



COSI-Geschäftsplanung 2023?

Sehr geehrte Leser,
mir wurden von Aral Partnern die COSI- Geschäftspläne übermittelt.
Ich wurde gebeten, eine wirtschaftliche Betrachtung zu erarbeiten, um darzustellen, wie sich der Pächtergewinn im Verhältnis zum Agenturumsatz berechnet und wie die Kostenverantwortung sich prozentual Agentur versus Eigengeschäft (Waschanlage) darstellt.
Dieses habe ich anhand einer Tankstelle getan.



Wie hoch ist mein Umsatzanteil Waschgeschäft versus Agenturgeschäft ?

Ausgehend von einem durchschnittlichen Kraftstoffpreis von € 1,70 pro verkauften Liter komme ich auf folgende Berechnung:

Kraft-und Schmierstoffumsatz	€ 5.600.000	Anteil Waschgeschäft vom Umsatz Gesamt
Shop Umsatz	€ 2.200.000	
Waschumsatz	€ 62.000	
Umsatz Gesamt	€ 7.862.000	0,79 %

Vom Waschumsatz werden laut Plan 20 % Umsatzpacht abgezogen.
Dazu später mehr.



Wie setzt sich mein geplanter Gewinn zusammen ?

Ohne Zuschüsse und geplante Vergütungen lässt sich kein Gewinn aus eigener Ertragskraft erwirtschaften!

Waschanlage	€ 62.000	
Shop Provision	€ 112.000	= 5,1 % vom Shop Umsatz
Kraft-und Schmierstoffe	€ 62.000	
Ertrag / Provision Gesamt	€ 236.200	= 3 % vom Umsatz Gesamt



Wie hoch sind die Kosten, für die ich verantwortlich bin ?

Der Anteil der Kosten, der für das Agenturgeschäft anfällt wird über Vergütungen ausgeglichen. Stromkosten trägt Aral
.Das gilt aber nicht für die Personalkosten, hierfür trägt der Pächter weiterhin die volle Verantwortung.

Kosten Gesamt	€ 363.000	= 4,62 % vom Umsatz Gesamt
Davon Pacht Waschanlage	€ 12.400	
Davon Personalkosten	€ 295.000	= 3,75 % vom Umsatz Gesamt

Die Personalkosten sind der höchste Kostenblock, der beim Pächter verbleibt. Natürlich sind da auch die Personalkosten für das Waschgeschäft enthalten.

Umsatz Waschanlage	€ 62.000	= 3,75 % = € 2.325
---------------------------	-----------------	---------------------------

Selbst wenn ich hier den Anteil erhöhe, weil ja auch Reinigungsarbeiten an der Waschanlage durchzuführen sind, ist der Anteil Personalkosten für das Agenturgeschäft weiterhin der größte Kostenblock.



Und wie komme ich nun auf meinen Gewinn ?

Kosten Pächter Gesamt	€ 363.000	= 4,62 % vom Umsatz Gesamt
Minus Ertrag / Provision	€ 236.200	= 3 % vom Umsatz Gesamt
Ergebnis im Minus	€ 126.800	
Plus Zuschüsse / Vergütungen Aral	€ 168.000	=2,14 % vom Umsatz Gesamt
Pächter Gewinn Plan	€ 41.200	= 0,52 % vom Umsatz Gesamt

Mit einer Rendite (Plangewinn) von 0,52 % vom Umsatz wird die Tankstelle betrieben und die Verantwortung für € 363.000 gestemmt.

Noch nicht einmal das geplante Ergebnis für die Waschanlage verbleibt beim Pächter, auch hier wird er an den Kosten beteiligt.

Umsatz Waschanlage	€ 62.000	= 0,79 % vom Umsatz Gesamt
Minus Pacht Waschanlage	€ 12.400	= 3,41 % von Kosten Gesamt
Netto Umsatz Waschanlage	€ 49.600	= 0,63 % vom Umsatz Gesamt
Pächter Gewinn Plan	€ 41.200	
Kürzung Ertrag Waschanlage	€ 8.400	



Fazit !

Das System ist für einen Pächter nicht zu kalkulieren. Zumal er ja nicht nur eine Tankstelle sondern 2 bis 5 Tankstellen betreiben muss.

Rücklagen zu bilden ist ein äußerst schwieriges Thema. Die wirtschaftliche Abhängigkeit durch Zuschüsse für den Tankstellenbetrieb, welchen er zu mehr als 90 % im Agenturgeschäft betreibt ist offensichtlich.

Der neue Agenturvertrag mit allen Anlagen hat 430 Seiten, in dem alles geregelt ist.

Die Aufgaben die hier zu bewältigen sind, stellen schon für eine Tankstelle eine Mammutaufgabe dar.

Bei Mehrfachbetreibungen zu der ja auch dann noch die Fahrzeiten zwischen den Tankstellen auf die Arbeitszeit zugerechnet werden müssen, ist da schon eine sehr effiziente, straff organisierte Zeitplanung notwendig, um den gestellten Aufgaben gerecht zu werden.

Aral hat sich dadurch auch die Möglichkeit geschaffen, bei Vertragsverstößen mit Abmahnungen zu reagieren.

So kann man sich schnell und ohne HGB- Zahlung von unliebsamen Pächtern trennen.

Beispiele dafür gibt es leider schon.

Ich kann nur jedem den guten Rat geben, sich den Vertrag und die sich daraus ergebenden Pflichten, genau zu studieren und sich eine tägliche, wöchentliche To Do Liste zu erstellen und diese auch konsequent umzusetzen, wenn Sie ihren Handelsvertreterausgleich nicht riskieren wollen.

Ihr

Achim Hirsch