



HEM und die schein(heilige) Selbstständigkeit ihrer Partner:innen!

Die deutsche Tamoil betreibt ihre Standorte partnerschaftlich im Rahmen der gültigen Verträge und Vereinbarungen. So die Aussage eines zuständigen Regionalleiters.

Wie es aber wirklich bestellt ist um die partnerschaftliche Selbstständigkeit erkläre ich in dieser Kolumne anhand der nachfolgend genannten Themenbereiche.

1. Geschäftsplanung (die Basis für den geplanten Partner Gewinn)
2. Pachtsystem (welche Pachten werden eingestellt und wem nutzt das)
3. Bonusvereinbarung oder doch nur Steuerungs-und Kontrollsystem
4. Betriebskostenzuschuss
5. Lieferanten
6. Regalspiegel (Planogramme)
7. Aktionen
8. Personalkosten
9. Offenlegungsermächtigung für die Eurodata
10. Gehaltsrechner auf Basis eines Plangewinn von € 50.000 p.A.
11. Kürzung des Ausgleichsanspruch bei Vertragsbeendigung.
12. Fazit



Geschäftsplanung (die Basis für den geplanten Partnergewinn!)

Jeweils zum Jahresende findet in der Steuerkanzlei die Geschäftsplanung statt.

Gerne sprechen die Bezirksleiter hier von einer gemeinsamen Planung.

Dem ist aber nicht so, da die Geschäftspläne anhand der vorliegenden Umsätze, Kosten und Erlöse bereits in der Zentrale durch das Vertriebscontrolling geplant werden.

Die Controller haben alle Zahlen auf dem Schirm und planen intern, welche Ergebnisse erzielt werden können.

Alle Faktoren wie Kraftstoffabsätze und die sich daraus ergebenden Provisionen, Shopumsätze nach Warengruppen und die sich daraus ergebenden BVD' s und Nebengeschäfte wie Paketdienst oder Lotto Annahmestelle werden mit einbezogen.

Wenn vorhanden, wird auch die Waschanlage entsprechend mit geplant.

Die sich daraus ergebenden Bruttoverdienste zuzüglich der Öffnungszeitenpauschale, der Bonusvereinbarung und eventuell einzustellende Betriebskostenzuschüsse bilden dann die Ertragskraft der jeweiligen Tankstelle ab.

Davon abgezogen werden alle Kosten, die für den Betrieb der Tankstelle notwendig sind.

Wie sich dann der tatsächliche Partnergewinn darstellt, erkläre ich beim Thema Pachtsystem.



Pachtsystem (welche Pachten werden eingestellt und wem nutzt das?)

Es gibt Pachten die bereits fest geplant werden können, im Shop wird die Pacht nach Warengruppen festgelegt: 4% bei Tabakwaren, 1,5 % bei Telefonkarten und 10 % bei allen anderen Warengruppen. Bei Fastfood werden pauschal € 200 pro Monat geplant. Für die Waschanlage werden 48% Pacht fällig.

Und so wird gerechnet:

Gesamterlös der Tankstelle	€ 348.000
minus Kosten	€ 167.000
minus Shop Pacht	€ 44.000
minus Fastfood Pacht	€ 2.400
minus Waschpacht	€ 26.400
ergibt Gewinn Pächter	€ 108.200

So und jetzt kommt die **Grundpacht** oder auch Festpacht genannt ins Spiel.

Da für den Partner laut internem Benchmark lediglich € 56.000 Gewinn zugestanden werden, wird die Differenz zu € 108.200 als monatliche Festpacht in Höhe von € 4.350 eingestellt.

Wenn der Partner nun auch noch durch seinen Einsatz einen höheren Gewinn erreicht, wird ihm dieser Mehrerlös durch eine einmalige **Sonderpacht** wieder abgezogen.

Und der Gewinner ist?



Bonusvereinbarung oder doch nur Steuerungs-und Kontrollsystem!

Grundsätzlich ist eine Bonusvereinbarung eine On Top Zahlung. Anders ist es aber hier.

Der Bonus in Höhe von € 9.000 somit € 750 pro Monat ist bereits im Plan Gewinn enthalten.

Dieser Bonus wird aber nur gezahlt, wenn alle Leistungskennzahlen, die in der jährlichen Bonusvereinbarung enthalten sind auch erreicht werden.

Die vereinbarten Leistungskennzahlen werden von den Mitarbeitern der Tamoil überprüft und bei Nichterreichung wird der Bonus gekürzt.

Somit ist das ganze ausschließlich ein Steuerungs-und Kontrollsystem, welches bei Nichteinhaltung zu einer Reduzierung des Gewinnes führt.

Somit wird aus dem Bonus ein Malus, weil er direkt auf das verfügbare Einkommen der Partner zugreift.



Betriebskostenzuschuss

Ein Betriebskostenzuschuss wird gewährt, wenn nach Prüfung durch die Tamoil kein Verschulden des Partners vorliegt, bzw. die Ertragskraft der Tankstelle es nicht zulässt, dass ein Gewinn für den Pächter eingestellt werden kann. Diese Zahlung wird immer als freiwillige Leistung eingestellt und kann bei Überschreiten der geplanten Ertragskraft auch zurück gefordert werden, was in der Regel auch der Fall ist.

Bei einem Betreiber, dessen Zahlen mir vorliegen, wurden von 2016 bis 2022 insgesamt € 234.500 als Betriebskostenzuschuss gewährt.

Für 2023 hat der Betreiber aber die Bonusvereinbarung nicht unterschrieben und somit auf die € 9.000 verzichtet. Im Gegenzug hat er sich dann Lieferanten gesucht, bei dem er bessere Einkaufskonditionen erhalten hat.

In 2022 hat er mit Betriebskostenzuschuss (€ 34.220) und mit Bonusvereinbarung ein Ergebnis in Höhe von € 40.800 erreicht.

In 2023 ohne Betriebskostenzuschuss und ohne Bonusvereinbarung waren es € 41.702.

Er hat seinen Shop Bestand optimiert, die Liquidität erhöht indem er Penner konsequent aus dem Sortiment gestrichen hat und sich auf die Renner konzentriert.

Mit weniger Produkten hat er den Umsatz zum Vorjahr um € 52.000 und den BVD um € 40.000 gesteigert.

Raus aus der Abhängigkeit, hin zum selbstständigen Handeln mit dem Eigenkapital!

Alles richtig gemacht, auch wenn es der Tamoil nicht gefällt.



Lieferanten

Partner wird bei den aufgeführten Kooperationslieferanten unter den angegebenen Kundennummern über den entsprechenden Tamoil Ordersatz die nachfolgend vereinbarten Loyalitätsquoten in der Laufzeit der Bonusvereinbarung realisieren. Ordersätze werden in jeweils gültiger Version im Extranet bereitgestellt. Der Partner autorisiert Tamoil, artikelbezogene Informationen über den Wert und das Volumen des Warenbezugs bei den Kooperationslieferanten abzurufen und zu nutzen. Sollte Tamoil Dritte mit der Nutzung/Analyse dieser Daten beauftragen, wird Tamoil dies nur in anonymisierter Form ausführen.

Partner stimmt dieser Vorgehensweise zu.

Für Bonuszahlungen notwendige Loyalitätsquote

Tabak	97%	Lekkerland
E-Loading	99%	Lekkerland
Fast Food	75%	Lekkerland
Getränke	80%	Lekkerland / Team Beverage
Süßwaren	97 %	Lekkerland
Eis	97%	Lekkerland
Zubehör	80%	Lekkerland/ Autoteileland

Wenn diese Loyalitätsquoten mit den vorgegebenen Kooperationslieferanten nicht eingehalten werden, kommt es zur Kürzung der Bonuszahlung. Rückvergütungen und Bonis von den Kooperationslieferanten fließen ausschließlich an die Deutsche Tamoil.



Regalspiegel (Planogramme)

Die Category-Manager in der Zentrale, verhandeln mit den Lieferanten (Industrie) die Stellplätze pro Warengruppe.

Daraus abgeleitet, werden dann die Regalspiegel erstellt, welche der Pächter vor Ort dann umsetzen muss.

Das in den Regalspiegeln auch Produkte enthalten sind, die sich nicht gut verkaufen, wirkt sich dann wiederum auf die Ertragskraft der Pächter aus. Nicht schnelldrehende Produkte führen zu Abschriften, die der Pächter zu tragen hat und führen zu einer hohen Bindung des Eigenkapitals, welches sich dann negativ auf die Liquidität auswirkt.

Die Deutsche Tamoil verdient an den vermieteten Stellplätzen, woran der Pächter aber keinen Vorteil hat.

Das Gegenteil ist der Fall: Hält der Pächter sich nicht an den Regalspiegel, weil er Penner aus dem Sortiment streicht, führt dieses auch zu einer Kürzung der Bonusvereinbarung.

Und hier muss ganz deutlich gemacht werden, dass es sich ausschließlich um das Eigenkapital des Pächters handelt, mit dem die Deutsche Tamoil ihre Rückvergütungen von der Industrie finanziert.

Wie das Ganze dann im Sinne der Deutschen Tamoil umgesetzt wird, lesen Sie auf der folgenden Seite.



Bounskürzung weil der Regalspiegel nicht eingehalten wurde!

Sie haben gegen folgenden Punkt der Bonusvereinbarung verstoßen:

Warenpräsentation

Partner wird die von Tamoil erstellten und kommunizierten Platzierungen /Planogramme im Bereich Food, Tabak, Schmierstoffe, AbBlue Gebinde, Frottschutz/Autozubehör, E-Loading/Gutscheinkarten, sowie für den Bereich Bistro, die Vitrinenspiegel und Rezepturen entsprechend den zeitlichen Vorgaben umsetzen. Planogramme zur Platzierung der Produkte in den genannten Warengruppen sind in der jeweils gültigen Version im Extranet einsehbar und werden regelmäßig durch Tamoil oder einen beauftragten Dritten überprüft.

Grundsätzlich werden Änderungen der Planogramme und Vitrinenspiegel/Rezepturen abweichend vom Tamoil Standard immer mit dem BL/BFB abgestimmt und schriftlich festgehalten.

Die Kassenplätze werden ausschließlich mit Platzierungen nach Vorgabe der Tamoil bestückt.

Aus dem oben genannten Grund werden wir Ihren Bonus um € 750 kürzen, jeder weitere Verstoß wird Kürzungen zur Folge haben.

Sollten Sie weitere Rückfragen zu den oben genannten Punkten haben, können Sie mich gerne kontaktieren.

Das ist mehr als eindeutig, dass es sich bei der Bonusvereinbarung um ein Kontrollsystem handelt.



Aktionen

Auch hier gibt die Deutsche Tamoil vor, welche Aktionen zu welchem Verkaufspreis durchgeführt werden.

Aktionsartikel die dann nicht oder nur zum Teil abverkauft werden, führen auch hier wieder zu höheren Abschriften, bzw. zu Liquiditätsverlust.

Bonuszahlungen, z.B. bei Produktneueinführungen fließen wieder an die Deutsche Tamoil.

Werden Aktionen nicht umgesetzt, oder die neuen Verkaufspreise nicht eingehalten, führt auch dieses zu einer Kürzung der Bonusvereinbarung.



Personalkosten

Das die Personalkosten vom Pächter selbst geplant werden ist eine falsche Aussage.
Das Planungstool der HEM wurde mir übermittelt.
In der dazugehörigen Mail schreibt der Bezirksleiter wie folgt:

*Hallo Frau Mustermann,
und so berechnen wir die Personalkosten und zwar für alle Tankstellen gleich.*

(Siehe Planungstool auf der nächsten Seite)

Welche Auswirkung eine Überschreitung der Personalkosten auf den Gewinn des Pächters hat, lesen Sie auf der darauf folgenden Seite.

Das sich hieraus ergebende enge Kostenkorsett lässt eine verlässliche Planung für den Pächter nicht zu.



Planungstool HEM Personalkosten

Station	Musterhausen					
Berechnungszeitraum	01.01.2024					
	Stundenlohn	Urlaub /Krankheit				
Öffnungsstunden /Woche	167	minus 10 Stunden weil Eigenschichten an der Kasse durch nur einen Kassensplatz				
Rush Hour	0	keine Doppelbesetzung				
Bistro	8					
Shop	6					
AWA	0					
Reinigung	6					
Grün/Außenanlagen	2,5					
Sonstiges	5					
Einarbeitung neuer MA	2					
Vor -Nacharbeit	50,5					
Back Office	20					
Wochenstunden	167					
Abzgl. Arbeitszeit Partner	46					
Summe Wochenstunden	121					
Summe Jahresstunden	6292	12,41 €	78.083,72 €			
15% Urlaub /Krankheit			11.712,56 €			
Personalkosten Gesamt			89.796,28 €			



HEM greift in die Personalhoheit der Pächter ein !

Diese Mail von HEM an ihre Pächter wurde mir übermittelt:

Betreff: Personalkosten / Abweichungen zum Plan / Wichtige Info

Sehr geehrte Partnerin, sehr geehrter Partner,

bei Durchsicht Ihrer edtas-Analysen fiel teilweise auf, das bei einigen von Ihnen die geplanten **Personalkosten**, bei gleichbleibenden Bedingungen, voraussichtlich bis zum Ende des überzogen sein werden.

Wie bereits erwähnt und besprochen, nochmals zum Verständnis diese kleine Erinnerung:

Grundsätzlich sind erhöhte Personalkosten stets in Form einer durch Sie erfolgten Beantragung genehmigungspflichtig.

Wie ist der korrekte Ablauf?

- Partner erkennt, dass er mit den geplanten PK nicht zurecht kommt.
- Partner spricht BL vor der Erhöhung der PK mit entsprechender plausiblen (!) Begründung an.
- BL negiert den Wunsch des Partners, oder er stellt einen Antrag in Hamburg.
- Erst nach Genehmigung der neuen PK kann Erhöhung beim Partner erfolgen.
- Bei Genehmigung passt der Steuerberater den Geschäftsplan an.

Grundsätzlich ist bitte zu beachten:

! Gestiegener Umsatz ist nicht automatisch eine Begründung für erhöhte Personalkosten.

! Nicht angemeldete, und dadurch ungenehmigte, erhöhte Personalkosten werden bei der wirtschaftlichen Betrachtung stets als Partnergewinn berücksichtigt.

(d.h. erhöhte Personalkosten werden zum Gewinn hinzugezählt, analog zu etwaigen überzogenen KFZ-Kosten !)

Um Missverständnisse zu vermeiden, bitte ich Sie eindringlich, diese Vorgehensweise zu beachten.

Sprechen Sie mich im Vorfeld an, meist hilft schon eine kleine Optimierung / Verschiebung im MA Einsatzplan um relativ „schmerzfrei“ die Kosten einzusparen.

Achtung: Diese Nachricht ging an alle Stationen!



Offenlegungsermächtigung für die Eurodata!

Bereits bei Unterzeichnung des Tankstellenvertrages verpflichten Sie sich, am Eurodata Abrechnungssystem teilzunehmen. Ohne diese Zustimmung erhalten Sie keinen Tankstellenvertrag. Sie können auch nur mit einem Steuerberater arbeiten, welcher der Eurodata angeschlossen ist. Mit der Zustimmung der Offenlegungsermächtigung, gewähren Sie der Tamoil den Zugriff auf ihre Geschäftsdaten.

Monatlich werden diese von der Eurodata auf den Zentralrechner der Tamoil übertragen. Somit hat die Tamoil immer im Fokus, wie sich ihr Geschäft entwickelt. Sämtliche Umsätze und Kosten sind in den Analysen enthalten. Somit haben nicht nur Sie, sondern auch Tamoil immer den Überblick. Da die Tamoil darüber hinaus auch den Zugriff auf ihre Kassendaten hat, sind sie ein gläserner Pächter.

Die Tamoil sieht wie sich ihre Erträge, Kosten, Privatentnahmen und ihr Betriebskapital entwickelt und kann jederzeit steuernd eingreifen.

Ohne Offenlegungsermächtigung könnte die Tamoil ihr Tankstellennetz (Filialsystem) nicht kontrollieren.

Die Kosten wiederum für Eurodata werden von ihnen getragen. Sie zahlen dafür einen hohen Betrag, damit die Tamoil immer Zugriff auf ihre Kennzahlen hat.



Was bleibt übrig vom Gewinn !

Ein Plan Gewinn von € 50.000 im Jahr hört sich für viele erstmal gut an. Doch wie sieht es realistisch betrachtet aus?

Grundsätzlich kommen die meisten Tankstellenpächter aus einem festen Arbeitsverhältnis in die Selbstständigkeit. Und hier wird meistens der erste fatale Fehler begangen. Kaum einer rechnet im Detail nach, was tatsächlich am Ende des Monats /Jahres als Nettogewinn (verfügbares Einkommen) übrig bleibt.

Als selbstständiger Unternehmer müssen Sie nicht nur den Arbeitnehmeranteil bei der Berechnung mit einbeziehen, auch der Arbeitgeberanteil muss mit eingerechnet werden. Somit bleiben ihnen von € 50.000 Plan Gewinn, netto € 21.486 als tatsächlicher Gewinn übrig. Das sind pro Monat € 1.790.

Und jetzt fangen die selbstständigen Rechenkünste an. Es wird nur noch der Krankenkassenbeitrag gezahlt, alles andere wird ausgeblendet. Die Sozialversicherungen in Höhe von € 12.350 werden dann einfach dem Gewinn hinzugerechnet. Somit steigt der verfügbare Plan Gewinn auf € 33.836.

Doch was passiert, wenn der geplante Gewinn nicht erreicht wird, was leider die Regel ist?

Bei 10 % Abweichung vom Gewinn, verbleiben dann lediglich € 29.500 für den Lebensunterhalt, wenn keine Sozialabgaben gezahlt werden.

Mit Sozialabgaben sind es nur noch € 18.400. Da verdient ein Angestellter mit einem Bruttolohn von € 3.000 bereits € 5.000 im Jahr mehr. Urlaubs- und Weihnachtsgeld nicht eingerechnet.

Von den Arbeitszeiten eines Tankstellenpächters und dem wirtschaftlichen Risiko auf das er sich einlässt, ganz zu schweigen.

Mein Tipp an Neueinsteiger!

Rufen Sie mich vor Vertragsunterzeichnung an, ich berechne was vom Gewinn übrig bleibt.



Gehaltsrechner !

Plangewinn € 50.000						
	Brutto	AN-Anteil		AG-Anteil		Jahr selbstständig
	4.166,67 €					50.000,00 €
Lohnsteuer	600,42 €				14,41%	7.205,00 €
Rentenversicherung	775,00 €	387,50 €	9,30%	387,50 €	9,30%	9.300,00 €
Arbeitslosenversicherung	108,33 €	54,17 €	1,30%	54,17 €	1,30%	1.300,00 €
Krankenversicherung	746,54 €	339,58 €	8,15%	339,58 €	8,15%	8.958,48 €
Pflegeversicherung	145,83 €	95,83 €	2,30%	50,00 €	1,20%	1.750,00 €
Nettoeinkommen	1.790,54 €	877,08 €		831,25 €		21.486,52 €
Angestellter						
	Brutto	AN-Anteil		AG-Anteil		Jahr
	3.000,00 €					36.000,00 €
Lohnsteuer	432,30 €				14,41%	5.187,60 €
Rentenversicherung	279,00 €	279,00 €	9,30%	279,00 €	9,30%	3.348,00 €
Arbeitslosenversicherung	39,00 €	39,00 €	1,30%	39,00 €	1,30%	468,00 €
Krankenversicherung	244,50 €	244,50 €	8,15%	244,50 €	8,15%	2.934,00 €
Pflegeversicherung	69,00 €	69,00 €	2,30%	36,00 €	1,20%	828,00 €
Nettoeinkommen	1.936,20 €	631,50 €				23.234,40 €



Kürzung des Ausgleichsanspruch nach Vertragsbeendigung !

Jeder Tankstellenvertrag endet nun einmal. Bei einer fristgerechten Kündigung durch ihre Gesellschaft, steht ihnen dann ein Handelsvertreterausgleichsanspruch zu. Aber auch hier wurde schon im Sinne ihrer Gesellschaft vorgesorgt.

Häufig taucht der Begriff pauschale Einmalzahlung auf. Dieser Betrag wird ihnen gestundet und am Ende mit Ausgleichsanspruch verrechnet.



Fazit !

Ich bin mir sehr wohl bewusst, dass ich ihnen mit diesem umfangreichen Bericht, einiges an Zeit abverlangt habe, sich mit der Thematik vertraut zu machen.

Unterm Strich behaupte ich aber, dass es für sie ein gut investierter Aufwand war, der sie vor großem wirtschaftlichen Schaden bewahrt und hilft, die vielen Versprechungen die im Vorfeld gemacht werden, kritischer zu betrachten.

Betrachten Sie alles unter dem Blickwinkel des Eigenkapitals, welches Sie einbringen müssen.

Es geht für Sie hier ausschließlich darum, aus dem Eigenkapital ein akzeptables Ergebnis für sie selbst zu erwirtschaften und nicht darum, dass ihre MÖG aus ihrem Geld Kapital erwirtschaftet.

Letztendlich geht es nur um ihre Zukunft und die Zukunft ihrer Familie.

In dem Sinne viel Erfolg für die weitere Zukunft.

Ihr

Achim Hirsch