



Engagierte Tankstellenunternehmer suchen wir immer!

Sie sind auf der Suche nach einer neuen beruflichen Herausforderung?

Dann werden Sie ihr eigener Chef.

Profitieren Sie vom Bekanntheitsgrad einer erfolgreichen Marke.

Die JET Tankstellen Deutschland GmbH bietet Ihnen eine partnerschaftliche und gewinnbringende Zusammenarbeit an. Nach einer fundierten Ausbildung führen Sie als selbstständiger Unternehmer mit zielgerichteter Unterstützung durch unseren Außendienst eine unserer modernen JET Tankstellen.

Für den Laien lesen sich solche Botschaften natürlich sehr vielversprechend.

Doch wie es mit der zitierten Selbstständigkeit und der gewinnbringenden Zusammenarbeit wirklich bestellt ist, lesen Sie in diesem Beitrag.

Wohlgemerkt, die Entscheidung eine Tankstelle zu pachten, liegt einzig und allein bei Ihnen. Mein Beitrag soll Sie aufklären, damit Sie wissen, was es bedeutet einen Tankstellenunternehmervertrag zu unterschreiben!



Achim Hirsch
Prozessmanagement



Ihr

Achim Hirsch



Grundsätzliches!

Die Erträge einer Tankstelle werden aus folgenden Geschäftsfeldern erzielt!

❖ *Kraft-und Schmierstoffgeschäft*

Kraft-und Schmierstoffe verkaufen Sie im Namen und auf Rechnung ihrer Mineralölgesellschaft. Das heißt, hier sind Sie als Handelsvertreter für die Gesellschaft tätig und erhalten für den Verkauf von Kraft-und Schmierstoffen eine Provision die wie folgt berechnet wird.

Kraftstoffprovisionen nach Monatsabsatz

bis 300.000 l	1 Cent pro Liter
300.001 - 400.000 l	0,8 Cent pro Liter
400.001 - 500.000 l	0,6 Cent pro Liter
500.001 – 600.000 l	0,4 Cent pro Liter
ab 600.001 l	0,2 Cent pro Liter

Mit steigenden Kraftstoffabsätzen sinkt ihre Provision bis auf 0,2 Cent pro Liter. Eine Tankstelle die im Monat 600.000 ltr. verkauft, erhält somit eine Provision von € 4.800. Bei einer festen Provision von nur 1 Cent läge die Provision bei € 6.000. Diese Provisionen reichen auch nicht nur annähernd aus, um die Personalkosten für das Kraftstoffgeschäft zu decken.



Grundsätzliches!

❖ *Das Shop Geschäft!*

Hier wird suggeriert, dass der große Teil des Gewinnes eines Pächters in seiner eigenen unternehmerischen Verantwortung liegt. Das dem nicht so ist, zeigt die Tabelle:

monatlicher Provisionsabschlag in % vom Shop BVD	
bis € 8.333	0,00 %
€ 8.334 - € 8.750	2,00 %
über € 41.250	49,00 %

Der monatliche Provisionsabschlag ist hier nur vereinfacht dargestellt. Insgesamt gibt es mit ansteigendem Bruttoverdienst 81 Provisionsabschläge. Je mehr Umsatz Sie pro Monat erzielen, umso höher ist der Provisionsabschlag. Tolles Geschäftsmodell, oder?



Grundsätzliches!

❖ Das Shopgeschäft Teil 2.

Die Auswahl ihrer Lieferanten wird ihnen vorgegeben. Sie unterliegen einer Bezugsbindung und die Gesellschaft räumt sich vertraglich das Recht ein, fristlos zu kündigen, wenn die Bezugsbindung nicht eingehalten wird. Neben der Pacht wird nämlich nochmal ordentlich abkassiert, durch satte Aufschläge auf den Einkaufspreis.

Tabakwaren haben an Tankstellen den größten Umsatzanteil. Generell kann man sagen, das auf 20 % der Regalflächen einer Tankstelle, zwischen 60 und 75% vom Gesamtumsatz nur auf Tabakwaren entfällt. Da die Verkaufspreise bei Tabak vorgegeben sind, besteht ausschließlich über bessere Einkaufs- und Zahlungskonditionen für den Pächter die Chance einen einigermaßen erträglichen Gewinn zu erwirtschaften. Aber genau diese Möglichkeit ist vertraglich ausgeschlossen. Der Preisvergleich, den sie auf der nächsten Seite finden, bezieht sich nur auf 11 verschiedene Produkte und stellt die Einkaufspreise eines Großhändlers, Einkaufspreisen von JET gegenüber. Mit der Absatzmenge einer Station ist der Jahresabsatz gemeint.



Preisvergleich Stand 11.10.2012

Marke	Verkaufspreis	Einkaufspreis Großhändler	Einkaufspreis über JET	Differenz zum Großhändler	Absatzmenge einer Station	Mehrertrag für JET
Camel Filter	€ 4,80	€ 3,6222	€ 3,6710	€ 0,0488	650	€ 32
Gauloises blond	€ 4,90	€ 3,6833	€ 3,7330	€ 0,0497	5270	€ 262
HB Classic	€ 5,00	€ 3,7458	€ 3,7966	€ 0,0508	1510	€ 77
L&M Red Label	€ 4,60	€ 3,4973	€ 3,5490	€ 0,0517	6120	€ 316
Lord Extra	€ 5,00	€ 3,7458	€ 3,7966	€ 0,0508	1320	€ 67
Lucky Strike	€ 4,90	€ 3,6834	€ 3,7333	€ 0,0499	2980	€ 149
Marlboro Red	€ 5,00	€ 3,7346	€ 3,7936	€ 0,0590	9400	€ 555
West Silver	€ 4,80	€ 3,6218	€ 3,6710	€ 0,0492	270	€ 13
Stuyvesant	€ 5,00	€ 3,7457	€ 3,7966	€ 0,0509	2310	€ 117
Pall Mall Blue	€ 4,60	€ 3,4974	€ 3,5520	€ 0,0546	120	€ 7
L&M Red Label	€ 5,00	€ 3,8252	€ 3,9048	€ 0,0796	29400	€ 2.340
Gesamt					59.350	€ 3.935



Grundsätzliches!

❖ Das Shopgeschäft Teil 3.

€ 3.935 weniger Gewinn für Sie durch überhöhte Einkaufspreise bei nur 11 Produkten.

Ein Tabaksortiment umfasst aber bis zu 300 Produkten.

Einer Tankstelle die einen Tabakumsatz pro Jahr von € 600.000 macht, entgehen so mindestens € 10.000 durch überhöhte Einkaufspreise.

Doch damit nicht genug, jeder Stellplatz im Tabakregal ist an die Industrie vermietet, auch davon sehen Sie keinen Cent. Ihre Aufgabe als selbstständiger Tankstellenunternehmer ist, die Regale so zu bestücken, wie es ihnen von der JET vorgegeben wird und dafür Sorge zu tragen, dass immer ausreichend Ware im Regal steht. Selbst Gratiszugaben, wie z.B. ein Feuerzeug bei einer Stange Zigaretten, müssen Sie selber tragen.

Jetzt wird der eine oder andere denken, naja es gibt ja noch genug andere Produkte mit denen ich mein Geld verdienen kann. Das ist ein Irrglaube, in den anderen Shopwarengruppen wird genauso vorgegangen.



Grundsätzliches!

❖ Personalkosten

Auch hier haben Sie so gut wie keinen Einfluss, die Kosten selber zu planen. Ihr zuständiger Bezirksleiter rechnet Ihnen anhand von sogenannten Benchmarks genau vor, wie viel Personalkosten für ihre Tankstelle einzustellen sind. Häufig genug sind Pächter nicht in der Lage ihre Mitarbeiter nach Tarif zu bezahlen, von Weihnachtsgeld, Urlaubsgeld ganz zu schweigen. Die Regel ist, dass Pächter selber Kassenschichten übernehmen müssen und auch nicht in der Lage sind, einen Stationsleiter zu beschäftigen, der bei Krankheit oder Urlaub des Pächters die Tankstelle führt. Die Realität sieht leider so aus, dass es nur wenige Tankstellenpächter gibt, die 14 Tage Urlaub an einem Stück nehmen können.



Grundsätzliches!

❖ Wie wird mein Gewinn ermittelt?

Genau bei diesem Punkt sollten Sie sehr kritische Fragen stellen. Es ist nämlich leider nicht so, dass „Ihr Gewinn“ von Ihnen geplant wird. Auch hier wird unter Einbeziehung sogenannter Benchmarks im Vorfeld festgelegt, welcher Gewinn für Sie in den Geschäftsplan eingestellt wird. Einzig und allein das Risiko, wenn ihr Gewinn nicht erreicht wird, tragen Sie. Durch die für 3 Monate im Vorfeld festgelegten Garantieprovisionen, hat die Gesellschaft die Möglichkeit, innerhalb eines Jahres regulierend auf ihren Gewinn einzuwirken, indem die Garantieprovision nach unten korrigiert wird.

Der Gewinn ist letztendlich nichts anderes als ihr Einkommen, von dem Sie alle Sozialbeiträge, Leistungen für die Altersvorsorge und die Bildung von Rücklagen bestreiten. Ich kenne genügend Pächter, die nicht in der Lage sind, Vorsorge für ihren Ruhestand zu treffen, geschweige denn Beiträge für die Arbeitslosenversicherung abzuführen. Auf der folgenden Seite sehen Sie, wie ihr Gewinn geplant wird.



So funktioniert die Geschäftsvorplanung bei der JET!

TSNR	JB 007	Gebiet
Ort	Musterhausen	A 108 - NN
Straße	Musterring	
TSU-Name	Fritz Willig	

Umsatz-/ Ertragsdaten p.A.		
Volumen:		6.600.000 L
Shopumsatz		1.200.000 €
Shopertrag 19,2 %	(1)	230.400 €
Sonstige eigene Erträge	(2)	1.950 €

Konditionenp.A.		
Volumenprovision	(3)	55.200 €
SKPI TSU-Plan	[4]	2.400 €
BKZ	(5)	10.800 €
<u>Pacht Fix: das Regulativ</u>		32.600 €
Pacht variabel (Shoppacht)		40.150 €
Gewinnprognose		45.000 €

Betriebsart	Haupttankstelle / Klasse S5
Backshop	ja
Waschanlage	nein
Durchschn. Öffnungszeit	18 Stunden

Kostenplanung für Tankstelle	
Benchmark = Soll BRD	IST
Personalkosten	120.000 €
Energiekosten	18.000 €
Sonstige Kosten	45.000 €

Das magische Dreieck	
Eigene Ertragskraft (1-5)	300.750 €
- Eigene Kosten	183.000 €
-Pacht variabel	40.150 €
Gewinn vor Fixpacht	77.600 €
Plangewinn laut Benchmark	45.000 €
<u>einzustellende Pacht Fix</u>	<u>32.600€</u>



Steuerberater & Offenlegungsermächtigung

❖ Kann ich meinen Steuerberater selbst bestimmen?

Die Mineralölgesellschaften, auch JET, empfehlen die Steuerberater der Eurodata. Die Eurodata, mit Sitz in Saarbrücken bietet speziell für Tankstellen ein Buchhaltungs- und Controllingssystem an. Bereits bei Vertragsunterzeichnung unterschreiben Sie eine Offenlegungsermächtigung für die Eurodata und geben damit die Erlaubnis dass „Ihre Geschäftsdaten“ an ihre Gesellschaft übermittelt werden dürfen. Selbstverständlich nur, um die Geschäftsprozesse zu verbessern.

So die offizielle Version. Würden die Gesellschaften nicht über diese monatlichen Informationen verfügen, wären sie nicht in der Lage ihr nationales Geschäft zu planen. Desweiteren hat auch ihr Bezirksleiter den Zugriff auf diese Daten. Somit kann er monatlich kontrollieren, ob Sie sich bei den geplanten Kosten laut Geschäftsplanung bewegen, wie hoch ihr Betriebskapital ist, wie viel Geld sie monatlich für ihre privaten Lebenshaltungskosten entnehmen und so weiter. Der Bezirksleiter hat auch den Einblick in ihre Kassendaten und kann so täglich sehen, wie viel sie verkauft haben und ob Sie auch tatsächlich alles bei den vorgegebenen Lieferanten bestellen. Somit kann er zielgerichtet, das Gespräch mit ihnen führen und im Sinne seiner Gesellschaft korrigierend eingreifen.



Boxenstopp

❖ Kontrollfunktion des Bezirksleiter

Bestandteil ihres Gewinnes ist die Zielerreichung des Boxenstopp. Sie müssen mindesten 80 % Zielerreichung haben, um in den Genuss der Auszahlung zu kommen.

- Bei Erreichen von mindestens 80 % der insgesamt möglichen Punkte 25,00 % des Basiswertes
- Bei Erreichen von mindestens 85 % der insgesamt möglichen Punkte 37,50 % des Basiswertes
- Bei Erreichen von mindestens 90 % der insgesamt möglichen Punkte 50,00 % des Basiswertes
- Bei Erreichen von mindestens 93 % der insgesamt möglichen Punkte 75,00 % des Basiswertes
- Bei Erreichen von mindestens 96 % der insgesamt möglichen Punkte 100 % des Basiswertes

Der Basiswert ist abhängig von der Größe und Ausstattung der Tankstelle und beträgt € 400 bis € 880 pro Monat. Und wie Sie ihren monatlichen Basiswert erreichen können, lesen Sie auf den nächsten Seiten.



Boxenstopp - Bonusbedingungen

Sektion 1: Erscheinungsbild (240)

Kategorie 1: Außeninstallationen (70)

1. Werbe - und Verkaufsförderungsrahmen(10)
 - unbeschädigt und nicht auffällig verschmutzt
2. Säulen – Dachstützenverkleidung (10)
 - kein auffälliger Schmutz auf den Säulentischen
 - kein auffälliger Schmutz an den Dachstützen
 - wie vereinbart
3. Plakatierung (10)
4. Serviceelemente (20)
 - vorhanden und funktionsfähig, kein auffälliger Schmutz
5. Müllbehälter (20)
 - Müllbehälter nur jeweils maximal $\frac{3}{4}$ gefüllt
 - nur JET Müllbehälter vorhanden



Boxenstopp - Bonusbedingungen

Kategorie 2: Bodenbereich (40)

1. Sauberkeit (10)

- keine frischen Kraftstoff-/Ölflecken

2. Abfall (20)

- kein auffälliger Abfall

3. Verkaufswagen (10)

- Produkte laut Planogramm
- Warendruck Ok
- kein auffälliger Schmutz
- Preisauszeichnung

Kategorie 3: Grünstreifen (20)

1. Unkraut-und Abfall (10)

- kein sichtbares Kraut zwischen den Bodendeckern
- kein auffälliger Müll
- Sträucher sind geschnitten

2. Rasen (10)

- Rasen wird regelmäßig gemäht und ist jahreszeitengerecht gepflegt.



Boxenstopp - Bonusbedingungen

Kategorie 4: Shop (70)

- | | |
|-----------------------|--|
| 1. Fußboden (20) | - keine auffälligen Verschmutzungen
(jahreszeitlich bedingt ausgenommen) |
| 2. Fußabtreter (10) | - voll funktionsfähig |
| 3. Fenster (10) | - keine auffälligen Verschmutzungen
- keine konzeptfremde Plakatierung |
| 4. Gerüche (10) | - kein Rauch (Rauchverbot wird eingehalten)
oder andere störende Gerüche im Shop |
| 5. Kassenbereich (20) | - Warenpräsentation wie vereinbart |

Kategorie 5: Kundentoilette (40)

- | | |
|------------------------------------|--|
| 1. Toiletteninstallationen (10) | - Seife / Seifenspender, Mülleimer, Toilettenpapier,
Handtuch / Papiertücher vorhanden & funktionsfähig |
| 2. Verfügbar – und Sauberkeit (30) | - Toilettenraum und Installationen sind verfügbar und sauber |



Boxenstopp - Bonusbedingungen

Sektion 2: Merchandising (240)

Kategorie 1: Shop (240)

1. Warendruck (30) - maximal je 3 Produkte in –und außerhalb der Kühlung werden nicht ausreichend angeboten.(exkl. Aktionsfläche)
2. Sortiments-und Produktanordnung (40) - Layout und Warendruck wie vereinbart (exkl. Aktionsfläche)
3. Aktionsaufbau (40) - wie vereinbart – Warendruck wie vereinbart,
4. Verfallsdatum (60) - kein Produkt über Verfallsdatum (Stichprobe über 6 Artikel)
5. Preise und Labels (20) - alle Artikel sind wie vereinbart und gesetzlich erforderlich mit Preisen ausgezeichnet
6. Aktionsbeschilderung (20) - wie vereinbart
7. Regale (20) - kein auffälliger Schmutz – Fronting und Facing der Produkte ok.
8. HACCP (10) - gesetzlich vorgeschriebene Temperaturen für TKK, Eis und Frische sind eingehalten.



Boxenstopp - Bonusbedingungen

Sektion 3: Personal (170)

Kategorie 1: Erscheinungsbild (50)

1. JET Bekleidung (30)

-aktuelle JET Oberbekleidung und Namensschild wird getragen

2. Gepflegte Erscheinung (20)

- saubere Erscheinung (Bekleidung, Hände)

Kategorie 2: Kundenservice (120)

1. Kundenkontakt (30)

- Kunde wird freundlich begrüßt und verabschiedet

2. JET- Repräsentanten (10)

- im Kassenbereich befinden sich ausschließlich Mitarbeiter

3. Personalkonsum (30)

- kein Mitarbeiter raucht, trinkt, isst oder telefoniert im Kundenkontakt

4. Kundenparkplatz (10)

- Kundenparkplatz ist nicht durch TSU/ Personal besetzt.

5. Spezifische JET Frage (20)

- quartalsweises Update, fließt nicht in die Bewertung

6. Kassierabwicklung (20)

- effiziente Kassierabwicklung



Boxenstopp - Bonusbedingungen

Sektion 4: Waschanlage (150)

Kategorie 1: Waschanlage (150)

1. Sauberkeit (40)

- Vorwaschplatz, Warteplatz und Hallenboden werden regelmäßig gereinigt
- Halleninnenwände, Portal und Hallentor inkl. Scheiben sind nicht auffällig verschmutzt
- keine störenden Gerüche in der Halle
- Waschmaterial (Bürsten bzw. SoftTouch) ist nicht auffällig verschmutzt

2. Installationen (30)

- Plakatierung wie vereinbart
- Deckenbeleuchtung und Maschinenstrahler ist immer an
- Außenbeleuchtung ist bei Dunkelheit an

3. Waschergebnis (40)

- Waschergebnis ist einwandfrei
- Preisauszeichnung im Shop gemäß Vereinbarung
- Bonushefte/Waschpässe werden angeboten
- Entwachsungstücher, Blitz Blank Set und Plastikhüllen für Heckscheibenwischer liegen im Griffbereich und werden ausgehändigt.

4. Verkauf (40)

- Verkaufshilfe für die Autowäsche liegt im Blickbereich



Boxenstopp - Bonusbedingungen

Kategorie Snack&Go (160)

1. Preise (10)
 - Alle Produkte sind preislich wie vereinbart und gesetzlich erforderlich ausgezeichnet.
2. Ausstattung(10)
 - Zucker, Dosenmilch, Kaffeelöffel und Servietten vorhanden.
 - Würstchensteamer oder Leberkäsofen ist zeitgerecht in Benutzung.
3. Arbeitsbereich(20)
 - Arbeitsbereich für Zubereitung ist sauber.
 - Speisenzubereitung erfolgt mit Handschuhen
4. Sortiment(40)
 - Das Sortiment ist tageszeitengerecht wie vereinbart.
 - Der Mindestbestand ist wie vereinbart.
5. Kundenbereich(10)
 - Stehtischoberfläche, Kaffeautomat, Vitrinenverglasung, Vitrinenboden und Borde sind sauber.
 - Mülleimer maximal zu 2/3 gefüllt.
6. Aktionsumsetzung(10)
 - Aktuelle regionale bzw.nationale Aktionen sind inklusive Plakatierung umgesetzt.
7. Qualität(20)
 - Warenqualität optisch okay.
 - Brötchenbelegungsregeln sie wie vereinbart umgesetzt.
8. Präsentation(40)
 - Verwendung von Dekoration wie vereinbart.
 - Präsentation innerhalb der Vitrine wie vereinbart.



Wie komme ich denn nun auf meinen sogenannten Gewinn?

Einen großen Teil ihres Gewinnes erwirtschaften Sie nicht durch selbstständiges unternehmerisches Handeln, indem Sie Sortimente, Aktionen, Preisverhandlungen mit Lieferanten, Verkaufspreise, Öffnungszeiten usw. selber gestalten.

Ganz im Gegenteil:

Nur wenn Sie alle Vorgaben der MÖG erfüllen, haben Sie vielleicht die Chance, den für Sie geplanten Gewinn zu erreichen.

Lassen Sie sich vor der Vertragsunterzeichnung von einem „unabhängigen Steuerberater“ mal durchrechnen was Ihnen bei einem geplanten Gewinn von € 45.000, was € 3.750 pro Monat entspricht, tatsächlich für den monatlichen Unterhalt übrig bleibt.

Arbeitslosenversicherung, Krankenkassenbeiträge und ihre persönliche Altersvorsorge, Gewerbe- und Einkommenssteuer, Zinsen - und Tilgungen für Darlehen, sowie Rücklagen sollten unbedingt mit berücksichtigt werden. Sie werden überrascht sein, was dann tatsächlich netto übrig bleibt.



Zu guter Letzt!

Sie selber haben es in der Hand, die für Sie so wichtige Entscheidung für ihre berufliche Zukunft zu treffen. Lassen Sie sich nicht von Versprechungen, Gewinnprognosen und sonstigen rhetorischen Aussagen beeindrucken, sondern stellen Sie kritische Fragen, es geht letztendlich um ihre Absicherung für die Zukunft.

Leider habe ich es schon allzu oft erlebt, dass Tankstellenpächter, die als selbstständige Tankstellenunternehmer angeworben wurden, Schiffbruch erlitten haben und am Ende ihrer Tankstellenkarriere vor einem finanziellen Scherbenhaufen standen.

Wenn Sie wollen, dass ihnen nicht das gleiche Schicksal droht, seien Sie kritisch und selbstbewusst, rechnen mit einem spitzen Bleistift und lassen Eigenkapital, Immobilien, oder was auch immer Sie als Sicherheit hinterlegen müssen, damit Sie eine Tankstelle pachten dürfen, außen vor.

Ich hoffe, ich konnte Ihnen mit diesem Bericht helfen, die für Sie so wichtige Entscheidung, mal aus einer Sichtweise zu betrachten.

Ihr

Achim Hirsch