

REGALSPIEGEL!

Was steckt dahinter?

Mindestens zwei Mitarbeiter einer MÖG sind damit beschäftigt, die Belegung für Tabakwaren zu planen und die Stellplätze gewinnbringend an die Tabakindustrie zu verpachten. Mehrmals jährlich werden bei Tabak die Regalspiegel angepasst. Dahinter steckt profitorientiertes Handeln der MÖG.

369 Stellplätze umfasst ein komplettes Sortiment Tabakwaren. Davon sind 36 Stellplätze für das Empfehlungssortiment vorgesehen und 333 Artikel stellen das Basissortiment. Was nichts anderes bedeutet, dass die Pächter mehr als 90% der zu kaufenden Artikel nicht nur per Planogramm vorgegeben bekommen, auch jeder Stellplatz pro Produkt ist festgelegt. Dass dahinter ein ausgeklügeltes System der Regalvermietung steckt zeigen die Tabellen. Die drei großen Hersteller, Reemtsma, Phillip Morris und BAT, halten 231 Stellplätze, das sind 62,60% der gesamten Fläche. Und genau das lassen sich die MÖGs teuer bezahlen.

Wenn ein Stellplatz im Durchschnitt 25 € kostet, zahlen die drei großen für eine Tankstelle 5775 € Regalmiete, die gern auch als Platzierungspämie bezeichnet wird. Bei insgesamt 333 Basisartikeln macht das über alle Hersteller 8300 € pro Tankstelle. Das sind bei 1250 Tankstellen 10,30 Mio. €. Jetzt wissen Sie, warum sich Mineralölgesellschaften Category Manager (Warengruppenmanager) und Space Planning Coordinators (Warenflächenmanager) leisten. Tabak ist nämlich für alle, denen es bisher noch nicht so richtig bewusst war, die umsatzstärkste Warengruppe pro Regalmeter im Shop. Von insgesamt 250 laufenden Metern Regalfläche werden für Tabakwaren ca. 50 m benötigt. Was bedeutet, dass auf 20 Prozent von der gesamten Fläche

zwischen 60 bis 65% des Gesamtumsatzes erwirtschaftet werden. Bei einem nationalen Tabakumsatz einer großen MÖG in Höhe von 765 Mio. € kommen zu den 23 Mio. € Umsatzpacht nochmal 10,3 Mio. € dazu. Und das reicht anscheinend immer noch nicht aus, zusätzliche Erträge aus dem Tabakgeschäft zu generieren. Neben der Umsatzpacht und den Regalmieten, verdienen die MÖGs noch einmal an überhöhten Einkaufspreisen. Aufschläge von 7 bis zu 25 Cent je eingekaufter Schachtel kürzen die schon schmalen Erträge der Pächter nochmal zugunsten ihres Verpächters, der Mineralölgesellschaft.

Noch besser darstellbar wird das ganze beim Thema Telefonkarten. Für einen Umsatz von 100000 € erhalten die Pächter 3,5% Provision, gleich 3500 €, fällig wird aber auch eine Umsatzpacht von 3 %, gleich 3000 €. Somit verbleiben am Ende magere 500 € für den Pächter. Bei 5000 verkauften Telefonkarten pro Jahr sind das 10 Cent pro verkaufte Karte für den Pächter, für den Verpächter 60 Cent.

Die immer gerne zitierte unternehmerische Freiheit der Pächter im Shopgeschäft wird dadurch zur Farce. Es wird abgeschöpft, was nur geht. Ansonsten würden Pächter einer gut laufenden Tankstelle Jahresgewinne von 100000 €

und mehr erwirtschaften, was natürlich ein gut und straff organisiertes Systemgeschäft gar nicht erst zulässt.



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

Zigaretten-Facings in % je Hersteller

Reemtsa Cigarettenfabriken GmbH	28,64%
Phillip Morris GmbH	27,18%
British American Tobacco	24,27%
JT International Germany GmbH	11,65%
Von Eicken GmbH & Co.	3,40%
Santa Fe Natural Tobacco Company	2,43%
Landewyck GmbH	1,46%
Pöschl Tabak GmbH & Co.KG	0,97%

OTP-Facings in % je Hersteller

British American Tobacco	29,58%
Reemtsa Cigarettenfabriken GmbH	28,17%
Phillip Morris GmbH	21,13%
Pöschl Tabak GmbH & Co.KG	7,04%
JT International Germany GmbH	5,63%
Schweke, Jens	4,23%
Santa Fe Natural Tobacco Company	1,41%
Tagroko	1,41%
Von Eicken GmbH & Co	1,41%

Zigarren-Facings in % je Hersteller

Dannemann Cigarrenfabrik GmbH	30,77%
Andre Arnold GmbH & Co.KG	25,00%
Agio Cigars GmbH	17,31%
Phillip Morris GmbH	11,54%
British American Tobacco	3,85%
Reemtsa Cigarettenfabriken GmbH	3,85%
Scandivian Tobacco Group GmbH	3,85%
Villiger Söhne GmbH	3,85%