

The background of the cover is a photograph showing a close-up of a blue car's side mirror and door handle. In the foreground, two hands are shaking in a firm grip, symbolizing agreement or partnership. The background is slightly blurred, showing other vehicles and people, suggesting a busy outdoor setting like a car show or a public event.

DAS ZUKUNFTSMAGAZIN DER KfW BANKENGRUPPE 2009

Chancen

Wiederaufbau

Die Rolle der KfW beim Aufbau Ost

Nachhaltigkeit

Verantwortung für Umwelt und Gesellschaft

Aus Erfahrung gut

Erfolge und Potenziale in der Entwicklungszusammenarbeit

Radlos zur Geschäftsidee

Ulrich Prediger gründete eine Leasinggesellschaft für Fahrräder. Das Konzept, Dienstwagen durch Geschäftsräder auszutauschen, kommt so gut an, dass der Ex-Manager schon neue Pläne ins Rollen bringt.

Ulrich Prediger hat das Rad neu erfunden – oder besser gesagt, eine neue Einsatzmöglichkeit für Räder. Statt Dienstwagen verleast er Geschäftsfahrräder. Die Idee dazu kam dem Ex-Manager eines Medizintechnikunternehmens, weil er selbst gern ein Firmenrad gehabt hätte. Statt den Dienstwagen zu nutzen, radelte Prediger zur Arbeit. „Das Auto musste ich trotzdem versteuern und so habe ich recherchiert, ob und wo man Räder leasen kann.“

STEUERSPARMODELL FÜR UNTERNEHMEN

Weil er keine Leasingfirma fand, beschloss Prediger, selbst eine zu gründen. Denn für ihn stand von Anfang an fest: Radleasing ist ein zukunftsfähiges Konzept. „Die Menschen denken immer umweltbewusster, für Unternehmen ist eine Fahrradflotte günstiger als ein Autofuhrpark und ein Leasingkonzept ist zudem steuerlich interessant.“

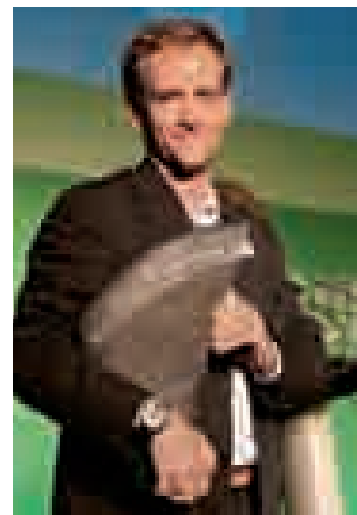
Bis Prediger das Konzept umsetzen und seine Firma im Dezember 2008 anmelden konnte, verging jedoch noch einige Zeit. Auf der Suche nach Geldgebern wurde er belächelt. Einer Bank, die von der Idee überzeugt war, war das Risiko letztlich doch zu groß. Keiner konnte damals ahnen, dass Predigers LeaseRad GmbH in kürzester Zeit ein voller Erfolg würde. Dass die Stadt Stuttgart eine 100 Elektrofahrräder große Flotte bei ihm bestellen würde. Dass gleich mehrere Hotels und eine Druckerei zu seinen Kunden zählen würden. Und erst recht keiner konnte ahnen, dass Energieversorger, große Telekommunikationsunternehmen, Krankenkassen, Pflegedienste, gemeinnützige Organisationen und sogar Banken Anfragen stellen würden.

NÄCHSTE ENTWICKLUNGSSTUFE IN PLANUNG

Und Prediger hat schon neue Ideen. Er möchte den Elektroradbereich ausbauen, weil er hier großes Potenzial sieht: „Elektrofahrräder könnten im Stadtbetrieb künftig viele Autoflotten ersetzen. Ein Vorteil ist auch, dass bei mir Räder im Corporate Design bestellt werden können.“ Ein Service, den bislang kein Zweiradhaus bietet. Die kühnste Idee von Prediger ist, sich für überdachte Radwege einzusetzen. So würde Radel-Kritikern ihr Schlechtwetter-Argument genommen werden und mehr Leute würden mit dem Rad zur Arbeit fahren, glaubt

er. In einem Küstenort in Norwegen gibt es bereits überdachte Radwege. Sie kommen so gut an, dass die Gemeinde sogar schon einen Ausbau plant. ■

EINE FAHRRADFLOTTE IST GÜNSTIGER ALS EIN AUTOFUHRPARK UND EIN LEASINGKONZEPT IST ZUDEM STEUERLICH INTERESSANT.



ERFOLGSMODELL

Mit seinem Fahrrad-Leasing-Konzept gewann Ulrich Prediger, 37 Jahre, den KarmaKonsum Gründer-Award 2009.