

Bin ich wirklich frei?

Diese Frage stellen sich immer mehr Pächter. Natürlich behaupten die Gesellschaften unisono, dass ihre Partner frei sind bei der Auswahl ihrer Lieferanten im Shop-Geschäft. Die Realität sieht aber leider anders aus. Dafür ist das wirtschaftliche Interesse der Mögs einfach zu groß.

Die von den Mögs zitierte freie Auswahl der Lieferanten entpuppt sich bei näherem Hinschauen immer mehr als Augenwischerei. Alle Mögs haben ein wirtschaftliches Interesse daran, dass ihre Pächter bei den von ihnen empfohlenen Lieferanten die Ware für den Shop bestellen. Satte Aufschläge auf die Einkaufspreise stellen sicher, dass neben den Pachten noch zusätzliche Gewinne generiert werden. Eine Mög geht sogar so weit, dass sie im Vertrag ausdrücklich darauf hinweist, dass eine fristlose Kündigung erfolgt, wenn Partner gegen die in § 8 vereinbarte Bezugsbindung verstößt.

§ 8 heißt, der Partner ist verpflichtet, seinen gesamten Bedarf an Waren, die er im Eigengeschäft auf dem Tankstellengelände verkauft, ausschließlich über die Mög zu beziehen, sofern diese die Artikel in ihrem Sortiment führt. Andere Mögs formulieren dies zwar nicht so eindeutig im Tankstellenvertrag, allerdings sind die Bezirksleiter dafür verantwortlich, dass die Lieferquote, gerne auch Loyalitätsquote genannt, eingehalten wird.

Kontrollieren können sie diese, indem sie die Verkäufe aus dem Kassensystem mit der Lieferquote der Lieferanten abgleichen. Stellen Sie dann fest, dass hier große Abweichungen sind, erscheinen sie auf der Tankstelle und werfen dem Pächter Fremdeinkauf vor. Unter Ankündigung von Restriktionen, welcher Art auch immer, wird der Pächter dann wieder ins System zurückgeholt. Schriftliche Anweisungen geben Sie bewusst nicht, da sie damit ihr System ja in Frage stellen.

Die Ergebnisse meiner ehrlichen Umfrage belegen aber eindeutig, dass es sich mit der freien Auswahl der Lieferanten ganz anders verhält:

- *Sind Sie frei bei der Auswahl der Lieferanten?* 77,6% antworten mit **nein**.
- *Werden Ihnen Pflichtartikel zugeteilt?* 71,6% antworten mit **ja**.
- *Müssen Sie an Aktionen teilnehmen?* 71,1% antworten mit **ja**.
- *Müssen Sie die Regalspiegel einhalten?* 74,1% antworten mit **ja**.

Noch klarer kann das Ergebnis gar nicht sein. Wie hoch die wirtschaftlichen Vorteile für die Mögs sind, können Sie der Grafik entnehmen. Das Beispiel bezieht auf die Zigarettenmarke L&M Red Label. Dieses Beispiel belegt, wie groß das wirtschaftliche Interesse an loyalen Partnern ist. Schließlich sorgen diese dafür, dass neben der Pacht zusätzliche Gewinne eingefahren werden.

Allein bei Tabakwaren und das ist die umsatzstärkste Warengruppe, werden so Millionen an den Pächtern vorbei in die Kassen der Mögs gespült. Damit ist aber noch nicht alles beschrieben. Dass es fest vorgegebene Regalspiegel gibt, auf de-

ren Einhaltung die Bezirksleiter ebenfalls peinlich achten, ist einzig und allein darin begründet, dass auch hier die Gesellschaften in Form von Platzierungsprämien nochmal die Hand bei der Industrie aufhalten. Ebenso werden sämtliche Werbedisplays die in den Tankstellen platziert werden, von der Industrie finanziert.

Meine Empfehlung: Nutzen Sie die von den Gesellschaften viel zitierte Freiheit bei der Auswahl ihrer Lieferanten und sichern sich die Einkaufsvorteile. Alleine bei Tabakwaren sind da schon mal mehrere 1000 Euro an zusätzlichem Gewinn für Sie realisierbar. Wenn es Ihnen dann noch gelingt, längere Zahlungsziele mit dem Großhändler zu vereinbaren, verschaffen sie sich auch ein wenig mehr Handlungsspielraum auf ihrem Geschäftskonto.

Nur so und nicht anders, kann es ihnen gelingen, die wirtschaftliche Situation an ihrer Station zu verbessern. Und dafür sind sie ja als selbstständiger Tankstellenunternehmer angetreten. Haben Sie Mut und nutzen Sie ihre Chance. ■



Unser Kolumnist Achim Hirsch ist ehemaliger Tankstellenunternehmer und berät heute Tankstellenbetreiber. Mehr auf seiner Homepage: www.achim-hirsch.de



Preisbeispiel L&M-Zigaretten

Gesellschaft	Aral	Agip	Shell	Tamoil	Jet	Westfalen
Verkaufspreis L&M Red Label	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
Einkaufspreis Großhändler	3,83	3,83	3,83	3,83	3,83	3,83
Einkaufspreis Gesellschaft	3,93	4,06	3,92	3,92	3,90	4,07
Differenz zum Großhändler	0,10	0,23	0,09	0,10	0,08	0,25
Absatzmenge einer Station	12 180	16 180	31 850	7 550	29 400	5 370
Mehrertrag bei einer Station	1 276,00	3 718,00	2 955,00	723,00	2 340,00	1 336,06

Alle Angaben in Euro