



## HEM und das Systemgeschäft Tankstelle!

Anhand von betriebswirtschaftlichen Kennzahlen einer HEM Partner:in erkläre ich das Systemgeschäft Tankstelle klar und für jeden verständlich.

Das HEM nicht nur von den Kraftstoffeinnahmen und den Pachten profitiert, soll somit für alle Leser:innen dieser Kolumne deutlich werden.

Gerade jetzt, wo die Geschäftsplanungen für 2024 wieder anstehen, muss dieses System jedem bewusst sein. Letztendlich geht es hier ausschließlich darum, dass hier der Gewinn und somit das verfügbare Einkommen mit dem die Partner:innen ihren Lebensunterhalt bestreiten sollen, wenn sie denn die gesetzten Ziele erreichen, von HEM geplant werden.

Zum Ende der Kolumne erhalten Sie dann Tipps von mir, wie sie selbst“ ihr Ergebnis“ = Gewinn steuern können.



## Das Shop Geschäft!

Obwohl laut Vertrag die Partner:innen das Shop Geschäft im eigenen Namen und auf eigene Rechnung betreiben, verdient HEM hier kräftig mit und schöpft zusätzlich Ertrag ab, um die Kosten zu subventionieren.

1. Alle Produkte, die in den Shop von den Empfehlungslieferanten geliefert werden, sind bereits mit einem ordentlichen Preisaufschlag versehen. Hier kassiert die HEM das erste Mal.
2. Regalflächen werden an die Industrie vermietet und durch vorgegebene Planogramme müssen die Partner: innen diese umsetzen.

Die Umsetzung wird durch HEM Mitarbeiter kontrolliert und bei Nichteinhaltung kommt es zu einer Bonuskürzung.( dazu später mehr)

HEM kassiert dafür Platzierungsprämien für jeden vermieteten Stellplatz.

3. Aktionen und Neuheiten

Shop-und Bistro Aktionen werden vorgegeben und müssen vom Partner:in umgesetzt werden.

Bei Nichteinhaltung kommt es auch hier zu einer Bonuskürzung.

Auch hier fließt wieder Geld in die Kasse der HEM

4. Shop BVD

Der Shop BVD wird in die komplette Ertragsplanung einbezogen, da ohne diesen ein Betrieb der Tankstelle nicht zu finanzieren ist.



## Ertragsplanung

Der gesamte Ertrag der Tankstelle setzt sich wie folgt zusammen:

- Kraft-und Schmierstoff Provisionen 0,98 Cent pro verkauften Liter Kraftstoff
- Shop BVD –Der BVD pro Warengruppe wird von HEM geplant.
- Waschgeschäft BVD
- Öffnungszeitenzuschuss
- Bonusvereinbarung
- Teilweise auch Betriebskostenzuschüsse

Ertrag der Tankstelle	€ 331.000
Davon Shop BVD	€ 171.800
Davon Öffnungszeitenzuschuss	€ 7.200
Davon Bonusvereinbarung	€ 9.000



## Kosten- und Gewinnplanung

Kosten gesamt	€ 276.000
davon Personalkosten	€ 125.800 das entspricht 38 % vom Ertrag der Tankstelle
davon Pacht	€ 72.800 das entspricht 21,99 % vom Ertrag der Tankstelle
Kosten ohne Pacht	€ 203.200 plus Partnergewinn = € 258.200 = 4,374 % vom Umsatz
Ertrag der Tankstelle	€ 331.000
minus Kosten	€ 276.000
<b>Partnergewinn</b>	<b>€ 55.000</b>
davon Öffnungszeitenzuschuss 1	€ 7.200
davon Bonusvereinbarung 2	€ 9.000 = 16,36 % vom Partnergewinn
Partnergewinn ohne 1-2 =	€ 38.800 = 11,48 % vom Ertrag der Tankstelle oder 0, 66 % vom Umsatz

Den geplanten Gewinn erreichen Sie aber nur dann, wenn der geplante Umsatz und Ertrag auch tatsächlich eintreffen und alle vorgegebenen Ziele der Bonusvereinbarung umgesetzt wurden. Die im Gewinn eingeplante Bonusvereinbarung dient der HEM dazu, dass Sie alle Ziele umsetzen, ansonsten wird der Bonus gekürzt und reduziert entsprechend ihren Gewinn.



## Meine Empfehlung!

Der gesamte Ertrag, der hier erwirtschaftet wird, ist Mittel zum Zweck damit die Kosten der Tankstelle erwirtschaftet werden können.

Was können ( müssten) Sie tun damit Sie ihren Gewinn steigern und den Liquiditätsfluss verbessern.

1. Nehmen Sie ihre Pennerliste zur Hand und streichen alle Penner konsequent aus dem Sortiment.  
Die Pennerartikel kosten sie nur Abschriften und wirken sich negativ auf die Liquidität aus.
2. Konzentrieren Sie sich auf ihre Renner Artikel und achten hier ebenfalls konsequent auf die Lagerdauer.
3. Suchen Sie sich für die Renner Artikel Lieferanten, bei denen Sie bessere Zahlungskonditionen erhalten.
4. Aktionen, die keinen Erfolg garantieren lehnen Sie ab.
5. Halten Sie sich folgende kaufmännische Regel immer vor Augen, hier am Beispiel Tabakwaren:  
*Sortimente mit hohem Umsatz , geringer Marge und kurzen Zahlungszielen erfordern eine hohe Lagerumschlagsgeschwindigkeit und günstige Einkaufspreise, um ein gutes Ergebnis abzusichern.*  
Tun Sie dieses nicht, fehlt ihnen am Monatsende die Liquidität, um das Personal zu zahlen und sie nutzen den Kontokorrent der Bank, was Sie hohe Zinsen kostet.  
Leider wird mir dieses immer wieder berichtet.

**Verantwortlich ist man nicht nur für das, was man tut, sondern auch für das, was man nicht tut!**

Ich kann ihnen nur empfehlen, dieses Zitat zu beherzigen und im Sinne ihres selbstbestimmten Handelns, die Punkte 1-5 konsequent zu leben.( Andere Partner: innen tun dieses bereits)

Ihr

Achim Hirsch