

# Businessplan

Unternehmen:  
Andrea Kästner Mountainbikes e. Kfr.  
AK-Bikes



## Geschäftsidee und Gründerperson

Andrea Kästner Mountainbikes e. Kfr. ist ein Unternehmen, das Mountainbikes herstellt. Die Bikes sollen sich von den Produkten anderer Hersteller besonders dadurch abheben, dass Funktion und Design individuell nach den einzelnen Kundenwünschen angepasst werden.

Das Unternehmenskonzept konzentriert sich besonders auf zwei Aspekte:

- ① Die **Farbzusammenstellung** für den Rahmen des Mountainbikes können die Kunden nach ihrem eigenen Geschmack festlegen. Es steht eine große Farbpalette zur Auswahl und jede Lackierung kann in glänzend oder seidenmatt bestellt werden. Je nach Kundenwunsch besteht die Möglichkeit, auch zusätzliche farbliche Akzente zu setzen.
- ② **Einzelne Komponenten** (Bremsen, Schaltung, Dämpfer, Reifen...) können in verschiedenen Qualitätsstufen nach einem Baukastensystem individuell zusammengestellt werden.

Die Unternehmensgründerin ist begeisterte Mountainbikerin. Nach dem Realschulabschluss hat sie die Fachoberschule besucht und anschließend Betriebswirtschaftslehre studiert. Sie ist verheiratet und hat zwei Kinder im Alter von 13 und 16 Jahren. Seit der Geburt ihres zweiten Kindes arbeitet sie an drei Tagen pro Woche in einem Fahrradgeschäft.

## Organisation und Team

Das Unternehmen wird unter dem Namen „Andrea Kästner Mountainbikes e. Kfr.“ in das Handelsregister eingetragen. Die Gründerin Andrea Kästner wird „AK-Bikes“ als Inhaberin selbst leiten. Die Einzelunternehmerin befasst sich im Besonderen mit allen kaufmännischen Aufgaben. Zu Beginn wird das Unternehmen drei Mitarbeiter einstellen: einen Zweiradmechatroniker, eine Fahrradtechnikerin und einen Allround-Handwerker. AK-Bikes beabsichtigt von Beginn an Berufseinsteiger im kaufmännischen und im gewerblichen Bereich auszubilden.

Standort des neu gegründeten Unternehmens ist Ingolstadt. Dort werden Grundstück und Halle einer ehemaligen Landwirtschaft als Verwaltungs- und Produktionsstätte genutzt.

## Markt und Wettbewerb

Die Zweiradbranche befindet sich im Wandel. Hohe Energiekosten, gestiegenes Umweltbewusstsein und bessere Infrastruktur für Fahrradfahrer lassen immer mehr Erwachsene vom Auto auf das Fahrrad umsteigen. Das Interesse am Mountainbiken besteht in allen Altersgruppen. Bei Jugendlichen ist es besonders stark, seit die Bergbahnen im Sommer nicht nur Personen, sondern auch Mountainbikes auf die Gipfel befördern. Aber auch immer mehr ältere Menschen besitzen ein Rad. So hat laut einer Studie noch jeder zweite in der Altersgruppe ab 70 ein Fahrrad, das er regelmäßig nutzt. Bei allen Fahrradtypen ist ein deutlicher Trend hin zum E-Bike zu erkennen.

Die Verbraucher haben heutzutage dank digitaler Medien einen guten Marktüberblick und große Ansprüche an Qualität, Beratung und Service. Dann sind sie auch bereit, entsprechend dafür zu zahlen. Eine Verbraucherstudie zeigt, dass moderne Kunden ihr Mountainbike gerne individuell zusammenstellen würden. Diesen Wunsch kann in Deutschland nur AK-Bikes erfüllen, was neben der hohen Qualität und der einzigartigen Kundenbetreuung als Schlüssel zum Erfolg gesehen wird.

## Marketing

Das Unternehmen geht verschiedene Wege, um Produkt und Service möglichst schnell vielen Menschen zugänglich zu machen: Neben Anzeigen in Fachzeitschriften und regionalen Veröffentlichungen werden Werbeflyer in Funparks, Sporthotels und Liftanlagen der Mountainbike-Regionen Deutschlands, Österreichs, Italiens und Sloweniens verteilt. Es ist beabsichtigt, dass der Kunde sowohl im Internet als auch über den Fachhandel sein Traumbike aus verschiedenen Produktlinien zusammenstellen kann. Dazu steht eine Software zur Verfügung, die alle passenden Komponenten übersichtlich auflistet und den Kunden Schritt für Schritt durch die persönliche Konfiguration leitet. Das individuell zusammengestellte Mountainbike wird sofort am Bildschirm dargestellt. So kann der Kunde bereits vor der Bestellung sein neues Rad begutachten. Vertrieben werden die Mountainbikes über Fachhändler und Großhändler.

Das Unternehmen sieht das Feedback der Kunden als wertvollste Chance, Arbeitsprozesse zu verbessern. Daher wird AK-Bikes ein halbes Jahr nach dem Verkauf eines Mountainbikes bei den Kunden eine Rückmeldung einholen. Eventuelle Beschwerden werden sehr ernst und Probleme umgehend in Angriff genommen.

## Finanzplanung

Der Finanzierungsbedarf für die Geschäftsidee des Unternehmens AK-Bikes liegt anfangs bei 380.000,00 €. Dieser Betrag wird vor allem für das Personal und die Aufrechterhaltung des täglichen Geschäftsbetriebs benötigt (Umbau der Räumlichkeiten, Werbung, Produktion und Vertrieb). 40.000,00 € kann die Unternehmensgründerin aus ihrem Ersparten aufbringen, 180.000,00 € erhält sie als zinsloses Darlehen von ihrem Ehemann und ihren Eltern. Die Finanzierung der noch offenen 160.000,00 € wird mit dem Kundenberater der Hausbank von AK-Bikes geprüft. Er berät auch ausführlich über die verfügbaren Förderprogramme und übernimmt die Abwicklung von Förderkredit und Gründungsdarlehen.

AK-Bikes erwartet nach den ersten drei Geschäftsjahren einen Umsatz von mindestens 200.000,00 € pro Jahr. Spätestens nach dieser Zeit will das Unternehmen den Break-even-Punkt erreicht haben, also genauso viele Einnahmen erzielen, wie es Ausgaben hat. Nach weiteren zwei Jahren werden dauerhaft Gewinne erwirtschaftet.

## Chancen und Risiken

Die Unternehmensgründerin kann mit ihrer Geschäftsidee Hobby und Beruf verbinden. Durch die Verknüpfung von fachlicher Erfahrung und kaufmännischem Wissen wird ein langfristiger unternehmerischer Erfolg erwartet. Auch der wachsende Zweiradmarkt kommt dem Geschäftsmodell von AK-Bikes sehr entgegen. Die Geschäftsidee, Mountainbikes individuell an den Kundenwunsch anzupassen, eröffnet die Chance, eine spezielle Nische im Markt zu erobern und neue Kunden anzusprechen. Das Unternehmen rechnet daher damit, in fünf Jahren zehn Angestellte in Vollzeit sowie mehrere Auszubildende zu beschäftigen. Die Produktion wird auf E-Bikes erweitert, da Zweiräder mit Elektroantrieb langfristig die stärksten Wachstumschancen besitzen. Dazu wird das Unternehmen möglicherweise ein Zweigwerk an einem anderen Standort eröffnen.

Das größte Risiko für AK-Bikes stellt ein Umsatzrückgang von Mountainbikes zugunsten anderer, innovativerer Fahrradtypen mit Elektroantrieb dar. Möglicherweise muss das Unternehmen schneller als geplant die Produktion von E-Bikes ins Auge fassen, um diesen Trend nicht zu verpassen.

Im schlimmsten Fall findet die Produktion der Mountainbikes nicht den erhofften Absatz und das Unternehmen hat auch nach den Anfangsjahren keine Aussicht auf Gewinn. Möglicherweise fehlt auch engagiertes und qualifiziertes Personal, um die geforderte Qualität der Produkte zu gewährleisten.