



Netzoptimierung

Gutes besser machen

TEXT | BILD: BERND FIEHÖFER | MUNDORF MINERALÖLHANDELS-GMBH & CO. KG

Der deutschlandweite Ansatz von Betreuung und Beratung sowohl unter steuerlichen als auch betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten stellt die grundlegende Herangehensweise der Wittener Branchenexperten dar. Sie analysieren auf allen betriebswirtschaftlichen Ebenen die Geschäftsprozesse von Unternehmen der Mineralölwirtschaft vom Einzelbetrieb bis zur Mineralölgesellschaft. Dank ihrer umfassenden, sehr detaillierten Expertise gelangen ihnen sinnvolle Vorschläge gegenüber dem Tankstellenunternehmer, um die Wirtschaftlichkeit gezielt zu verbessern.

WIRTSCHAFTLICHKEIT ERHÖHEN

„Wir haben den Anspruch, uns ständig weiterzuentwickeln und Gutes noch einmal besser zu machen“, sagt Fabio Mundorf, der gemeinsam mit seinem Bruder Luca und Christian Kast die Geschäfte bei Mundorf Tank führt und sich seit einiger Zeit von Markus Stille beraten lässt. „Wir wurden vor einiger Zeit auf Vorträge von Markus Stille aufmerksam, tauschten uns in der Folge mit dem Ziel aus, die Wirtschaftlichkeit an unseren Tankstellen weiter zu verbessern. Wir zeigten uns an der Situation sehr interessiert, unser Unternehmen mit aktuell 23 Tankstationen, von den wir einige selbst betreiben und andere verpachteten, von jemanden Außenstehenden durchleuchten zu lassen“, beschreibt Fabio Mundorf den Start in eine inzwischen sehr erfolgreiche Zusammenarbeit. „Wir wollten erfahren, wie sich unsere Tankstellen untereinander aber auch gegenüber anderen wirtschaftlich positionieren.“ Markus Stille fand in der Tat noch Optimierungspotenzial. Die Mundorf Tank Geschäftsführer drehten daraufhin erfolgreich die entsprechenden Stellschrauben, wie Fabio Mundorf verrät. Er betont diesbezüglich: „Von daher sind also auch die Erfolge, die wir in Zusammenarbeit mit Markus Stille erwirtschaftet haben, nicht von der Hand zu weisen.“

EINSPARPOTENTIALE IM KOSTENBEREICH

Vor dem Hintergrund der immens gestiegenen Fixkosten in der Tankstellenbranche und trotz einer bisher permanent anzupassenden Kalkulation im Verkaufssortiment insgesamt wollte man zudem herausfinden, wo, wie und in welcher Höhe eingespart werden kann. Hierbei wurden aus Branchenerfahrung und den passenden Vergleichszahlen Ergebnisse über eine Vielzahl von Kostenpositionen herausgefiltert.

„Ich finde es gut, wenn man sich jemanden dazuholt, der von außen auf eine andere Art und Weise sich der Sache noch einmal annähert und mit neuen Ansätzen neue Impulse geben kann.“

Fabio Mundorf

„Die Analysen verdeutlichten, dass wir noch wirtschaftliches Wachstumspotenzial hatten“, konstatiert Fabio Mundorf und spricht aufgrund dessen eine klare Empfehlung an Branchenkollegen aus. „Wir schätzen Herrn Stille mit seiner umfangreichen fachlichen Kompetenz und Expertise, die er mitbringt. Er weiß genau, was er

„Es ging uns darum, die Wirtschaftlichkeit der in Eigenregie geführten und auch verpachteten Stationen noch einmal zu durchleuchten und dabei Optimierungspotential zu finden.“

Fabio Mundorf

tut und erkennt sehr schnell ungenutzte Potenziale.“ Arbeit, die vor allem Vertrauen und Mitarbeit braucht. Die Stationsleiter von Mundorf wurden im Vorfeld in einem vorbereitenden Seminar entsprechend geschult. Zur Potenzialfindung und Realisierung ist Teamleistung nötig.

ERFOLGE IN KURZER ZEIT

Ein Optimierungsprojekt, das erst Ende vergangenen Jahres startete und vor etwa vier Monaten in die unmittelbare Umsetzung ging. Die Erfolge in so kurzer Zeit liegen vor allem darin begründet, dass „wir einen sehr großen Artikelstamm an unseren Tankstellen führen. Wenn wir über die Tankstelle sprechen, macht dies vielleicht nur ein, zwei oder Prozent aus. Rechnet man dies auf 365 Tage unter Berücksichtigung der großen Umsätze etwa im Getränkebereich hoch, kommen da schon nennenswerte Potenziale zusammen“, konstatiert Fabio Mundorf.

„Der damalige Optimierungsstart“, so sagt Markus Stille heute, „begann mit unserem Angebot zur Potenzialfindung an die Mundorf Tank Geschäftsführung infolgedessen wir zunächst Geschäftsberichte von Pachtstationen prüften. Daraus intensivierte sich der Kontakt mit der Folge, dass Mundorf Tank die Komplettoptimierung sowohl der in Eigenregie geführten als auch bei den Pachtstationen wünschte. Daraufhin begannen wir tatsächlich aus der Tiefe der Warenwirtschaft heraus, zu optimieren – von der Umfeldbetrachtung, über die Artikelleben bis in die Kalkulation. Sämtliche Prozesse wurden unter die Lupe genommen. Hier arbeiteten wir uns über Wareneingänge bis zur Inventur durch. Ergänzend bekamen wir von den Pachtstationen Inventurberichte und Margenlisten und glichen sie mit den jeweiligen betriebswirtschaftlichen Auswertungen ab.“

QUALITÄT DER WARENWIRTSCHAFT

Ein Schwerpunkt der Beratungen umfasste die Optimierung der Warenwirtschaft mit Blick auf ihre Qualität und ihre Margensituation. „Wir stimmten dies zuvor mit den jeweiligen betriebswirtschaftlichen Analysen ab und prüften deren Aussagekraft. Und wir deckten in die-



„Wir gaben auch Hinweise, die die gesamte Shop-Ratio betraf... in welchen Warengruppen im Verhältnis zur Kundenfrequenz vielleicht noch mehr Umsatz generiert werden könnte.“

Markus Stille

sem Zusammenhang hier und da auch Manipulationen auf und ermittelten, dass Margen nicht erreicht werden. Aus meiner Sicht waren dies erhebliche Ressourcen, auf einigen Stationen fünf bis zehn Tausend Euro, auf anderen 50 bis 70 Tausend Euro pro Jahr an wirtschaftlichen Ergebnissen, die aus den unterschiedlichsten Gründen nicht realisiert wurden.“

Wichtig war, dass Markus Stille stets auswertende Gespräche sowohl mit der Geschäftsführung als auch mit Tankstellenleitern und Pächtern führte und über den Stand der Dinge informierte immer mit dem Ziel, gewinnbringend zu optimieren. Es ging in allen Prüfungen vordergründig immer wieder um die Qualität der Warenwirtschaft, die Abstimmung mit den BWAs und die noch immer vorhandenen Potenziale. „Wir gingen sogar noch weiter“, sagt Markus Stille, „und entsandten zwei Mitarbeiter unseres Teams für jeweils zwei Tage

„Wir beraten hoch branchenspezialisiert und haben dafür inzwischen auch Experten im Team, die keine Steuerberater, jedoch sehr erfahren in der Tankstellenbranche sind. Sie können bis in die operative Ebene eingreifen und unterstützen. Es geht uns stets darum, Potenziale zu bergen.“

Markus Stille

in die Tankstellen und drehten die Betriebe von ‚rechts‘ auf ‚links‘.“ Die Rede ist von Artikelpräsentation, Preisauszeichnung und Kalkulation genauso, wie über Warenwirtschaft und Sauberkeit sowie Bistro und Wettbewerb und immer wieder Gespräche mit den Verantwortlichen der jeweiligen Teams.“ Diese Arbeit erfolgt auch unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit, da in der Folge monatlich geschaut wurde und wird, wie Ermitteltes umgesetzt wurde. „Wir sprechen hier über Potentiale im sechsstelligen Bereich“, informiert Markus Stille.

FRÜHERKENNUNG NOTWENDIG

Zugleich muss jedoch auch gesagt werden, dass viele Tankstellenunternehmer der Branche die gerade beschriebenen Notwendigkeiten viel zu spät erkennen. Meist erst dann, wenn es wirtschaftliche Schwierigkeiten gibt. Auch große Optimierungspotentiale bleiben häufig unbeachtet, solange die wirtschaftliche Situation noch nicht problematisch ist. „Mir geht es darum, Potentiale aufzudecken und die Tankstellenbetriebe, die bereits gut laufen, noch besser zu machen. Mundorf Tank ist technisch und wirtschaftlich sehr innovativ und optimiert aus einer guten wirtschaftlichen Situation heraus, um sich selbst und seine Partner mit Weitblick sicher aufzustellen.“

ERWEITERTES BERATUNGSSPEKTRUM

Die Beratungstätigkeit des Teams der Contax Steuerberatungsgesellschaft umfasst neben der optimierenden Potentialberatung weitere Themengebiete. Dazu gehört auch ein Beratungsangebot, wenn in Mineralölgesellschaften wirtschaftliche Entscheidungen getroffen werden, wenn Investitionen geplant und getätigt werden sollen, quasi in allen den Tankstellenbetrieb betreffenden wirtschaftlichen Bereichen – Investitionen im Anlagevermögen und Auftragsvergaben in Neubau und Modernisierung von Tankstellen beispielsweise entschieden werden sollen. Bei Mundorf Tank lobt Markus Stille die innovativen Denkweisen, das offene Geschäfts-

