

Handelszeitung

SCHWEIZER WOCHENZEITUNG FÜR UNTERNEHMEN UND FINANZ & THE WALL STREET JOURNAL

NR. 31 | 2. – 8. AUGUST 2006

12 | UNTERNEHMEN KMU-PORTRÄT

HANDELSZEITUNG | Nr. 31 | 2. – 8. August 2006

Arabische Investoren für Schweizer KMU

EASY-GLIDER Die Erfinder des Stadtgefährts verlagern die Produktion nach China und stehen in Verhandlungen mit Geldgebern aus dem Mittleren Osten, obwohl auch Schweizer Banken bereit wären, Kapital in die Firma einzuschliessen.

MICHAEL KUHN

Das Ziel ist ambitiös: Easy-Glider-Gründer Peter Fehervari und George Waizmann wollen ihren Umsatz von 2 Mio Fr. in diesem Jahr auf 16 Mio Fr. im Jahr 2007 verachtfachen. 2008 sollen bereits über 26 Mio Fr. umgesetzt werden, und das bei einem Betriebsergebnis (Ebit) von über 6 Mio Fr. «Wir schreiben eine Erfolgsgeschichte», ist Peter Fehervari überzeugt.

Seine Euphorie steht im krasen Gegensatz zur Realität: Denn dem Jungunternehmen fehlt bislang das Geld, um die nächste Stufe zu zünden. Über 2 Mio Fr. sind notwendig, um die geplanten Produkte – einen Easy-Glider für Kinder, eine abgespeckte Version für unter 700 Fr., ein Nachfolgermodell des aktuellen X6 sowie einen Glider fürs Wasser – zur Marktreife zu entwickeln.

Tiefere Preise zu Weihnachten

Weil sich in der Schweiz seit Jahren kein grosser Geldgeber finden lässt, reiste Fehervari im Juli nach Dubai und Abu Dhabi. Dort



Auf der Stehplattform unterwegs: Die Schweizer Erfindung Easy-Glider.

traf er den Zwischenhändler Wael Elmonofy, der eigene Nike-Shops in verschiedenen Ländern besitzt und Waren – hauptsächlich Sportgüter – vor allem aus den USA nach China oder den Mittleren Osten importiert. Mit ihm unterzeichnete Fehervari einen Distributionsvertrag für 16 Länder. Als Nächstes wird Elmonofy die weltweite Verkaufsleitung für Easy-Glider übernehmen – und die Türen zu potenziellen Geldgebern öffnen. Fehervari: «Elmonofy kennt sehr viele, sehr reiche Geschäftsleute im arabischen Raum, die sich gerne an unserer Firma beteiligen würden.»

Konkret wollen Fehervari und Waizmann ihren Anteil von heute 67% auf 50% und eine Aktie reduzieren. Der Erlös, mehrere Mio Fr., soll dann direkt in die Entwicklung, Produktion und Vermarktung der neuen Easy-Glider-Generationen fließen. Eine Beteiligung von Banken an ihrem Unternehmen ist für die Firmeninhaber im Moment keine Option: «Wenn wir zwischen einem arabischen Investor und einer Schweizer Bank wählen können, dann entscheiden wir uns für den Privatinvestor», sagt Waizmann. Zu oft seien sie in den letzten Jahren von Bank zu Bank gepilgert und nicht ernst genommen worden. «Erst jetzt, nachdem wir bereits 1200 Fahrzeuge verkauft haben und das Interesse in den USA, Südkorea und den arabischen Ländern riesig ist, sind die Banken

interessiert, das Tagesgeschäft mit uns zu bestreiten.» Das zeige, dass die Firma kurz vor dem Durchbruch stehe. Der finanzielle Break-even soll im nächsten Jahr erreicht werden.

Dazu benötigt es neben Kapital auch eine rigide Kostenkontrolle. Deshalb werden ab August die Elektroräder nicht mehr in der

Die Kosten für einen Easy-Glider können in China um fast die Hälfte reduziert werden.

Schweiz, sondern in Schanghai produziert. Die Kosten für ein Deluxe-Modell können damit von heute 1760 Fr. auf unter 1000 Fr. gesenkt werden. Die ersten 150 Easy-Glider aus dem chinesischen Werk werden in der letzten August-Woche in der Schweiz eintreffen. Damit erhoffen sich Fehervari und Waizmann gute Voraussetzungen für das Weihnachtsgeschäft. «Die grösste Hemmschwelle, einen Easy-Glider zu kaufen, ist der Preis. Mit einem dreistelligen Verkaufspreis wird der Easy-Glider auch für das breite Publikum attraktiv.»

Vor allem Inline-Skater, Kinder und Leute, die an «trendigen Fortbewegungsmitteln» interessiert sind, sollen künftig mit dem Elektrorad unterwegs sein. Und das nicht nur wie bisher in der Schweiz, sondern weltweit. Schon heute sind einige Dutzend Easy-Glider in Dubai und den USA im Einsatz. Von den 50000 Stück, die Fehervari und Waizmann 2007 ab-

setzen wollen, sollen über die Hälfte in die USA und Kanada geliefert werden, einige weitere tausend in den Mittleren Osten und nach Asien.

Ein Erfolg würde nicht nur die beiden Tüftler freuen, die bereits schon über 2 Mio Fr. in ihr «Baby», wie Fehervari die Firma nennt, gesteckt haben, sondern auch die Kleininvestoren. Mehrere hundert haben sich mit jeweils mindestens 1000 Fr. an der Firma beteiligt. Als Gegenleistung erhielten sie je einen Easy-Glider im Wert von 1495 Fr. und pro 1000 investierte Franken eine Rendite von mindestens 2 Rp. je verkauften Easy-Glider. Die Ausschüttung wurde auf 200000 verkaufte Stück beschränkt.

Geht der Businessplan von Fehervari und Waizmann auf, sollten die Investoren 2009 den gesamten Zinsertrag in ihren Händen halten.

FIRMPROFIL



Name: Easy-Glider AG, Bern
Gründung: 2002
Führung: CEO/CFO Peter Fehervari, COO George Waizmann
Umsatz: 2 Mio Fr. (2006)
Beschäftigte: 2
Produkte: Elektro-Fahrzeuge
Internet: www.easy-glider.ch