



Profit an Deutschlands Tankstellen, aber für wen?

Sehr geehrte Tankstellenunternehmer,

es wird immer wieder sehr kontrovers darüber diskutiert, wer eigentlich den großen Profit an deutschen Tankstellen generiert. Die Mineralölmultis behaupten unisono, dass sich das Geschäft mit Tankstellen nicht lohnt. Gerade mal 1 Cent bleibt Ihnen, nach Abzug aller Kosten vom Kraftstoffgeschäft als Gewinn vor Steuern übrig. Sie als Pächter können aktuell ein Lied davon singen, welche Auswirkungen Pricing auf ihre Kraftstoffabsätze und in der Folge natürlich auch auf das Shop- und Waschgeschäft hat. Seit Jahren sind die Gewinne der Pachtstationen rückläufig und liegen leider häufig bis zu 15 % unter dem für Sie geplanten Gewinn. Das hat dann zwangsläufig zur Folge, dass private Rücklagen, zum Beispiel für die Altersversorgung, schlichtweg nicht möglich sind und das Personal an Deutschlands Tankstellen unter Tarif bezahlt wird. Die Ergebnisse aus meiner „ehrlichen Umfrage“ bestätigen das:

- ❖ **73 % der Befragten bestätigen, dass Ihnen die Personalkosten vorgegeben werden!**
- ❖ **89% können ihre Mitarbeiter nicht nach Tarif bezahlen.**
- ❖ **92% antworten auf die Frage,“ Werden Ihre Personalkosten anhand der Inflationsrate angepasst?“, mit nein!**
- ❖ **88% der Befragten können keine Rücklagen bilden!**

Mit dieser Sondernewsletter, kläre ich auf, was sich alles hinter dem großen P (Profit) verbirgt und wie die Gesellschaften durch ihr ausgeklügeltes Pachtsystem, die Plangewinne der Pächter deckeln.



Preislisten, auch Ordersätze genannt!

Haben Sie gewusst, das z.B. Lekkerland nicht der Lieferant, sondern der Logistikdienstleister für die Mineralölgesellschaften ist? Das bedeutet, dass die Mög's festlegen, welche Preise ihre Pächter für die von Lekkerland ausgelieferten Produkte auf dem Lieferschein angedruckt bekommen. Die Differenzen zwischen marktüblichen Konditionen und den Konditionen der Mög's sind gewaltig. Hier haben die Gesellschaften ein enormes Potential, am Pächter vorbei, durch überhöhte Einkaufspreise zusätzliche Gewinne in Millionenhöhe einzufahren.

Satte Aufschläge von 1,9% bis hin zu 6,01% sorgen alleine schon bei Tabak dafür, dass die für die Pächter nicht sichtbaren Gewinne kräftig sprudeln.

Sehr gerne werden die überhöhten Einkaufspreise mit gestiegenen Logistikkosten argumentiert. Das ist schlichtweg Augenwischerei. In meinem Preisvergleich Tabak habe ich 11 Marken verglichen und mir von jeweils 1 Pächter der Gesellschaften die Einkaufspreise, sowie die Absatzmengen für seine Station geben lassen und diese einem freien Tabakgroßhändler gegenüber gestellt.

Alleine bei nur 11 Produkten, bin ich auf einen zusätzlichen Gewinn von € 10.760 bei einer Station gekommen.

Was da noch alles dahinter steckt, lesen Sie auf der Seite Partnergewinn.

Mehr Infos dazu unter: <http://www.achimhirsch.de/documents/PreisvergleichTabak.pdf>



Personalkosten!

Die Personalkosten sind neben der Pacht, der größte Kostenblock und werden daher sehr penibel von den Bezirksleitern geplant. An dieser Stellschraube wird jedes Jahr gedreht und fast immer nicht zum Wohle der Tankstellenmitarbeiter. Weihnachtsgeld und Urlaubsgeld werden fast nie gezahlt und wenn doch, immer nur als sogenannte Anerkennung für besondere Leistungen. Nacht- und Feiertagszuschläge können häufig nicht gezahlt werden, da das Personalbudget sehr knapp gehalten wird. In einem Fall hat sich eine Mitarbeiterin bei mir beschwert, dass Sie sogar die Berufsbekleidung selber zahlen musste. Pausenregelungen sind an Tankstellen auch nicht einzuhalten, da häufig nur ein Mitarbeiter an der Kasse steht. Wenn der dann auch noch mal auf die Toilette muss, kann er selber schauen, wie er das löst wenn kein 2. Kollege vor Ort ist. Seinen 8 Stunden Tag kriegt er in der Regel schnell rum, da er neben der Kassentätigkeit aktiv verkaufen muss, bei Leerzeiten, sprich geringer Kundenfrequenz, Regale putzen, Regale auffüllen und das Bistro bestücken muss. Und wenn es dann noch Probleme mit der Zapfsäule oder der Waschanlage gibt, muss er das auch noch im Sinne der Kundenzufriedenheit bewerkstelligen. Und das alles für einen Stundenlohn, der sich zwischen € 5,00 bis hin zu € 8,00 bewegt. Es gibt Ausnahmen, aber die bestätigen leider die Regel. Damit die Mitarbeiter auch alles im Interesse der Gesellschaften erledigen, schicken diese anonym Mystery Checker an die Tankstellen, um sicher zu stellen, dass auch wirklich alles in ihrem Sinne funktioniert.



Pricing!

Jede Gesellschaft hat ihre eigene Preisabteilung, die sehr darauf bedacht ist, dass das Preisgefüge eingehalten wird. Preissprünge von bis zu 12 Cent sorgen bei vielen Pächtern für Unmut und Unverständnis. Es wissen alle, die im Tankstellengeschäft aktiv sind, dass hohe Kraftstoffpreise sich negativ auf das Shop- und Waschgeschäft auswirken.

Ich habe hier mal ein paar Originalzitate von Pächtern, die von den Verantwortlichen zwar gelesen werden, aber das war es dann auch schon. Insgesamt gab es bisher 169.000 Aufrufe von Pächtern zum Thema Pricing.

- ❖ *Die aktuelle Preiserhöhung ist heftig. Wir liegen 11 Cent über dem Wettbewerb. Der Hof ist leer und der Shop somit auch. Wovon soll ich bitte meine Löhne bezahlen?*
- ❖ *Da vergeht einem doch die Lust am Arbeiten.*
- ❖ *Wir werden als Abzocker beschimpft.*
- ❖ *Das wird unsere Jobs kosten, wir müssen Mitarbeiter entlassen, kurz wir fahren die Karre an die Wand!*

Und jetzt wird bereits die nächste Maßnahme zur vermeintlichen Preisberuhigung eingeführt, das Mobile Pricing. Pächter bekommen ein Smartphone und müssen die Preismasten des Wettbewerbers fotografieren und dann die GPS Daten an die Preisabteilung schicken. Das Smartphone ist zwar kostenlos, ebenso gibt es eine Datenflatrate, aber die zusätzlichen Kosten, Fahrtkosten und Mehraufwand für Personal, finden keine Berücksichtigung. Ganz zu schweigen davon, dass der Pächter immer weniger Freizeit hat.



Pachtplanung versus geplanter Partnergewinn!

Umsatz-/Ertragsdaten		Das magische Dreieck											
Kraftstoffvolumen	6.600.000 Liter	Gesamtertrag der Station	€ 288.750										
Shopumsatz	€ 1.050.000	Kosten Total	€ 178.500										
Shopertrag = BVD 19,5 %	€ 204.750	- Variable Shoppacht	€ 35.175										
OK/DK Provision 1 cent	€ 66.000	- Fixpacht, wird angesetzt wenn Partnergewinn über dem Benchmark liegt	€ 25.000										
Sonstige Erträge	€ 18.000	Partnergewinn laut Benchmark	€ 50.075										
Gesamtertrag der Station	€ 288.750	<p><i>Was bedeutet das im Klartext!</i> <i>Das Risiko liegt ausschließlich beim Pächter</i> <i>Beispiel:</i> <i>Kommen die Umsätze und somit die Erträge nicht so wie geplant, verliert immer der Pächter. 3 % weniger Shopumsatz der Station (€ 1.050.000) bedeuten € 6.150 weniger Gewinn = 12,28% Minus zum Plangewinn. Ganz anders sieht es bei der geplanten Pacht aus.</i></p> <table> <tr> <td>Shoppacht und Fixpacht =</td> <td>€ 60.175</td> </tr> <tr> <td>Shoppacht bei 3% weniger Shopumsatz=</td> <td>€ 34.120</td> </tr> <tr> <td>Plus Fixpacht</td> <td>€ 25.000</td> </tr> <tr> <td>Gesamtpacht</td> <td>€ 59.120</td> </tr> <tr> <td>Abweichung zum Plan in Prozent=</td> <td>1,75 %</td> </tr> </table>		Shoppacht und Fixpacht =	€ 60.175	Shoppacht bei 3% weniger Shopumsatz=	€ 34.120	Plus Fixpacht	€ 25.000	Gesamtpacht	€ 59.120	Abweichung zum Plan in Prozent=	1,75 %
Shoppacht und Fixpacht =	€ 60.175												
Shoppacht bei 3% weniger Shopumsatz=	€ 34.120												
Plus Fixpacht	€ 25.000												
Gesamtpacht	€ 59.120												
Abweichung zum Plan in Prozent=	1,75 %												
- Personalkosten	€ 115.000												
- Sonstige Kosten	€ € 63.500												
Partnergewinn vor Pacht	€ 110.250												

Clever geplant, oder??



Pachtplanung versus geplanter Partnergewinn!

Umsatz-/Ertragsdaten		Das magische Dreieck	
Kraftstoffvolumen	6.600.000 Liter	Gesamtertrag der Station	€ 571.500
Shopumsatz	€ 2.500.000	Kosten Total	€ 360.000
Shopertrag = BVD 19,5 %	€ 487.500	- Variable Shoppacht	€ 83.750
OK/DK Provision 1 cent	€ 66.000	-Fixpacht, wird angesetzt wenn Partnergewinn über dem Benchmark liegt	€ 72.750
Sonstige Erträge	€ 18.000	Partnergewinn laut Benchmark	€ 55.000
Gesamtertrag der Station	€ 571.500	<p><u>Was bedeutet das im Klartext!</u> Bei höheren Shopumsätzen schlägt das magische Dreieck gnadenlos zu. Die Pacht steigt auf €156.500, der geplante Gewinn wird bei € 55.000 eingefroren. Von einer fairen Aufteilung, kann hier nicht die Rede sein. Prozentual liegt der geplante Gewinn im Verhältnis zum Gesamtertrag gerade mal bei 9,62% Der Pachtanteil dagegen bei 27,38 %. Das ist aber nicht das Ende der Fahnenstange! Mir liegen Zahlen vor, wo der Pachtanteil bei 48% vom Gesamtertrag liegt und der geplante Gewinn bei 6,2 %.</p>	
- Personalkosten	€ 240.000		
- Sonstige Kosten	€ 120.000		
Partnergewinn vor Pacht	€ 211.500		



Planogramme, Pflichtartikel, Platzierungsprämien, und so weiter!

Jede Gesellschaft hat Planogramme, auch Regalspiegel genannt, die den Pächtern bis auf den letzten Zentimeter im Regal vorschreiben, wo welches Produkt zu platzieren ist.

Der Grund dafür ist einfach zu beschreiben. Die Industrie zahlt satte Platzierungsprämien an die Gesellschaften, damit ihre Produkte den richtigen Platz im Regal haben.

Mehrmals im Jahr werden Tabakplanogramme umgestellt, mit der vordergründigen Behauptung, dass sich das Kaufverhalten des Konsumenten verändert hat. Die Realität ist, dass die Warengruppenmanager der Gesellschaften mit der Industrie permanent die Konditionen neu verhandeln und ihnen dafür durch bessere oder breitere Produktplatzierung einen höheren Durchverkauf zusichern. Und dafür zahlt die Industrie.

Pflichtartikel, Kernartikel sind ebenso ein sehr einträgliches Geschäft für die Mög's, da diese Artikel der Industrie langfristig im Sortiment bleiben und somit der Absatz, sprich Umsatz abgesichert ist. Für diese Vereinbarungen fließt nochmal ein Bonus an die Gesellschaften.

Richtig interessant wird es, wenn die Industrie ein neues Produkt einführt und viel Geld in die Hand nimmt für begleitende Werbemaßnahmen, um die Nachfrage zu schaffen. Jetzt muss aber zusätzlich noch sicher gestellt sein, dass die Produkte flächendeckend präsent sind, die Kampagnen auch vor Ort umgesetzt werden, damit die Nachfrage gestillt wird.

Und wieder fließt Geld in die Kassen der Mög's. Der Pächter bekommt die Produkte dann zugeteilt, darf sich um die richtige Präsentation kümmern, bekommt vielleicht einen Naturalrabatt und das war es dann auch schon. Tritt die erwartete Nachfrage nicht ein und er bleibt auf der Ware sitzen, ist das sein unternehmerisches Risiko als selbstständiger Tankstellenunternehmer. Dem Pächter vor Ort, ist somit jegliche Art vom unternehmerischen Handeln genommen, er ist der Erfüllungsgehilfe der Mög's. In fast jedem Tankstellenvertrag steht, dass der Pächter im Shopgeschäft auf eigenen Namen und Rechnung handelt.

Leider sieht die Realität anders aus.



Preislisten, auch Ordersätze genannt!

Fast jede Gesellschaft hat ihre eigenen Preislisten, Ordersätze, in der alle Artikel die zum Sortiment gehören, aufgeführt sind. Wenn sich hier mal ein Pächter die Zeit nehmen würde, die ihm angebotenen Preise mit dem freien Markt zu vergleichen, merkt er sehr schnell, dass er sich deutliche Preisvorteile bei anderen Anbietern sichern kann.

Gerade bei den Mengenartikeln, wie RedBull, Coca Cola, Marlboro, Mars und Co lohnt es sich, schon mal genauer hinzuschauen. So kostet das Magnum Classic Eis bei der Edeka € 0,745, bei einer Markengesellschaft € 1,229, das sind € 0,484 pro Stück Differenz. RedBull können Sie bei anderen Anbietern ebenfalls mit einem Preisabschlag von bis zu € 0,30 kaufen. Und wenn es bei Mars Classic Riegel nur €0,054 Unterschied sind beträgt der Einkaufsvorteil bei 1.000 Stück im Jahr € 54,00.

Drucken Sie ihre Rennerliste aus, definieren die Top 20 Artikel, nehmen die Absatzmenge des laufenden Jahres und rechnen mal hoch, was Sie durch Preisvergleiche am Mehrertrag generieren können.

Bei einem Shopumsatz von € 500.000 pro Jahr sind da mal schnell €2.500 bis €3.000 zusätzlich drin.

Und wenn Sie dann auch noch die Pennerartikel konsequent reduzieren, erhöhen Sie ihre Umschlagshäufigkeit, das heißt Sie haben ihr eingesetztes Kapital wieder schneller auf dem Konto und die Abschriften reduzieren sich ebenfalls.

Häufig bekommen Sie bei freien Lieferanten auch längere Zahlungsziele.

Schauen Sie sich auch mal die Verpackungseinheiten an, die ihnen von Lekkerland und Co vorgegeben werden.

Auch hier haben Sie die Möglichkeit bei freien Anbietern kleinere Einheiten zu bestellen.

Nutzen Sie die Ordersätze der Gesellschaften zur Steigerung ihrer Rendite und gehen wie folgt vor.

Wie viel Stück pro Artikel verkaufe ich in welchem Zeitraum?

Was bringt mir ein Preisvorteil auf das Jahr gerechnet?

Wie erhöhe ich meine Liquidität durch längere Zahlungsziele?

Wenn Sie diese Punkte berücksichtigen, können Sie im kleinen davon profitieren, was die Discounter vormachen.

Der Abverkaufszeitraum bestimmt das Einkaufsvolumen und orientiert sich am Zahlungsziel. Wenn dann der Einkaufspreis noch passt, stimmt ihre Rendite und die Liquidität steigt.



Protest!

Machen Sie ruhig mal Gebrauch, von ihrem Recht als selbstständiger Tankstellenunternehmer und sprechen diese Themen offen bei ihrem Bezirksleiter an. Die jetzt anstehenden Geschäftsplanungen für 2013 sind eine gute Gelegenheit dafür. Es muss endlich Schluss damit sein, dass keine Rücklagen gebildet werden können, die Überschuldung immer mehr zu nimmt und ihre Zukunft vom Wohlwollen der Bezirksleiter und deren Gesellschaften abhängt. Machen Sie für ihr Eigengeschäft einen eigenen Geschäftsplan, bis hin zum Aushandeln von besseren Konditionen mit freien Anbietern.

Schließlich sind Sie in die Selbstständigkeit gewechselt, damit Sie einen direkten Einfluss auf ihren Gewinn haben und dieser nicht Jahr für Jahr für sie geplant und gedeckelt wird.

Unterschreiben Sie Pachterhöhungen nur noch, wenn auch für Sie ein akzeptabler Gewinn heraus kommt.

Lassen Sie sich nicht mehr diktieren, wie hoch ihre Personalkosten zu sein haben.

Sie sind laut Tankstellenvertrag, selbstständiger Tankstellenunternehmer und ihr Bezirksleiter hat nur eine beratende und unterstützende Funktion. Eine weisende Funktion hat er nicht. Stellen Sie die Verhältnisse mal wieder richtig!



Zu guter Letzt!

Sehr geehrte Tankstellenunternehmer,

ich hoffe, dass ich mit dieser Sondernewsletter rechtzeitig zur anstehenden Geschäftsplanung 2013 ein wenig Hilfestellung und ein paar fundierte Argumente bereit stellen konnte.

Mir ist bewusst und das weiß ich durch den offenen Meinungs austausch mit vielen Kollegen von Ihnen, dass es in 2012 nicht leicht war, seine geplanten und erhofften Ziele zu erreichen. Viele von Ihnen sind verärgert darüber, dass Sie so gut wie keine Hilfestellung bekommen, außer dem Hinweis, dass durch Aktives Verkaufen ein Mehrertrag erwirtschaftet werden kann.

Betrachten Sie bitte meine Newsletter als kleinen Beitrag, das eine oder andere Problem selbst zu lösen. Was Sie letztendlich daraus für Maßnahmen ergreifen, liegt einzig und allein bei Ihnen.

Wenn Sie in fachlichen und wirtschaftlichen Fragen, Hilfestellung von mir benötigen rufen Sie mich gerne an.

Ich wünsche Ihnen auf diesem Weg eine erfolgreiche und realistische Geschäftsplanung 2013.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr Achim Hirsch

P.S.

Falls noch nicht geschehen, beantworten Sie bitte die Ehrliche Umfrage.

www.achimhirsch.de/ Tankstelle/Ehrliche Umfrage



Ihr Experte!