

WIE ERÖFFNE ICH EINEN REIFENSERVICE?

DAS WICHTIGSTE ZUM START IM ÜBERBLICK:

Qualifikationen
Erfolgschancen
Behördengänge
Kaufmännisches
Steuern
Ausstattung
Akquise
Businessplan uvm.



**Sie haben ein Händchen für Autos und wollen auch beruflich
dieser Leidenschaft nachgehen?**

**Sie wollen aber nicht gleich eine Autowerkstatt mit umfangreichem
Leistungsangebot und vielen Auflagen eröffnen?**

Womöglich ist ja ein REIFENSERVICE genau das Richtige für Sie.

**Sie sind ausgebildete/r Mechaniker/in für Reifen- und Vulkanisationstechnik
und planen den Schritt in die Selbstständigkeit?**

**Der Leitfaden von Tyre24 ist die ideale Unterstützung
für einen erfolgreichen Start in die Welt des Reifenhandels.**

Inhalt

| | |
|---|-----------|
| Warum Reifenhändler werden? | 4 |
| Kundenpotenzial für einen Reifenservice | 5 |
| Können Sie vom Reifenservice leben? | 5 |
| Die Vorteile eines Reifenservice | 5 |
| Vor- und Nachteile einer Selbstständigkeit | 6 |
| Schritt-für-Schritt-Anleitung für die Existenzgründung als Reifenhändler | 7 |
| Vollzeit oder Nebentätigkeit? | 7 |
| Gründung eines Reifenservice ohne Ausbildung oder Meister | 7 |
| Wie und wo lerne ich die Reifenmontage? | 9 |
| Ihre geplanten Leistungen | 9 |
| Personalplanung, Wahl des Standorts | 10 |
| Behördengänge für den Reifenservice | 11 |
| Haupt-, Neben- oder Kleingewerbe | 11 |
| Anmeldung Gewerbeamt oder Gemeindeverwaltung | 12 |
| Anmeldung Industrie- und Handelskammer | 13 |
| Anmeldung Finanzamt | 13 |
| Anmeldung Arbeitsamt | 13 |
| Anmeldung Berufsgenossenschaft | 14 |
| Basis-Informationen zum Start | 15 |
| Kostenrechnung und Preiskalkulation | 15 |
| Warenwirtschaft und Auftragsverwaltung | 16 |
| Kaufmännisches Know-how | 17 |
| Steuern | 17 |
| Akquise | 18 |
| Zubehör und Ausstattung | 20 |
| An- und Verkauf von Reifen und Felgen | 22 |
| Erstellung eines Businessplans | 23 |
| Personenbezogene Daten | 24 |
| Beschreibung des Gründungsvorhabens | 24 |
| Überblick des Leistungs- und Service-Programms | 24 |
| Detaillierte Absatzmarktbeschreibung | 25 |
| Analyse der Wettbewerbssituation | 25 |
| Beschreibung des ausgesuchten Standorts | 25 |
| Personalplanung | 25 |
| Investitionsbedarfsplanung, Kapitalbedarfsplanung | 26 |
| Nennung notwendiger Betriebsmittel, Finanzierungsplan | 26 |
| Rentabilitätsvorschau, Liquiditätsvorschau | 27 |
| Weitere Informationen und Hilfe zur Selbstständigkeit | 27 |
| Fazit und Überblick | 28 |
| Tyre24 Service im Überblick | 28 |
| Impressum | 29 |

Warum Reifenhändler werden?



Ihre Kompetenzen als Reifenhändler: technisches Know-how & kompetente Beratung

Ein Faible für Autos und Reifen sowie handwerkliches Geschick sind Grundvoraussetzungen für die Eröffnung eines Reifenservice. Vernachlässigt werden sollten aber auch nicht Beratungskompetenz sowie Verkaufstalent. Schließlich sollten Sie schnell und sicher erkennen, ob ein Reifenwechsel am Fahrzeug notwendig ist und Ihre Kunden gemäß ihrer Ansprüche und Wünsche beraten.

Gesetze und Vorgaben ändern sich regelmäßig. Der Reifenmarkt ist in ständiger Entwicklung. Über neue Technologien und Produkte sollten Sie stets informiert sein. Nur so können Sie als Reifenhändler kompetent beraten und erarbeiten sich eine glaubwürdige Expertise als echter Profi.

**«ca. 180.000.000 Pkw-Reifen auf deutschen Straßen
- viel Potenzial für Ihr Geschäft»**

Doch darüber hinaus existieren **180 Millionen gute Gründe**, mit einem Reifenhandel in die Selbstständigkeit zu starten. So viele Reifen nämlich rollen allein an zugelassenen Pkw über deutsche Straßen.

Und jeder dieser Reifen muss irgendwann ausgetauscht, in der Regel aber zwei Mal im Jahr ausgetauscht werden.

Viel zu tun also und viel potenzielles Geschäft für einen engagierten Reifenservice. Über mangelnde Nachfrage kann sich diese Branche also nicht beschweren. ■

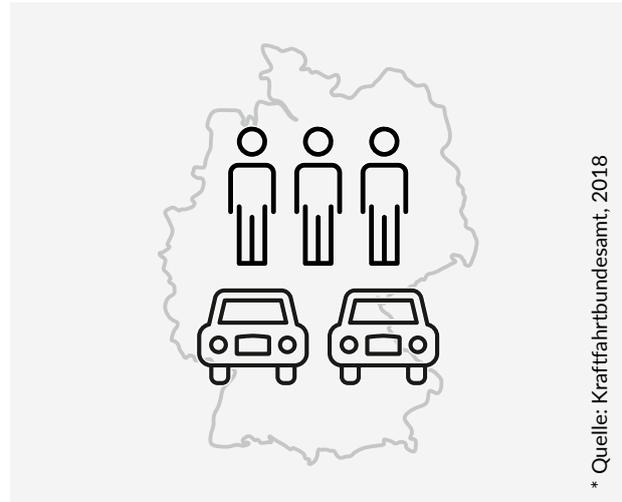


Reifenservice und Reifenhandel ist vergleichsweise stark vom Saisongeschäft geprägt und der Wettbewerb ist groß. Doch wie bei jeder anderen Neugründung und Selbstständigkeit ist mit guter Planung, Leidenschaft und Tatkraft der Erfolg auch erreichbar.

Kundenpotenzial für einen Reifenservice

Statistisch* kommen in Deutschland **687 Kraftfahrzeuge auf 1000 Einwohner**. Grundsätzlich also haben wir es im Reifenservice mit einem **riesigen Kundenpotenzial** zu tun. Doch Autofahrer ist nicht gleich Autofahrer. Vielmehr sind die Zielgruppen so divers wie Menschen verschieden sind. Die Unterschiede sind abhängig von zahlreichen, insbesondere demografischen Faktoren.

Bei der Planung Ihres Geschäfts heißt es, diesen Umstand im Blick zu behalten – insbesondere bei der **Kundenakquise**. Hierauf möchten wir vor allem im Kapitel «Akquise» eingehen. Ein Unternehmer kann schließlich nur dann erfolgreich sein, wenn er weiß, wer seine Kunden sind und wie und wo er sie erreichen kann. In Zeiten von **Google und digitalen Marktplätzen** ist dies auch im Dienstleistungssektor ein wichtiger Faktor. ■



Mit 687 Kfz auf 1000 Einwohner* (also rund zwei Pkw auf drei Einwohner) ist Deutschland ein echtes Autofahrer-Land mit viel Service-Bedarf – auch im Reifen-Service.

Können Sie vom Reifenservice leben?



Die kurze Antwort: Ja

Die etwas längere Antwort:

Beim Reifenhandel und Reifenservice ist es wie in fast jedem anderen Business. Mit guter Vorbereitung, durchdachter Strategie und solidem betriebs-

wirtschaftlichem Fundament gibt es keinen Grund, warum Ihr Geschäft kein Erfolg werden sollte. Anders als bei einer Werkstatt oder einem Autohaus bspw. ist Reifenservice und -handel **stark vom Saisongeschäft geprägt**. Denn zwischen dem Aufziehen der Sommerreifen bzw. der Winterreifen bleibt es im Reifenservice ohne weiteres Reparaturangebot recht ruhig. Dies mag wohl auch ein Grund dafür sein, warum viele selbstständige Reifenhändler Ihren **Service als Nebenerwerb** ausführen. ■



Die Vorteile eines Reifenservice

Wie bereits festgehalten fällt Ihr Leistungsangebot als reiner Reifenservice deutlich knapper aus als bei einer Reparaturwerkstatt. Doch ein so konzentriertes Service-Angebot hat auch seine Vorteile.



Im Unterschied zur Eröffnung einer Kfz-Werkstatt benötigen Sie nämlich für den Betrieb eines Reifenservice keinen Kfz-Meisterbrief.

Damit ist auch keine Anmeldung bei der Handwerkskammer notwendig. Welche Leistungen Sie ohne Meisterbrief anbieten und ausführen dürfen, erfahren Sie in unserer Anleitung.



Zudem führt Ihr schlankes Serviceangebot zu geringeren Investitionen bei der Anschaffung von Werkstatt-Equipment.

Schließlich wird ein Reifenservice mit verhältnismäßig wenig Zubehör und Werkzeugen ausgeführt.

Vor- und Nachteile einer Selbstständigkeit

Niemand will Ihnen das Blaue vom Himmel versprechen. Ein eigenes Geschäft benötigt sehr viel mehr Leidenschaft und Eigeninitiative als die Arbeit in Anstellung. Dafür sind die Belohnungen, die Sie aus einer Selbstständigkeit ziehen können, kaum mit Geld aufzuwiegen – obwohl wirtschaftlicher Erfolg selbstredend ganz vorne ansteht.

Gründer- und Unternehmer-Geist sind das Rückgrat unserer einheimischen Wirtschaft. Das wissen

wir bei Tyre24 sehr genau. Schließlich durften wir zusammen mit über 40.000 Werkstätten- und Reifenhändlern die Branche ordentlich umkrempeln. Und aus der Idee, den Reifen- und Verschleißteile-Handel zu digitalisieren, wurde ein schnell wachsendes Unternehmen mit über 300 Mitarbeitern.

Werfen wir gemeinsam einen Blick auf die Vor- und auch die Nachteile, die eine Selbstständigkeit mit sich bringen. ■



Die Vorteile

- Erfolgreiche Unternehmer verdienen in der Regel besser als in Anstellung
- Unabhängige, selbstständige Entscheidungen über die Geschicke Ihres Unternehmens
- Ungebunden von hierarchischen Strukturen, launischen Chefs oder zermürenden innerbetrieblicher Bürokratie
- Freiheit, die eigenen Ideen und Konzepte umzusetzen
- Sie allein bestimmen über Arbeitsumstände und Arbeitszeiten
- Hohe gesellschaftliche Anerkennung als selbstständiger Unternehmer



Die Nachteile

- Schwankendes Einkommen je nach Umsatz
- Eventuell höhere psychische und physische Belastung
- «Selbst und ständig» – Viele Unternehmer können schwer «abschalten». Sie brennen eben für Ihr Geschäft
- In der Regel kein Arbeitslosengeld nach Geschäftsaufgabe
- Höheres finanzielles Risiko
- Krankenversicherung etc. selbst übernehmen
- Altersvorsorge/Rente muss selbst organisiert werden

Schritt-für-Schritt-Anleitung für die Existenzgründung als Reifenhändler

Jeder, der den Schritt in die Selbstständigkeit wagen möchte, sollte seine Möglichkeiten und die Risiken gut überdenken. In den allermeisten Fällen ist der Schritt in die Unabhängigkeit keine spontane Entscheidung, sondern die Unternehmer in spe spielen schon eine ganze Weile mit dem Gedanken.

Jeder Step im Vorhinein und vor allem während der ersten Jahre der Selbstständigkeit sollte gut geplant sein. Werdende Selbstständige müssen ein realistisches Bild von zeitlichen und finanziellen

Investitionen haben, die eine Selbstständigkeit als Reifenhändler mit sich bringt.

Bei dieser Existenzgründungsphase möchten wir Sie mit unserer Anleitung unterstützen. Unser Tutorial ersetzt natürlich keine individuelle Unternehmensberatung, eine Steuerberatung oder persönliche Gespräche mit selbstständigen Reifenhändlern. Sich mit anderen Unternehmen über ihre Erfahrungen auszutauschen, wird Ihnen unschätzbare Einsichten über das Reifengeschäft liefern. ■

Vollzeit oder Nebentätigkeit?

Zuallererst sollten Sie sich überlegen, ob Sie die Tätigkeit als Reifenhändler, im Reifenservice, bzw. der Reifenmontage als Nebentätigkeit oder in Vollzeit ausüben möchten.

Da die Nachfrage bei Reifenmontage – wie bereits erwähnt – sehr vom Saisongeschäft abhängig ist, führen viele Selbstständige diese Dienstleistung als zusätzliche Tätigkeit aus.

Ein nur auf Reifenmontage und Reifenhandel konzentrierter Service hätte also im größten Teil des Jahres eventuell nur wenig Betrieb. Zwar können Sie in Erwägung ziehen im Rahmen einer möglichen Vollbeschäftigung Ihr Leistungsangebot im Kfz-Bereich zu

erweitern. Jedoch besteht für ein professionelleres Leistungs- und Reparatur-Angebot in der Regel eine «Meisterpflicht». Genauer sollten Sie oder einer Ihrer Angestellten einen Kfz-Meisterbrief bzw. eine fundierte Ausbildung im Fachbereich sowie Arbeitserfahrung besitzen. ■



Für genauere Informationen bzgl. der Auflagen informieren Sie sich bitte bei dem für Sie zuständigen Gewerbeamt.

Gründung eines Reifenservice ohne Ausbildung oder Meister

Diese Frage stellen sich viele werdende Reifenmonteure:

Darf ich einen gewerblichen Reifenservice überhaupt ohne entsprechenden Meisterbrief oder Ausbildung betreiben?



Die Antwort lautet: Ja

Auch wenn der ein oder andere Handwerks- und Gewerbe-Verband das regelmäßig anders sehen möchte und von Selbstständigen Unterlassung einfordert.

Nach Handwerksordnung betrifft die «Meisterpflicht» lediglich die handwerklichen Kernbereiche des entsprechenden Fachbereichs.

Untergeordnete und «nicht-wesentliche Tätigkeiten» wie Reifenmontage können gewerblich auch ohne entsprechende Ausbildung ausgeführt werden. ■

Zu den «nicht-wesentlichen» Tätigkeiten gehören vor allem solche,

- die in weniger als drei Monaten zu erlernen sind,
- die für das Handwerk nebensächlich sind und deswegen nicht im Kenntnis-Mittelpunkt des auszuführenden Handwerks liegen (Kfz-Handwerk),
- die nicht aus einem zulassungspflichtigen Handwerk entstanden sind.

Im Kfz-Bereich wären das z. B. folgende «meisterfreien» Tätigkeiten:

- Reifenmontage einschließlich Auswuchten bei Pkw-Reifen
- Abschleppdienst
- Pflegetätigkeiten mit Öl- und Filterwechsel
- Ausbeulen ohne Ausbau von Teilen
- Steinschlagreparatur
- Hohlraumisolierung und -versiegelung
- Entrostung mit Nachbehandlung ohne Lackierung
- Behebung leichter Karosserieschäden ohne Ausbau von Teilen
- Unterbodenschutz auftragen
- Smart-/Spot-Repair
- Verkaufsfertiges Herrichten

Kleinreparaturen, die bspw. nicht in diesen Rahmen passen und nur mit Meister ausgeführt werden dürfen:

- Bremsbeläge wechseln
- Achsvermessung
- Arbeiten an Auspuffanlagen oder Katalysatoren
- Chiptuning
- Arbeit an Elektrik
- Restaurieren
- Stoßdämpfer einbauen, etc.

VORSICHT!

Selbst wenn Reifenwechsel einschließlich Auswuchten nach HwO (Gesetz zur Ordnung des Handwerks) als «unwesentliche Tätigkeit» eingestuft wird und die reine Ausübung dieser Leistung demnach keinem zulassungspflichtigen Handwerk entspricht, können Sie mit Ihrem Betrieb jedoch in die Zulassungspflicht fallen, wenn Sie *mehrere* «unwesentliche Tätigkeiten» eines Handwerks ausführen.



Auch hier wenden Sie sich für detaillierte Informationen bitte an Ihr Gewerbeamt bzw. an die Industrie- und Handelskammer.

Wie und wo lerne ich die Reifenmontage?

Im besten Fall besitzen Sie bereits eine relevante Ausbildung im Kfz-Bereich, beispielsweise als Kfz-Mechaniker bzw. -Mechatroniker oder Reifenmechaniker. Doch wie bereits ausgeführt, benötigen Sie für den reinen Reifenservice, der über Handel, Montage und Auswuchten nicht hinausgeht, keine mehrjährige Ausbildung. Das Berufsbild eines Kraftfahrt-Technikers ist weitaus umfangreicher.

Montage und Auswuchten ist auch mit ein wenig Vorerfahrung und handwerklichem Talent schnell erlernt.



Reifenmontage und Auswuchten sollten Sie natürlich professionell beherrschen. Einige Institutionen bieten hier regelmäßig Schulungen an.

Dennoch sollten Sie und Ihre Mitarbeiter die technische Ausführung, der von Ihnen angebotenen Leistungen selbstverständlich fehlerfrei und professionell beherrschen. Schlechter Service in der Reifenmontage ist schließlich nicht nur schlecht für das Geschäft; Sie können für Schäden aufgrund fehlerhafter Montage auch haftbar gemacht werden.

Da sich die Reifentechnologie weiterentwickelt und Montage sowie Wechsel komplexer werden, sollten Sie sich als Profi bemühen, immer auf dem neuesten Stand der Technik zu bleiben.

Glücklicherweise werden insbesondere von großen Reifenherstellern regelmäßig Kurse und Schulungen in Sachen Reifentechnik angeboten.

Vom Grundlagenkurs zur Technologie des Reifens bis zu Spezial-Themen wie RDKS oder SSR. Suchen Sie einfach mal nach «Reifenmontage Kurs» o. ä. im Internet und recherchieren Sie nach vertrauenswürdigen Angeboten.

Als Tyre24 können und möchten wir hier keine Empfehlungen für Anbieter aussprechen, sind uns aber sicher, dass Sie mit ein wenig Suche auch fündig werden. ■

Ihre geplanten Leistungen

Wie im Kapitel «Gründung eines Reifenservice ohne Ausbildung oder Meister» schon ausführlich beschrieben ist die Art und Anzahl Ihrer Leistungen ein wichtiger Bestandteil Ihrer Planungen.



Zusätzliche Leistungen sind gut für Ihr Geschäft. Doch Vorsicht: Als Reifenservice dürfen Sie nur bestimmte Leistungen ausführen.

Ohne Meister oder entsprechende Ausbildung dürfen Sie nur «nebensächliche» Tätigkeiten im Kfz-Bereich ausführen.

Andernfalls ist eine Eintragung in die Handwerkskammer notwendig. Da die Art Ihres Service-Angebots Ihren unternehmerischen Erfolg maßgeblich beeinflusst, ist dies ein kritischer Punkt.

Die meisten Reifenhändler bieten einen zusätzlichen Dienst zur Reifenmontage mit anschließendem Auswuchten an.

Das macht natürlich Sinn und ist kundenorientiert. Ein reiner Reifenhandel ist unter heutigen Marktbedingungen kaum noch rentabel. Da Reifenmontage als nebensächliche Tätigkeit zählt, ist diese Leistungskombination weiterhin ohne Meister und entsprechende Eintragung in die Handwerkskammer möglich. ■

Gegebenenfalls können Sie noch weitere geringfügige Tätigkeiten aus dem Kfz-Bereich anbieten, um Ihr Leistungsangebot attraktiver zu machen.

Darunter können fallen: Abschleppdienst, Pflegetätigkeiten mit Öl- und Filterwechsel, Ausbeulen ohne Ausbau von Teilen, Steinschlagreparatur, Hohlraumisolierung und -versiegelung, Entrostung mit Nachbehandlung ohne Lackierung, leichte Karoserieschäden ohne Ausbau von Teilen, Unterbodenschutz auftra-

gen, Smart-/Spot-Repair, verkaufsfertiges Herrichten. Allerdings kann die umfangreiche Kombination von unwesentlichen Leistungen dazu führen, dass Sie unter die Zulassungspflicht fallen.

Hier existieren leider keine exakt definierten Grenzen. In der Regel sind neben der Reifenmontage folgende Leistungen ohne handwerkliche Genehmigung zulässig: Wechseln von Öl, Zündkerzen und Filtern.



Im Zweifelsfall wenden Sie sich mit Ihrer geplanten Selbstständigkeit inkl. Leistungsangebot an die zuständige Industrie- und Handelskammer.

Personalplanung

Bei der Planung Ihres Betriebes macht es einen großen Unterschied, ob Sie planen Personal einzustellen. An dieser Stelle sind zusätzliche Behördengänge notwendig sowie zusätzliche Kosten einzuplanen. Dies gilt nicht nur für Löhne sondern auch für Sozialabgaben. ■



Wahl des Standorts

Dieser Part ist ebenfalls Teil eines vollständigen Businessplans (auf den wir später im Text eingehen). Denn um einschätzen zu können, ob Ihr Reifenservice rentabel sein kann, muss der Absatzmarkt analysiert werden sowie ein genauer Blick auf die Wettbewerbssituation geworfen werden.



In vielen Wohngebieten darf kein Gewerbe betrieben werden.

Doch auch viel einfachere Fragen sollten Sie im Vorhinein beantworten. Beispielsweise ob die gewerbliche

Eröffnung in dem von Ihnen erwählten Gebiet überhaupt zulässig ist.

Wichtige Fragen zum Standort:

- Wie dicht ist der Absatzmarkt in der geplanten Location besiedelt?
- Wie viele Autofahrer gibt es?
- Können Sie die Zielgruppe erreichen?
- Ist der geplante Standort strategisch gut gewählt?
- Dürfen Sie an dieser Stelle überhaupt ein derartiges Gewerbe betreiben?

Einige Wohngebiete sind nach Bebauungsplan nämlich als reine Wohngebiete deklariert. Was nicht zwangsläufig bedeutet, dass in diesen keinerlei Gewerbe betrieben werden darf. Doch Gewerbebetriebe mit Teilnahme am allgemeinen wirtschaftlichen Betrieb sind in der Regel in reinen Wohngebieten untersagt. ■



Informieren Sie sich daher im Vorhinein beim Gewerbeamt, bevor Sie weitere Schritte für Ihren geplanten Standort vornehmen.

Behördengänge für den Reifenservice

In der Regel sind Sie als selbstständiger Reifenhändler bzw. Reifenservice kein Freiberufler und müssen ein Gewerbe anmelden. Infolge dessen sind einige Behördengänge fällig, die wir Ihnen im Folgenden aufgelistet und kurz beschrieben haben.

Haupt-, Neben- oder Kleingewerbe

Für Sie als selbstständig tätigen Reifenservice stellt sich natürlich die Frage, ob Sie Ihr Gewerbe künftig als Haupt-, Neben- oder Kleingewerbe ausführen wollen.

Vorneweg: Für die Gewerbeanmeldung spielt diese Unterscheidung grundsätzlich keine Rolle. Die Unterscheidung wird in Abhängigkeit Ihres Arbeitsaufwandes gemacht und ob Sie die Tätigkeit nebenberuflich ausführen. Diese Informationen sind insbesondere für die Einstufung der Versicherung von Interesse.

Verdienen Sie mit Ihrem Gewerbe mehr als mit einer nebenher laufenden Anstellung gilt Ihr eigenes Gewerbe bereits als Hauptgewerbe.

Gleiches gilt bspw. wenn Ihr Arbeitsaufwand 20 Stunden pro Woche übersteigt und der Anteil

somit größer ist als eine zusätzliche Anstellung. Auch die Beschäftigung einer mehr als «geringfügig beschäftigten» Arbeitskraft könnte ein Indiz für ein Hauptgewerbe sein.

Falls Sie Ihre Reifenmontage tatsächlich als Nebentätigkeit betreiben, wäre es wichtig für Sie im Rahmen eines Nebengewerbes zu bleiben, insbesondere wenn Sie weiterhin über Ihren Arbeitgeber krankenversichert bleiben wollen. Auch steuerliche Gewinne sind natürlich bei der jährlichen Einkommensteuererklärung anzuführen (wie im Kapitel über Steuern später noch ausführlich erklärt).

Für Existenzgründer ist die Gründung eines Nebengewerbes oft sinnvoll, da es mit weniger Risiken verbunden ist als eine hauptberufliche Selbstständigkeit. ■



Die Entscheidung für Haupt- oder Nebengewerbe ist vor allem wichtig für Zeitumfang, Steuer und Versicherung.



Denken Sie aber unbedingt daran, Ihre Selbstständigkeit mit Ihrem Arbeitgeber abzusprechen, damit es nicht zu Streitigkeiten und Verletzungen des Arbeitszeitgesetzes kommt.

✓ Anmeldung Gewerbeamt oder Gemeindeverwaltung

Als deutscher Staatsbürger haben Sie grundsätzlich das Recht ein Gewerbe auszuführen. Und wie bereits erwähnt, ist die von Ihnen geplante Tätigkeit der Reifenmontage zwar anzeigepflichtig, eine Genehmi-

gungspflicht (wie etwa bei einer Kfz-Werkstatt) aber besteht nicht. Um ein Gewerbe anzumelden, benötigen Sie die folgenden Voraussetzungen und Unterlagen: ■

Staatsangehörigkeit

- Mit Ihrem deutschen Personalausweis belegen Sie Ihre deutsche Staatsangehörigkeit, die Sie dazu berechtigt in Deutschland ein selbstständiges Gewerbe auszuführen.
- Auch als Bürger eines anderen EU- oder EWR-Staates dürfen Sie in Deutschland ein eigenständiges Gewerbe ausführen. Hierfür benötigen Sie neben Ihrem Pass eine Bescheinigung über das Aufenthaltsrecht.
- Sollten Sie aus einem Land stammen, das dem Abkommen mit dem europäischen Wirtschaftsraums nicht beigetreten ist, benötigen Sie einen gültigen Aufenthaltstitel, der keiner-

lei Einschränkungen bzgl. der Ausführung einer beruflichen Tätigkeit oder einer gewerblichen Tätigkeit vorsieht.



Die drei gängigen Rechtsformen für die Reifenmontage

- **Einzelunternehmen:** Als Einzelunternehmen (also als 1-Mann/Frau-Unternehmen) sind Sie nicht zu einer Eintragung ins Handelsregister verpflichtet. Bei der Gewerbeanmeldung benötigen Sie daher auch keinen Existenznachweis über Ihr Unternehmen. Beschließen Sie eine freiwillige Eintragung ins Handelsregister benötigen Sie bei Ihrer Gewerbeanmeldung einen Handelsregisterauszug als Existenznachweis.
- **GbR (Gesellschaft bürgerlichen Rechts):** Die Personengesellschaft ist zur Gewerbeanmeldung jedes einzelnen Gesellschafters verpflichtet. Eine GbR wird nicht ins Handelsre-

gister eingetragen. Daher kann es also bei Ihrer entsprechenden Kommune notwendig sein, einen Gesellschaftsvertrag vorzulegen. In einem Gesellschaftsvertrag regeln die teilnehmenden Gesellschafter die Rechtsgrundlagen Ihrer Gesellschaft.

- **GmbH (Gesellschaft mit beschränkter Haftung):** Für diese Rechtsform benötigen Sie bei der Gewerbeanmeldung einen Auszug aus dem Handelsregister. Sollte die Eintragung noch nicht erfolgt sein, reicht womöglich eine notariell beglaubigte Kopie des Gesellschaftsvertrages aus.



In der Regel also genügen wenige Eckdaten, um einen gültigen Gewerbeschein zu erlangen. Die Kosten für die Anmeldung unterscheiden sich je nach Bundesland und liegen zwischen 20 und 35 Euro.

Hierfür erkundigen Sie sich bitte rechtzeitig bei der Gewerbeldeinstelle Ihrer Kommune.

✓ Anmeldung Industrie- und Handelskammer

Die Anmeldung bei der für Sie zuständigen IHK läuft in der Regel parallel zur Gewerbeanmeldung. Ausgenommen für Freiberufler, Handwerker und landwirtschaftliche Betriebe ist die Anmeldung bei der IHK für alle deutschen Unternehmen verpflichtend.

Die Beiträge unterscheiden sich je nach Rechtsform und Umsatz. Wenn Sie als Existenzgründer nicht über einen gewissen Jahresertrag kommen, können Sie in den ersten zwei Jahren vom Grundbeitrag befreit werden. ■



Nachdem Sie Ihr Gewerbe angemeldet haben, sollten Sie bald ein Schreiben von der IHK zum Thema der Anmeldung erhalten.

✓ Anmeldung Finanzamt

Auch die Anmeldung beim Finanzamt ist für Sie und Ihren Reifenservice unerlässlich. Das Amt muss davon unterrichtet werden, welche Tätigkeit Sie in welchem Umfang ausführen werden.



In der Regel erhalten Sie nach Ihrer Gewerbeanmeldung Post vom Finanzamt.

Enthalten ist der Fragebogen zur steuerlichen Erfassung. Hier müssen Sie für das Amt verschiedene Daten festhalten. Beispielsweise zu den zu erwartenden Einkünften. Schließlich muss das Finanzamt wissen, ob Sie Ihre Gesellschaft von der Umsatzsteuer befreien muss, wie hoch die Einkommenssteuer zu bemessen ist oder die Vorauszahlungen der Gewerbesteuer.



Sie erhalten Ihre Umsatzsteuernummer, die Sie in Zukunft auf Rechnungen oder Ihrer Website angeben müssen. ■

✓ Anmeldung Arbeitsamt

Sollten Sie planen Mitarbeiter für Ihren Reifenservice anzustellen, müssen Sie beim Arbeitsamt eine Betriebsnummer beantragen.

Für die Beantragung einer Betriebsnummer müssen Sie nicht persönlich vorstellig werden. Den Antrag können Sie per Post, E-Mail, Fax oder direkt online einreichen.

Das gilt für Sie als Gründer genau ab dem Zeitpunkt, an dem Sie Ihren ersten Mitarbeiter einstellen (Minijobber und Auszubildende). Mit Erhalt der Betriebsnummer melden Sie Ihren Betrieb bei Sozialversicherung und Krankenkasse an.

In den meisten Fällen genügt sogar ein Anruf. Für weitere Informationen sowie den Antrag suchen Sie einfach die Website der Bundesagentur für Arbeit auf. ■

Diese Angaben benötigen Sie für das Arbeitsamt:

- Angaben zum Betrieb wie Name, Adresse, Kontakt
- Wirtschaftlicher Schwerpunkt des Betriebs
- Ansprechpartner
- Bei der Krankenkasse gemeldete Betriebsstätten

Wann Sie ebenfalls eine neue Betriebsnummer beantragen müssen:

- Bei Übernahme eines Betriebs
- Bei Adressänderung des Betriebs
- Wechsel des Inhabers
- Stillgelegter Betrieb wird fortgeführt
- Wirtschaftlicher Zweck des Unternehmens ändert sich

✓ Anmeldung Berufsgenossenschaft

Grundsätzlich wird die Berufsgenossenschaft erst dann wichtig, wenn Sie Personal einstellen. Schließlich ist die Berufsgenossenschaft Unfallversicherungsträger für Unternehmen und deren Beschäftigte. Jede Branche hat ihre eigene Berufsgenossenschaft und diese setzt sich für die Vermeidung von Arbeitsunfällen, Berufskrankheiten und anderen Gesundheitsgefahren ein. ■



Für Sie als Unternehmer ist die Meldung innerhalb einer Woche bei einer Berufsgenossenschaft verpflichtend.

Basis-Informationen zum Start

Kostenrechnung und Preiskalkulation als Reifenservice

Ohne realitätsnahe Kostenrechnung und daraus resultierender sinnvoller Preiskalkulation gelangt kein Unternehmen zum Erfolg.

Wenn Ihre Margen nicht stimmen, werden Sie keine Gewinne erwirtschaften.

Dies mag in Ihren Ohren selbstverständlich klingen. Doch viele Unternehmer unterschätzen diesen Faktor in der Anfangszeit und vernachlässigen eine genaue Preiskalkulation. Besonders heikel wird dies dann, wenn Sie mit einer aggressiven (oder nur unbedachten) Billigpreisstrategie an den Markt gehen und bald schon merken, dass Ihre Kosten nicht gedeckt sind. Und da eine Preisstrategie immer auch auf ein bestimmtes Kundensegment abzielt, verlieren Sie bei einer späteren Angleichung Ihrer Preise schnell einen wichtigen Teil der Kundschaft. Bei Kosten- und Preiskalkulation offenbart sich ihr kaufmännisches Talent.

Doch auch wenn Ihnen dieser Teil der Selbstständigkeit weniger im Blut liegt, kann mit ein bisschen Mühe und Voraussicht eine gewinnbringende Kalkulation betrieben werden.

Oft ist schon ein guter Anfang gemacht, wenn Sie nicht ganz kopflos und unbedacht an Kosten und Preise gehen. Denn ist der Karren erst im Mist, bekommt man ihn nur schwer wieder hinaus.

Grundsätzlich empfiehlt sich im Reifenservice eine gekonnte Mischkalkulation.

Mindestmargen sind zu erwirtschaften, hier sind weniger die Rechnungen kompliziert als viel mehr den Überblick zu behalten. So bietet sich für viele Reifenhändler eine Mischkalkulation an, die Aufträge mit Großkunden mit einberechnen. So erhalten viele große Unternehmenskunden mit Fuhrpark von einem Reifenservice vergünstigte Konditionen, da das Auftragsvolumen entsprechend ist. Für Monteure ist ein solcher Dauerauftrag natürlich attraktiv, da mit ihm gut und sicher in die Zukunft geplant werden kann.

Das Privatkunden-Geschäft sollte dennoch nicht vernachlässigt werden. Denn wenn ein Großkunde abspringt, muss der durch Tagesgeschäft und Neukunden-Akquise aufgefangen werden. ■



Nur wenn die Margen stimmen, läuft Ihr Geschäft erfolgreich. Kosten- und Preiskalkulation sollte daher von Beginn an Priorität haben.

Warenwirtschaft und Auftragsverwaltung

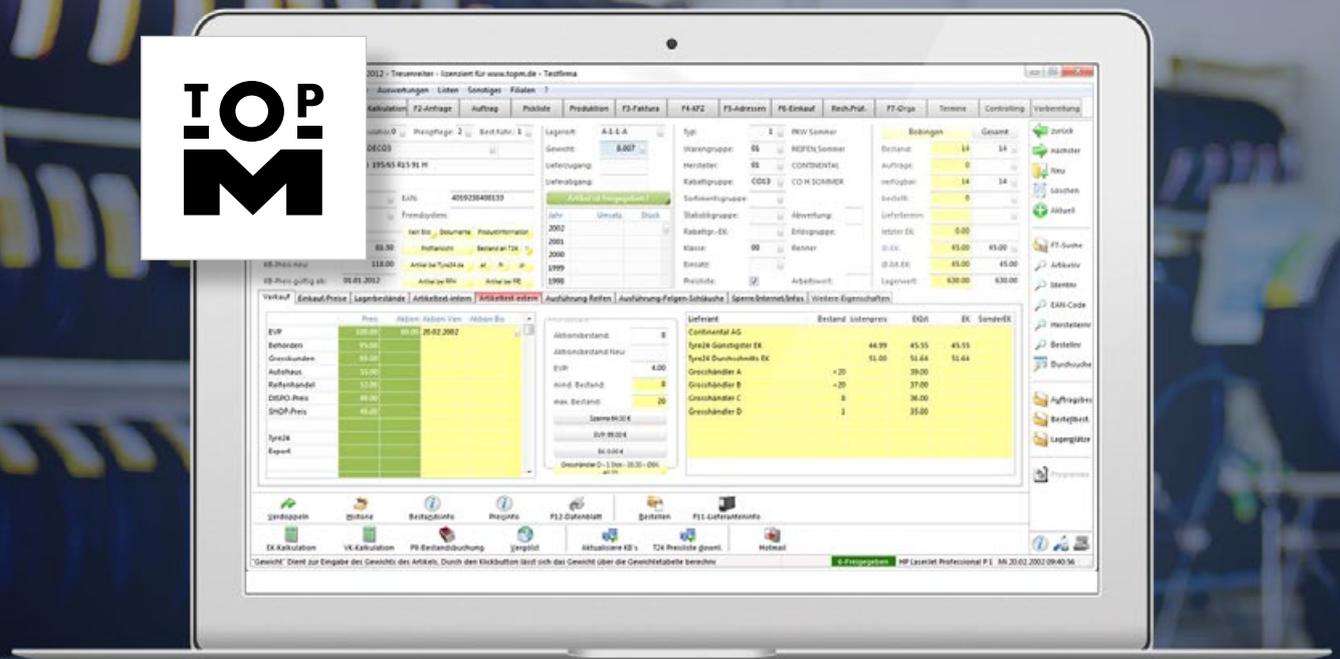
Jetzt greift ein Zahnrad in das nächste. Auch das beste kaufmännische Gespür nützt nichts, wenn der Überblick über die Geschäftsprozesse verloren geht. Oder wenn umständliche Prozesse unnötig Zeit und Energie benötigen. **Je nach Anzahl Ihrer Aufträge**

und dem Umfang Ihres Reifenhandels kann ein automatisiertes Warenwirtschaftssystem große Vorteile für Sie bringen. Gemeint ist eine für den Reifenhandel optimierte Software, die alle Daten und Prozesse zentral steuert und verwaltet. Darunter fallen u. a.:

- Datenverwaltung (Artikel, Kunden, Lieferanten, Mitarbeiter, Fahrzeuge, Reifen-Einlagerungen)
- Warenwirtschaft (Lagerverwaltung, Bestellwesen, Bestandsführung)
- Auftragsverwaltung (Angebot, Auftrag, Rechnung, Gutschrift)
- Logistik (Versandprogramme, Tourenplanung, Picklisten)
- FiBu (Offene Posten, Kreditlimit, Mahnwesen)
- Terminplanung (Kunden, Lieferanten)

Viele Reifenhändler und langjährige Mitglieder von Tyre24 nutzen die professionelle und ganzheitliche Softwarelösung für den Reifenhandel von TopM.

Die Software r6 wurde mit und für die Reifenbranche entwickelt und kann auf Wunsch individuell an Ihre Prozesse angepasst werden. ■



Wir empfehlen Ihnen eine professionelle und für den Reifenhandel entwickelte Software wie TopM r6. Da wir von Tyre24 schon jahrelang mit den Software-Profis von TopM zusammenarbeiten, vermitteln wir Ihnen gerne einen kostenlosen Beratungstermin.

Kaufmännisches Know-how

Bevor Sie den Schritt in die Selbstständigkeit machen, sollten Sie sich kaufmännische Grundlagenkenntnisse aneignen.

In dieser Richtung existieren zahlreiche Workshops oder Seminare zum Thema Existenzgründung sowie ein weites Angebot an entsprechender Fachliteratur. Falls Sie, wie empfohlen und später noch detailliert

beschrieben, einen Businessplan erstellen, werden Sie sich zwangsläufig mit der voraussichtlichen Finanzkalkulation beschäftigen müssen. Dieser Schritt kann für Ihren Betrieb überlebenswichtig sein. Denn gleichgültig wie groß Ihre Leidenschaft und Ihr Fachwissen sind, wenn Lücken in der Finanzplanung nicht rechtzeitig erkannt werden, kann es das frühzeitige Aus für Ihren Reifenhandel bedeuten. ■

Steuern

Für Ihr angestrebtes Dasein als selbstständiger Reifenservice ist es mehr als wichtig, rechtzeitig darüber informiert zu sein, welche Steuerart sie zu entrichten haben sowie über Höhe und Fälligkeit der Vorauszahlungen.

Welche Steuern Sie zu zahlen haben, ist maßgeblich von Ihrer Gesellschaftsform und Ihrem Umsatz abhängig.

Wie auch als Angestellter müssen Sie als Selbstständiger weiterhin Steuern auf Ihr erzielttes Einkommen

zahlen. Die **Einkommenssteuer** jedoch wird nicht wie als Angestellter automatisch vom Lohn abgezogen. Schließlich ist Ihr Einkommen und somit auch die Einkommenssteuer abhängig vom Gewinn Ihres Unternehmens. Zwar wird die Einkommenssteuer nur ein Mal jährlich gezahlt, doch das Finanzamt setzt auf Grundlage von Prognosen Vorauszahlungen fest. Diese werden meist quartalsweise gezahlt. Wie auch im Angestelltendasein ist die Höhe des Steuersatzes abhängig vom Einkommen.

Die Umsatz- oder Mehrwertsteuer wird für alle Ihre Leistungen oder verkauften Produkte fällig. Die Höhe entspricht in der Regel 19 Prozent, in Ausnahmefällen sieben Prozent. Demnach sind Sie bei jeder verkauften Leistung dem Finanzamt 19 Prozent des Verkaufsbetrages schuldig. Da Sie selber aber Mehrwertsteuer auf gewerblich eingekaufte Waren zahlen, ist das Finanzamt Ihnen wiederum diese Mehrwertsteuer schuldig. Hier wird ein Ausgleich vorgenommen, der sich Vorsteuerabzug nennt. In den ersten zwei Jahren Ihrer Selbstständigkeit ist monatlich eine Umsatzsteuervoranmeldung abzugeben. Später kann diese meist vierteljährlich erfolgen.

Die **Gewerbesteuer** wird von den Kommunen und Gemeinden erhoben und kann deutlich variieren. Für Personengesellschaften und Einzelunternehmer existiert aktuell ein Freibetrag von 24.500 Euro. Nur der Gewinn über 24.500 Euro ist demnach zu versteuern. ■



Welche und wieviele Steuern Ihr Reifenservice abgeben muss, ist von mehreren Umständen abhängig. Auch hier sollten Sie stets den Überblick behalten.

Akquise

Wie auch im Kapitel zum Businessplan und den Ausführungen zum Thema Wettbewerbs- und Standortanalyse erwähnt, ist vieles von Ihrem betrieblichen Erfolg von lokalen Bedingungen abhängig.

Ist Ihr Standort strategisch gut gewählt?

Verfügen Sie vielleicht bereits im Vorhinein über ein gutes Netzwerk und haben Chancen auf einen anfänglichen Kundenstamm?

Gerade so ein regional verankertes Geschäft wie die Reifenmontage ist abhängig von guter Kundenbindung («keinen Draht zu den Kunden haben»), Vertrauen und Qualität. Schließlich gibt es nur eine begrenzte Anzahl Autofahrer in Ihrem Absatzmarkt und jeder Kunde, den Sie verlieren, erzählt Freunden oder Be-

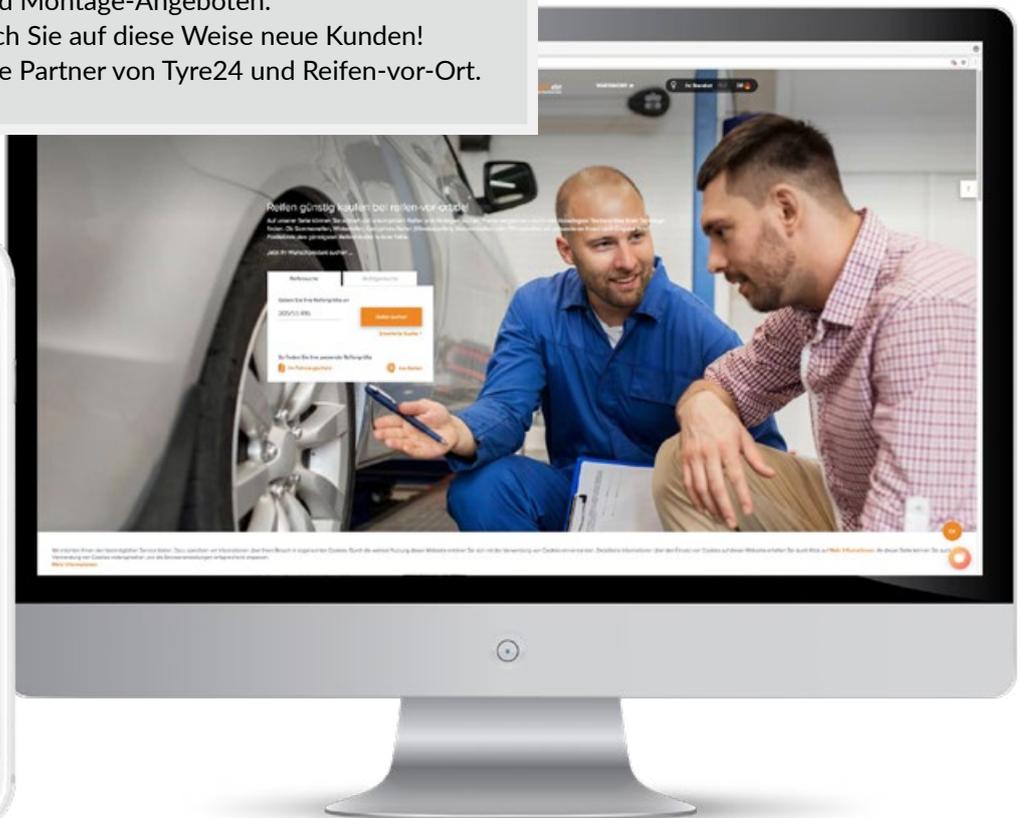
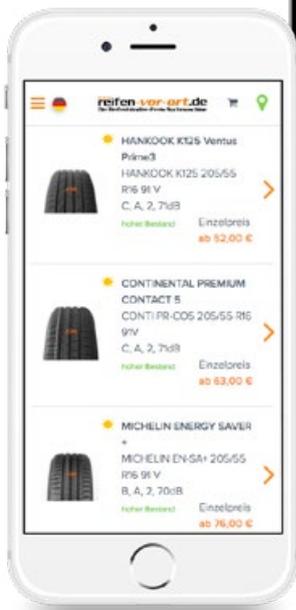
kannten von guten oder auch schlechten Erfahrungen mit Ihrem Betrieb. Printanzeigen oder Wurfsendungen – gerade im Saisongeschäft – sind immer noch bewährte Methoden, um Privatkundschaft direkt vor der eigenen Haustür zu erreichen.

Doch insbesondere für die Zeit zwischen O und O (Ostern und Oktober) sind die neuen Medien ein praktisch unverzichtbarer Bestandteil der Kundenakquise.

Als Kunde von **Tyre24** haben Sie die Möglichkeiten tausende Autofahrer direkt über unsere Reifensuchmaschine reifen-vor-ort.de zu erreichen. Reifen- und Montage-Anfragen von Kunden in Ihrer Region werden direkt an Sie weitervermittelt und ermöglichen somit eine konstante Nachfrage nach Ihren Leistungen.



Bei Reifen-vor-Ort suchen Autofahrer nach lokalen Reifen- und Montage-Angeboten. Finden auch Sie auf diese Weise neue Kunden! Werden Sie Partner von Tyre24 und Reifen-vor-Ort.



Neben guter alter Kundentreue sind die neuen digitalen Möglichkeiten heute unverzichtbar für die Gewinnung neuer Kunden.

Zudem sollten Sie unter keinen Umständen die Wirkungskraft eines eigenen **Online-Shops**, einer professionellen **Internetseite** sowie einer professionellen Einbindung in Google und andere **soziale Netzwerke** unterschätzen. Für die nachkommende Generation an Autofahrern ist die Bestellung von Leistungen über das Internet absoluter Standard geworden.

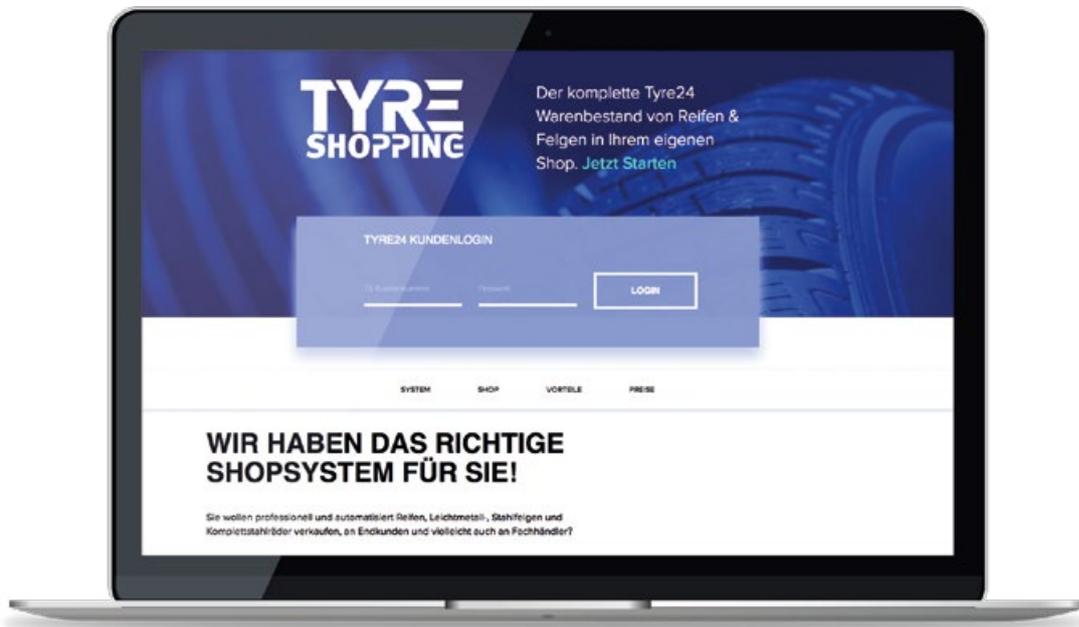
Wenn Sie hier nicht gut aufgestellt sind, verlieren Sie eine immer größere Zielgruppe vollkommen aus den Augen.

Nur weil Ihr Reifenservice der nächstgelegene ist, heißt dies nicht zwangsläufig, dass ein netzaffiner Kfz-Besitzer nicht doch zehn Kilometer weiter fährt. Nur weil ihm Angebot und Repräsentanz Ihrer Konkurrenz besser gefiel und er mühelos und digital einen Termin buchen konnte.

Denken Sie zwingend auch an Ihre Repräsentanz hinsichtlich der Akquise von Firmenkunden.

Solche großvolumigen Aufträge sorgen bei vielen Betrieben für Planungssicherheit. Doch wenn Firma X mit ihrem großen Fuhrpark auf der Suche ist nach einem lokalen Montage-Service und Ihre Leistungen im Netz nicht finden kann, landet der Auftrag womöglich bei der Konkurrenz.

Zusätzlich zu unserer Händler-Plattform **Tyre24** mit direkter Anbindung an die Reifensuchmaschine **reifen-vor-ort.de** für Endkunden befindet sich unter dem Dach der **SAITOW AG** eine hochmoderne Software-Produktion. **Tyre Shopping** ist der integrierte Online-Shop für Ihre Website aus unserem Hause. Bieten Sie Ihren Kunden das gesamte Reifen-Angebot von Tyre24. ■



Online-Shop – ein unschätzbar wertvolles Marketing-Tool.



Für Reifenhändler und Reifenmontage-Services haben wir ein professionelles Shop-System entwickelt, mit dem Sie Ihre Sichtbarkeit und Verkaufsmöglichkeiten erhöhen können. Dazu beraten wir Sie natürlich gern.

Zubehör und Ausstattung



Für einen professionellen Betrieb benötigen Sie professionelles Werkzeug.

Welches Werkstattzubehör Sie für Ihren Reifenservice benötigen, ist natürlich maßgeblich davon abhängig, welche Leistungen Sie planen in Ihrem Betrieb anzubieten. Denken Sie daran, dass Sie ohne eine entsprechende, zertifizierte Ausbildung (Meister) nur gewisse Leistungen ausführen dürfen. Welche das genau sind, haben wir weiter oben im Kapitel über notwendige Qualifikationen aufgeführt.

Da sich dieses Tutorial vor allem an angehende Reifenhändler wendet, gehen wir an dieser Stelle vorrangig auf Ausstattung und Zubehör für eine Reifenmontage-Werkstatt ein.

Auf **Tyre24** finden Sie im Bereich Werkstattzubehör und Reifenmontage-Zubehör ein vielfältiges Angebot an hochwertigen Werkzeugen. Wie bei Reifen, Felgen und Verschleißteilen können Sie hier die Preise der Hersteller/Lieferanten einfach zu Ihren Gunsten vergleichen.

Absolute Grundausstattung

- Reifenmontiermaschine
- Reifenwuchtmaschine
- RDKS-Programmiergerät

Im Herzen Ihrer Werkstatt steht natürlich die **Reifenmontiermaschine**. Reifenmontiermaschinen gibt es in

diversen Ausführungen, je nach Einsatzbereich. Bevor Sie also mit dem Kauf einer Montiermaschine eine Investition wagen, sollten Sie gut überlegen, welche Ansprüche Sie an eine solche haben. Dafür müssen Sie wissen, welche Rad-Reifen-Kombinationen Sie in Zukunft montieren möchten; Durchmesser und Breite sind hier die wichtigsten Faktoren. In der Regel empfiehlt sich natürlich Standardgrößen und Kombinationen mit Ihrer Maschine abzudecken.

Reifentechnologie wird immer komplexer. Für Sie als Reifenservice bedeutet das zum einen zwar, dass Sie mehr Know-how und evtl. zusätzliches Gerät benötigen. Der Vorteil aber ist, dass Ihre Fähigkeiten in Zukunft weiterhin stark gefordert sind. Demnach müssen Sie bei der Wahl der richtigen Reifenmontiermaschine auch entscheiden, ob Sie zukünftig besondere Räder wie Niederquerschnittsreifen, UHP-Reifen oder Runflat-Reifen montieren wollen.

Professionelle Reifenmontiermaschinen bewegen sich in der Preislage meist zwischen 2.000 und 10.000 Euro, je nach Verarbeitung, Einsatzbereich und Merkmalen.

Als reiner Reifenservice dürfen Sie neben Reifenmontage auch ein anschließendes Auswuchten vornehmen. Das Auswuchten ist ein wichtiger Service für Ihre Kunden, ihre Reifen und ihr Fahrzeug.

Eine moderne Reifenwuchtmaschine sollte also unbedingt in Ihre Werkstatt gehören.

Diese nehmen automatisch Raddaten ab, besitzen eine Radinnenbeleuchtung, eine Laser-Positionierungshilfe und andere Komponenten, die das Auswuchten erleichtern. Bei Reifenwuchtmaschinen ist die Preisspanne nicht ganz so groß wie bei Montiermaschinen.

Professionelle Reifenwuchtmaschinen bewegen sich meist zwischen 1.000 und 7.000 Euro.

Die europaweite, gesetzliche Einführung von Reifendruckkontrollsystemen in allen Neuwagen hat **RDKS** zu einem essentiellen Part des Reifenwechsels gemacht. Und da die Anzahl von Fahrzeugen mit Baujahr 2014 f. zwangsläufig ansteigen wird, wird die Bedeutung von RDKS in der täglichen Arbeit von Reifenmontageservices immer wichtiger. Die Sensoren direkter RDK-Systeme müssen regelmäßig gewartet werden.

Sinnvoll ist es, diesen Service bei jedem Reifenwechsel durchzuführen. Hierfür benötigen Sie ein RDKS-Programmiergerät.

Die Anschaffung eines solchen Gerätes sollten Sie ebenfalls als Investition in die Zukunft Ihres Betriebes sehen. Schließlich wird durch die Gesetzeslage eine Reifenmontage ohne RDKS bald gar nicht mehr möglich sein.

Professionelle RDKS-Geräte bewegen sich meist in einer Preislage zwischen 200 und 1.500 Euro.

Neben dieser technischen Grundausstattung, also größerem Gerät, benötigen Sie für Ihr Tagesgeschäft und den Betrieb Ihres Reifenservice noch weiteres Zubehör.

Hier zu nennen wäre unter anderem Zubehör für die Reifenwuchtmaschine wie **Konus**, **Radschutzscheibe**, **Schnellspannmutter** oder evtl. einen mechanischen **Radheber**, damit die Arbeit auf lange Sicht schonender für Sie ist. Auch für die Montage der Reifen ist zusätzliches Gerät wie **Schutz-Montagescheiben**, **Aufdruckschaulenschutz** oder **Spannklaue** vonnöten. Und ohne **Reifenfüller** bzw. **Reifendruckmessgeräte** können Sie als Reifenservice selbstredend ebenfalls nicht arbeiten. ■

TYRE 24
ALZURA.COM

DEUTSCHLAND

Beratungsmodus

Reifen Felgen Auto-Ersatzteile Dienstleister **Zubehör** Zubehör 2.0 (Beta)

Werkstattzubehör

| | | |
|-------------------------------|---------------------|-----------------------|
| Anhängerkupplung | Leistungssteigerung | Smart Repair |
| Arbeitsbekleidung und Hygiene | Öle / Schmierstoffe | Software Reifenhandel |
| Entsorgung | RDKS & Warnsysteme | TAB1 |
| Gewichte | | |
| KFZ Teile / Zubehör | | |
| Lagertechnik | | |

Als Kunden von **Tyre24** haben Sie die Möglichkeit **Werkstattzubehör** direkt über die Plattform bei unseren Lieferanten zu Bestpreisen einzukaufen.

Neben dem einfachen und schnellen Bestellen von Reifen, Felgen und Verschleißteilen bieten wir Ihnen als Kunde von **Tyre24** also auch in puncto Werkstattausstattung einen praktischen und professionellen Service.

An- und Verkauf von Reifen und Felgen

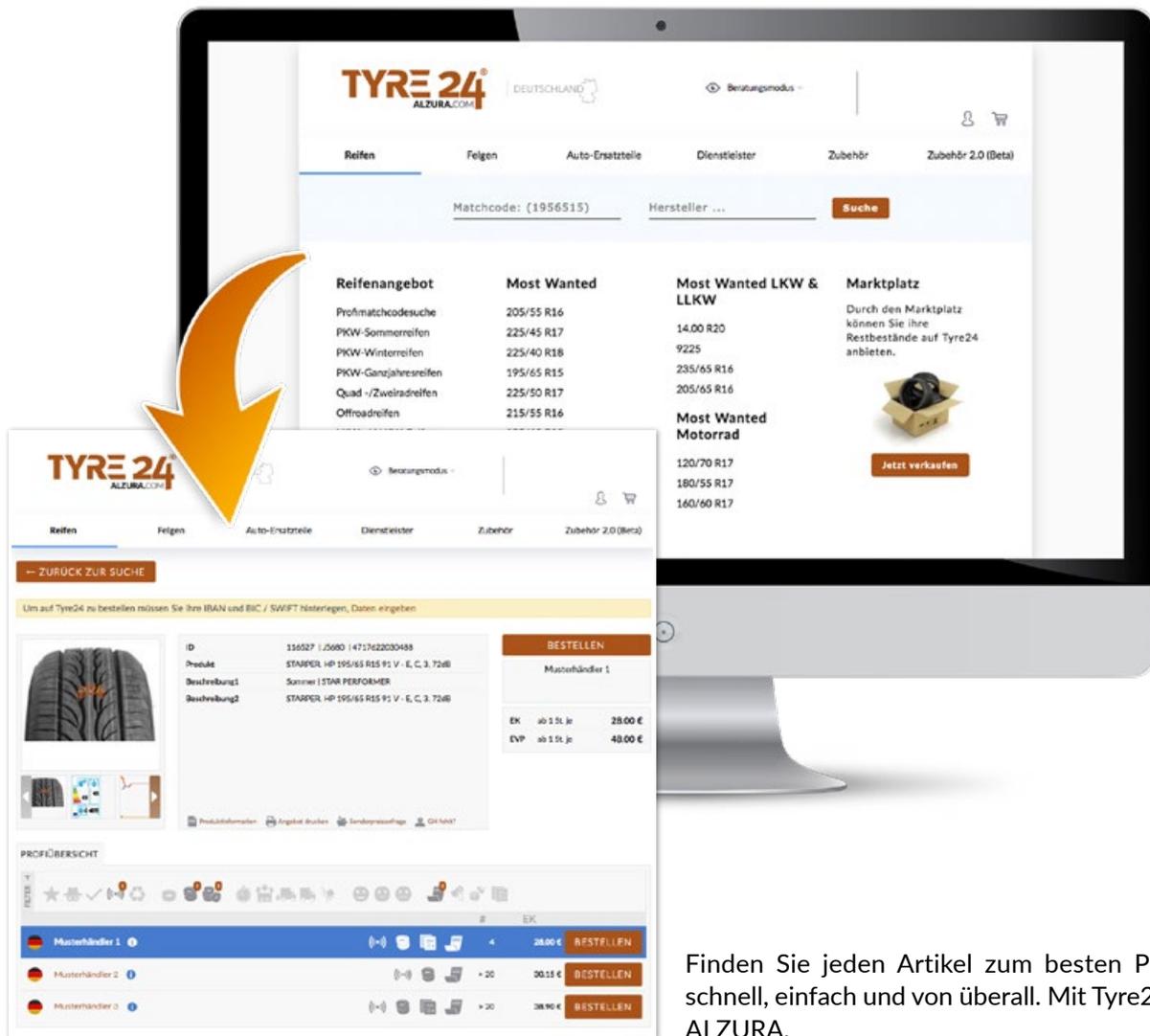
Hier kommt der einfachste Part. **Als Mitglied von Tyre24 haben Sie eine umfassende Marktübersicht und können jeden benötigten Artikel zu Bestpreisen einkaufen. Dafür steht unsere Bestpreis-Garantie.**

Unsere B2B-Plattform verbindet Sie mit über 2.000 zuverlässigen Lieferanten aus ganz Europa. Ganz gleich, wo Sie bestellen – wir sorgen für Zuverlässigkeit.

Die aufwendig gepflegte Artikel-Datenbank versorgt Sie und Ihre Kunden dabei immer mit den wichtigsten Informationen. Egal ob **Label, Testberichte** oder **Stammdaten**.

Mit einem Online-Warenbestand im Wert von über 11 Mrd. Euro können Sie wählen aus **250.000 Reifen**, über **acht Mio. Verschleißteilen** und über **vier Mio. Alufelgen**. Hinzu kommen noch Stahlfelgen und diverses Zubehör.

Damit Sie so schnell und kosteneffizient wie möglich arbeiten und einkaufen können, stellen wir Ihnen vielfältige Schnittstellen für automatisierte Prozesse zur Verfügung (Warenwirtschaftssystem, Online-Shop). Falls Sie sogar im eCommerce aktiv werden möchten, hat Tyre24 alles was Sie benötigen, online genauso professionell aufgestellt zu sein wie in Ihrer Werkstatt. ■



Finden Sie jeden Artikel zum besten Preis – schnell, einfach und von überall. Mit Tyre24 von ALZURA.

Erstellung eines Businessplans

Einen fundierten Businessplan zu erstellen, kann eine aufwendige und anstrengende Aufgabe für einen Existenzgründer sein. Dieser Teil Ihrer beginnenden Selbstständigkeit sollte aber nicht unterschätzt werden.

Schließlich entscheidet Ihr Businessplan später darüber, ob Sie die nötigen Kredite der Banken erhalten.

Kreditinstitute prüfen Ihr Vorhaben auf Grundlage dieser festgehaltenen Planung. Hier ist es keine Schande sich von Profis unterstützen zu lassen. Unternehmens- und Gründungsberater wissen worauf es bei der Erstellung eines Businessplans ankommt, der Banken überzeugen soll.

Benötigen Sie kein Startkapital, sind demnach natürlich auch keine Bankkredite auf Grundlage eines

Businessplans notwendig und folglich auch kein Businessplan.

Auch wenn Sie sich dafür entscheiden, einen solchen Plan nicht anzufertigen, empfehlen wir Ihnen die folgenden Kapitel dennoch zu lesen, da sie wichtige Überlegungen und Aspekte zur Existenzgründung vorwegnehmen. ■



Eine Gründerberatung ist in der Regel förderfähig, sodass Sie nur einen Teil der Kosten selbst tragen müssen. Wir empfehlen Ihnen bei der Erstellung des Businessplans eine professionelle Beratung in Anspruch zu nehmen.



Im Folgenden führen wir die grundsätzlichen Bestandteile eines Businessplans für Sie in Kürze auf. Die Liste erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit und kann auch keine professionelle Beratung ersetzen. In jedem Fall ist es aber nützlich, sich mit diesen Themen schon im Vorhinein einmal auseinandergesetzt zu haben.

Ein Businessplan besteht grundsätzlich aus folgenden Teilen:

- Personenbezogene Daten
- Aufschlussreiche Beschreibung des Gründungsvorhabens als Reifenservice
- Überblick des Leistungs- und Service-Programms
- Detaillierte Absatzmarktbeschreibung
- Analyse der Wettbewerbssituation
- Beschreibung des ausgesuchten Standorts
- Personalplanung
- Investitionsbedarfsplanung
- Kapitalbedarfsplanung
- Nennung notwendiger Betriebsmittel
- Finanzierungsplan
- Rentabilitätsvorschau für 3 Jahre
- Liquiditätsplanung

Zu diesen Punkten folgt weitere Information auf den nächsten Seiten. ▶

✓ Personenbezogene Daten

Die Vertrauenswürdigkeit Ihrer Existenzgründung steht und fällt mit Ihrer Person. Auf Grundlage Ihrer persönlichen Erfahrung, Ausbildung und Expertise entscheiden Banken über Ihre Kreditwürdigkeit.

Als Gründer schildern Sie hier Ihre berufliche Karriere anhand eines detaillierten Lebenslaufs.

Ihre Qualifikationen und Fertigkeiten werden dargestellt und beleuchtet. Doch auch Ihre privaten Verhältnisse können eine tragende Rolle spielen. Ein stabiles familiäres Umfeld inklusive der daraus erwachsenden Unterstützung können positiven Einfluss haben. ■

✓ Beschreibung des Gründungsvorhabens

An dieser Stelle des Businessplans erläutern Sie Ihr Vorhaben als Reifenservice inklusive Art, Aufgaben und Rechtsform.

Planen Sie beispielsweise einen mobilen oder einen stationären Reifenservice? Gründen Sie eine Personen- oder eine Kapitalgesellschaft? Das sind wichtige

Fragen auch bezüglich späterer Haftungsregularien. Als Personengesellschaft haften Sie z. B. auch mit persönlichem Vermögen. Eine Kapitalgesellschaft wiederum haftet mit einer je nach Rechtsform variierenden Stammeinlage. Der Unternehmer wird normalerweise nicht privat belangt. ■

✓ Überblick des Leistungs- und Service-Programms

Hier schildern Sie sehr genau, welche Leistungen Sie in Ihrem Betrieb anbieten und ausführen wollen. Insbesondere in Ihrem Wunschbetrieb Reifenservice ist dieser Teil ein kritischer Faktor. Wie im Kapitel bzgl. Ausbildung und Meisterpflicht bereits aufgeführt, dürfen bestimmte in der HwO als «unwesentliche Tätigkeiten» eingestufte Leistungen ohne Eintrag in die Handwerksordnung und ohne Meister ausgeführt werden.

Sie sollten jedoch sehr genau wissen, welche Tätigkeiten «unwesentlich» für das Kfz-Handwerk sind und dass Ihr Leistungsangebot diese Leistungen nicht übersteigt.

Reifenmontage inklusive Auswuchten gehört beispielsweise zu einer sogenannten unwesentlichen Tätigkeit und unterliegt nicht der «Meisterpflicht». ■

DOCH VORSICHT!

Falls Sie mehrere «unwesentliche Tätigkeiten» im Kfz-Bereich anbieten (Abschleppdienst, Pflegetätigkeiten mit Öl- und Filterwechsel, Ausbeulen ohne Ausbau von Teilen, Stein-schlagreparatur, Hohlraumisolierung und -versiegelung, Entrostung mit Nachbehandlung ohne Lackierung, leichte Karoserieschäden ohne Ausbau von Teilen, Unterbodenschutz auftragen, Smart-/Spot-Repair, verkaufsfertiges Herrichten), kann diese Kombination die «Unwesentlichkeit» Ihrer Gesamttätigkeit infrage stellen und das verpflichtet Sie eventuell zur Eintragung in die Handwerkskammer.

Hier sollten Sie sich im Zweifel bei der zuständigen IHK beraten lassen.

✓ Detaillierte Absatzmarktbeschreibung

An dieser Stelle in Ihrem Businessplan müssen Sie sich detailliert und strategisch mit Ihrem anvisierten Absatzmarkt auseinandersetzen. Wie setzt sich Ihre Zielgruppe zusammen? Wie könnte eine Werbe- und Kommunikationsstrategie aussehen, die Ihre Etablierung im Absatzmarkt sichert?

Was ist der Status quo des Marktes und wie wird er sich voraussichtlich verändern? Sind Sie darauf vorbereitet?

Als Reifenservice ist natürlich insbesondere der lokale Absatzmarkt für Sie ausschlaggebend. Schließlich ist es eher unwahrscheinlich, dass ein Autofahrer aus Hannover seine Reifen in einer Berliner Werkstatt wechseln lassen möchte. Etwas komplizierter wird es dann wiederum beim zusätzlichen Reifenhandel. Hier können Sie (insbesondere durch Tyre24) von einem fluktuierenden europäischen Binnenmarkt profitieren. ■

✓ Analyse der Wettbewerbssituation

In einer realistischen Analyse werfen Sie einen Blick auf die aktuelle und zu erwartende Wettbewerbssituation. Wie steht es mit lokaler Konkurrenz? Wie ist das Verhältnis von regionalem Absatzmarkt und Wettbewerb? Warum können Sie von der Wettbewerbssituation profitieren, beziehungsweise: **Was sind Ihre Strategien für einen wirtschaftlichen Erfolg?**

Ein individueller Markteintritt ist mit Barrieren verbunden. Einen gegebenen Markt erfolgreich zu durchdringen, stellt Herausforderungen dar. Wie stellt sich die Angebots- und Preis-Struktur in Ihrem Marktsegment dar? Welche Möglichkeiten und Alleinstellungsmerkmale haben Sie für Ihre Unternehmung identifizieren können? ■

✓ Beschreibung des ausgesuchten Standorts

Dieser Punkt innerhalb des Businessplans geht Hand in Hand mit den vorangehenden Punkten. Wie schon erwähnt, sind die regionalen Faktoren für den erfolgreichen Reifenservice sehr relevant. Konzentrieren

Sie sich in diesem Teil des Plans auf die Analyse des Wirkungsumkreises abhängig von Ihrer exakten Location. Infrastruktur und Kaufkraft Ihrer Geschäftsregion sind hier bspw. wichtige Aspekte. ■

✓ Personalplanung

Personalkostenplanung ist ein weiterer essenzieller Bestandteil für Ihren wirtschaftlichen Erfolg. Ob und wie viel Personal zu welchen Kosten Sie einplanen müssen, hat große Auswirkungen auf Ihr Geschäft.

Ihr Umsatz und Ihre Umsatzentwicklung muss in einem angemessenen Verhältnis zu Ihrer Personalkostenaufstellung stehen.

Realistische Einschätzungen sind hier das A und O. Frische Existenzgründer mit noch wenig Erfahrung überschätzen oft die Einkünfte, vor allem zu Beginn des Betriebs. Zusätzlich angestelltes Personal bei leeren Auftragsbüchern fällt dann gleich doppelt schwer ins Gewicht. ■



Personalbedarf muss besonders gut kalkuliert werden. Hier verheben sich viele Gründer, weil sie Personalkosten und Einkünfte falsch einschätzen.

✓ Investitionsbedarfsplanung

Benennen Sie hier detailliert Ihren monetären Investitionsbedarf für insgesamt drei Jahre. ■

✓ Nennung notwendiger Betriebsmittel

Aufzubringendes Kapital läuft in Ihren Betrieb vor allem über Betriebsmittel. Führen Sie hier die für Ihren Betrieb notwendigen Betriebsmittel auf ein inklusive den zu erwartenden Kapitaleinsatz. Unter Betriebs-

✓ Kapitalbedarfsplanung

Keine Investitionen ohne nötiges Kapital. Passend zum Investitionsbedarf schlüsseln Sie an dieser Stelle den Kapitalbedarf auf. ■

mittel fallen in der Regel Anlagen, Werkzeuge, Maschinen, die Sie längerfristig bei der Erstellung Ihres Produkts (Leistung Reifenservice) benötigen. Hinzu kommen Grundstücke, Mieten, etc. ■

✓ Finanzierungsplan

Im Finanzierungsplan wird grundsätzlich das kombiniert, was Sie in den vorherigen Schritten des Businessplans aufgeschlüsselt haben.

Hier soll sich offenbaren, ob sich das Geschäft auch lohnen wird.

Es folgt eine Übersicht der initialen Kosten für die Gründung Ihres Unternehmens, die auch darstellt, wofür genau wie viel Geld investiert wird. Anschließend folgt ein realistischer Plan von Gewinnen und Verlusten, der sich so nah wie möglich an der Wirklichkeit orientieren sollte. Ab wann werden nach Investitionskosten und mit laufenden Kosten Gewinne erzielt? Stellen Sie hinreichend dar, ob sich die Liquidität gewährleisten lässt, wo ggf. Engpässe entstehen können und wie diese gehandhabt werden.

Der Finanzplan ist in der Regel der anspruchsvollste Teil eines Businessplans, insbesondere wenn dieser bankfähig sein soll.

Die Unterstützung durch einen erfahrenen Berater ist an dieser Stelle unbedingt zu empfehlen.

Professionelle Beratung ist oft förderfähig, sodass Sie nur einen Teil der Kosten selbst tragen müssen. Fragen Sie Ihren Berater früh nach Fördermöglichkeiten des Bundes oder Bundeslandes. Ein professioneller Finanzberater hilft Ihnen bei der korrekten Erstellung aller nötigen Dokumente, Ihrer Finanzierungsstrategie und bereitet Sie auf das Gespräch mit der Bank vor. ■



Von Bund und Ländern existieren zahlreiche Möglichkeiten der Existenzförderung. Zum Beispiel bei der Beratung.

Informieren Sie sich hier frühzeitig um Kosten einzusparen.



✓ Rentabilitätsvorschau

Die Rentabilitätsvorschau zeigt auf, ob Sie mit Ihrem Reifenservice genug Geld verdienen, um laufende, betriebliche sowie private Kosten zu decken und zusätzlich noch Gewinn zu erzielen.

Da durch Investitionskosten zu Beginn Ihrer Selbstständigkeit und eventuelle zinsgünstige Förderdar-

lehen unterschiedliche finanzielle Grundzustände herrschen, sollte die Vorschau drei Jahre in die Zukunft gehen. Aus den detaillierten und realistischen Zahlen zu Kapitalbedarf und Umsatz erstellen Sie eine solche Vorschau. ■

✓ Liquiditätsvorschau

Hier werden Kosten und Einnahmen der nächsten drei bis sechs Monate gegenübergestellt. Geplante Einnahmen stehen geplanten Kosten gegenüber und offenbaren mögliche Engpässe.

Es ist ratsam hier mit den gleichen Rubriken zu arbeiten wie auch in der Buchführung (Personalkosten, Bürokosten, Warenverkauf etc.). Denken Sie daran, dass bei Umsatzsteigerung meist auch die Kosten Ihres Betriebs steigen sowie der Kapitalbedarf, der bei vollen Auftragsbüchern erst vorgestreckt werden muss. Anschließend sind Sie ebenso auf die Zahlungsmoral Ihrer Kunden angewiesen, um diese Lücken zu füllen.

Behalten Sie einen Überblick über Ihre Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten, über einkommende Zahlungen von Kunden (Fälligkeit), über Ihre Kreditspielräume und Reserven.

Denken Sie hier schließlich auch an Techniken, um Kapitallücken schnell zu schließen: kurze Zahlungsziele der Kunden, Anzahlungen oder Teilzahlungen, Eintreiben von Forderungen durch Inkassounternehmen, etc. ■

Weitere Informationen und Hilfe zur Selbstständigkeit

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie hat mit folgender Internetadresse eine informative Anlaufstelle für alle werdenden Gründer errichtet:

www.existenzgruender.de

Hier erhalten Sie branchenübergreifende Anleitungen und Hintergrundinformationen zu allen Themen rund um Existenzgründung.



Fazit und Überblick

Wir bei Tyre24 bedanken uns vielmals, dass Sie unser Tutorial zur Gründung eines Reifenservice heruntergeladen und studiert haben. Wir hoffen unsere Ausführungen zu den verschiedenen Aspekten und Herausforderungen einer Selbstständigkeit als Reifenhändler konnten Ihnen weiterhelfen.

Wir wünschen Ihnen natürlich nur das Beste und den größtmöglichen Erfolg mit Ihrer geplanten Unternehmung.

Auch bei Ihren weiteren Schritten in die Welt des Reifenhandels und der Reifenmontage will Tyre24 Sie mit Tatkraft unterstützen. Unser B2B-Marktplatz für Reifen, Felgen und Verschleißteile ist europaweit führend und bietet Ihnen Bestpreisgarantien von über 2.000 Händlern aus ganz Europa. ■

Tyre24 Service im Überblick

- Reifen, Felgen, Verschleißteile, Werkstattzubehör uvm. von 2.000 Händlern mit Bestpreisgarantie
- Direkte Anbindung an reifen-vor-ort.de zur Steigerung Ihrer Auftragslage
- Reifen-Shop-System Tyre Shopping für Ihren eigenen Online-Shop
- Reifenhändler-Software TopM r6 für den perfekt laufenden Betrieb
- Verschiedene Preismodelle, startend bei 22 Euro pro Monat
- Gratis Test Account
- Express-Versand
- Bestpreisgarantie

JETZT GRATIS TESTEN!
auf tyre24.alzura.com

Impressum

| | |
|--|---|
| Quellen: | IHK, BMWi |
| Dienstleister: | SAITOW AG Gewerbegebiet Sauerwiesen Technologie-Park I & II 67661 Kaiserslautern, Deutschland |
| Vorstand: | Michael Saitow (CEO) Christoph Floss (CFO) |
| Vorsitzender des Aufsichtsrates: | Uwe R. Iltgen |
| Telefon: | +49 6301 600 2000 |
| Fax: | +49 6301 600 2100 |
| E-Mail: | info@saitow.ag |
| Homepage: | www.saitow.ag |
| Sitz & Register: | Amtsgericht Kaiserslautern HRB 31781 |
| Redakteur: | Phillip Hartwig |
| Grafik und Layout: | Nadine Maria Baum |
| Umsatzsteuer – Identifikationsnummer: | DE224514584 |
| IBAN: | DE91 5465 1240 0001 6089 75 |
| SWIFT-BIC: | MALADE51DKH |