



## Margenentwicklung Tabakwaren 2013

Sehr geehrte Leser,

und wieder einmal zeigt sich sehr deutlich, dass bei der Geschäftsplanung unprofessionell und zu Lasten der Pächter geplant wird. Die stufenweise Erhöhung der Tabaksteuer ist ja allen handelnden Personen bekannt. Die Frage sei erlaubt, warum das nicht bei der Geschäftsplanung berücksichtigt wurde.

Erst jetzt reagieren die MÖG's auf die negative Margenentwicklung.

Hier die Original News an alle Tankstellenbetreiber einer betreffenden MÖG:

*Am 01. Januar 2013 ist die nächste Stufe der Tabaksteuererhöhung in Kraft getreten.*

*In den Warengruppen Feinschnitt und braune Ware ( Zigarre/Zigarillo) wurden die KVP's teilweise moderat angehoben, bzw. wurde die Steuererhöhung über Inhaltsänderungen angepasst, so dass sich die Margen hier dementsprechend aktuell stabil zeigen. (im Durchschnitt aktuell bei Feinschnitt 9,48% und braune Ware 19,65%)*

*In der Warenuntergruppe Zigaretten hat sich die Tabakindustrie bedauerlicherweise dazu entschieden, die KVP's ,zunächst einmal, bei allen bedeutenden Artikeln( Markenfamilien Marlboro, Lucky Strike, Gauloises, Pall Mall, JPS, Camel,etc.) nicht zu erhöhen.*

*Dies führt zu Margenreduzierungen.*

*Im Jahr 2012 konnten Sie eine Durchschnittsmarge bei Tabakwaren Gesamt in Höhe von 8,90% verzeichnen, unsere Schätzung für das aktuelle Jahr belief sich auf 8,65 %. Aktuelle Hochrechnungen lassen uns jedoch von einem Wert in Höhe von 8,55% ausgehen.*

*Sollten sich im Laufe des Jahres Änderungen der Preisgestaltung durch die Hersteller andeuten, werden wir Sie zeitnah Informieren.*



## Margenentwicklung Tabakwaren 2013

Wenn die zitierte MÖG von einer Schätzung für das aktuelle Jahr von 8,65 % ausgegangen ist, darf doch mal kritisch nachgefragt werden, wann diese Schätzung erstellt wurde. Die Steuererhöhung war ja lange vorher bekannt und die verantwortlichen Warengruppen-Manager der MÖG stehen ja im permanenten Dialog mit den Vertretern der Tabakindustrie. Schließlich mussten Sie ja zum Wohle ihrer MÖG die Konditionen für 2013 neu verhandeln. Das haben sie bestimmt nicht erst im Dezember getan, sondern deutlich vorher, schließlich müssen ja ihre Verhandlungsergebnisse mit in die Geschäftsplanung der MÖG einfließen.

Wenn jetzt anhand der aktuellen Hochrechnungen nur noch von 8,55 % Durchschnittsmarge ausgegangen wird, bedeutet das für die Pächter einen erheblichen Rückgang beim geplanten Gewinn.

Bei einem Tabakumsatz von € 665.000 sind das 0,35 % weniger Marge, das heißt hier fehlen € 2.328 gegenüber Plan.

Wurden dem Pächter jetzt € 50.000 als Plangewinn eingestellt, verfehlt er sein Ziel hier um 4,66%.

Beispielrechnungen finden Sie in der Tabelle auf der nächsten Seite.

Ich finde es mehr als bedenklich, dass bei der Planung diese Faktoren nicht berücksichtigt wurden. Die Pächter haben eh schon genug zu kämpfen, die straff geplanten Kosten einzuhalten, damit es hier nicht zu weiteren Einschnitten beim Gewinn kommt.

Dazu kommt noch, dass jede MÖG für sich entscheidet, wie viel Sie ihren Pächtern für die einzelnen Tabakprodukte in Rechnung stellen lässt. Satte Aufschläge von 7 Cent bis zu 25 Cent pro Schachtel, je nach Gesellschaft, sorgen dafür, dass den MÖG's zusätzliche Gewinne, am Pächter vorbei, in ihre Kassen gespült werden. Von Regalprämien und Werbekostenzuschüssen ganz zu schweigen.



## Margenentwicklung Tabakwaren über gelistete Lieferanten

Umsatz 2013 Plan	Zielmarge 2013 Plan 8,9 %	Aktuelle Marge 2013 8,55 %	Abweichung
€ 300.000	€ 26.700	€ 25.650	- € 1.050
€ 400.000	€ 35.600	€ 34.200	- € 1.400
€ 500.000	€ 44.500	€ 42.750	- € 1.750
€ 665.000	€ 59.185	€ 56.857	- € 2.328
€ 700.000	€ 62.300	€ 59.850	- € 2.450
€ 800.000	€ 71.200	€ 68.400	- € 2.800



## Margenentwicklung Tabakwaren bei freier Auswahl der Lieferanten

Umsatz 2013 Plan	Aktuelle Marge2013 Plan 8,55%	Zielmarge freier Lieferant 10,1%	Abweichung
€ 300.000	€ 26.700	€ 30.300	+ € 3.600
€ 400.000	€ 35.600	€ 40.400	+ € 4.800
€ 500.000	€ 44.500	€ 50.500	+ € 6.000
€ 665.000	€ 59.185	€ 67.165	+ € 7.980
€ 700.000	€ 62.300	€ 70.700	+ € 8.400
€ 800.000	€ 71.200	€ 80.800	+ € 9.600



## Zu guter Letzt!

Natürlich ist es richtig, dass die Tabakindustrie hier nicht zum Wohle der Händler entschieden hat und nur teilweise Preiserhöhungen am Markt durchsetzt, um die Margen für die Händler abzusichern. Allerdings ist die stufenweise Erhöhung der Tabaksteuer bekannt. Wenn jetzt die Vorjahreswerte in die Geschäftsplanung 2013 eingestellt sind, wurde den Pächtern der Gewinn schlichtweg falsch geplant. Es gibt im Moment auch keinerlei Lösungsvorschläge, wie die MÖG's diesen Planungsfehler korrigieren wollen.

Für Sie als betroffener Pächter gibt es daher nur einen Weg, den Sie beschreiten können.

Lassen Sie sich mal die Einkaufspreise von Tabakgroßhändlern geben und errechnen ihre Marge, die Sie bei freier Auswahl der Lieferanten erzielen können.

Häufig werden ihnen auch deutlich längere Zahlungsziele eingeräumt, von 14 Tagen bis hin zu 4 Wochen.

- Wenn Sie 2 mal pro Woche beliefert werden, ist eine Reichweite von 6 bis 7 Tagen vollkommen ausreichend. Alles was darüber hinaus geht, bindet unnötig Kapital.
- Bearbeiten Sie ihre Bestände und trennen sich konsequent von schlecht drehenden Artikeln.
- Lassen Sie sich bei Produktneueinführungen in der ersten Phase nicht auf allzu große Mengen festlegen. Erst wenn „Ihr Warenwirtschaftssystem“ belegt, dass es sich um einen Schnelldreher handelt, fahren Sie die Menge nach oben.
- Aktualisieren Sie permanent Preisänderungen in ihrem Warenwirtschaftssystem, nur so haben Sie die Sicherheit, dass die Margen passen.
- Verbuchen Sie Wareneingänge immer sofort und machen mindestens 1 mal pro Woche Zwischeninventuren.

Haben Sie gewusst, dass Sie auf ca. 15 % ihrer vorhandenen Regalfläche bis zu 60% ihres Umsatzes machen?

Wenn hier noch geringe Margen, hohe Reichweiten und Schwund sich die Hand geben, bleibt am Ende noch weniger als geplant bei Tabakwaren für Sie übrig.