



5 Jahre im Vergleich!

Wer ist der Gewinner?

Was eigentlich den meisten Pächtern von Tankstellen mehr als bewusst ist, wird anhand des 5 Jahres Vergleich deutlich. Aus mir vorliegenden Geschäftsanalysen habe ich 3 Tankstellen unterschiedlicher Gesellschaften unter die Lupe genommen.

Der Bruttoverdienst der Tankstellen hat sich in den letzten Jahren nicht signifikant verändert, weil den Mineralölgesellschaften, dieses Instrument letztendlich als Dreh-und Angelpunkt dient, damit sie ihre Pachteinnahmen verlässlich planen können. Darum muss es auch niemanden verwundern, dass die Mineralölgesellschaften das klassische Shopgeschäft um BackShops mit teilweise sehr hochwertigen Kaffeeautomaten erweitert haben. Teilweise mussten Pächter ihre ertragsstarken und frequenzbringenden Lotto-Toto Annahmestellen schließen, da genau diese Flächen für die BackShops benötigt wurden. Und die Rechnung ist aufgegangen. Neben Tabakwaren, Getränken und Süßwaren hat sich das Bistrogeschäft etabliert und dazu beigetragen, dass die Bruttoverdienste stabil blieben und somit die Pachteinnahmen ebenfalls abgesichert sind.

Doch wie ist das Verhältnis Pachten versus Pächter Gewinn?

Lesen Sie selbst!



Wer ist der Gewinner ?

Bruttoverdienst			Pachten			Pächter Gewinn			
Jahr	Tankstelle 1	Tankstelle 2	Tankstelle 3	Tankstelle 1	Tankstelle 2	Tankstelle 3	Tankstelle 1	Tankstelle 2	Tankstelle 3
2009	€ 485.000	€ 708.000	€ 293.000	€ 179.000	€ 300.000	€ 61.000	€ 63.000	€ 57.000	€ 45.000
2010	€ 506.000	€ 701.000	€ 330.000	€ 192.000	€ 273.000	€ 80.000	€ 75.000	€ 59.000	€ 40.000
2011	€ 496.000	€ 717.000	€ 345.000	€ 189.000	€ 280.000	€ 85.000	€ 50.000	€ 55.000	€ 23.000
2012	€ 453.000	€ 709.000	€ 338.000	€ 177.000	€ 277.000	€ 76.000	€ 40.000	€ 36.000	€ 6.000
2013	€ 435.000	€ 708.000	€ 319.000	€ 172.000	€ 255.000	€ 81.000	€ 26.000	€ 65.000	€ 39.000
Total	€ 2.375.000	€ 3.543.000	€ 1.625.000	€ 909.000	€ 1.385.000	€ 383.000	€ 254.000	€ 272.000	€ 153.000
in % vom Bruttoverdienst				38,27 %	39,09%	23,57%	10,70%	7,67%	9,41%



Wer ist der Gewinner ?

Anhand dieser Tabelle wird deutlich, dass die Pachten ein Regulativ sind und sicherstellen, dass die Pächter Gewinne in dem von der Gesellschaft festgelegten Zielkorridor bleiben. Da die vertraglich vereinbarten Umsatzpachten nicht ausreichen, werden zusätzlich dazu Festpachten, Standortpachten, oder Potenzialpachten erhoben. Neben den Personalkosten sind die Pachten der größte Kostenblock eines Pächters.

Eine Tankstelle (Tankstelle 2) die in fünf Jahren mehr als € 3,5 Mio. an Bruttoverdienst erwirtschaftet, wird mit einem Pachtfaktor von 39,09 % , was knapp € 1,4 Mio. entspricht, belastet. Es treibt auch keinem der verantwortlichen Manager der Mineralölgesellschaften die Schamesröte ins Gesicht, wenn der Gewinn ihrer Pächter gerademal ein fünftel der einbehalten Pacht beträgt. Und hier noch einmal für alle Leser, die es bisher nicht wussten! Der Pächter Gewinn ist nichts anderes als das von den Mineralölgesellschaften geplante Jahreseinkommen für ihre Pächter.

Davon müssen diese ihren kompletten Lebenshaushalt bestreiten, sowie sämtliche Sozialabgaben und die private Altersvorsorge. Ebenso müssen sie daraus auch noch Rücklagen für ihr vermeintliches Eigengeschäft bilden. Immer wieder beteuern die Mineralölgesellschaften, dass die Geschäftsplanung in der Verantwortung ihrer Partner (Pächter) liegt. Ich möchte den selbstständigen Unternehmer gerne einmal kennenlernen, der es zulässt, dass sein Gewinn derart durch Pachten reguliert wird.



Wer ist der Gewinner ?

Die Tankstelle 2 hat in den fünf Jahren 48,0 Mio. Umsatz erwirtschaftet. Somit beträgt der Gewinn der letzten 5 Jahre gerade 0,57 % vom Umsatz. Die einbehaltene Pacht allerdings lag bei 2,88 % vom Umsatz. Damit am Ende des Jahres die Rendite für die Mineralölgesellschaften stimmt, zahlen Sie nicht nur magere Provisionen für das Kraftstoffgeschäft, 1 Cent pro verkauften Liter, oder auch weniger sind hier leider keine Ausnahme. Auch im Shop verdienen Sie nochmal kräftig mit. Überhöhte Einkaufspreise, Regalprämien, Bonuszahlungen von der Industrie, Werbekostenzuschüsse usw. sichern ab, dass ihre Tankstellen am Ende des Jahres ausreichend Gewinn abwerfen.

Alle Beteiligten der Branche, auch die Tankstellenverbände, wissen über die wirtschaftliche Schieflage, doch geändert hat sich für die Pächter in den letzten 5 Jahren so gut wie nichts.

Wer nur darauf aus ist, das Maximum an Gewinn zu erzielen und seinen Partner vor Ort nicht den finanziellen Spielraum gewährt, damit sich sein unternehmerisches Engagement auch auszahlt, braucht sich nicht wundern, wenn ihm immer mehr Pächter die Partnerschaft aufkündigen und neue Pächter nicht mehr so schnell zu finden sind.

Wer erwartet, dass seine Partner das notwendige Eigenkapital mitbringen und Sicherheiten hinterlegen, der muss seinen Partnern aber auch die Sicherheit geben, dass das von ihnen eingebrachte Kapital gut angelegt ist. Dazu gehört, dass am Beginn der Partnerschaft eine verlässliche und seriöse Geschäftsplanung mit den neuen Partnern besprochen wird.



Meine Empfehlung!

Bevor Sie einen Tankstellenunternehmervertrag unterschreiben, sollten Sie folgendes tun!

- Lassen Sie den Vertrag von einem Anwalt ihres Vertrauens prüfen!
- Vor der Vertragsunterzeichnung auf jeden Fall die vorgelegten Geschäftspläne überprüfen!
- Sprechen Sie mit dem Vorpächter, warum er die Tankstelle abgibt und lassen sich vom ihm die Geschäftszahlen geben.
- Überprüfen Sie die im Geschäftsplan eingestellten Pachten und stellen Sie diese ins Verhältnis zum geplanten Bruttoverdienst.
- Das Gleiche machen Sie bitte mit ihrem geplanten Gewinn.
- Berechnen Sie die Provisionen die Ihnen für das Kraftstoffgeschäft gezahlt werden und überprüfen ob diese ausreichen, den Personalkostenaufwand für das Kraftstoffgeschäft zu decken. Dieses ist leider häufig nicht der Fall und Sie müssen dann die Differenz aus dem Eigengeschäft quer subventionieren, was neben der Pacht nochmal ihren Gewinn schmälert. Haben Sie Fragen dazu, dann können Sie mich gerne kontaktieren.
- Verlassen Sie sich nicht auf mündliche Absprachen oder Zusagen, da jeder Tankstellenvertrag eine salvatorische Klausel enthält, die genau dieses ausschließt.

*Es gibt noch weitere und wichtige Punkte, die vor der Vertragsunterzeichnung berücksichtigt werden müssen!
Gerne können Sie mich anrufen, oder per Mail anfragen.*