

Businessplan

für den
Fahrradspezialist
HAWK Bike

Geschäftsführer

Jens Kampe
Carsten Sommer
Berlin-Mitte

**HAWK
BIKES**
HAWKBIKES.COM



**WARNHINWEIS: DER ERWERB DIESER VERMÖGENSANLAGE IST MIT ERHEBLICHEN RISIKEN
VERBUNDEN UND KANN ZUM VOLLSTÄNDIGEN VERLUST DES EINGESETZTEN KAPITALS FÜHREN.**

Inhaltsverzeichnis

1	Auf einen Blick	1
1.	Kapitalbedarf	1
2.	Geschäftsführung	1
3.	Zukunftsperspektiven	1
2.	Die Firma	2
2.1.	Branche	2
2.2.	Firma und Konzept	2
2.3.	Innovation	3
	ICR (Integrated Cable Routing)	3
	PCS (Powder Coating Surface)	3
	BDS (Belt Drive System)	3
2.4.	Produkte	3
2.5.	Wachstumsstrategie	4
	Technologietransfer	4
	Innenstadt Mobilitätskonzept ‚Connect-4-you‘	5
2.6.	Entwicklung und Produktion	5
3.	Das Management	6
3.1.	Kaufmännische Qualifikationen	6
3.2.	Branchenerfahrung	6
3.3.	Kontakte und Referenzen	6
3.4.	Aufgabenverteilung	6
4.	Der Markt	7
4.1.	Marktvolumen	7
4.2.	Marketing	8
4.3.	Distribution	8
5.	Wettbewerbssituation	9
5.1.	Generelle Wettbewerbsslage	9
5.2.	Schwächen der Wettbewerber	9
5.3.	Stärken der Wettbewerber	9
6.	Unternehmensorganisation und Personalmanagement	10
6.1.	Rechtsform und Gesellschaftsstruktur	10
6.2.	Personalstruktur	10
7.	Risikoanalyse	11
7.1.	Finanzierungssituation	11
7.2.	Langsames Wachstum	11
7.3.	Zu schnelles Wachstum	11
8.	Finanzplanung	12
8.1.	Liquiditätsplanung	12
8.2.	Rentabilitätsplanung	14
9.	Zusammenfassung	15

Abbildungen

Abbildung 1: NOX Cycles Testcenter in Österreich _____ 4

Abbildung 2: Holdingstruktur der SoCo Ltd., Malta _____ 10

Tabellen

Tabelle 1: Kapitalbedarfsplan (kumuliert) _____ 12

Tabelle 2: Liquiditätsplanung 2020-2022 _____ 13

Tabelle 3: Rentabilität 2020-2022 _____ 14

1 Auf einen Blick

1. Kapitalbedarf

Die HAWK Bike Sales GmbH mit Sitz in Berlin führt einen Kapitalbedarf von 200,000 Euro für eine Ausweitung ihres Geschäftsbetriebs im Jahr 2020 an. Dieser soll hauptsächlich in die Warenavfinanzierung eines neuen Vertriebskanals sowie die Einführung einer neuen Management- und Warenplanungssoftware verwendet werden.

2. Geschäftsführung



Carsten Sommer ist Mehrheitsgesellschafter und Geschäftsführer der HAWK Bike Sales GmbH in Berlin-Mitte. Nach dem Verkauf seines Softwareunternehmens im Jahr 2001 hat er sich auf Immobilieninvestitionen im Bereich Büro-, Wohn- und Hotelimmobilien spezialisiert. Seit 2015 ist er als Investor und seit 2017 über eine Holding als alleiniger Gesellschafter bei HAWK Bikes investiert.



Jens Kampe war von 2015 bis 2017 als Vertriebsleiter bei HAWK Bikes tätig. Aus dieser Position heraus ist er seit drei Jahren operativ leitender Geschäftsführer. Zuvor war er 18 Jahre lang Vertriebsleiter bei der Service Innovation Group und hat als externer Berater Shop-in-Shop Lösungen für die Metro Group realisiert und Fahrradmarken im Großhandel vermarktet. Als lizenzierter Sport- und Fitnesstrainer ist er in seiner Freizeit überzeugter Fahrradfahrer.

3. Zukunftsperspektiven

Die Marke HAWK Bikes ist seit 1991 mit Fahrrädern aller Art am Markt. Das Geschäft entwickelt sich zuletzt ertragreich und wachstumsstark. Nach dem Tod des Gründers im Jahr 2017 sind drei Jahre intensiver Sanierung nunmehr abgeschlossen. Für 2020 wird das erste positive Jahresergebnis seitdem erwartet. Bestehende Großkunden und die Fahrradbranche als Wachstums- und Zukunftsmarkt bieten Potential für ein nachhaltiges Unternehmenswachstum.

2. Die Firma

2.1. Branche

Die HAWK BIKE Sales GmbH befindet sich mit ihren Produkten und ihrer Ausrichtung in einem stark wachsenden Marktumfeld, dem auch in Zukunft von allen Marktbeobachtungen noch weitere erhebliche Wachstumspotentiale zugesprochen werden. Ein überproportionales Wachstum entfällt dabei aufgrund der anhaltenden Klimadebatten und dem Ruf nach sauberen und gesunden Fortbewegungsmitteln auf die elektrifizierten Fortbewegungsmittel wie E-Bikes, E-Scooter und anderen E-Fahrzeugen.

2.2. Firma und Konzept

Die HAWK City- und Trekking-Fahrräder sind seit Jahren die Basis des Produktsortiments. Sie sind konzipiert für den täglichen Einsatz und warten mit einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis auf.

Zusätzlich entwickelt und produziert die HAWK BIKE Sales GmbH speziell ausgestattete Cityräder für eine große Anzahl von Fahrrad-Verleihern. Bei diesen Verleiher-Fahrrädern stehen hohe Robustheit und geringer Wartungsaufwand im Vordergrund. Die Produktion der HAWK City- und Trekkingräder erfolgt seit 2018 größtenteils durch die deutsche Sprick Cycle GmbH. Besonders beliebt und fast einzigartig im Markt sind die HAWK City-Tiefeinsteiger, die sich durch einen extrem tiefen Einstieg auszeichnen und damit insbesondere auch für ältere Personen sehr geeignet sind. Diese Tiefeinsteiger werden im Modelljahr 2020 auch erstmalig mit einem E-Antrieb ausgestattet.

HAWK BIKE ist im Markt bekannt als Pionier im Bereich der Mountainbikes. Bereits sehr früh wurden Fahrräder entwickelt, die mit breiten Reifen und gefederten Rahmen speziell für den Geländeeinsatz und die Berge konzipiert sind. Heute entwickelt HAWK verschiedene MTB- Modelle für Einsteiger und Fortgeschrittene im mittleren Preissegment. Neben Qualität und einzigartigem Design mit Alleinstellungsmerkmal bestechen HAWK Mountainbikes vor allem durch eine sehr gute Ausstattung bei einem gleichzeitig sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis.

2.3. Innovation

Das größte Alleinstellungsmerkmal der deutschen Traditionsmarke ist die Kombination aus Alltagstauglichkeit, moderner Technik, hoher Zuverlässigkeit, einem zeitlosen Design und einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis. Im Bereich der Technik bestechen die heutigen modernen Fahrräder von HAWK BIKE durch wesentliche Merkmale:

ICR (Integrated Cable Routing)

Moderne Fahrräder zeichnen sich heute nicht mehr nur durch innovative Technik, sondern auch durch ein aufgeräumtes Erscheinungsbild aus. HAWK setzt daher bei ausgewählten Modellen auf eine integrierte Zugverlegung, um das Gesamtbild des Fahrrades schlichtweg *cleaner* zu gestalten.

PCS (Powder Coating Surface)

Gerade Alltagsfahrräder wie City- und Trekking Bikes werden der täglichen Witterung und mechanischen Einwirkungen ausgesetzt. Um diesen Umständen standzuhalten werden nahezu alle HAWK Fahrräder mit einer robusten Pulverbeschichtung versehen.

BDS (Belt Drive System)

Innovationen sind immer nur so gut wie deren Realisierbarkeit in der Praxis. HAWK verabschiedet sich bei ausgewählten Premium-Modellen vom klassischen Kettenantrieb und setzt auf einen innovativen Riemenantrieb. Die Vorteile wie Wartungsarmut, geringer Verschleiß und eine stets saubere Hose liegen auf der Hand und bieten dem Radfahrer täglich einfach mehr Freude.

2.4. Produkte

Fahrradmodelle der HAWK Bike sind im mittleren Preissegment angesiedelt und zeichnen sich durch ein sehr attraktives Preis-Leistungsverhältnis aus. Die Fahrräder werden hausintern entwickelt und von einem Partnerunternehmen hergestellt. Neue Technologien werden hierbei von der Schwesterfirma NOX Cycles übernommen und verbaut. Die Marke Whyte Bikes aus England wird in Kooperation in Deutschland, Österreich, der Schweiz und den Niederlanden vertrieben.

2.5. Wachstumsstrategie

Technologietransfer

Die Schwesterfirma NOX Cycles GmbH aus Österreich gehört ebenfalls zu gleichen Teilen Gaby und Carsten Sommer. Im Zillertal werden hochwertige Fahrräder aus Premium Komponenten und Antrieben von Sachs, Brose und Fazua verbaut und somit Spitzenprodukte kreiert. Hier wird österreichische und deutsche Ingenieurskunst gelebt. Fahrräder der Marke NOX Cycles werden ausschließlich über den Fachhandel und in der Preisregion 3,500-8,000 Euro verkauft. Die im Vergleich zum Massenmarkt vergleichsweise hohen Verkaufspreise spiegeln die enormen Entwicklungskosten und das einzigartige Know-How wider. Insbesondere die E-Mountain- und Actionbikes stehen in Sachen Technologie und Entwicklung an der europäischen Spitze. In konkreten Projekten ist geplant, die technologisch hochwertigen Rahmenentwicklungen von NOX Cycles auch HAWK Bike zur Verfügung zu stellen und mit Komponenten im mittleren Preissegment ausgestattet zu einem günstigeren Verkaufspreis dem Großkundengeschäft bei Otto, Netto, Hagebau, Amazon zugänglich zu machen. HAWK Bike übernimmt somit technologisch hochwertige E-Bike Rahmen aus dem Premiumsegment und überträgt deren Stärken in einen massenmarktauglichen Preisbereich.



Abbildung 1: NOX Cycles Testcenter in Österreich

Mit E-Bikes bietet HAWK eine wertvolle Basis zur umweltfreundlichen Fortbewegung im Rahmen der immer wichtiger werdenden E-Mobilität vor allem in den urbanen Zentren an. Die modernen E-Bikes bilden heutzutage nicht nur eine nachhaltige Alternative zum Auto, sondern bieten zudem ein völlig neues Fahrerlebnis und verbinden saubere und effiziente Fortbewegung mit Spaß am Radfahren. Alle HAWK E-Bikes werden bezüglich Motor- und Akkuausstattung fortlaufend technologisch überarbeitet und dem aktuellen Stand der Technik angepasst. Es werden ausschließlich Akkus aus deutscher Produktion eingesetzt.

Innenstadt Mobilitätskonzept ‚Connect-4-you‘

Das Unternehmen Connect-4-you (www.connect-4-you.de), eine Ausgründung des Fuhrpark- und Carpool-Unternehmens Komparto, beschäftigt sich mit E-Mobilitätskonzepten speziell für Autohäuser. Es konnten so durch Connect-4-you bereits über 600 Autohäuser als „Mobilitätspartner“ gewonnen werden. Für diese Autohäuser wurde von Connect-4-you ein Mobilitätskonzept entwickelt mit dem Ziel, sowohl für Gewerbetreibende als auch für private Endkunden mit E-Falträdern für „die letzte Meile“ in Innenstädten auszustatten. Die HAWK Bike Sales GmbH wurde beauftragt, ein E-Faltrad „e-Folding“ zu entwickeln, das sich durch ein geringes Gewicht, ein kompaktes Faltmaß sowie einen im Hauptrahmen integrierten Akku auszeichnet. Die Entwicklung des ersten Modells wurde durch HAWK Bike Anfang des Jahres 2020 fertiggestellt und das Rad bereits umfangreich als Prototyp getestet. Im Juli 2020 startet die Produktion durch HAWK Bike und im September 2020 ist der Verkauf der Falträder von Connect-4-you an die Autohäuser vorgesehen. Komparto als stabiler und verlässlicher Vertriebspartner wird in diesem Bereich für weiteres Wachstum sorgen.

2.6. Entwicklung und Produktion

Sämtliche Fahrradmodelle werden sowohl in der Komponentenauswahl als auch im Gesamtdesign in Berlin entworfen und exakt nach diesen Vorgaben von der SPRICK CYCLE GmbH aus Gütersloh produziert. Hierbei ist es möglich, durch die Auswahl von generischen hin zu preisintensiven Komponenten verschiedene Produktionskosten zu erwirken. Der Partner Sprick ist in seiner Kapazität in der Lage, auch eine höhere Nachfrage der HAWK Bikes zu bedienen. Die Produktion befindet sich ausschließlich in Europa, die Entwicklung in Deutschland.

3. Das Management

3.1. Kaufmännische Qualifikationen

Carsten und Gaby Sommer haben 2001 ihr gemeinsames Softwareunternehmen verkauft. Zum damaligen Zeitpunkt waren dort 120 Mitarbeiter beschäftigt. Zuvor war Carsten Sommer als Vertriebsleiter von IBM Deutschland sowie in der Geschäftsführung eines mittelständischen IT-Unternehmens tätig. Seine Ehefrau führte erfolgreich eine Bekleidungsmarke. Mit zusammen über 30 Jahren Erfahrung im Management sind sie risikoerprobt und erfolgsorientiert.

3.2. Branchenerfahrung

Jens Kampe ist als lizenzierter Fitnesstrainer und Coach in der Fahrradbranche seit über 30 Jahren persönlich verwurzelt. Seine Leidenschaft macht er seit über 20 Jahren zum Beruf. Zunächst als externer Berater für die Firma Metro AG aus Essen. Spezialisiert auf den Bereich „Fahrrad“ leitete er 18 Jahre lang Vertriebs- und Marketingevents in Real und Metrohäusern in ganz Deutschland. Seine Leidenschaft macht er auch weiter bei HAWK Bike zum Beruf und kann als Geschäftsführer mit Schwerpunkt Vertrieb und operativer Umsetzung das Wachstum der Marke voranbringen.

3.3. Kontakte und Referenzen

Aus seiner Beratungstätigkeit bei Metro, Real sind Jens Kampe zahlreiche Ansprechpartner in den verschiedenen Märkten und Einkaufsgesellschaften bekannt. Seinem seit zwei Jahrzehnten bestehenden Netzwerk ist die nachhaltige Restrukturierung und Gewinnung neuer Kunden zu verdanken.

3.4. Aufgabenverteilung

Carsten Sommer kümmert sich im Schwerpunkt um die Finanzierung und Strategie der Firma, während Jens Kampe die Erreichung von Umsatzzielen sowie die damit verbundenen Aufgaben wie Im- und Export, Auslieferung und Produktion verwaltet. Die Erarbeitung von Geschäftsabschlüssen und Kontakt zur Steuerberatung sowie Personalplanung gehören ebenfalls in seine Verantwortung.

4. Der Markt

4.1. Marktvolumen

Der Bestand an Fahrrädern in Deutschland steigt beständig (von 2011 bis 2019 von 70 auf 75,9 Mio. Stück, ZIV). Insgesamt wurden 2019 schon 4,31 Mio. Fahrräder inkl. E-Bikes verkauft, ein Wachstum von 3,1 % im Vergleich zum Vorjahr. Ein starkes Wachstum fand hierbei insbesondere im Bereich E-Bikes statt: 2019 wurden 1,36 Mio. E-Bikes in Europa mit +39 % Wachstum gegenüber 2018 verkauft (ZIV). Auch während Corona steigt der Absatz, da Menschen Fitnessalternativen ohne Kontakt zu Dritten suchen. Der Zweirad-Industrie-Verband schreibt in seiner Pressemeldung vom 11. März 2020 dass sich der „Dynamische Wachstumskurs der Fahrradindustrie ungebremst [fortsetzt]“. Insgesamt wurden 2019 4,23 Mrd. Euro mit dem Verkauf von Fahrrädern in Deutschland Erlöst. Zubehör und Komponenten mit einberechnet, lag der Gesamtumsatz bei ca. 7 Mrd. Euro (ZIV). Die HAWK Bike und NOX Cycles sind Mitglieder des Zweirad-Industrie-Verband. Während der Corona-Krise ist die Fahrrad-Branche einer der großen Gewinne. Die Deutsche Handwerkszeitung schreibt hierzu „Wie die Corona-Krise für einen Fahrrad-Boom sorgt“ und „Fahrradverkäufe boomen in der Corona-Krise“.

Der Zweirad-Industrie-Verband e.V. (ZIV) als nationale Interessenvertretung und Dienstleister der deutschen und internationalen Fahrradindustrie hat am 3. September 2019 folgende Aussagen und Zahlen zur Marktentwicklung der Zweiradindustrie veröffentlicht:

Mehr als 75 Millionen Fahrräder besitzen die Deutschen, davon rund 4,5 Millionen E-Bikes. Ob City- oder Tourenrad, Rennmaschine, Mountainbike, Singlespeed oder Liegerad, alle Modellgruppen sind inzwischen sowohl mit als auch ohne elektrische Unterstützung erhältlich. Ein Blick auf Deutschlands Straßen zeigt deutlich, Fahrrad und E-Bike sind als Mobilitätspartner sehr beliebt. Die HAWK BIKE Sales GmbH befindet sich mit ihren Produkten und ihrer Ausrichtung in einem stark wachsenden Marktumfeld, dem auch in Zukunft von allen Marktbeobachtungen noch weitere erhebliche Wachstumspotentiale zugesprochen werden. Ein überproportionales Wachstum entfällt dabei aufgrund der anhaltenden Klimadebatten und dem Ruf nach sauberen und gesunden Fortbewegungsmitteln auf die elektrifizierten Fortbewegungsmittel wie E-Bikes, E-Scooter und anderen E-Fahrzeugen. Die HAWK BIKE Sales GmbH ist bereits in diesem Wachstumsmarkt tätig und möchte hier verstärkt investieren, um ihren Marktanteil weiter auszubauen.

4.2. Marketing

Die Fahrräder der Marke HAWK werden ohne großen Marketingaufwand an die langjährigen großen Kunden und Handelsplattformen verkauft. Dies sind die großen Handelsketten, als auch Online-Portale. Hauptvertriebsweg für die HAWK Fahrräder sind Großhändler und Online-Plattformen (B2B). Bei diesen handelt es sich im Detail um die Otto/BAUR Group, die Metro Group mit real,- SB Warenhaus, NeS GmbH (Tengelmann/Netto), Hagebau Handelsgesellschaft, Amazon, eBay und Rakuten.

4.3. Distribution

Die Firma hat sich mit der Marke HAWK bei großen Handelsketten wie Otto Group, der Metro Group mit Real, Netto und den Hagebau-Märkten einen Namen gemacht und verlässlich ordernde Partner gefunden. Weiterhin werden die HAWK Bikes erfolgreich auf Online-Plattformen wie Amazon und Rakuten verkauft. Die wesentlichen Wettbewerber der HAWK BIKE Sales GmbH sind bei diesen Kunden sogenannte Vollsortiment-Anbieter wie z.B. die Cycle Union Group mit der Marken Prophete und Rex im Massengeschäft sowie mit den Marken Kreidler, Rabeneick, Bikemanufaktur im Fachhandelssektor. Weiterhin die Firma KS Cycles mit ihren Eigenmarken im Preiseinstieg sowie Fischer im gesamten E-Bike Sortiment. Durch den Abschluss eines Factoringvertrags wird es ab Mitte des Jahres zudem möglich sein, Fachhändler anzusprechen und diesen attraktive Zahlungsziele zu bieten.

5. Wettbewerbssituation

5.1. Generelle Wettbewerbssituation

Fahrradbau findet seit den 1970er Jahren zu großen Teilen in Asien statt. Als größter Hersteller der Welt gilt Giant aus Taiwan, während in Zentraleuropa keine nennenswerte Produktionskapazität mehr beheimatet ist. Als zuverlässig und kosteneffizient hat sich die Produktion in Osteuropa erwiesen. Hier fertigt auch der Produktionspartner SPRICK Cycle seine Fahrräder für HAWK Bike. Die Fahrräder heben sich qualitativ und im Design deutlich von asiatischer Massenware ab und sind im oberen Mittelpreissegment angesiedelt. Der Markt ist aufgeteilt in Importeure günstiger Fahrräder aus Asien, hochwertigen Produktionen aus Osteuropa und hochpreisigen Premiumprodukten mit Fertigung in Zentraleuropa.

5.2. Schwächen der Wettbewerber

Bekanntere Namen wie Rose Bike, das seit 1907 Fahrräder handelt oder Gudereit aus Bielefeld, seit 1949 Produzent von Fahrrädern, machen nach wie vor nur 12% ihres Umsatzes mit E-Bikes. Wettbewerber wie Derby Cycle und auch HAWK sind hier bereits deutlich weiter, und machen über 25% ihres Umsatzes mit batteriegestützten Antrieben. Als größter europäischer Fahrradproduzent ist Accell Group aus Holland zu nennen. Dieser setzte in Deutschland 2014 rund €275.2m um und hat Marken wie Winora, Ghost Bikes, Staiger, Haibike, Bavaria, E. Wiener Bike Parts und XLC Komponenten in seinem Portfolio. Durch die zahlreichen Marken unter einem Dach werden die Produkte sehr generisch und differenzieren sich wenig. HAWK ist hingegen einzigartig in Design und Produktion und hebt sich individuell von Massenproduktionen ab.

5.3. Stärken der Wettbewerber

Fahrradfirmen wie Stevens aus Hamburg machen es vor. Die Firma schweiß und fertigt vollständig in Asien, designt und vertreibt aber ausschließlich in Deutschland. Die Firma verzeichnete 2016 bei einem Rohergebnis von €14.60m einen Jahresüberschuss von €2m und einen Bilanzgewinn von €10m. Die Profitabilität ist beeindruckend und maßgebendes Ziel für die weitere Wachstumsstrategie von HAWK Bike. Hersteller wie Diamant aus der ehemaligen DDR versuchen ihren altbekannten Namen zu nutzen, bisher sind hier aber keine messbaren Erfolge sichtbar. Der Name HAWK ist ebenfalls seit 1991 in Deutschland ein Begriff.

6. Unternehmensorganisation und Personalmanagement

6.1. Rechtsform und Gesellschaftsstruktur

Die Gesellschaft wird als GmbH mit 43,393.00 Euro Stammkapital geführt. Ihr 100%-iger Gesellschafter ist die SoCo Ltd., deren Inhaber zu gleichen Teilen Carsten Sommer und seine Frau Gaby Sommer sind. Die SoCo Ltd. ist neben der Hawk Bikes Sales GmbH auch Eigentümer der Nox Cycles. Dies ist eine High-end E-Mountainbike Manufaktur mit Geschäftssitz in Österreich, einer Entwicklungs- und IT-Abteilung in Deutschland sowie einer Vertriebsgesellschaft in der Schweiz. Für die drei Bereiche existieren drei Gesellschaften.

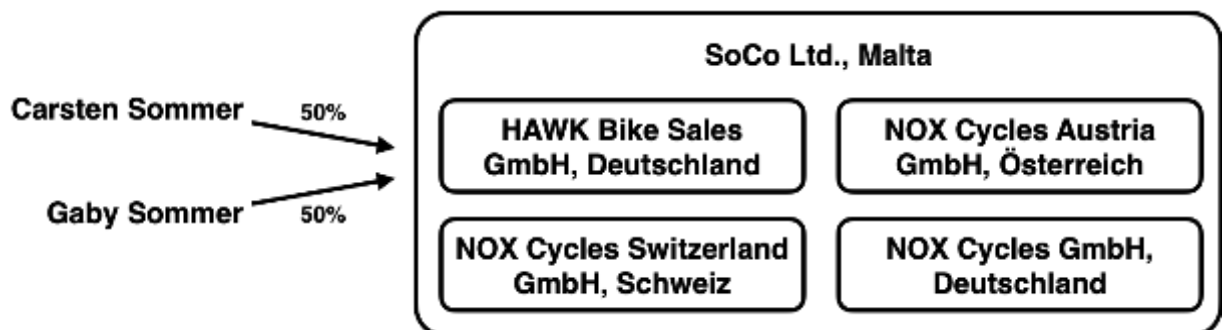


Abbildung 2: Holdingstruktur der SoCo Ltd., Malta

6.2. Personalstruktur

Die HAWK Bikes hat derzeit sechs Angestellte in Berlin. Neben den beiden Geschäftsführern sind Stellen im Bereich Buchhaltung, Vertrieb, Logistik und Reparatur beschäftigt.

7. Risikoanalyse

7.1. Finanzierungssituation

Die HAWK Bike Sales GmbH hat eine Kapitalrücklage durch Gesellschaftereinlagen über €2m in den Jahren 2017-18 erhalten. Darüber hinaus ist eine eigenkapitalstärkende Maßnahme in Form eines Nachrangdarlehens über €200t geplant. Im Juli 2020 wird mit der Veräußerung des Forderungsbestand i.H.v. €200t an die Hausbank oder ein anderes Bankinstitut gerechnet. Dieser ist in der Liquiditätsplanung nicht aufgeführt. Derzeit besteht eine genutzte Kontokorrentlinie von €53t bei der Hausbank, vertraglich zugesichert sind €100t. Dieser wird im dritten Quartal des Jahres 2020 durch die beiden Kapitalmaßnahmen aufgelöst. Es bestehen rollierende Lieferantenverbindlichkeiten über €80t.

7.2. Gehemmttes Wachstum

Im Jahr 2020 wird mit einem Umsatzwachstum von 5% gegenüber dem Vorjahr gerechnet. Gleichzeitig verbessert sich das Jahresergebnis voraussichtlich um €250t. Für das Jahr 2021 und 2022 wird von einem Umsatzwachstum von jeweils 50% gerechnet. Dies wird vor allem über den Fahrradhandel ermöglicht. Hier sind häufig Zahlungsziele über 60-120 Tage gefordert, die HAWK Bike bisher nicht bieten konnte. Durch den Abschluss eines Factoringvertrags ist dies möglich. Sollte das Wachstum langsamer ausfallen, sind hierfür keine Fixkosten erhöht worden, so dass sich vermutlich die Rentabilität verringert, die Firma aber kein Ausfallrisiko vermutet.

7.3. Überproportionales Wachstum

Bei einer unerwartet hohen Nachfrage nach Fahrrädern der Marke HAWK im Fachhandel werden weitere Finanzierungsoptionen ausgelotet. Eine Vorfinanzierung von Aufträgen durch die Hausbank oder eine Erweiterung des Factoring-Engagements sind hierbei eine Voraussetzung. Auch der Einsatz von Fintrading wird erwogen. Die finanziellen Möglichkeiten der Firma werden stets vom Management überwacht. Kurzfristige Preiserhöhungen können bei Nachfragespitzen korrigierend wirken, und die zuverlässige Auslieferung aller Aufträge garantieren.

8. Finanzplanung

Die Geschäftsjahre 2016 bis 2019 waren geprägt durch den Einstieg des neuen Gesellschafters, den Tod des Gründers, bisherigen Gesellschafters und Geschäftsführers, einer kompletten Neuausrichtung der Organisation verbunden mit der Auslagerung der Produktion an externe Unternehmen sowie einer Modernisierung des Sortiments mit kompletter Bereinigung des Warenlagers. Aufgrund von besonderen Aufwendungen und Abschreibungen in dieser Phase wurden bis einschließlich 2019 keine Gewinne ausgewiesen. Insbesondere wurden in den Geschäftsjahren 2017 und 2018 außerplanmäßige Abschreibungen auf nicht mehr verkäufliche Altbestände vorgenommen. Die Finanzierung in diesem Zeitraum erfolgte ausschließlich durch Eigenmittel des neuen Gesellschafters. Das Jahr 2020 hat mit Stand 04/2020 die Erwartungen übertroffen. So wurden im April 2020 bereits 43.260,26 € Gewinn ausgewiesen. Für das gesamte Jahr wird ein entsprechend höherer Gewinn erwartet.

8.1. Liquiditätsplanung

Tabella 1: Kapitalbedarfsplan (kumuliert)

Startinvestitionen (netto)	Betrag in €
Langfristige Investitionen	
PC/Software	€40,000
Mittel- und kurzfristige Investitionen	
Material- und Warenlager	€100,000
Summe Startinvestitionen	€140,000
Sonstiger Kapitalbedarf	Betrag in €
Einmalige Kosten	
Rechts- und Unternehmensberatung	€25,000
Kosten der Kapitalbeschaffung	€35,000
Betriebsmittelbedarf	€0
Summe sonstiger Kapitalbedarf	€60,000
Gesamtkapitalbedarf	€200,000

Die Kapitalbedarfsplanung führt Investitionen in Software, die einmalige Aufstockung des Warenlagers für das Project Connect-4-you sowie Rechts- und Kapitalkosten auf.

Tabelle 2: Liquiditätsplanung 2020-2022

Beträge in €	2020	2021	2022
	12 Monate ...	12 Monate ...	12 Monate ...
Übertrag Liquiditäts-Endbestand Vormonat	€0	€92,721	€216,334
Einzahlungen aus			
Forderungen aus Lieferung u. Leistung (bezahlte Rechnungen)	€1,652,782	€2,479,173	€3,718,760
Barverkäufe	€0	€0	€0
erwartete Kundenanzahlungen	€0	€0	€0
Eigenkapital-Einlagen	€0	€0	€0
Auszahlung Factoring	€220,000	€0	€0
Sonstige Einnahmen (z.B. Gründungszuschuss)	€0	€0	€0
Summe Liquiditätszugang	€1,872,782	€2,479,173	€3,718,760
Rechengröße: vereinnahmte Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer)	€314,029	€471,043	€706,564
Auszahlungen für Investitionen			
Einrichtung/Büroausstattung	€0	€0	€0
Anschaffung Maschinen/Geräte	€40,000	€0	€0
Patent-/Lizenz-/Franchisegebühr	€0	€0	€0
Summe Investitionsausgaben	€40,000	€0	€0
Auszahlungen für betriebliche Kosten			
Ware, Material, Roh-/Hilfs-/Betriebsstoffe	€1,156,948	€1,735,421	€2,603,132
Personalkosten	€210,000	€252,000	€302,400
Fremdleistungen	€33,056	€49,583	€74,375
Miete einschl. Nebenkosten	€90,000	€90,000	€90,000
Kosten der Warenabgabe	€78,000	€78,000	€78,000
Reparaturen, Wartung	€0	€0	€0
KFZ-Kosten: Leasing, Steuern, Versicherung	€0	€0	€0
KFZ-Kosten: Benzin, Instandhaltung, Pflege	€0	€0	€0
Sonstige Reisekosten	€3,000	€3,000	€3,000
Betriebl. Versicherungen / Beiträge	€12,000	€12,000	€12,000
Telefon/Fax/Internet/Handy/Porto	€2,400	€2,400	€2,400
Werbekosten, Internet, Messen, Bewirtung	€16,800	€28,560	€48,552
Buchführungs- und Steuerberatungskosten	€4,400	€4,400	€4,400
Rechtsanwalts- und Beratungskosten	€0	€0	€0
Sonstige Kosten (z.B. Gebühren, Abgaben)	€55,200	€55,200	€55,200
Anzahlungen an Lieferanten	€0	€0	€0
Zinsen für Darlehen und Kontokorrentkredite	€11,463	€16,000	€16,000
Tilgungsraten Darlehen	€0	€0	€0
Summe betriebliche Kosten	€1,760,534	€2,326,565	€3,289,459
Rechengröße: gezahlte Umsatzsteuer (Vorsteuer)	€334,501	€442,047	€624,997
Betriebliche Steuern			
Umsatzsteuer (Zahllast oder Erstattung)	-€20,473	€28,996	€81,567
Steuern (Voraus-, Nachzahlungen für GewSt, KöSt)	€0	€0	€141,281
Kapitalentnahmen (z.B. Privatentnahmen resp. Lebenshaltungskosten)	€0	€0	€0
Summe Liquiditätsabgang	€1,780,061	€2,355,561	€3,512,307
Liquiditätssaldo (Endbestand Monat) (Vormonat plus Liqu.Zugang minus Liqu.Abgang)	€92,721	€216,334	€422,787

Die Liquiditätsplanung zeigt auf, dass keine zusätzlichen Betriebsmittel benötigt werden. Das Kerngeschäft kann den Kapitalbedarf ohne Investitionen erwirtschaften. Die Kapitalaufnahme erfolgt für Investitionen in den neuen Geschäftszweig Connect-4-You und eine Expansion im Vertrieb.

8.2. Rentabilitätsplanung

Tabelle 3: Rentabilität 2020-2022

Planperiode		2020	2021	2022
Beträge in € (netto)				
Umsatzerlöse Provisionen		€1,652,782	€2,479,173	€3,718,760
Umsatzerlöse (Summe)		€1,652,782	€2,479,173	€3,718,760
Waren-/Materialeinsatz		€1,156,948	€1,735,421	€2,603,132
Rohertrag		€495,835	€743,752	€1,115,628
Personalkosten		€210,000	€252,000	€302,400
Fremdleistungen		€33,056	€49,583	€74,375
Abschreibungen		€5,714	€5,714	€5,714
Miete einschl. Nebenkosten		€90,000	€90,000	€90,000
Kosten der Warenabgabe		€78,000	€78,000	€78,000
Reparaturen, Wartung		€0	€0	€0
KFZ-Kosten: Leasing, Steuern, Versicherung		€0	€0	€0
KFZ-Kosten: Benzin, Instandhaltung, Pflege		€0	€0	€0
Sonstige Reisekosten		€3,000	€3,000	€3,000
Betriebl. Versicherungen / Beiträge		€12,000	€12,000	€12,000
Telefon/Fax/Internet/Handy/Porto		€2,400	€2,400	€2,400
Werbekosten, Internet, Messen, Bewirtung		€16,800	€28,560	€48,552
Buchführungs- und Steuerberatungskosten		€4,400	€4,400	€4,400
Rechtsanwalts- und Beratungskosten		€0	€0	€0
Sonstige Kosten		€55,200	€55,200	€55,200
Gesamtkosten		€510,570	€580,858	€676,041
Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern (EBIT)		-€14,735	€162,894	€439,587
+ Zinserträge		€0	€0	€0
./ Zinsen und ähnliche Aufwendungen		€11,463	€11,463	€11,463
+ Außerordentliche Erträge		€75,000	€0	€0
./ Außerordentliche Aufwendungen		€0	€0	€0
Betriebsergebnis / Gewinn vor Steuern		€48,801	€151,431	€428,123
Steuern	33%	€0	€0	€141,281
Betriebsergebnis / Gewinn nach Steuern		€48,801	€151,431	€286,843

Die Rentabilität in den Jahren 2020-2022 nutzt existierende Verlustvorträge weshalb erst 2022 wieder Steuern an das Finanzamt abgeführt werden.

9. Zusammenfassung

Die HAWK Bike Sales GmbH aus Berlin ist spezialisiert auf Fahrräder die in Deutschland entworfen und in Europa produziert werden. Das Management ist sowohl betriebswirtschaftlich als auch in der Fahrradbranche erfahren. Der Markt ist beständig wachsend und erfreut sich hoher Beliebtheit. Der Vertrieb erfolgt über Großhändler und bonitätsstarke Konzerne.

Nach zwei Jahren Sanierung ist die Firma erstmals wieder ertragspositiv und plant das Jahr mit Gewinn abzuschließen. Eine Kapitalrücklage des einzigen Gesellschafters i.H.v. €2m deckte die Sanierungs- und Investitionsausgaben der vergangenen Jahre. Ein zusätzlicher Liquiditätsgewinn über €200t aus der Veräußerung von Forderungsbeständen löst eine bestehende Bankverbindlichkeit ab. Für das weitere Wachstum sollen €100t in die einmalige Anschaffung eines Warenlagers investiert werden, sowie €40t in den Kauf und die Integration einer Management- und Produktionsplanung. Zusätzlich zu Finanzierungs- und Beratungskosten über €60t entsteht ein Gesamtkapitalbedarf von €200t.