

# „Ein Schrecken mit absehbarem Ende“

Pächterin gibt Tankstellengeschäft auf und übt Kritik am System – HEM-Standort soll bleiben

Von Franz Josef Bauer

**Plattling.** Für Claudia Meier endet zum 31. Dezember die Zeit als Pächterin der HEM-Tankstelle in der Passauer Straße. „Endlich“, sagt sie. „Ein Schrecken mit absehbarem Ende.“ Denn in den fünf Jahren, in denen sie den Laden geleitet hat, hat sie viel über das Tankstellengeschäft gelernt – ein System, das laut ihrem Berater Achim Hirsch „zum Himmel stinkt“.

Aber der Reihe nach: Im Mai 2020 hat Meier die HEM, die zur Tamoil-Gruppe gehört, in Plattling übernommen. Schnell fühlte sie sich wohl in der Isarstadt, lernte die Stammkunden kennen und konnte mit viel persönlichem Einsatz den Gewinn steigern. „Bis Oktober ist es mir gelungen, ihn um knapp 20.000 Euro zu erhöhen“, denkt sie an den Start zurück. Doch schon kurz darauf schlug die systemische Falle zu. „Zur bis dahin vereinbarten Shop- und Bistropacht musste ich für November und Dezember insgesamt 15.000 Euro als Festpacht abführen.“

Trotz steigender Umsätze – von 1,22 Millionen Euro im Jahr 2020 auf heuer 1,56 Millionen Euro – wuchsen die Pachtforderungen deutlich schneller und fraßen den Gewinn nahezu auf. Meier spricht offen über ihre Zahlen, um das System zu verdeutlichen: „Gewinn 2021: 35.600 Euro, Pacht 93.600 Euro. Gewinn 2022: 71.300 Euro, Pacht 155.000 Euro.“ Heuer sei dann eine Pacht von 204.000 Euro vorgesehen gewesen, mit einer monatlichen Festpacht von 9.793 Euro. „Voriges Jahr waren es noch 5.883 Euro im Monat“, sagt Meier, die dem Betreiber kurzerhand das Stoppschild zeigt. Sie zahlt die Sonderpacht nicht mehr. „Gegen diese Deckelung meines Gewinns habe ich mich gestraubt.“

Meier wendet sich an Tankstellenberater Achim Hirsch, der sich ihrem Fall annimmt. Der Experte, der bereits bei



„Ab dem Tag der Übernahme entscheidet die Mineralölgesellschaft, wo der Pächter einzukaufen hat, wie er sein Eigenkapital im Shop einsetzt und welche Aktionen umzusetzen sind. Selbst das Sortiment wird vorgeschrieben“, sagt Achim Hirsch.

– Fotos: Bauer

Günther Jauch im Fernsehen mit Vertretern der Mineralölwirtschaft diskutierte, sieht darin ein typisches Beispiel für das gesamte System: „Die Pacht deckelt den Gewinn. Das ist Fakt. Ob bei Tamoil oder einer anderen Gesellschaft – das Prinzip ist überall dasselbe“, erklärt Hirsch.

Das Geschäftsmodell beruhe auf umfassender Kontrolle der Pächter. Über das Eurodata-Buchhaltungssystem hätten die Mineralölgesellschaften Einblick in sämtliche Ertragszahlen: Kraftstoff- und Schmierstoffprovisionen, Waschumsätze und Bruttoerlöse des Shops. „Das heißt, sie sehen jeden Monat die Entwicklung der Tankstelle.“

## Begrenzter Handlungsspielraum

Auf dieser Basis werde dann der Gewinn jährlich neu festgelegt. „Es gibt sogenannte Gewinne laut Benchmark. Im Durchschnitt liegt der bei 60.000 Euro im Jahr. Alles, was darüber hinausgeht, wird als monatliche Festpacht einge-

stellt und eingezogen.“ Den Pächtern bleibe so nur ein begrenzter Handlungsspielraum.

Nach Abgaben wie Kranken- und Rentenversicherung bleibe oft kaum etwas übrig. Altersvorsorge sei in der Regel nicht möglich.

Auch Bonuszahlungen erwiesen sich laut Achim Hirsch als trügerisch: „Der jährliche Bonus von 9.000 Euro ist im Gewinn bereits eingerechnet. Zudem ist er an zahlreiche Bedingungen geknüpft – Umsetzung von Planogrammen oder Aktionen. Werden diese nicht erfüllt, wird der Bonus gekürzt.“

Hinzu komme die fehlende

Entscheidungsfreiheit. „Ab dem Tag der Übernahme entscheidet die Mineralölgesellschaft, wo der Pächter einzukaufen hat, wie er sein Eigenkapital im Shop einsetzt und welche Aktionen umzusetzen sind. Selbst das Sortiment wird vorgeschrieben.“ Mit dem Eigenkapital der Pächter erwirtschaftet die Mineralölgesellschaft ihren Gewinn aus dem Shop.

Meier belastete das System zunehmend. Den entscheidenden Schlag versetzte ihr schließlich die Straßensperre der B8 im Sommer. „Bis August hatte ich allein im Shop Umsatzeinbußen von 225.000 Euro. Mein Be-



**Schon jetzt** sind einige Regale leer. Zum Jahreswechsel endet der Pachtvertrag zwischen Claudia Meier und HEM.

triebsergebnis sank im Vergleich zum Vorjahr um 36.400 Euro.“ Unterstützung durch die Mineralölgesellschaft blieb aus. „Meine Hilferufe nach Hamburg gingen ins Leere“, klagt Meier. „Ich musste privates Geld einsetzen, um die Gehälter meiner Mitarbeiter zahlen zu können.“

## Pächterin zieht Schlussstrich

Ende Juli genügt es Meier. Sie entscheidet sich dafür, die HEM zu verlassen, und stimmt einer einvernehmlichen Beendigung zu – 35.000 Euro Betriebskostenzuschuss gegen den Verzicht auf den Handelsvertreterausgleich. „Ich bin froh, aus diesem Systemgeschäft heraus zu sein“, sagt Meier. „Kein Bezirksleiter bestimmt mehr über mein Eigenkapital, keine Vorgaben zu Sortiment oder Aktionen, keine Gewinn-Deckelung durch das Pachtsystem.“

Dennoch: Plattling verlässt sie schweren Herzens, die Arbeit mit den Kunden habe ihr schließlich viel Spaß gemacht. „Ich habe mich hier sehr wohlfühlt“, sagt sie. „Es war sehr familiär.“ Der Kundenkontakt wird ihr fehlen – genauso wie ihre sechs Mitarbeiter. Wie es für sie persönlich weitergeht, möchte Meier lieber nicht verraten: „Das geht keinen etwas an“, sagt sie. „Wenn eine Tür zugeht, öffnet sich eine neue Tür.“

Die Deutsche Tamoil GmbH, zu der auch die Marke HEM gehört, wollte sich zu dem Fall und den Geschäftspraktiken nicht äußern. „Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir uns zu einzelnen Vertragsmodalitäten, internen Abläufen sowie zu allgemeinen Fragen zum Geschäftsmodell grundsätzlich nicht öffentlich äußern. Wir bitten um Verständnis, dass wir die von Ihnen angesprochenen Punkte daher nicht kommentieren“, schreibt eine Sprecherin. Nur eines könne man bestätigen: Der Standort der HEM-Tankstelle in Plattling bleibt bestehen.