

Rohrbacher Wirtschafts-AWARD 2014

Checkliste Kategorie 05

JUNGUNTERNEHMER – START UP'S VOR DEN VORHANG

***Auszeichnung für erfolgreiche Unternehmensgründungen.** Sie können auf eine besonders erfolgreiche Unternehmensgründung in den letzten 5 Jahren zurückblicken. Sie haben Ihre Geschäftsidee realisiert und Ihre Produkte oder Dienstleistungen erfolgreich in Ihrem Zielmarkt bei Ihrer Zielgruppe positioniert. Sie können auf eine außergewöhnliche Unternehmensentwicklung verweisen und sind stolz auf das bisher Erreichte. Bewerben Sie sich, wir holen Sie vor den Vorhang.*

Bitte beschreiben Sie Ihre Geschäftsidee.

Die Geschäftsidee lautet, die Nachfrage nach professioneller Marktbefriedigung im gehobenen Fahrradsegment mit einem Top Preis-Leistungsverhältnis zu befriedigen und durch unsere maßgefertigten Fahrräder und Angebote die Kunden an unser spezialisiertes Unternehmen zu binden.

Welche besonderen Ziele haben Sie damit verfolgt?

Regionaler Marktführer in unserem Produktbereich zu werden.

Was hat Sie zur Selbständigkeit motiviert bzw. gab es einen konkreten Anlass für die Selbständigkeit?

Da mein Mann, der zur Zeit im Betrieb als Verantwortlicher für den Fahrradbau arbeitet, jahrelang als Österreich-Repräsentant des Weltmarktführers „Shimano“ dort für die Händler/Mitarbeiter-Ausbildung für den Fahrrad-Komponentenbereich verantwortlich war, nutzte ich die sich daraus ergebenden Synergien und gründete die Einzelfirma Monika Holinka mit der Ensemblebezeichnung „Fair-Prize - House of Bikes“.

Seit wann sind Sie selbständig und wie hat sich das Unternehmen seither entwickelt?

Ich bin seit 2009 selbständig und habe die Firma vom „Garagengeschäft“ an der Peripherie bis zum 2-stöckigen 250 Quadratmeter-Fahrradfachgeschäft im Zentrum von Rohrbach entwickeln können.

Welche konkreten Produkte oder Dienstleistungen bieten Sie an?

Wir bieten:

Fahrräder von A bis Z (BMX, MTB, Trekking, Cross Bikes, E-Bikes, Rennräder uvm.), wobei die Ware „von der Stange“ keine große Bedeutung hat (Fachbetrieb!).

Fahrrad-Vermessung und -Anpassung

Fahrradbau/„Fahrrad-Maßschneiderei“

Fahrrad-Technik-Seminare (Kunden schrauben im hauseigenen Seminarraum/mein Mann ist ausgebildeter Trainer)

3 Servicetechniker stehen für den Einstellungs- und Reparaturbereich zur Verfügung; egal welches Fabrikat und wo es gekauft wurde.

Rohrbacher Wirtschafts-AWARD 2014

Für welche besonderen Kunden bzw. Zielgruppen sind Ihre Produkte/Dienstleistungen interessant?

Kunden, die auf der Suche nach einem Top Preis-Leistungsverhältnis sind

Kunden mit Beschwerden beim Fahrradfahren

Kunden, die sich ein Fahrrad nach Wunsch zusammenstellen lassen und auf ihre individuellen Bedürfnisse „maßschneidern“ lassen.

Kunden mit körperlichen Einschränkungen

Was unterscheidet Sie vom Wettbewerb, oder wodurch sind Sie bei Ihren Kunden besonders erfolgreich?

Da wir uns auch mit Ausstellungsstücken, Musterfahrrädern und Sonderposten beschäftigen, sind wir der ideale Ansprechpartner für preisbewusste Käufer. Weil wir einer von wenigen Betrieben österreichweit mit der Berechtigung zum Fahrradbau sind, können sich die Kunden auf unsere qualifizierten Erfahrungen verlassen. Da mein Mann jahrelang viele Fahrradmechaniker geschult hat und bei Shimano Österreich für Technik und Verkaufsförderung zuständig war, ist er objektiv gesehen ein Ansprechpartner mit unverwechselbarer Qualifikation und Markterfahrung.

Sind Sie besondere Kooperationen eingegangen, oder gibt es wichtige Geschäfts-Partner, die bei der Entwicklung Ihres Unternehmens eine besondere Rolle spielen/gespielt haben?

Fahrradclubs, Hotels und Touristikanbieter wie z.B. Labyrinth Hofkirchen werden von uns betreut und unterstützen uns dabei, unseren Bekanntheitsgrad zu vergrößern. Wichtig ist es auch für uns, einen externen Top-Unternehmensberater an unserer Seite zu haben.

Darüber hinaus haben wir grenzüberschreitende Kooperationskontakte mit südböhmischen Tourismuseinrichtungen gestartet.

Wie wichtig sind für Sie Kontakte bzw. Netzwerke zu anderen Unternehmen in oder außerhalb der Region?

Wichtig ist es, gute Kontakte zu regionalen Vereinen zu haben und immer präsent (auch bei branchenfremden Veranstaltungen) zu sein.

Wichtige Netzwerkkontakte praktizieren wir in der Mitarbeit im Vorstand des Wirtschaftsbundes und als Mitglied von BNI.

Wie schätzen Sie die weitere Entwicklung Ihres Unternehmens ein?

Da unser Unternehmen schon wieder aus allen Nähten platzt, ist für uns der Erwerb einer eigenen Betriebsliegenschaft ein absehbares Ziel.