



Hallo Autofahrer!

Provisionen für Tankstellenpächter!

Hallo Autofahrer,
in meiner ersten Kolumne erkläre ich ihnen klar und verständlich,
wie sich die Provisionen für Tankstellenpächter darstellen und mit
welchen Einnahmen aus dem Kraftstoffgeschäft Deutschlands
Tankstellenpächter zurecht kommen müssen. 14.700 Tankstellen in
Deutschland versorgen 43,40 Mio. PKW,s mit 51,5 Mrd. Liter
Kraftstoff. Doch was bleibt bei diesem Geschäft für die Pächter übrig,
bzw. wer profitiert am meisten?
Mit welchen Mitteln und Maßnahmen wird versucht, die Kraftstoffpreise
auf hohem Niveau zu halten?



Achim Hirsch
Prozessmanagement



Hallo Autofahrer!

Provisionen für Tankstellenpächter!

Tankstellenpächter erhalten 1,1 Cent Provision pro verkauften Liter Kraftstoff. Es gibt in Deutschland Mineralölgesellschaften, bei denen ist die Provision nach Absatz gestaffelt. Das heißt, je mehr Kraftstoff eine Tankstelle verkauft, umso kleiner ist die Provision für den tüchtigen Pächter.

Kraftstoffabsatz pro Monat!

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



Achim Hirsch
Prozessmanagement



Hallo Autofahrer!

Provisionen für Tankstellenpächter!

Eine andere Mineralölgesellschaft belohnt ihre Pächter, wenn diese höhere Kraftstoffpreise am Markt durchsetzen.

Provisionsvereinbarung!

	Kraftstoffpreis	Basis-Provision	Zuschlag	Provision Total
über RP	€ 1,509	1,1 Cent	1,2 Cent	2,3 Cent
über RP	€ 1,499	1,1 Cent	0,9 Cent	2,0 Cent
Referenzpreis (RP)	€ 1,489	1,1 Cent	0,6 Cent	1,7 Cent
unter RP	€1,479	1,1 Cent	0,0 Cent	1,1 Cent
unter RP	€ 1,469	1,1 Cent	0,0 Cent	1,1 Cent



Achim Hirsch
Prozessmanagement



Hallo Autofahrer!

Das Provisionsmodell, bei dem den Pächtern täglich die Referenzpreise von der Preisabteilung der Mineralölgesellschaft vorgegeben werden, verfolgt schlussendlich das Ziel, Kraftstoffpreise so lange wie möglich hoch zu halten. Das heißt, Pächter die nicht sofort auf niedrigere Preise ihrer Wettbewerbstankstellen reagieren, erhalten eine höhere Provision, solange Sie keinen Antrag auf Preissenkung bei ihrer Mineralölgesellschaft beantragen. Den Preis, bzw. die Zeche, zahlen alle Autofahrer, die gewohnheitsmäßig immer an ihrer Tankstelle tanken, ohne vorher Preise zu vergleichen. Die Pächter haben auch kein großes Interesse an hohen Preisen, da es für Tankstellen eine einfache Formel gibt:

Niedrige Preise = hohe Kundenfrequenz = mehr Umsatz im Shop!

Hohe Preise = geringere Kundenfrequenz = weniger Umsatz im Shop!



Achim Hirsch
Prozessmanagement



Hallo Autofahrer!

Fazit!

Hohe Kraftstoffpreise tragen deutlich dazu bei, dass die verfügbaren Einkommen der Autofahrer sich ständig reduzieren.

Die Pächter und das können Sie mir glauben, sind die Leidtragenden der Preispolitik, auch wenn das beschriebene Provisionsmodell für Außenstehende so aussieht, dass der Pächter mehr verdient, dem ist aber leider nicht so. Pächter beklagen schon seit Jahren, dass ihre eh schon schmalen Gewinne rückläufig sind und die Umsatzerlöse nicht mehr ausreichen, um Rücklagen zu bilden, bzw. ein anständiges Einkommen für ihre Tätigkeit als sogenannter „Selbstständiger Tankstellenunternehmer“ zu erzielen.

Und wie die Mineralölgesellschaften auch im Shop ordentlich mit verdienen, lesen Sie in meiner nächsten Kolumne, mit dem Titel,

„gedeckelte Gewinne für die Pächter“



Achim Hirsch
Prozessmanagement