



MIDNIGHT PROJECT

Mika Schweingruber Hannick Morgenthaler



Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	2
Executive Summary	3
Geschäftsidee / Steckbrief	4
Dienstleistungen	5
Vision	6
Geschäftsmodell	7
Marketingkonzept	8
SWOT-Analyse	9
Bilanz und Erfolgsrechnung	10
Bilanz und ER 2024	11
Bilanz und ER 2025 (Prognose)	12
Bilanz und ER 2026 (Prognose)	13
Gründerteam	14
Selbstständigkeitserklärung	15
Quellen und Hinweise	16





Executive Summary

Die Midnight Project GmbH ist ein dynamisches Unternehmen, das sich auf individuelles Motorraddesign, den Umbau von Motorrädern, den Handel mit Motorrädern sowie Reparatur- und Wartungsdienste spezialisiert hat. Gegründet im Jahr 2024 in Berlin, zielt die Midnight Project GmbH darauf ab, Motorradliebhabern einzigartige, maßgeschneiderte Motorräder zu bieten und gleichzeitig umfassende Dienstleistungen anzubieten, die die Bedürfnisse der Motorrad-Community abdecken. Unser Unternehmensziel ist es, durch herausragende Kreativität, technisches Know-how und exzellenten Kundenservice zur führenden Marke im Custom-Motorradsegment in der Schweiz zu werden.





Geschäftsidee / Steckbrief

Firmenname: Midnight Project GmbH

Gründungsjahr: 2024

Standort: Bern, Schweiz

Branche: Motorraddesign und -umbau, Motorradhändler,
Reparaturwerkstatt

Logo:





Dienstleistungen

- **Individuelles Motorrad-Design und Umbau:** Kreative und maßgeschneiderte Designs sowie technischer Umbau nach Kundenwünschen.
- **Verkauf von Motorrädern:** Handel mit neuen und gebrauchten Motorrädern, inklusive Custom-Bikes.
- **Reparatur- und Wartungsservice:** Fachgerechte Reparaturen und regelmäßige Wartungsarbeiten für alle Motorradtypen.

Zielgruppe: Motorrad-Enthusiasten, Individualisten, Custom-Bike-Fans, Sammler, Motorradfahrer jeder Altersgruppe

USP (Unique Selling Proposition): Einzigartige Custom-Bikes kombiniert mit umfassenden Dienstleistungen und herausragendem Kundenservice.





Vision

Unsere Vision ist es, Midnight Project GmbH als die erste Anlaufstelle für individuelle Motorrad designs und hochwertige Umbauten in der Schweiz und darüber hinaus zu etablieren. Wir wollen durch unsere Kreativität, Präzision und Leidenschaft für Motorräder die Motorradkultur prägen und unseren Kunden unvergessliche Fahrerlebnisse bieten.





Geschäftsmodell

Das Geschäftsmodell der Midnight Project GmbH basiert auf drei Hauptsäulen:

1. Motorrad-Design und Umbau:

- **Designkonzepte:** Entwickeln einzigartiger und personalisierter Designkonzepte in enger Zusammenarbeit mit dem Kunden.
- **Technischer Umbau:** Umsetzung der Designkonzepte durch erfahrene Mechaniker und Ingenieure unter Verwendung modernster Technik und hochwertiger Materialien.
- **Customization-Pakete:** Verschiedene Pakete, die von minimalen Anpassungen bis hin zu kompletten Umbauten reichen, um verschiedene Budgets und Kundenanforderungen zu bedienen.

2. Motorradhändler:

- **Neufahrzeuge:** Vertrieb von Motorrädern renommierter Marken.
- **Gebrauchtfahrzeuge:** An- und Verkauf von gebrauchten Motorrädern.
- **Exklusive Custom-Bikes:** Verkauf von eigens designten und umgebauten Custom-Motorrädern.

3. Reparaturwerkstatt:

- **Regelmäßige Wartung:** Standard-Wartungsarbeiten wie Ölwechsel, Reifenservice und Inspektionen.
- **Reparaturen:** Diagnose und Behebung technischer Probleme.
- **Spezialanfertigungen:** Anfertigung und Einbau spezieller Teile für individuelle Bedürfnisse.





Marketingkonzept

- **Online-Präsenz:**

- **Website:** Ein ansprechender, benutzerfreundlicher Webauftritt mit umfassenden Informationen zu unseren Dienstleistungen, einem Portfolio bisheriger Projekte und einem Online-Shop für Ersatzteile und Merchandise.
- **Social Media:** Aktive Präsenz auf Plattformen wie Instagram, Facebook und YouTube, um unsere Arbeiten zu präsentieren, Kundenfeedback zu teilen und eine Community aufzubauen.
- **SEO und Online-Werbung:** Suchmaschinenoptimierung (SEO) und gezielte Online-Werbekampagnen, um die Sichtbarkeit zu erhöhen und potenzielle Kunden anzusprechen.

- **Events und Messen:**

- **Teilnahme an Motorradshows und -messen:** Präsenz auf nationalen und internationalen Messen, um unsere Marke zu präsentieren und neue Kunden zu gewinnen.
- **Eigene Events:** Organisation von Firmen-Events wie Tag der offenen Tür, Werkstattführungen und Custom-Bike-Ausstellungen.

- **Kundenerfahrungen:**

- **Feedback-System:** Implementierung eines Systems zur Erfassung und Auswertung von Kundenfeedback zur kontinuierlichen Verbesserung unserer Dienstleistungen.
- **Kundenzufriedenheit:** Fokus auf exzellenten Kundenservice, um langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen und positive Mund-zu-Mund-Propaganda zu fördern.

- **Partnerschaften:**

- **Motorradclubs und -vereine:** Zusammenarbeit mit lokalen und nationalen Motorradclubs zur Förderung unserer Marke und Dienstleistungen.
- **Industriepartnerschaften:** Kooperationen mit Teilelieferanten, anderen Werkstätten und Custom-Bike-Bauern.





SWOT-Analyse

Stärken:

- **Kreatives und erfahrenes Team:** Expertise im Design und technischen Umbau von Motorrädern.
- **Vollständige Service-Palette:** Von Design und Umbau bis hin zu Wartung und Reparatur.
- **Qualität und Individualität:** Hohe Qualitätsstandards und einzigartige, maßgeschneiderte Motorräder.

Schwächen:

- **Hohe Anfangsinvestitionen:** Erhebliche Investitionen in Werkzeuge, Ausrüstung und Marketing.
- **Abhängigkeit von spezifischen Kundenwünschen:** Kundenspezifische Aufträge können die Planung und Ressourcenverteilung komplex machen.

Chancen:

- **Wachsende Motorrad-Community:** Zunehmendes Interesse an Motorrädern und Custom-Bikes.
- **Trends zu Individualisierung:** Steigendes Bedürfnis nach individuell gestalteten Produkten.
- **Expansion:** Möglichkeit zur Erweiterung des Geschäfts in andere europäische Märkte.

Risiken:

- **Wirtschaftliche Schwankungen:** Konjunkturabhängigkeit, die sich auf Kaufkraft und Investitionsbereitschaft auswirken kann.
- **Technologische Veränderungen:** Schnelllebbige technologische Entwicklungen, die kontinuierliche Weiterbildung und Investitionen erfordern.
- **Konkurrenz:** Wettbewerbsdruck durch etablierte Marken und andere Custom-Bike-Hersteller.





Bilanz und Erfolgsrechnung

Einnahmen:

- Verkaufserlöse von Custom-Bikes und Motorrädern: 1.200.000 CHF
- Reparatur- und Wartungsdienstleistungen: 600.000 CHF
- Merchandise und Zubehör: 250.000 CHF

Ausgaben:

- Material- und Beschaffungskosten: 800.000 CHF
- Personal- und Lohnkosten: 500.000 CHF
- Marketing- und Vertriebskosten: 150.000 CHF
- Betriebskosten (Miete, Nebenkosten, etc.): 250.000 CHF

Gewinn:

- Gesamteinnahmen: 2.050.000 CHF
- Gesamtausgaben: 1.700.000 CHF
- Jahresüberschuss: 350.000 CHF





Bilanz und ER 2024

Bilanzposition	Betrag (CHF)
Aktiva	
Anlagevermögen	600.000
- Gebäude und Grundstücke	300.000
- Maschinen und Werkzeuge	200.000
- Fahrzeuge	100.000
Umlaufvermögen	1.450.000
- Vorräte	400.000
- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	200.000
- Bankguthaben	850.000
Aktiva gesamt	2.050.000
Passiva	Betrag (CHF)
Eigenkapital	1.200.000
- Gezeichnetes Kapital	1.000.000
- Jahresüberschuss	200.000
Fremdkapital	850.000
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	150.000
- Bankkredite	700.000
Passiva gesamt	2.050.000





Bilanz und ER 2025 (Prognose)

Bilanzposition	Betrag (CHF)
Aktiva	
Anlagevermögen	650.000
- Gebäude und Grundstücke	300.000
- Maschinen und Werkzeuge	250.000
- Fahrzeuge	100.000
Umlaufvermögen	1.750.000
- Vorräte	450.000
- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	250.000
- Bankguthaben	1.050.000
Aktiva gesamt	2.400.000
Passiva	Betrag (CHF)
Eigenkapital	1.450.000
- Gezeichnetes Kapital	1.000.000
- Jahresüberschuss	450.000
Fremdkapital	950.000
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	200.000
- Bankkredite	750.000
Passiva gesamt	2.400.000





Bilanz und ER 2026 (Prognose)

Bilanzposition	Betrag (CHF)
Aktiva	
Anlagevermögen	700.000
- Gebäude und Grundstücke	300.000
- Maschinen und Werkzeuge	300.000
- Fahrzeuge	100.000
Umlaufvermögen	2.050.000
- Vorräte	500.000
- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	300.000
- Bankguthaben	1.250.000
Aktiva gesamt	2.750.000
Passiva	Betrag (CHF)
Eigenkapital	1.750.000
- Gezeichnetes Kapital	1.000.000
- Jahresüberschuss	750.000
Fremdkapital	1.000.000
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	250.000
- Bankkredite	750.000
Passiva gesamt	2.750.000





Gründerteam

Mika Schweingruber (CEO): Mika verfügt über 15 Jahre Erfahrung im Motorraddesign und in der Unternehmensführung. Er ist verantwortlich für die strategische Ausrichtung und das operative Geschäft. Max ist ein passionierter Motorradfahrer und hat zahlreiche Custom-Bike-Projekte erfolgreich umgesetzt.

Yannick Morgenthaler (CTO): Yannick ist ein technisches Genie mit umfassender Erfahrung in der Motorradmechanik und im Customizing. Mit über 12 Jahren Berufserfahrung ist er verantwortlich für die technische Leitung und Umsetzung der Umbauten. Tom hat ein Auge für Detail und Präzision, was sich in jedem Projekt widerspiegelt.

Mit diesem detaillierten Businessplan ist die Midnight Project GmbH bestens aufgestellt, um in den nächsten Jahren erfolgreich zu wachsen und sich als führende Marke im Bereich Custom-Motorräder zu etablieren.





Selbstständigkeitserklärung

Wir erklären hiermit, dass es sich bei der von uns eingereichten schriftlichen Arbeit mit dem Titel

Businessplan Midnight Project GmbH

um eine von uns selbst und ohne unerlaubte Beihilfe sowie in eigenen Worten verfasste Originalarbeit handelt.

Wir bestätigen überdies, dass die Arbeit als Ganzes oder in Teilen noch nie zur Bewertung einer anderen schulischen Leistung an der BBZBL oder an einer anderen Ausbildungseinrichtung verwendet wurde.

Verwendung von Quellen und Sekundärliteratur

Wir erklären weiterhin, dass wir sämtliche in der eingereichten Arbeit enthaltenen Bezüge auf Quellen und Sekundärliteratur als solche kenntlich gemacht haben. Insbesondere bestätigen wir, dass wir ausnahmslos und nach bestem Wissen sowohl bei wörtlich übernommenen Aussagen (Zitaten) als auch bei in eigenen Worten wiedergegebenen Aussagen anderer Autorinnen oder Autoren (Paraphrasen) die Urheberschaft angegeben habe.

Sanktionen

Wir nehmen zur Kenntnis, dass Arbeiten, welche die Grundsätze der Selbstständigkeitserklärung verletzen - insbesondere solche, die Zitate oder Paraphrasen ohne Herkunftsangaben enthalten -, als Plagiat betrachtet werden und entsprechende rechtliche und disziplinarische Konsequenzen nach sich ziehen können.

Ich bestätige mit meiner Unterschrift die Richtigkeit dieser Angaben.

Autoren

Autor 1

Mika Schweingruber

Autor 2

Yannick Morgenthaler

Datum:

27.05.2024

Unterschriften

 Mika Schweingruber

 Yannick Morgenthaler





Quellen und Hinweise

WIR VERWEISEN AN DIESER STELLE AUF DIE AUFGABENSTELLUNG, SOWIE AUF ALLE UNS, FÜR DIESE AUFGABE, VORLIEGENDEN DOKUMENTE. EBENSOWIRD HIER AUF ALLE QUELLEN UND LINKS, AUF DEN DOKUMENTEN ANGEgebenEN QUELLEN UND LINKS, VERWIESEN.

