

Leise Power aus der Steckdose

Govecs will den europäischen Markt „aufrollern“

Die Benzinpreise steigen unaufhaltsam, Verkehrslärm macht Anwohnern zu schaffen, Großstädte richten Umweltzonen ein, um die CO₂-Emissionen einzudämmen. Bei der Suche nach einer Lösung für diese Probleme setzt das junge Münchner Unternehmen Govecs auf Nachhaltigkeit: Am wachsenden europäischen Markt für Elektromobilität will sich Govecs mit leisen, emissionsfreien Elektrorollern als Premiumhersteller positionieren.

Ein rundes Gründerteam

Thomas Grübel, Gerald Vollnhals und Nick Holdcraft drücken aufs Gas, wenn es um den Ausbau ihres Unternehmens geht: Im Januar 2009 gründeten sie die Govecs GmbH, entwickelten eine eigene Produktlinie, bauten in sechs Monaten eine Fertigung auf und starteten weitere drei Monate später den Vertrieb. Ein Jahr nach Unternehmensgründung lieferten sie bereits über 250 elektrisch betriebene Fahrzeuge in verschiedene europäische Länder. Die Govecs-Gründer haben bereits einschlägige Start-up-Erfahrung gesammelt und waren jahrelang im E-Mobility-Sektor tätig. CEO Grübel führte den ersten



Achim Lederle,
Business Angel

Elektroroller in Deutschland zur Homologation, also zur Zulassung für den europäischen Markt. „Das technische und marktseitige Know-how der Gründer hat mich überzeugt. Nur selten haben Unternehmen in einer so frühen Phase ein so rundes Managementteam“, begeistert sich Achim Lederle, der Govecs als Business Angel unterstützt. Konkret entwickelt und vertreibt Govecs elektrische Zweiradfahrzeuge in zwei Produktlinien, die mit 50 ccm und 125 ccm Hubraum

von Benzinfahrzeugen vergleichbar und mit Lithium- oder Silizium-Batterien ausgestattet sind. Die Fahrzeuge werden in einer eigenen Fertigung im polnischen Breslau



Drückt mit Govecs aufs Gas: das Gründertrio Gerald Vollnhals, Nick Holdcraft und Thomas Grübel (v.l.n.r.)

produziert und über ein Importeurnetzwerk unter anderem in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Spanien, Polen sowie Litauen und Großbritannien vertrieben.

Hoher Kaufpreis, geringe Betriebskosten

Mit ihrem Geschäftsmodell liegen die Govecs-Gründer im Trend. Der Markt für Zweiradfahrzeuge wächst: Steigende Benzinpreise lassen viele Verbraucher umdenken, statt eines Zweit- oder Drittwagens schaffen Familien häufiger einen Roller an. Vor dem Hintergrund immer höherer CO₂-Belastung nimmt gerade in den Städten die Nachfrage nach einer umweltschonenden Alternative zu lauten und abgasintensiven Krafträdern zu. 2,5 Mio. Motorroller werden in Europa jährlich zugelassen, Tendenz steigend. Eine Studie des Marktforschungsunternehmens Pike-Research sagt elektrischen Rollern bis 2016 einen Marktanteil von 10% voraus. „Davon wollen wir einen Anteil von 15% erobern“, sagt Govecs-Mitgründer Vollnhals. Während die Automobilindustrie sich noch schwer tut, Elektromodelle in Serie gehen zu lassen, ist die Technik im Zweiradsektor ausgereifter. Die leere Batterie eines Elektrorollers lässt sich problemlos in die Wohnung oder ins Büro mitnehmen und dort an jeder Steckdose aufladen. Mit einer Ladung für etwa 40 Cent fährt man 100 km weit – das Benzin für die gleiche Reichweite würde 5 EUR kosten. Der Preis eines Govecs-Rollers liegt je nach Modell zwischen 3.300 und 6.000 EUR, rund 20% über dem Preis vergleichbarer benzinbetriebener Fahrzeuge. Die

KURZPROFIL GOVECS GMBH

● Gründungsjahr:	2009
● Branche:	Cleantech/E-Mobilität
● Unternehmenssitz:	München
● Umsatz 2009:	0,45 Mio. EUR
● Mitarbeiter:	45
● Internet:	www.govecs.com
● Investoren:	Business Angels, KfW Bankengruppe

Gesamtbetriebskosten sollen nach Unternehmensangaben dank geringerer Reparatur- und Verbrauchskosten allerdings rund ein Drittel unter denen der Benziner liegen.

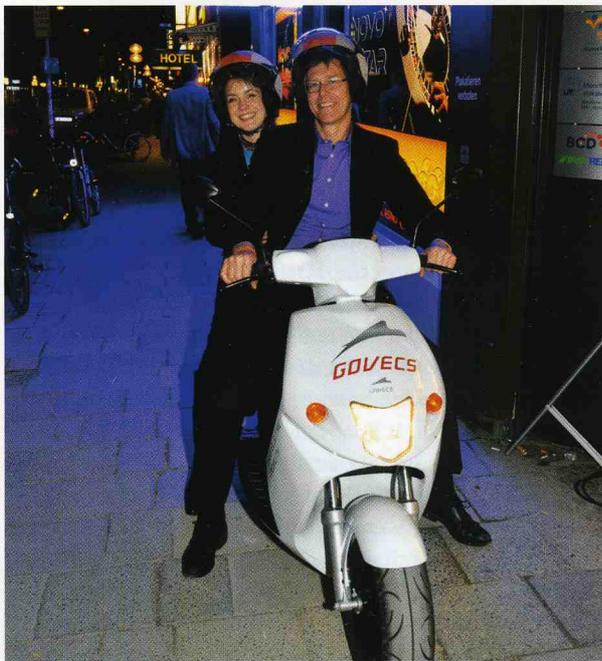
Wachstumschancen durch Hype

„Elektromobilität wird von Medien und Verbrauchern zurzeit enorm gehypt“, beobachtet auch Lederle. Von diesem Trend möchte Govecs profitieren und plant bereits für 2010 den Verkauf von 1.000 Fahrzeugen. Govecs will sich als Premiumhersteller positionieren: „Unsere Fahrzeuge werden vollständig in Europa gefertigt. Die Qualität unserer Produkte ist der von Billiganbietern aus Fernost weit überlegen“, betont Vollnhals. Bei Lifestyle-Kunden will Govecs zusätzlich durch ein attraktives Design punkten. Bislang finanzierten die Govecs-Gründer ihr Unternehmen zu einem großen Teil selbst, außerdem werden sie von den Business Angels Achim Lederle und Christoph von Braun sowie von der KfW unterstützt. Das für das geplante Wachstum notwendige Kapital soll aus einer neuen Finanzierungsrunde kommen, die gerade vor dem Abschluss steht.

Doch nach der Finanzierung ist vor der Finanzierung. „Wir suchen für die Zukunft neue Investoren, die uns über reines Kapital hinaus fördern“, sagt Vollnhals. Gerne sähe Govecs die Beteiligung eines Venture Capital-Unternehmens. Doch diese Gruppe zeige sich bislang eher skeptisch, zu groß seien die Bedenken dem produzierenden



Für die Produktion der Govecs-Roller gibt es eine Fertigungslinie im polnischen Breslau.



Elektrischer Fahrspaß in der Münchener Innenstadt

Gewerbe und einem Geschäft gegenüber, in dem man ohne Absicherung durch Patente entwickle, so Vollnhals. Diese Zurückhaltung hält Investor Lederle für nicht gerechtfertigt: „Investiert wird hier nicht in Vorstufenentwicklung, sondern in das Endprodukt. Der Erfolg hängt vom Management ab und von dessen Fähigkeit zu verkaufen“, so Lederles Einschätzung.

Ausblick

Für die kommenden drei Jahre hat Govecs Verträge mit Importeuren in Höhe von über 20 Mio. EUR ausgehandelt. „Wir wollen uns in den nächsten Jahren als Premiumanbieter europaweit etablieren und einen deutlichen Marktanteil erreichen“, formuliert Vollnhals die Ziele von Govecs. Im Jahr 2016 will das Unternehmen 80.000 Fahrzeuge verkaufen. Der Break-even soll bereits 2012 erreicht werden. Wachsen will Govecs durch die Erweiterung und die Verfeinerung der Produktpalette. Es sollen Absatzkanäle über den klassischen Zweiradmarkt hinaus erobert werden. „Mit unseren Elektrofahrzeugen wollen wir neue Kundengruppen ansprechen“, erklärt Vollnhals. Postboten auf Scootern, Stadtführungen auf E-Rollern, Mobilitätskonzepte für Industrieunternehmen – Vollnhals sieht großes Potenzial für die leisen, emissionsfreien Fahrzeuge. Darüber hinaus plant Govecs, außerhalb Europas zu expandieren. Das Geschäft in den USA und in Australien soll das saisonale Geschäft in Europa ausgleichen. ■

susanne.harrer@vc-magazin.de