



Das Systemgeschäft Tankstelle, wie es wirklich funktioniert!

Die Erlöse aus dem Tankstellengeschäft, in der Branche BVD genannt, setzen sich aus folgenden Beträgen zusammen.

1. Provisionen aus dem Verkauf von Kraft- und Schmierstoffen.
2. Dienstleistungspauschalen, Verwaltungspauschalen oder Betriebskostenzuschüssen für Öffnungszeiten.
3. Bruttoverdienste aus dem Eigengeschäft, Shop, Waschanlage, Lotto-Toto, Paketdienste und Werkstatt.

All diese Erlöse fassen die MÖGS zusammen und errechnen daraus den Gewinn für ihre Pächter.

Von den gesamten Erlösen werden die Kosten abgezogen. Dann wird die Umsatzpacht pro Warengruppe ermittelt.

Zusätzlich kommt dann noch eine vertraglich vereinbarte monatliche Festpacht dazu.

Am Ende steht dann der geplante Gewinn für den Pächter fest.

Das dieser in der Regel immer unter den Provisionserlösen aus dem Verkauf von Kraft- und Schmierstoffen liegt, macht deutlich, dass der Pächter so gut wie keinen Einfluss auf seinen Gewinn hat.

Die MÖGS brauchen das Eigengeschäft ihrer Pächter, um die Kosten für den Betrieb der Tankstellen zu finanzieren.

Das führt im Ergebnis dazu, dass der Pächter im Eigengeschäft keinen Gewinn erwirtschaftet.

Im Gegenteil:

Reichen die Erlöse aus dem Eigengeschäft nicht aus, um die Kosten zu decken, muss er von seinen Provisionen aus dem Verkauf von Kraft- und Schmierstoffen das Defizit ausgleichen.

So und nicht anders funktioniert das Systemgeschäft Tankstelle.

Der Gewinn der Pächter wird durch die Kosten und Pachten reguliert.

Wie sich das in Zahlen darstellt sehen Sie anhand der Analysen von 5 MÖGS auf den folgenden Seiten!



Das Systemgeschäft Tankstelle, wie es wirklich funktioniert!

Anhand dieser Beispielrechnung, wird deutlich dass der Gewinn der Pächter gedeckelt wird.

| | |
|-----------------------------------|------------------|
| Bruttoverdienst Tankstelle | € 500.000 |
| minus Personalkosten | € 150.000 |
| minus Umsatzpacht | € 100.000 |
| minus Kosten | € 100.000 |
| = operatives Ergebnis | € 150.000 |
| Plangewinn laut Benchmark | € 50.000 |
| = Festpacht p.A. | € 100.000 |

Als erstes wird der Bruttoverdienst der Tankstelle errechnet, dann werden davon die Personalkosten abgezogen.

Anschließend wird die monatlich zu zahlende Umsatzpacht pro Warengruppe ermittelt und abgezogen.

Im Anschluss werden dann alle Kosten für den Betrieb der Tankstelle ermittelt und abgezogen.

Somit verbleibt für den Pächter ein operatives Ergebnis von € 150.000 p.A.

Das ist aber aus Sicht der Mineralölkonzerne zu viel, da dieses Ergebnis deutlich über dem Plangewinn laut Benchmark liegt.

Somit wird dann der überschüssige Betrag als Festpacht eingestellt und ebenfalls monatlich eingezogen.

Ich denke jetzt wird deutlich, wie das Systemgeschäft Tankstelle funktioniert.

Anhand von mir vorgelegten Geschäftszahlen, habe ich auf den nachfolgenden Seiten dokumentiert, wie es bei den jeweiligen Mineralölgesellschaften praktiziert wird.



Aral REWE ToGO Geschäftsplan für 4 Jahre im voraus

| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | Steigerung 2018 zu 2021 |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------------|
| BVD Gesamt | € 875.000 | € 930.000 | € 955.000 | € 990.000 | 13,14% |
| - Agenturerlöse | € 75.000 | € 75.000 | € 75.000 | € 75.000 | 0% |
| -Dienstleistungspauschale | € 22.020 | € 22.020 | € 22.020 | € 22.020 | 0% |
| = BVD nur Eigengeschäft | € 777.980 | € 832.980 | € 857.980 | € 893.980 | 14,91 % |
| -Personalkosten | € 278.600 | € 277.500 | € 280.000 | € 280.500 | 0,07 % |
| -Pacht | € 371.500 | € 435.500 | € 462.500 | € 500.500 | 34,71 % |
| -sonstige Kosten | € 157.500 | € 147.500 | € 142.000 | € 138.500 | |
| Gewinn aus Eigengeschäft | - € 29.620 | - € 27.520 | - € 26.520 | - € 25.020 | |
| <p>Und jetzt wird deutlich, dass der Pächter keinen Gewinn aus dem Eigengeschäft erwirtschaftet. Im Gegenteil, von seinen Agenturerlösen wird ihm genau der Betrag abgezogen, der im Eigengeschäft fehlt um die Kosten abzudecken. So funktioniert das Systemgeschäft!!</p> | | | | | |
| Agenturerlöse + Dienstleistungspauschale | € 97.020 | € 97.020 | € 97.020 | € 97.020 | 0% |
| - Pächtergewinn | € 67.400 | € 69.500 | € 70.500 | € 72.000 | 6,82% |
| Pächteranteil Kosten | € 29.620 | € 27.520 | € 26.520 | € 25.020 | |



Agip Geschäftsanalyse

| | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | Steigerung 2015 zu 2108 |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------------|
| BVD Gesamt | € 535.000 | € 570.000 | € 610.000 | € 620.000 | 15,89 % |
| - Agenturerlöse | € 98.000 | € 99.000 | € 97.800 | € 100.000 | 2,04 % |
| -Dienstleistungspauschale | € 15.000 | € 15.000 | € 15.000 | € 15.000 | |
| = BVD nur Eigengeschäft | € 422.000 | € 456.000 | € 497.200 | € 505.000 | 19,67 % |
| -Personalkosten | € 235.000 | € 228.000 | € 248.500 | € 257.600 | 9,61 % |
| -Pacht | € 98.000 | € 124.500 | € 120.000 | € 138.000 | 40,81 % |
| -sonstige Kosten | € 150.000 | € 142.000 | € 170.500 | € 155.400 | 3,60 % |
| Gewinn aus Eigengeschäft | - € 61.000 | - € 38.500 | - € 41.800 | - € 46.000 | |
| <p>Und jetzt wird deutlich, dass der Pächter keinen Gewinn aus dem Eigengeschäft erwirtschaftet. Im Gegenteil, von seinen Agenturerlösen wird ihm genau der Betrag abgezogen, der im Eigengeschäft fehlt um die Kosten abzudecken. So funktioniert das Systemgeschäft!!</p> | | | | | |
| Agenturerlöse + Dienstleistungspauschale | € 113.000 | € 114.000 | € 112.800 | € 115.000 | |
| - Pächtergewinn | € 52.000 | € 75.500 | € 71.000 | € 69.000 | |
| Pächteranteil Kosten | € 61.000 | € 38.500 | € 41.800 | € 46.000 | |



JET Geschäftsanalyse 2-fach Betreiber

| | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | Steigerung 2015 zu 2018 |
|--|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|-------------------------|
| BVD Gesamt | € 380.000 | € 370.000 | € 361.000 | € 380.000 | 0% |
| - Agenturerlöse | € 151.500 | € 140.900 | € 135.000 | € 158.500 | 4,62 % |
| - Öffnungszeitenzuschuss | € 24.000 | € 24.000 | € 24.000 | € 24.000 | 0 % |
| = BVD nur Eigengeschäft | € 204.500 | € 205.100 | € 202.000 | € 197.500 | -3,42 % |
| - Personalkosten | € 206.000 | € 203.000 | € 202.000 | € 208.000 | 0,97 % |
| - Pacht | € 24.700 | € 24.750 | € 15.100 | € 13.000 | -52,63 % |
| - sonstige Kosten | € 106.400 | € 101.200 | € 101.100 | € 100.000 | -6,02 % |
| Gewinn aus Eigengeschäft | - € 132.600 | - € 123.850 | - € 116.200 | - € 123.500 | |
| <p>Und jetzt wird deutlich, dass der Pächter keinen Gewinn aus dem Eigengeschäft erwirtschaftet. Im Gegenteil, von seinen Agenturerlösen wird ihm genau der Betrag abgezogen, der im Eigengeschäft fehlt um die Kosten abzudecken. So funktioniert das Systemgeschäft!!</p> | | | | | |
| Agenturerlöse + Öffnungszeitenzuschuss | € 175.500 | € 164.900 | € 159.000 | € 182.500 | 3,99 % |
| - Pächtergewinn | € 42.900 | € 41.050 | € 42.800 | € 59.000 | 37,53 % |
| Pächteranteil Kosten | € 132.600 | € 123.850 | € 116.200 | € 123.500 | |



OMV Geschäftsanalyse 2-fach Betreiber

| | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | Steigerung 2015 zu 2018 |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------------|
| BVD Gesamt | € 478.400 | € 459.000 | € 481.000 | € 465.500 | -2,80 % |
| - Agenturerlöse | € 82.400 | € 76.600 | € 65.400 | € 58.100 | -29,50 % |
| - Verwaltungspauschale | € 48.000 | € 48.000 | € 48.000 | € 48.000 | 0% |
| = BVD nur Eigengeschäft | € 348.000 | € 334.400 | € 367.600 | € 358.900 | 3,13 % |
| - Personalkosten | € 197.500 | € 178.500 | € 213.400 | € 219.300 | 11,03 % |
| - Pacht | € 131.900 | € 116.800 | € 119.900 | € 128.500 | -2,58 % |
| - sonstige Kosten | € 95.300 | € 83.600 | € 85.400 | € 73.200 | -23,19 % |
| Gewinn aus Eigengeschäft | - € 76.700 | - € 44.500 | - € 51.100 | - € 62.100 | |
| <p>Und jetzt wird deutlich, dass der Pächter keinen Gewinn aus dem Eigengeschäft erwirtschaftet. Im Gegenteil, von seinen Agenturerlösen wird ihm genau der Betrag abgezogen, der im Eigengeschäft fehlt um die Kosten abzudecken. So funktioniert das Systemgeschäft!!</p> | | | | | |
| Agenturerlöse + Verwaltungspauschale | € 130.400 | € 124.600 | € 113.400 | € 106.100 | -18,64 % |
| - Pächtergewinn | € 53.700 | € 80.100 | € 62.300 | € 44.000 | -18,07 % |
| Pächteranteil Kosten | € 76.700 | € 44.500 | € 51.100 | € 62.100 | |



TOTAL Geschäftsanalyse

| | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | Steigerung 2015 zu 2018 |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------------|
| BVD Gesamt | € 331.000 | € 351.500 | € 359.100 | € 375.500 | 13,44 % |
| - Agenturerlöse | € 87.050 | € 91.500 | € 94.050 | € 94.000 | 7,98 % |
| = BVD nur Eigengeschäft | € 243.950 | € 260.000 | € 265.050 | € 281.500 | 15,39 % |
| -Personalkosten | € 155.750 | € 168.100 | € 174.000 | € 177.850 | 14,19 % |
| -Pacht | € 32.600 | € 41.000 | € 40.500 | € 46.500 | 43,40 % |
| -sonstige Kosten | € 107.100 | € 97.650 | € 96.100 | € 100.600 | -6,07 % |
| Gewinn aus Eigengeschäft | - € 51.500 | - € 46.750 | - € 45.550 | - € 43.700 | |
| <p>Und jetzt wird deutlich, dass der Pächter keinen Gewinn aus dem Eigengeschäft erwirtschaftet. Im Gegenteil, von seinen Agenturerlösen wird ihm genau der Betrag abgezogen, der im Eigengeschäft fehlt um die Kosten abzudecken. So funktioniert das Systemgeschäft!!</p> | | | | | |
| Agenturerlöse | € 87.050 | € 91.500 | € 94.050 | € 94.000 | 7,98 % |
| - Pächtergewinn | € 35.550 | € 44.750 | € 48.500 | € 50.300 | 41,49 % |
| Pächteranteil Kosten | € 51.500 | € 46.750 | € 45.550 | € 43.700 | |



Star Geschäftsanalyse 2-fach Betreiber

| | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | Steigerung 2015 zu 2108 |
|--|--------------------|--------------------|--------------------|-------------------|-------------------------|
| BVD Gesamt | € 411.500 | € 429.500 | € 446.500 | € 439.500 | 6,80 % |
| - Agenturerlöse | € 157.800 | € 156.500 | € 169.500 | € 135.750 | -14,00 % |
| = BVD nur Eigengeschäft | € 253.700 | € 273.000 | € 277.000 | € 303.750 | 19,72 % |
| -Personalkosten | € 219.700 | € 225.500 | € 228.000 | € 227.250 | 3,43 % |
| -Pacht | € 28.500 | € 29.750 | € 45.000 | € 22.500 | -21 % |
| -sonstige Kosten | € 121.000 | € 127.000 | € 124.000 | € 122.000 | -0,82 % |
| Gewinn aus Eigengeschäft | - € 115.500 | - € 109.250 | - € 120.000 | - € 68.000 | |
| <p>Und jetzt wird deutlich, dass der Pächter keinen Gewinn aus dem Eigengeschäft erwirtschaftet. Im Gegenteil, von seinen Agenturerlösen wird ihm genau der Betrag abgezogen, der im Eigengeschäft fehlt um die Kosten abzudecken. So funktioniert das Systemgeschäft!!</p> | | | | | |
| Agenturerlöse | € 157.800 | € 156.500 | € 169.500 | € 135.750 | -14 % |
| - Pächtergewinn | € 42.300 | € 47.250 | € 49.500 | € 67.700 | 60,16 % |
| Pächteranteil Kosten | € 115.700 | € 109.250 | € 120.000 | € 68.000 | |



Fazit !

Anhand dieser Beispiele wird mehr als deutlich, dass Pächter ihren Gewinn aus eigener Ertragskraft nicht beeinflussen können.

Der Kostendruck und das Pachtsystem lassen es nicht zu, den Gewinn selbst zu steuern.

Steigt der Erlös, (BVD) steigen auch gleichzeitig die Pachten. Wenn die variablen Umsatzpachten nicht ausreichen, um den Gewinn der Pächter im Zaum zu halten, greift die Festpacht. Häufig genug kommt es vor, das unterjährig Festpachten erhöht werden, oder einmalige Sonderpachten eingefordert werden.

Über Auswertungen aus dem Kassensystem und über die monatlichen Geschäftsanalysen der Eurodata können die MÖGS analysieren, wie sich die Ertragskraft ihrer Tankstellen entwickelt.

Und genau diese Auswertungen brauchen sie, um ihr Filialsystem Tankstelle erfolgreich zu steuern.

Die Pächter sind durch dieses System gläsern und müssen alle Zahlen liefern. Dafür gibt es unter anderem die Offenlegungsermächtigung für die Eurodata, die jeder Pächter unterschreiben muss.

Tut er dieses nicht, kommt auch kein Tankstellenvertrag zustande.

Dass die Pachten häufig ein mehrfaches des Pächtergewinn betragen spricht Bände.

Der Pächter ist verantwortlich für alle Kosten, muss sämtliche Aktionen zeitnah umsetzen, muss häufig genug selber an der Kasse stehen um die Personalkosten nicht zu überschreiten, kann aufgrund der regulierten Planung keine Rücklagen bilden, was leider mit steigender Tendenz zur Überschuldung führt und somit in die Abhängigkeit.

Häufig genug werden die geplanten Gewinne nicht erreicht. Das ganze System ist so ausgelegt und gibt dem Pächter so gut wie keinen Handlungsspielraum.

Liegen die Kosten über Plan sinkt sein Gewinn.

Kommen die Umsätze nicht so wie geplant, sinkt sein Gewinn.

Benötigt er höhere Personalkosten als geplant, sinkt sein Gewinn.

Werden die Einkaufspreise erhöht, geht das zu Lasten seiner Marge und sein Gewinn sinkt.



Fazit !

Nahezu jede Mineralölgesellschaft ist auch gleichzeitig der Lieferant für das Shop Geschäft. Das bedeutet, dass nicht nur kräftig an den Pachten und dem Kraftstoffverkauf verdient wird, auch im Shop Geschäft wird nochmal durch höhere Einkaufspreise verdient.

Und wenn das am Ende immer noch nicht ausreicht die Gewinne der MÖGS zu steigern, werden Kraftstoffprovisionen reduziert, Einkaufspreise erhöht, oder die Kosten reduziert um schlussendlich die gesetzten Konzernziele zu erreichen. Dem Pächter bleibt häufig genug nichts anderes übrig, als zähneknirschend zuzuschauen.

Widerstand gibt es leider nur allzu selten, da viele in der Überschuldung stecken und auch keine Perspektive haben, wenn die MÖG ihnen die Tankstelle kündigt.

Pächter die das System offen in Frage stellen, sich nach alternativen Lieferanten mit besseren Einkaufskonditionen umschaun, erhalten bei wirtschaftlicher Schieflage dann keinen Betriebskostenzuschuss mehr von ihrer MÖG.

Und genau damit werden Pächter wieder in die Spur gebracht.

Das die Mineralölgesellschaften immer noch den Begriff „ selbstständiger Tankstellenunternehmer „ verwenden, ist einfach an der Realität vorbei argumentiert.

Pächter sind lediglich Verwalter der Tankstelle und haben das umzusetzen, was Ihnen ihr Prinzipal vorgibt.

Es wird Zeit, dass unsere Justiz und auch die Politik sich diesem schon seit Jahrzehnten brisanten Thema annehmen und es endlich mal Schluss ist mit der Scheinselbstständigkeit an deutschen Tankstellen.

Ihr

Achim Hirsch