

# Profit, aber für wen?



**Unser Kolumnist Achim Hirsch ist ehemaliger Tankstellenunternehmer und berät heute Tankstellenbetreiber. Mehr auf seiner Homepage [www.achim-hirsch.de](http://www.achim-hirsch.de)**

Deckeln ausgeklügelte Pachtsysteme der Mineralölgesellschaften die Gewinne von Tankstellenunternehmern? Achim Hirsch meint, dass Umsatzpachten, Festpachten, Sonderpachten und vieles andere mehr sicherstellen, dass die Gewinne in dem von den Multis vorgegebenen Zielkorridor bleiben.

**D**er Gesamtertrag einer Tankstelle, branchenüblich Bruttoverdienst genannt, sowie die eigenen Kosten, sind der Dreh- und Angelpunkt für die geplanten Pachten und den für den Pächter einzustellenden Plangewinn. Bei der Hochrechnung für die Pachten wird zuerst die Umsatzpacht ermittelt, die aus den einzelnen Warengruppen gezogen wird. Das fällt den Bezirksleitern nicht schwer, da diese ja im Vorfeld der jährlichen Geschäftsplanung auch die Umsätze, sowie den Bruttoverdienst der einzelnen Warengruppen planen. Steht dann fest, wie hoch der Bruttoverdienst, die Kosten, die Umsatzpacht und der einzustellende Plangewinn ausfallen, kann mit der Pachtplanung begonnen werden. Wie das funktioniert, erläutere ich am Beispiel in der Tabelle.

Was jetzt noch erschwerend dazu kommt, ist die Planungssicherheit. Da alle Parameter der Geschäftsplanung von den Mögs vorgegeben sind, hat der Pächter so gut wie keine Chance, realistisch zu planen. Die gesamte Geschäftsplanung ist einzig und allein darauf ausgerichtet, dass die von der Mög geplanten Pachten auch erreicht werden. Kommen Umsätze und somit die Erträge nicht wie geplant, trägt der Pächter den größten Anteil des wirtschaftlichen Risikos.

Nur zwei Prozent Abweichung beim Gesamtertrag bedeuten für den Pächter in meinem Beispiel 10 800 Euro weniger Gewinn, was 21,6 Prozent vom Plangewinn entspricht. Es ist schon schwierig genug, bei einem geplanten Gewinn von 50 000 Euro Rücklagen zu bilden, wenn nur 39 200 Euro erreicht werden, besteht keine Chance mehr Rücklagen jeglicher Art zu bilden.

## Grundlagenbeispiel für die Pachtplanung

| Gesamtertrag der Tankstelle    | 540 000 Euro | anteilig in Prozent vom Gesamtertrag |
|--------------------------------|--------------|--------------------------------------|
| abzüglich Kosten gesamt        | 260 000 Euro | 48,15 %                              |
| abzüglich variable Umsatzpacht | 85 000 Euro  | 15,74 %                              |
| Plangewinn 1 vor Festpacht     | 195 000 Euro | 32,40 %                              |
| abzüglich Festpacht            | 145 000 Euro | 26,85 %                              |
| einzustellender Plan-Gewinn    | 500 00 Euro  | 9,25 %                               |
| Pacht Gesamt                   | 230 000 Euro | 42,59 %                              |

Das heißt im Klartext, die Überschuldung an Tankstellen nimmt zu. Das bestätigen auch aktuelle Umfrageergebnisse aus meiner „Ehrlichen Umfrage“.

- Hat sich Ihr Gewinn in den letzten fünf Jahren erhöht? 82,5 Prozent antworten mit Nein.
- Erreichen Sie den von der Gesellschaft für Sie geplanten Gewinn? 75,1 Prozent antworten mit Nein.
- Liegen Sie 15 Prozent unter dem geplanten Gewinn? 61,0 Prozent antworten mit Ja.
- Können Sie Rücklagen bilden? 88,1 Prozent antworten mit Nein.

46,2 Prozent der Teilnehmer an der „Ehrlichen Umfrage“ sind mit mehr als 20 000 Euro überschuldet. Häufig kommt dann von den Mögs der Vorschlag doch eine zweite Tankstelle zu übernehmen, um mehr Gewinn zu erzielen und damit die Überschuldung abzubauen. Wie das Mehrfachbetreibermodell funktioniert, erkläre ich am Beispiel eines mir vorliegenden Tankstellenvertrags.

Der Partner ist zum Zeitpunkt 1.1.2013 Betreiber von

mehr als einer Tankstelle. Der Mehrfachbetreiberzuschlag beträgt bei einer weiteren Tankstelle 1250 Euro im Monat. Hier werden also noch mal 15 000 Euro Festpacht im Jahr fällig. In der Regel werden für eine Zweitbetriebeung nicht mehr als 20 000 Euro Gewinn geplant. Sie sehen anhand der aufgeführten Beispiele, dass eine realistische und langfristig erfolgreiche Planung für Tankstellenpächter nur unter optimalen Voraussetzungen möglich ist. Die Wirklichkeit an Pachtstellen sieht aber leider ganz anders aus.

Meine Empfehlung: Akzeptieren Sie Pächterhöhungen nur dann, wenn auch für Sie der geplante Gewinn realistisch abgebildet ist. Nehmen Sie sich ausreichend Zeit, sich persönlich auf ihre Geschäftsplanung vorzubereiten. Ziehen Sie Vergleichszahlen, auch von Kollegen, bei ihrer Planung mit hinzu und

rechnen Sie auch eine Gewinnsteigerung, die sich mindestens an der Inflationsrate orientiert, mit hinzu. Und vertrauen sie nicht allzu sehr auf Versprechungen. ■

