



Neue Tankstellenverträge !

Adelsdorf, 05. März 2012

Sehr geehrte Tankstellenunternehmer,

betrachten Sie es bitte nicht als Zynismus, wenn ich Sie als Unternehmer bezeichne. Bei derart durch die Gesellschaft knappen und auch noch gedeckelten Gewinne, ist das tägliche Geschäft an Ihrer Tankstelle eher ein Überlebenskampf, denn Spaß an der Arbeit. Und jetzt sollen auch noch neue Verträge alles zum Guten wenden. Anhand von Beispielen erläutere ich Ihnen gerne, was Änderungen von Tankstellenverträgen in der Vergangenheit gebracht haben. Aus wirtschaftlicher Sicht, hat sich nicht wirklich etwas verbessert.

Beispiel A:

Vor Vertragsumstellung auf den Tankstellenvertrag (Version vom 15.06.2007) betrug die Kraftstoffprovision noch 1,21 Cent pro Liter. Beim neuen Vertrag gab es dann nur noch 0,58 Cent pro Liter. Als Ausgleich gab es dann zwar einen Betriebskostenzuschuss für Öffnungszeiten, dieser reichte aber bei weitem nicht aus, die reduzierte Provision auszugleichen. In 2006 wurden für diese Tankstelle noch € 55.000 Gewinn geplant, in 2009 waren es nur noch € 42.300. Bei der geplanten Pacht sieht es aber anders aus. Geplant in 2006 € 52.100, geplant in 2009 € 78.600, was einer Steigerung von 50,86 % entspricht. Obwohl der Pächter in 2008 seinen Gewinn auf € 52.900 steigern konnte, wurde für 2009 wieder der Plangewinn von € 42.300 eingestellt. Da soll noch jemand sagen, dass die Gewinne nicht gedeckelt werden.

Oder geht es Ihnen anders?

Beispiel B:

Mit Einführung der neuen Verträge kam dann auch noch die Garantiprovision. Ohne diese Provision ist ein wirtschaftlicher Betrieb von einigen Tankstellen überhaupt nicht möglich. Sollte der Pächter aber über seinen geplanten Gewinn hinaus schießen, kann die Gesellschaft unterjährig die Garantiprovision anpassen. Wie soll dann bitte überhaupt eine akzeptable Grundlage geschaffen werden, damit Eigenkapital aufgebaut und somit Rücklagen, z.B. für die persönliche Altersvorsorge gebildet werden können.

Wenn es jetzt wieder einmal heißt, neue Verträge zu unterschreiben, empfehle ich ihnen, lassen Sie die wirtschaftlichen Fakten penibel prüfen und holen sich juristischen Rat, was die Details des neuen Vertrages gegenüber ihrem bestehenden Vertrag anbelangt.

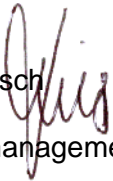
Natürlich wird Ihr Area Manager, mit aus seiner Sicht sehr gut vorbereiteten Argumenten, Ihnen den neuen Vertrag schmackhaft machen.

Sie sollten im eigenen Interesse erst unterschreiben, wenn die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen geklärt und die Vertragsinhalte juristisch geprüft sind.

Es geht um ihren eh schon knapp geplanten Gewinn.
Ich empfehle Ihnen, nehmen Sie sich die Zeit, ihren neuen Tankstellenunternehmervertrag auf Herz und Nieren prüfen zu lassen.

Schlauer ist das!

Mit freundlichen Grüßen

Achim Hirsch

Prozessmanagement

P.S. Bitte investieren Sie 5 Minuten Zeit und beantworten die „Ehrliche Umfrage“ auf meiner Website: www.achimhirsch.de / Tankstelle / die ehrliche Umfrage.
Die Umfrage ist anonym und wird von einem externen Unternehmen (SurveyMonkey) täglich aktualisiert.

Es ist schon sehr bedenklich, wenn mehr als 90 % der bisherigen Umfrageteilnehmer bestätigen, dass sie keine Rücklagen bilden können.