

# Der **TIV** zückt sein scharfes **SCHWERT**

Diesmal geht es gegen „Shell“. Verbände haben viele Möglichkeiten, für die Interessen ihrer Mitglieder zu kämpfen. Eines der wirkungsvollsten Mittel ist dabei die Verbandsklage. Nicht jeder Verband ist rechtlich in der Lage, eine Verbandsklage zu führen, der TIV kann dieses scharfe Schwert zücken.

TEXT: HERBERT W. RABL FOTO: XXXXX STOCK.ADOBE.COM/JONBILOUS;PBH

Das hat bereits „Aral“ erst vor Kurzem erfahren müssen. Der TIV hat per Verbandsklage einen für „Aral“ zentralen Punkt aus dem „Aral“-Vertrag kegelt. Jetzt muss sich „Shell“ wappnen, denn der TIV greift die Einkaufs-Vertragsarchitektur mit voller Breitseite an, klagt gegen den aktuellen „Shell“-Vertrag. Der Grund: Aus Sicht des TIV und vieler



„Shell“ jetzt vor dem Kadi.

## **Tankstellen Interessen- Verband e.V.**

Heinestraße 3  
67433 Neustadt a.d. Weinstr.  
**TEL** (06321) 88 02 92  
**FAX** (06321) 88 02 94  
buero@tankstellenverband.org  
www.tankstellenverband.org

### **Mitglied werden:**

- Top-Infos für's Geschäft
- Günstiger Rechtsschutz
- Rat, Hilfe und Beistand
- Gemeinsam stärker
- Die Stimme der Tankstellen

„Shell“-Stationsgeschäftsführer sind einige Regelungen im aktuellen „Shell“-Vertrag eine ziemliche Unverschämtheit. Gleiches gilt im Übrigen für den neuen „Shell“-Vertrag, der gerade ausgerollt wird und auf den auch die jetzige Klage Auswirkungen hat. Die meisten „Shell“-Pächter fühlen sich als Geschäftsführer von mittelständischen Unternehmen und wollen sich nicht wie Schulbuben behandeln lassen, zumal sie voll im Risiko stehen.

Das Kernstück der Klage sind die fragwürdigen Einkaufskonditionen: „Shell“ verpflichtet seine Pächter vertraglich, 90 Prozent der Shop-Produkte

von der „Shell“-Tochter „Carissa GmbH“ zu beziehen. Nur zehn Prozent darf der Anteil des lokalen Sortiments betragen. Dabei behält sich „Shell“ das Recht vor, die Größe der Verkaufsfläche für das lokale Sortiment unter angemessener Berücksichtigung der Interessen des Partners zuzuweisen. Außerdem müssen Pächter einen Antrag stellen und sich von „Shell“ schriftlich genehmigen lassen, wenn sie lokale Sortimente lagern, verkaufen und die entsprechenden Lieferanten selbst wählen wollen. Und das Ganze kostet eine Extra-Pacht. Wer dennoch ohne Genehmigung Produkte anbietet, muss pro nicht genehmigtem Produkt 250 Euro Strafe zahlen. Eine einmal erteilte Genehmigung kann „Shell“ widerrufen und verlangen, bestimmte Produkte aus dem lokalen Sortiment binnen 30 Tagen zu entfernen.

Auf die „Carissa GmbH“ sind viele Shell-Pächter ohnehin nicht gut zu sprechen, denn „Carissa“ ändert die Einkaufspreise regelmäßig, ohne dass die Partner frühzeitig darüber informiert werden. Dadurch wird verschleiert, dass

es überhaupt Preisanpassungen gegeben hat – mit der Folge, dass Partner, die die Änderungen nicht rechtzeitig erkennen, empfindliche Margenverluste erleiden können.

In vielen Fällen fällt die Erhöhung des Einkaufspreises erst beim Wareneingang auf. Wenn an dieser Stelle nicht genau hingesehen wird – was angesichts der Vielzahl an Preisänderungen und der Tatsache, dass die Warenannahme häufig von Stationsmitarbeitern durchgeführt wird, keine Seltenheit ist – wird die notwendige Margenanpassung regel-

mäßig übersehen. Ein offizieller Ordersatz mit den angepassten Preisen wird seit rund zwei Jahren überhaupt nicht mehr versendet. Selten erfolgt eine Preisänderungsankündigung auf der internen Internetplattform von „Carissa“, auf der sich der Partner eigenständig informieren muss. Intransparent ist derlei auf jeden Fall, man könnte es auch Willkür nennen. Nicht ohne Grund spricht der TIV seit Jahren von Verhältnissen im Tankstellenmarkt, die an Leibeigenschaft erinnern. 2015 schrieb der „Energie-Informationsdienst“: „Es ist erstaunlich,

dass die Tankstellenfirmen bei diesem wenig lukrativen Einkommen und bei nicht gerade geringer Fluktuation immer wieder Pächter finden, die bereit sind, ‚ihre‘ Marke gegenüber dem Kunden mit der Motivation zu vertreten, die in einer beinhalten Wettbewerbssituation nötig ist.“ Heute, zehn Jahre später, hat sich die Situation für die Pächter nochmals verschärft. „Die Verträge zwischen MÖGs und Tankstellenbetreibern sind oft reine Knebelverträge“, so TIV-Geschäftsführer Dr. Jochen Wilhelm, „und wenn es derart dreist wird, bleibt nur der Klageweg“. ■

## Der **ungeschriebene** VERTRAG



Gerd Kartes

Das langjährige TIV-Vorstandsmitglied und ehemalige „Aral“-Pächter, Gerd Kartes, hat in seinem Interview in der vergangenen Ausgabe unterschieden zwischen einem „geschriebenen“ und einem „ungeschriebenen“ Tankstellenvertrag. Den „ungeschriebenen Tankstellenvertrag“ hatte Kartes so umschrieben: „Bist Du brav, lassen wir Dich nicht im Regen stehen“.

Nachgefragt bei Gerd Kartes, was er genau meint, schreibt Kartes: „Es gibt zwei Wirklichkeiten im Tankstellen-Geschäft. Die Ausgangspunkte sind: Die MÖG entwickelt ein Shop-Konzept und sucht leistungsfähige Lieferanten. Der Pächter akzeptiert, dass er für diese Dienstleistung einen überhöhten Wareneinkaufspreis zahlt.

Gerät nun der Pächter unverschuldet in wirtschaftliche Probleme, greift ein „ungeschriebener Vertrag“ und die MÖG zahlt eine Unterstützung, allerdings ohne Rechtsanspruch und ohne Präjudiz für die Zukunft. Auf diese schriftlich nicht festgehaltene Hilfe kann der Pächter hoffen, ja sogar ein wenig darauf vertrauen. Das Stichwort hier ist: Wir sind doch Partner.

### **Bloß keinen Ärger machen**

Die Unterstützung setzt aber systemkonformes Verhalten voraus, nämlich den Bezug der Shopwaren ausschließlich von „Empfehlungslieferanten“, möglichst keinen Ärger machen, sich nicht allzu oft beschweren und vieles mehr. Deshalb sage ich: Der ungeschriebene

Vertrag lautet: „Bist Du brav, lassen wir Dich nicht im Regen stehen.“

Man sollte meinen, dass dies auch umgekehrt gilt, aber nicht jeder hat die wirtschaftliche und persönliche Unabhängigkeit, um bei einem großen Konzern einzufordern, der Konzern möge sich „brav“ - also wertschätzend, freundlich, fair – verhalten. Nun erleben wir aber gerade, dass es für die MÖG zunehmend schwieriger wird, geeignete Pächter zu finden. Das vorhandene Potential an Pächtern sollte darum im eigenen Interesse „pfläglich“ behandelt werden. Deshalb hat der TIV auch Recht, wenn er immer wieder den Finger in diese Wunden legt und von „moderner Leibeigenschaft“ im Zusammenhang mit dem Tankstellengeschäft spricht. ■