

4. Wettbewerbssituation

- 4.1. Sind Ihre Mitbewerber eher einige große oder viele kleine Unternehmen oder haben Sie keine?
- 4.2. Wo haben Ihre Mitbewerber Schwächen, wenn Sie es aus Sicht eines Kunden beurteilen sollten?
- 4.3. Was sind die Stärken Ihres Unternehmens bzw. wie heben Sie sich von Ihren Mitbewerbern ab?
- 4.4. Wie würden Sie die weitere Entwicklung der Marktsituation einschätzen? (Trendprognose)

5. Standort

- 5.1. Wie bedeutend ist die Frage der Standortwahl für Ihr Unternehmen / Ihre Branche?
- 5.2. Welche Voraussetzungen sollte der ideale Standort mit sich bringen?

6. Unternehmensorganisations- und Personalmanagement ..

- 6.1. In welcher Rechtsform soll Ihr Unternehmen geführt werden und sind
- 6.2. Wie wollen Sie Ihre Personalstruktur gestalten?

7. Risikoanalyse

Welche gravierenden Probleme könnten auftreten

8. Kapitalbedarfsplanung

- 8.1. langfristige Investitionen
- 8.2. mittel- und kurzfristige Investitionen
- 8.3. Gründungskosten

1. Geschäftsidee

1.1. Die Geschäftsidee?

Die Geschäftsidee ist ein Reifensammelbetrieb, der folgende Leistungen erbringt:

- Abholung von Altreifen bei Tankstellen, KFZ – Werkstätten, Reifenhandel und Autoverwertungen.
- Sortieren dieser Reifen nach verschiedenen Kriterien
- Weitergabe dieser Reifen an Verwerter, also weiterverarbeitende Betrieb (z.B. thermische Verwertung in Zementfabriken, . Dies ist die am weitesten verbreitete Verwertungsmethode)
- Verkauf von Reifen und damit Verlängerung des Produktlebenszyklus an Kunden im In- und Ausland. Entweder werden diese Reifen noch einmal als Gebrauchtreifen gefahren oder in Runderneuerungsfirmen vulkanisiert und mit einer neuen Lauffläche versehen.

1.2. Welche Beweggründe haben Sie, sich selbständig zu machen bzw. ihre Idee zu verwirklichen? (Welche persönlichen und fachlichen Faktoren sprechen dafür?)

Meine persönlichen Voraussetzungen sind folgende:
Gelernter Schlosser (Geselle). 18 Jahre Maschineneinrichter
Gesprochene Sprachen: Deutsch, Englisch.

Die fachliche Kompetenz erhalte ich durch die Zusammenarbeit mit monstertyres. monstertyres ist ein anerkannter Reifensammelbetrieb mit langjähriger Erfahrung in dieser Branche. monstertyres vergibt Lizenzen und bildet aus. Durch monstertyres habe ich einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil gegenüber Wettbewerbern im Bereich Kundengewinnung, Know-how und Marketing. Folgende Leistungen erhalte ich durch eine monstertyres Lizenzpartnerschaft:

- Ausbildung Reifenbewertung: Ich erwerbe die notwendigen Materialkenntnisse zur Bewertung von Reifen
- Ausbildung Kundenumgang: Ich erwerbe die Ausbildung um Reifen individuell mit den Kunden abzurechnen
- Ausbildung kaufmännisches Wissen: Ich erwerbe das betriebswirtschaftliche Wissen um einen solchen Betrieb kaufmännisch zu führen.
- Ich erhalte Unterstützung bei der Neukundengewinnung von Entsorgungskunden (Kunden, bei denen man die Reifen abholt)
- Ich erhalte Zugang zu dem Marktplatz der monstertyres Webseite, auf dem jährlich mehrere hundert Anfragen nach Gebrauchtreifen erscheinen. Damit erwerbe ich wichtige Kontakte um die Reifen zu verkaufen.
- Ich übernehme das Corporate Design der Marke monstertyres und damit das positive und professionelle Image der Marke. Damit habe ich von Anfang an ein geschlossenes und stimmiges Konzept in meinen Kommunikationsmitteln (z.B. Webseite) und Werbeträgern (z.B. Fahrzeug und Firmenkleidung)
- Ich profitiere als einer der ersten Lizenzpartner in Deutschland davon, das monstertyres ein flächendeckendes Netz an Reifensammelbetrieben in Deutschland aufbauen will. Dadurch werden in Zukunft Abnahmevereinbarungen mit Ketten möglich, zu denen ich als Einzelbetrieb keinen Zugang hätte.

1.3. Welchen Nutzen hat das Angebot?

Ganz allgemein gesagt führt diese Dienstleistung (Reifen einsammeln, sortieren, große Teile verkaufen) dazu, das Entsorgung für die Firmen, bei denen Altreifen anfallen, preiswerter wird. Dabei profitieren die Kunden von der Kompetenz, Reifen zu verkaufen. Je besser es gelingt, diese Reifen zu vermarkten, umso wettbewerbsfähiger kann diese Dienstleistung angeboten werden. Monstertyres hat dazu eine in der Welt bisher einzigartige Verkaufsplattform geschaffen.

Was ist das Besondere an dieser Internetplattform?

1) Sie generiert unzählige Kunden die Reifen kaufen wollen in einer Branche, wo diese Kunden sonst nur durch langjährige Akquisition und persönliche Betreuung gewonnen werden könnten. Dazu ist diese Seite mehrsprachig durch Internetmarketing so aufgestellt, das sie von potentiellen Kunden automatisch bei ihren Recherchen im Internet gefunden wird.

2) monstertyres hat als einziger Anbieter weltweit eine Applikation (den Export-Anfrage-Assistenten) auf der Webseite entwickelt, bei dem die Kunden sofort online einen Großhandelspreis erhalten. Das ist in dieser Branche etwas Besonderes, weil die Nachfrage und damit der Preis für bestimmte Reifengrößen sehr unterschiedlich ist und andere Anbieter daher immer genau analysieren müssen, wie viele Reifen in welchen Größen in welcher Qualität zusammen passen und wie dann in einem bestimmten Fall der Preis aussehen wird.

1.4. Warum sollte jemand Ihr Produkt / Ihre DL kaufen bzw. welches Problem löst Ihr Produkt / Ihre DL für den Kunden?

Jedes Jahr fallen allein in Deutschland ca. 600.000 t Tonnen Altreifen an. Das ist für die montierenden Betriebe mit erheblichen Abfall- und Platzproblemen verbunden. Als monstertyres Partner erwerbe ich das Know-how um diesen Betrieben eine gute Servicequalität zu bieten und jederzeit auf Anforderung diese Reifen abzuholen. Da Entsorgung ein komplizierter Prozess mit Mengenströmen ist kann das nur funktionieren, wenn jederzeit der Abfluss dieser abgeholten Mengen gewährleistet ist. Das Kundenbindungsprogramm von monstertyres sieht vor, mit den Kunden Vereinbarungen zu treffen, damit in regelmäßigen Abständen der Abfall eingesammelt wird ohne dass sich die Kunden darum kümmern müssen.

1.5. Welche Ziele haben Sie sich für Ihr Unternehmen gesetzt und wie wollen Sie diese erreichen? (Qualitätsziele, Serviceziele, Wachstumsziele)

Als monstertyres Partner profitiere ich von den Qualitätsstandards, die monstertyres bei der Abholung und dem Verkauf der Reifen seit Jahren mit Erfolg gesetzt hat. Diese Standards betreffen die sichere Bewertung der Reifen und die bereits oben angesprochenen Serviceintervalle.

Das Wachstumsziel für meinen Betrieb ist die Vollauslastung mit einem Fahrzeug. Diese Vollauslastung soll innerhalb von 3 Jahren erreicht werden. Wenn dieses Ziel zu 2/3 erreicht ist, können weitere Fahrzeuge eingeplant werden.

2. Gründerprofil

2.1. Welche kaufmännischen Qualifikationen haben Sie?

Ich habe folgendes gelernt: abgeschlossenes Studium Chemie

Dazu wird mir das kaufmännische Basiswissen zur Führung eines Reifensammelbetriebes von monstertyres vermittelt.

2.2. Welche Branchen Erfahrungen haben Sie?

Als Partnerbetrieb von monstertyres profitiere ich von den Erfahrungen, die mir hier vermittelt werden. Eine Hotline ist 6 Tage in der Woche für mich erreichbar, falls ich wichtige Fragen habe. Monstertyres organisiert darüber hinaus regelmäßige Treffen mit Lizenznehmern um einen zusätzlichen Erfahrungsaustausch zu ermöglichen.

2.3. Waren Sie schon einmal selbständig tätig und wenn ja, in welcher Branche?

Bisher nicht

2.4. Welche Kontakte / Referenzen haben Sie?

In dieser neuen Branche werden mir die Kontakte direkt oder indirekt durch monstertyres vermittelt. Ich habe Zugang zu dem von monstertyres betriebenen internationalen Marktplatz auf der Webseite. Außerdem werden mir Kundenkontakte direkt von monstertyres vermittelt auch dann, wenn der Kunde eine andere Sprache spricht. Auf der Beschaffungsseite werden mir direkt Kunden von monstertyres vermittelt wenn in der Zentrale Anfragen von Kunden aus meinem Gebiet ankommen.

Außerdem habe ich bereits zahlreiche Lieferanten und Kontakte....

2.5. Welche Aufgabe(n) übernehmen Sie im Unternehmen?

Ich bin selbst fahrender Unternehmer. Die Reifen werden von mir persönlich bei den Kunden eingesammelt, sortiert und dann mit Hilfe von Aushilfen eingelagert und ausgelagert bzw. verladen. Daher habe ich nur sehr geringe laufende Kosten so lange bis ich genau weiß ob ich in dieser Branche Erfolg haben werde.

3. Markteinschätzung

3.1. Wie groß ist das Marktvolumen für Ihre DL / Ihr Produkt?

Die in Deutschland jährlich anfallende Menge an Altreifen beträgt ca. 600.000 t. Das sind nur die Mengen, die auch statistisch erfasst, also verwertet werden. Die Dunkelziffer ist weit höher so dass es weit mehr als 1 Million Tonnen sein werden. Die Absatzmärkte für Gebrauchtreifen sind um ein Vielfaches größer und weltweit auf fast alle Länder der Welt ausgedehnt. Nur wenige Industrieländer wie Deutschland, Schweiz, Schweden, Norwegen gehören zu den typischen Verkäuferländern. Alle anderen Länder dieser Welt einschließlich USA und solche wie England, Frankreich, natürlich auch alle die Länder der ehemaligen Sowjetunion, alle afrikanischen Länder alle Länder Mittel- und Südamerikas gehören zu den Käuferländern.

3.2. Welche Kunden sprechen Sie an?

(Klein- od. Großkunden / Privatkunden od. Geschäftskunden / Altersgruppe, Einkommensgruppe, etc.)

Unsere Zielgruppe für die Entsorgungsdienstleistung sind zu 99 % Geschäftskunden. Am Anfang konzentriere ich mich auf die rentableren KFZ Werkstätten. Davon benötigt man ca. 300 bis 500 Kunden für eine Volllauslastung des Betriebes. Im Verkauf sind die Kunden zum Teil Großhändler oder Einzelhändler, die Reifen in Ihrer eigenen Montagestation verkaufen.

3.3. Wie und mit welchen Maßnahmen gehen Sie auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden ein?

Um die Entsorgungskunden gerecht zu behandeln und Ihnen einen fairen Preis zu gewähren, hat monstertyres ein individuelles Abrechnungssystem entwickelt, das dem Kunden einen gleitenden Preis für die Abholung von 0,- € bis 1,50 € pro PKW Reifen errechnet. Wenn der Kunde gute wieder verkaufbare Ware liefert, bekommt er

einen niedrigen Preis, wenn er viele Reifen liefert, die Schrott sind, dann muss er einen höheren Abholpreis bezahlen. Diese Maßnahme macht deshalb Sinn, weil die Qualität der abgeholten Reifenmischungen stark schwankt. Zusätzlich zu dem Nutzen den der Kunde hat ist dadurch sicher gestellt, dass die Rendite bei jeder Abholung stimmt. Auch nimmt der Kunde Preisänderungen nicht wirklich wahr, da in den Verrechnungspreisen der Abrechnung zwar alle paar Monate die Preise geändert werden aber für den Kunden sich am Ende nicht viel ändert, da er ja jedes Mal einen anderen Preis bezahlt.

Für die Verkaufskunden hat monstertyres den online Preisrechner entwickelt, der dem Kunden langwierige Verhandlungen und Besuche erspart um dann irgendwie herauszufinden, was er bezahlen muss (dieses Verhalten ist in der Branche sonst durchaus üblich). Stattdessen erhält der Kunde für die von ihm gewünschte Reifenmischung sofort den richtigen Preis.

3.4. Welche Kosten veranschlagen Sie für Ihre Marketingaktivitäten?

Die anfänglichen Marketingmaßnahmen für die Entsorgungskunden werden nach den Erfahrungen von monstertyres mit 0,20 € je abgeholter Reifen veranschlagt. Nach Aufbau eines guten Stammkundennetzes reduzieren sich diese innerhalb von 3 Jahren auf 0,05 € /Stück die noch Erhaltungsaufwand für die dann noch vorhandene Kundenfluktuation sind.

Für die Vermarktung der Reifen entstehen keine weiteren Kosten außer die Lizenzgebühren von 400,- €/Monat, da ich Zugriff habe auf die Anfragen nach Gebrauchtreifen auf dem monstertyres Marktplatz. Nur für solche Fälle, wo ich monstertyres als Vermittler und für die Geschäftsanbahnung benötige, weil Kunden nicht meine Sprachen sprechen, fallen weitere Kosten an.

3.5. Inwieweit können Sie bereits vorhandene Kundenkontakte nutzen?

Der von mir als selbständig geführte Reifenhandel war auch ein Reifensammelbetrieb. Von daher können vorhandene Lieferanten- und Käuferkontakte zu 90 % genutzt werden.

3.6. Für welche Strategie (eher Preis- oder Serviceorientierung) entscheiden Sie sich?

Bei den Entsorgungskunden haben wir eine klare Serviceorientierung. Wir bieten eine individuelle gerechte Abrechnung und eine zuverlässige regelmäßige Abholung und wollen dafür auch einen guten Preis erzielen. Auch aus diesem Grund ist es ratsam, eher die Zielgruppe der KFZ Werkstätten zu bedienen als den Reifenhandel. Die sind eher bereit, für die Abholung kleinerer Mengen noch höhere Preise zu bezahlen.

Die Verkaufssituation sieht so aus, dass der Kunde durch den von monstertyres entwickelten Preisrechner motiviert werden soll, möglichst ganze Reifenmischungen zu einem kleinen Preis zu kaufen. Nur wenn er viel in einem Komplettpaket nimmt, bekommt er einen wirklich günstigen Preis. Dadurch reduzieren sich die Lagerkosten ganz erheblich, da sonst bei gleichem Geschäftsvolumen die 4-5 fache Lagerfläche nötig wäre.

4. Wettbewerbssituation

4.1. Sind Ihre Mitbewerber eher einige große oder viele kleine Unternehmen oder haben Sie keine?

Der Markt für Reifensammelbetriebe ist sehr atomistisch organisiert. Es gibt sehr viele Wettbewerber. Auch die bekannten Namen haben nur kleine Marktanteile. Schon in der Vergangenheit war die größte Hürde dafür die enormen Transportkosten. Diese Hürde ist durch die steigenden Energiekosten in letzter Zeit noch größer geworden. Monstertyres setzt sich daher zum Ziel, Entsorgungsdienstleistung dezentral durch viele kleine Betriebe aufzubauen und dadurch trotzdem in naher Zukunft eine flächendeckende Entsorgung deutschlandweit anzubieten.

4.2. Wo haben Ihre Mitbewerber Schwächen, wenn Sie es aus Sicht eines Kunden beurteilen sollten?

Die Schwächen der Mitbewerber liegen vor allem in einem starren Preissystem bei der Entsorgungsdienstleistung. Dadurch können sie dem Kunden nicht wirklich einen angemessenen Preis anbieten und sind nicht in der Lage, unprofitable Kunden zu erkennen. Bezogen auf den Verkauf liegen die Schwächen in einer zu großen Diversifizierung und Aufspaltung des Angebots. Die meisten Anbieter brauchen Flächen, die 5 - 10 mal größer sind als ein monstertyres Lager mit den dadurch verbundenen Kosten. Um diese Betriebe dann auszulasten werden weite Fahrten unternommen, die in der heutigen Zeit unwirtschaftlich sind. Mit dem monstertyres Verkaufssystem ist es möglich, auf wenig Fläche sehr viel Ware zu verkaufen, also den Warenumsatz erheblich zu erhöhen.

4.3. Was sind die Stärken Ihres Unternehmens bzw. wie heben Sie sich von Ihren Mitbewerbern ab?

Die Stärken sollen hier noch einmal kurz zusammengefasst werden:

- als monstertyres Partner mache ich dem Entsorgungskunden immer ein individuelles Angebot. Daher bin ich auch genau über den Nutzen (Deckungsbeitrag) dieses Kunden und seiner Ware informiert.
- als monstertyres Partner profitiere ich von einer sehr effizienten Betriebsorganisation, die es möglich macht, mit relativ geringen logistischen Mitteln und sonstigen Kosten hohen Umsatz zu generieren, Durch die geringen Kosten wird der Betrieb sehr schnell profitabel.

4.4. Wie würden Sie die weitere Entwicklung der Marktsituation einschätzen? (Trendprognose)

Der Entsorgungsmarkt für Reifen hat sich in den letzten 30 Jahren kaum verändert. Bisher ist es keinem Anbieter gelungen, flächendeckende Reifenentsorgung in Deutschland und Europa anzubieten. Vor allem wegen der hohen Transportkosten ist Reifenentsorgung eine Dienstleistung, die vor Ort durch guten Service überzeugt. Durch den Aufbau eines deutschlandweiten Partnersystems wird monstertyres in der Lage sein, Rücknahmevereinbarungen mit großen Ketten zu erzielen, von denen jeder Partnerbetrieb dann wieder profitieren wird.

5. Standort

5.1. Wie bedeutend ist die Frage der Standortwahl für Ihr Unternehmen / Ihre Branche?

Die Lagerbetriebe sind recht unabhängig von der Lage, da niemals Laufkundschaft kommt. Die Reifen werden im Umkreis von 80-100 km eingesammelt. Daher ist es das Wichtigste, genügend potentielle Kunden in diesem Einzugsgebiet zu haben. Bei mir ist es das ganze Gebiet zwischen Siegen/Olpe und Frankfurt mit Schwerpunkt Westerwald.

5.2. Welche Voraussetzungen sollte der ideale Standort mit sich bringen?

Viele Kunden die Reifen kaufen wollen, reisen mit dem Flugzeug an. Daher ist ein Standort günstig, der mit öffentlichen Verkehrsmitteln zu erreichen ist. Besondere Anforderungen an die Lagerung der Reifen werden nicht gestellt außer das sie trocken lagern müssen. Lagerflächen die diese Voraussetzungen erfüllen sind in der Regel sehr preiswert. Ein monstertyres Lager sollte 400 – 500 m² groß sein und überdacht.

6. Unternehmensorganisations- und Personalmanagement

6.1. In welcher Rechtsform soll Ihr Unternehmen geführt werden und sind

Meine Firma wird als Einzelfirma geführt.

Genehmigungen zum Betreiben dieses Gewerbes sind nicht erforderlich.

Gegebenenfalls müssen Baugenehmigungen oder Nutzungsänderungsanträge gestellt werden.

6.2. Wie wollen Sie Ihre Personalstruktur gestalten?

Anzahl; Art (Festangestellte, freie Mitarbeiter, Aushilfen); Gehälter

Dieses Gewerbe kann ich als selbst fahrender Unternehmer ausüben. Zusätzlich werden 5-6 Aushilfen benötigt die für Be- und Entlade- Tätigkeiten zur Verfügung stehen müssen. Je nach Auslastung und Unternehmensentwicklung können noch weitere Fahrzeuge mit entsprechendem Sortier Personal eingesetzt werden.

7. Risikoanalyse

Welche gravierenden Probleme könnten auftreten und welche Lösungen würden Sie für geeignet halten?

(Kunden bleiben aus; Auftreten von Nachahmern; Erstarkung der Mitbewerber; Mangel an qualifiziertem Personal; zu schnelles Unternehmenswachstum; Forderungsausfälle etc.)

Der Betrieb ist so kalkuliert, das nur geringe laufende Kosten entstehen. Sollte wirklich ein Worst Case Szenario stattfinden, in dem es keine oder nur sehr geringe Erlöse gibt, so kann der Betrieb mit kleinem Aufwand schnell wieder aufgelöst werden. Dazu ist wichtig, dass der Mietvertrag kurze Kündigungen ermöglicht, da das der größte Posten ist. Lizenzgebühren laufen maximal 1 Jahr weiter. Der benötigte LKW kann ein Gebrauchtfahrzeug sein, welches dann auch wieder ohne großen Wertverlust verkauft werden kann.

Nachahmer gibt es in diesem Gewerbe immer wieder. Die Aufgabquote ist sehr hoch da diese Leute (meist Einzelunternehmer und branchenfremde Quereinsteiger) keine Erfahrung haben und auf sich allein gestellt sind. Qualifiziertes Personal wird nicht benötigt. Alle Aushilfen können nach kurzer Einarbeitungszeit eingesetzt werden. Dieser Betrieb soll harmonisch wachsen und in erster Linie seinen Eigentümer gut ernähren. Daher wird es keine Wachstumsprobleme geben. Forderungsausfälle sind nur in sehr geringem Umfang zu erwarten, Sowohl bei den

Verkaufskunden als auch bei den Entsorgungskunden ist es üblich, dass die erbrachte Leistung sofort bezahlt wird in bar oder per Vorkasse auf's Konto.

8. Kapitalbedarfsplanung

8.1. langfristige Investitionen

Grundstück / Gebäude. Mietobjekte. Es fallen keine langfristigen Investitionen an. Evtl. Umbaumaßnahmen durch Auflagen der Baugenehmigung und Kapitalbindung durch Kauttionen, siehe Gründungskosten. Das hängt sehr vom Einzelfall ab und sollte einen Betrag von zusammen 3000,- € nicht überschreiten.

Bau- bzw. Umbaumaßnahmen fallen nur an wenn Baugenehmigungen eingeholt und wenn diese umgesetzt werden müssen. Das ist von Gemeinde zu Gemeinde sehr unterschiedlich, vom Objekt abhängig usw. Diese Kosten fallen auch nicht im Voraus an sondern während der ersten 3 Jahre, da die Genehmigungen auch eingeholt werden können wenn das Mietverhältnis schon besteht und im Anschluss an die Genehmigungen hat der Unternehmer im Allgemeinen 3 Jahre Zeit um die Baumaßnahmen umzusetzen.

Maschinen und Geräte werden nicht benötigt.

Einrichtungen / Büroausstattungen. Ein PC ist bereits vorhanden. Jede sonstige Büroausstattung kann gebraucht und sehr preiswert beschafft werden, ist aber normalerweise schon vorhanden.

Firmenfahrzeuge: Wir brauchen zum Sammeln von Reifen auf jeden Fall ein Fahrzeug mit einem Ladevolumen von 35-40 m³. Das wird ein gebrauchter LKW sein, der optisch und technisch in gutem Zustand ist. Dafür sollte ein Betrag von ca. 4000,- € vorhanden sein.

Einmalige Patent-, Lizenz- oder Franchisegebühren fallen keine an, da ich als Lizenzpartner von monstertyres das Recht habe, die Jahresgebühr monatlich abzuzahlen.

8.2. mittel- und kurzfristige Investitionen

Material- und Warenlager: Der Lizenzpartner erhält bereits Geld für den Aufbau seines Warenlagers durch die Entsorgungsgebühren. Kosten fallen also keine an.
Reserve für Unvorhergesehenes in der Anlaufphase: Für unvorhergesehene Reparaturen am LKW wird eine Rücklage

von 2000,- € gebildet

8.3. Gründungskosten

Genehmigungen fallen keine an außer die oben erwähnten Baugenehmigungen + Umbaumaßnahmen.

bis ca. 3000,- €

Die Beratung durch monstertyres ist kostenlos.

Gewerbeanmeldung ca. 15,- €

Aus- und Fortbildungskosten sind bis zu einem bestimmten Höchstbetrag kostenlos durch monstertyres.

Kauttionen werden je nach Mietobjekt mit bis zu 3000,-- € veranschlagt.

9. Als Anlagen werden Liquiditäts- und Erfolgspläne erarbeitet und erstellt