

# Ein Leitfaden für das mobile Sanitärsystemgeschäft



**Satellite**<sup>®</sup>

# INHALTSVERZEICHNIS

1. Mobile Toiletten
2. Mobile Sanitärsystembranche
3. Vermietungsmarkt
4. „Instandhaltung“
5. Einstieg in den Vermietungsmarkt - warum gerade jetzt ?
6. Entscheidung zugunsten Satellite Industries - wieso?
7. Businessplan: 150 Kabinen
8. Businessplan: 600 kabinen
9. Kontakt

# 1. MOBILE TOILETTEN

Wenn Ihnen die mobile Sanitärsystembranche gänzlich unbekannt ist, erläutert Ihnen das vorliegende Dokument zunächst einmal, worum es bei diesem vermietbaren Produkt geht.

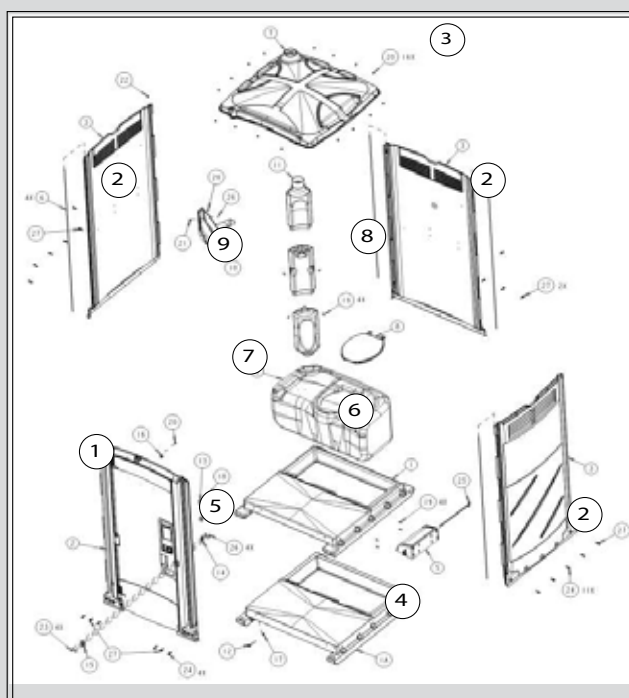
Eine mobile Toilette ist eine frei stehende Außentoilette, deren Kabine aus Kunststoff-Formteilen in verschiedenen Farben hergestellt wird und die auf Baustellen und großen Versammlungen und Veranstaltungen häufig als vorübergehende Sanitäreinrichtung benutzt wird.

Die meisten mobilen Toiletten sind für eine einzelne Person groß genug. Zwar handelt es sich in der Regel um frei stehende Konstruktionen, jedoch lässt sich deren Standsicherheit durch das Gewicht des Abwassertanks erhöhen, der generell einen leeren Dosierer für flüssiges Desinfektionsmittel und einen Geruchsneutralisierer enthält. In der Regel besteht eine Auswahlmöglichkeit zwischen europäischen Tankausführungen (Sitzposition) und fernöstlichen Tankausführungen (Hockposition). Bei allen Systemen von Satellite Industries gehören ein Urinal, verschließbare Türen, eine Belüftung in Dachnähe und eine Entlüftungsleitung für den Abwassertank zur Standardausstattung. Wird der Toilettendeckel nicht geschlossen, bewirkt dies eine Rückströmung der Tankbelüftung. Die meisten Ausführungen haben ein relativ geringes Gewicht, um leichter transportiert und manövriert werden zu können.

Mobile Toiletten sind aber auch in „größeren“ Ausführungen erhältlich. Diese eignen sich generell für Rollstuhlfahrer oder Personen, die mehr Platz benötigen (z. B. Mütter mit Kindern).

Mittlerweile ist eine Kombination aus mobilen Toiletten und mobilen Handwaschbecken häufig anzutreffen. Diese Waschmöglichkeiten sind mit einer Fußpumpe ausgestattet, mit der das Wasser zum Waschen der Hände nach dem Gebrauch der Toilette gefördert wird. Als weiteres Zubehör sind Urinale, Vorrattanks und frei stehende Tanks erhältlich.

Mobile Toiletten bieten mehrere nennenswerte Vorteile, die im Wesentlichen auf deren Mobilität und Stabilität zurückzuführen sind. Sie werden von Firmen, die sich für deren Hygiene verbürgen, an Kunden verliehen und werden generell in regelmäßigen Abständen entleert, gereinigt, desinfiziert und geruchsneutralisiert. Da sie nicht verrohrt sind, besteht auch keine Verstopfungsgefahr. Eine durchschnittliche mobile Toilette ist in der Lage, 10 Personen eine 40-Stunden-Woche lang sanitär zu versorgen, bevor der Tank einen unhygienischen Zustand erreicht.



- ❶ Tür
- ❷ 3 Seitenwände
- ❸ Dach (UV-resistent)
- ❹ Boden
- ❺ Abwassertank
- ❻ Toilettensitz
- ❼ Urinal
- ❽ Entlüftungsleitung
- ❾ Papierrollenschutz

## 2. MOBILE SANITÄRSYSTEMBRANCHE

### 2.1 Geschichte

#### Der Anfang

Die Branche nahm in den 1940er Jahren in den Schiffswerften der amerikanischen Stadt Long Beach, Kalifornien ihren Anfang. Die Arbeiter in den Werften mussten für jeden Toilettengang ihren Arbeitsplatz am Schiff verlassen und zum Dock gehen. Nachdem die US-Marine erkannt hatte, dass die Arbeiter für jeden Toilettengang einen weiteren Weg zurücklegen mussten und dies zu erheblichen Kosten führte, wurde die Person, die für das Entleeren der Sammel tanks der Dock-Toiletten zuständig war, gefragt, ob es nicht möglich sei, auf dem Schiff vorübergehend eine Toilette bereit zu stellen, um den Arbeitern den weiten Weg zu ersparen. Gebaut wurde daraufhin eine Kabine aus Holz mit einem kleinen Sammel tank. Das war die erste

mobile Toilette. Dieses einzigartige Konzept breitete sich bis in die Bauindustrie aus und wurde auch von Großveranstaltungs-Organisatoren angenommen.

#### Vermarktung

Wie bei jeder Branche blieben die Anfangsprobleme nicht aus. Die ersten mobilen Toiletten bestanden beispielsweise aus Holz und Metall, waren schwer zu transportieren und absorbierten die Gerüche. Anfang der 1970er Jahre wurden mobile Toiletten aus Glasfaser material eingeführt. Diese waren leichter als Holz und erheblich einfacher zu transportieren. Aber die Probleme dauerten an. Aufgrund der Brüchigkeit des Werkstoffs waren die Glasfaser-Toiletten sehr wartungsintensiv. Außerdem wurden die Gerüche

des Abwassertanks auch von der Glasfaser aufgenommen, sodass sich dieser Werkstoff bald als schlechte Wahl herausstellte. Erst Mitte der 1970er Jahre wurde Polyethylen als Werkstoff für mobile Toiletten eingeführt. Durch den Werkstoff Polyethylen, der auch heute noch dafür eingesetzt wird, erhalten die Toiletten ein geringeres Gewicht und sind langlebiger. Sie sind dadurch außerdem leichter zu reinigen, da der Werkstoff keine porösen und absorbierenden Eigenschaften aufweist.



## 2.2 Die mobile Sanitärsystembranche heute

### Eine boomende Branche

Die mobile Sanitärsystembranche hat durch ihre erheblichen wirtschaftlichen Vorteile im Bauwesen sowie im Bereich großer Außenveranstaltungen weltweit enormen Zuwachs erfahren.

Mobile Toiletten sorgen auf Baustellen und an anderen Betriebsstätten durch ihre Zeitersparnis und die geringeren Lohnkosten für ein enormes Sparpotenzial. Das Personal arbeitet produktiver, denn es verschwendet weniger Zeit bei der Benutzung der hygienischen und bequem vor Ort platzierten mobilen Toiletten und für den Abschluss des Bauprojekts bleibt mehr Zeit übrig. Die Toiletten lassen sich leicht versetzen und können dadurch parallel zum Projektfortschritt „mitwandern“.

Bei Veranstaltungen im Freien erwirtschaften mobile Toiletten für den Veranstalter bares Geld, denn die Besucher bleiben länger und

geben deshalb auch mehr Geld aus. Generell sorgen sie auch dafür, dass der Veranstaltungsrahmen ein besseres Bild abgibt.

### Vorteile

Durch die fachgerechte Abfuhr und Entsorgung der Tankinhalte an vorübergehenden oder dauerhaften Standorten, die nicht an die Kanalisation angeschlossen sind, hat sich diese Branche um die Verbesserung der sanitären Versorgung in der Öffentlichkeit, um die Wahrung der menschlichen Würde und um die Erhaltung der Umwelt durch Einsatz eines effizienten, wirtschaftlichen Systems verdient gemacht.

### Erfolg

Der Erfolg der hygienischen, mobilen Toiletten ist nahezu unerreicht. Der Vorteil, vollkommen ohne bewegliche Teile auszukommen, keine Energie zu verbrauchen und die Verwendung farbenfroher, nicht poröser Kunststoffe mit glatten

Oberflächen hat erreicht, dass die mobilen Toiletten gegenüber vielen stationären Einrichtungen vorgezogen werden.

### Instandhaltung

Der Betreiber der mobilen Sanitäreinrichtungen macht die Instandhaltungsabstände vom zahlenmäßigen Gebrauch der Toiletten abhängig. Die Kosten werden in den Mietpreis für die Toiletten einkalkuliert. Bei der Instandhaltung wird der Aufstellort der Toiletten von einem Pumpenfahrzeug angefahren. Der Fahrer pumpt das Abwasser von den Toiletten in den Abwassertank des Fahrzeugs ab. Anschließend werden die Abwassertanks der Toiletten und die Kabinen desinfiziert und die Abwassertanks werden mit frischem Geruchsneutralisierer „aufgefüllt“. Die Verbrauchsmaterialien werden vom Fahrer ebenfalls aufgefüllt (Toilettenpapier, Seife, Brauchwasser).





### 3. DER VERMIETUNGSMARKT

Mobile Toiletten eignen sich für viele Verwendungszwecke: Industrieanlagen/petrochemische Anlagen, Märkte, Bauernhöfe, Pferdesportmessen, Paraden, Kirmesplätze sowie viele weitere Arten von Großveranstaltungen.

Bei der Untersuchung des Vermietungsmarkts für mobile Toiletten kann man generell vier Marktsegmente unterscheiden:

#### 1. BAU

Dies ist das größte und bedeutendste Marktsegment. Es macht etwa 60% des gesamten Markts aus und deckt unter anderem den Bau von Gebäuden, Firmengebäuden, Schnellstraßen, Wohnungen, Brücken usw. ab.

In den meisten Ländern Europas sind die Bauunternehmen gesetzlich verpflichtet, Sanitäranlagen bereitzustellen. Da sich mobile Toiletten problemlos sogar an entlegensten Orten aufstellen lassen, sind sie für jede Baustelle die perfekte Lösung. Mobile Toiletten auf Baustellen steigern die Produktivität der Bauarbeiter und lassen sich bei veränderter Bedarfslage leicht versetzen. Mietverträge im Bauwesen werden in der Regel längerfristig abgeschlossen.

#### 2. VERANSTALTUNGEN

Zwar ist dieses Marktsegment nicht weniger bedeutend, dennoch macht es am Gesamtmarkt nur 20% aus. Zu den häufigsten Veranstaltungen gehören Konzerte, Festivals, Sportveranstaltungen, Ausstellungen & Messen, Hochzeiten usw.

Auf Veranstaltungen verleihen mobile Toiletten dem gesamten Veranstaltungsrahmen ein positiveres Bild, für den Veranstalter bedeuten sie aber auch mehr Einnahmen, denn die Besucher bleiben länger und geben auch mehr Geld aus. Dies ist aber außerdem das Segment, in dem die meisten

Toiletten für Behinderte benötigt werden. Die Mietverträge in der Veranstaltungsbranche sind in der Regel eher kurzfristiger Natur.

#### 3. FREIZEIT

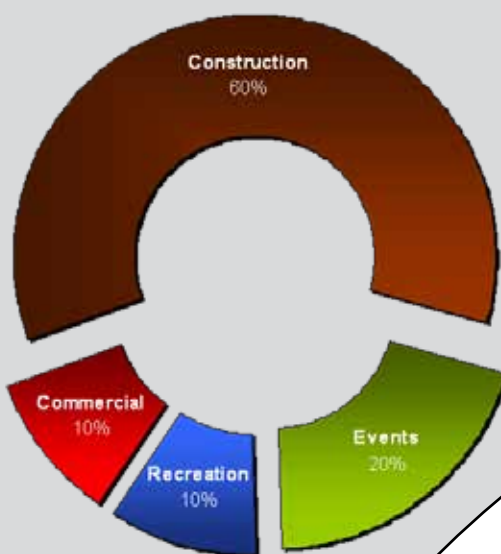
Unter Freizeit sind Strände, Seen, Parks, Sportplätze, Zoos usw. zu verstehen. Je nach Land macht dieses Segment etwa 10% des Marktes aus. Das sollte aber nicht zur Folge haben, dass dieses Segment außer Acht gelassen werden kann. Werden hier mobile Sanitäranlagen angeboten, erspart man sich eine kostspielige Kanalisation sowie Erschließungskosten für Wasser und Elektrik. Und auch in diesem Bereich verleihen sie dem Standort ein positiveres Bild.

Mietverträge im Freizeitsegment sind in der Regel kurz- bis mittelfristig ausgelegt.

Industrieanlagen mit Mitarbeitern und/oder Kunden gefasst, die außerhalb arbeiten oder Käufe tätigen, z. B. Busunternehmen, Landwirtschaft, militärische Einrichtungen, Bergbaubetriebe o. ä.

Der Marktanteil ist ähnlich wie beim Freizeitsegment (10%) und generell wird davon ausgegangen, dass mobile Toiletten für ein besseres Bild des Unternehmens in der Öffentlichkeit förderlich sind, die Arbeitsmoral verbessern und sogar dafür sorgen, dass Kunden länger an einem Standort bleiben.

Die Mietverträge im Handelssegment sind in der Regel längerfristig ausgelegt.



#### 4. HANDEL

Unter diesen Begriff sind Einzelhandelsfirmen, Servicebetriebe und

Abgesehen von diesen vier Hauptsegmenten, die den gesamten Markt größtenteils abdecken, gibt es natürlich noch weitere Verwendungsmöglichkeiten. Es bleibt Ihnen als Verleihunternehmen überlassen, auf welche Segmente Sie sich spezialisieren und welche neuen Wege Sie bei der Akquise einschlagen wollen. Es ist abzusehen, dass das Mietgeschäft mit mobilen Sanitäranlagen in den kommenden Jahren zweifelsohne expandieren wird, und Sie werden feststellen, dass der Mietmarkt äußerst profitabel ist.

## 4. „INSTANDHALTUNG“

Auf dieser Seite erhalten Sie einen Überblick über das Tätigkeitsfeld eines Mietunternehmens für mobile Sanitäreanlagen. Die als „Instandhaltung“ bezeichneten Tätigkeiten lassen sich in folgende Kategorien bzw. Arbeitsschritte unterteilen:

### 1. PLANUNG UND BERATUNG

Wie in jeder Branche stellt die Planung die wichtigste und unterschätzte Komponente dar. In dieser Phase wird ermittelt, wie viele und welche Kabinen benötigt werden, mit welcher Mietdauer voraussichtlich zu rechnen ist, wie häufig gereinigt werden muss, die Standorte, die Termine für das Anliefern/Abholen und die Zahlungsbedingungen.

Für die Verleihfirma ist es natürlich äußerst wichtig, eine aktuelle Planung aufzustellen, um doppelte Buchungen oder zu viele nicht vermietete Anlagen zu vermeiden.

### 2. ANLIEFERUNG DER KABINEN

Beim Anliefern der Toiletten müssen Sie sicher stellen, dass der Standort für den LKW ungehindert zugänglich ist, denn später müssen die Anlagen regelmäßig gewartet werden. Auch muss die Betriebsbereitschaft sichergestellt werden. Generell müssen die Toiletten standfest aufgestellt sein und mindestens 20 Liter Wasser mit Desinfektionskonzentrat im Tank enthalten sowie über Vorrichtungen für Toilettenpapier und andere vereinbarte Verbrauchsmaterialien (z. B. Seife) verfügen.

### 3. WARTUNG VOR ORT

Die Arbeiten finden regelmäßig statt. Die zeitlichen Abstände werden bei der Planung festgelegt. Eine komplette Vor-Ort-Wartung umfasst das vollständige Abpumpen des Abwassertanks in das Servicefahrzeug sowie eine Komplettreinigung der Kabine. Bei der Reinigung sind auch alle übrigen Zusatzvorrichtungen zu berücksichtigen, die zuvor vereinbart wurden. Danach muss der Abwassertank mit mindestens 20 Litern Wasser und Desinfektionskonzentrat aufgefüllt werden.

Beschädigte oder defekte Kabinen sind vor Ort zu reparieren oder zu entfernen.

### 4. ENTSORGUNG

Bei einer Vermietungsfirma für mobile Toiletten bleibt es nicht aus, dass allwöchentlich große Mengen Abfälle anfallen. Diese müssen bei der vorgesehenen bzw. zuständigen Abwasser-Entsorgungsanlage vorschriftsmäßig entsorgt werden. Ihre Stadt- bzw. Kreisverwaltung erteilt Ihnen dazu nähere Auskünfte.

### 5. ABHOLUNG DER KABINE

Ebenso wie beim Anliefern der Anlagen sind auch bei deren Abholung am Ende des Mietzeitraums bestimmte Arbeitsschritte zu befolgen. Der Inhalt des Abwassertanks muss in das Servicefahrzeug abgepumpt und das Toilettenpapier (sowie andere Verbrauchsmaterialien) müssen vor dem Verladen und Sichern der Kabine auf der Ladefläche des LKW entfernt werden.

### BENÖTIGTE AUSTRÜSTUNG

- Toiletten
- Servicefahrzeug (mit zugehörigen Geräten)
- Fahrer
- Desinfektionskonzentrat
- Verbrauchsmaterial (Toilettenpapier, Seife usw.)

## 5. EINSTIEG IN DEN MARKT - WARUM GERADE JETZT?

Gute Sanitärbedingungen werden überall auf der Welt in der Öffentlichkeit mehr und mehr angestrebt. Damit verbunden sind ein höherer Lebensstandard, eine höhere Produktivität und mehr Umweltschutz. Mobile Toiletten und ihre Vorteile gehen mit diesen Trends einher. In vielen Ländern steckt diese Branche noch in den Kinderschuhen. Jeder, der hier den Einstieg findet, kann von Entwicklungschancen profitieren und auf den lokalen Märkten dominieren.

Ein weiterer Vorteil besteht darin, dass die mobile Miettoilettenbranche relativ rezessions sicher ist. In den schlimmsten Jahren der letzten Wirtschaftskrise (2008 und 2009), in denen andere Branchen Verluste von -70% bis -90% verzeichneten, verliehen unsere Kunden nach wie vor dieselbe Anzahl an Anlagen. Das allein ist Beweis genug, dass es an der Zeit ist, jetzt in die Branche einzusteigen. Auf dem Markt bietet sich nach wie vor ein horrendes Vermarktungspotenzial, das auf Ihr Engagement wartet.

- Machen Sie sich das schlüsselfertige Konzept von Satellite zunutze.
- Erwirtschaften Sie einen respektablen Umsatz mit Ihren Verkaufskennnissen und mit Ihrem guten Ruf als zuverlässiger Servicebetrieb.
- Bauen Sie Ihre betriebliche Basis auf mehr als 50 erfolgreiche Jahre in der Branche in über 100 Ländern der Welt auf.
- Satellite Industries kann von Ihnen als externe Informationsquelle genutzt werden, damit Sie rasch fundierte Entscheidungen fällen und schnelle Lösungen finden können!





## 6. ENTSCHEIDUNG ZUGUNSTEN SATELLITE INDUSTRIES - WIESO?

### ALLES AUS EINER HAND

Satellite Industries führt sämtliche Service- und Mieteinrichtungen im Programm, die Sie benötigen. Zur Auswahl stehen viele verschiedene mobile Toilettenausführungen, Handwaschbecken, Hebevorrichtungen und Urinale. Außerdem haben Sie die Auswahl aus verschiedenen Geruchsneutralisierern und anderen Sanitärartikeln wie z. B. Duftspender, Reinigungsartikel, Seifen, Dosierer, Urinalprodukte usw. Nachdem Sie Ihre mobilen Toiletten mit Ihren gewünschten Optionen bestückt haben, können Sie sie mit unseren Servicegeräten instandhalten. Diese können entweder stationär oder vorübergehend auf Ihrem Fahrzeug montiert sein. Sie haben die Aufgabe, das Abwasser abzupumpen und abzutransportieren, frisches Brauchwasser und Geruchsneutralisierer zuzuführen. All diese Leistungen werden zu äußerst wettbewerbsfähigen Preisen angeboten.

### ÜBERZEUGT VON UNSEREN PRODUKTEN

Wir wickeln nicht einfach nur Transaktionen ab. Ihr neues Unternehmen ist uns sehr wichtig, ebenso wie Ihre Zufriedenheit. Die Qualitätssysteme von Satellite Industries entsprechen höchsten Standards, wodurch wir uns in Sachen Qualität von den Mitbewerbern in der Branche abgrenzen. Sie können sich deshalb darauf verlassen, dass die Produkte und Serviceleistungen von Satellite Industries jedes Mal aufs Neue Ihren Erwartungen entsprechen. Für die meisten unserer Produkte bieten wir sogar unschlagbare 10 Jahre Garantie an. Unsere Lieferungen kontrollieren wir genau, damit Sie auch genau das erhalten, was Sie bestellt haben. Und sollten Sie Fragen zu den Geräten und Anlagen haben, genügt ein Anruf bei uns, ganz gleich, ob am selben Tag oder erst Jahre nach dem Gebrauch. Ihr Erfolg liegt unseren mehrsprachigen Mitarbeitern am Herzen. Auf diese Weise gewinnen alle Seiten. Und ist es nicht genau das, worum es in der Geschäftswelt geht?

### SCHULUNGEN ÜBER DAS SERVICEGESCHÄFT

Nicht zuletzt durch die vielen Jahre Erfahrung von Satellite Industries als Verleih-/Serviceunternehmen sind wir in der Lage, spezielle Schulungen für unsere Kunden anzubieten. Wir sind die einzige Herstellerfirma mobiler Sanitärsysteme, die die Branche aktiv anführt. Das geschieht durch Innovation und durch Weiterbildung aller beteiligten Parteien. Unsere Fortbildungen sollen Ihnen verdeutlichen, wie Sie Serviceleistungen rund um mobile Sanitäreanlagen besser vermarkten und verkaufen können. Schrittweise wird erläutert, wie die tagtäglichen Arbeiten verbessert werden können. Sie erhalten praktische Hilfsmittel für eine effizientere Betriebsführung. Sie bekommen Dokumente und Formulare an die Hand, die Sie zum Planen und Abwickeln von Geschäften benutzen und mit denen Sie die Mitarbeiter kontinuierlich einweisen können.

Verwenden Sie den detaillierten Business-Plan auf den folgenden Seiten, um entweder Ihre Bank- oder Leasing-Finanzierung zu erhalten oder einfach um Ihr zukünftiges Wachstum mit uns zu planen und Verwalten Sie Ihr Unternehmen gemäß den erwarteten Ergebnissen. Alle Daten hier basieren auf Informationen, die schon hundertmal auf der ganzen Welt geprüft wurden. Regionale Unterschiede gelten jedoch insbesondere was Arbeitskosten, Deponiegebühren, etc. betrifft.

Es gibt 2 Business-Pläne: einen beim Start mit 150 mobilen Toiletten und 1 Lkw / Fahrer. Ein weiterer zeigt die Gewinne, die Sie machen können, wenn Sie mit 600 mobilen Toiletten und 4 Lkw / Fahrern arbeiten. Alle diese Daten basieren auf einem vollständigen Start-up-Unternehmen, umfasst also alle Kosten, einschließlich Grund, Gebäude, alle Betriebskosten, etc.. Wenn Sie bereits ein anderes Geschäft betreiben und die mobilen Toiletten diesem hinzufügen, können viele dieser Kosten aufgeteilt werden und Ihre Gewinne werden sofort höher sein .

## 7. BUSINESSPLAN: 150 KABINEN

<b>Basiszahlen</b>		
Wie viele Wochen pro Jahr sind die Kabinen vermietet?	41.6	52 Wochen x 80%
Wie viele Tage pro Jahr sind die Kabinen vermietet?	5	
Anzahl der Kabinen, die pro Woche vermietet sind?	150	
Anzahl der Kabinen, die pro Woche gewartet werden?	30	
<b>A. Kabinenberechnung</b>		
Kaufpreis pro Kabine	€ 650.00	
Anzahl der Abschreibungsjahre für die Kabinen?	8	
<b>Jährlicher Wertverlust pro Kabine</b>	<b>€ 81.25</b>	
Zinssatz von der Bank / Leasinggesellschaft pro Jahr	5.00%	€ 32.50
Wartung & Austausch jährlich	0.75%	€ 4.88
<b>Jährliche Basiskosten pro Kabine</b>		<b>€ 118.63</b>
Anzahl der Kabinen, die pro Woche vermietet sind	150	
Anz. Arbeitswochen pro Jahr	41.6	
<b>Wöchentliche Gesamtkosten pro Kabine</b>		<b>€ 427.73</b>
<b>Gesamtkosten pro Kabine pro Jahr</b>		<b>€ 2.85</b>
<b>B. Berechnungen zum Servicefahrzeug</b>		
Anfangsinvestition Modul	€ 11,100.00	MAL 450 with HP
Anzahl der Abschreibungsjahre?	8	
Restwert	€ 1,110.00	
<b>Jährlicher Wertverlust pro Modul</b>	<b>€ 1,248.75</b>	
Anfangsinvestition Fahrzeug	€ 27,000.00	Mercedes Sprinter
Anzahl der Abschreibungsjahre?	6	
Restwert	€ 2,700.00	
<b>Jährlicher Wertverlust pro Fahrzeug</b>	<b>€ 4,050.00</b>	
Zinsaufwand Fahrzeug + Servicemodul	€ 1,333.50	3.50%
Versicherungskosten Fahrzeug + Servicemodul	€ 2,200.00	
Steuern Fahrzeug + Servicemodul	€ 600.00	
Wartungskosten Fahrzeug + Servicemodul	€ 5,715.00	
Ein Satz Reifen pro Jahr	€ 720.00	
<b>Allgemeine Kosten pro Jahr</b>	<b>€ 10,568.00</b>	
Kraftstoffpreis pro Liter	€ 1.35	
Kraftstoffverbrauch	15	
Jährl. Kilometerleistung	50,000	
<b>Kraftstoffkosten pro Jahr</b>	<b>€ 10,125.00</b>	
<b>Jährliche Kosten pro Service-Truck</b>	<b>€ 25,992.00</b>	
<b>Anzahl der Lkw in Betrieb</b>	<b>1</b>	
<b>Jährlichen Gesamtkosten LKW</b>	<b>€ 25,992.00</b>	
Anz. Arbeitswochen pro Jahr	52	
<b>Fahrzeug-Gesamtkosten pro Woche</b>		<b>€ 499.85</b>

## C. Löhne/Gehälter

Anzahl von Treibern		1	
Jahresgehalt Betreiber / Fahrer		€ 19,200.00	€ 1,600.00 gross x 12
Lohnsteuer	35%	€ 6,720.00	
Jahresarbeitgebersversicherung pro Fahrer		€ 1,000.00	
Jährliche Lohnkosten Bediener / Fahrer		<b>€ 26,920.00</b>	
Anz. Arbeitswochen pro Jahr		52	
<b>Gesamtarbeitskosten pro Bediener / Fahrer pro Woche</b>			<b>€ 517.69</b>
Anzahl der Bürobeschäftigten (Kunden-Service / Buchhaltung)		0.5 part-time	
Jahresgehalt		€ 20,400.00	€ 1,700.00 gross x 12
Lohnsteuer	35%	€ 7,140.00	
Jahresarbeitgebersversicherung pro-Office-Mitarbeiter		€ 500.00	
Jährliche Lohnkosten Büro / Personal		<b>€ 14,020.00</b>	
Anz. Arbeitswochen pro Jahr		52	
<b>Gesamtarbeitskosten pro Büropersonal pro Woche</b>			<b>€ 269.62</b>

## D. Verbrauchsmaterialien

Safe-T-Fresh-Kosten pro Liter		€ 12.00	STF 6000 23L
Brauchqualität Safe-T-Fresh pro Kabine in ml		20	
<b>Safe-T-Fresh Gesamtkosten pro Kabine</b>		<b>€ 0.24</b>	
Anz. instandgehaltener Kabinen pro Tag		30	
<b>Safe-T-Fresh Gesamtkosten pro Tag</b>		<b>€ 7.20</b>	
Anz. Arbeitstage pro Woche		5	
<b>Safe-T-Fresh Gesamtkosten pro Woche</b>			<b>€ 36.00</b>
Kosten für Toilettenpapier pro Tag		€ 0.11	
Anz. instandgehaltener Kabinen pro Tag		30	
Anz. Arbeitstage pro Woche		5	
<b>Gesamtkosten Toilettenpapier pro Woche</b>			<b>€ 16.50</b>
Cabana-Spray pro Kabine täglich		€ 0.09	10-15 sprays = 15ml
Seifenspender pro Kabine, pro Tag + Nachfüllung		€ 0.03	1600 uses/1L foam
Abwasserdeponiekosten		€ 30.00	per 1000L/1m <sup>3</sup>
Abwasser-Aufbereitung pro Kabine pro Woche	80L		
Abwasserbehandlungskosten pro Kabine, pro Woche		€ 2.40	
Frischwasserkosten		€ 5.00	per 1000L/1m <sup>3</sup>
Frischwasser pro Einheit pro Woche	50L	€ 0.25	Including 19L charge and cleaning
Sonstige Kosten pro Kabine pro Woche		€ 0.00	
Anzahl der Kabinen, die pro Woche gewartet werden?		150	
<b>Sonstiges Gesamtkosten pro Kabine pro Woche</b>			<b>€ 2.77</b>
<b>Gesamtkosten Sonstige pro Woche</b>			<b>€ 416.15</b>

## E. Kosten für Büro & Grundstück

Preis für Gelände (500 m <sup>2</sup> ) (€ 1,00/Monat) monatlich	€ 500.00
Unbeheiztes Lagergebäude (100 m <sup>2</sup> ) (€ 5,00/Monat) monatlich	€ 500.00
Bürofläche (50 m <sup>2</sup> ) (€ 7,00/Monat) monatlich	€ 350.00

Betriebskosten (Strom, Wasser, Abwasser) monatlich	€ 200.00		
Anz. Arbeitswochen pro Jahr	52		
<b>Gesamtkosten Büro &amp; Grundstück pro Woche</b>			<b>€ 357.69</b>
<b>F. Sonstiges/Gemeinkosten</b>			
Ust, gesetzlich pro Jahr	€ 2,000.00		
Telefon, Porto, Fax jährlich	€ 2,000.00		
Marketing (Schilder, gelbe Seiten, Broschüren) jährlich	€ 2,000.00		
Büromaterial, Ausstattung, EDV pro Jahr	€ 1,000.00		
Anz. Arbeitswochen pro Jahr	52		
<b>Gesamte Gemeinkosten pro Woche</b>			<b>€ 134.62</b>
<b>G. Summen</b>			
<b>Einnahmen</b>			
Ihr Mietpreis pro Kabine wöchentlich	€ 25.00		
Anzahl der Kabinen, die pro Woche vermietet sind	150		
<b>Gesamteinnahmen pro Woche</b>			<b>€ 3,750.00</b>
<b>Gesamteinnahmen pro Jahr</b>			<b>€ 156,000.00</b>
<b>Kosten</b>			
	# Wochen	pro Woche	pro Jahr
Gesamtkosten pro Kabine	52	<b>€ 427.73</b>	<b>€ 22,242.00</b>
Gesamtfahrzeugkosten	52	<b>€ 499.85</b>	<b>€ 25,992.00</b>
Gesamtarbeitskosten pro Bediener / Fahrer	52	<b>€ 517.69</b>	<b>€ 26,920.00</b>
Gesamtarbeitskosten pro Mitarbeiter Büro	52	<b>€ 269.62</b>	<b>€ 14,020.00</b>
Insgesamt Safe-T-Fresh Flüssigkeit Kosten	41.6	<b>€ 36.00</b>	<b>€ 1,498.00</b>
Gesamtkosten Toilettenpapier	41.6	<b>€ 16.50</b>	<b>€ 686.00</b>
Sonstiges Gesamtkosten	41.6	<b>€ 416.15</b>	<b>€ 17,312.00</b>
Kosten für Büro & Grundstück	52	<b>€ 357.69</b>	<b>€ 18,600.00</b>
Sonstiges/Gemeinkosten	52	<b>€ 134.62</b>	<b>€ 7,000.00</b>
<b>Gesamtkosten</b>		<b>€ 2,675.85</b>	<b>€ 134,270.00</b>
<b>H. Ergebnis</b>			<b>€ 21,730.00</b>
		Return on Sales	14%



## 8. BUSINESSPLAN: 600 KABINEN

<b>Basiszahlen</b>		
Wie viele Wochen pro Jahr sind die Kabinen vermietet?	41.6	52 Wochen x 80%
Wie viele Tage pro Jahr sind die Kabinen vermietet?	5	
Anzahl der Kabinen, die pro Woche vermietet sind?	600	
Anzahl der Kabinen, die pro Woche gewartet werden?	120	
<b>A. Kabinenberechnung</b>		
Kaufpreis pro Kabine	€ 650.00	
Anzahl der Abschreibungsjahre für die Kabinen?	8	
<b>Jährlicher Wertverlust pro Kabine</b>	<b>€ 81.25</b>	
Zinssatz von der Bank / Leasinggesellschaft pro Jahr	5.00%	€ 32.50
Wartung & Austausch jährlich	0.75%	€ 4.88
<b>Jährliche Basiskosten pro Kabine</b>		<b>€ 118.63</b>
Anzahl der Kabinen, die pro Woche vermietet sind	600	
Anz. Arbeitswochen pro Jahr	41.6	
<b>Wöchentliche Gesamtkosten pro Kabine</b>		<b>€1,710.94</b>
<b>Gesamtkosten pro Kabine pro Jahr</b>		<b>€ 2.85</b>
<b>B. Berechnungen zum Servicefahrzeug</b>		
Anfangsinvestition Modul	€ 11,100.00	MAL 450 with HP
Anzahl der Abschreibungsjahre?	8	
Restwert	€ 1,110.00	
<b>Jährlicher Wertverlust pro Modul</b>	<b>€ 1,248.75</b>	
Anfangsinvestition Fahrzeug	€ 27,000.00	Mercedes Sprinter
Anzahl der Abschreibungsjahre?	6	
Restwert	€ 2,700.00	
<b>Jährlicher Wertverlust pro Fahrzeug</b>	<b>€ 4,050.00</b>	
Zinsaufwand Fahrzeug + Servicemodul	€ 1,333.50	3.50%
Versicherungskosten Fahrzeug + Servicemodul	€ 2,200.00	
Steuern Fahrzeug + Servicemodul	€ 600.00	
Wartungskosten Fahrzeug + Servicemodul	€ 5,715.00	
1 set of tires per year	€ 720.00	
<b>Allgemeine Kosten pro Jahr</b>	<b>€ 10,568.00</b>	
Kraftstoffpreis pro Liter	€ 1.35	
Kraftstoffverbrauch	15	
Jährl. Kilometerleistung	50,000	
<b>Kraftstoffkosten pro Jahr</b>	<b>€ 10,125.00</b>	
<b>Jährliche Kosten pro Service-Truck</b>	<b>€ 25,992.00</b>	
<b>Anzahl der Lkw in Betrieb</b>	<b>4</b>	
<b>Jährlichen Gesamtkosten LKW</b>	<b>€ 103,969.00</b>	
Anz. Arbeitswochen pro Jahr	52	
<b>Fahrzeug-Gesamtkosten pro Woche</b>		<b>€ 1,999.40</b>

## C. Löhne/Gehälter

Anzahl von Treibern		4	
Jahresgehalt Betreiber / Fahrer		€ 19,200.00	€ 1,600.00 gross x 12
Lohnsteuer	35%	€ 6,720.00	
Jahresarbeitgeberversicherung pro Fahrer		€ 1,000.00	
Jährliche Lohnkosten Bediener / Fahrer		<b>€ 107,680.00</b>	
Anz. Arbeitswochen pro Jahr		52	
<b>Gesamtarbeitskosten pro Bediener / Fahrer pro Woche</b>			<b>€ 2,070.77</b>
Anzahl der Bürobeschäftigten (Kunden-Service / Buchhaltung)		1	
Jahresgehalt		€ 20,400.00	€ 1,700.00 gross x 12
Lohnsteuer	35%	€ 7,140.00	
Jahresarbeitgeberversicherung pro-Office-Mitarbeiter		€ 500.00	
Jährliche Lohnkosten Büro / Personal		<b>€ 28,040.00</b>	
Anz. Arbeitswochen pro Jahr		52	
<b>Gesamtarbeitskosten pro Büropersonal pro Woche</b>			<b>€ 539.23</b>

## D. Verbrauchsmaterialien

Safe-T-Fresh-Kosten pro Liter		€ 12.00	STF 6000 23L
Brauchqualität Safe-T-Fresh pro Kabine in ml		20	
<b>Safe-T-Fresh Gesamtkosten pro Kabine</b>		<b>€ 0.24</b>	
Anz. instandgehaltener Kabinen pro Tag		120	
<b>Safe-T-Fresh Gesamtkosten pro Tag</b>		<b>€ 28.80</b>	
Anz. Arbeitstage pro Woche		5	
<b>Safe-T-Fresh Gesamtkosten pro Woche</b>			<b>€ 144.00</b>
Kosten für Toilettenpapier pro Tag		€ 0.11	
Anz. instandgehaltener Kabinen pro Tag		120	
Anz. Arbeitstage pro Woche		5	
<b>Gesamtkosten Toilettenpapier pro Woche</b>			<b>€ 66.00</b>
Cabana-Spray pro Kabine täglich		€ 0.09	10-15 sprays = 15ml
Seifenspender pro Kabine, pro Tag + Nachfüllung		€ 0.03	1600 uses/1L foam
Abwasserdeponiekosten		€ 30.00	per 1000L/1m <sup>3</sup>
Abwasser-Aufbereitung pro Kabine pro Woche	80L		
Abwasserbehandlungskosten pro Kabine, pro Woche		€ 2.40	
Frischwasserkosten		€ 5.00	per 1000L/1m <sup>3</sup>
Frischwasser pro Einheit pro Woche	50L	€ 0.25	Including 19L charge and cleaning
Sonstige Kosten pro Kabine pro Woche		€ 0.00	
Anzahl der Kabinen, die pro Woche gewartet werden?		600	
<b>Sonstiges Gesamtkosten pro Kabine pro Woche</b>			<b>€ 2.77</b>
<b>Gesamtkosten Sonstige pro Woche</b>			<b>€ 1,664.59</b>

## E. Kosten für Büro & Grundstück

Preis für Gelände (2000 m <sup>2</sup> ) (€ 1,00/Monat) monatlich	€ 2,000.00
Unbeheiztes Lagergebäude (300m <sup>2</sup> ) (€ 5,00/Monat) monatlich	€ 1,500.00
Bürofläche (150 m <sup>2</sup> ) (€ 7,00/Monat) monatlich	€ 1,050.00

Betriebskosten (Strom, Wasser, Abwasser) monatlich	€ 500.00	
Anz. Arbeitswochen pro Jahr	52	
<b>Gesamtkosten Büro &amp; Grundstück pro Woche</b>		<b>€ 1,165.38</b>

<b>F. Sonstiges/Gemeinkosten</b>		
Ust, gesetzlich pro Jahr	€ 2,000.00	
Telefon, Porto, Fax jährlich	€ 2,000.00	
Marketing (Schilder, gelbe Seiten, Broschüren) jährlich	€ 4,000.00	
Büromaterial, Ausstattung, EDV pro Jahr	€ 2,000.00	
Anz. Arbeitswochen pro Jahr	52	
<b>Gesamte Gemeinkosten pro Woche</b>		<b>€ 192.31</b>

<b>G. Summen</b>				
<b>Einnahmen</b>				
Ihr Mietpreis pro Kabine wöchentlich	€ 25.00			
Anzahl der Kabinen, die pro Woche vermietet sind	600			
<b>Gesamteinnahmen pro Woche</b>				<b>€ 15,000.00</b>
<b>Gesamteinnahmen pro Jahr</b>				<b>€ 624,000.00</b>
<b>Kosten</b>				
	# Wochen	pro Woche	pro Jahr	
Gesamtkosten pro Kabine	52	<b>€ 1,710.94</b>	<b>€ 88,969.00</b>	
Gesamtfahrzeugkosten	52	<b>€ 1,999.40</b>	<b>€ 103,969.00</b>	
Gesamtarbeitskosten pro Bediener / Fahrer	52	<b>€ 2,070.77</b>	<b>€ 107,680.00</b>	
Gesamtarbeitskosten pro Mitarbeiter Büro	52	<b>€ 539.23</b>	<b>€ 28,040.00</b>	
Insgesamt Safe-T-Fresh Flüssigkeit Kosten	41.6	<b>€ 144.00</b>	<b>€ 5,990.00</b>	
Gesamtkosten Toilettenpapier	41.6	<b>€ 66.00</b>	<b>€ 2,746.00</b>	
Sonstiges Gesamtkosten	41.6	<b>€ 1,664.59</b>	<b>€ 69,247.00</b>	
Kosten für Büro & Grundstück	52	<b>€ 1,165.38</b>	<b>€ 60,600.00</b>	
Sonstiges/Gemeinkosten	52	<b>€ 192.31</b>	<b>€ 10,000.00</b>	
<b>Gesamtkosten</b>		<b>€ 9,552.62</b>	<b>€ 477,241.00</b>	

<b>H. Ergebnis</b>		<b>€ 146,759.00</b>
	Return on Sales	24%

## 9. KONTAKT



Andy Cartwright

Großbritannien, Irland und Südafrika

**E-Mail:** [andyc@satelliteindustries.com](mailto:andyc@satelliteindustries.com)  
**Tel.:** +44 1827 723999  
**Mobil:** +44 7891 232512  
**Fax:** +44 1827 62644  
**Südafrika:** +27 87 551 0863

Deutschland, Österreich, Schweiz und Skandinavien

**E-Mail:** [wolfgangg@satelliteindustries.com](mailto:wolfgangg@satelliteindustries.com)  
**Tel.:** +49 2058 9222 10  
**Mobil:** +49 173 731 16 24  
**Fax:** +49 2058 9222 33



Wolfgang Gran



Richard Pilaeis

Benelux und Südafrika

**E-Mail:** [richardp@satelliteindustries.com](mailto:richardp@satelliteindustries.com)  
**Tel.:** +32 2 542 56 56  
**Mobil:** +32 473 536 609  
**Fax:** +32 2 542 56 57

Südeuropa, Naher Osten und Afrika

**E-Mail:** [silviac@satelliteindustries.com](mailto:silviac@satelliteindustries.com)  
**Mobil:** +39 346 5067830  
**Fax:** +32 2 542 56 57



Silvia Cassarà



Adrian Tümmel

Frankreich, frankophone Länder

**Email:** [adriant@satelliteindustries.com](mailto:adriant@satelliteindustries.com)  
**Tel.:** +32 2 542 56 55  
**Cell:** +32 497 243 953  
**Fax:** +32 2 542 56 57

Polen, Osteuropa und Russland



**E-Mail:** [gregorr@satelliteindustries.com](mailto:gregorr@satelliteindustries.com)  
**Tel.:** +48 62 7603870  
**Mobil:** +48 602 43 96 59  
**Fax:** +48 62 7603871



Gregor Rudowicz



[www.satelliteindustries.com](http://www.satelliteindustries.com)

 /satelliteindustries  
 @satindustries