



Stellenanzeige Aral

Du träumst davon, dein eigener Chef zu sein und möchtest deine Erfahrung und Energie endlich in dein eigenes Baby investieren?

Hier hältst du die Zügel in der Hand-genieße die Freiheiten der Selbstständigkeit durch die Übernahme von einer Tankstelle mit der Perspektive weitere Tankstellen zu übernehmen. Gleichzeitig profitierst du von der vollen Unterstützung des BP-Konzerns und des regionalen Netzwerks der Tankstellenpartner, fairen Vertragsbedingungen und einem zukunftsträchtigen Tankstellenmodell.

So wirbt Aral bei Zalvus für neue Tankstellenpartner!

Damit dieser Traum für sie nicht zum Alptraum wird und sie sich mit der Unterschrift unter dem Aral Tankstellenvertrag in eine für sie nicht planbare wirtschaftliche und finanzielle Abhängigkeit begeben, lesen sie bitte diesen Bericht, der anhand von vorgelegten Geschäftsanalysen, dieses einseitig ausgelegte Systemgeschäft ausführlich beschreibt.



Der Vertrag und seine wirtschaftlichen Auswirkungen.

Seit 2022 betreibt die ARAL AG ihre Pachttankstellen als Agenturmodell.

Das bedeutet:

Das Kraft-und Schmierstoffgeschäft, sowie das komplette Shop-Geschäft wird als Agenturgeschäft betrieben.

Sie verkaufen im Namen und auf Rechnung der ARAL AG Kraftstoffe und Shop-und Bistroprodukte und stellen dafür Personal ein.

Dafür erhalten Sie eine vertraglich festgelegte Provision.

Damit Sie weiterhin als selbstständiger Unternehmer die Tankstelle führen und für die Personalkosten verantwortlich sind, verbleibt lediglich das Waschgeschäft als Eigengeschäft.

Wie stellt sich das in der Umsatzverantwortung dar: Hier ein Beispiel einer Mehrfachbetreibung.

Kraftstoffumsatz p.A. € 20.400.000

Shopumsatz p.A. € 4.800.000

Waschumsatz € 275.000 = 1,08 % vom Gesamtumsatz

Umsatz gesamt: € 25.475.000

Umsatz Agentur: € 25.200.000 = 98,92 % vom Gesamtumsatz



Wie hoch ist der Gewinn , der sich hieraus ergibt? (Beispiel Mehrfachbetreiber)

Kraftstoffprovisionen	€ 236.000
Shopprovisionen	€ 310.000 = 6,45 % vom Umsatz
Waschumsätze	€ 275.000
Gesamtertrag Partner	€ 821.000
Kosten Gesamt	€ 1.171.000 (Davon Personal € 975.000)
Minus Ergebnis	€ 350.000
Ab jetzt plant die ARAL AG für sie die notwendigen Vergütungen und Zuschüsse, damit zum einen die Kosten gedeckt und zum anderen ein Plan Gewinn ausgewiesen werden kann.	
Gesamtertrag Partner:	€ 821.000
Plus Vergütungen / Zuschüsse	€ 470.00 von ARAL geplant.
Gesamt	€ 1.291.000
Minus Kosten	€ 1.171.000
Plangewinn	€ 120.000



Ist mein Gewinn garantiert?

Nein, der Plangewinn ist nicht garantiert.

Kommen die Umsätze und die sich daraus ergebenden Erlöse nicht, reduziert sich ihr Plangewinn und sie sind abhängig von Betriebsbeihilfen, die sie mit dem zuständigen Bezirksleiter verhandeln müssen.

In der Regel sind die Betriebsbeihilfen aber geringer als die Differenz zum Plangewinn.

Sind die Umsatzerlöse aber höher als geplant, werden die von ARAL gewährten Zuschüsse gekürzt.

Hier von fairen und zukunftsträchtigen Vertragsmodellen zu schreiben, ist schlichtweg unverantwortlich.

Sie als Partner der ARAL AG haben keine stabile Planungsgrundlage auf deren Basis sie erfolgreich ihre Erfahrungen und Energie für ihre wirtschaftliche Zukunft einsetzen können.



Geschäftsplanung 2026

Ab Januar 2026 steigt der Mindestlohn von € 12,82 auf € 13,90 an.

Da der größte Anteil der Personalkosten für das Agenturgeschäft anfällt, sollte man ja annehmen, dass es zu einer Erhöhung der Personalkosten kommt.

Bezirksleiter überprüfen bereits die Schichtplanungen um diese zu optimieren, sprich die Kosten zu senken.

Die Kraftstoffzuschüsse für 2026 sollen reduziert werden, was faktisch einer Kürzung der Personalkosten entspricht.

Wie die Pächter, die ja die Personalhoheit haben, hier noch vernünftig mit ihrem Personal planen können, steht in den Sternen.

Das von ARAL als erfolgreich beschriebene Modell, steht am Scheideweg.

2027 steigt der Mindestlohn auf € 14,70.