



## Geschäftsplan

### Gründungsteam, Geschäftsidee & USP

Das Unternehmen paul&ernst street food solutions wurde vom Tiroler Produktdesigner Paul Kogelnig und vom Wiener Architekten und Ziviltechniker Ernst Stockinger ins Leben gerufen und entwickelt das weltweit erste Gastro-E-Bike, das mit Lithium-Ionen-Akkutechnologie und smartem Energiemanagement für eine Fülle von Anwendungen betrieben werden kann (Street Food aller Art, Kaffee, Eis, Kaltgetränke). Der Kunde kann die technische Ausstattung und die optische Gestaltung (Materialien der Arbeitsflächen, Branding etc.) des Bikes über den Online-Konfigurator auf [www.paulundernst.com](http://www.paulundernst.com) individuell auswählen und erhält so ein genau auf seine individuellen Bedürfnisse abgestimmtes Bike für die mobile Outdoor-Gastronomie, das ihm Verkaufsorte erschließt, die ihm auf andere Weise verwehrt bleiben (z.B. Fußgängerzonen, Parks, Badestrände, Kinozentren, Shoppingmalls...).

paul&ernst Gastro-E-Bikes haben mehrere Alleinstellungsmerkmale: smartes Design und Individualisierbarkeit durch den Online-Konfigurator, höchste Qualität der Komponenten und Geräte sowie durchdachte Funktionalität je nach Anwendung, Behördenkonformität, autarke Energieversorgung einen ganzen Geschäftstag lang dank modernster Akkutechnologie, extragroße Arbeits- und Verkaufsfläche mit 267cm Länge.

paul&ernst street food solutions liefern 2017 bereits die ersten Gastro-E-Bikes der zweiten Serie an Kunden aus und setzen damit auf einen kontinuierlich wachsenden Markt. Eine Produktmarge von >50% sowie 1800 Kundenanfragen aus aller Welt zeigen das profitable Wachstumspotential der Gastro-E-Bikes.

## Der Markt – zwei Megatrends, eine Lösung

Die Märkte für Street Food und E-Bikes / Cargo Bikes boomen, aber professionelle Lösungen, die diese beiden Megatrends kombinieren, fehlen am Markt. paul&ernst ist weltweit die einzige Firma, die hochwertige, durchdachte und zu 100% individualisierbare Imbisswägen auf Basis von Elektro-Lastenfahrrädern am letzten Stand der Technik produziert. Unsere Bikes entsprechen dem Zeitgeist und den hohen Anforderungen der professionellen Gastronomie und des modernen Handels. Experten schätzen, dass der Weltmarkt für Imbisswägen (inkl. solcher mit Verbrennungsmotor) in 10 Jahren über 2 Milliarden € p.a. erreichen wird. Es handelt sich daher um einen Markt mit starkem Wachstumspotential, in dem paul&ernst mit ihrem innovativen Produkt eine Lücke füllen. Somit bestehen exzellente Chancen für schnelles Unternehmenswachstum und Etablierung einer starken und nachhaltigen Position am internationalen Markt.

## Marktentwicklung

Street Food ist ein international stark wachsender Geschäftszweig, in dem sich kleine Gastronomen zu großen professionellen Unternehmen entwickelt haben. Im Sektor Food Bikes gibt es international noch keine Produzenten, die den Anforderungen von Profigastronomen gerecht werden. Diese Lücke bietet für paul&ernst GmbH großes Umsatzpotenzial in einem wachsenden Markt.

Der Street Food Trend verzeichnet, ausgehend von den USA, attraktive Wachstumsraten. In Europa hat dieser Trend mit mehreren Jahren Verzögerung begonnen, somit ist anzunehmen, dass hier noch mindestens über ein halbes Jahrzehnt mit stark steigenden Umsätzen zu rechnen ist.

**Annual growth forecast of selected beverage and snack shop categories in the United States between 2014 and 2019**

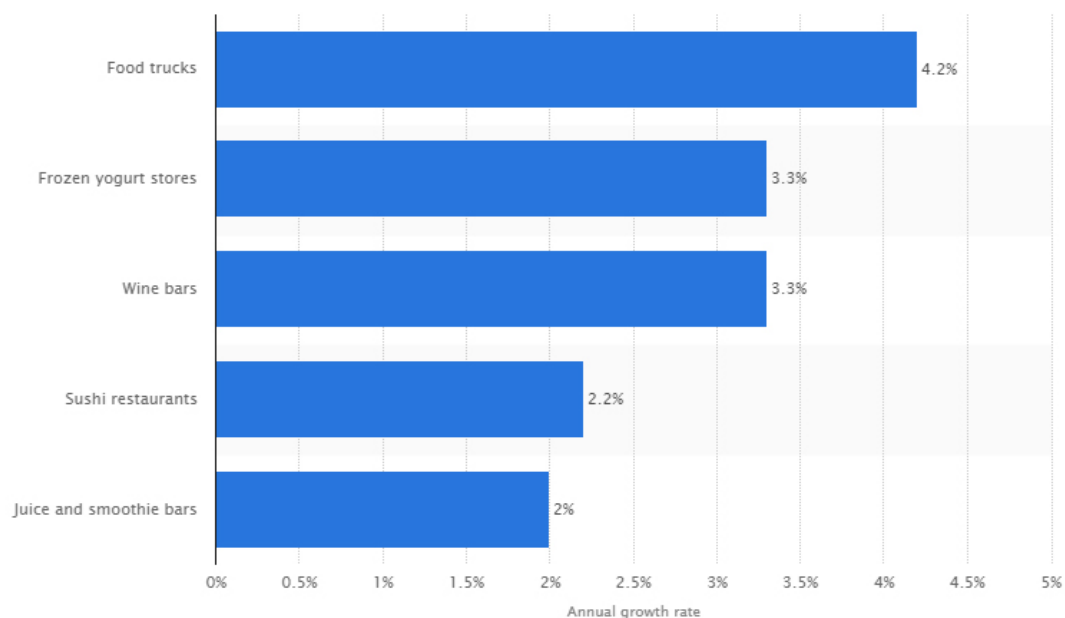


Abbildung: Wachstum von Food Trucks in den USA bis 2019 (Quelle: Statista 2016)

Die exzellenten Marktchancen von paul&ernst in diesem Wachstumsmarkt lassen sich anhand folgender Daten zu den in Frage kommenden Kunden illustrieren:

(Daten aus 2015 & 2016 / Quellen: de.statista.com & Statistik Austria)

Potentielle Kunden DE		Fastfood Umsatz in Österreich 2016		PR-Volumen Gastro DE
75.000	Restaurants	852 Mio. €	Systemgastronomie	345 Mio. €
32.869	Imbissbuden	154 Mio. €	Würstelstände	
11.298	Cafes	127 Mio. €	Ethnik Imbiss	
11.137	Hotels			PR-Volumen Tourismus DE
5591	Eisdielen			1.007 Mio. €
479	Einkaufszentren			

## Zielgruppen

Die Zielgruppen gliedern sich in folgende Branchen:

### Gastronomie

- (Einzelunternehmer bis zu Großgastronomen und Franchiseunternehmen profitieren von individualisierten und funktional durchdachten Food Bikes)

### Vertrieb

- (vorproduzierte Waren werden im öffentlichen Raum vertrieben – hier ist Speiseeis das Produkt mit der größten Marge und dem höchsten Warenwert - dementsprechend hoch ist das Interesse an paul&ernst Ice Bikes)

### Marketing

- (paul&ernst Promo Bikes erregen Aufsehen und werden als sehr sympathisch empfunden. Dies zeigt sich in zunehmenden Anfragen von Werbeagenturen, die Marketingmaßnahmen und Produktverkauf auf paul&ernst Promo Bikes organisieren und empfehlen.)

Bis dato zählen in erster Linie Kleinunternehmer und Start Ups zu den Kunden von paul&ernst (Early Adopter). Durch den gelungenen Markteintritt mit der zweiten Serie werden nun zunehmend große internationale Unternehmen (Gastronomieketten, Eisproduzenten und Franchiseunternehmen) auf paul&ernst aufmerksam und stellen konkrete Anfragen. Das erklärte Ziel ist, dieses Profisegment mit dem ausgereiften Serienprodukt (Version 2.2) zu bedienen.

## Ausgangssituation, Kundenproblem bzw. erkannter Bedarf/Mangel am Markt

Street Food ist ein weltweit boomender Trend und es gibt bereits mehrere mobile Lösungen für die Outdoor-Gastronomie – vom einfachen Imbiss-Trolley bis hin zu Food Trucks mit Verbrennungsmotoren.

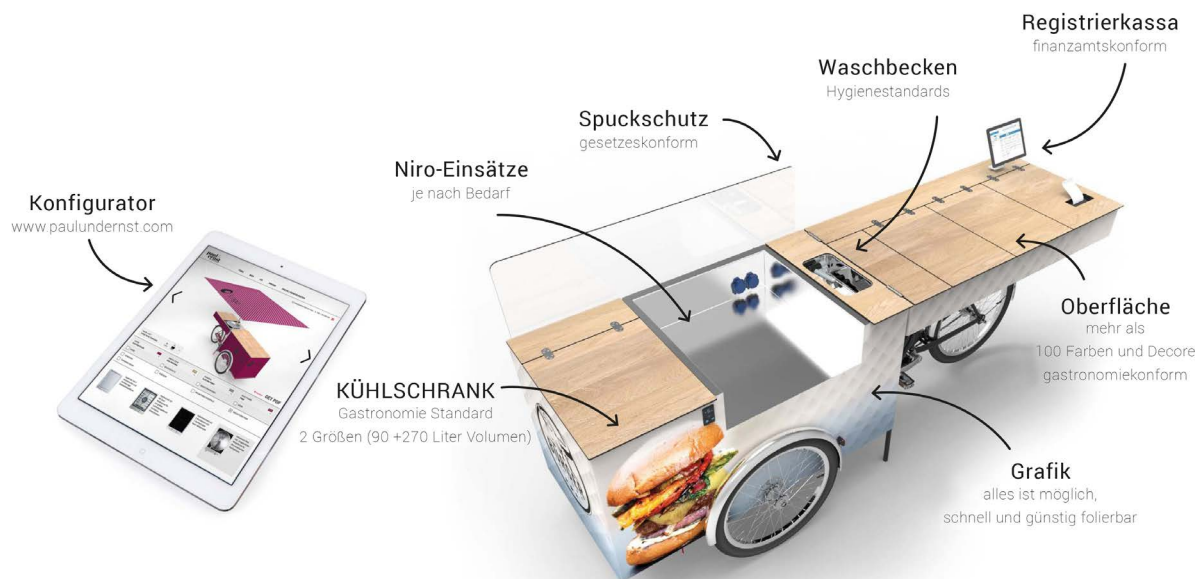
Das Food Bike bietet dem Gastronomen ein Maximum an Flexibilität. Mit dem E-Motor können Standorte im urbanen Raum in ähnlicher Zeit erreicht werden wie mit klassisch

motorisierten Fahrzeugen. Das E-Bike erschließt aber zudem Fußgängerzonen, Parks und Gebäude (wie Shoppingmalls, Flughäfen, Bahnhöfe...), die mit Verbrennungsmotoren nicht zu befahren wären. Zudem gibt es konkrete Anfragen von Betreibern von Yachthäfen, Golfplätzen und Kreuzfahrtschiffen, was die Vielseitigkeit der Einsatzmöglichkeiten verdeutlicht.

*paul&ernst street food solutions* ist bis dato weltweit die einzige Firma, die auf Basis von Elektro-Lastenfahrrädern hochwertige, durchdachte Imbisswagen produziert, die durch die Verwendung neuester Akku-Technologie einen ganzen Verkaufstag lang energieautark betrieben werden können und folgende Vorteile vereinen: riesen Verkaufsfläche durch smartes Design, Individualisierbarkeit und Behördenkonformität

## Individualisierung und Organisationsprozess

Die Webpage [paulundernst.com](http://paulundernst.com) mit dem Online Konfigurator ermöglicht dem Kunden, schnell und intuitiv sein individuelles Bike auszuwählen und zusammenzustellen (z.B. unterschiedliche Arbeitsoberflächen, Folierung, Auswahl der Geräte). Der Konfigurator fungiert aktuell als effizientes Tool für den internationalen Verkauf.

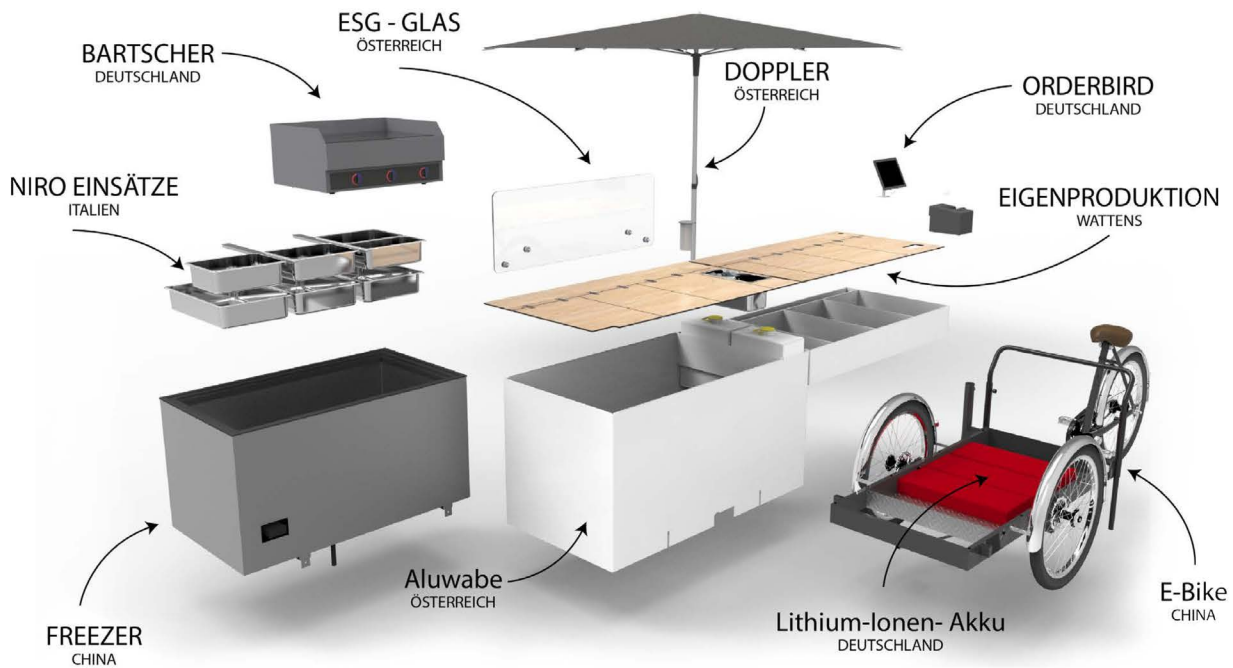


Die Zielsetzung im nächsten Entwicklungsschritt ist, die Verknüpfung der Kundenkonfiguration über Auftragsvergabe, Lagerorganisation bis zu den Produktionsprozessen automatisiert weiterzuführen.

## Produktentwicklung

Die Produktidee entstand 2013. Seither haben paul&ernst – ausgehend von den ersten Prototypen und zunächst noch nebenberuflich – das Produkt bis zum heutigen Reifegrad stetig weiterentwickelt und wurden durch das positive Feedback jener mutigen Kunden, die bereits unsere Prototypen und Modelle der Version v.01 (Blei-Akku-Technologie) gekauft haben, zum vollen Fokus auf das Projekt und zur Gründung der paul&ernst GmbH bestärkt.

Die Entwicklung der Version v.02 (Li-Ionen-Akku-Technologie, höherwertige Komponenten & Materialien, verbesserte Detaillösungen bei Grundaufbau und Ausstattung) ist nahezu abgeschlossen, und die Zulieferer für die Serienproduktion von v.02 stehen fest.



- 100% individualisierbar durch Online-Konfigurator
- 2,67 m lange Arbeitsfläche
- Bis zu 4.000 Wattstunden Akkuleistung
- Registrierkasse
- Miele Geräte
- Bartscher Profi Kochgeräte
- hochwertige Materialien
- präzise Verarbeitung (CNC Fräse und Laserschnitt)
- Waschbecken mit 12-Liter-Tank
- Aufbau in nur wenigen Sekunden
- behördenkonform
- absperrbar, Geräte und Ware sind vor Diebstahl und Witterung geschützt

## Skalierbarkeit

Plattformbike, Kühltechnik, Akkutechnik und Elektronikkomponenten werden von Zulieferbetrieben nach unseren Vorgaben gefertigt. Unsere Zulieferbetriebe gewährleisten, problemlos auch große Stückzahlen bewältigen zu können. (>100 Stück pro Monat). Customisation and Assembly finden in der Werkstätte Wattens in Tirol statt. Die Fertigung mit CNC Maschinen ermöglicht große Stückzahlen mit geringem Personalaufwand.





## Nachfrage

Schon vor dem eigentlichen Produkt-Launch und ohne jeglichen Fokus auf Marketing (und mit € 0.- paid marketing invest) wurden rein im bisherigen Geschäftsjahr 2017 über inbound Kanäle (direct / organic / social media) bereits 1800 schriftliche Anfragen generiert. Deren potenzieller Geschäftswert beträgt ca. € 1 000 000.-.

Die Anfragen können produktionsseitig erst seit September 2017 bedient werden.

Geplante Marketingmaßnahmen 2018:

- Suchmaschinenoptimierung / Webseite
- CRM / Newsletter
- Social Media Kampagne
- Integration von Kundenstories
- Google Adwords
- Kochshow ORF III

## Langfristige Marketing- und Vertriebsstrategie:

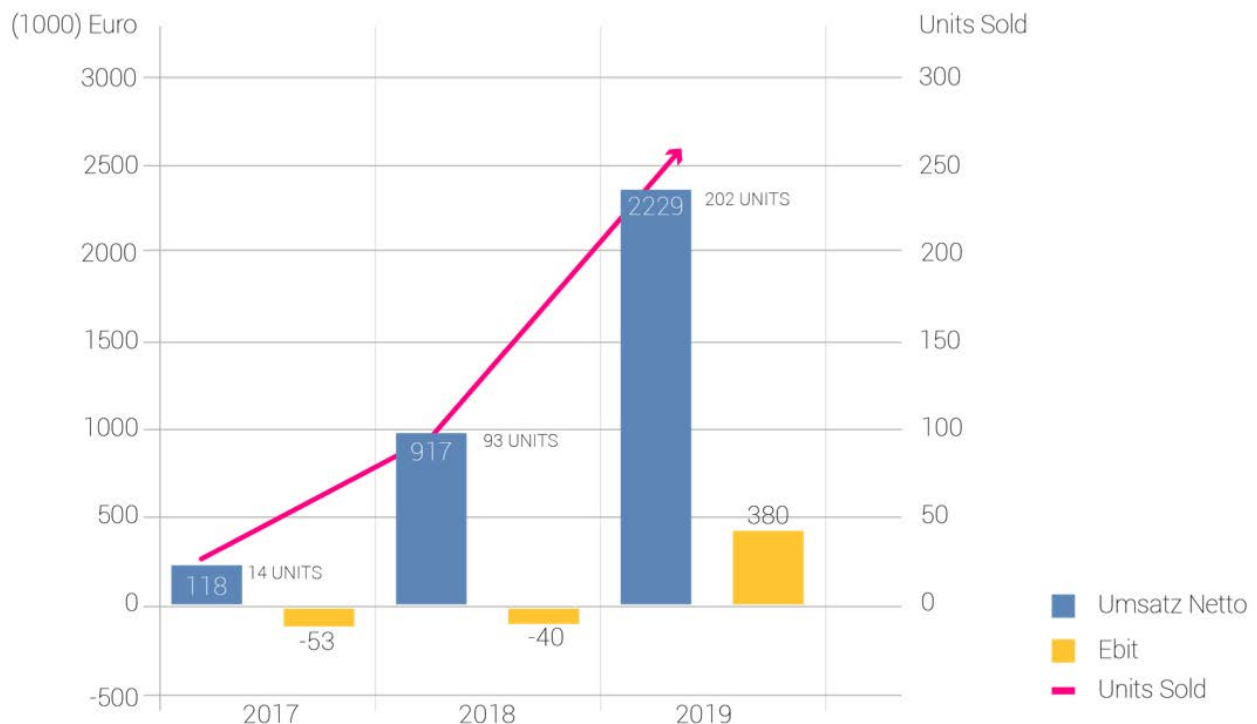
<b>CORE MARKETS</b>		<b>NON-CORE MARKETS</b>
<b>EU + CEE + UK</b>		<b>UAE, Americas, (Asia)</b>
Online	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Search (SEO &amp; Adwords)</li> <li>• Social Media (Mainly visual content via Pinterest, Instagram, FB)</li> <li>• Content Marketing (Blog)</li> </ul>	<p>Sales via strategic distributors with regional exclusivity, tied to minimum sales quotas</p>
Offline	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fachmessen</li> <li>• Industrie Presse &amp; PR</li> <li>• Outbound telesales</li> </ul>	

## Entwicklungsprognose

In der momentanen Phase der Firmenentwicklung wird parallel an Abstimmungen mit Zulieferern, Strukturaufbau für die eigene Produktion und Montage, sowie an Verkauf und internationalen Kooperationen gearbeitet.

Wir sind überwältigt von der Zahl internationaler Anfragen von Endkunden, potentionalen Resellern, bis hin zu Firmen, die an Lizenzfertigung interessiert sind.

Somit sind wir überzeugt, dass es sich bei den Verkaufszahlen, die dem Businessplan zugrunde liegen, um konservative Annahmen handelt.



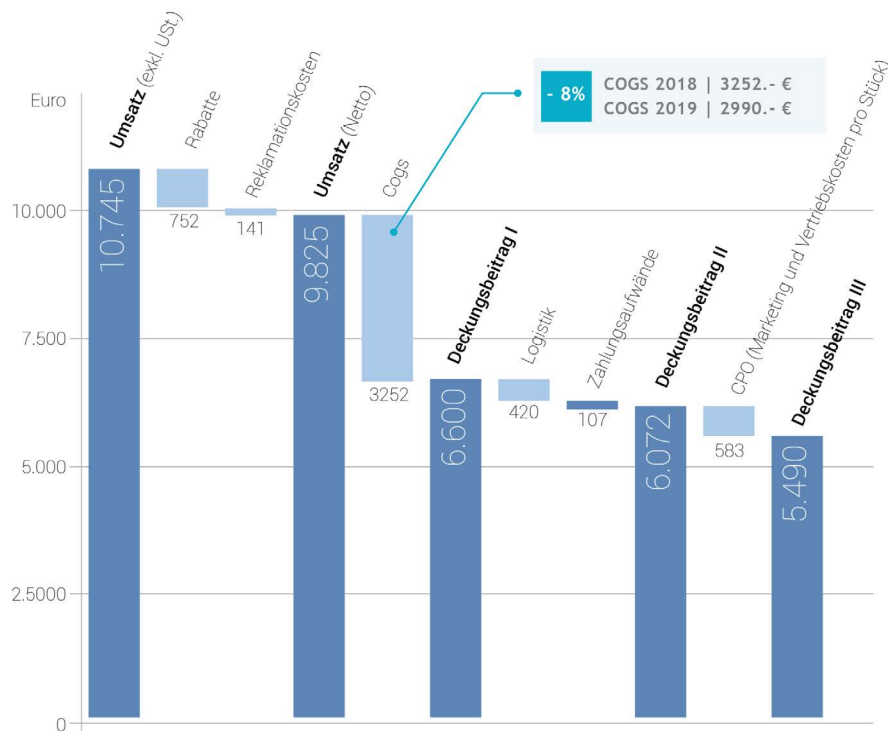
Um alle nötigen Schritte für das Wachstum schnell und effizient gehen zu können, ist Liquidität nötig. Daher haben wir uns entschieden, den Crowd Finanzierungs Prozess zu starten.

Das Finanzierungsziel liegt bei rund € 200.000.-, wobei das Investmentangebot eine Aufstockung auf bis zu € 400.000.- ermöglicht.

Ohne Crowd Investment müsste sich die Firma aus dem Cashflow finanzieren und könnte somit die nötigen Schritte wesentlich langsamer umsetzen. Dann würden wir das Risiko eingehen, vom gegenwärtigen attraktiven Marktwachstum nicht profitieren zu können.

## Produktmargen

Die Unit Margen sind bereits mit den momentanen Einkaufskonditionen für unsere Kleinserie lukrativ. Bei höheren Bestellmengen werden die Kosten für Zulieferteile und bezogene Leistungen sukzessive reduziert, daraus ergibt sich in Verbindung mit unserem hohen Warenwert ein wachsendes Gewinnpotential.



Der Umsatz bezieht sich auf einen Mittelwert pro Verkaufsabschluss. Die Preise unserer Bikes variieren von ca. € 5000.- (Promo Bike) bis ca. 16 000.- (Ice Bike mit großem Akku). Der Wert COGS (costs of goods and services sold) bildet die Summe aller Zulieferteile und bezogenen Leistungen. Diese Kosten werden sich aufgrund von besseren Einkaufskonditionen bei größeren Stückzahlen und geplanten Optimierungsmaßnahmen und Einsparungen reduzieren. (Diese Reduktion wurde konservativ geschätzt). Lohnkosten für Verkauf und Montage werden vom Deckungsbeitrag III getragen. Diese können dem Finanzplan entnommen werden.

Mittelfristig / bis zum Jahr 2019 wollen wir einen Umsatz von über € 2.000 000.- (Stückzahl ca. 200 Bikes) bei einer EBIT-Marge von ca. 17% erreichen, mit Steigerungspotential auf 20% - 25% in den Folgejahren.

## Vision

paul&ernst street food solutions hat zum Ziel, der klare Marktführer bei Produktion und Vertrieb von hochwertigen Gastro-E-Bikes zu werden.

Dies erfordert im ersten Schritt den Ausbau einer professionellen Produktionsstätte, in der hohe Stückzahlen (>250 p.a.) bei geringem Personalaufwand gefertigt werden können (Skaleneffekte), um die attraktiven Margen weiter zu steigern. Das Wachstum soll geordnet und kontinuierlich erfolgen (siehe angenommene Verkaufszahlen), um Qualität und Prozesse laufend optimieren zu können.

Im Bereich Vertrieb erfordert die Vision

- Stärkung des eigenen Online-Vertriebs als primärer Verkaufskanal
- Aufbau eines Netzwerkes von internationalen Vertriebspartnern, z.B. wird gerade der Generalvertrieb für Großbritannien inkl. Servicestruktur abgestimmt
- Das Vertriebs- und Servicenetzwerk soll mittelfristig um einen Verleihservice erweitert werden, um Synergieeffekte zu nutzen und ein zusätzliches gewinn bringendes Geschäftsfeld zu erschließen.
- Langfristig ist Lizenzfertigung in verschiedenen Kontinenten geplant.



# Impressionen



GESCHÄFTSPLAN



paul & ernst  
street food solutions



**Rollover**  
THE BEST HOT DOG IN THE WORLD™

living life  
**unbound**

**ISLAND  
OASIS**







GESCHÄFTSPLAN



paul & ernst  
street food solutions

**paul & ernst GmbH**  
Linke Wienzeile 176/2,  
1060 Wien, Austria

mail: [info@paulundernst.com](mailto:info@paulundernst.com)  
phone: +43(0)1 36166100

[www.paulundernst.com](http://www.paulundernst.com)

**paul&  
ernst**  
street food solutions