

**EINE INFORMATION DES FACHVERBANDES GARAGEN, TANKSTELLEN, SERVICEUNTERNEHMUNGEN**

# GTSnews



## Vorwort



© Weinwurm

### Liebe Kolleginnen, liebe Kollegen, liebe Mitglieder,

das Jahr 2022 befindet sich bereits auf der Zielgeraden und es ist Zeit für uns die Arbeit der vergangenen Monate, Erfolge und Misserfolge zu reflektieren.

Aufgrund äußerst schwieriger finanzieller Situationen bei diversen Pächtertankstellen wurde ich vielfach gebeten, Kontakte zu den Mineralölkonzernen zu suchen und mich für unsere Tankstellenpächter einzusetzen. Diese Gespräche, die im Laufe der Sommermonate stattfanden, waren durchaus von Wertschätzung und grundsätzlichem Verständnis geprägt, ob von uns geforderte Hilfsmaßnahmen tatsächlich umgesetzt oder Missstände abgeschafft werden, bleibt zu hoffen.

Da nach der schwierigen Situation im Zuge der Pandemie nun die nächste Problematik durch eine massive Teuerungswelle und einen enormen Anstieg der Inflationsrate droht, ist ein Handeln seitens der Konzerne – die ja speziell 2022 aus bekannten Gründen nicht schlecht verdient haben – zur Hebung bzw. Sicherstellung eines vernünftigen Pächterertrages gefragt. Ich möchte daher im nächsten Jahr den Schwerpunkt meiner Forderungen im Bereich Tankstellenpächter auf den Aspekt der Anhebung der Provisionen beim Treibstoffverkauf setzen.

Aktuell ist die Höhe der Provision – sprich des Ertrages der Tankstellenpächter beim Treibstoffver-

kauf – in der Regel 1,0 – 1,5 Cent pro Liter und bleibt immer gleich, unabhängig vom Abgabepreis an der Zapfsäule! Diese Provisionen wurden seit Jahren bzw. Jahrzehnten von den Konzernen nicht angepasst, unterliegen keiner Valorisierung. Dies ist bei der aktuellen Teuerungswelle für die einzelnen Pächter untragbar und führt dazu, dass viele ihre Tankstelle nicht mehr betreiben können und wollen – viele Pächteranfragen nach geordneten Ausstiegsszenarien zeichnen hier ein deutliches Bild. Eine Anhebung der Treibstoffprovisionen auf mindestens 2 Cent ist also eine absolute Notwendigkeit, um den Tankstellenpächtern eine finanzielle Basis in der Zukunft zu sichern.

Die Mineralölkonzerne müssen hier den Begriff „Partnerschaft“ auch leben und unser Pächter in dieser schwierigen Situation unterstützen. Dafür werde ich mich verstärkt im kommenden Jahr einsetzen!

Ich wünsche allen schöne und erholsame Weihnachtsfeiertage im Kreise Eurer Familien! Ich bedanke mich für die gute Zusammenarbeit und das Vertrauen, dass Ihr in mich gesetzt habt und wünsche Euch einen guten Start ins Jahr 2023.

**Euer Klaus Brunnbauer**



## Ergebnis der Kollektivvertragsverhandlungen Kollektivvertragliche Löhne und Gehälter gültig ab 1.1.2023

**W**ie Sie sicher aus den Medien entnommen haben, gestalteten sich die Kollektivvertragsverhandlungen durch die, aufgrund der hohen Energiekosten, steigende Inflationsrate heuer nicht einfach. Es ist uns aber gelungen in der zweiten Verhandlungsrunde einen Abschluss zu erzielen. Mit dem Sozialpartner (Gewerkschaften GPA und vida) wurde vereinbart, dass die kollektivvertraglichen Löhne und Gehälter ab 1.1.2023 zunächst um einen Prozentsatz in Höhe von **5,0% und weiters** um folgende **Fixbeträge, nämlich**

- in der VG 1 um einen Fixbetrag in Höhe von 60,- EUR
- in der VG 2 um einen Fixbetrag in Höhe von 46,- EUR
- in der VG 3 um einen Fixbetrag in Höhe von 43,- EUR
- in der VG 4 um einen Fixbetrag in Höhe von 40,- EUR

- in der VG 5 um einen Fixbetrag in Höhe von 35,- EUR
- in der VG 6 um einen Fixbetrag in Höhe von 31,- EUR erhöht werden.

Der Kollektivvertragsabschluss gilt für ein Jahr und tritt mit 1.1.2023 in Kraft (Gültigkeit erst mit Unterschrift der KV-Partner und Hinterlegung und Veröffentlichung).

Da keine rahmenrechtlichen Änderungen vereinbart wurden, sehen wir dieses Jahr von einem Druck des Kollektivvertrages ab. Sie finden die ab 01.01.2023 gültige Lohn- und Gehaltstabelle auf unserer Homepage [www.wko.at/gts](http://www.wko.at/gts) zum Download. ■

## Branchentagung der Fachgruppe Steiermark – Sicher in unsicheren Zeiten

**F**achgruppenobmann Harald Pflieger lud seine Mitglieder am 19. September 2022 ins Konferenz-zentrum am Flughafen Graz. Vorbereitet sein auf eine unsichere Zukunft, während aktuelle Krisen noch nicht überwunden sind, das war das Motto, das sich durch die Branchentagung zog. „Die Tankstellen und Servicebetriebe erfüllen eine wichtige Aufgabe in Krisenzeiten“, sagte Harald Pflieger. „Ob Treibstoffe, Lebensmittel oder Service und Hygiene für Einsatzfahrzeuge, unsere Dienstleistungen sind in Krisenzeiten essenziell und das wird auch in Zukunft so bleiben.“

Der Geschäftsführer des Flughafen Graz, Jürgen Löschnig, gab Einblicke in die Business-Strategien und führte aus, wie das Unternehmen mittels strikter Regeln und Vorgaben die Pandemie meistern konnte, wie das Krisenmanagement mit zukünftigen Herausforderungen umgeht und welche Rolle nachhaltige Energien in der Zukunft spielen werden.

Eine spannende Keynote lieferte der Blackout- und Krisenvorsorge-experte Herbert Saurugg. Ein Blackout sei zwar unwahrscheinlich, aber möglich. Um Versorgungsengpässe bis zur Hungersnot abzuwenden, forderte er auf, Vorräte an Lebensmitteln und Medikamenten anzulegen. Gerade den Tankstellen kommt eine große Bedeutung zu: Die Versorgung mit Treibstoff, Energie und Lebensmitteln läuft hier zusammen. Weiters gab Saurugg den Teilnehmern Tipps, wie sie ihre Unternehmen fit für den Notfall machen.



Juristische Spitzfindigkeiten und wie man sie zum Vorteil für Tankstellenpächter:Innen nutzt sind die Spezialität von Expertin Susanne Kuen, die in ihrem Vortrag wertvolle Tipps für die Beendigung oder Übergabe von Tankstellenverträgen gab. „Wissen ist Macht“, betonte sie, „vielen Unternehmen fehlen wichtige Informationen und sie lassen unnötig Geld liegen.“ ■

**Fachgruppe Steiermark**  
T +43 316 601 610  
M [gts@wkwstmk.at](mailto:gts@wkwstmk.at)

Interview mit  
Gerry Holzweber,  
Serviceunternehmer  
und Ausschussmitglied  
des Fachverbandes  
Garagen-, Tankstellen  
und Serviceunter-  
nehmungen

[www.beautyforyourbeast.at](http://www.beautyforyourbeast.at)



# Autopflege: Nicht nur Optik, sondern echter Werterhalt!

## Wie lange betreiben Sie schon Ihr Servicegewerbe (Autoaufbereitung) und wie kam es dazu?

Mein Unternehmen wurde bereits Ende der 80er Jahre gegründet, wobei der Beginn eher dem Zufall geschuldet war. Ich war in einem Autohaus beschäftigt und habe dort begonnen in meiner Freizeit Gebrauchtwagen, die verkauft werden sollten, aufzubereiten. Zu meiner großen Überraschung wurden diese Autos – nachdem ich mit Kärcher, Handpolitur und Cockpit Spray am Werken war – viel schneller verkauft als erwartet. Auch war der Verkaufserlös dieser Fahrzeuge ein höherer – für mich ein echtes Erfolgserlebnis. Mein erstes Unternehmen war dann zunächst auf dem Standort einer Tankstelle angesiedelt, bevor ich in eigene Räumlichkeiten übersiedelt bin.

## Wie hat sich die Branche über die Jahre verändert bzw. welche Entwicklungen waren prägend für die Branche?

Als ich den Schritt ins Unternehmertum gewagt habe, war der Geschäftszweig der Autoaufbereitung noch gar nicht etabliert! Meine ursprünglichen Kunden waren keine Privatbesitzer, sondern Autohäuser, die die Autoaufbereitung outsourcen wollten. Erst danach kamen die privaten Kunden. Generell hat sich die Branche stärker spezialisiert. Der Markt ist stark gewachsen, es gibt die Oldtimer-, aber auch die Youngtimer-Szene, die Autoaufbereitung als Werterhalt ansieht und daher Wert auf die Verarbeitung von hochwertigen Produkten legt. Auch die technischen Entwicklungen sind enorm. Früher wurden Nitro- und Kunstharze verwendet, jetzt Wasserbasierte Lacke. Damit haben sich die Geräte von rotierende auf exzentrische Lackbearbeitung verändert, wodurch eine massive Qualitätssteigerung erzielt wird. Auch die Chemie von Polituren hat sich sehr verbessert. Früher gab es den Unterschied zwischen grober oder feiner Zusammensetzung, jetzt werden Mikrogranulate verwendet, ein enormer Qualitätsunterschied.

## Wohin entwickelt sich die Branche?

### Welche neuen Geschäftsfelder werden wichtig?

Die Autoaufbereitung ist ein stark saisonales Geschäft. April bis Oktober ist Hochsaison, während im Winter eher Marktflaute herrscht. Generell spricht man heute von zwei Kundenkreisen: Einerseits die Firmenkunden (Fahrzeugflotten oder Carsharing) und die Privatkunden, Eigentümer hochwertiger Autos, die ihr Fahrzeug als Investitionsanlage sehen.

### Was würden Sie neuen Gründern /Unternehmern empfehlen?

### Was ist in der Branche wichtig, um sich am Markt positionieren zu können?

Kalkulieren, kalkulieren, kalkulieren! Ich habe bereits viele Mitbewerber beobachtet, die nach kurzer Zeit aus finanziellen Gründen zusperrten mussten. Personalkosten, verwendete Produkte und Geräte, Steuern und Abgaben, aber auch die aktuellen Energiekosten müssen berücksichtigt werden, sonst kann das Unternehmen nicht wirtschaftlich betrieben werden.

Auch ist die eigene Expertise, aber auch die der Mitarbeiter, enorm wichtig. Es reicht nicht, irgendjemanden einzustellen, man benötigt geschultes Personal oder muss dieses selber schulen. Pauschal kann man damit rechnen, dass ein neuer Mitarbeiter erst nach 6 Monaten fähig ist, ein Auto alleine aufzubereiten.

Die Weiterbildung ist ebenfalls ein wichtiges Thema: Die Branche ist im Wandel – wie E-Mobilität, HV-Schulung, es gibt immer wieder modernere Geräte, neue Hilfsmittel – man muss immer up to date bleiben!

Vielen Dank für das spannende Gespräch! ■

# Pandemiebedingte Insolvenz: Ausgleichsanspruch

**D**er erste Lockdown im Frühling 2020 führte bei vielen Tankstellen zu massiven Umsatzeinbrüchen. Die meisten Tankstellen konnten in dieser Zeit in Absprache mit der Mineralölgesellschaft die Betriebskosten durch Verkürzung der Öffnungszeiten senken. Eine meiner Mandantinnen, welche eine Tankstelle auf einer Autobahnraststation betrieb, blieb diese Möglichkeit jedoch verwehrt. Der laufende Betrieb war daher hoch defizitär.

Meine Mandantin verhandelte mit der Mineralölgesellschaft mehrere Wochen lang über eine schriftliche Vereinbarung zur Abdeckung der entstehenden Geschäftsverluste. Die Mineralölgesellschaft war hierzu jedoch nicht bereit. Nachdem auch die letzte Frist für die Zusage der erforderlichen Betriebskostenzuschüsse verstrichen war, teilte Mandantin der Mineralölgesellschaft mit, dass sie mangels Rentabilität den Betrieb einstellen müsse. Da selbst diese Ankündigung nichts an der Haltung der Mineralölgesellschaft änderte, beendete meine Mandantin den Geschäftsbetrieb und brachte bei Gericht ein Antrag auf Insolvenz ein.

## Detail entscheidend

Entscheidend für den späteren Erfolg bei der Durchsetzung der Ausgleichsansprüche war, dass meine Mandantin den Tankstellenpachtvertrag nicht selbst kündigte. Die Rechtsvertretung der Mineralölgesellschaft versuchte nach der Bestellung des Insolvenzverwalters auf diesen dahingehend einzuwirken, den Tankstellenvertrag zu kündigen, doch konnte auch der Insolvenzverwalter vom Vorteil der Aufrechterhaltung des Vertrages überzeugt werden. Um die Tankstelle einem Nachpächter zu übergeben, musste schließlich die Mineralölgesellschaft den Tankstellenvertrag fristlos auflösen. Die Mineralölgesellschaft begründete die fristlose Vertragsauflösung mit der Verzögerung in der Weiterleitung des Agenturgeldes sowie mit der Einleitung des Insolvenzverfahrens.

Da die Mineralölgesellschaft die Führung außergerichtlicher Vergleichsverhandlungen über die Ausgleichsansprüche ablehnte, wurde die Einleitung eines Verfahrens beim Handelsgericht in Wien notwendig. Die Klage stützte sich im Wesentlichen auf die Unrentabi-

lität des laufenden Geschäftsbetriebs, sodass meine Mandantin weder an der Verzögerung der Weiterleitung des Agenturgeldes noch an der Insolvenz ein Verschulden traf. Die Mineralölgesellschaft brachte zahlreiche, großzügig ausformulierte Gegenargumente vor.

Im Gerichtsverfahren war zunächst zu klären, ob der Tankstellenvertrag nach Ausbruch der Pandemie noch rentabel zu führen war. Das hierfür eingeholte betriebswirtschaftliche Gutachten bestätigte die Ausführungen in der Klageschrift, wonach die Rentabilität nicht gegeben war. Nach herrschender Judikatur traf meine Mandantin an der Zahlungsunfähigkeit somit kein Verschulden. Folglich erkannte das Handelsgericht Wien meiner Mandantin den Ausgleichsanspruch dem Grunde nach zu.

Im weiteren Verlauf war dann noch die Höhe des Anspruchs zu bestimmen. Erfreulicher Weise konnte ein erheblich geringerer Billigkeitsabschlag als 50% erfolgreich argumentiert werden. Das Urteil ist mittlerweile rechtskräftig.

## Fazit

Dieser Fall zeigt die Bedeutung kompetenter rechtlicher Beratung und Betreuung schon vor Vertragsbeendigung. Denn hätten meine Mandantin oder der Insolvenzverwalter den Tankstellenvertrag gekündigt, wären die Erfolgchancen viel geringer gewesen. Bei einer Eigenkündigung stehen Ausgleichsansprüche nämlich nur dann zu, wenn der Beendigungsgrund der Mineralölgesellschaft zurechenbar ist. ■

## Dr. Susanne Kuen, LL.M.

Rechtsanwältin & Mediatorin  
1060 Wien, Stumpergasse 14  
www.ra-kuen.at  
office@ra-kuen.at  
T +43 1 5263897



© Weinwurm

WERBUNG

## Redaktion

Für den Inhalt verantwortlich: Fachverband der Garagen-, Tankstellen- und Serviceunternehmungen

## Impressum

Wirtschaftskammer Österreich, Fachverband der Garagen-, Tankstellen- und Serviceunternehmungen,  
Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien, T +43 (0)15 90 900 3252 | gts@wko.at, W http://wko.at/gts

Offenlegung nach § 25 Mediengesetz: <https://www.wko.at/branchen/transport-verkehr/garagen-tankstellen-serviceunternehmungen/Offenlegung.html>

Coverfotos: © Hans-Peter Merten/Getty, Mirco Richter/iStockphoto/Thinkstock, diego cervo/iStockphoto/Thinkstock