

Fast alles ist verhandelbar

Betriebstankstellen für Autogas sind leicht zu haben. Wie stark sie sparen helfen, hängt am Gaspreis und am Verhandlungsgeschick des Taxiunternehmers.

Was war das für ein Wehklagen: Als die Dieselpreise im Frühsommer 2008 in die Höhe schossen, entdeckte plötzlich auch das mobile Gewerbe Autogas. Doch 2009 gingen Umrüstungen und Neuzulassungen generell trotz wachsender Autogas-Angebote ab Werk zurück, wie die Westfalen AG im Dezember verkündete. Deshalb möchte der Münsteraner Energielieferant dem Wunsch der Verbraucher folgend primär von Hinterhof-Tankstellen wegkommen und gut florierende Standorte beliefern. Auch Primagas will sich stärker auf umsatzstarke Standorte und Autobahntankstellen stützen, doch für die Gaslieferanten sind auch gewerbliche Flotten wie im Taxi- und Mietwagengewerbe wieder interessanter geworden.

Die Hürden sind sehr niedrig

Alle großen Lieferanten von Autogas, das auch Flüssiggas oder LPG (Liquified Petroleum Gas) genannt wird, ködern das mobile Gewerbe mit der preisgünstigen Bereitstellung von Betriebstankstellen. Anders als bei Diesel-Stationen sind für Autogas die Genehmigungsbedingungen relativ niedrig, auch wenn sie von Bundesland zu Bundesland differieren. Ein genügend großer Abstand zum Nachbarn und ein Anfahrtschutz sind schon die wichtigsten Kriterien. Selbst in Wasserschutzgebieten darf man Autogastanks aufstellen. Das Grundstück muss dem Unternehmen noch nicht einmal gehören, nur der Vermieter muss zustimmen. Diese niedrige Hürde verlockte vor fünf Jahren den Münchner Taxiunternehmer Andreas Utech zum Einstieg in die Autogas-Technik. Weil es damals noch wenige öffentliche Autogas-Tankstellen gab, beschaffte elf auf Autogas umgebaute Mitsubishi Grandis und zehn Chevrolet Captiva und ließ gleich eine Autogas-Betriebstankstelle einrichten. Sein Vermieter hatte nichts dagegen. „Den Ausschlag zu dieser Entscheidung hat die kompetente Beratung des Gaslieferanten Tyczka gegeben“, erzählt der Unternehmer. „Mit ihm habe zunächst einen Zwei-Jahres-Vertrag abgeschlossen, mit dem ich mich dazu verpflichtet habe, meinen Tank nur von ihm befüllen zu lassen. Für die Nutzung der Tankstelle bezahle ich rund 300 Euro pro Quartal inklusive Wartung, Störungsdienst und allen TÜV-Überprüfungen.“ Utech wählte eine einfache Anlage ohne Tankdatenerfassung. Ein Wagenpfleger



Bernd Röhlig (r.) ließ sich von Primagas eine Tankstelle liefern, bei der Tankdaten über Magnetkarten den Mietwagen zugeordnet werden

triebstankstelle einrichten. Sein Vermieter hatte nichts dagegen. „Den Ausschlag zu dieser Entscheidung hat die kompetente Beratung des Gaslieferanten Tyczka gegeben“, erzählt der Unternehmer. „Mit ihm habe zunächst einen Zwei-Jahres-Vertrag abgeschlossen, mit dem ich mich dazu verpflichtet habe, meinen Tank nur von ihm befüllen zu lassen. Für die Nutzung der Tankstelle bezahle ich rund 300 Euro pro Quartal inklusive Wartung, Störungsdienst und allen TÜV-Überprüfungen.“

Utech wählte eine einfache Anlage ohne Tankdatenerfassung. Ein Wagenpfleger



Tankkarten für die Zuordnung der Tankdaten sind eine feine Sache. Wie bei City-Car Röhlig müssen sie die Mietrate nicht stark erhöhen

betankt die Autogas-Fahrzeuge jeden Morgen und hält die Tankdaten von Hand fest. Außerdem kontrolliert er den Stand von Motoröl und Kühlflüssigkeit, wobei etwaige Unregelmäßigkeiten auffallen, bevor es zu einem Motorschaden kommt. „Die Installation der Anlage war für mich unaufwändig“, erinnert sich der Unternehmer. „Mein Lieferant hat alle Termine gemacht und die Behördengänge erledigt.“ Auch den Betrieb empfindet er bis heute als problemlos. Er hat inzwischen nur ein Problem: den Autogas-Preis.

Der Preis ist so eine Sache

Nach einiger Zeit nämlich hatte der Lieferant auf einen Zehn-Jahres-Vertrag gedrängt. Über Kontakte zu anderen Lieferanten bemerkte Utech anschließend, dass er bei Tyczka rund sechs bis sieben Cent pro Liter mehr als bei denen bezahlten musste, was bei seiner heute 25 Fahrzeuge umfassenden LPG-Flotte im Jahr 15.000 Euro ausmache. Nach einer Nachverhandlung verbesserte sich der Preis nur kurzfristig. Deshalb tanken die Taxis jetzt 200 Meter weiter an einer öffentlichen Tankstelle. Dort kostet Autogas laut Utech nur einen Cent pro Liter mehr als an sei-

ner Betriebstankstelle, die er am liebsten durch eine selbst gekaufte ersetzen würde.

Walter Farkas, Produktmanager Autogas der Tyczka Totalgas GmbH, hat den Kunden akquiriert. Er erklärt dazu, dass die Kosten von Utechs Anlage inzwischen rein über den Gaspreis ausgeglichen würden, was natürlich den Gaspreis erhöhe. Deshalb empfehle er auch stets die für beide Seiten besser kalkulierbare Abdeckung der Investitions- und der laufenden Kosten über eine Mietrate.

Bindungsfrist beträgt meist fünf Jahre

In der Regel streben die Lieferanten eine längerfristige Bindung an. Laut Walter Farkas beträgt die Mindestvertragslaufzeit fünf Jahre. Von durchschnittlich fünf bis zehn Jahren je nach Absatz spricht Frank Kronenberg, Handlungsbevollmächtigter für Handel und Versorgung bei

Vor einer festen Bindung sollte man alle Faktoren genau überprüfen

der Carl Knauber Holding GmbH & Co. KG in Bonn, während Verkaufsingenieur Markus Keller von Primagas fünf Jahre „für einen guten Mietzeitraum hält“. Das signalisiert ebenso Verhandlungsspielraum wie die Antwort von Peter Dickmanken, Produktmanager Autogas der Westfalen AG. Er schreibt, die Grundlaufzeit sollte immer mindestens ein Jahr, besser zwei sein.

Der entscheidende Faktor für die Mischkalkulation der Autogas-Lieferanten ist neben ihren Einkaufspreisen und den Anlagenkosten der zu erwartende Umsatz. „Ab einem Monatsverbrauch von 2.000



Von Westfalen Gas stammt die einfache Tankstelle von Taxi-Rahlfs, die neben Ford Galaxy auch Mercedes-Benz Sprinter ansteuern

Litern ist man, was die Wirtschaftlichkeit angeht, auf der sicheren Seite“, erklärt der „Westfale“ Dickmanken. Frank Kronenberg von Knauber hat mit 5.000 Liter pro Monat eine andere Richtschnur, die in etwa mit der von Tyczka-Mann Farkas – 50.000 Liter pro Jahr – übereinstimmt. Markus Keller von Primagas sieht 20.000 Liter Autogas pro Jahr für eine einfache Betriebstankstelle ohne Tankdatenerfassung und etwa 40.000 Liter pro Jahr für eine mit Tankkarten für jedes Fahrzeug als Untergrenze an.

Der Installationservice klappt gut

Wie Andreas Utech hat Heinrich Rahlfs aus Rheinfeld auf eine Tankdatenerfassung verzichtet. Er hat sich 2005 von einem Umrüsterbetrieb im Nachbarort über Autogas aufklären lassen und mit zwei LPG-Taxis begonnen. Über den Umrüster kam auch der Kontakt zu Westfalen-Gas zustande. „Ich musste auf meinem eigenen Betriebsgelände nur die Bodenplatte für den Tank betonieren lassen und mich um die Stromversorgung kümmern, den



Andreas Utech ist mit der Tankstellentechnik von Tyczka sehr zufrieden, nur nicht mit dessen Autogas-Preisen

Rest hat Westfalen Gas erledigt“, berichtet Rahlfs. „Am 23.01.2006 wurde der Tank erstmals befüllt“. Rahlfs hat auch einen Kurierdienst und betreibt derzeit außer drei Ford Galaxy-Taxis zwei Vito-Taxis und zwei Sprinter von Mercedes-Benz, zwei Ford Transit, einen VW T5 und zwei Citroën Berlingo mit Autogas. Seine Fahrer zapfen nach Schichtende aus seinem 4.800-l-Tank monatlich insgesamt 10.000 Liter Autogas. Sie halten die Tankdaten von Hand fest.

„Zunächst wollte Westfalen 75 Euro pro Monat für die Nutzung der Tankstelle, aber dann haben wir uns auf 50 Euro geeinigt“, erzählt der Unternehmer. „Ich musste mich nicht vertraglich auf die Belieferung durch die Westfalen AG festlegen. Eine feste Laufzeit musste ich auch nicht vereinbaren, und preislich setzte ich meinen Lieferanten hin und wieder unter Druck.“ Die Tankstellentechnik laufe problemlos, er müsse sich auch nicht um die regelmäßige Befüllung kümmern. „Westfalen Gas bietet eine gute Beratung und einen Top-Service“, bilanziert Rahlfs. Unternehmerkollegen rät er, bei ihren Wirtschaftlichkeitsberechnungen mit ein-

INFOTHEK

Tipps von Kollege zu Kollege

- Andreas Utech rät zu Autogasmodellen ab Werk, damit man sich bei Störungen nicht mit dem Verkäufer und dem Umrüster herumschlagen muss, die sich gegenseitig die Schuld zuschieben.
- Bernd Röhlig empfiehlt, mit dem Fahrzeuglieferanten Garantiefragen detailliert zu klären, weil seiner Erfahrung nach oft die für das mobile Gewerbe hinderliche Beschränkung auf 100.000 Kilometer gilt.
- Heinrich Rahlfs hat selbst erfahren, dass

sich nicht jeder Benziner zur Umrüstung eignet. Er rät dazu, sich bei einem größeren Umrüsterbetrieb nach geeigneten Basisfahrzeugen zu erkundigen.

- Eine Werkstatt in der Nähe, die sich auch mit Autogasanlagen auskennt, hält Bernd Röhlig für unabdingbar, weil Autogas-Taxis und -Mietwagen eine spezielle Wartung bräuchten, damit sie etwa früher als ein Privatwagen von teurem Benzin auf das billigere Autogas umschalten.

zubeziehen, dass die Fahrer, wenn sie an fremden Tankstellen tanken müssen, Umwege fahren müssen und bei einem Kaffee noch ein Schwätzchen halten. Diese Fehlzeiten müsse man als Betreiber einer Betriebstankstelle nicht bezahlen.

Diesen Aspekt betont auch Bernd Röhlig, Inhaber des Mietwagenunternehmens Citycar Röhlig in Lüneburg. Seine Fahrer betanken nach Schichtende seit einigen Monaten drei VW Sharan LPG und zwei vom Taxi-Schwerpunktbetrieb Köhnke in Buchholz auf LPG umgerüstete VW Passat an der Betriebstankstelle. Ihre Tankdaten werden mit Fahrzeug-bezogenen Karten erfasst. „Der Kontakt zu meinem Lieferanten Primagas kam über einen Taxi-Stammtisch zu Stande. Zu dem habe ich in meiner Funktion als Obmann für das Taxigewerbe im Gesamt-Verband Niedersachsen für das Verkehrsgewerbe Primagas und den Umrüster Rohn einge-

Mit der eigenen Tankstelle kann man die Autogas-Kosten wirkungsvoll senken

laden“, erzählt der Unternehmer, der über 30 Mietwagenkonzessionen verfügt. „Anschließend habe ich Erdgas und Autogas verglichen. Wegen der größeren Reichweite, des dichteren Tankstellennetzes und der besseren Verkaufsaussichten unserer nur drei Jahre alt werdender Mietwagen im Ausland habe ich mich für LPG entschieden.“

Energiekosten sind großer Kostenblock

Röhlig bringt seine Spar-Absichten glasklar auf den Punkt: „Mit einem 75prozentigen Anteil von Festangestellten und deren 10-Stunden-Schicht ist unsere Dienstleistung zwar teurer als die unserer Taxi-Kollegen, doch können wir über unseren hohen Qualitätsanspruch höhere Preise durchsetzen, selbst bei Krankenfahrten. Weil wir aber nicht beliebig erhöhen können, muss ich beim dritt wichtigsten Kostenblock nach den Löhnen und den Fahrzeugen sparen, bei den Energiekosten.“ Ein auf LPG umgerüsteter Passat mit Benzinmotor koste ungefähr so viel wie ein Dieselmodell. Mit Diesel verbräuche er ungefähr 8,5 Liter zu 1,109 Euro pro Liter, mit Autogas 10,8 Liter zu 0,625 Euro pro Liter sowie rund 1,2 Liter Super à 1,319 Euro. Mitsamt der zusätzlichen



Heinrich Rahlfs verfolgt seine Taxis mit GPS und lässt die Fahrer am Schichtende am Betriebsitz tanken. Das spart viel Arbeitszeit ein

Wartungskosten von 0,35 Euro pro 100 Kilometer spart Röhlig alle 100 Kilometer 0,75 Euro.

„Die Differenz wird umso größer, je stärker der Diesel- und der Autogas-Preis sich auseinander entwickeln“, erklärt Röhlig. „Aber weiter senken kann ich meine Energiekosten nur über den bis zu 15 Prozent niedrigeren Gaspreis an einer Betriebstankstelle, dem ich die etwa 100 Euro monatlich für die Wartung und die TÜV-Arbeiten gegenrechnen muss.“

Die Installation der Tankstellentechnik, die Primagas bundesweit von der Propan & Ammoniak Anlagen GmbH Salzgitter bezieht, hat laut dem Unternehmer gut geklappt. Ein Ingenieur habe sich um alles bis hin zur TÜV-Abnahme gekümmert. Während die ersten LPG-Fahrzeuge mehr als 100.000 Kilometer ohne Probleme gelaufen sind, hat Röhlig drei weitere Passat und ein aktuelles Mazda6-Er-

probungsfahrzeug mit LPG in Dienst gestellt und freut sich auf die Auslieferung dreier weiterer Sharan LPG.

Wie Röhlig berichtet, musste er für die Aufstellung und die Nutzung der Tankstelle nichts bezahlen. Sie entspricht dem größten von drei Modellen von Primagas und weist eine Tankdatenerfassung über Fahrzeug-bezogenen Karten auf. Über ein Modem wird der Lieferant über den Füllstand informiert, der Kunde muss sich darum nicht kümmern.

Faire Bindung an Preise der Raffinerien

Da Röhlig seine Fahrzeuge alle drei Jahre ersetzt, drängte er Primagas dazu, sich mit einer dreijährigen Lieferverpflichtung zufrieden zu geben. Für die Entwicklung des Autogas-Preises hat er eine Vereinbarung unterschrieben, die beide Seiten als fair empfinden: Röhligs Preis wird – wie bei Primagas üblich – monatlich an die Raffinerie-Kontraktpreise angepasst.

Natürlich könnten größere Taxi- und Mietwagenunternehmer eine Autogas-Betriebstankstelle auch auf eigene Rechnung bei einem Anlagenhersteller wie P&A oder FAS beziehen, doch das ist bislang die Ausnahme. So schreibt selbst Roland Rothe von P&A, es sei sinnvoller, eine solche Anlage über einen Gasliefervertrag und eine monatliche Mietzahlung zu betreiben als sie selbst zu kaufen. Auch im Hinblick auf die bis Ende 2018 befristete Steuerbegünstigung von Autogas ist das sicher ein guter Rat. ■■■

Dietmar Fund

INFOTHEK

Wer Autogas-Betriebstankstellen baut oder vermietet*

• Flüssiggas-Anlagen GmbH (FAS), Salzgitter
Tel. 0 53 41 / 86 97 -0
E-Mail: info@fas.de
Ansprechpartner: xxxxxxxx

PA Propan und Ammoniak Anlagen GmbH,
Salzgitter
Tel. 0 53 41 / 8 76 88 -1 14
E-Mail: rothe@pa-salzgitter.de
Ansprechpartner: Roland Rothe

• Carl Knauber Holding GmbH & Co. KG, Bonn
Ansprechpartner: Frank Kronenberg,
Handlungsbevollmächtigter für Handel und
Versorgung
Tel. 02 28 / 51 22 03
E-Mail: frank.kronenberg@knauber.de

• Primagas, Büro Günzburg

Ansprechpartner: Markus Keller,
Verkaufsingenieur
Tel. 01 72 / 2 43 87 04
E-Mail: mkeller@primagas.de

• Tycza Totalgaz GmbH
Ansprechpartner: Walter Farkas,
Produktmanager Motogas / Autogas
Tel. 07 11 / 8 00 11 44
E-Mail: Walter-Farkas@tytogaz.de

• Westfalen AG, Münster
Ansprechpartner: Peter Dickmanken
Tel. 02 51 / 6 95 -5 51
E-Mail: p.dickmaenken@westfalen-ag.de

Progas, Rheingas und Scharr-TEC
haben die Fragen von TAXI nicht rechtzeitig
beantwortet.

*ohne Anspruch auf Vollständigkeit