



Der Rahmen ist handgemacht in einem sozialen Projekt in Ghana. Unten: Passen sauber zusammen: Rohloff und Bambus.



MY BOO My Yonso

Aus Gras gebaut

PREIS 3999 €

| | |
|------------|---|
| Gewicht | 18,74 kg (mit Pedalen) |
| Zuladung** | 108,76 kg |
| Größen | Diamant: 44°, 48, 52, 55°, 58, 61, 64° cm |

AUSSTATTUNG

| | |
|--------------|--|
| Rahmen | Bambus |
| Gabel | Alu, starr |
| Schaltung | Rohloff, 14-Gang |
| Entfaltung | 1,65– 8,66 m |
| Laufрад | Naben: SON 28/ Rohloff 500/14; Felgen: Ryde Taurus-L. |
| Reifen | Schwalbe Marathon Plus Tour, 28", 47 mm |
| Bremsen | hydr. Disc Shimano Deore, 180/180 mm |
| Cockpit | Vorbau: Ergotec Octopus 2; Lenker: Ergotec; Griffe: Ergon GP30 Kork |
| Sattelstütze | Ergotec Hook |
| Sattel | Brooks Flyer Aged |
| Lichtanlage | B+M IQ-XS/ B+M Toplight 2C |
| Sonstiges | Gepäckträger: Tubus Logo Evo; Ständer: Hebie Fix 18; Schutzbleche: Alu |

* Testgröße ** Zuladung = Fahrer + Gepäck
° gegen Aufpreis

CHARAKTER

FAHRVERHALTEN

Laufruhig Agil

SITZPOSITION

Aufrecht Sport

EINSATZBEREICH

Stadt Reise

Ist das Holz? Bambus. Ach so, also Holz – man kann diese Feststellung stehen lassen. Muss man aber nicht. Denn das Gras, das Bambus biologisch ist, vereint mehrere tolle Eigenschaften auf sich: dämpfend, zugstabil, elastisch und schnell nachwachsend, sehr schnell. Das macht die Stängel zur nachhaltigen Option als Rahmenrohr-Material. my Boo aus Kiel lässt die Rahmen in einem sozialen Projekt in Ghana fertigen und unterstützt obendrein noch den Bau einer Schule vor Ort. Die Endmontage findet dann in Kiel statt. Dort kommen edle Teile wie Rohloff und SON-Dynamo an dieses Oberklasse-Reiserad.

Stark im Antritt

Die Sitzposition ist allgemein moderat, leicht sportlich und mit dem Vario-Vorbau auch anpassbar. Mit Tritt in die Pedale rolliert das my Yonso kraftvoll und dabei doch leichtfüßig vorwärts. Von, der etwas eingeschränkten, Beladung lässt es sich kaum aufhalten, leichte,

spürbare Schwingungen bringen es auch nicht aus dem Konzept. Trotz direktem Vortrieb geht es nicht um Tempo, sondern ums Touren, Endtdecken, ums Vorwärtskommen. Diese Disziplinen beherrscht das Rad aufs Feinste. Die Rohloff mahlt in den kleinen Gängen vernehmbar, schaltet jenseits von Gang Acht aber in den Flüstermodus. Und entfaltet nebenbei eine kraftvolle reisetaugliche Übersetzung. Hinten ist das Rad notwendigerweise und bestens versteift, während es im Hauptdreieck genügend Komfort vermittelt. Spürbar sticht dabei der gefederte Sattel hervor. Ob Asphalt, Schotter oder Feldwege, man fühlt sich immer gut auf dem Rad. Der Lenker liegt sauber in der Hand. Das Steuer reagiert großzügig und dank steifer Gabel feinsinnig genug für präzise Manöver. Was stört? Das leichte, aber spürbare Spiel im Vario-Vorbau und das metallische Klacken der schmalen Schutzbleche, wenn Steinchen dagegen schlagen.

FAZIT

Das Wundergras Bambus gereicht auch dem Fahrrad zur Ehre. Das my Yonso präsentiert gekonnt die Stärken und stellt so ein taugliches Langstrecken-Gefährt dar.

| | |
|---|-------------|
| Ausstattung | ● ● ● ● ● ● |
| Verarbeitung/Details | ● ● ● ● ● ● |
| Alltagstauglichkeit | ● ● ● ● ○ |
| Sicherheit | ● ● ● ● ● ● |
| Ergonomie/Komfort | ● ● ● ● ● ● |
| Fahreigenschaften | ● ● ● ● ● ● |
| <p>+ Sozialer Standard, Größen- und Formenangebot, Komfort</p> <p>- Geringe Zuladung, Spiel am Vorbau</p> | |
| Preis-Leistung | ● ● ● ● ● ● |
| <p>Note Sehr gut</p> | |



Zu Besuch bei my Boo in Kiel

RAHMEN AUS BAMBUS

Nachhaltigkeit auf vielen Ebenen:
Bei der Rahmenproduktion von
my Boo soll jeder Teil der Wert-
schöpfungskette im gleichen
Maße vom Erlös profitieren.

FOTO: MY BOO

Im Jahr 2012 setzen zwei Studenten ihre Idee in die Tat um: Eine Firma gründen, deren Philosophie auf nachhaltigen Werten basiert und eine faire Wertschöpfungskette in Gang setzt. Seit dem wurden in Ghana eine Menge Bambusräder produziert – und die Kieler von Jahr zu Jahr ein bisschen größer. Ein Blick auf die Erfolgsgeschichte von my Boo.

Wie intensiv die Verbindung von Norddeutschland ins knapp 5500 Kilometer Luftlinie entfernte Ghana gelebt wird, fällt bereits kurz hinter der Eingangstür des Firmengebäudes auf. Angefangen vom Showroom für die Kunden, über die Büroräumlichkeiten von Vertrieb und Marketing bis hin zu den Hallen der Manufaktur, dem Lager und Versand. Der Firmensitz im Kieler Wirtschaftspark ist durchweg bildlich mit dem Ort dekoriert, an dem jeder Bambusrahmen seine Geburtsstunde erlebt. Die Produktionsstätte in der Ashanti Region, Nahe der ghanaischen Millionenstadt Kumasi.

Es ist der Ort, an den Maximilian Schay und Jonas Stolzke im April 2013 reisten, um die Zusammenarbeit mit dem Yonso Project endgültig zu besiegeln. Eine soziale Initiative, die bereits seit 2008 die Bildung von Kindern, Jugendlichen und Frauen förderte – finanziert auf Spendenbasis. Gründer Kwadwo Danso hatte unlängst realisiert, dass es eines professionellen Partners bedurfte, um seiner Idee eine langfristige Entwicklungschance zu geben. Und vor allem: Unabhängigkeit zu Geldgebern zu schaffen. Außerdem hatte er erkannt, dass die großen Mengen an Bambus vor Ort überwiegend ungenutzt blieben, was ihn endgültig zu einem Geschäftspartner skizzierte, nach dem Schay und Stolzke für ihre Firmengründungsidee gesucht hatten.



FOTO: MY BOO

Rohstoff aus Ghana: Bambus erfüllt die Anforderungen für den Rahmenbau optimal.

Dass die damals 20 und 21 Jahre alten BWL-Studenten ein Geschäftsmodell mit Fahrrädern aus Bambus aus der Taufe hoben, fand seinen Ursprung weniger in jahrelanger Begeisterung für das Fortbewegungsmittel, als vielmehr in der Nachricht eines Schulfreundes. „Während seinem sozialen Jahr in Ghana hatte er ein Bambusrad gesehen und mir ein Foto davon geschickt“, erinnert sich Schay zurück, der das eher „abenteuerlich“ zusammengebaute Gefährt Stolzke präsentierte und mit ihm gemeinsam die Geschäftsidee daraus entspringen ließ. Beide hatten in Fahrrädern ein Trendthema erkannt – und wollten eine Firma gründen, die etwas „solides“ und „anfassbares“ produziert. Außerdem weist Bambus gleich mehrere Eigenschaften auf, die ihn für einen Fahrradrahmen geeignet machen. Zum einen: durch seine hohe Belastbarkeit ähnlich stabil wie Stahl. Zum anderen: aufgrund seines inneren Hohlraumes etwa so leicht wie Aluminium. Hinzu kam die soziale Komponente von fair bezahlten Arbeitsplätzen unmittelbar vor Ort sowie der ökologische Ansatz eines extrem schnell nachwachsenden Rohstoffes, der zudem noch CO₂ bindet.

Der Weg in den Fahrrad-Markt

Bis alle Prüfkriterien gewährleistet waren, vergingen knapp 15 Monate. Der Kooperationsvertrag wurde unterschrieben, als die Abnahmemengen der Bambusrahmen definiert waren. Von Beginn an hielt my Boo die Exklusivrechte für den Vertrieb in Europa. Weltweit könne das Yonso Project „auf eigene Faust“ verkaufen. Was zwar kaum stattfindet, dennoch ein Teil der Selbstständigkeit des Projektes darstellt. „95 Prozent der produzierten Rahmen werden schlussendlich zu

uns nach Kiel geschifft“, erläutert Schay, bevor PR- und Marketingleiter Felix Habke beim Rundgang durch die Manufaktur in Kiel weitere Eckpfeiler der Firmengeschichte erläutert.

Im Herbst 2013 seien beispielsweise die ersten Bambusrahmen auf Messen ausgestellt worden. Die Resonanz darauf: extrem groß. Die ersten Verkäufe in Deutschland datieren von April im Folgejahr. Von Beginn an habe man den Weg gewählt, als Marke stark zu werden. Die Devise: Viel Präsenz auf Veranstaltungen und in den Medien, da der Wert der Fahrräder „im Laden nicht auf Anhieb erkennbar“ gewesen sei. Die erwirtschafteten Erlöse flossen von der ersten Stunde an in soziale Aktivitäten vor Ort in Ghana. Ein Rad finanziere ein Stipendium, so das anfängliche Ziel. Im Jahr 2016 reifte die Idee, eine eigene Schule zu bauen. Seit Herbst 2019 ist diese in Betrieb und ein Ort, an dem täglich über 200 Kindern durch knapp 15 Lehrkräften Zugang zu Bildung verschafft wird. Soziale Nachhaltigkeit auf vielen Ebenen, die das Kieler Fahrradunternehmen von Beginn stets ins Zentrum seines Handels rückte.

Der Weg von Ghana nach Kiel

Anschließend erläutert Habke, wie ökologische Nachhaltigkeit bei der Produktion in Ghana aussieht. Angefangen mit dem Abhol-

Die Erlöse flossen von der ersten Stunde an in soziale Aktivitäten vor Ort in Ghana. Ein Rad finanziert ein Stipendium – so das anfängliche Ziel.

zen der Bambusstangen für den Rahmen, etwa 20 bis 30 Kilometer von der Produktionsstätte in Yonso entfernt. Es folgt die Trocknung, das Einspannen sowie das Verbinden mit den fünf notwendigen Aluminiumteilen an Übergängen, die genormte Maße erfordern. Später in Kiel werden dort beispielsweise das Hinterrad oder die Vordergabel verschraubt. Dann wird der Rahmen mit in Harz getauchten Sisalseilen, eine Agaven-Naturfaser, fixiert. Zum Schutz gegen die Witterung steht abschließend eine Klarlackierung auf dem Programm. Etwa 80 Stunden Handarbeit später wird ein fertiger Bambusrahmen, mit bis zu 700 anderen in einem Container, am Hafen von Accra als Seefracht deklariert. Und zwei bis drei Wochen später in Hamburg nach Deutschland importiert.

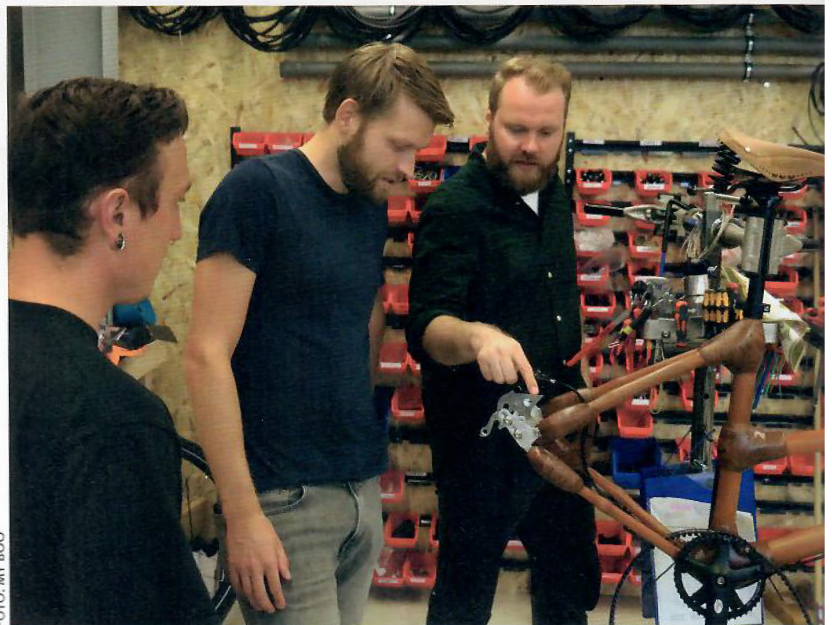


FOTO: MY BOO

Abschließende Arbeitsschritte in der Kieler Manufaktur: Der my Boo PR- und Marketingleiter Felix Habke erklärt Redakteur Tobias Jochims die finalen Montageschritte im Detail

Angekommen in der Kieler Manufaktur erfolgt die Endmontage der Bambusrahmen. Zum Großteil mit klassischen Aluminiumteilen. Teilweise auch aus nachwachsenden Rohstoffen wie Holz (Pedale) oder Rinde (Griffe) bestehend. In Summe liegen bis zu 1500 Einzelteile auf Lager, jeder Mechaniker baut immer gleichzeitig an zwei Rädern, anschließend werden diese plastikfrei in Pappe und Papier an den Kunden verschickt.

Der Kompromiss der Nachhaltigkeit

Man wisse, dass die verkaufsfertigen Bambusräder durchaus ein „ökologischer Kompromiss“ seien. „100 Prozent nachhaltig“ sei natürlich keines“, zieht Habke ein realistisches Fazit unter die Erläuterung der Produktionsprozesse und bringt ein weiteres Thema zur Sprache: die Zusammenarbeit mit der Kreuzfahrtmarke AIDA. Auch hier würde man im ersten Moment wenig Nachhaltigkeit erkennen, genießen die Ozeandampfer ja gemeinhin den Ruf, eine der größtmöglichen Umweltsünden zu sein. 60 bis 70 Räder an Bord der Schiffe würden immerhin für umweltfreundlicheren Landgang sorgen – und, ein paar Ecken weiter gedacht, neue Arbeitsplätze in Ghana schaffen. „Natürlich schauen wir uns das im Einzelfall genau an“, sagt Habke und berichtet abschließend von einer früheren Kooperation mit Mercedes-Benz, bei der man nach detaillierter Abwägung auch mehr Vor- als Nachteile erkannte.

Erfolgsgeschichte mit Zukunft

Blickt man auf das wirtschaftliche Zahlenwerk, dass my Boo seit seiner Gründung 2012 zu Papier gebracht hat, liest sich vor allem eines heraus: eine Erfolgsgeschichte auf allen Ebenen. In Ghana sind aus anfänglich drei Mitarbeitern mittlerweile eine Werkstatt mit mehr als 40 Angestellten geworden. In Kiel selbst ein ähnliches Bild: Nachdem das Gründergespann um Schay und Stolzke zunächst durch Habke sowie Vertriebsleiter Christian Penke ergänzt wurden, zählt my Boo mittlerweile ebenfalls über 40 Mitarbeiter. Wichtig dabei sei vor allem der „soziale Aspekt“ und die „Begeisterung“ für die gemeinsame Sache, das gleiche Ziel. Jeder identifiziere sich voll und ganz mit dem Projekt in Ghana. Ein essentieller Aspekt.

In den zurückliegenden Jahren habe man Wachstumsraten von 50 bis 100 Prozent verzeichnen können. Einhergehend mit der



Zwei Gründer und ihre Geschäftsidee. Ende September gewannen Maximilian Schay (links) und Jonas Stolzke (rechts) den mit 12.000 Euro dotierten Nachhaltigkeitspreis 2020.

Zufriedenheit über die Entwicklung gehe laut Schay aber auch die „super große“ Herausforderung. Erfolg bedeute schlussendlich auch Verantwortung – sowohl für die Angestellten des Yonso Projects in Ghana, als auch bei my Boo an der Kieler Förde. Weiterhin profitabel sein, Kredite bedienen oder sich selbst nicht überfordern und den Mitarbeitern zuviel abverlangen, zählt Schay die Großaufgaben als Geschäftsführer auf.

Der Umsatz im Jahr 2020 wird bei etwa vier Millionen liegen, zwei Jahre zuvor sind es knapp 1,6 gewesen. Die Anzahl der verkauften Fahrräder hat sich im gleichen Zeitraum auf etwa 1000 Stück verdoppelt. Ihre Räumlichkeiten in Kiel hat my Boo seit der Gründung bereits dreimal gewechselt. Aus dem anfänglichen 300-Quadratmeter-Geschäft ist inzwischen eine mehr als dreimal so große Fabrikhalle geworden. Gesundes Wachstum, wo man hinschaut.

Auch das Portfolio umfasst mittlerweile den Service eines Fachhändlers: von der Online-Konfiguration für eine Probefahrt, ein Leasing-Finanzierungsmodell oder spezielle Fahrradversicherungen. Das Netz der Fachhändler hat my Boo in Deutschland und dem benachbarten Ausland auf knapp 150 Partner gespannt. Der Bekanntheitsgrad des Unternehmens steige immer weiter an, auch

bedingt durch zahlreiche Kooperationen mit Hotels und Ferienanlagen, welche die Bambusräder ihren Gästen zum Verleih anbieten.

Ausgezeichnete Nachhaltigkeit

Jüngst gesellte sich zu den bereits zahlreichen gewonnenen Auszeichnungen der Lammsbräu Nachhaltigkeitspreis 2020 hinzu. Die Kieler überzeugten die Jury in der Kategorie für nachhaltige Geschäftsmodellinnovation. Durch die Entwicklung eines Bambus-Bikes mit E-Antrieb würde my Boo eine nachhaltige Mobilitätsalternative für verschiedene Bedürfnisse anbieten. Womit außerdem zum Ausdruck gebracht wurde, dass auch die strategische Zukunftsausrichtung zu passen scheint.

Impulse, die stets von Kiel ausgehen und knapp 5500 Kilometer entfernt in der Ashanti Region in professionellen Produktionsabläufen umgesetzt werden. Denn genau hier setzten die beiden Geschäftsführer Schay und Stolzke bei ihrer Dankesrede an. Ein weiteres Mal wäre unter Beweis gestellt worden, wie gut die Zusammenarbeit zwischen dem Yonso Project und der my Boo GmbH funktionieren würde – und alle noch mehr darin bestärkt worden, an der Mission eines fairen Miteinanders auf Augenhöhe weiter festzuhalten und gemeinsam zu wachsen.

TOBIAS JOCHIMS

Interview mit my Boo Co-Gründer Maximilian Schay

Nachhaltigkeit als Gratwanderung



FOTO: MY BOO

Eine Geschäftsidee und ihre Herausforderungen: Redakteur Tobias Jochims sprach mit my Boo Co-Gründer Maximilian Schay über die Philosophie des Kieler Fahrradherstellers – und vor allem darüber, wie Wertekanon und Wirtschaftlichkeit dauerhaft gesund koexistieren.

Herr Schay, die Idee Ihrer Firma fußt auf dem Gedanken der Nachhaltigkeit. Wie definieren Sie selbst diesen Begriff?

Maximilian Schay: Für mich ist das ein Dreiklang aus ökologischer Produktion, dem sozialen Aspekt sowie der Wirtschaftlichkeit. Gerade Letztgenanntes ist dahingehend wichtig, dass die ganze Unternehmensidee überhaupt eine langfristige Perspektive hat.

Gehen wir ins Detail: Wie werden Sie den ökologischen Ansprüchen genau gerecht?

Im ersten Schritt ist der Grundrohstoff Bambus ökologisch, der wiederum nur wenige Kilometer von der Produktionsstätte in Ghana in der freien Natur wächst und schonend entnommen wird. Keine Kahlröschung, sondern nur die tatsächlich benötigte Menge. Bei der anschließenden Verarbeitung laufen die Prozesse zu 99 Prozent in Handarbeit ab. Es findet also kaum ein Energieverbrauch statt.

Trotzdem steht am Ende der Lieferweg von Afrika nach Kiel auf dem Programm ...

... der in vollen Containern auf einem Schiff per Seefracht zurückgelegt wird. Verglichen mit einem Stahlrahmen aus Asien ist das nur die Hälfte der Strecke. Natürlich ist unsere Produktion nicht emissionsfrei, aber eben ökologischer als ein vergleichbares Produkt.

Wo schlägt sich der soziale Aspekt überall in der Geschäftsidee von my Boo nieder?

In allererster Linie in den fair bezahlten Arbeitsplätzen in Ghana. Aktuell arbeiten knapp 50 Männer und Frauen dort vor Ort in einer Region, die wirtschaftlich nicht gut entwickelt ist. Es gibt etwas Landwirtschaft, ein paar Taxis und Verkaufsstände. Aber keine richtige Wertschöpfung. So zieht es junge Menschen entweder in die größeren Städte oder Richtung Ausland. Gemeinsam mit dem sozialen Projekt vor Ort definieren wir unseren Auftrag darin, diesen Menschen eine

Perspektive zu schaffen. Und ihnen auch mit einer schwachen Schulbildung die Chance auf eine Ausbildung zu ermöglichen.

Welches Sozialengagement findet dort außerhalb der Produktionsstätte statt?

Unser Schulprojekt, die Yonso Project Model School, das wir im Jahr 2017 mit unserem Partner vor Ort gestartet haben. Im zurückliegenden Jahr wurden die ersten 215 Kinder eingeschult. Seit 2014 konnten wir unabhängig davon bereits über 300 Schulstipendien finanzieren und zahlreiche Bibliotheken in der Ashanti Region ausstatten. Auch unser Bike to School Program mit UNICEF hat sich als erfolgreiches Engagement erwiesen.

Der dritte Aspekt ist die Wirtschaftlichkeit. Wie werden Sie und Ihr Geschäftspartner Jonas Stolzke diesem gerecht?

Keine Frage, jede Geschäftsidee steht und fällt mit seiner wirtschaftlichen Nachhaltigkeit. Nur mit einer guten Entwicklung, einem funktionierenden Marketing und erfolgreichen Vertrieb werden Kunden erreicht, die unsere Räder kaufen wollen. Wir wollen auch in Kiel unseren Mitarbeitern ein faires Gehalt zahlen können und gleichzeitig das Projekt in Ghana weiter wachsen lassen. An diesen Strukturen arbeiten wir jeden Tag, denn sie stellen die Basis für ein nachhaltiges Unternehmen da.

In welcher Situation stieß Ihr eingangs angesprochener Dreiklang erstmals an seine Machbarkeitsgrenzen?

Als wir die Zusammenarbeit mit einer örtlichen Werkstätte für Menschen mit Behinderung, die kleine Aluminium-Teile für uns gefertigt hat, beendeten. Wir hatten gemerkt, dass ein professioneller Partner nötig ist, um preislich wettbewerbsfähig zu sein und auch im Bezug auf die Liefermengen mitwachsen zu können. Wir entschieden uns für eine Firma in Asien, die auch unsere technische Entwicklung weiter vorantreiben konnte. Rein aus dem Blickwinkel der sozialen Nachhaltigkeit war das gegen unsere Überzeugung, nicht zuletzt, weil ich dort mein freies soziales Jahr gemacht hatte. Mit der Zeit lernten wir aber, dass die grundsätzliche Balance bei my Boo stimmig ist. Kurz gesagt: Der wirtschaftliche Erfolg in Kiel hat

unmittelbar positive Auswirkungen auf alles, was in Ghana passiert.

Werfen wir einen Blick auf Ihre persönliche Motivation: Woher stammt der Antrieb, Unternehmertum und Nachhaltigkeit so eng miteinander zu verzahnen?

Schon in sehr jungen Jahren war mir klar, dass ich mal eine eigene Firma gründen will. Mit zwölf habe ich angefangen, bei Ebay Fußballposter zu verkaufen, und mir damit 200 – 300 Euro dazuverdient. Später habe ich Computerspiele an- und verkauft und großen Spaß daran entwickelt, unternehmerisch tätig zu sein. Parallel war ich politisch aktiv. Im Nachhinein betrachtet mit vielen naiven Ansätzen, die Welt zu verbessern. Weniger realistisch denkend, aber nach höheren Idealen strebend, was man als Gesellschaft alles erreichen könnte. Daraus entstand ein Spannungsfeld, das mich durch die Schulzeit begleitet hat und nach einem Besuch einer Schüler-Akademie zum Thema Social Entrepreneurship während der zwölften Klasse konkret in eine Unternehmensidee mündete.

Springen wir nun ein paar Jahre weiter, als my Boo immer weiter in den Fahrrad-Markt vordrang. Wie haben Sie die Resonanz der Branche auf Ihren Nachhaltigkeitsansatz wahrgenommen?

Wir haben schon gespürt, dass uns nicht alle ernst genommen haben. Ein 20- und 21-Jähriger, ohne jede Erfahrung, bringen nicht nur eine neue Marke auf den Markt, sondern versuchen auch, einen neuen Werkstoff zu etablieren. Trotzdem hatten wir das Gefühl, die meisten finden das gut, was wir machen. Was sie uns langfristig zugetraut haben, ist die andere Frage. Heute sind wir, meinem Eindruck nach, auf jeden Fall total akzeptiert und in der Branche breitflächig bekannt.

Dennoch steckt in Ihren selbsternannten Prinzipien der Nachhaltigkeit sicher noch weiteres Potential für die Zukunft, oder?

Auf jeden Fall! Was den ökologischen Bereich angeht, verwenden wir immer noch eine Menge Komponenten aus herkömmlichen Werkstoffen, die wir am Rahmen verbauen. Hier wollen wir sukzessive andere Materialien verwenden. Mit Griffen aus Birkenrinde, Pedale aus Holz oder Schutz-

bleche aus Bambus entwickeln wir uns da stetig weiter. Noch verwenden wir ein Recycling-Harz für die Wicklung, das ökologischste was auf dem Markt angeboten wird. Langfristig wäre es noch ökologischer, ein reines Naturharz zu verwenden.

Und im sozialen Bereich?


Mit der Eröffnung der Schule im September 2019 haben wir einen Meilenstein erreicht. Nun geht es darum, diese zu vergrößern und zu optimieren. Wir arbeiten an Stipendien-Programmen oder entwickeln Konzepte, wie sich Kinder aus den ärmsten Familien den Zugang leisten können.

Bleibt die offene Antwort auf die Frage nach dem wirtschaftlichen Potential von my Boo für die Zukunft.

Eine langfristig gedachte Option ist, sich nochmal mit dem Rahmenbau zu beschäftigen. Konkret wäre das die Vereinfachung und Beschleunigung der Produktion. Daraus ergeben würde sich die Möglichkeit, ihn in Europa günstiger anzubieten. Aktuell sind wir im Premium-Brand-Bereich. Perspektivisch

könnte auch der Massenmarkt interessant für uns sein. Mit einem günstigen Standard-Rad mit vernünftigen Durchschnittskomponenten und einem Rahmen, der vielleicht in zehn statt 80 Stunden Handarbeit in Ghana gebaut wird. Das hätte höhere Verkaufszahlen und mehr Arbeitsplätze zur Folge. Ein Thema, das uns aber frühestens in fünf Jahren beschäftigen wird. In zehn Jahren wollen wir die bekannte Marke für Bambusräder in Europa sein, wie wir es aktuell in Deutschland sind.

Bleibt uns zum Abschluss noch die Frage nach der Nachhaltigkeit Ihres Berufswegs als erfolgreicher Unternehmer. Wie intensiv stehen Sie im Dialog mit jungen Menschen, die ebenfalls eine Firma mit ähnlichen Grundsätzen gründen wollen?

Mein Mitgründer Jonas und ich bringen uns sehr aktiv in die Gründernetzwerke mit ein und stehen mit Erfahrungswerten gerne zur Seite. Dass Nachhaltigkeit, wie wir sie anstreben, langfristig erfolgreich sein kann, ist eine Geschichte, die wir immer wieder gerne und ausführlich nach außen tragen. 

TOBIAS JOCHIMS



Nachhaltigkeit vor Ort: Im September 2019 eingeweiht, werden seither täglich über 200 Kinder von 14 Lehrkräften in der Yonso Project Model School in Ghana unterrichtet.