

Mrz 17, 2025

Wenn sich das Bestellvolumen plötzlich mehr als verzehnfacht



Manchmal kommt der Erfolg gefühlt über Nacht: Wie bei PUSH components, einem Unternehmen, das gut durchdachte Produkte für Campingbusse herstellt. Nachdem Influencer den einzigartigen Heck-Fahrradträger PUSHRack in ihren Videos vorstellten, sah sich das Start-up aus dem bayerischen Miesbach mit einem Luxusproblem konfrontiert: Wie sollte man plötzlich innerhalb einer Woche so viel Ware fertigen wie sonst in einem ganzen Quartal?

Wenn Influencer das Geschäft ankurbeln

Ursprünglich entwickelten Laurenz Dann und Bettina Schindelka den Heck-Fahrradträger für ihren Eigenbedarf. Sie bestellten bereits die Metallteile für die Konstruktion ihrer ersten Prototypen bei Laserhub.



Wenn es Laserhub damals nicht gegeben hätte, hätten wir garantiert nie den ersten Prototypen gemacht. Das gab es ja vorher nicht, dass man in so einer kleinen Menge so entspannt etwas anfragen konnte.

- Laurenz Dann, Gründer und Produktentwickler

Dann wurde das Paar auf Reisen immer häufiger auf den platzsparenden Heck-Fahrradträger angesprochen. Schließlich äußerten erste Freunde Interesse daran, das Produkt zu kaufen. Aus dem Eigenbedarf wurde ein Hobby mit etwa 30 verkauften Fahrradträgern im Monat. Anschließend wurden Influencer auf das inzwischen

PUSHrack getaufte System aufmerksam und mit der Verbreitung der Videos explodierten auch die Bestellzahlen.



Wir hatten noch 100 Stück auf Lager und dachten, damit kommen wir entspannt durchs Quartal. Doch Ende der Woche hatten wir einfach alles verkauft, was wir hatten. Die Nachfrage wurde von Woche zu Woche stärker. Wir haben sofort die doppelte Menge bei Laserhub bestellt. Bevor die Lieferung da war, waren die Fahrradträger schon wieder verkauft. Wir haben gleich wieder die doppelte Menge bestellt und bevor die da war, war auch hier schon wieder alles verkauft. Das ging dreimal so.

- Bettina Schindelka, Gründerin und Produktmanagerin

Am Ende des ersten Quartals 2023 hatten Dann und Schindelka nebenberuflich und mit familiärer Unterstützung rund 1.500 Fahrradträger auf dem heimischen Wohnzimmertisch montiert. Seitdem gibt es ein konstantes Wachstum, bei dem sie meist die Verkaufszahlen aus dem Vorjahr verdoppeln.

Welche Rolle spielt Laserhub dabei? Obwohl PUSHrack mit drei Kilogramm Gewicht deutlich leichter ist als ein herkömmlicher Fahrradträger, besteht er zu mehr als 90 % aus Metallblechteilen, die von Laserhub geliefert werden.

Prototypen mit geringen Kosten

Laurenz Dann hatte schon mehr als zehn Jahre Erfahrung in der Produktentwicklung, bevor er sein eigenes Produkt entwickelte. Er erinnert sich an eine der Herausforderungen in seiner vorherigen Rolle:

Man musste immer gleich sagen, welche Stückzahl man insgesamt braucht und ungefähr 1.000 Euro für die erste Bemusterung zahlen. Es macht eigentlich keinen Sinn, so viel Geld auszugeben und zu hoffen, dass es sich über die Zeit wieder amortisiert. Das hätte ich für die Fahrradträger Teile nie gemacht. Bei der ersten Bestellung bei Laserhub habe ich fünf Stück bestellt: Ich brauchte vier und eins hatte ich als Reserve. - Laurenz Dann

Der Preis war gering und damit war es auch die Hemmschwelle für Laurenz Dann.

Vom Prototypen zur Serienfertigung

Prototypen beschaffen ist das eine. Aber wie sieht es mit der Serienfertigung aus? Für Laurenz Dann kein Problem. Er erhöhte einfach die Bestellmenge bei Laserhub und bekam auch die größeren Mengen von 100 oder 1.000 Stück genauso zuverlässig geliefert wie die kleineren Mengen für die Prototypen. Noch größere Mengen bestellt er nur in Ausnahmefällen. Er möchte flexibel bleiben, um kleine Verbesserungen am

Fallstudie: Wenn sich das Bestellvolumen plötzlich verzehnfacht

Produkt schnell umsetzen zu können, wie etwa einen größeren Radius an einer Stelle oder etwas mehr Material an einer anderen.

Für neue Produkte beginnt er meist mit einer Serie von 100 Stück. Sollte sich das Produkt nicht verkaufen, bleibt das unternehmerische Risiko überschaubar.

Würden wir irgendwas mit Spritzgussteilen machen, müssten wir vielleicht für 50.000 Euro ein Werkzeug bauen und wären darauf angewiesen, auf jeden Fall 5.000 oder 10.000 Stück zu verkaufen. Den ganzen Stress sparen wir uns und können einfach sagen: Okay, wir können von klein nach groß skalieren. - Laurenz Dann

Besonders hilfreich für die Serienproduktion findet Laurenz Dann die Teilebibliothek. Wenn er von Bettina Schindelka hört, dass weitere Teile benötigt werden, öffnet er einfach die Laserhub-Teilebibliothek und wählt die Stückzahl bei den schon zuvor konfigurierten Teilen aus. Bald wird eine Einkäuferin selbst die Teile bestellen. Dafür muss sie sich nicht einmal mit 3D-Dateien auskennen, denn sie kann einfach auf die als Favoriten markierten Positionen in der Teilebibliothek zugreifen und diese bestellen.

Edel in Schwarz

Fahrrad-Heckträger müssen nicht nur stabil und sicher sein. Da sie sich außen am Campingbus befinden, müssen sie auch gut aussehen.

Man kann das mit Alufelgen am Auto vergleichen. Ein Produkt, das an ein Auto drangeschraubt wird, muss gut aussehen. Das ist den Kunden unglaublich wichtig. - Laurenz Dann

Dabei ist die Optik nur ein Aspekt. Ein anderer ist die Haptik: PUSH components lässt seine Metallteile in der Farbe Schwarz bei Laserhub pulverbeschichten. Dadurch werden die Oberflächen glatter und die Ecken etwas runder. Das positive Kundenfeedback bestätigt PUSH components darin, dass die Entscheidung für diesen Weiterbearbeitungsschritt die richtige war.

Tipps & Tricks vom persönlichen Ansprechpartner

PUSH components nutzt die Laserhub-Plattform für alle Anliegen: vom Prototypenbau über die Beschaffung von Teilen für die Serienproduktion bis hin zur Pulverbeschichtung. Wenn die Beschaffung von Metallteilen digital so einfach ist, braucht man dann überhaupt noch einen menschlichen Ansprechpartner? Brauchen nicht, aber Laurenz Dann schätzt die persönliche Betreuung durch Florian Zanker in Bayern sehr.

Das ist ein Buddy, der mithilft, das Beste rauszuholen. Wir hatten beispielsweise ein bisschen Zeitdruck, weil wir unser neuestes Produkt – einen Träger für E-Scooter – pünktlich für eine Messe fertigbekommen wollten. Da konnte er uns helfen, einen Lieferanten zu finden, der das noch rechtzeitig möglich macht.

- Laurenz Dann

Fallstudie: Wenn sich das Bestellvolumen plötzlich verzehnfacht

Florian Zanker, Senior Account Manager bei Laserhub, hat PUSH components seit den Anfängen begleitet. Für ihn ist es eine persönliche Freude, ein junges und dynamisches Unternehmen auf Augenhöhe zu begleiten und zu unterstützen.



Wenn ich mich an unseren ersten Termin im privaten Esszimmer erinnere und innerhalb eines Jahres die Entwicklung mit neuer Fertigungsstätte und Mitarbeiterinnen sehe, ist das ein sehr tolles Erlebnis und absolutes Highlight in meinem Beruf.

- Florian Zanker, Senior Account Manager

So gewinnen alle Seiten: PUSH components kann zuverlässig seine gefragten Produkte an die eigenen Kunden ausliefern. Die Region Miesbach gewinnt, weil durch den Erfolg von PUSH components Arbeitsplätze geschaffen werden. Und Laserhub freut sich über einen weiteren zufriedenen Kunden.

Überzeugen Sie sich selbst

Sind Sie neugierig auf den Fahrradträger von PUSH components? Im folgenden Video sehen Sie, wie er aussieht und funktioniert. Mehr Videos finden Sie bei YouTube, Instagram und Facebook unter den Schlagwörtern #hookabike und #pushcomponents.

Sie benötigen selbst Blech-, Rohr- oder Zerspanungsteile für Ihr Projekt? Machen Sie es wie PUSH components: Melden Sie sich kostenlos bei Laserhub an, laden Sie Ihre STEP-Dateien hoch und erfahren Sie in wenigen Minuten, was die Produktion Ihrer Teile kostet und wann diese lieferbar sind.

[Anmelden](#)