



Großer Umsatz – kleiner Gewinn!

Liebe Leser meiner Tankstellenkolumnen,

immer wieder werde ich von Ihnen gefragt, warum ein Tankstellenpächter so gut wie keinen Einfluss auf seinen Gewinn hat. Viele sind nach wie vor der Meinung, dass die Pächter am Kraftstoff nur wenig verdienen, was stimmt, ihren Gewinn aber aus dem Shop- und Waschgeschäft erzielen.

Das dies leider nicht so ist und die Pächter durch den von der Mineralölgesellschaft bereits geplanten Gewinn, in keinsten Weise durch unternehmerisches Handeln ihren Gewinn selber erwirtschaften können, ist die gelebte Praxis an deutschen Pacht-Tankstellen. Nicht nur, dass die Pächter einen großen Teil der Personalkosten für den Kraftstoffverkauf aus den Shop- und Wascherträgen subventionieren müssen, nein auch die vereinbarten Umsatzpachten reichen den Mineralölgesellschaften nicht aus und deswegen werden mit steigenden Bruttoverdiensten, zusätzliche Fest- oder auch Potentialpachten erhoben, welche letztendlich nur dazu dienen, den Pächter Gewinn zu Gunsten der eigenen Gewinne zu regulieren.

Bei einer Umsatzverantwortung von € 9,41 Mio. pro Jahr hat der hier beschriebene Pächter gerade mal € 50.000 als Gewinn erhalten. Das sind 0,53% vom gesamten Umsatz. Im Gegenzug hat die Mineralölgesellschaft € 286.000 Pacht einbehalten. Das ist das 5,72fache vom Gewinn des Pächters. Wie das funktioniert, lesen Sie in dieser Kolumne.



Großer Umsatz – kleiner Gewinn!

• Kraftstoffumsatz 2013	€ 7.125.000	Provision	€ 82.800
• Shopumsatz 2013	€ 2.236.000	Bruttoverdienst	€ 538.200
• Waschumsatz 2013	€ 100.000	Bruttoverdienst	€ 100.000
• Gesamt 2013	€ 9.461.000	Gesamt	€ 721.000

Und genau diese € 721.000 sind der Dreh-und Angelpunkt für die Pachtplanung!

- € 721.000
- € 385.000
- € 336.000
- € 185.000
- € 151.000
- **€ 50.000**
- € 101.000
- **€ 286.000**

das ist der Bruttoverdienst der Tankstelle
das sind die Kosten der Tankstelle
das wäre der Gewinn ohne Umsatzpacht
das ist die vereinbarte Umsatzpacht
das wäre der Gewinn ohne Festpacht
das ist der einzustellende Plangewinn
das ist somit die einzustellende Festpacht
das ist die gesamte Pacht



Zu guter Letzt!

€ 9.40 Mio. Umsatzverantwortung und dann noch darauf achten, dass die geplanten Kosten in Höhe von € 385.000 auch eingehalten werden.

Die Personalkosten die darin enthalten sind, belaufen sich auf € 268.000.

Der größte Teil der Personalkosten wird für das Kraftstoffgeschäft benötigt, welches einen Umsatzanteil von 75,3% vom gesamten Umsatz hat. Da braucht es keine großen Rechenkünste um auszurechnen, dass die Kraftstoffprovisionen nicht ausreichen.

Und dazu kommt, dass die Mineralölgesellschaften neben den Pachten, durch überhöhte Einkaufspreise, Regalprämien, Bonuszahlungen von der Industrie, nochmal am Eigengeschäft ihrer Pächter verdienen.

Die Pächter bleiben bei dieser Art von Systemgeschäft auf der Strecke.

Damit muss endlich Schluss sein.

Ihr

Achim Hirsch