

# TANK STOP

Das efit-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand

Ausgabe 06 | 2018



**ACHTUNG  
CYBER-KRIMINALITÄT**

## TITELTHEMA

Cyber-Kriminalität  
Virtuelle Gefahren für Tankstellen

## INDUSTRIEPARTNER

Der Branchencheck 2018  
Rückblick - Status - Ausblick

## SHOPNEWS

Einweg und Mehrweg  
am Regal kennzeichnen

# Einzelkämpfer und Kleinunternehmer im Fokus

## Warum sich die Potentialanalyse für jeden Tankstellenunternehmer rechnet

„Ich habe doch einen Steuerberater! Wieso soll ich jetzt noch eine Potentialanalyse beauftragen?“ Weil sich Steuerberater, so die regelmäßige Erfahrung von Branchenkennern, überwiegend mit den steuerlichen Dingen beschäftigen als tatsächlich als Berater tätig zu sein. Dadurch betrachten sie wesentliche Faktoren, die den monatlichen Umsatz und Gewinn steigern könnten, nicht oder nur unzureichend. Die Folge: Die Station läuft – irgendwie –, aber wesentliche Potentiale und auch Risiken werden nicht erkannt.

Woran hapert es? „Fast immer fehlt es am Elementarsten“, so Markus Stille, Diplom-Kaufmann, Steuerberater und Kenner des Tankstellenmittelstandes. „Eine klassische betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) ist für jeden Tankstellenbetreiber eigentlich eine Selbstverständlichkeit. Die Aussagekraft und Plausibilität der verwendeten Analysen wird dabei allerdings oft nicht betrachtet. Eine permanente Abstimmung mit der Warenwirtschaft wird häufig vernachlässigt. Ebenso fehlen häufig sogar wichtige „branchenspezifische“ Betrachtungen in der BWA. Ohne diese aber ist eine fundierte Analyse des Unternehmens überhaupt nicht machbar. Ebenso mangelt es am regelmäßigen „Tiefgang“. Auswertungen müssen detailliert besprochen und eng mit der Warenwirtschaft abgestimmt werden. Ansonsten ist auch eine detaillierte Branchen-BWA

sinnlos und verursacht womöglich nur unnötige Kosten. Nur so kann das volle Potential des Betriebes auch ausgeschöpft werden. In vielen Fällen fehlen, bei einer nicht branchenspezifischen Betrachtung, natürlich auch Kontrollmechanismen, um Manipulationen aufzudecken.

Was hier aufwändig und kompliziert klingt, ist jedoch die tägliche Arbeit von Markus Stille und Harald Wilhelm. Beide sind seit vielen Jahren Branchenkenner und Insider im Tankstellenmarkt. Über ein halbes Jahr haben sie Tankstellen in NRW unter die Lupe genommen und sind dabei auf erhebliches Entwicklungspotential in der Warenwirtschaft, in der Kalkulation, im Shop, im Bistro und auch im Erscheinungsbild gestoßen.

Der Diplom-Kaufmann und Steuerberater Stille ist seit 2001 auf die Mineralölbranche fokussiert. Wilhelm ist Shop-Berater und Vertriebsleiter der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen und kennt das Tankstellengeschäft seit über 25 Jahren. Ihr gemeinsames Ziel:

**Den monatlichen zahlenmäßigen Blindflug vieler Tankstellenunternehmer zu stoppen und in steigenden Ertrag umzukehren.**

♦ eft / bli



Vertriebsleiter Harald Wilhelm von der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen berät seit über 25 Jahren den Tankstellenmittelstand.



Diplom-Kaufmann und Steuerberater Markus Stille kennt den Tankstellenmittelstand seit 2001 in- und auswändig.

# Die Potentialanalyse im Überblick

## Für wen lohnt die Potentialanalyse?

- » Für alle Unternehmer im Tankstellenmittelstand.

## Was ist die Potentialanalyse?

- » Ein Beratungskonzept, bei dem der Tankstellenbetreiber auf allen Ebenen dabei unterstützt wird, verborgene Potentiale an seiner Station zu erkennen und zu heben, Abläufe zu optimieren, eine Shop-Ratio zu erarbeiten, die Warenwirtschaft auf Stärken und Schwächen auszuwerten, Investitionen (zum Beispiel in technische Rahmenbedingungen) und Maßnahmen zu ermitteln, die Artikelstruktur und -margen zu erkennen, Manipulation aufzudecken, Aussagekraft der benutzten Analysen zu verbessern etc.

## Wer initiiert die Potentialanalyse?

- » Die Potentialanalyse ist eine Initiative des Bundesverbandes Freier Tankstellen e.V. (bft) in Kooperation mit der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft).

## Was sind die Ziele der Potentialanalyse?

- » Ziel des Beratungskonzeptes ist die nachhaltige Verbesserung der Ertragslage an freien Tankstellen durch ein umfassendes, individuell geschnürtes Maßnahmenpaket.

## Wie ist der Ablauf einer Potentialanalyse?

- » Schritt 1: Ist-Aufnahme – Stille und Wilhelm ermitteln den Status Quo an der Tankstelle. Hierzu gehören unter anderem

ein betriebswirtschaftlicher Überblick, die Auswertung der Warenwirtschaft, eine Analyse der Shop-Ratio sowie der Blick auf das Erscheinungsbild der Station und Mitarbeiter und auf die Kundenansprache.

- » Schritt 2: Analyse der brachliegenden Potentiale – Die Experten ermitteln die erreichbaren Gewinne und erarbeiten vor diesem Hintergrund individuelle Optimierungsvorschläge mit entsprechenden Maßnahmenplänen.
- » Schritt 3: Umsetzung der besprochenen Maßnahmen – Der Tankstellenbetreiber wird bei jedem Schritt der Umsetzung der absatzfördernden Maßnahmen von Stille und Wilhelm begleitet.
- » Schritt 4: Erfolgskontrolle der eingeleiteten Maßnahmen

## Was kostet die Potentialanalyse?

- » Die Erstberatung ist kostenfrei. Hierbei werden bereits erste Chancen und Möglichkeiten grob umrissen und ausgelotet.

## Wie kann ich eine Potentialanalyse an meiner Station durchführen?

- » Ansprechpartner für interessierte Stationsbetreiber ist Frank Feldmann, Geschäftsführer der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen, Kontakt: 0228 910 290 oder per Mail [frank.feldmann@eft-service.de](mailto:frank.feldmann@eft-service.de)

Anzeige



## Gestalten Sie mit uns die Zukunft Ihrer Tankstelle!

Preisanzeigen, Tankdach-Verblendungen, Werbemasten, Beschilderungen, Displays, Pylone, Transparente ...

[www.lw-brueck.de](http://www.lw-brueck.de)

FIRMENGRUPPE  HERMANN BRÜCK  
Düsseldorf, Essen, Münster

