosméticos envueltos en narrativas de “revolución” y “nueva generación”.

**El marketing sustituyó al cálculo. Los eslóganes sustituyeron al valor.
El sentido común fue sustituido por la AVARICIA.**

Un símbolo de esta degradación mental fue la reciente presentación de un fabricante cuyo nombre empieza por “S”, que presentó una bicicleta con un precio de £16 999. No hay nada en esa bicicleta que justifique ni siquiera la mitad de ese precio. No fue una demostración de tecnología ni de fuerza de marca, sino una muestra de desconexión total de la realidad y de avaricia despiadada.

El mecanismo que utilizáis es simple y cada vez más cínico. Primero ponéis a la venta una bicicleta por £14–15 000, y después “reducís” el precio un 30–50 %, creando la ilusión de una ganga. Eso no son promociones: es manipulación.

Vuestras “novedades” funcionan exactamente igual, a menudo sin aportar nada nuevo más allá de una pintura distinta o un cambio menor e insignificante.

Por eso hoy lo decimos claramente: este manifiesto tiene dos destinatarios y dos objetivos.

A los fabricantes y vendedores: **ENTRAD EN RAZÓN.** Detened la espiral de la avaricia y volved a precios realistas, al diálogo y a un pensamiento responsable. Si continuáis por este camino, colapsaréis, como consecuencia directa de vuestras propias decisiones.

A la comunidad ciclista, a los deportistas y a los apasionados: **DEJAD DE COMPRAR.** No compréis bicicletas ni componentes a precios absurdos. No caigáis en “promociones” artificiales. Unámonos y retengamos conscientemente el flujo de dinero allí donde los precios no tienen ninguna justificación racional.

Unámonos a nivel global y dejemos de comprar hasta que el mercado vuelva a precios justos.

Compartid este manifiesto. Cuantas más personas lo lean y se nieguen a participar en este sistema, más rápido el mercado se verá obligado a despertar.

**SOLO LA FALTA DE DINERO DETIENE LA AVARICIA.
BASTA!**



MANIFESTO DELLA COMUNITÀ CICLISTICA

Questo manifesto è rivolto direttamente ai produttori di biciclette e componenti, così come a rivenditori, distributori e marchi che negli ultimi anni hanno consapevolmente distrutto le basi sane del mercato ciclistico. È scritto a nome della comunità ciclistica — persone che per anni hanno acquistato, sostenuto e costruito questo settore — perché ne abbiamo abbastanza: i prezzi hanno raggiunto un livello assurdo e i responsabili si rifiutano di assumersi le proprie colpe e la necessità di cambiamenti reali.

**Non è “il mercato” il colpevole. Non è “l’inflazione”.
Non sono “tempi difficili”. È la vostra AVIDITÀ.**

Tutto è iniziato durante la pandemia. In un periodo di boom innaturale, in cui tutto si vendeva a qualsiasi prezzo, avete perso ogni freno. Invece di considerare quel momento come un’eccezione, lo avete accettato come un nuovo standard. Avidità e visione a breve termine hanno preso il sopravvento. Il pensiero a lungo termine, il dialogo con i clienti e la responsabilità sono scomparsi. Ciò che è rimasto è stata la piena accettazione di prezzi gonfiati, perché “il mercato accetterà qualsiasi cosa”.

La pandemia è finita. La domanda è calata. Il mercato è tornato a comportamenti normali. Ed è stato proprio in quel momento che avreste dovuto fermarvi. Invece avete continuato ad andare avanti, mantenendo prezzi completamente scollegati dalla realtà. Vi lamentate che “la situazione è difficile”, che i negozi chiudono e le aziende falliscono, ma non fate nulla per cambiare le vostre stesse decisioni. Prezzi che avrebbero dovuto essere ridotti a un livello realistico sono rimasti su un picco assurdo.

Le biciclette hanno iniziato a costare quanto le motociclette, o addirittura quanto le automobili. Senza logica, senza proporzioni e senza alcun riferimento al reale valore del prodotto. Vendete costruzioni mediocri, componenti standard e cambiamenti puramente estetici avvolti in narrazioni di “rivoluzione” e “nuova generazione”.

**Il marketing ha sostituito il calcolo. Gli slogan hanno sostituito il valore.
Il buon senso è stato sostituito dall’AVIDITÀ.**

Un simbolo di questa degradazione mentale è stata la recente presentazione di un produttore il cui nome inizia con “S”, che ha presentato una bicicletta al prezzo di £16 999. Nulla, in quella bicicletta, giustifica nemmeno la metà di quel prezzo. Non è stata una dimostrazione di tecnologia o di forza del marchio, ma una dimostrazione di totale distacco dalla realtà e di avidità spietata.

Il meccanismo che utilizzate è semplice e sempre più cinico. Prima mettete in vendita una bicicletta a £14–15 000, poi “riducete” il prezzo del 30–50 %, creando l’illusione di un affare. Queste non sono promozioni: è manipolazione. Le vostre “novità” funzionano allo stesso modo, offrendo spesso nulla di più di una nuova verniciatura o di una modifica minima e insignificante.

Per questo oggi lo diciamo chiaramente: questo manifesto ha due destinatari e due obiettivi.

Ai produttori e ai venditori: **RITROVATE IL BUON SENSO.** Fermate la spirale dell’avidità e tornate a prezzi realistici, al dialogo e a un pensiero responsabile. Se continuerete su questa strada, crollerete — come conseguenza diretta delle vostre stesse decisioni.

Alla comunità ciclistica, agli atleti e agli appassionati: **SMETTETE DI COMPRARE.** Non acquistate biciclette o componenti a prezzi assurdi. Non fatevi ingannare da “promozioni” artificiali. Uniamoci e tratteniamo consapevolmente il flusso di denaro dove i prezzi non hanno alcuna giustificazione razionale.

Unitevi a livello globale e smettete di comprare finché il mercato non tornerà a prezzi equi.

Condividete questo manifesto. Più persone lo leggeranno e rifiuteranno di partecipare a questo sistema, più velocemente il mercato sarà costretto a risvegliarsi.

**SOLO LA MANCANZA DI DENARO FERMA L’AVIDITÀ.
BASTA!**



MANIFEST SPOŁECZNOŚCI KOLARSKIEJ

Ten manifest kierujemy bezpośrednio do producentów rowerów i komponentów oraz do sprzedawców, dystrybutorów i marek, które w ostatnich latach świadomie zniszczyły zdrowe podstawy rynku rowerowego. Piszę go w imieniu społeczności kolarskiej — ludzi, którzy przez lata kupowali, wspierali i budowali tę branżę — ponieważ mamy tego dość: ceny osiągnęły poziom absurdu, a odpowiedzialni za ten stan rzeczy odmawiają przyjęcia winy oraz konieczności realnych zmian.

**To nie „rynek” jest winny. To nie „inflacja”. To nie „trudne czasy”.
To wasza PAZERNOŚĆ.**

Wszystko zaczęło się w okresie pandemicznym. W czasie nienaturalnego boomu, gdy sprzedawało się wszystko i za każdą cenę, straciliście hamulce. Zamiast potraktować tamten czas jako wyjątek, uznaliście go za nowy standard.

Zadziałała pazerność i krótkowzroczność. Zabrakło myślenia długoterminowego, dialogu z klientem i odpowiedzialności. Była za to pełna zgoda na zawyżanie cen, bo „rynek przyjmie wszystko”. Pandemia się skończyła. Popyt spadł. Rynek wrócił do normalnych zachowań. I w tym momencie powinniście byli się zatrzymać. Zamiast tego zaczęliście brnąć dalej, utrzymując ceny kompletnie oderwane od rzeczywistości. Narzekacie, że „jest ciężko”, że sklepy się zamykają i firmy bankrutują, ale nie robicie nic, by zmienić własne decyzje. Ceny, które powinny zostać obniżone do realnego poziomu, pozostały na absurdalnym pułapie. Rowery zaczęły kosztować tyle, co motocykle, lub samochody. Bez sensu, bez proporcji i bez odniesienia do realnej wartości produktu. Sprzedajecie przeciętne konstrukcje, seryjne komponenty i kosmetyczne zmiany w narracji o „rewolucji” i „nowej generacji”.

**Marketing zastąpił kalkulację. Hasła zastąpiły wartość.
Zdrowy rozsądek zastąpiła PAZERNOŚĆ.**

Symbolem tej mentalnej degradacji była ostatnia prezentacja producenta o nazwie zaczynającej się na „S”, który zaprezentował rower wyceniony na 16 999 funtów. Ten rower nie zawiera w sobie niczego, co mogłoby uzasadnić choćby połowę tej ceny. To nie był pokaz technologii ani siły marki, lecz demonstracja oderwania od rzeczywistości i bezwzględnej pazerności.

Stosowany przez was mechanizm jest prosty i coraz bardziej cyniczny. Najpierw wystawiacie rower za 14–15 tysięcy funtów, a następnie „obniżacie” cenę o 30–50%, tworząc iluzję okazji. To nie są promocje — to manipulacja. Tak samo wyglądają wasze „nowości”, często niewnoszące nic nowego poza nowym lakierem lub nieznaczną zmianą.

Dlatego dziś stawiamy sprawę jasno — ten manifest ma dwa adresy i dwa cele.

Do producentów i sprzedawców: **OPAMIĘTAJCIE SIĘ**. Zatrzymajcie spiralę pazerności, wróćcie do realnych cen, dialogu i odpowiedzialnego myślenia. Jeśli będziecie dalej brnąć w ten model, upadniecie — jako konsekwencja własnych decyzji.

Do społeczności kolarskiej, sportowców i pasjonatów: **WSTRZYMAJCIE SIĘ Z ZAKUPAMI**. Nie kupujcie rowerów ani komponentów w absurdalnych cenach. Nie ulegajcie sztucznym „promocjom”. Jednocześnie się i świadomie powstrzymajmy przepływ pieniędzy tam, gdzie ceny nie mają żadnego racjonalnego uzasadnienia. Zjednoczmy się globalnie i przestańmy kupować, aż rynek wróci do uczciwych cen

Przekazujcie ten manifest dalej. Im więcej osób to przeczyta i odmówi uczestnictwa w tym mechanizmie, tym szybciej rynek zostanie zmuszony do otrzeźwienia.

**TYLKO BRAK PIENIĘDZY ZATRZYMA TĘ PAZERNOŚĆ.
DOŚĆ!**



MANIFESTO DA COMUNIDADE CICLISTA

Este manifesto é dirigido diretamente aos fabricantes de bicicletas e componentes, bem como a retalhistas, distribuidores e marcas que, nos últimos anos, destruíram conscientemente as bases saudáveis do mercado do ciclismo. É escrito em nome da comunidade ciclista — pessoas que durante anos compraram, apoiaram e construíram esta indústria — porque já tivemos o suficiente: os preços atingiram um nível absurdo e os responsáveis recusam assumir a culpa e a necessidade de mudanças reais.

Não é “o mercado” o culpado. Não é “a inflação”.
Não são “tempos difíceis”. É a vossa GANÂNCIA.

Tudo começou durante a pandemia. Num período de boom artificial, em que tudo se vendia a qualquer preço, perderam todo o controlo. Em vez de tratarem esse momento como uma exceção, aceitaram-no como um novo padrão. A ganância e a visão de curto prazo tomaram conta. O pensamento a longo prazo, o diálogo com os clientes e a responsabilidade desapareceram. O que restou foi a aceitação total de preços inflacionados, porque “o mercado aceita tudo”.

A pandemia terminou. A procura caiu. O mercado regressou a comportamentos normais. E foi exatamente nesse momento que deveriam ter parado. Em vez disso, continuaram, mantendo preços completamente desligados da realidade. Queixam-se de que “os tempos são difíceis”, de que lojas estão a fechar e empresas a falir, mas não fazem nada para mudar as vossas próprias decisões. Preços que deveriam ter sido reduzidos para um nível realista permaneceram num patamar absurdo.

As bicicletas começaram a custar tanto como motocicletas, ou até como automóveis. Sem sentido, sem proporção e sem qualquer referência ao valor real do produto. Vendem construções medianas, componentes standard e alterações cosméticas envolvidas em narrativas de “revolução” e “nova geração”.

O marketing substituiu o cálculo. Os slogans substituíram o valor.
O bom senso foi substituído pela GANÂNCIA.

Um símbolo desta degradação mental foi a recente apresentação de um fabricante cujo nome começa por “S”, que apresentou uma bicicleta com o preço de £16 999. Nada nessa bicicleta justifica sequer metade desse valor. Não foi uma demonstração de tecnologia ou de força de marca, mas sim uma demonstração de total afastamento da realidade e de ganância implacável.

O mecanismo que utilizam é simples e cada vez mais cínico. Primeiro colocam uma bicicleta à venda por £14–15 000, depois “reduzem” o preço em 30–50 %, criando a ilusão de uma oportunidade. Isto não são promoções — é manipulação. As vossas “novidades” funcionam exatamente da mesma forma, oferecendo muitas vezes nada mais do que uma nova pintura ou uma alteração menor e insignificante.

É por isso que hoje afirmamos claramente: este manifesto tem dois destinatários e dois objetivos.

Aos fabricantes e vendedores: **GANHEM JUÍZO**. Parem a espiral da ganância e regressem a preços realistas, ao diálogo e a um pensamento responsável. Se continuarem neste caminho, irão colapsar — como consequência direta das vossas próprias decisões.

À comunidade ciclista, atletas e entusiastas: **PAREM DE COMPRAR**. Não comprem bicicletas nem componentes a preços absurdos. Não caiam em “promoções” artificiais. Unamo-nos e travemos conscientemente o fluxo de dinheiro onde os preços não têm qualquer justificação racional.

Unamo-nos globalmente e deixemos de comprar até que o mercado regresse a preços justos.

Partilhem este manifesto. Quanto mais pessoas o lerem e se recusarem a participar neste sistema, mais rapidamente o mercado será forçado a acordar.

SÓ A FALTA DE DINHEIRO TRAVA A GANÂNCIA.
CHEGA!



MANIFEST CYKLISTICKÉ KOMUNITY

Tento manifest je určen přímo výrobcům jízdních kol a komponentů, stejně jako prodejcům, distributorům a značkám, které v posledních letech vědomě zničily zdravé základy cyklistického trhu. Je napsán jménem cyklistické komunity — lidí, kteří tuto branži po léta kupovali, podporovali a budovali — protože toho máme dost: ceny dosáhly absurdní úrovně a odpovědní odmítají přijmout vinu i nutnost skutečných změn.

**Na vině není „trh“. Není to „inflace“.
Nejsou to „těžké časy“. Je to vaše CHAMTIVOST.**

Všechno začalo během pandemie. V období nepřírozeného boomeru, kdy se vše prodávalo za jakoukoli cenu, jste ztratili veškeré zábrany. Místo toho, abyste tuto dobu považovali za výjimku, přijali jste ji jako nový standard. Převzala kontrolu chamtivost a krátkozrakost. Dlouhodobé myšlení, dialog se zákazníky a odpovědnost zmizely. Zůstalo pouze plné přijetí nadsazených cen, protože „trh přijme všechno“.

Pandemie skončila. Poptávka klesla. Trh se vrátil k normálnímu chování. A právě v tom okamžiku jste měli přestat. Místo toho jste pokračovali dál a drželi ceny zcela odtržené od reality. Stěžujete si, že „je to těžké“, že obchody zavírají a firmy bankrotují, ale nic neděláte pro změnu vlastních rozhodnutí. Ceny, které měly být sníženy na realistickou úroveň, zůstaly na absurdním vrcholu.

Kola začala stát tolik co motocykly, nebo dokonce auta. Bez logiky, bez proporcí a bez jakéhokoli vztahu ke skutečné hodnotě produktu. Prodáváte průměrné konstrukce, sériové komponenty a kosmetické změny zabalené do vyprávění o „revoluci“ a „nové generaci“.

**Marketing nahradil kalkulaci. Slogany nahradily hodnotu.
Zdravý rozum byla nahrazen CHAMTIVOSTÍ.**

Symbolem této mentální degradace byla nedávná prezentace výrobce, jehož název začíná na „S“, který představil kolo s cenou £16 999. Na tomto kole není nic, co by ospravedlnilo být jen polovinu této ceny. Nebyla to ukázka technologie ani síly značky, ale demonstrace úplného odtržení od reality a bezohledné chamtivosti.

Mechanismus, který používáte, je jednoduchý a stále cyničtější. Nejprve nabídnete kolo za £14–15 000, a poté cenu „snížíte“ o 30–50 %, čímž vytvoříte iluzi výhodné koupě. Nejde o slevy — jde o manipulaci. Vaše „novinky“ fungují stejně a často nepřinášejí nic víc než nový lak nebo drobnou, bezvýznamnou změnu.

Proto dnes říkáme jasně — tento manifest má dva adresáty a dva cíle.

Výrobcům a prodejcům: **VZPAMATUJTE SE.** Zastavte spirálu chamtivosti a vraťte se k realistickým cenám, dialogu a odpovědnému myšlení. Pokud budete v tomto modelu pokračovat, zhroutíte se — jako přímý důsledek vlastních rozhodnutí.

Cyklistické komunitě, sportovcům a nadšencům: **PŘESTAŇTE NAKUPOVAT.** Nekupujte kola ani komponenty za absurdní ceny. Nenechte se nachytat na umělé „akce“. Spojme se a vědomě zastavme tok peněz tam, kde ceny nemají žádné racionální opodstatnění.

Spojme se globálně a přestaňme nakupovat, dokud se trh nevrátí k férovým cenám.

Sdílejte tento manifest. Čím více lidí si jej přečte a odmítne se tohoto systému účastnit, tím rychleji bude trh nucen se probudit.

**POUZE NEDOSTATEK PENĚŽ ZASTAVÍ CHAMTIVOST.
DOST!**