



Zeo Trade & Development Ltd.

Businessplan

Aktueller Stand:
10. Januar 2015

Wichtiger Hinweis zu Angaben in diesem Businessplan

Dieser Businessplan enthält bestimmte zukunftsgerichtete Aussagen. In die Zukunft gerichtete Aussagen sind alle Aussagen, die sich nicht auf historische Tatsachen und Ereignisse beziehen, d. h. Tatsachen und Ereignisse, die sich vor dem Datum der Erstellung dieses Businessplans ereigneten. Die in die Zukunft gerichteten Aussagen beruhen auf gegenwärtigen, nach bestem Wissen vorgenommenen Einschätzungen und Annahmen der Gesellschaft. Solche in die Zukunft gerichteten Aussagen basieren auf Annahmen und unterliegen Risiken, Ungewissheiten und anderen Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Verhältnisse einschließlich der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Zeo Trade & Development Ltd. wesentlich von denjenigen abweichen und negativer ausfallen als diejenigen, die in diesen Aussagen ausdrücklich oder implizit angenommen und beschrieben werden. Zudem kann dieser Businessplan jederzeit nach aktuellem Kenntnisstand geändert bzw. ergänzt werden.

Bei dem vorliegenden Dokument handelt es sich nicht um ein öffentliches Verkaufsangebot!

Inhaltsübersicht

Wichtiger Hinweis zu Angaben in diesem Businessplan	2
1 Zusammenfassung	5
1.1 Management-Team	5
1.2 Übersicht über die Unternehmensgruppe	5
1.3 Wettbewerbsvorteile	5
1.4 Unternehmensstrategie	6
2 Grundsätzliche Informationen über die Struktur des Unternehmens	7
2.1 Rechtsform, Struktur und Aktienkapital	7
2.2 Board of Directors	7
2.3 Management/Background	7
2.4 Wirtschaftsprüfer	8
2.5 Wesentliche Verträge oder Rechte	8
2.6 Finanzierung und Kapitalstruktur	9
3 Übersicht über Industrie und Markt	10
3.1 Grundsätzliche Eigenschaften von Zeolith	10
3.2 Existierende Anwendungen und Produkte auf Basis von Zeolith	10
3.3 Weltweiter Markt und Anbieter	11
3.3.1 Anbieter von Zeolith	12
3.3.2 Anbieter von Zeolithprodukten	12
3.4 Wissenschaftliche Studien über Zeolith	13
4 Beschreibung des Geschäftsmodells	14
4.1 Beschreibung des Geschäftsmodells/Hintergrund	14
4.2 Produktentwicklung/Produktpalette	15
4.3 Vermarktung	15
4.3.1 Werbestrategie	16
4.4 Öffentlichkeitsarbeit/PR	16
4.5 Weitere Produkte/Roll-out	17
4.6 Kooperationspartner/Produktion	17
4.7 Zertifizierungen/Zulassungen	18
4.8 Produktion, Verpackung	18
4.9 Lager und Logistik	18

5	Core-Produkt ZEO Winterstreu	19
5.1	Markt und Zielgruppe für Winterstreumittel in Deutschland	19
5.2	Übersicht über die konkurrierenden Produkte im Bereich Streugut	20
5.3	ZEO Winterstreu – die Alternative zu Streusalz	20
5.4	Eigenschaften von ZEO Winterstreu	21
6	Übersicht über die operativen Einnahmen und Ausgaben	23
6.1	Investitionen/Website/Präsentationen	23
6.2	Wesentliche Faktoren, die die Umsatzerlöse beeinflussen	23
6.3	Kosten des Umsatzes	23
6.4	Andere operative Kosten	23
6.5	Fixkosten	24
6.6	Kosten für die Entwicklung und Forschung	24
6.7	Personalkosten	24
7	Erlöse nach Geschäftsbereichen	25
7.1	Laufende Verhandlungen	25
7.2	Consumerprodukte	25
7.3	Direkter Verkauf/Online-Shop	26
7.4	Verkauf über andere Online-Händler	26
7.5	Verkauf an Baumärkte und Retailer	26
7.6	Verkauf an Großhändler	27
7.7	Verkauf an industrielle Kunden	27
8	Planzahlen/Kostenstruktur	28
9	Angaben zur Gesellschaft	31

1 Zusammenfassung

1.1 Management-Team

Die wesentlichen Gesellschafter der Zeo Trade & Development Ltd. (im Folgenden Zeo Trade oder Unternehmen genannt) sind ehemalige Aktionäre der ZEOX Corp., einer kanadischen Gesellschaft, die im Bereich Zeolithproduktion tätig war und besondere Technologien zur Zeolithanwendung erforscht hat. Aus dem bereits vorhanden Know-how, den Geschäftskontakten und der Marktkennntnis aus den letzten acht Jahren entwickelte sich die Idee, eine Gesellschaft zu etablieren, die auf Basis der gewonnenen Erfahrungen und der Ressourcen im internationalen Zeolithgeschäft eine führende Rolle spielt.

Der Fokus liegt auf dem Handel mit Zeolithen sowie auf der Etablierung und Vermarktung zeolithbasierter Produkte.

1.2 Übersicht über die Unternehmensgruppe

Zeo Trade & Development Ltd. ist eine nach UK-Recht eingetragene Gesellschaft mit einem Eigenkapital von ca. 40.000 Euro. Das operative Geschäft wird von der deutschen Niederlassung betrieben. Zudem hält die Zeo Trade ca. acht Prozent an der Zeox Corp. Es wird beabsichtigt, die Zeox Corp. zu reaktivieren und erneut eine Börsennotiz zu erlangen. Mit der Zeox Corp. sollen in Zukunft Zeolithminen gekauft werden.

1.3 Wettbewerbsvorteile

Zeo Trade hat durch seine Struktur sehr geringe Fixkosten und konzentriert sich auf die Vermarktung von erprobten und getesteten Produkten.

Das Unternehmen ist unabhängig von einzelnen Zeolithproduzenten und kann je nach Nachfrage Aufträge durch mehrere Lieferanten bedienen. Zeo Trade verfügt über ein internationales Netzwerk. Dazu gehören u. a. Zeolith-Experten in Kanada sowie die zweitgrößte Zeolithmine in den USA, die zahlreiche Aufträge für den europäischen und asiatischen Markt an Zeo Trade weiterleiten.

Zeo Trade entwickelt und vermarktet zudem eigene Zeolithprodukte und baut direkt einen eigenen Endkunden- bzw. Reseller-Absatzkanal auf.

1.4 Unternehmensstrategie

Zum einen ist Zeo Trade im Handel mit Zeolith tätig. Das Unternehmen besitzt zwei der weltweit wichtigsten Zeolithminen als zuverlässige Lieferanten.

Durch die auf dem Zeolithmarkt herrschende Ineffizienz kann eine Nachfrage durch unser Unternehmen oft günstiger bedient werden im Vergleich zu den Angeboten der Konkurrenz. Dies kommt zumeist dadurch zustande, dass die Transportkosten einen wesentlichen Anteil am Gesamtpreis einer Zeolithlieferung darstellen und ein bis zu Dreifaches des eigentlichen Rohstoffpreises ausmachen können. Die von Zeo Trade vermarkteten Zeolithprodukte für den Konsumentenbereich werden hingegen direkt von der in Osteuropa befindlichen Mine vertriebsfertig hergestellt und ausgeliefert. Zeo Trade hat dadurch nur variable Kosten. Durch Kooperationspartner erfolgen die Zwischenlagerung und die Distribution zum Endkunden.

Zeo Trade wird eigene Produktlinien im deutschen Markt ab 2015 etablieren. Mit der führenden Baumarktkette BAUHAUS wurde ein Rahmenvertrag geschlossen. Die ersten Fachzentren werden ab Anfang Februar beliefert.

Im ersten Schritt sollen das Produkt ZEO Winterstreu sowie verschiedene weitere Produkte für den Hobbybedarf auf dem deutschen Markt eingeführt werden. Der Vertrieb erfolgt über den eigenen Online-Shop www.zeo-shop.de sowie über Großhändler und Baumärkte.

2 Grundsätzliche Informationen über die Struktur des Unternehmens

2.1 Rechtsform, Struktur und Aktienkapital

Zeo Trade & Development Ltd. wurde am 21.06.2013 nach dem Recht des Vereinigten Königreichs gegründet und unter der Nummer 08579439 in das UK Companies House eingetragen. Die Aktienzahl bei der Gründung belief sich auf 2,2 Mio. Aktien mit einem Nennwert von 0,1 Pence. Am 04.09.2013 wurde eine weitere Kapitalerhöhung über 70.000 Aktien für 0,30 Euro (25,5 Pence) durchgeführt und in das Register im UK Companies House eingetragen. Eine weitere Kapitalerhöhung über 70.000 Aktien für 0,30 Cent wurde beantragt. Eine weitere Kapitalerhöhung über ca. 60.000 Aktien wurde ebenfalls gezeichnet. Für das Jahr 2015 ist vorgesehen, eine öffentliche Platzierung im Volumen von ca. 330.000 Aktien zu 30 Cent zu platzieren (99.000 Euro) sowie weiteres Kapital durch qualifizierte Investoren im Volumen von 200.000 bis 300.000 Euro durch Ausgabe von weiteren Aktien oder einer Wandelanleihe einzuwerben.

Am 12.11.2013 wurde die deutsche Zweigniederlassung ins Handelsregister eingetragen; HRB 154034 B: ZEO TRADE & DEVELOPMENT LTD., Berlin, Kurfürstendamm 125 a, 10711 Berlin. Firma: ZEO TRADE & DEVELOPMENT LTD. Sitz/Zweigniederlassung: Berlin; Geschäftsanschrift: Hohenzollernplatz 6, 14129 Berlin; Zweigniederlassung der unter derselben Firma in London/Vereinigtes Königreich bestehenden Hauptniederlassung (Companies House Cardiff, Company No. 8579439).

Gegenstand der Zweigniederlassung: Handel und Vertrieb von Industrie-Mineralien sowie der Erwerb von Beteiligungen, nur auf eigene Rechnung und im eigenen Namen, nicht für Dritte.

2.2 Board of Directors

Das Board of Directors, zurzeit repräsentiert durch Herrn Andreas Schmidt, soll in den nächsten Monaten zwei weitere Personen umfassen.

2.3 Management/Background

Herr Andreas Schmidt ist zugleich operativer Geschäftsführer der deutschen Niederlassung. Herr Schmidt besitzt im Bereich Verlagswesen und Marketing ein umfangreiches Know-how und ist seit 25 Jahren selbständig als Unternehmer tätig. Darüber hinaus bestehen umfangreiche Kontakte in die Finanzindustrie.

2.4 Wirtschaftsprüfer

Wirtschaftsprüfer ist Kanzlei Rux, Berlin (für die deutsche Niederlassung).

2.5 Wesentliche Verträge, Rechte und Kooperationen

Zeo Trade hat mit dem Unternehmen Arenito Minerals & Chemicals Corporation einen bedeutenden Kooperationsvertrag abgeschlossen. Arenito Minerals verfügt über einen weltweit führenden Fundus an Patenten, Formeln und Know-how, um Zeolithprodukte am Markt anzubieten. Der Alleingesellschafter und CEO von Arenito Minerals, Lu Verne Hogg, war Gründer und langjähriger Vorstand der Zeox Corporation und beschäftigt sich seit über 15 Jahren intensiv mit der Forschung auf dem Gebiet von zeolithbasierten Anwendungen für die Industrie und den Konsumentenmarkt. Über die Kooperation ist Zeo Trade in der Lage, de facto jedes denkbare Produkt im Zeolithbereich zu produzieren und auf den Markt zu bringen. Die Kooperation ist für die weltweite Vermarktung diverser Zeolithprodukte vorgesehen.

Zudem bestehen mit der Firma ZEOCEM, A.S. in der Slowakei eine Vertriebs- und Liefervereinbarung, die es Zeo Trade ermöglichen, eine umfangreiche Produktpalette an Zeolithprodukten anzubieten. ZEOCEM ist der weltweit führende Zeolithproduzent.

Für den Markenaufbau und die Werbung im Internet hat Zeo Trade mit einem der wichtigsten Affiliate-Netzwerke in Deutschland, der Firma ADCELL (www.adcell.de), eine Kooperation vereinbart. An dieses Netzwerk ist unser Internet-Shop www.zeo-shop.de angeschlossen.

Eine wesentliche Kooperation besteht auch mit KMI Mining, dem zweitgrößten Zeolithproduzenten aus den USA. Internationale Anfragen nach Zeolithlieferungen, die an KMI Mining gestellt werden und nicht mit konkurrenzfähigen Preisen auf Grund zu hoher Transportkosten bedient werden können, werden an Zeo Trade zur weiteren Bearbeitung weitergeleitet. Zudem ist vorgesehen, Großkunden von KMI Mining an der Ostküste der USA durch einen Partner der Zeo Trade zu beliefern. Für die von KMI Mining vermittelten Kunden ist eine Vergütung von 20 % der Nettomarge aus den Geschäften vereinbart. Vice Versa erhält Zeo Trade eine Vergütung von 20 % der Nettomarge für Geschäfte, welche Zeo Trade der KMI Mining zuführt. In den letzten 12 Monaten wurden ca. 20 potenzielle Kundenkontakte ausgetauscht. Das Potenzial geht bei einzelnen Kundenkontakten auf bis zu 50.000 Tonnen Zeolithe-Lieferungen pro Jahr. Die meisten der angebahnten Kundenkontakte sind noch im Verhandlungsstatus. Mit zwei größeren Kunden wurden bereits Verträge abgeschlossen.

Zeo Trade hat in den letzten 12 Monaten ein umfangreiches Netzwerk an Zeolithminen aufgebaut und kann für verschiedene Territorien oder für verschiedene Anwendungen jeweils das richtige Produkt zu günstigen Tarifen liefern.

Die Hauptkooperationspartner sind der führende europäische Minenbetreiber ZEO-CEM, der zweitgrößte US-Minenbetreiber KMI Mines aus Kalifornien, sowie zwei weitere Minen im asiatischen Raum.

2.6 Finanzierung und Kapitalstruktur

Zeo Trade hat ein Eigenkapital von ca. 40.000 Euro durch Kapitalerhöhungen eingeworben. In den nächsten Monaten sollen weitere 200.000 Euro durch Kapitalerhöhungen eingeworben werden.

3 Übersicht über Industrie und Markt

3.1 Grundsätzliche Eigenschaften von Zeolith

Zeolith ist ein natürliches Mineral vulkanischen Ursprungs. Es besitzt sehr starke Ad- und Absorptionswirkung auf vielfältigste Substanzen. Zeolith zeichnet sich durch einen einzigartigen, wabenähnlichen Kristallaufbau aus – die sogenannte Käfigstruktur, die dem Mineral seine Ionenaustauschfähigkeit verleiht.

Zeolithe besitzen die Fähigkeit, die in ihren Hohlräumen enthaltenen Ionen gegen andere Substanzen – etwa Schadstoffe – auszutauschen. Dadurch können Zeolithe z. B. unterschiedliche Gase, Feuchtigkeit, Petrochemikalien, Ammonium, Schwermetalle (Blei, Quecksilber etc.), Gifte, selbst hochbrisante radioaktive Elemente (z. B. Cäsium 137) in großen Mengen absorbieren oder diese auf ihrer Oberfläche binden (adsorbieren). Die Wirkung beruht dabei auf rein physikalischen Bindungsvorgängen.

Zeolith ist ein extrem poröses Mineral. Die Poren sind so winzig, dass ein einziges Gramm Zeolith eine innere Oberfläche von bis zu 43 Quadratmetern aufweisen kann. Aufgrund seiner Molekülstruktur zieht es Wasser heftig an und saugt es in sich auf. Da dieser Vorgang – die sogenannte Absorption – keine chemische, sondern eine physikalische Reaktion ist, bleibt die Struktur des Zeoliths unverändert. Die Lebensdauer des Minerals ist somit praktisch unbegrenzt.

3.2 Existierende Anwendungen und Produkte auf Basis von Zeolith

In Industrie/Landwirtschaft/Environment

- ▶ Füllstoff für Plastik und Papier
- ▶ Asphaltzusatz im Straßenbau
- ▶ Innen- und Außenputz
- ▶ Ab- und Adsorptionsmaterial für Havarien
- ▶ Beimischung zu Dünger
- ▶ Trocknungsmittel für Getreidelagerung
- ▶ Tiereinstreu (im Stall)
- ▶ Beimischung zur Tiernahrung
- ▶ Stoff zur Abwasser-/Regenwasserreinigung
- ▶ Material zur Produktion von Biogas
- ▶ Geruchsabsorber
- ▶ Bodenverbesserer für Rasenuntergrund

Im Privatbereich

- ▶ Waschmittelzusatz
- ▶ Spülmaschinen, z. B. Bosch ActiveWater Eco – Geschirrspüler mit Zeolith®-Trocknungstechnologie und effizientem Wassermanagement
- ▶ Katzenstreu
- ▶ Streu für Terrarien und Aquarien
- ▶ Hühnerstreu
- ▶ Winterstreu
- ▶ Gartenteich-Filter
- ▶ Aquarien-Filter
- ▶ Komposter

Zeolith findet sich in zahlreichen etablierten Produkten am Markt. Grundsätzlich wird jedoch der Markenname hervorgehoben und die Tatsache, dass es sich beim wesentlichen Bestandteil des Produktes um Zeolith handelt, tritt in den Hintergrund. Ein Beispiel: der Gardena Teichfilter.

Zeolith ist außerdem in zahlreichen Produkten für die Bodenverbesserung enthalten – so in Untergrundmaterial zur Herstellung von Rasenflächen, Spielplätzen, Sportplätzen und Golfplätzen. Die Spielfläche im Fußballstadion von Monaco ist zum Beispiel mit einer zehn Zentimeter dicken Zeolithschicht unterfüttert.

3.3 Weltweiter Markt und Anbieter

Der Markt für Zeolith und entsprechende Produkte ist weltweit sehr fragmentiert, bislang gibt es keinen globalen Anbieter von Zeolithprodukten für verschiedene Anwendungen, zumeist bieten Minen den reinen Zeolith-Rohstoff an, dieser wird von Spezialisten bezogen und bestehende Produktpaletten werden mit Zeolithprodukten ergänzt.

Der derzeitige weltweite Verbrauch von Zeolith wird auf ca. zwei Mio. Tonnen pro Jahr geschätzt. Dabei machen die Anwendungen für Low-Grade-Zeolith und Low-Cost-Anwendungen, insbesondere in China, den größten Anteil aus.

Ein wesentlicher Kostenfaktor im Zeolithgeschäft sind die Transportkosten und die Personalkosten. Fast alle Zeolithproduzenten in den USA und Kanada liegen in der Mitte des Landes und sehr weit von einem Hafen entfernt. Der Transport über Land ist um ein Vielfaches teurer als der Transport über See.

Eine Zeolithmine in Europa, die nahe an einem Hafen gelegen ist, kann Zeolith zu einem deutlich günstigeren Preis an der Ostküste der USA oder in Asien anbieten.

3.3.1 Anbieter von Zeolith

Die wichtigsten Produzenten von Zeolith außerhalb von China befinden sich in Europa und den USA. Die Produktion in Europa beträgt ca. 200.000 Tonnen Zeolith, in den USA und Kanada ca. 130.000 Tonnen.

Zeolithminen Europa

Slowakei	ca. 100.000 mt
Türkei	ca. 50.000 mt
Rumänien	ca. 10.000 mt
Sonstige	ca. 40.000 mt

Zeolithminen USA + Kanada

St. Cloud Mines, New Mexico	ca. 40.000 mt
KMI Mines, Kalifornien	ca. 40.000 mt
Bear River Zeolite, Idaho	ca. 25.000 mt
Zeo Tech Corp., Texas	ca. 10.000 mt

3.3.2 Anbieter von Zeolithprodukten

Im Konsumentenmarkt gibt es zahlreiche Anbieter, die in ihre Produktpalette zeolithbasierte Produkte integriert haben:

- ▶ Gardena, bekannter Hersteller für Produkte für den Gartenbereich: Gardena Teichfilter
- ▶ Klanz Systeme:
 - Aquaklino Plus (Teichreiniger)
 - Klanz Aquaristik (für Aquarien)
 - Klanz Universaldünger
- ▶ AGROline:
 - Belmont Park und Green Derby Rasendünger
 - STALL SUPER PLUS: Stalleinstreu
- ▶ PANACEO: Medizinisches Produkt gegen Übersäuerung (Sodbrennen) und Entgiftung.
- ▶ aspha-min®: Niedrigtemperaturasphalt

3.4 Wissenschaftliche Studien über Zeolith

Zeolith wird seit ca. 40 Jahren in Europa und den USA genutzt, in China bereits seit einigen hundert Jahren. In den letzten Jahren wurden zahlreiche wissenschaftliche Studien oder wissenschaftliche Fachbeiträge über den Einsatz und die Wirkung von Zeolith erstellt. Von folgenden Universitäten existieren u. a. Veröffentlichungen:

- ▶ University of Wolverhampton
- ▶ Keele University
- ▶ Princeton University
- ▶ Institute of Geological Sciences Bern
- ▶ Universität Leipzig: Einfluss von Zeolith A auf die Futteraufnahme, den Mineralstoff- und Energiestoffwechsel im peripartalen Zeitraum sowie auf die Nährstoffverdaulichkeit bei Milchkühen
- ▶ Pamukkale University: The removal of heavy metal cations by natural zeolites
- ▶ University of Idaho: Using Zeolites to control odor, air emissions, and nutrient retention on Idaho dairy operations.
- ▶ University of Houston
- ▶ Queens University Belfast: Fixed Bed Study of Ammonia Removal from Aqueous Solutions Using Natural Zeolite

4 Beschreibung des Geschäftsmodells

4.1 Beschreibung des Geschäftsmodells/Hintergrund

Zeo Trade ist zum einen als Händler für Zeolith und Zeolithprodukte und zum anderen als Vermarkter für eigene bzw. in Kooperation mit ZEOCEM entwickelte Produkte (s. 2.5) für den Konsumentenbereich aktiv.

Zeolithhandel:

Durch die Ineffizienz im Zeolithmarkt kann die Nachfrage zumeist durch günstigere Angebote bedient werden. Dies kommt oft dadurch zustande, dass die Transportkosten einen wesentlichen Anteil des Gesamtpreises einer Zeolithlieferung ausmachen. Zudem können nicht alle Minen die entsprechenden Produkte bzw. Körnungen oder Weiterverarbeitungsmöglichkeiten anbieten.

Zeolithprodukte für die Industrie:

Die potenzielle Kundengruppe erschließt sich aus einem breiten Feld zahlreicher Wirtschaftsbereiche. Zu den wichtigsten Zielgruppen gehören:

- ▶ Agrarbereich, hier gibt es mehrere Anwendungen von Zeolith
- ▶ Biogasproduzenten
- ▶ Abwasserreinigung
- ▶ Luftfilter/Geruchsabsorber
- ▶ Teichfilter
- ▶ Bauindustrie
- ▶ Asphaltzusatz im Straßenbau
- ▶ Füllstoff für Papier und Plastik
- ▶ Absorption von Öl bei Havarien etc.

Zeo Trade spricht gezielt wichtige Key-Account-Kunden an und bietet die entsprechenden Zeolithprodukte an. In der Regel verwenden die Industriekunden bereits ähnliche Produkte und sind nicht über die Eigenschaften von Zeolith informiert. Zeolith kann häufig als Substitut für andere Produkte eingesetzt werden, wobei es oft wesentlich günstiger ist und zudem bessere Eigenschaften für den jeweiligen Zweck hat. Für den Verkauf an diese Zielgruppe ist ein erhöhter Beratungsbedarf notwendig.

4.2 Produktentwicklung/Produktpalette

Durch die Kooperation mit ZEOCEM verfügt Zeo Trade über eine fast vollständige Angebotspalette an Zeolithprodukten. Für über 50 verschiedene Anwendungen kann sofort das entsprechende Zeolithprodukt an industrielle Kunden geliefert werden.

Für den Hobby- und privaten Bedarf hat Zeo Trade in den letzten Monaten ein umfangreiches Portfolio zusammengestellt und die Produktfamilie unter dem Oberbegriff „ZEO Streu“ zur Marktreife gebracht.

- ▶ ZEO Winterstreu – umweltfreundliches Winterstreu
- ▶ ZEO Cat – hygienisches Naturstreu für Katzen
- ▶ ZEO Cat+ – Katzenstreu aus Bentonit-Zeolith
- ▶ ZEO Pet – Einstreu für Käfig und Terrarium
- ▶ ZEO Flora – Pflanzen-Dekorationselement zur Vorbeugung vor Parasiten und Schimmel
- ▶ ZEO Mitchurin – NPK-Dünger für Wurzelgemüse
- ▶ ZEO KlinoFert – NPK-Dünger für Gemüse und Beerenobst
- ▶ ZEO AquaInset – Wachstumsmedium für Aquariumpflanzen
- ▶ ZEO AquaFilter – Filtermedium für Wasserfilter aller Art

4.3 Vermarktung

Die Hobbyline-Produktschiene ZEO Streu wird zum einen über den eigenen Online-Shop www.zeo-shop.de sowie über eigene Shops bei eBay und Amazon vertrieben. Zudem werden Baumärkte, Fachportale, Einkaufsgenossenschaften und große Retailer angesprochen.

Der Absatz von Zeolithprodukten über den Online-Shop soll ein wichtiges Standbein in der Unternehmensstrategie werden. Das Management hat sich daher schon im Vorfeld entschieden, gleich von Beginn an eine hochprofessionelle Shop-Lösung zu wählen. Der Internet-Shop ermöglicht einerseits eine schnelle und unkomplizierte Erweiterung der Produktpalette, andererseits wird eine hohe Abwicklungsrate bei den Bestellungen ermöglicht.

Die Auslieferung der Bestellungen an den Kunden erfolgt innerhalb von zwei bis drei Tagen, dies ist möglich über die Vernetzung unseres Lagers mit unserem Logistik-Dienstleister. Die Produktpalette des Shops wird im laufenden Jahr um eine Vielzahl zeolithbasierter Produkte erweitert.

4.3.1 Werbestrategie

Insgesamt richtet Zeo Trade die Werbung und Vermarktung darauf aus, eine starke Marke für die Produktfamilie ZEO Streu am Markt zu etablieren. Dazu wurde u. a. mit der Vermarktung der Zeolithprodukte über Affiliate-Programme begonnen. Die Online-Werbung wird ein zentrales Instrument bei der Vermarktung darstellen, durch die Anbindung an ein Affiliate-Netzwerk entstehen zudem nur umsatzabhängige Kosten.

Internet-/Social Marketing

Wichtige soziale Medien, die das Team von Zeo Trade regelmäßig mit Informationen zu den Produkten versorgt, sind Facebook, Twitter, Google+ und YouTube. Die Verlinkung der Beiträge untereinander bzw. mit den Seiten der Einzelhändler sorgt für ein hohes Suchmaschinenranking und führt damit zu einer Erhöhung des Bekanntheitsgrades der Produkte.

Darüber hinaus sollen auch eigene Websites die einzelnen Produkte oder Produktgruppen (z. B. Haustier- oder Gartenbedarf) bekannt machen. Es erfolgt eine entsprechende Suchmaschinenoptimierung, damit die entsprechenden Produkte an prominenter Stelle bei Google gelistet werden.

Zusätzlich wird Zeo Trade sinnvolle Domains erwerben, die den Namen eines Produkts oder einer Produktgruppe abbilden. Wichtige Domains wie z. B. www.winterstreu.de wurden bereits registriert. Wenn ein Kunde z. B. das Schlagwort „winterstreu“ bei Google eingibt, kommt er direkt zum Zeo-Shop bzw. zur entsprechenden Seite des Einzelhändlers.

4.4 Öffentlichkeitsarbeit/PR

Neben den digitalen Medien wird Zeo Trade auch die Kontakte zu den klassischen Medien nutzen. Andreas Schmidt, der Geschäftsführer des Unternehmens, ist Herausgeber des „Derivate-Magazins“ und seit über 20 Jahren mit wichtigen Vertretern der Presse vernetzt. Zu seinen Kontakten zählen u. a. Redakteure von DER SPIEGEL, DIE WELT, Der Tagesspiegel, Bild und BZ.

Zu passenden Themen in der Presse wird sich das Mitarbeiter-Team von Zeo Trade aktiv in die Diskussion einschalten und entsprechende Beiträge liefern sowie auf Produkte bzw. die Erwerbsmöglichkeiten bei den Vertriebspartnern hinweisen.

Weiterhin wird Zeo Trade Vorträge mit Umweltschützern oder regionalen Interessenvertretern organisieren sowie Presseveranstaltungen mit Vertretern der wichtigsten Medien durchführen.

4.5 Weitere Produkte/Roll-out

Die Produktpalette von Zeo Trade wird in den nächsten Monaten erweitert, unter anderem sind Herstellung und Vertrieb folgender Produkte vorgesehen:

- ▶ ZEO Gravel: Trägermaterial für den Anbau von Rasenflächen, Gärten, Golfplätzen
- ▶ Rasendünger
- ▶ Komposter
- ▶ Luftreiniger/Geruchsbeseitiger
- ▶ Absorber

Und ab 2016:

- ▶ Produktlinie ZEO Putz für den Heimwerkerbereich, gekennzeichnet durch einfache Handhabung, leichte Dosierung und die Möglichkeit der langfristigen Lagerung.

4.6 Kooperationspartner/Produktion

Wichtigster Partner von Zeo Trade ist ZEOCEM, A. S. Das am Markt fest etablierte und sich stetig weiterentwickelnde Unternehmen blickt auf 60 Jahre Erfahrung zurück. Schwerpunkte sind die Gewinnung und Verarbeitung von natürlichem Zeolith sowie die Herstellung von Produkten auf dessen Basis.

Der in der Slowakischen Republik beheimatete Produktionspartner ZEOCEM zeichnet sich durch eine hohe Erfahrung in der Verarbeitung natürlicher Materialien aus, die es zunächst bei der Zementherstellung, danach zunehmend bei der Produktion von Zeolithprodukten gewonnen hat: Eine Umstrukturierung der Produktionskapazitäten machte den allmählichen Übergang vom Baustoffproduzenten zum führenden Produzenten von Zeolithprodukten in Europa möglich.

Der Prozess wurde von einer kontinuierlichen Aufrüstung mit neuen energieeffizienteren Maschinen und technologischen Einrichtungen für die wichtigsten Stufen der Produktion (Trocknen, Mahlen, Lieferung) begleitet. Gestartet, um die Lücken in den Follow-up-Phasen der Produktion zu füllen, ließ sich die Wirtschaftlichkeit der Produktion so wesentlich verbessern. ZEOCEM, A. S. ist ein zertifiziertes Unternehmen mit eigener Forschungs- und Entwicklungsabteilung. Alle Produkte sind nach EU-Standards hergestellt und zertifiziert, beispielsweise durch die Qualitätszertifikate ISO 9001 und FamiQS. Eines der besten Vorkommen von Klinoptilolith in der Welt und die überaus sorgfältigen Verarbeitungsmethoden ermöglichen das Angebot von stetig neuen innovativen Produkten.

4.7 Zertifizierungen/Zulassungen

- ▶ EU-Zulassung als Futterzusatzmittel FAMI-QS – Code of Practice for Feed Additive and Premixture Operators
- ▶ ISO 9001: 2008 – Sale of Zeolite Products for agricultural, constructional, environment and household use
- ▶ Zertifikat 0989 Mitchurin Rasendünger
- ▶ Zertifikat Klinofert NPK
- ▶ Zertifikat Mitchurin Landfrüchte

4.8 Produktion, Verpackung

Alle Zeolithprodukte werden von unseren Kooperationspartnern vor Ort nach den Anforderungen produziert und zugleich über entsprechende Abfüllanlagen in Tüten oder Behälter in gewünschter Größe verpackt. Die Produkte kommen vertriebsfertig von der Mine zum Endkunden bzw. in das Auslieferungslager der Zeo Trade nach Berlin.

4.9 Lager und Logistik

Der gesamte Lager-Logistik-Bereich wird von der Firma VSZ in Berlin durchgeführt. VSZ ist ein auf den Fulfillment-Bereich spezialisierter Anbieter. Das Unternehmen stellt Zeo Trade ein Auslieferungslager zur Verfügung und wickelt alle Bestellungen ab. Auch größere Auslieferungen von Paletten kann VSZ durchführen, wie zum Beispiel eine dezentrale Belieferung von Baumärkten.

Derzeit werden rund 500.000 Sendungen jährlich von VSZ abgewickelt.

5 Core-Produkt ZEO Winterstreu

5.1 Markt und Zielgruppe für Winterstreumittel in Deutschland

Der Gesamtmarkt in Deutschland für Streusalz bzw. Winterstreu liegt je nach Kälte und Schneefall zwischen drei und vier Mio. Tonnen pro Jahr. In extremen Wintern kann der Markt wesentlich größer sein.

Ein Großteil des Verbrauchs wird von städtischen Kommunen, Winterdiensten und Autobahnmeistereien verursacht. Großabnehmer sind darüber hinaus die Bahn oder regionale S-Bahnbetreiber bzw. Regionalverkehrsbetriebe. Auch Betreiber von Stadien und Sportstätten sind wichtige Abnehmer von Winterstreu. Weitere Zielgruppen sind Baumärkte, Heimwerkermärkte, regionale Großhändler für Garten- oder Winterprodukte, Autohändler und Autoteilehändler. Private Haushalte sind ebenfalls eine wichtige Abnehmergruppe. Da gerade hier meist ein generelles Streusalzverbot herrscht, ist der Gesamtverbrauch an nicht auftauendem Winterstreu sehr hoch.

Durch die Tatsache, dass es sich bei Winterstreu grundsätzlich um unhandliche und ziemlich schwere Produkte handelt, steigen die Bestellungen solcher schlecht zu transportierenden Produkte in den letzten Jahren über das Internet besonders stark an, weshalb einer direkten Online-Vermarktung des ZEO Winterstreus über unseren Internetshop eine besondere Bedeutung zukommen wird, da dies eine bequeme und komfortable Art der Beschaffung ermöglicht.

Insgesamt liegt der Verbrauch von nicht auftauendem Winterstreu schätzungsweise bei ca. 0,5 – 0,7 Mio. Tonnen pro Jahr, mit deutlich steigender Tendenz (Wachstumsrate 15 – 20 % pro Jahr).



5.2 Übersicht über die konkurrierenden Produkte im Bereich Streugut

	Streusplitt	Lavastein- granulat	Sand	(reiner) Blähton	Kaliumkarbonat- ummantelter Blähton	Streusalz	Harnstoff	ZEO Winter- streu
Ergiebigkeit/ Verbrauch	+	++	--	++	+++	-	+	+++
Auftauwirkung	Nein	Teilweise	Nein	Nein	Ja	Ja	Ja	Teilweise
Ökobilanz	++	+++	+++	--	--	-	-	+++
Langzeit- wirkung	+	++	--	++	+++	+	++	+++
Boden- verträglichkeit	+	+++	+++	+++	-	---	--	+++
Ungefährlichkeit für Menschen	-	+	++	-	-	+	+	+++
Ungefährlich- keit für Tiere	-	+	++	-	-	---	+	+++
Witterungs- beständigkeit	+	++	--	++	+++	+	++	+++
Zerkratzungs- Ungefährlichkeit	---	+	+	+	+	+++	+++	+++
Einsatz bis - 50 C	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Nein	Ja	Ja

5.3 ZEO Winterstreu – die Alternative zu Streusalz

Hausbesitzer sind zur zuverlässigen Räumung der Gehwege im Winter verpflichtet. Wie oft und in welchem Umfang, regeln Städte und Gemeinden. Viele fragen sich, welche Mittel zum Räumen in Frage kommen.

Streusalz zählte lange zum Mittel der Wahl, da es sich als besonders wirkungsvoll erwies. Doch die gewaltigen Umweltschäden führten zu einem generellen Verbot für Privatverbraucher. Nur staatliche Streudienste dürfen in Not- und Gefahrensituationen noch von Salz Gebrauch machen. Streusalze schädigen die Tier- und Pflanzenwelt, weil sie sich im Boden anreichern und dort die Nährstoffaufnahme bzw. -speicherung hemmen. Zudem enthalten sie oft giftige Schwermetalle wie Cadmium oder Blei. Daher weist der Mieterschutzbund eindringlich auf die von den Kommunen erlassenen Streusalzverbote hin. Streusalz ist zwar häufig noch in Baumärkten erhältlich, doch wer es trotz Verbot einsetzt, riskiert hohe Bußgelder.

Als Alternativen bieten sich einige andere Streumittel an, die mehr oder weniger wirkungsvoll, jedoch nicht immer unbedingt beliebt sind. So zählen diverse Granulate und Splitte inzwischen zu den am meisten eingesetzten Mitteln, um Eis- und Schneeglätte auf Gehwegen vorzubeugen. Die kleinen Steinchen, die in der Regel besonders scharfkantig sind, lassen sich sehr preiswert im Baumarkt ordern. Leider ziehen sie im Innern von Gebäuden die Böden in Mitleidenschaft und bleiben nach dem Tauwetter liegen, so dass sie entfernt werden müssen. Noch problematischer ist die Feinstauberzeugung, die sowohl bei Herstellung wie Gebrauch entsteht, gerade in Innenstädten eines der größten ignorierten Gesundheitsrisiken für alle Atemwegserkrankungen bis hin zum Lungenkrebs.

ZEO Winterstreu ist überlegener Gewinner von zahlreichen Vergleichstests, und somit die effektive, kostengünstige und ökologische Alternative zu herkömmlichem Winterstreu. Es hat besonders auf dem deutschen Markt ein hohes Absatzpotenzial.

5.4 Eigenschaften von ZEO Winterstreu

ZEO Winterstreu wird auf Basis des hydrothermalen vulkanischen Minerals Zeolith hergestellt. Das poröse, negativ geladene Mineral besitzt eine große innere Oberfläche, zahlreiche Kontaktpunkte und einzigartige Eigenschaften, die es zu einem hocheffektiven und umweltfreundlichen Winterstremittel machen. ZEO Winterstreu-Granulat hat mikroskopisch kleine Kanäle, die den rutschigen Wasserfilm absorbieren, der sich auf Eis bildet. Auf diese Weise bettet es sich schnell in Eis und Schnee ein. In Verbindung mit der großen inneren Oberfläche, den zahlreichen Kontaktpunkten und der starren Struktur jedes Granulats macht dies ZEO Winterstreu zu einem hervorragenden Stremittel für glatte Geh- oder Fahrwege im Winter.

Eine Tasse ZEO Winterstreu genügt, um einen großen (13 m²) Parkplatz sicher und rutschfest zu machen. Somit ist ZEO Winterstreu die kostengünstigste Lösung auf dem Markt.

Aufgrund der geringen Härte (Diamanten: 10, Splitt 6, Sand 5, ZEO Winterstreu: 3–4) ist ZEO Winterstreu sanfter als Sand im Hinblick auf Bodenbeläge oder Gehwegplatten, erzeugt aber eine bis zu 7-mal höhere Rutschfestigkeit als Sand. Es ist 50 Prozent leichter als Sand. Außerdem kleiner und leichter als Splitt, so dass es keine Schäden an Fußböden und Windschutzscheiben verursacht. Es ist wesentlich witterungsbeständiger und wird außerdem nicht so leicht „mitgeschleppt“ oder verweht, weil es sich in Schnee und Eis einbettet. Im Gegensatz zu Sand und Splitt enthält ZEO Winterstreu keinen krebserregenden Feinstaub.

Dank der porösen Struktur des Minerals, kann ZEO Winterstreu Feuchtigkeit hervorragend aufnehmen. Durch diese Fähigkeit der Feuchtigkeitsaufnahme im Zusammenhang mit der Tatsache, dass Zeolith die Sonnenstrahlung als Wärmeenergie speichert, „schmilzt“ es sich in Eis und Schnee ein, wodurch ein Sandpapiereffekt entsteht, welcher eine exzellente und langanhaltende Rutschfestigkeit ermöglicht. Im weiteren Verlauf gibt es diese Wärme auch langsam wieder an die Umgebung ab, wodurch es je nach Sonneneinstrahlung auch zu einem stetigen Auftauereffekt kommen kann. Da ZEO Winterstreu immer nur soweit versinkt, wie es Feuchtigkeit aufnimmt, bleibt während des ganzen Prozesses die herausragende Rutschfestigkeit erhalten!

Die einzigartigen Eigenschaften von ZEO Winterstreu verbessern den Nährstoffgehalt und die Durchlüftung des Bodens sowie dessen Fähigkeit, Wasser aufzunehmen und zu halten. Die Absorptionsfähigkeit des Stremittels hält das Wasser länger im Boden, während die Wabenstruktur für eine bessere Belüftung sorgt.

ZEO Winterstreu hat eine hohe Kapazität Kationen auszutauschen, die es innerhalb der kristallinen Struktur seiner Moleküle absorbieren kann. Es zieht Giftstoffe, etwa Schwermetalle, wie ein Magnet an, schließt sie in seine Struktur ein und entfernt sie so aus der Umwelt. Deshalb findet das Mineral so häufig Einsatz in umweltfreundlichen Anwendungen.

6. Übersicht über die operativen Einnahmen und Ausgaben

6.1 Investitionen/Website/Präsentationen

Ein wesentlicher Kostenblock besteht in der Entwicklung der Website und der Darstellung der gesamten Produktpalette. Zeo Trade plant ein umfassendes Angebot an Zeolithprodukten. Dafür müssen die entsprechenden Produktbeschreibungen, Factsheets und zielgruppengerechte Präsentationen erstellt werden. Für das 1. Quartal 2015 ist ein Budget von 20.000 Euro vorgesehen. Weitere 30.000 Euro fallen voraussichtlich für das restliche Jahr 2015 an.

6.2 Wesentliche Faktoren, die die Umsatzerlöse beeinflussen

Einen wesentlichen Faktor für den Erfolg des Unternehmens stellen potenzielle Großkunden dar. Dies können Großkunden aus dem Konsumentenbereich sein, aber auch Großabnehmer wie z. B. Öl- oder Agrarfirmen. Zudem spielen gerade bei dem Produkt ZEO Winterstreu die Wetterverhältnisse in der Winterperiode eine wesentliche Rolle. Bei erhöhtem Schneeaufkommen wird eine deutliche höhere Nachfrage nach dem Produkt vorhanden sein als bei milden Wintern.

6.3 Kosten des Umsatzes

Die Kosten setzen sich im Wesentlichen aus den Kosten für das Zeolith sowie aus den Transportkosten zusammen. Zudem fallen Kosten für die Erstellung der Verpackungen an.

6.4 Andere operative Kosten

Andere Kosten für den Aufbau des operativen Geschäftes sind im wesentlichen Marketingkosten, Kosten für Präsentationen/Messen und Reisekosten.

6.5 Fixkosten

Zeo Trade hat einen sehr niedrigen Fixkostenanteil. Im Wesentlichen fallen feste Kosten für folgende Bereiche an:

Büro + Kommunikation	500 Euro/Monat
Geschäftsführung	3000 Euro/Monat
Internet + Präsentation	500 Euro/Monat
Buchhaltung/Steuerberatung	300 Euro/Monat
Reisekosten/Sonstiges	700 Euro/Monat
Gesamte Fixkosten	5000 Euro/Monat

6.6 Kosten für die Entwicklung und Forschung

Für die Entwicklung und Forschung fallen keine wesentlichen Kosten an, da über die Kooperation mit Arenito Minerals ein umfangreicher Fundus an Know-how zur Verfügung steht. Dennoch sollen darüber hinaus kleinere Produktideen und Neuheiten umgesetzt werden, wofür ein kleiner Betrag für die Entwicklung bereitstehen wird.

6.7 Personalkosten

Es ist vorgesehen, für den verstärkten Aufbau und die Expansion des Unternehmens weitere Mitarbeiter einzustellen, insbesondere für den Bereich Marketing und Verkauf. Hierbei sollen einzelne Bereiche nacheinander besetzt werden. Die Fixkosten für Vertriebsmitarbeiter werden inklusive Arbeitsplatz und Reisekosten/Spesen mit ca. 3000 Euro/Monat kalkuliert. Verkaufsmitarbeiter sind insbesondere für folgende Bereiche vorgesehen:

- ▶ Bereich Garten
- ▶ Bereich Zoo
- ▶ Winterstreu
- ▶ Agrarbereich
- ▶ Biogas/Absorber/Filter

7 Erlöse nach Geschäftsbereichen

7.1 Laufende Verhandlungen

Zeo Trade ist seit Mitte 2013 mit potenziellen Großabnehmern, insbesondere Baumärkten, in Gesprächen über eine Listung der Produkte, insbesondere des Produkts ZEO Winterstreu. Seit Mai 2014 wurde zudem auch Kontakt zu weiteren Distributoren, wie zum Beispiel Internetportalen bzw. Fachmärkten (bzw. Dachorganisationen und Einkaufsgenossenschaften), insbesondere im Zoo- und Gartenbereich, aufgenommen. Weiterhin ist Zeo Trade im Gespräch mit führenden Konzernen im Agrarbereich und im Bereich alternativer Energien (Biodiesel) sowie mit Biogas-Herstellern. Durch die Kooperation mit KMI Mines in den USA ist Zeo Trade zudem mit weiteren ca. 20 potenziellen Großkunden in Verhandlung bzw. in der Angebotsphase.

7.2 Consumerprodukte

Für den Hobby- und den privaten Bedarf hat Zeo Trade in den letzten Monaten ein umfangreiches Portfolio zusammengestellt und die Produktfamilie unter dem Oberbegriff „ZEO Streu“ zur Marktreife gebracht.

- ▶ ZEO Winterstreu – umweltfreundliches Winterstreu
- ▶ ZEO Cat – hygienisches Naturstreu für Katzen
- ▶ ZEO Cat+ – Katzenstreu aus Bentonit-Zeolith
- ▶ ZEO Pet – Einstreu für Käfig und Terrarium
- ▶ ZEO Flora – Pflanzen-Dekorationselement zur Vorbeugung vor Parasiten und Schimmel
- ▶ ZEO Mitchurin – NPK-Dünger für Wurzelgemüse
- ▶ ZEO KlinoFert – NPK-Dünger für Gemüse und Beerenobst
- ▶ ZEO Aqualnset – Wachstumsmedium für Aquarienpflanzen
- ▶ ZEO AquaFilter – Filtermedium für Wasserfilter aller Art

7.3 Direkter Verkauf/Online-Shop

Der direkte Verkauf der Produkte erfolgt über den Online-Shop unter www.zeo-shop.de. Die Packungsgrößen liegen bei 2 bis 25 Kilogramm. Die Einkaufspreise liegen zwischen 250 Euro und 600 Euro/Tonne inkl. Transport. Die Verkaufspreise der Zeo Trade-Produkte liegen zwischen 900 Euro und 4.000 Euro/Tonne

Es wird für das Jahr 2015 mit einem Umsatz von ca. 100.000 Euro gerechnet. Dabei sollte die durchschnittliche Marge bei ca. 20 Prozent liegen. Ein Großteil der Orders wird über Affiliate-Programme erwartet, wobei eine Umsatzvergütung von 35 Prozent an den Vermarktungspartner ausgeschüttet wird. Deshalb wird im ersten Jahr die Marge beim direkten Verkauf relativ niedrig ausfallen. Folgebestellungen werden allerdings nicht verprovisioniert, so dass in den Folgejahren aufgrund eines steigenden Kundenstammes und insgesamt niedrigerer Provisionszahlungen eine höhere Marge von 50 Prozent erwartet wird.

7.4 Verkauf über andere Online-Händler

Es werden mit verschiedenen Online-Plattformen, die auf den Vertrieb von Zooprodukten spezialisiert sind, Gespräche über einen Mitvertrieb geführt. Die Marge für Zeo Trade würde bei einem Vertragsabschluss bei ca. 30 Prozent vom jeweiligen Umsatz liegen.

7.5 Verkauf an Baumärkte und Retailer

Zeo Trade hat den Kontakt zu großen Baumärkten und Einzelhandelsketten aufgenommen. Mit BAUHAUS, einer der führenden Baumarktketten, wurde im Dezember ein Rahmenvertrag geschlossen, die Belieferung von ausgewählten Fachzentren von BAUHAUS startet Ende Januar für das Produkt ZEO Winterstreu.

Basierend auf diesem Referenzkunden gehen wir davon aus, dass weitere Retailer im laufenden Jahr Produkte der Produktlinie ZEO Streu in ihr Angebot aufnehmen werden. Die Marge wird mit ca. 20 bis 25 Prozent kalkuliert, inklusive der Kosten für Transport, Zwischenlager und dezentrale Belieferung. Je nach Witterung und Schneefall werden kurzfristig Nachbestellungen eingehen.

Insgesamt kalkulieren wir mit mindestens 400.000 Euro Auftragsvolumen im Jahr 2015.



7.6 Verkauf an Großhändler

Zeolith Trade hat bereits im letzten Jahr die ersten Verträge mit lokalen Großhändlern abgeschlossen, durch den außergewöhnlich niedrigen Schneefall kam es jedoch nicht zur Auslieferung. Bei normalem Winterverlauf wird mit einem Absatz von ca. 100 bis 300 Tonnen im ersten Winter kalkuliert – bei einem Umsatz von 100.000 Euro (inkl. Transportkosten) und einer Marge von ca. 35 Prozent.

7.7 Verkauf an industrielle Kunden

Zeolith Trade hat bereits feste Kunden, die regelmäßig Zeolith mit einer Liefereinheit von 24 Tonnen bestellen. Im Moment wird mit zahlreichen weiteren Kunden über mögliche Zeolithlieferungen verhandelt. Der Agrarbereich nimmt eine wesentliche Stellung ein, die sich weiter verstärken soll.

Im industriellen Geschäft wird für das Jahr 2015 mit einem Umsatz von 400.000 Euro inkl. Transportkosten und einer Gewinnmarge von 30 Prozent kalkuliert.

8. Planzahlen/Kostenstruktur

Zeo Trade hat in der aktuellen Struktur minimale Fixkosten. Der wesentliche Kostenblock in den Planungen für das Quartal 1. 2015 ist für den Bereich Entwicklung von Präsentationen und Marketingunterlagen sowie sonstige Marketingaktivitäten vorgesehen. Kostenerhöhungen im Bereich Personal sind dann vorgesehen, wenn Deckungsbeiträge aus den einzelnen Geschäftsbereichen generiert werden.

Sollten wider Erwarten die Umsatzerlöse deutlich niedriger ausfallen, besteht jederzeit die Möglichkeit, auch die laufenden Kosten der Gesellschaft auf unter 10.000 Euro im Quartal zu reduzieren. Die Ausgaben für Marketing, Investitionen und möglicherweise weiteres Personal für den Vertrieb werden ständig entsprechend der zu erwartenden Einnahmen bzw. der vorhandenen Finanzmittel angepasst.

Dadurch dass ein wesentlicher Teil der Umsatzplanungen auf den Bereich Baumärkte und Großhändler fällt, ist allerdings bei positivem Verlauf mit einem hohen Vorfinanzierungsbedarf zu rechnen, da die Ware und die Transportkosten vorab bezahlt werden müssen, die Einnahmen aus dem Geschäft aber erst nach 2 bis 3 Monaten erfolgen.

So würde unter den angenommenen Umsatzprämissen für das Quartal 4 / 2015 ein Liquiditätsbedarf in Höhe von ca. 185.000 Euro entstehen, wobei allerdings werthaltige Forderungen von 200.000 Euro vorhanden wären und ein Periodengewinn in Höhe von ca. 40.000 Euro bei einem Quartalsumsatz von ca. 500.000 erwirtschaftet werden würde.

Je nach der Geschwindigkeit der Steigerung des Geschäftsvolumens kann der Liquiditätsbedarf auch im Jahr 2016 weiter deutlich ansteigen, was allerdings auch einen deutlichen Gewinn (Planung über 300.000 Euro) und Umsatzerlöse von über 2 Mio. Euro bedeuten würden.

	I.Q 2015	II.Q 2015	III.Q 2015	IV.Q 2015	2016	2017	2018
Umsatzerlöse/Deckungsbeitrag							
ZEO Streu Retail	10.000	20.000	30.000	50.000	200.000	250.000	300.000
Kosten Wareneinkauf	2.000	4.000	6.000	10.000	40.000	50.000	60.000
Kosten Verpackung	1.000	2.000	3.000	5.000	20.000	25.000	30.000
Kosten Logistik + Porto	1.000	2.000	3.000	5.000	20.000	25.000	30.000
Marketing	1.000	2.000	3.000	5.000	20.000	25.000	30.000
Mitarbeiter	2.000	4.000	6.000	10.000	40.000	50.000	60.000
Deckungsbeitrag Retail	3.000	6.000	9.000	15.000	60.000	75.000	90.000
ZEO Streu Großhändler + Baumärkte	50.000	50.000	100.000	200.000	800.000	1.500.000	2.500.000
Kosten Wareneinkauf	12.500	12.500	25.000	50.000	200.000	375.000	625.000
Kosten Verpackung	5.000	5.000	10.000	20.000	80.000	150.000	250.000
Kosten Logistik + Porto	17.500	17.500	35.000	70.000	280.000	525.000	875.000
Marketing	2.500	2.500	5.000	10.000	40.000	75.000	125.000
Mitarbeiter	5.000	5.000	10.000	20.000	80.000	150.000	250.000
Deckungsbeitrag Händler und Märkte	12.500	12.500	25.000	50.000	200.000	375.000	625.000
Zeolith Industrie Kunden + Großabnehmer	20.000	50.000	100.000	250.000	1.000.000	2.000.000	3.000.000
Kosten Wareneinkauf	8.000	20.000	40.000	100.000	400.000	800.000	1.200.000
Kosten Logistik + Porto	1.000	2.500	5.000	12.500	50.000	100.000	150.000
Marketing	1.500	3.750	7.500	18.750	75.000	150.000	225.000
Mitarbeiter	3.000	7.500	15.000	37.500	150.000	300.000	450.000
Deckungsbeitrag Händler und Märkte	6.500	16.250	32.500	81.250	325.000	650.000	975.000
Fixkosten							
Miete	1.500	1.500	1.500	3.000	15.000	20.000	30.000
Telefon/Fax/Internet/Porto	1.000	2.000	2.500	2.500	12.000	15.000	15.000
Personalkosten	9.000	10.000	10.000	15.000	80.000	100.000	150.000
Büromaterial/Marketingunterlagen	3.000	10.000	10.000	10.000	30.000	40.000	50.000
Reisekosten	3.000	3.000	5.000	5.000	30.000	40.000	50.000
Entwicklung Internet, Präsentationen etc.	20.000	5.000	5.000	5.000	20.000	20.000	20.000
Werbekosten/Marketing/Messen	5.000	5.000	5.000	50.000	40.000	50.000	80.000
Buchhaltung/Abschluss	3.000	1.000	1.000	1.500	10.000	15.000	15.000
Fixkosten	45.500	37.500	40.000	92.000	237.000	300.000	410.000
Gesamtumsatz	80.000	120.000	230.000	500.000	2.000.000	3.750.000	5.800.000
Gesamtergebnis	-23.500	-2.750	26.500	54.250	348.000	800.000	1.280.000

Investitionen	I.Q 2015	II.Q 2015	III.Q 2015	IV.Q 2015
Internet+It	5.000	3.000	3.000	3.000
Präsentationen Texte-Broschüren	15.000	10.000	10.000	10.000

Liquiditätsplanung	I.Q 2015	II.Q 2015	III.Q 2015	IV.Q 2015
Ausgaben				
Fixkosten	45.5000	37.5000	40.000	92.000
Zeo Retail	7.000	14.000	21.000	35.000
Zeo Grosshändler	42.500	42.500	85.000	170.000
Zeo Industrie	13.500	33.750	67.500	168.750
Gesamtausgaben	108.500	127.750	213.500	465.750
Einnahmen	30.000	120.000	180.000	400.000
Liquiditätsbedarf	-78.500	-7.750	-33.500	-65.750
Offene Forderungen	50.000	50.000	100.000	200.000
Netto Liquiditätsunterdeckung	-78.500	-86.250	-119.750	-185.500

Disclaimer

Dieser Businessplan enthält bestimmte zukunftsgerichtete Aussagen. In die Zukunft gerichtete Aussagen sind alle Aussagen, die sich nicht auf historische Tatsachen und Ereignisse beziehen, d. h. Tatsachen und Ereignisse, die sich vor dem Datum der Erstellung dieses Businessplans ereigneten. Die in die Zukunft gerichteten Aussagen beruhen auf gegenwärtigen, nach bestem Wissen vorgenommenen Einschätzungen und Annahmen der Gesellschaft. Solche in die Zukunft gerichteten Aussagen basieren auf Annahmen und unterliegen Risiken, Ungewissheiten und anderen Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Verhältnisse einschließlich der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Zeo Trade & Development Ltd. wesentlich von denjenigen abweichen und negativer ausfallen als diejenigen, die in diesen Aussagen ausdrücklich oder implizit angenommen und beschrieben werden. Zudem kann dieser Businessplan jederzeit nach aktuellem Kenntnisstand geändert bzw. ergänzt werden.

Bei dem vorliegenden Dokument handelt es sich nicht um ein öffentliches Verkaufsangebot!

Wertpapier-Kennnummer (WKN): A1W4SF
International Securities Identification Number (ISIN): GB00BD64CR74

Zeo Trade & Development Ltd.
Eingetragener Firmensitz:
329-339 Putney Bridge Road
London SW15 2PG

Companies House,
Nr. 08514266

Niederlassung Berlin:
Kurfürstendamm 125a
10711 Berlin

Telefon: +49 30 89 54 02 36
Fax: +49 30 89 54 02 35
Mobil: +49 170 48 79 25

Finanzamt Kö III Berlin
Steuernr.: 229/278/01956
USt-IdNr.: DE 294403647
Amtsgericht Charlottenburg
HRB 154034 B
Geschäftsführer: Andreas Schmidt
E-Mail: as@zeo-trade.com