

Vorfahrt für die Waschstraße



Um in einem weitgehend konsolidierten Markt erfolgreich bestehen zu können, betreiben Tankstellenunternehmer heute vielfach Zusatzaktivitäten, wie etwa Autowaschanlagen. Die zunehmend mittelständisch geprägte Branche – Tendenz steigend – tut gut daran, sich bei der Anschaffung solcher Objekte moderner Finanzierungsmittel zu bedienen und dabei auf einen Partner zu setzen, der sich mit ihren spezifischen Anforderungen und Bedürfnissen genau auskennt.

Die heutigen Märkte sind durch steigenden Wettbewerbsdruck und Konsolidierung geprägt. Der Tankstellenmarkt bildet da keine Ausnahme. So nimmt die Anzahl der Tankstellenunternehmen seit den Siebzigerjahren kontinuierlich ab. Unabhängig vom Betreibermodell des Einzelnen sieht sich die gesamte Branche mit spezifischen Risiken konfrontiert. Laut der im Auftrag des bft (Bundesverband Freier Tankstellen e. V.) von der cope Capital Services GmbH erstellten Studie zählen neben dem Kostendruck auch die relativ kurzfristigen stattfindenden Veränderungen gesetzlicher Vorschriften sowie technologische Neuerungen dazu.

Doch es gibt auch Faktoren, die zu dem wirtschaftlichen Erfolg einer Tankstelle beitragen können. Zusatzangebote wie etwa Autowaschanlagen bieten da gute Aussich-

ten. Während bei vielen Investitionsvorhaben kaum vorhersehbar ist, welche konkreten Erträge den Kosten gegenüberstehen, ist das bei der Neuanschaffung einer Autowaschanlage ganz anders: Der Tankstellenbetreiber kann sehr genau planen und kalkulieren.

So ermitteln beispielsweise die Fachberater der Otto Christ AG, einer der führenden Hersteller von Autowaschanlagen in Europa, gemeinsam mit ihren Kunden anhand einer individuellen und detaillierten Standortanalyse die potenziellen Erträge der (neuen) Waschanlage. Wenn die Ertragsmöglichkeiten be-



WASCHANLAGE: In enger Kooperation mit der Otto Christ AG bietet MMV Leasing Tankstellenbetrieben auf ihre spezifischen Bedürfnisse zugeschnittene Finanzierungskonzepte.

„Auf Basis einer genauen Kalkulation können wir vorhersehen, welche Erträge die geplante Waschanlage erwirtschaften kann. Dies gilt auch für Ersatzinvestitionen wie etwa ältere Waschstraßen, die dank neuester Technik mehr Umsatz bei niedrigerem Energieverbrauch erzielen können.“

FRANK RIEDMÜLLER,
Leiter Partnervertrieb Süd
bei MMV Leasing



kannt sind, werden die gut kalkulierbaren Kosten für Wasser, Energie und Ähnliches von diesen abgezogen. Bereits dann zeigt sich die Rentabilität der Investition.

BEWÄHRTES MITTEL LEASING

Eine Hürde gibt es aber noch, die es zu nehmen gilt: die Finanzierung. Hier erweist sich Leasing als ein bewährtes Mittel, um das Investitionsrisiko auf ein Minimum zu reduzieren. „Die Finanzierungskosten werden auf klare und transparente Weise ebenfalls in die

Kalkulation einbezogen“, beschreibt Frank Riedmüller, Leiter Partnervertrieb Süd bei MMV Leasing – in enger Kooperation mit der Otto Christ AG bietet die Leasinggesellschaft Tankstellenbetrieben geeignete Finanzierungskonzepte. „Auf der Grundlage einer seriösen und zuverlässigen Kalkulation sind wir in der Lage, vorherzusehen, welche Erträge die geplante Christ-Waschanlage tatsächlich erwirtschaften kann. Dies gilt auch für Ersatzinvestitionen wie etwa in die Jahre gekommene Portalwaschanlagen oder Waschstraßen, die dank neuester Technik einen

erhöhten Umsatz bei niedrigerem Energieverbrauch erzielen können.“

BREITES PRODUKTSPEKTRUM

Das Spektrum der Produkte, die Tankstellen über Leasing oder Mietkauf finanzieren können, ist breit und vielfältig und deckt ihren gesamten Bedarf – von der Alarm- und Beleuchtungsanlage über Kaffeeautomaten, Kassensysteme und -software, Kühlschränke, LED-Preisanzeigen, Staubsauger oder Saugplätze bis hin zu Sicherheitstechnik, Verkaufstheke, Waschanlage, Werkstatteinrichtung und Zapfsäulen.

Viele dieser Objekte gehören übrigens auch zur Ausstattung von Unternehmen anderer Branchen. „Mit einem professionellen Finanzierungspartner an ihrer Seite, der mit beratungskompetenten Firmenkundenbetreuern stets für persönliche Gespräche zur Verfügung steht, sind Unternehmer in der Lage, ihre Anschaffungsvorhaben zu realisieren“, bringt es Riedmüller auf den Punkt. „Mit genau diesen Eigenschaften und nach der Firmendevise „Jederzeit ein Partner“ bietet MMV Leasing seit mehr als 50 Jahren dem deutschen Mittelstand größtmögliche Investitionssicherheit.“

Graziella Mimic ■

INFO

Mit mehr als 1.100 Mitarbeitern europaweit erwirtschaftet die Otto Christ AG heute auf einer Produktionsfläche von 71.139 Quadratmetern einen Jahresumsatz von 124 Millionen Euro. Es existieren Tochterfirmen in Österreich, der Schweiz, den Niederlanden, der Tschechischen Republik, der Slowakei, Ungarn, Spanien und Frankreich.

Bereits seit 1963 zählt die Firma Christ zu den führenden Herstellern von Autowaschanlagen in Europa. Das Produktprogramm reicht von der Portalwaschanlage über die Waschstraße, Tram- und Zugwaschanlage, Polieranlage, Lkw-Bus-Waschanlage bis hin zum SB-Waschplatz und zur Wasser-Rückgewinnungsanlage. Auch das komplette Zubehörsortiment, wie etwa Staubsauger, HD-Reiniger, Werbemittel, Magnetkartenleser, sowie die Autowasch- und Pflegeprodukte werden im Werk in Memmingen (Deutschland) produziert. Der Exportanteil beträgt circa 48 Prozent.

