

## Vom kleinen Laden zum globalen Online-Shop Die MHW Bike House GmbH hat für jeden das richtige Rad



### Firma

MHW Bike-House GmbH

### Sitz

Schwäbisch Hall

### Branche

Fahrräder

### Website

<http://www.mhw-bike.com/>

### Wichtigste Märkte

- Deutschland, Spanien, Frankreich, Italien, Großbritannien

### Herausforderungen

- Senkung der Kosten, die aufgrund der saisonal schwankenden Nachfrage in Deutschland anfallen
- Internetauftritt für den Vertrieb von Fahrrädern mit einer sicheren Zahlungsart und einer benutzerfreundlichen Website für Kunden aus mehreren Ländern

### Ergebnisse

- 40% mehr Umsatz seit der Expansion ins Ausland
- Website und Kundenservice in fünf Sprachen, 80% der Einnahmen werden online erwirtschaftet
- Verdreifachung des Auslandsgeschäfts seit 2010, 30% der Einnahmen stammen aus internationalen Verkäufen



Aufgrund saisonaler Schwankungen auf dem deutschen Markt entschloss sich die MHW Bike-House GmbH, ein Ladengeschäft aus Schwäbisch Hall, mit einer eigenen Website in den Online-Verkauf von Fahrrädern an Kunden weltweit einzusteigen.

### Der Sonne entgegen – und ganzjährig im Geschäft

Die MHW Bike-House GmbH wurde vor 25 Jahren in Schwäbisch Hall als kleines Fahrradgeschäft mit nur fünf Mitarbeitern gegründet. Nach fast 15 Jahren hatten Steffen Gutzy und Heinz Neumann die Idee, das Geschäftsfeld um den Online-Handel zu erweitern. Der Konkurrenzdruck in Deutschland wurde immer stärker, und saisonbedingt war der Umsatz in den kalten Monaten eher dürftig.

"Wir wollten die saisonale Abhängigkeit verringern, indem wir durch ganzjährige Angebote und Anreize gezielt Kunden in südlichen Ländern ansprechen, wo die Fahrradsaison wesentlich länger dauert", erklärt der Marketingchef Rüdiger Gutzy. "Unsere Devise lautet: Irgendwo auf der Welt scheint immer die Sonne."

Nach erfolgreichen Testverkäufen bei eBay eröffnete die MHW Bike-House GmbH 2004 einen eigenen Online-Shop. Innerhalb kürzester Zeit gewann man nicht nur in Deutschland neue Kunden, sondern auch in Spanien, Frankreich und Italien. Die Website und der Kundenservice sind jetzt in fünf Sprachen verfügbar: Deutsch, Spanisch, Französisch, Italienisch und Englisch.

---

"Der Zahlungsservice ist einer der wichtigsten Bausteine im E-Commerce. Gerade in unserem hochpreisigen Marktsegment müssen wir dem Kunden unbedingt eine bewährte und sichere Zahlungsmethode anbieten."

– **Rüdiger Gutzy**  
Marketingchef  
MHW Bike-House GmbH

---

"Der Erfolg kam sehr schnell – praktisch über Nacht", erinnert sich Rüdiger Gutzy.

## **Zuverlässige Online-Zahlungen als zentraler Erfolgsfaktor**

Das Betreiben eines internationalen Online-Shops war mit neuen Herausforderungen verbunden – insbesondere der Bereich Finanztransaktionen. MHW wollte allen Kunden einen sicheren und zuverlässigen Zahlungsservice anbieten.

"Zuverlässige Zahlungen sind einer der wichtigsten Bausteine im E-Commerce. Gerade in unserem hochpreisigen Marktsegment müssen wir dem Kunden unbedingt eine bewährte und sichere Zahlungsmethode anbieten", erklärt Rüdiger Gutzy.

Mit PayPal, dem mittlerweile beliebtesten Zahlungsanbieter im Online-Shop von MHW, wird dieser Kundenwunsch erfüllt: "Seit unsere ausländischen Kunden mit PayPal zahlen können, sehen wir ein deutliches Umsatzplus. Gleich von Anfang an waren der internationale Akzeptanzgrad und die Bekanntheit der Marke PayPal wesentliche Faktoren in Bezug auf Kundenvertrauen, Sicherheit und ein positives Firmenimage. Die Auswirkung auf unser Geschäft war sowohl in Deutschland als auch im Ausland durchweg positiv."

## **Weiteres Wachstum**

Mit seinem Online-Shop erreicht die MHW Bike-House GmbH Kunden in 30 Märkten rund um den Globus. Aktuell beschäftigt das Unternehmen 60 Mitarbeiter und verkauft jährlich über 13.000 Fahrräder. Dreißig Prozent dieser Einnahmen stammen aus dem Auslandsgeschäft, und MHW hat es größtenteils geschafft, die schwankungsbedingten Mehrkosten auszugleichen.

Aus dem kleinen Fahrradladen wurde ein Geschäft mit 2.000 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche, mit einem angeschlossenen großräumigen Logistikzentrum und einem Outdoor-Gelände für Radfahrunterricht, Events und Probefahrten.

Rüdiger Gutzy ist stolz, dass sich die MHW Bike-House GmbH im internationalen E-Commerce so gut positionieren konnte: "Dank unserer internationalen Präsenz ist unsere Reichweite und Bekanntheit mittlerweile sehr gut, und auch die Anzahl der tatsächlich interessierten Online-Käufer ist deutlich gestiegen, was sich wiederum in den Umsatzzahlen niederschlägt."

Der Auslandsumsatz von MHW hat sich zwischen 2010 und 2014 mehr als verdreifacht, und das Unternehmen wächst weiter: "Wir wollen weitere Niederlassungen in Frankreich, Italien und England eröffnen, um näher am Kunden zu sein und durch die regionale Präsenz das Kundenvertrauen zu stärken."

[paypal.de/business](https://paypal.de/business)



## **Mehr erfahren**

Informieren Sie sich unter [paypal.de/business](https://paypal.de/business), wie Sie mit PayPal wachsen und neue Kunden im In- und Ausland erreichen können.

**[paypal.de/business](https://paypal.de/business)**