

Sprit +

Ihr Magazin für Tankstelle, Autowäsche und Shop

Flaggschiff

ECO hat einen neuen Firmen Hauptsitz

Ab Seite 16

Mehrweg

Umweltfreundliches Geschirr im Außer-Haus-Markt

Ab Seite 22

Waschchemie

Dr. Stöcker verpackt jetzt nachhaltig

Ab Seite 30

Offizielles Organ der IG Esso
ISSN 2367-2706
B7543
Springer Automotive Media

www.sprit-plus.de



Praxisbeispiel

Erfolg ist planbar

Seite 6

Erfolg ist planbar

Die Steuerberater der Contax Steuerberatung begleiten ihre Mandanten aus der Tankstellenbranche unternehmerisch. Was das im Detail bedeutet, zeigt ein Vor-Ort-Besuch bei Thomas Seipelt, Betreiber der Allguth Tankstelle Ingolstadt.



© Bettina Götzler

Steuerberater Markus Stille (l.) und Tankstellenunternehmer Thomas Seipelt haben die Allguth in Ingolstadt zum wirtschaftlichen Erfolg geführt.

Münchner Straße in Ingolstadt. Es herrscht reger morgendlicher Berufsverkehr an der B13, die Allguth Tankstelle ist gut besucht. Und das kommt nicht von ungefähr: Seit Thomas Seipelt die Station im März 2019 übernommen hat, entwickelt sich der Standort extrem gut und gilt heute als ein Vorzeigeobjekt von Allguth.

Zum Erfolg hat auch Steuerberater Markus Stille von der Contax Steuerberatung entscheidend beigetragen. Stille begleitet Tankstellenbetreiber Seipelt un-

ternehmerisch. Dieses Begleiten, das tatsächlich weit über eine zahlenfixierte Steuerberatung hinausgeht, unterscheidet die Contax Steuerberatung von vielen anderen Steuerberatungsgesellschaften. „Ich möch-

„Ich möchte das unternehmerische Mitdenken in den Fokus rücken.“

Markus Stille, Contax Steuerberater

te das unternehmerische Mitdenken in den Fokus rücken und Potentiale aufzeigen“, sagt Stille. „Dabei müssen natürlich auch steuerliche Dinge und der Jahresabschluss optimal gestaltet werden. Dies stellt aber lediglich eine Vergangenheitsbetrachtung dar und ist nicht der entscheidende Punkt unserer Beratung. Wir von Contax Steuerberatung wollen Tankstellenbetreibern eine Perspektive aufzeigen, ihnen den Weg zum Erfolg zeigen und dafür das richtige Werkzeug in die Hand geben.“

Von heute auf morgen standen völlig neue Themen im Raum

Gerade das war für Tankstellenbetreiber Seipelt dann auch immens wichtig. „Ich war gerade ein halbes Jahr an der Station, hatte mich richtig gut in die Abläufe eingearbeitet. Es wurde sozusagen gedanklich ruhiger – und dann kam der erste Lockdown.“ Heute wissen wir zwar, dass die Tankstellenbranche mit einem blauen Auge davongekommen ist. „Aber damals war alles ungewiss“, so Seipelt. „Allein die Kurzarbeit und Soforthilfen. Plötzlich standen Themen im Raum, die man höchstens vom Hörensagen kannte. Und die sollten und mussten sofort erledigt werden. Es war ja wirklich akut. Mit der Unterstützung von Herrn Stille lief aber letztlich alles reibungslos.“

Nicht nur bei diesen Corona-typischen Themen war und ist Steuerberater Stille der richtige Ansprechpartner. Der Kontakt zu all seinen Mandanten ist eng. „Während des ersten Lockdowns habe ich wohl fast täglich bei ihm angerufen“, lacht Seipelt. Missen möchte er diese extrem herausfordernde Zeit aber dennoch nicht: „Es war rückblickend ein schöner, wenn auch brutaler Lernprozess. Von null weg ein komplett anderes Arbeitsleben“, sagt der Tankstellenbetreiber.

Beeindruckendes Unternehmertum

Dass sich der Standort an der Münchner Straße so gut entwickelt hat, liegt auch an Allguth selbst. Das Unternehmen lässt seinen Tankstellenpartnern viel unternehmerische Freiheit. Seipelt weiß das aus eigener Erfahrung, und zwar nicht erst seit 2019. Denn angefangen hat er in der Zentrale von Allguth in Gräfelfing bei München. Dort war er zunächst drei Jahre lang für die Planung und den Umbau von Waschstraßen zuständig. Dann wechselte er in die Getränke-/Shopabteilung, bevor er schließlich ins Pächterdasein wechselte – und zwar genau an eben jene Station, an der er Jahre zuvor den Umbau der Waschstraße verantwortete. „Diese Station lässt mich nicht los“, lacht er.

Schon während er noch in der Zentrale beschäftigt war, beeindruckte ihn, dass Allguth so viel Unternehmertum bei den Tankstellenpartnern zulässt. „Ich freue mich jeden Tag, dieses Unternehmertum jetzt selbst ausleben zu können. Dass ich sozusagen die Seiten gewechselt habe, habe ich nie bereut“, sagt der engagierte Tankstellenbetreiber.



Mineralölgesellschaft, Steuerberater und Tankstellenbetreiber müssen zusammenarbeiten.

Für Stille sind das Zulassen von Eigenverantwortung und das Vertrauen seitens der Allguth einer der Erfolgsfaktoren einer Tankstelle. „Wenn die Gesellschaft nicht mitzieht und ihren Betreibern keine eigenen Entscheidungen zutraut, blockiert das. Es erschwert die Umsetzung neuer Ideen enorm und führt dazu, dass vom Betreiber keine Impulse mehr kommen. Ausgerechnet von der Person, die den jeweiligen Standort und die Kunden dort am allerbesten kennt! Das ist fatal. Bei Allguth ist das ganz anders. Das System ist absolut fair aufgebaut und die Tankstellenpartner dürfen ihre eigenen Ideen einbringen.“ Der Steuerberater spricht von einem „Dreiecksverhältnis“, das stimmen muss. Mineralöl-/Handelsgesellschaft, Steuerberater und Betreiber müssen an einem Strang ziehen. „Von unseren Mandanten erwarten wir schon Mitarbeit. Erfolg ist planbar – aber keine Einbahnstraße. Auf jeder Seite müssen die Hausaufgaben erledigt werden“, sagt Stille.

Es steht und fällt mit der Digitalisierung

So auch bei der Digitalisierung. Als Seipelt seine Station in Ingolstadt übernahm, war noch die alte Schule angesagt. Doch „da wird ganz viel Arbeitsleistung verschenkt“, weiß der Betreiber. Sein Ziel war es, die Station zu digitalisieren, denn das ist für ihn die Basis zum Erfolg. „Digitalisierung geht natürlich nicht von heute auf mor-

gen“, sagt er. „Wir haben hier an der Station etwa sechs Monate gemeinsam getüftelt, bis wir die ideale Lösung hatten.“ Auch hier hat sich gezeigt, dass Engagement vom Tankstellenbetreiber immens wichtig ist und Seipelt sagt sehr ehrlich: „Bei Allguth kann und darf ich solche Dinge machen. Ob ich diesen Aufwand für eine große Gesellschaft betreiben hätte, die mich dann doch wieder als Nummer wegschiebt, bezweifle ich.“

„Ich freue mich jeden Tag, dieses Unternehmertum jetzt selbst ausleben zu können.“

Thomas Seipelt, Tankstellenunternehmer

Im Zuge der Digitalisierung stellten Seipelt und Stille bald fest, wie groß die verborgenen Potentiale wirklich waren. In dieser Zeit wurde auf der Station dann auch das Kassensystem zu Huth gewechselt. Damit ist die gesamte Belegschaft sehr zufrieden. Alleine die digitale Abrechnung entzerre den Alltag. „Mein Mitarbeiter in der Waschanlage zum Beispiel kann die Abrechnung jetzt viel schneller erledigen und hat dann Zeit und Luft für seine anderen Aufgaben“, so Seipelt. Im Ergebnis sind nun sämtliche Prozesse von der Kassenführung über Bestellungen und Abrechnungen bis hinein in Buchhaltung inklusive sämtlicher Belege voll digitalisiert.



© Bettina Gattler

Vorzeigeobjekt: In der Allguth Station in Ingolstadt sind sämtliche Prozesse voll digitalisiert.

siert. „Damit ist ein großer Schritt für eine erfolgreiche Zukunft gemacht“, fügt Stille hinzu.

Praxisbeispiel Salztabletten

Tankstellenbetreiber Seipelt nennt auch ein ganz konkretes Beispiel aus der Waschanlage, bei der ihm die Digitalisierung stundenlanges Suchen erspart hat: „Vor rund 1,5 Jahren hatten wir eine Palette Salztabletten bestellt. Jetzt haben wir den Beleg dafür gebraucht. Wären wir nicht inzwischen digitalisiert, hätte jemand von uns etliche Ordner nach dem Beleg durchsuchen müssen. Das hätte Stunden dauern können. So aber habe ich keine zwei Minuten gebraucht. Mit wenigen Klicks hatte ich den richtigen Beleg.“

Indem die Abläufe einfacher werden, kann der Betreiber die Aufgaben auch besser delegieren. Etwa die bereits genannte Abrechnung in der Waschanlage. „Mein Ziel ist es, dass jeder Kollege theoretisch an jedem Posten in der Tankstelle spontan einspringen kann“, so Seipelt. „Selbstredend zähle auch ich selbst dazu und sehe mich durchaus in einer Vorbild-Funktion.

So wie ich arbeite, so sollen auch meine Angestellten arbeiten. Wenn ich etwas nur halbherzig erledige, kann ich nicht von anderen verlangen, es besser zu machen oder sogar meine Nachlässigkeit auszumerzen.“

Die Digitalisierung ist eine der Stellschrauben für dauerhaften Erfolg. Eine weitere Stellschraube ist die Pflege des Warenwirtschaftssystems. Nach Ansicht von Steuerberater Stille ist es sogar „der Knackpunkt“. Das Warenwirtschaftssystem von Huth funktioniert „ganz hervorragend“, aber man müsse es vernünftig anwenden. Ansonsten werde viel Leistung verschenkt. „Wenn es in einer Tankstelle hakt, wird in den überwiegenden Fällen das Warenwirtschaftssystem nicht voll genutzt oder nicht vernünftig gepflegt. Das kann zwar durchaus eine gewisse Zeit gutgehen. Fehler gehören außerdem dazu. Aber sie dürfen nicht existenzgefährdend sein“, betont Stille. Die Warenwirtschaft bezeichnet er als „Herzstück der Station. Ohne sie kann Herr Seipelt keine Entscheidung treffen, er kann keine Kontrollen durchführen, er weiß nicht, wie er kalkuliert, kann seinen Bestand nicht optimal managen. Auch eine

aussagekräftige monatliche BWA durch uns ist ohne Abstimmung mit einer gepflegten Warenwirtschaft nicht möglich.“

Bei Unklarheiten unbedingt rechtzeitig melden

Der Steuerberater rät Tankstellenbetreibern deshalb dringend, sich bei Problemen oder Unklarheiten frühzeitig zu melden. „Irgendwann habe zwar auch ich Feierabend“, sagt Stille dazu mit einem Augenzwinkern, um gleich darauf mit vollem Ernst zu betonen: „Betriebswirtschaftliche Fragen und Probleme haben aber keine Saison und keine Bürozeiten. Bei Problemen oder wenn etwas ungewiss ist, bin ich da. Und wenn ich nicht da bin, dann ein Kollege der Contax Steuerberatung.“

Bei dringenden Fragen braucht ein Tankstellenbetreiber also keine Angst zu haben, ab einem vermeintlichen Feierabend um 17 Uhr auf sich allein gestellt zu sein. Die Contax Steuerberatung hat es sich auf die Fahnen geschrieben, Mandanten betriebswirtschaftlich zu (beg)leiten. Und das kann über eine bloße Beratung hinausgehen.

Vor allem aber begleitet Contax Steuerberatung ihre Tankstellenunternehmer permanent. Neben dem Warenwirtschaftssystem ist nämlich die laufende BWA einer der Faktoren, die über den Erfolg einer Station entscheiden. „Das Entscheidende ist die monatliche Abstimmung mit der Warenwirtschaft“ sagt Steuerberater Stille klipp und klar, während Seipelt zustimmend nickt. Die BWA ist warengruppenbezogen. Pro Warengruppe ist eine Marge hinterlegt „und diese Marge stimmen wir monatlich mit der Warenwirtschaft ab. Das ist ganz wichtig! Denn unsere Analyse, die wir dann machen, ist die Entscheidungsgrundlage für Herrn Seipelt und für unsere Beratung, wie er sich unternehmerisch verhalten soll.“ Final führt das auch dazu, dass Entscheidungen vergleichsweise schnell getroffen werden können. „Bei manch anderen Steuerberatern“, so führt Seipelt aus, „ist das ein ewig langer Prozess. Solch detaillierte Analysen gibt es dort teilweise gar nicht. Aber bei Contax Steuerberatung läuft das Hand in Hand.“

Hand in Hand. Gemeinsam. Diese Begriffe fallen immer wieder. „Wir haben das gemeinsam entschieden.“ Für Steuerberater Stille ist immer Herzblut dabei: „Geht es Herrn Seipelt gut, geht es mir auch gut“, bringt er es auf den Punkt. „Dieses Dabeisein, das gemeinsame – das leben wir bei Contax.“ Entsprechend deutlich wird er dann auch mitunter im Alltag. Es kann durchaus vorkommen, dass ein Mandant dann hört „das ist Quatsch, das machen

wir nicht“, lacht Stille. Eine solche Aussage hat dann natürlich ihren Grund und Betreiber Seipelt ist durchaus dankbar für solche Einwände.

Kaum noch Inventurdifferenzen

Ein solcher Einwand war zum Beispiel, die Zigaretten-Inventur nach gewohntem Muster durchzuführen, sprich von links nach rechts. „Bei mir war es so: Ich fange Montag früh an und bin am Abend mit der Inventur fertig“, erzählt Tankstellenbetreiber Seipelt. „Nur ein gewisser Teil der Mitarbeiter hat dann aber gesehen, dass da gerade etwas passiert. Die anderen, die gerade an dem Tag nicht da waren, haben nichts davon mitbekommen.“

Der Tipp vom Steuerberater war dann, die Inventur nach Regalplatznummer einzuführen. Das bedeutet, jedes Regal oder jedes Bauteil bekommt eine eigene Nummer. Dann wird zum Beispiel am Montag Inventur von Nummer eins und zwei gemacht, am Dienstag drei, am Mittwoch vier und fünf und so weiter. Das hat für den Unternehmer zwei Vorteile: „Zum einen brauche ich dafür pro Tag nur etwa eine halbe Stunde. Vor allem aber signalisiert diese permanente Arbeit am Regal den Mitarbeitern: Da passiert was.“ Ergebnis: Der Schwund im Zigarettenbereich ist signifikant gesunken. Es gibt kaum noch Ausreißer, fast keine Inventurdifferenzen mehr.

Die optimierte Inventur ist eins der Rädchen, die, wenn sie ineinandergreifen,



© Thomas Seipelt

Thomas Seipelt hat früher in der Zentrale von Allguth gearbeitet.

zum Erfolg einer Station führen. In jeder Station stecken noch Potentiale, da ist sich Steuerberater Stille sicher. Es spricht sogar von liegengelassenen Gewinnen im niedrigen fünfstelligen Bereich. Wenn Tankstellenunternehmer, Steuerberater und Mineralöl-/Handelsgesellschaft an einem Strang ziehen, können sie theoretisch jede Station zur Vorzeigestation entwickeln.

Bettina Göttler