



Aral & REWE toGo

Für 4 Jahre im voraus wird in einem internen Prozess die jährliche Festpacht geplant. Hierzu gibt es ein internes Planungstool, genannt „Entscheidungsblatt für REWE toGo Pacht“.

3 Mitarbeiter planen für die Tankstelle die jeweiligen Bruttoverdienste pro Warengruppe für 4 Jahre im voraus, sowie die Kosten für den Planungszeitraum.

Stehen diese Kennzahlen fest, wird die Festpacht für 4 Jahre festgelegt und dann im REWE toGo Nachtrag vertraglich mit dem jeweiligen Partner vereinbart.

Beträgt die Festpacht im ersten Jahr € 120.000 steigt sie über die verbleibenden Jahre kontinuierlich mit den geplanten Bruttoverdiensten an. Im vierten Jahr beträgt die Festpacht dann € 215.000 was einer Pachtsteigerung von 79,2% entspricht.

Dazu kommt noch die Umsatzpacht pro Warengruppe und die Waschpacht, die im ersten Planjahr €220.000 beträgt und im vierten Vertragsjahr auf € 250.000 geplant ist.

Der geplante Gewinn für das erste Jahr beträgt € 56.700 , im vierten Jahr € 60.100.

Die gesteigerten Bruttoverdienste finden somit keine Berücksichtigung bei den Plangewinnen des Pächters.

Über das Pachtsystem wird der Gewinn der Pächter reguliert.(gedeckelt!!)

Wie sich das in Zahlen darstellt sehen Sie anhand der Geschäftsplanung für 2018 auf der folgenden Seite.



Geschäftsplanung REWE toGo

Plan 2018		davon Personalkosten	davon Pacht	im BVD enthaltene Dienstleistungspauschale
BVD Plan	€ 820.000			€ 22.020
Kosten Plan	€ 800.000	€ 280.000	€ 380.000	
Operatives Ergebnis	€ 20.000			
Betriebskostenhilfe	€ 36.700			
Plangewinn	€ 56.700			





Fazit

Anhand dieses Beispiel wird mehr als deutlich, dass der Pächter seinen Gewinn aus eigener Ertragskraft nicht generieren kann.

Aus € 820.000 BVD muss er die Personalkosten in Höhe von € 280.000 bestreiten und die Pacht von € 380.000 an seine MÖG zahlen. Die sonstigen Kosten in Höhe von € 140.000 fallen auch in seine Verantwortung als selbstständiger Tankstellenunternehmer. Somit verbleibt ihm nur ein operatives Ergebnis in Höhe von € 20.000. Die MÖG generiert ihre Gewinne aus dem Verkauf von Kraft-und Schmierstoffen, sowie aus dem fein ausgeklügeltem Pachtsystem. Der Pächter wird durch eine Betriebskostenhilfe über Wasser gehalten und natürlich auch über die Dienstleistungspauschale.

Hier die Rechnung:

Plangewinn	€ 56.700
- Betriebskostenhilfe	€ 36.700
- Dienstleistungspauschale	€ 22.020
= operatives Ergebnis	- € 2.020

Wer hier noch von einem selbstständigen Tankstellenunternehmer spricht, agiert abseits jeglicher Realität. Er steigert die Erträge Jahr für Jahr, behält die Kosten im Griff, ist 365 Tage ,24 Stunden am Tag der Ansprechpartner für seine Mitarbeiter, darf sich darum kümmern, dass alle Aktionen erfolgreich umgesetzt werden , muss in wöchentlichen Telefonkonferenzen gegenüber seiner MÖG Bericht erstatten, muss freundlich und loyal zu seiner MÖG sein und um Kosten zu sparen, auch noch selbst an der Kasse stehen. Tut er all dieses nicht, ist fraglich ob er weiterhin die Zuschüsse von seiner MÖG bekommt, damit er seinen Lebensunterhalt bestreiten kann. Es wird Zeit, dass unsere Gerichte diese Thematik endlich erkennen und es ein für allemal Schluss ist mit der Scheinselbstständigkeit.