



## So funktioniert die Geschäftsplanung bei der JET!

Die Gewinne an Deutschlands Pacht Tankstellen sind gedeckelt, beziehungsweise werden von den zuständigen Bezirksleitern, Area Managern, oder was diese sonst auch immer auf ihrer Visitenkarte stehen haben geplant.

Mir liegt eine Originalvorlage für eine sogenannte Geschäftsvorplanung von JET vor, anhand derer verständlich zu belegen ist, dass der Pächter keinen Einfluss auf den für ihn geplanten Gewinn hat.

Alle Pächter, die diese Information lesen, wissen sehr genau, dass der geplante Gewinn häufig nicht erreicht wird. Beachten sollten Sie auch bitte das magische Dreieck, ich würde es anders nennen, nämlich:

# Der Pachtfaktor reguliert den Gewinn!

Und eines können Sie mir glauben, bei den anderen Mineralölgesellschaften wird ähnlich geplant.

# Lesen Sie selbst!



## So funktioniert die Geschäftsvorplanung bei der JET!

TSNR	JB 007	Gebiet
Ort	Musterhausen	A 108 - NN
Straße	Musterring	
TSU-Name	Fritz Willig	

Umsatz-/ Ertragsdaten p.A.		
Volumen:		6.600.000 L
Shopumsatz		1.200.000 €
Shopertrag 19,2 %	(1)	230.400 €
Sonstige eigene Erträge	(2)	1.950 €

Konditionenp.A.		
Volumenprovision	(3)	55.200 €
SKPI TSU-Plan	[4]	2.400 €
BKZ	(5)	10.800 €
Pacht Fix: das Regulativ		32.600 €
Pacht variabel ( Shoppacht)		40.150 €
Gewinnprognose		45.000 €

Betriebsart	Haupttankstelle / Klasse S5
Backshop	ja
Waschanlage	nein
Durchschn. Öffnungszeit	18 Stunden

Kostenplanung für Tankstelle	
Benchmark = Soll BRD	<b>IST</b>
Personalkosten	120.000 €
Energiekosten	18.000 €
Sonstige Kosten	45.000 €

Das magische Dreieck	
Eigene Ertragskraft ( 1-5)	300.750 €
- Eigene Kosten	183.000 €
-Pacht variabel	40.150 €
Gewinn vor Fixpacht	77.600 €
Plangewinn laut Benchmark	45.000 €
<u>einzustellende Pacht Fix</u>	<u>32.600€</u>



## Weitere Instrumente um den Gewinn auf Plan zu halten!

### Kraftstoffprovisionen nach Monatsabsatz!

bis 300.000 L	1 Cent pro Liter
300.001- 400.000 L	0,8 Cent pro Liter
400.001-500.000 L	0,6 Cent pro Liter
500.001-600.000 L	0,4 Cent pro Liter
ab 600.001 L	0,2 Cent pro Liter

Mit steigenden Kraftstoffabsätzen sinkt die Provision bis auf 0,2 Cent pro Liter.

Eine Tankstelle die im Monat 600.000 L Absatz hat, erhält somit eine Provision von €4.800. Bei einer festen Provision von 1Cent läge die Provision bei € 6.000.  
Somit beträgt die Kürzung der Provision € 1.200 p.M. und € 14.400 p.A.

### Variable Shoppacht vom Shopertrag ( BVD)

bis € 8.333	10 % vom BVD
€ 8334 - € 16.667	25 % vom BVD
über € 16.668	40 % vom BVD

Selbst eine Laie sieht hier klar und deutlich, dass es sich unter dem Strich nicht lohnt, eine Tankstelle zu diesen Konditionen zu pachten. Mit dem immer wieder von den Gesellschaften gerne zitierten, Freien Tankstellenunternehmer, hat das nichts mehr zu tun. Wenn der Pächter jetzt immer noch über dem Plangewinn laut Benchmark liegt, wird zusätzlich noch die fixe Pacht angepasst.



## Zu guter Letzt!

Sehr geehrte Leser,

und wieder einmal wird es mehr als deutlich, dass die Gewinne geplant, wenn nicht so gar gedeckelt werden und somit ein Tankstellenpächter keinerlei unternehmerische Freiheit hat, um seinen Gewinn in einem vernünftigen Zielkorridor zu planen.

Es muss daher auch niemanden mehr verwundern, dass es für die Mineralölgesellschaften immer anspruchsvoller wird, Pächter für ihre neu zu besetzenden Tankstellen zu rekrutieren. Für die Verantwortung die ein Pächter zu tragen hat, stehen die Gewinne in keinem Verhältnis, zumal nicht sicher ist, dass die Plangewinne auch eintreffen.

Alle Leser dieser Information, die sich mit dem Gedanken beschäftigen eine Tankstelle zu pachten, dürfen mich gerne anrufen und eine neutrale Meinung einholen.

Pächter, die jetzt vor der Geschäftsplanung für 2013 stehen, sollten bitte kritisch das ihnen präsentierte Zahlenwerk unter die Lupe nehmen.

Gerne stehe ich Ihnen mit Rat und Tat zur Seite, wenn es um wirtschaftliche Fragen geht.

Ihr

Achim Hirsch

