



© privat

Innovation

## Das Kinderrad neu erfinden

Marcus Ihlenfeld, woom

Mit ihren kindgerechten Fahrräder schließen Marcus Ihlenfeld und Christian Bezdeka eine Marktlücke. Angefangen hat alles damit, dass mein Geschäftspartner Christian Bezdeka, Industriedesigner, und ich, ein Marketingmanager, nach dem perfekten Rad für unsere Kinder gesucht haben. Wir wollten genau wissen, was das ideale Kinderrad ausmacht. Drei Jahre lang haben wir recherchiert und getüftelt. Dann haben wir 2013 nach unseren Plänen Fahrradteile fertigen lassen und in einer Garage in Wien das erste Fahrrad zusammengebaut. Heute haben wir sechs woom bikes im Sortiment – für Kleinkinder ab eineinhalb Jahren bis hin zu Teenagern mit vierzehn Jahren. Und wir haben noch viel vor!

"Wir gehen abends mit dem Gefühl nach Hause, etwas geschafft zu haben, etwas für die Gesellschaft getan zu haben. Nämlich Kindern die Freude am Radfahren zu vermitteln."

Oft bekommen wir Fotos von Kindern geschickt, mit ihren woom-bikes. Unser erster Markt Österreich ist mittlerweile nur noch unser drittgrößter. Am meisten verkaufen wir in die USA, was wir unserem motivierten Distributor zu verdanken haben, und Deutschland ist natürlich auch ein wichtiger Markt für uns. Zu Beginn haben wir all unsere finanziellen Ressourcen in das Projekt gesteckt. Wir wussten, dass unsere Idee gut ist. Das heißt allerdings nicht unbedingt, dass die Käufer auf das Produkt gewartet haben. Daher behielten wir zunächst unsere Jobs und bauten in der Freizeit Fahrräder zusammen. Doch die Nachfrage war von Anfang an da. Mit den ersten Musterrädern sind wir auf eine Fahrrad-Ausstellung in Wien gegangen. Dort haben wir fast 30 Räder verkauft, die wir erst zusammenbauen mussten. Und so ging es weiter: Die ersten zwei Jahre sind wir immer der Nachfrage hinterhergelaufen. Wir haben bald gemerkt, dass es bei einem Unternehmen um mehr als ums zusammenbauen geht: auch um Buchhaltung, Vertrieb etc., da haben wir dann schon dort den ersten Mitarbeiter angestellt. Als uns der Vermieter die Garage gekündigt hat, haben wir eine größere gesucht. Und als uns der Kundenservice irgendwann zu viel wurde, haben wir noch jemanden angestellt. So haben wir immer auf unsere „offenen Schmerzpunkte“ reagiert. So hatten wir bald sieben Mitarbeiter, dann 15, und jetzt sind es 100. Auch die Garage wurde bald zu klein: Immer wieder kamen uns Leute besuchen, die bei Kaffee oder einem Bier zusahen, wie wir die Räder zusammenbauen. Das hatte sich herumgesprochen. Mittlerweile bauen wir die Räder nicht mehr selbst zusammen, sondern lassen sie komplett fertig aus Kambodscha liefern. Uns ist es wichtig, auch für die Gesellschaft in Kambodscha etwas zu tun. Wir haben dort schließlich etwa 600 Arbeitsplätze geschaffen. Daher haben wir uns die Arbeitsbedingungen bei unseren Partnern genau angeschaut: fixe Arbeitszeiten von acht Stunden Schichten, genug Pausen und vor allem hohe Sicherheitsstandards. Das sieht man vor allem bei der Lackieranlage, die bei unseren Lieferanten vorbildlich ist. Räder für Afrika Unsere interne Mission: Wir wollen die Welt ein bisschen besser machen. Weil Fahrräder Leben verändern können, unterstützen wir Buffalo-Bike (<http://www.buffalobicycle.com/>). Der Erlös aus dem Verkauf von Fahrradklingeln geht im Advent zur Gänze an World Bicycle Relief Fahrrad einen großen Unterschied: So wird ein langer Schulweg in der Hitze bewältigbar. Wir sind noch keine Mega-Firma, aber wir können etwas zurückgeben und bewusst etwas Positives tun. Dahinter stehen alle unsere Mitarbeiter.

[woombikes.com](http://woombikes.com)

Online seit 11.12.2019 (Aktualisiert: 21.03.2023)