

MOGELPACKUNG

# Bin ich selbständig...

...oder trügt der Schein? Genau diese Frage wird mir immer häufiger von Tankstellenpächtern gestellt. Den meisten von ihnen ist es bewusst, dass die unternehmerische Freiheit zwar immer wieder gerne zitiert, aber leider in der Wirklichkeit gänzlich anders gelebt wird.



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

**E**s macht keinen Unterschied, bei welcher MÖG sie einen Tankstellenvertrag unterschreiben. Die sehr ausgeklügelten und vorformulierten Verträge regeln bereits bei der Vertragsunterzeichnung sehr genau, wer das Sagen hat und wer den größten Anteil des erwirtschafteten Gewinns einer Tankstelle für sich in Anspruch nimmt. Der Pächter ist es auf jeden Fall nicht.

## Geschäftsplanung!

Das ist die erste große Mogelpackung. Ein selbständiger Unternehmer erstellt seine Geschäftsplanung selber und entwickelt daraus einen Maßnahmenplan, anhand dessen er seine Ziele umsetzen und unterjährig kontrollieren kann. Ganz anders sieht es bei Tankstellenpächtern aus. Der Dreh- und Angelpunkt ist der Bruttoverdienst einer Tankstelle, der wiederum für die MÖGs die Basis ist, nach Abzug aller geplanten Kosten (inklusive dem Gewinn des Pächters), die Pachten festzuschreiben. Den MÖGs ist sehr wohl bekannt, dass die Erträge aus dem Shop- und Waschgeschäft einen nicht unerheblichen Beitrag zum Gesamtergebnis beitragen. Ihnen ist auch bewusst, dass die gezahlten Provisionen und Zuschüsse für das Agenturgeschäft auch nicht nur annähernd ausreichen, um die Personalkosten für das Agenturgeschäft zu decken, von allen anderen Kosten ganz zu schweigen. Kein selbständiger Unternehmer würde so planen. Es kann und darf nicht sein, dass die einbehaltenen Pachten, mehr als das 6,5-fache vom Pächtergewinn betragen und dieser auch noch 106 500 € aus dem Eigengeschäft für den Personalkostenaufwand im Agenturgeschäft zuführen

muss. Die von den MÖG's angewandte Formel zur Festlegung der Pachten ist so simpel, dass es für jeden einfach zu verstehen ist. Je größer der Bruttoverdienst einer Tankstelle ist, umso höher muss der Pachtfaktor eingestellt werden. Die mir bisher bekannte höchste einbehaltene Pacht einer Tankstelle beträgt 850 000 € p.A., das heißt, der Pächter führt monatlich so viel Pacht ab, wie er im Jahr als Gewinn erhält.

## Personalkosten

Auch hier kann von selbständiger Planung keine Rede sein. Oder glaubt jemand wirklich, dass ein Pächter freiwillig Kassenschichten übernimmt. Nein er ist mehr oder weniger gezwungen dazu, da er ansonsten seinen geplanten Gewinn auch nicht nur annähernd erreicht. Seine Eigenleistung ist bereits Bestandteil der Geschäftsplanung.

## Freiheit im Einkauf

Welcher selbständige Unternehmer würde es sich vorschreiben lassen, bei welchen Lieferanten und zu welchen Konditionen er ein-

kaufen muss. Kein selbständiger Unternehmer würde mit überhöhten Einkaufspreisen und kurzen Zahlungszielen sein eigenes Geschäft planen. Alleine bei Tabakwaren würde er ja bei einem Jahresumsatz von 800 000 € freiwillig auf 24 000 € Gewinn verzichten.

## Werbung und Aktionen

Ein selbständiger Unternehmer erstellt eigenständig einen Marketingplan und ermittelt sein Werbekostenbudget. Er würde es nicht zulassen, dass in seine Planungshoheit eingegriffen wird und er von seinem Bezirksleiter/MÖG Anweisungen bekommt, mit welchen Aktionen er sein Geschäft machen soll.

## Mogelpackung

Die Selbständigkeit der Tankstellenunternehmer bzw. -pächter ist eine Mogelpackung, die die wirtschaftlichen Risiken auf die Pächter verschiebt und absichert. Das Ziel: Der Schein der Selbständigkeit bleibt weiterhin gewahrt, damit die Pachten weiterhin fließen. ■

Hier ein Beispiel		in % vom BVD
Bruttoverdienst	€ 557 000	
Personalkosten Agenturgeschäft	€ 165 000	29,62 %
minus Provisionen & Zuschüsse	€ 58 500	10,50 %
= Subvention aus Eigengeschäft	€ 106 500	19,12 %
Einbehaltene Pacht	€ 218 000	39,14 %
Pächter Gewinn	€ 33 500	6,01 %

