



Shop Geschäft wird zum Agenturgeschäft bei Aral !

Wie ja bereits hinlänglich bekannt, wird Aral das Shop Geschäft als Agenturmodell betreiben. Der Start des Rollout ist für März/April 2021 geplant und soll Ende 2022 abgeschlossen sein.

Die neuen Verträge liegen mittlerweile vor.

Der Tankstellenvertrag_ Nutzungsentgelt umfasst 59 Seiten.

Das damit verbundene Kompendium hat 121 Seiten.

Die Anlagen 2-13 umfassen 126 Seiten.

Das HQM Handbuch besteht aus 101 Seiten.

Also in Summe 407 Seiten die im Vorfeld geprüft werden müssen.



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 € 120.000 p.A und
einen Agenturumsatz (Shop & Kraftstoff) von € 7.100.000 Mio.
Somit beträgt das Eigengeschäft (Waschgeschäft) 1,66 % vom
Umsatz und das Agenturgeschäft 98,34 %.

Da im Vertrag alles im Sinne des Agenturgeschäftes geregelt ist,
hat der Pächter keinerlei eigenen Handlungsspielraum mehr.
Planogramme, Verkaufspreise, Inventurdifferenzen, Abschriften Erfassung,
Aktionen und aktives Verkaufen, alles ist vertraglich geregelt.

Hier noch vom selbstständigen Unternehmer zu sprechen, ist schlichtweg
Augenwischerei.



2. Wie berechnet sich beim neuen Agenturvertrag mein Gewinn?

Die Provisionssätze für den Shop betragen 10 %, abweichend bei den Warengruppen Tabak und E-Loading 2,5 % und Fast-Food 25 %.

Die Kraftstoffprovision wurde auf 2 Cent pro verkauften Liter erhöht, dafür entfällt die monatliche Dienstleistungspauschale in Höhe von € 1.835.

Wie sich das nun rechnet, finden Sie auf der nächsten Seite anhand einer Beispielrechnung.



2.1 Wie berechnet sich beim neuen Agenturvertrag mein Gewinn?

		Provision	Summe	
Kraftstoffabsatz	4.200.000	2 Cent	€ 84.000	<p>Die vom Pächter zu tragenden Kosten liegen € 5.000 über der Provision.</p> <p>Damit ein geplanter Gewinn von € 45.000 zustande kommt, zahlt Aral einen Kraftstoffzuschuss in Höhe von € 50.000 p.A. der monatlich gezahlt wird. Dieser Kraftstoffzuschuss wird jährlich neu festgelegt.</p>
Shop& Bistro Umsatz	€ 2.170.000	5,16 %	€ 112.000	
Waschumsatz	€ 120.000	80 %	€ 96.000	
Münzeinnahmen			€ 3.000	
Provision gesamt			€ 195.000	
Kosten			€ 200.000	
Zwischensumme			- € 5.000	
Partnergewinn			€ 45.000	
Kraftstoffzuschuss			€ 50.000	

Kommen die von Aral geplanten Umsätze nicht, reduziert sich die Provision und somit der Gewinn. Überschreitet der Pächter seine Kosten, geht das ebenfalls gegen seinen Gewinn.



3. Wie sieht es denn mit der Kostenverantwortung aus?

Aral übernimmt alle Kosten, die das Agenturgeschäft betreffen.

Wie genau ist vertraglich geregelt.

Der größte Kostenblock verbleibt aber beim Pächter. Insbesondere die Personalkosten liegen weiterhin in der Verantwortung der Pächter.



4. Wie rechnet sich das Agenturmodell für Aral?

Shop BVD	€ 452.000
+ Waschpacht	€ 24.000
Zwischensumme	€ 472.000
- Kosten Agentur	€ 150.000
- Kraftstoffzuschuss	€ 50.000
Summe	€ 272.000

Nicht mit eingerechnet sind die Erlöse aus dem Kraft- und Schmierstoffgeschäft, der Mehrerlös aus dem Shopgeschäft, da ja Fremdeinkauf nicht mehr möglich ist. Prämien und Bonuszahlungen der Industrie usw.



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

Ich kenne bereits viele Pächter, die in 2020 und 2021 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.

Wer sich nicht bereit erklärt, zwei oder mehr Tankstellen zu betreiben, erhält ebenfalls seine ordentliche Kündigung.



6. 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.

Dazu kommt noch, dass Pächter für alle Tankstellen, die sie zusätzlich übernehmen,
eine Einstandszahlung zu leisten haben.

Auch hier gilt, wer sich nicht für eine Mehrfachbetreibung entscheidet erhält die
ordentliche Kündigung.



7. 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.



8. 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.



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. Wenn Sie wissen möchten, wie sich ihre Tankstelle mit dem neuen Provisionsmodell rechnet, ich habe die Planungstools parat.

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

Ihr

Achim Hirsch