



Shop Geschäft wird zum Agenturgeschäft bei Aral !

Wie ja bereits hinlänglich bekannt, wird Aral das Shop Geschäft als Agenturmodell betreiben.
Der Rollout ist für März/April 2021 geplant.

Bisher sind die neuen Verträge aber noch nicht vorgestellt wurden.

Im Hintergrund werden aber bereits Maßnahmen in die Wege geleitet, um den Rollout zu starten.

Alles was ich hierzu bisher an Informationen zusammen tragen konnte,
finden Sie in dieser Präsentation.



1. Bin ich noch selbstständiger Tankstellenunternehmer?

Das Waschgeschäft soll weiterhin als Eigengeschäft betrieben werden.
Somit ist der Aral Pächter, weiterhin selbstständiger Unternehmer,
was immer auch das heißen mag.

Beispiel:

Eine Tankstelle hat einen Waschumsatz von € 70.000 p.A und
einen Agenturumsatz (Shop & Kraftstoff) von € 7.300.000 Mio.
Somit beträgt das Eigengeschäft (Waschgeschäft) 0,95% vom
Umsatz und das Agenturgeschäft 99,05 %.

Wo ist da bitte die Selbstständigkeit?



2. Wie berechnet sich beim neuen Agenturvertrag mein Gewinn?

Wie bereits auf den diversen Service Foren in 2020 kommuniziert, wird die Provision für jede Tankstelle individuell festgelegt.

Das bedeutet, das pro Warenguppe Provisionssätze ermittelt werden.

Ertragsstarke Tankstellen erhalten somit einen geringeren Provisionssatz, wie normale bzw. ertragsschwache Tankstellen.

Nur so kann letztendlich sicher gestellt werden, dass die Gewinne für die Pächter nicht in die Höhe schießen. Es wird einen Gewinn laut Benchmark, oder wie es Aral auch gerne nennt, einen Opportunitätsgewinn, geben anhand dessen von unten (Plangewinn) nach oben gerechnet wird.

Ob es bei diesem Modell dann auch ein Bonus/Malus System geben wird, stellt sich heraus, wenn der neue Vertrag vorgestellt wird.

Letztendlich will Aral ja sein Geschäft nachhaltig steuern.



3. Wie sieht es denn mit der Kostenverantwortung aus?

Die Verantwortung für die Kosten der Tankstelle sollen beim Pächter verbleiben. Obwohl Aral den größten Umsatzanteil und Ertrag erwirtschaftet, sollen Pächter trotzdem die Kosten tragen.

Ansonsten wäre Aral ja auch komplett für das Personal verantwortlich und hätte plötzlich tausende Mitarbeiter auf der PayRoll.

Also bleibt alles so wie es ist, damit die Bilanzen für Aral auch in Zukunft stimmen.



4. Was passiert, wenn ich den neuen Vertrag nicht unterschreibe?

Ich kenne bereits viele Pächter, die in 2020 ihre ordentliche Kündigung erhalten haben, weil Sie den neuen Vertrag nicht unterschreiben werden.

Auch stellt sich die Frage, wie Aral mit Pächtern umgeht, deren Überschuldung schon so hoch ist, dass der Shopwarenbestand den Aral ja bei der Umstellung dem Pächter gutschreibt, nicht ausreicht um die Überschuldung auf nahe null abzubauen.



5. Welche Auswirkung hat der neue Vertrag auf meinen Ausgleichsanspruch?

Das ist eine Frage, die schon sehr kontrovers unter den Pächtern diskutiert wird.
Es gibt Pächter, die gehen davon aus, dass ihr Handelsvertreterausgleich mit
dem neuen Vertrag deutlich nach oben geht.

Ein Aral Pächter hat mir mal vorgerechnet, dass sein HGB Anspruch anstatt jetzt
€ 80.000 dann € 300.000 beträgt.

Das wäre zu schön um wahr zu sein.

Ich kann mir schwer vorstellen, dass Aral einen Großteil dessen, was am Agenturgeschäft
verdient wird, nach erfolgter Kündigung als HGB Anspruch wieder auszahlt.



6. Welche Aufgaben haben Bezirksleiter beim neuen Agenturmodell?

Wie ja bekannt, hat Aral zusätzliche Bezirksleiter eingestellt. Es ist davon auszugehen, dass die Anzahl der zu betreuenden Tankstellen pro Bezirksleiter reduziert wird.

Somit wird sich die Besuchshäufigkeit an ihrer Tankstelle durch den Bezirksleiter erhöhen.

Letztendlich muss er ja permanent nachhalten und auch dokumentieren, dass alle geforderten Standards wie Planogramme, Aktionen, Preisänderungen, HSSE und HQM Standards umgesetzt werden.

Ebenso müssen Abschriften, Warenbestände und Wareneingänge kontrolliert werden.

Der Bezirksleiter hat dann auch für den Shop die Weisungsbefugnis.



7. Stimmt es, dass Mehrfachbetreibungen das Ziel sind?

Ja, auch das wurde bereits auf den Service Foren 2020 kommuniziert.

Das erklärte Ziel ist es, die Anzahl der Pächter im Netz zu reduzieren .

Auch hier spielen Einsparpotenziale eine nicht erhebliche Rolle.

Beispiel:

Aus 2 Einfachbetreibungen mit einem Plangewinn von je € 50.000

wird eine 2fach Betreibung mit einem Plangewinn von € 60.000.

Da kommt am Ende schon ein ordentliches Einsparpotenzial heraus.



Fazit !

Ja es stimmt, die Finanzierung der Warenbestände durch die Pächter entfällt.

Allerdings besteht dann auch nicht mehr die Möglichkeit, durch alternative Lieferanten, bessere Konditionen, bzw. Zahlungsziele zu verhandeln.

Alle Einkaufsvorteile verbleiben bei der Aral AG.

Das ihr administrativer Aufwand auch sinkt, hat zur Folge, dass man erwartet, dass Sie sich noch mehr in das operative Geschäft einbringen, was wiederum Einsparpotenziale bei den Personalkosten mit sich bringt.

Somit sinken die Kosten und die abzuschöpfenden Erträge für Aral steigen.

Sie müssen darauf achten, dass bei ihrer Gewinnplanung auch soviel Luft ist, dass Sie Rücklagen für die Altersvorsorge bilden können.

Wenn dem nicht so ist, vertrauen Sie nicht auf die Versprechungen ihres Bezirksleiters, davon können Sie keine Rücklagen bilden.

Bleiben Sie wachsam, es geht einzig und allein um ihre Zukunft.

Ihr

Achim Hirsch