



Höhere Fachprüfung für Detailhandelsmanager und Detailhandelsmanagerinnen

Beilage 1:
Tankstelle mit Verkaufsmöglichkeit



Branche

Der europäische Vergleich zeigt, dass die Schweiz über eines der dichtesten Tankstellennetze Europas verfügt. Die Zahl der Einwohner pro Tankstelle liegt in anderen europäischen Ländern deutlich höher. Die Gesamtzahl der Standorte ging in den letzten Jahren in der Schweiz aber kontinuierlich zurück. Am Ende des Jahres 2020 waren es 3.357 Tankstellen und damit knapp 270 weniger als noch im Jahr 2010. Tankstellen mit Tankwart wurden in den letzten Jahren auch in der Schweiz immer seltener. Als alternative Serviceleistung bieten Tankstellen hingegen immer öfter ein umfangreiches Warensortiment in ihren Shops an. Die Anzahl der Standorte mit einer Ladenfläche von über 50 Quadratmetern stieg entsprechend seit 2010 an. 2020 waren die Shop- Tankstellen für etwa 73 Prozent des Absatzes verantwortlich, wobei nicht einmal die Hälfte aller Tankstellen über eine Einkaufsmöglichkeit verfügt.

Franchise System

Im Markt ist es stark verbreitet, dass der Eigentümer einer Tankstelle eine Verkaufsmöglichkeit nicht selbst entwickelt, sondern ein Konzept einkauft. In der Regel wird ein solches Konzept im Franchising System vergeben.

In einem Franchising System vergibt der Franchisegeber an einen Franchisenehmer ein Exklusiv-Recht an einem Standort oder einer Region, um mit einem bestimmten standardisierten Konzept eine Tankstelle mit Laden zu betreiben. Der Franchise-Nehmer investiert eigenes Kapital in den Umbau und entrichtet dann im laufenden Betrieb eine jährliche Gebühr an den Franchisegeber. In der Regel sind das um die 5% von Umsatz. Der Franchise-Nehmer profitiert dabei von einem möglichen Gewinn bei guter Geschäftstätigkeit als eigenständiger Unternehmer, ohne selbst ein eigenes Konzept entwickeln zu müssen. Es kann im Gegenzug auf ein funktionierendes Retail Konzept vertrauen, welches im Markt bekannt und bewährt ist. Vom Franchise-Geber wird das Konzept, die Einrichtung, die Sortimentierung und Preisgestaltung, Marketingunterstützung, Arbeitsabläufe und Checklisten und Trainingsunterlagen zur Verfügung gestellt, bei dem der Franchisegeber dem Franchisenehmer Struktur, Organisation, Schulung, Ladenbau etc. zur Verfügung stellt. Das Franchising System bietet einem Unternehmer also Antworten zu nahezu zu allen betrieblichen Fragestellungen wie Einkauf, Sortiment, Kassensysteme, Belieferung, Personal, Schulung, Finanztools auf standardisierte und bewährte Strukturen zurückgegriffen werden kann.

Die Investitionen belaufen sich je nach Laden auf 300'000 CHF bis 500'000 CHF. Dieses Geld muss der Franchise-Nehmer einbringen. In der Regel kann auch mit dem Franchise-Geber finanziert werden. Dieses Geld muss amortisiert werden, immer zuzüglich eines Zinses von z.B. 5% jährlich. In der Regel kann grundsätzlich von Margen Vorteilen profitiert werden, da der Franchisegeber zentralisiert einkauft und optimierte Sortimente anbietet.



Mitbewerber Tankstellstellen

Größter Anbieter nach Anzahl der Standorte war auch im Jahr 2020 Avia. Mit insgesamt 565 Tankstellen ist der Vorsprung trotz eines Rückgangs um 29 Standorte gegenüber dem Vorjahr vor dem zweitgrößten Betreiber Agrola weiterhin deutlich. Seit 2011 reduzierte sich die Anzahl der Avia-Tankstellen aber insgesamt um 107. Insgesamt verringerten viele der großen Anbieter im Vergleich zu 2010 die Zahl ihrer Standorte. Nur Migrol, Coop und Socar erweiterten ihr Netz in diesem Zeitraum. Die Mitbewerber im Tankstellen Geschäft sind:

- Avia (ca. 600 Tankstellen)
- Agrola (ca. 450 Tankstellen)
- BP (ca. 335 Tankstellen)
- Migrol (ca. 312 Tankstellen)
- Coop Mineralöl (ca. 250 Tankstellen)
- Socar (ca. 200 Tankstellen)

Eine klassische Tankstelle ist traditionsgemäss sehr stark vom schwankenden Ölpreis abhängig. Die Umsätze können daher ebenfalls stark schwanken.

Tankstellen mit Einkaufsmöglichkeit

Die unabhängigen Tankstellen sind sehr stark verdrängt worden und es sind nur noch einige wenige selbstgeführte Unternehmertankstellen auf dem Markt. Mit dem Einzug der Tankstellen mit Einkaufsmöglichkeit, die auch am Sonntag geöffnet haben, ist die Tankstelle fester Bestandteil des Konsumverhaltens geworden. Sehr verbreitet im Tankstellenmarkt mit Store ist das Franchising. Grosse Anbieter die Ladenkonzepte im Franchising anbieten sind unter anderem:

- Migros mit MIGROLINO
- Coop mit COOP PRONTO
- Landi mit AGROLA
- Avia mit SPAR EXPRESS
- Shell mit SHELL
- BP mit WILD BEAN
- Tamoil mit AVEC

Im Markt gibt es grundsätzlich zwei Arten von Anbietern. Anbieter, die selbst Treibstoff vertreiben, wie zum Beispiel die Migros, die zusätzlich ein Franchising anbietet unter dem Namen «Migrolino». Die zweite Art von Anbietern hat sich ausschliesslich auf das Shop-Modul spezialisiert. Hier sind im Markt vor allem Spar mit «Spar Express» und Valora mit «Avec» stark vertreten. Sie gehen immer eine Kooperation mit einem Tankstellenanbieter ein. In diesem beiden Fällen z.B. AVIA mit Spar Express und TAMOIL mit Avec.



Tankstelle der Zukunft

Bislang konzentriert sich das Tankstellengeschäft dabei auf die Säulen Kraftstoffe, Shop und Autowäsche. Eine zunehmende Fahrleistung und neue Mobilitätstrends sorgen dafür, dass sich diese Bereiche weiterentwickeln. 2040 könnten außerdem weitere Leistungen hinzukommen, die Kunden mit und ohne Auto an die Stationen führen. Weiterentwicklung der drei Säulen Bereits jetzt besuchen Kunden die Tankstellen nicht nur zum Tanken – denn viele Kundentransaktionen beinhalten mittlerweile keinen Kraftstoffartikel mehr. Ein Großteil der Menschen bewegt sich weiterhin mit dem Auto fort. Durch den Wandel der Fahrzeugflotte verschiebt sich bis 2040 allerdings die Kraftstoffnachfrage. Der Bedarf an konventionellen Kraftstoffen geht vor allem durch die zunehmende Elektrifizierung – insbesondere durch die steigende Marktpenetration der Hybridfahrzeuge – sowie Effizienzsteigerungen in der Motorentechnik zurück. Mit der wachsenden Zahl an Elektrofahrzeugen – auch bei Nutzfahrzeugen – sowie Plug-in-Hybriden wird jedoch gleichzeitig der Aufbau von Ladestationen an Tankstellen attraktiver. Für den kurzen Stopp auf dem Weg sind besonders UltraFast-Charging-Ladesäulen attraktiv. Außerdem werden zukünftig alternative Kraftstoffe wie LNG, CNG oder Wasserstoff an Stationen mit entsprechender Nachfrage zum Kraftstoffmix gehören. Im Kontext von autonomen Flotten und Sharing-Angeboten wird sie sogar noch relevanter. Denn Flottenfahrzeuge werden häufiger gewaschen und gereinigt werden. Mit sich ändernden Konsumgewohnheiten hält auch das Shop Geschäft Entwicklungspotenziale bereit.