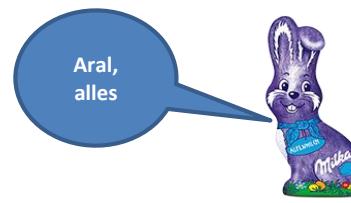


Aufgrund des großen Erfolges der Nikolaus-Aktion mit dem Milka Weihnachtsmann, plant Aral jetzt den zweiten Coup, mit dem Milka Schmunzelhasen.

Anhand der Abverkaufsmengen des Milka Weihnachtsmann, hier mal meine Berechnung, für wen diese Aktion sich eigentlich lohnt.



Wie stellt sich das Ergebnis (erzielte Marge) Aral versus Pächter dar.

#### Aktion 2012

##### Pro Tankstelle 2012      Aktion

Aktions VK Brutto	1,000 €
Aktions VK Netto	0,935 €
verkaufte Menge	18
Umsatz netto Total	16,830 €
Umsatz Pacht Aral	2,104 €
Einkaufspreis	0,659 €
Einkaufspreis Total	11,862 €
Netto Marge Pächter	2,864 €
in % vom Netto VK	17,019%

##### Pro Tankstelle 2011      regulär

VK Brutto	1,490 €
VK Netto	1,393 €
verkaufte Menge	3
Umsatz netto Total	4,178 €
Umsatz Pacht Aral	0,522 €
Einkaufspreis	0,659 €
Einkaufspreis Total	1,977 €
Netto Marge Pächter	1,678 €
in % vom Netto VK	40,176%

##### Aral Deutschland 2011

Aktions VK Brutto	1,000 €
Aktions VK Netto	0,935 €
verkaufte Menge	22.275
Umsatz netto Total	20.827,125 €
Umsatz Pacht Aral	2.603,391 €
Einkaufspreis	0,659 €
Einkaufspreis Total	14.679,225 €
Netto Marge Pächter	3.544,509 €
in % vom Netto VK	17,019%

##### Aral Deutschland 2011

VK Brutto	1,490 €
VK Netto	1,393 €
verkaufte Menge	3.474
Umsatz netto Total	4.837,626 €
Umsatz Pacht Aral	604,703 €
Einkaufspreis	0,659 €
Einkaufspreis Total	2.289,366 €
Netto Marge Pächter	1.943,557 €
in % vom Netto VK	40,176%

Mehr Umsatzpacht  
1.998,687 € Aral AG

pro Tankstelle

2012  
2,864 €

2011 Mehrerlös pro Tankstelle  
1,678 €      1,186 €

#### Fazit:

Aral ist der eindeutige Gewinner, wenn diese Aktion analog der Weihnachtsmann-Aktion im Dezember läuft.

Aral zieht € 1.998 mehr an Umsatzpacht ein, der Pächter erhält für 2 Tage aktives Verkaufen einen Mehrerlös von € 1,19.

**Aral, alles Super.**