

TANK STOP

Das efit-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand

Ausgabe 05 | 2018



TITELTHEMA

Potentialanalyse und
Beratungskonzept

INSIDE

Mai 2019: Fachmesse für
den Tankstellenmittelstand

INSIDE

Los geht's:
Tankstelle des Jahres 2019

Lassen Sie keine Potentiale liegen

Tipps zum Geldsparen im Tagesgeschäft an der Tankstelle

In den Geschäftsprozessen Ihrer Tankstelle stecken viele Tücken. Besonders in den Arbeitsabläufen, welchen Sie tagtäglich begegnen, können sich erhebliche Potentiale zur Steigerung Ihres Erfolgs verstecken. Mit Hilfe der Warenwirtschaft und der Analyse der daraus gewonnenen Informationen können Sie Geld, Zeit und Kosten sparen und damit Ihren Unternehmenserfolg ausbauen. Hier einige Analyseansätze.

Sortimentsplanung

Um den Kunden möglichst das attraktivste und für sie rentabelste Warenangebot zu bieten, müssen Sie bereits bei der Sortimentsplanung und -bestellung mit der Analyse beginnen. Die Voraussetzung dabei ist vor allem eine ordentliche und gepflegte Warenwirtschaft. Nur wenn alle Artikelstammdaten aktuell und vollständig in Ihrem System eingepflegt sind, können daraus nützliche Informationen gewonnen werden. Dazu gehört auch, dass Sie branchenspezifische Warengruppenebenen bilden und diese korrekt zuordnen. Um die Sortimentsbreite und -tiefe optimal für den Kunden und für Ihren Geldbeutel zu gestalten, sollten Sie regelmäßig Renner-Penner-Analysen und Rohertragslisten zur Hand nehmen. Ein wesentlicher Punkt ist, dass ein großer Teil Ihrer Liquidität im Warenbestand gebunden ist. Es ist häufig der Fall, dass mit nur 20 Prozent der Ware 80 Prozent des gesamten Shop-Umsatzes erzielt werden. Aus diesem Grund empfiehlt sich der Einsatz moderner digitaler PC-Kassensysteme. Sofern die Warenwirtschaft ordentlich gepflegt ist, können Sie bei der Unterschreitung von Mindestmengen automatisiert bedarfsgerechte Bestellungsvorschläge generieren.

Warenverteilung

Ein weiterer Erfolgshebel ist die optimale Kalkulation Ihrer Waren. Durch die Datenpflege der Mindestmargen in Ihrer Warenwirtschaft, die Überwachung der aktuellen Einkaufspreise und die Erfassung der lieferantenbedingten Preiserhöhung, können Sie bei der Weitergabe von Preisanpassungen branchenübliche Margen erwirtschaften. Mit dem Einsatz eines digitalen PC-Kassensystems im Wareneingang, können Sie auch hier Zeit und Geld sparen. Allein die aufwendige Erfassung des Wareneingangs, die Kontrolle der Bestellmengen und die Abstimmung der Einkaufspreise werden hier erheblich reduziert. Systemseitig können auch hier Hinweise bei Unterschreitung der Mindestmargen angezeigt werden.

☎ 02302 398480
🌐 www.contax-oil.de
✉ thorsten.schwipp@contax-dortmund.de

Verkauf

Im Verkauf der Waren steckt ein großes Risiko von (un-)bewussten Fehlern. Hier sollten Sie schon während der wertmäßigen Erfassung in Ihrer Kasse darauf achten, dass Sie das Aufkommen von Stornierungen und Warenrücknahmen nur auf das tatsächlich Notwendige beschränken. Durch eine Dokumentationspflicht der Stornierungsgründe auf dem Bon können Sie die Beweggründe analysieren. Aber allein durch die Pflicht des Vermerks werden Sie erfahrungsgemäß feststellen, dass sich die Anzahl des Aufkommens reduzieren wird. Darüber hinaus sollten Sie das tägliche Führen von Kassenbüchern für alle Kassen und Münzeinwurfgeräte einführen, damit Sie bei einer ab diesem Jahr möglichen Kassennachschau Bußgelder vermeiden. Begegnen Ihnen beim Führen der Kassenbücher Differenzen, sollten Sie die Gründe hierfür zeitnah analysieren und beseitigen.

Bestand

Neben der Jahresendinventur empfiehlt es sich, Zwischeninventuren zu erstellen. Nehmen Sie dabei die „beliebten“ Artikel, welche sich bei Diebstahl durch das Personal lohnen, in Augenschein. Lassen Sie dabei auch Artikel nicht außer Acht, bei denen eine Bestandsführung durch seinen Aufwand nur schwer möglich ist. Darunter zählen Karten, Zeitschriften und Bücher, Telefonkarten, Gutscheine und Pfand. Analysieren Sie die Inventurdifferenzen und klären Sie zeitnah Fehlmengen in den Beständen.

◆ Contax Steuerberater-Partnerschaft

