



MIDNIGHT PROJECT

Mika Schweingruber Hannick Morgenthaler



Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	2
Executive Summary	3
Geschäftsidee / Steckbrief.....	4
Dienstleistungen	5
Vision	6
Geschäftsmodell.....	7





Executive Summary

Die Midnight Project GmbH ist ein innovatives Unternehmen, das sich auf das Design und den Umbau von Motorrädern spezialisiert hat. Zusätzlich betreibt die Firma eine Motorrad-Handelsabteilung sowie eine Reparaturwerkstatt. Unser Ziel ist es, die Leidenschaft für Motorräder durch maßgeschneiderte Designs und hochwertige Umbauten neu zu entfachen, die Motorradkultur zu fördern und ein einzigartiges Fahrerlebnis zu bieten.





Geschäftsidee / Steckbrief

Firmenname: MotoCraft GmbH

Gründungsjahr: 2024

Standort: Berlin, Deutschland

Branche: Motorraddesign und -umbau, Motorradhändler,
Reparaturwerkstatt





Dienstleistungen

- Individuelles Motorrad-Design und Umbau
- Verkauf von neuen und gebrauchten Motorrädern
- Reparatur- und Wartungsservice

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





Vision

Unsere Vision ist es, MotoCraft GmbH als führendes Unternehmen im Bereich Custom-Motorraddesigns in Deutschland zu etablieren. Wir streben danach, durch Kreativität, Präzision und Leidenschaft für Motorräder eine unvergleichliche Marke zu schaffen, die sowohl national als auch international anerkannt wird.





Geschäftsmodell

Das Geschäftsmodell der Midnight Project GmbH basiert auf drei Hauptsäulen:

Motorrad-Design und Umbau: Individuelle Gestaltung und technischer Umbau von Motorrädern nach Kundenwünschen.

Motorradhändler: Verkauf von neuen und gebrauchten Motorrädern, sowohl von gängigen Marken als auch exklusive Custom-Bikes.

Reparaturwerkstatt: Umfangreiche Reparatur- und Wartungsdienstleistungen für alle Motorradmarken.





Marketingkonzept

- **Online-Präsenz:** Eine ansprechende Website und aktive Social-Media-Kanäle, um unser Portfolio zu präsentieren und Kunden zu gewinnen.
- **Events und Messen:** Teilnahme an Motorradshows und -messen, um die Marke MotoCraft zu promoten und Netzwerke zu pflegen.
- **Kundenerfahrungen:** Kundenfeedback und Mund-zu-Mund-Propaganda durch zufriedene Kunden.
- **Partnerschaften:** Kooperationen mit Motorradclubs und -vereinen sowie anderen relevanten Partnern in der Branche.





SWOT-Analyse

Stärken:

- Kreatives und erfahrenes Design-Team
- Umfassender Service von Design bis Reparatur
- Hohe Qualität und Individualität der Umbauten

Schwächen:

- Hohe Anfangsinvestitionen
- Abhängigkeit von spezifischen Kundenwünschen

Chancen:

- Wachsende Motorrad-Community
- Trends zu Individualisierung und Custom-Bikes
- Expansion in andere europäische Märkte

Risiken:

- Wirtschaftliche Schwankungen
- Technologische Veränderungen und Anforderungen
- Konkurrenz durch etablierte Marken





Bilanz und Erfolgsrechnung

Einnahmen:

- Verkaufserlöse von Custom-Bikes und Motorrädern: 1.000.000 EUR
- Reparatur- und Wartungsdienstleistungen: 500.000 EUR
- Merchandise und Zubehör: 200.000 EUR

Ausgaben:

- Material- und Beschaffungskosten: 700.000 EUR
- Personal- und Lohnkosten: 400.000 EUR
- Marketing- und Vertriebskosten: 100.000 EUR
- Betriebskosten (Miete, Nebenkosten, etc.): 200.000 EUR

Gewinn:

- Gesamteinnahmen: 1.700.000 EUR
- Gesamtausgaben: 1.400.000 EUR
- Jahresüberschuss: 300.000 EUR





Gründerteam

Mika Schweingruber (CEO): Langjährige Erfahrung im Motorrad-Design und in der Unternehmensführung, verantwortlich für die strategische Ausrichtung und das operative Geschäft.

Yannick Morgenthaler (CTO): Technisches Genie mit umfassender Erfahrung in der Motorradmechanik und im Customizing, verantwortlich für die technische Leitung und Umsetzung der Umbauten.

