



Neue Einkaufskonditionen für Star Tankstellen

Liebe Leser(innen) meiner Tankstellenkolumnen,

ab 01.02.2019 gibt es für Star Tankstellen neue Ordersätze. Auch wenn bei einigen Artikeln die Preise gleich geblieben sind oder teilweise gesenkt wurden, ist trotz alledem kaufmännisches Fingerspitzengefühl gefragt. Schon immer gilt die alte Kaufmannsregel, „*im Einkauf wird das Geld verdient*“.

Und genau das sollten Sie sich zu eigen machen. Schauen Sie in ihre Warenwirtschaft und suchen sich anhand der Renner-Penner Listen, die Produkte heraus mit denen Sie die größten Mengen absetzen.

Bei Tabakwaren reichen nach meiner Erfahrung die 15-20 Top Seller.

Bei Getränken und Food müssen Sie standortspezifisch vorgehen, da gerade beim Bier die regionalen Angebote zu berücksichtigen sind. Energy Drinks wie Red Bull gehören auf jeden Fall auf die Liste.

Einige ihrer Kollegen waren so hilfsbereit und haben mir die neuen Ordersätze und auch ihre Einkaufskonditionen von freien Anbietern zugeschickt. Ebenso die Absatzzahlen für die in den nachfolgend aufgeführten Auswertungen.

Bei nur 28 Produkten ergibt sich ein Einkaufsvorteil von € 6.700. pro Jahr.

Das wären bei einer Einzelbetreuung mehr als 15 % vom geplanten Jahresgewinn.

Gerne stelle ich Ihnen Tabellen zur Verfügung, anhand derer Sie einen Preisvergleich mit kumulierten Jahresergebnis erstellen können.

Weiter praktische Tipps zur Verbesserung ihrer Marge und Steigerung der Liquidität habe ich auf der letzten Seite für Sie zusammen gefasst.

Ihr

Achim Hirsch

18.01.2019



Star Tankstellen Preisvergleich Tabak

Artikel	VK	EK neu	EK frei	Differenz	Absatzmenge	Differenz Total
Marlboro Red XL	€ 7,00	€ 5,275	€ 5,178	€ 0,097	4.825	€ 468,03
Marlboro Red OP	€ 6,40	€ 4,800	€ 4,731	€ 0,069	3.651	€ 251,92
Marlboro Gold XL	€ 7,00	€ 5,275	€ 5,178	€ 0,097	3.250	€ 315,25
JPS Red 7	€ 7,00	€ 5,360	€ 5,217	€ 0,143	2.611	€ 373,37
JPS Red	€ 9,90	€ 7,740	€ 7,561	€ 0,179	2.441	€ 436,94
Marlboro Gold	€ 6,00	€ 4,820	€ 4,731	€ 0,089	2.351	€ 209,24
JPS Red	€ 6,00	€ 4,565	€ 4,452	€ 0,113	1.998	€ 225,77
L&M RED XL	€ 7,00	€ 5,385	€ 5,247	€ 0,138	1.756	€ 242,33
L&M RED	€ 6,00	€ 4,590	€ 4,478	€ 0,112	1.713	€ 191,86
Marlboro Red XXL	€ 8,00	€ 6,065	€ 5,947	€ 0,123	1.649	€ 194,58
Lucky Stripes Red XL	€ 7,00	€ 5,380	€ 5,197	€ 0,178	1.668	€ 296,90
JPS Red	€ 8,00	€ 6,135	€ 5,983	€ 0,152	1.547	€ 235,14
Pall Mall Red Giga	€ 9,90	€ 7,880	€ 7,640	€ 0,240	1.399	€ 335,76
Pueblo Tabak	€ 4,60	€ 3,398	€ 3,193	€ 0,205	1.425	€ 292,13
Pall Mall Menthol	€ 6,00	€ 4,710	€ 4,497	€ 0,213	1.301	€ 277,11
					33.585	€ 4.346,33



Star Tankstellen Preisvergleich Getränke & Süßwaren

Artikel	VK	EK neu	EK frei	Differenz	Absatzmenge	Differenz Total
RedBull 0,25 l		€ 0,999	€ 0,950	€ 0,049	4.652	€ 227,95
Becks 0,33 l		€ 0,599	€ 0,500	€ 0,099	2,293	€ 227,00
Coca-Cola 0,50 l		€ 0,739	€ 0,600	€ 0,139	2.485	€ 345,41
Red Bull 0,355 l		€ 1,692	€ 1,300	€ 0,392	1.456	€ 570,75
Effect 0,33 l		€ 0,849	€ 0,790	€ 0,059	1.298	€ 76,58
Haake Beck Pils 0,33 l		€ 0,429	€ 0,381	€ 0,048	1.227	€ 58,90
Coca-Cola 0,33 l		€ 0,522	€ 0,400	€ 0,122	1.395	€ 170,19
Coca-Cola 1,0 l		€ 0,948	€ 0,690	€ 0,258	1.276	€ 329,21
Coca-Cola Zero 0,5 l		€ 0,739	€ 0,600	€ 0,139	1.012	€ 140,67
Monster Energy 0,50 l		€ 1,169	€ 1,090	€ 0,079	1.018	€ 80,42
Chuppa Lutscher		€ 0,129	€ 0,117	€ 0,012	897	€ 10,85
Becks Pils 0,5 l DS		€ 0,755	€ 0,650	€ 0,105	824	€ 86,52
Airwaves Menthol Eucal.		€ 0,539	€ 0,460	€ 0,079	796	€ 62,89
					20.629	€ 2.387,34



Wie steigern ich meinen BVD und wie erreiche ich eine bessere Liquidität ?

Maßnahmen zur Steigerung ihres Bruttoverdienstes !

Mit 20 % von ihrem gesamten Sortiment erwirtschaften Sie ihre Umsätze und Bruttoverdienste.

Nehmen Sie sich anhand der Renner Listen die verkaufsstärksten Artikel und suchen sich hierfür

Lieferanten, die Ihnen bessere Einkaufspreise und Zahlungsziele gewähren.

Überarbeiten Sie mindestens alle 6 Wochen ihre Warenwirtschaft und passen die Preise an , wenn es notwendig ist. Beobachten Sie vor allem ihre regionalen Wettbewerber.

Gute Einkaufskonditionen und ein wachsames Auge auf die Verkaufspreise sind schon immer ein Garant für eine Steigerung der Erträge.

Maßnahmen für eine bessere Liquidität !

Hamsterkäufe sind tabu, auch wenn der Preis noch so gut ist.

Mit Tabakwaren machen Sie mehr als 80 % ihres Umsatzes und das auf maximal 20 % ihrer gesamten Regalfläche.

Sie haben hier die größte Kapitalbindung, bei einer niedrigen Marge.

Deshalb ist es hier besonders wichtig auf die Reichweite zu achten. Da Sie in der Regel 2mal pro Woche bestellen können, ist eine durchschnittliche Reichweite von 9 Tagen völlig ausreichend.

Nehmen Sie die vom System vorgeschlagenen Bestellvorschläge kritisch unter die Lupe.

Vergleichen Sie diese mit den Absätzen der Vorwoche, sie werden staunen, welche Reduzierung der Einkaufsmenge allein dadurch zustande kommt.

Dass ist der erste wichtige Schritt zur Steigerung der Liquidität.

Weiter geht es auf der nächsten Seite.



Wie steigern ich meinen BVD und wie erreiche ich eine bessere Liquidität ?

Regalspiegel müssen konsequent nach Renner –und Pennerlisten angepasst werden.

Auch Sie haben Produkte im Regal, wo Sie von einer Sorte eine Stange bestellen müssen, damit der Regalspiegel eingehalten wird. Wenn Sie aber mehr als 5 Wochen brauchen, um diese Stange abzuverkaufen, geht das immer zu Lasten ihrer Liquidität.

Diese Artikel setzen Sie im Bestellvorschlag auf null.

Sie werden staunen, wieviel Bestandsleichen Sie haben.

Lassen Sie sich auch nicht von längeren Zahlungszielen, oder besseren Einkaufspreisen dazu verleiten, mehr zu bestellen, wie ihre Reichweite von 9 Tagen zulässt.

Sie brauchen auch kein Lager, das was im Shop steht reicht.

Bei Aktionszuteilungen sollten Sie auch im Vorfeld prüfen, ob dieser Artikel eine realistische Abverkaufs Chance hat. Wenn nicht Veto einlegen.

Arbeiten Sie nach diesem Schema all ihre Warengruppen ab und konzentrieren sich ausschließlich auf ihre TopSeller. Das steigert nicht nur ihre Liquidität, sondern senkt auch ihre Abschriften.

Sprüchen wie, Warendruck erzeugt Umsatzdruck, sollten Sie immer entgegenhalten, das verschlechtert aber meine Liquidität.

Mein Fazit und gleichzeitig Empfehlung für Sie:

Verkürzen Sie ihre Reichweiten pro Warengruppe, eliminieren Sie Penner konsequent und achten auf ihre Bestellmengen.

Dann gelingt es Ihnen, die Liquidität auf ihrem Geschäftskonto deutlich zu verbessern.