



KUNDENBINDUNGSANALYSE

Musterstation

Stammkunden und Standortstärke aus den eigenen Kassendaten

78,9 %

Stammkundenanteil Kraftstoff

3,48 Mio.

Liter Kraftstoff im Jahr

Musterstraße 1 · 12345 Musterstadt

Innerorts, an der Ortsdurchfahrt einer Bundesstraße

Zeitraum 01.09.2025 bis 31.08.2026 · 205.775 Kassenbons

Kassendaten für 365 von 365 Tagen

Unabhängige Auswertung durch SF Tankstellen Analytics · Stand 24.09.2026

Eine Station mit treuer Kundschaft

Die wichtigsten Kennzahlen aus zwölf Monaten Kassendaten. Diese Seite lässt sich auch einzeln weitergeben.



Liter Kraftstoff im Jahr

3,48 Mio.

alle 8 Sorten zusammen

Tankvorgänge am Tag

240

im Jahresdurchschnitt

Stammkunden-Karten

3.280

mindestens vier Besuche im Jahr

Stammkunden an den Kartenlitern

75,8 %

von 23 % der Karten

Stammkundenanteil Shop

83,4 %

1,28 Mio. € Umsatz

Flotten- und Tankkarten

18,4 %

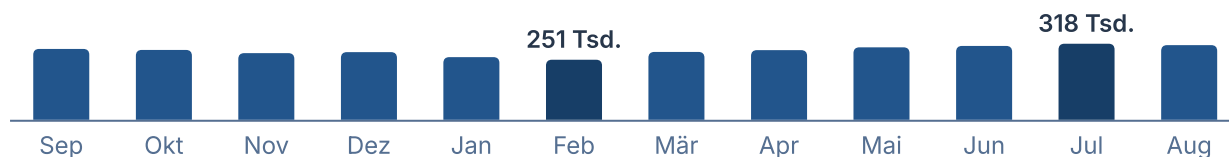
der Kartenliter, davon 91,2 % Stammkunden

Das zeichnet die Station aus

- 1** 3.280 Karten kamen mindestens viermal – sie bringen 75,8 % der Kartenliter.
- 2** Verlässliche Menge: kein Monat unter 250 Tausend Litern.
- 3** Am treuesten sind die Kunden bei Autogas (91,4 %) und Premium-Diesel (88,1 %).

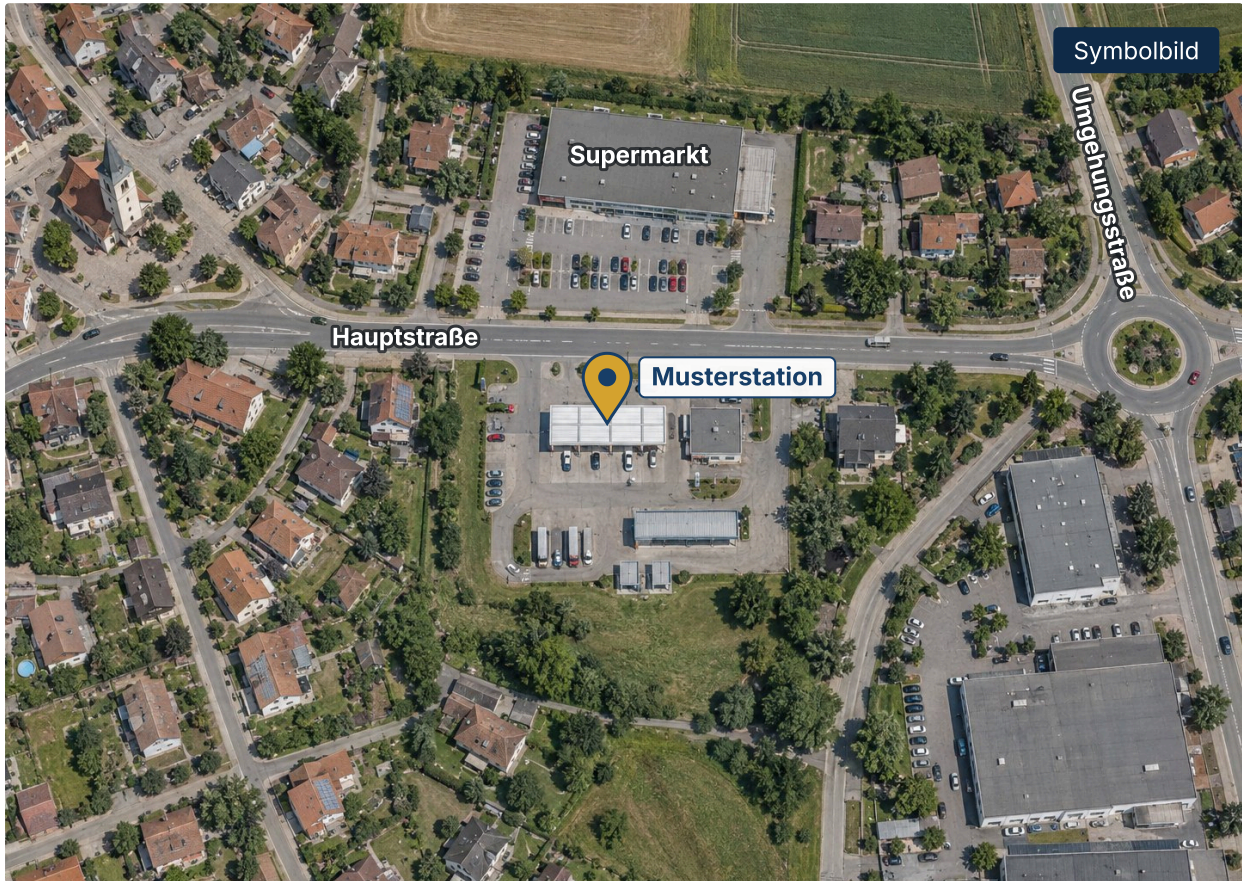
Liter je Monat

September 2025 bis August 2026



Mitten im Ort, an der Hauptstraße

Wo die Station liegt und wie sie erreichbar ist. Diese Angaben stammen von den Eigentümern und aus öffentlichen Quellen, nicht aus den Kassendaten.



Symbolbild (KI-erzeugt), kein echter Ort. In Ihrer Analyse: Luftbild Ihrer Station mit Quellenangabe.

INNERORTS

ORTSRAND

AUSSERORTS



Fahrzeuge am Tag

14.600

Tagesdurchschnitt laut amtlicher
Zählung

Zufahrt

Beidseitig

Ein- und Ausfahrt aus beiden
Fahrtrichtungen

Öffnungszeiten

6–22 Uhr

täglich

Was die Station bietet

Ausstattung und Dienste an der Station und ihr Umfeld, nach Angaben der Eigentümer.



Zapfsäulen

8 Zapfpunkte an 4 Säulen



Autogas und AdBlue

an der Zapfsäule



Waschanlage

Portalwaschanlage



Staubsauger

neben der Waschanlage



Luftprüfgerät

Reifendruck prüfen und füllen



Lkw

Lkw-Spur und 4 Stellplätze



Werkstatt

Kfz-Werkstatt auf dem Gelände



Shop

Backwaren und Kaffee

Umfeld

Pendlerstrecke in die Kreisstadt

Supermarkt und Bäckerei gegenüber

Wohngebiete und ein Gewerbegebiet im Umkreis von 2 km

LAGE UND TAGESPROFIL

Die Lage passt zum Tagesprofil: 36 % der Tankvorgänge fallen werktags in den Berufsverkehr (Seite 8).

Quellen der Seiten 3 und 4: Angaben der Eigentümer (Lage, Zufahrt, Umfeld, Ausstattung) und amtliche Straßenverkehrszählung (Fahrzeuge am Tag). Alle weiteren Seiten beruhen auf den Kassendaten.

Knapp ein Viertel der Karten bringt drei Viertel der Kartenliter

Der Stammkundenanteil zeigt, welcher Teil des Geschäfts auf Kunden entfällt, die in 365 Tagen mindestens viermal an der Station gekauft haben.

Kraftstoff

78,9 %

Anteil an den Litern

Shop

83,4 %

Anteil am Shopumsatz

Wäsche

69,7 %

Anteil am Waschumsatz

Wie oft die Karten wiederkommen

Stammkunden-Karten

3.280

mindestens vier Besuche

Anteil an allen Karten

23 %

mit 75,8 % der Kartenliter

Liter je Stammkunden-Karte

575 Liter

im Jahresdurchschnitt

23 % der Karten

77 % mit weniger als vier Besuchen



75,8 % der Kartenliter

24,2 %

Besuche je Karte

Anteil an allen Karten

Anteil an den Kartenlitern

1 Besuch

58,5 %

15,9 %

2–3 Besuche

18,4 %

8,3 %

STAMMKUNDEN · MINDESTENS VIER BESUCHE

4–11 Besuche

14,2 %

27,6 %

12–23 Besuche

5,4 %

20,9 %

24–51 Besuche

2,5 %

16,2 %

52 und mehr

1,0 %

11,1 %

0 % 20 % 40 % 60 %

0 % 20 % 40 % 60 %

Grundlage: alle Kartenzahlungen im Zeitraum, je Karte über einen pseudonymen Schlüssel gezählt. Barzahler werden im Verfahren hochgerechnet (Seite 15).

Alle Sorten im Überblick

Menge, Anteil, Liter je Tankvorgang und Stammkundenanteil für jede Sorte an der Zapfsäule. Markiert: mehr als 85 % Stammkunden.



SORTE	LITER IM JAHR	ANTEIL	Ø LITER	STAMMKUNDEN
OTTOKRAFTSTOFFE		49,8 %		
Super E10	1.148.400 	33,0 %	34,9 l	76,7 % 
Super E5	382.800 	11,0 %	33,2 l	74,9 % 
Super Plus 98	104.400 	3,0 %	31,6 l	79,8 % 
Premium-Benzin 100	97.440 	2,8 %	36,4 l	86,5 %  über 85 %
DIESELKRAFTSTOFFE		48,8 %		
Diesel	1.531.200 	44,0 %	46,8 l	80,0 % 
Premium-Diesel	132.240 	3,8 %	49,5 l	88,1 %  über 85 %
HVO 100 (erneuerbar)	34.800 	1,0 %	52,3 l	72,3 % 
GAS		1,4 %		
Autogas (LPG)	48.720 	1,4 %	38,7 l	91,4 %  über 85 %
Kraftstoff gesamt	3.480.000	100 %	39,7 l	78,9 %

Premium-Sorten zusammen

9,6 %

Super Plus, Premium-Benzin und
Premium-Diesel

Durchschnitt je Tankvorgang

39,7 Liter

über alle Sorten

AdBlue an der Zapfsäule

41.300 Liter

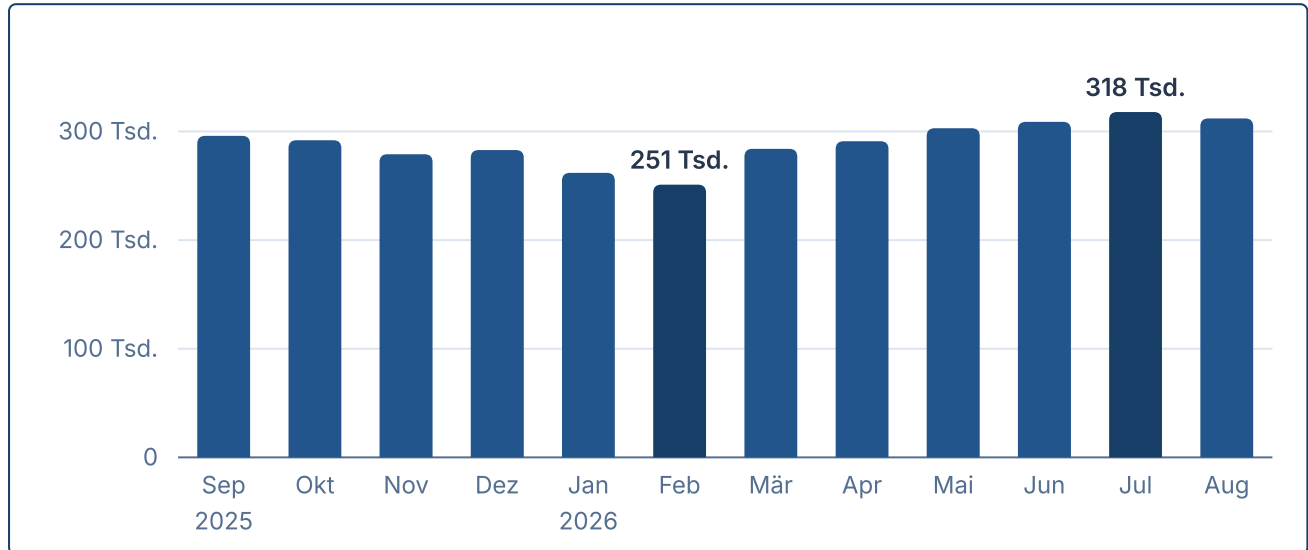
2.950 Tankvorgänge, nicht in
den Kraftstoffsummen

Sortennamen markenneutral. In Ihrer Analyse stehen die Bezeichnungen Ihrer Zapfsäulen.

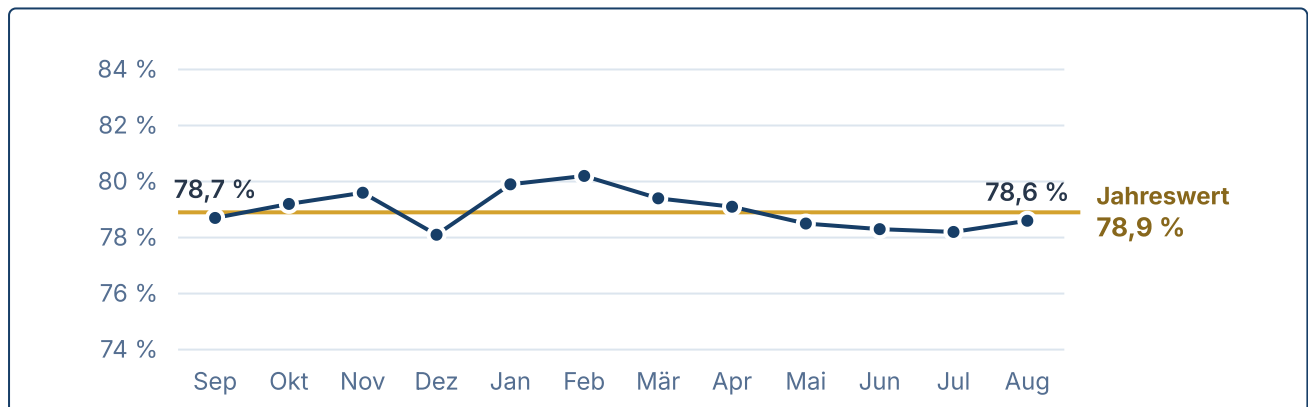
Stabil über das ganze Jahr

Die Menge schwankt mit der Jahreszeit, der Anteil der Stammkunden bleibt fast gleich. Das spricht für planbare Mengen.

Liter je Monat



Stammkundenanteil je Monat



Stärkster Monat

Juli

318.000 Liter

Stammkundenanteil je Monat

78,1–80,2 %

schwächster bis stärkster Monat

Tankvorgänge am Tag

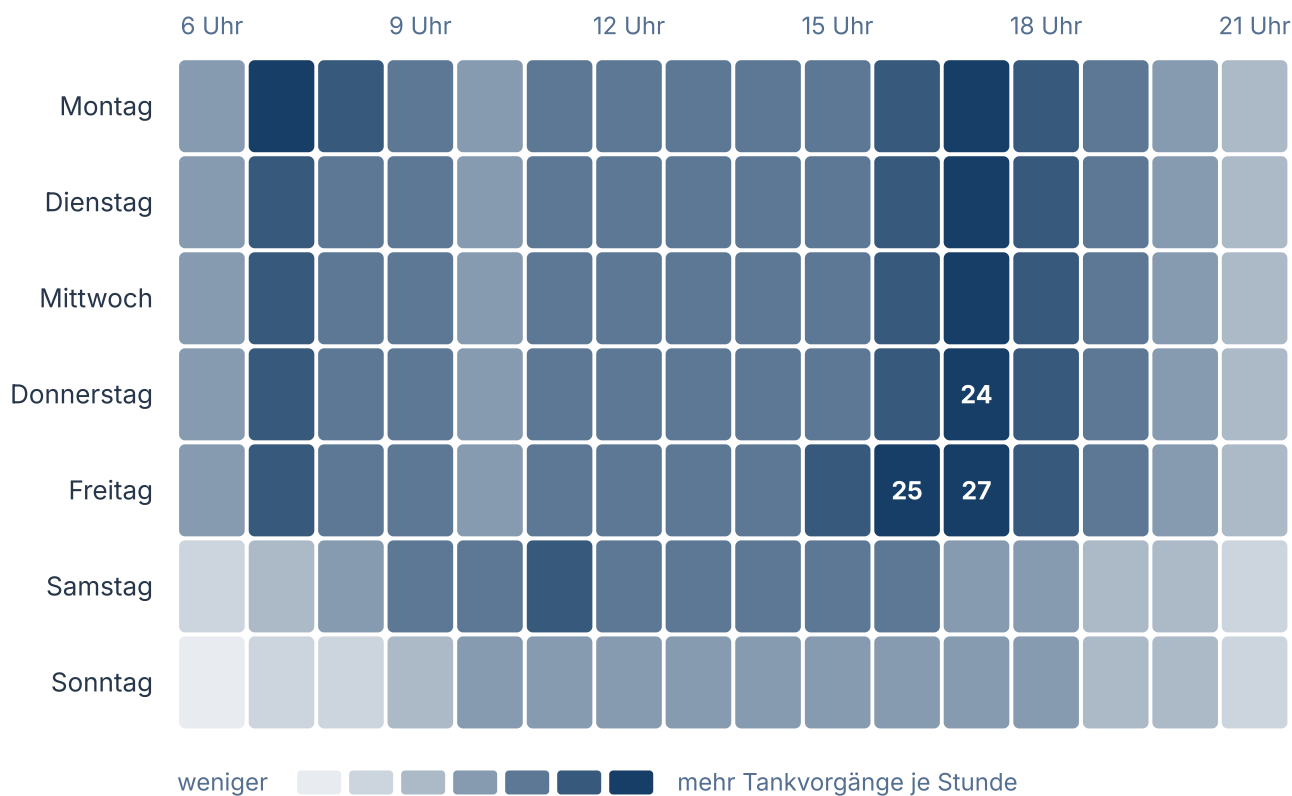
213–260

Monatsdurchschnitte, schwächster bis stärkster Monat

Monatswerte: Anteil der Liter eines Monats, die auf Stammkunden des Jahres entfallen. Schwankung der Monatsmengen: 23 % des Monatsmittels.

Ein klarer Tagesrhythmus

Durchschnittliche Tankvorgänge je Stunde über das Jahr, Öffnungszeit 6 bis 22 Uhr. Die Spitzen liegen werktags im Berufsverkehr.



Stärkste Stunde

Fr 17–18 Uhr

Ø 27 Tankvorgänge

Berufsverkehr

36 %

aller Tankvorgänge, Mo–Fr 6–9
und 16–19 Uhr

Wochenende

20 %

aller Tankvorgänge, Samstag
und Sonntag

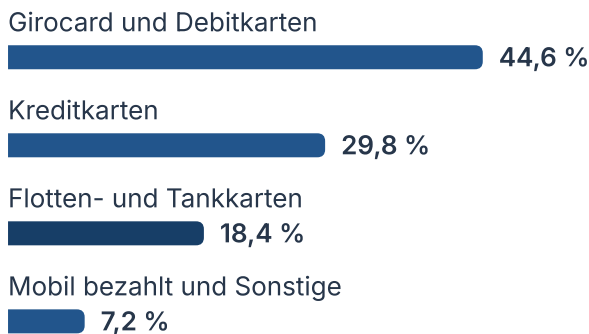
WAS DAS PROFIL ZEIGT

Werktags liegen die Spitzen am frühen Morgen und am späten Nachmittag, also im Berufsverkehr. Samstags verteilt sich der Verkehr über den Vormittag, sonntags ist es ruhiger.

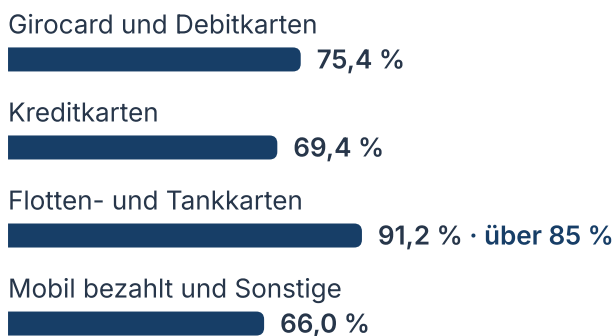
Besonders treu: Kunden mit Flottenkarte

Wer mit Flotten- und Tankkarten zahlt, tankt meist für ein Unternehmen. An dieser Station sind 91,2 % der Liter dieser Kunden Stammkundenliter.

Kartenliter nach Zahlart



Stammkundenanteil je Zahlart



Anteile an den mit Karte bezahlten Litern. Markiert: mehr als 85 % Stammkunden.

Stammkunden bei Flotten- und Tankkarten

91,2 %

der Liter dieser Karten; sie bringen 18,4 % der Kartenliter

(zugleich Potenzial für einen neuen Lieferanten: Die bisherigen Flotten- und Tankkarten können auf seine eigenen Karten umgestellt werden)

Mit Karte bezahlt

71,5 %

aller Liter; der Rest bar

Mit Bonuskarte

27,3 %

der Tankvorgänge

WARUM DAS FÜR EINEN BELIEFERUNGSVERTRAG ZÄHLT

Treue Karten- und Flottenkunden sprechen für eine gleichmäßige Abnahme: Der Stammkundenanteil liegt in jedem Monat zwischen 78,1 und 80,2 % (Seite 7).

Mehr als eine Tankstelle

Shop und Waschanlage binden Kunden zusätzlich an den Standort. Umsätze ohne Lotto, Pakete und andere Durchlaufposten, denn diese gehören Dritten.

Shop

Umsatz im Jahr

1,28 Mio. €

Stammkundenanteil

83,4 %

Anteil am Shopumsatz

Durchschnittlicher Einkauf

10,83 €

Tankvorgänge mit Shopkauf

34,6 %

Shopumsatz je Monat



Wäsche

Wäschen im Jahr

14.860

Stammkundenanteil

69,7 %

Anteil am Waschumsatz

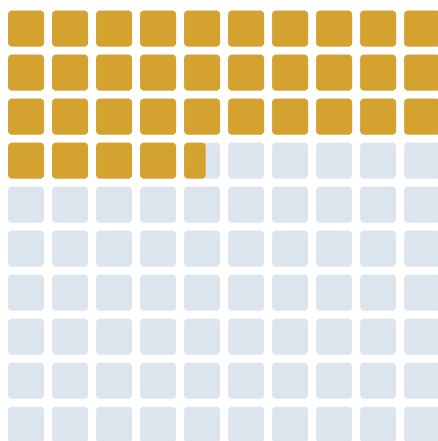
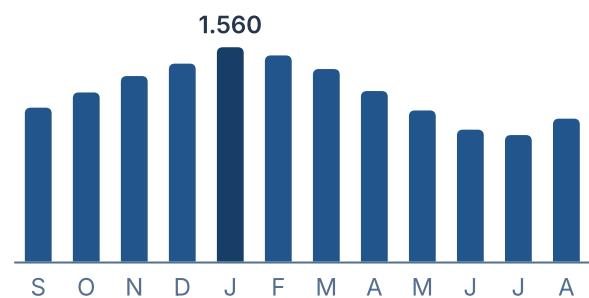
Umsatz im Jahr

143.900 €

Käufer eines Waschpasses

612

Wäschen je Monat



Jeder dritte Tankvorgang bringt auch einen Shopeinkauf.

34,6 % der Tankvorgänge enthalten mindestens einen Shopartikel.

Ein Kästchen steht für 1 % der Tankvorgänge.

Nachprüfbar gerechnet

Die Zahlen stammen aus den elektronischen Kassenzournalen der Station, nicht aus Umfragen oder Schätzungen von außen.

Der Rechenweg in fünf Schritten

1	Aufteilen	Karte 71,5 % · Bar 28,5 %
2	Stammkunden finden	mindestens vier Besuche: 75,8 % der Kartenliter
3	Hochrechnen	Anteil der Kartenzahler auf die Barzahler übertragen
4	Zwischenergebnis	75,8 %
5	Korrigieren	wechselndes Bezahlverhalten: +3,1 Punkte
=	Ergebnis	78,9 % Stammkundenanteil Kraftstoff

Datenbasis

730 Dateien aus dem Kassenzournal, 01.09.2025 bis 31.08.2026, zusammen 205.775 Kassensbons. Kassendaten liegen für 365 von 365 Tagen vor. Stammkunde ist, wer in 365 Tagen mindestens viermal an der Station kauft.

Datenschutz

Ausgewertet werden Kassendaten, nicht Personen. Karten werden über einen pseudonymen Schlüssel wiedererkannt; Personennamen oder vollständige Kartennummern erscheinen nirgends. Die Auswertung läuft lokal. KI-Werkzeuge sehen Kassendaten nur mit Ihrer ausdrücklichen Zustimmung.

Nachprüfbarkeit

Festes Rechenverfahren ohne KI: gleiche Daten, gleiches Ergebnis. Alle Zwischenwerte erhalten Sie als Excel-Datei zum Nachrechnen. Wie gerechnet wird, zeigen die Seiten 12 bis 17.

Grenzen

Barzahler lassen sich nicht wiedererkennen; ihr Anteil wird aus den Kartenzahlern hochgerechnet. Schritt 5 nutzt die Daten des Bonusprogramms. Alle Werte beziehen sich auf den genannten Zeitraum.

SF Tankstellen Analytics

Sven Fittje · Feldstraße 5 · 64347 Griesheim · info@sf-tankstellen-analytics.de · sf-tankstellen-analytics.de
Unabhängig: keine wirtschaftliche Verflechtung mit einem Mineralölunternehmen.

Vom Kassenbon zur Kennzahl

Die Seiten 12 bis 17 zeigen Schritt für Schritt, wie aus den Kassenjournalen der Stammkundenanteil entsteht: an einem Beispielbeleg, einer Beispielkarte und den Zahlen der Musterstation. Am Ende steht, was Sie selbst nachrechnen können.



Was im Zeitraum aufgezeichnet wurde

Belege (Kassenbons) im Zeitraum 205.775 01.09.2025 bis 31.08.2026, 2 Kassen	davon mit Kraftstoff 87.730 je Kraftstoffposition ein Tankvorgang	ohne Kraftstoff 118.045 Shop 88.245, Wäsche 9.300, nur Durchlaufposten 20.500
--	--	--

Das Kassenjournal

Die Kasse zeichnet jeden Kassiertvorgang als Beleg auf und legt je Tag eine Sicherungsdatei an; bei 2 Kassen sind das 730 Dateien im Jahr. Der Zeitraum umfasst die 365 Tage bis einschließlich des mit Ihnen festgelegten Stichtags. Belege ohne Betrag, stornierte Belege und Belege außerhalb des Zeitraums zählen nicht (Seite 13).

Vollständigkeit

Vor der Rechnung prüft die Auswertung jeden Kalendertag des Zeitraums: Liegen Belege vor? Doppelt gelieferte Dateien erkennt sie am Inhalt und liest sie nur einmal. Fehlen mehr als ein Zehntel der Tage oder mehr als sieben Tage am Stück, melden wir uns, bevor gerechnet wird. Das Tagesjournal im Lieferordner (Seite 17) nennt je Kalendertag Umsatz, Belegzahl und Kassen; Ihre eigenen Tagesabschlüsse lassen sich Tag für Tag danebenlegen. An der Musterstation liegen Daten für 365 von 365 Tagen vor.

DER ROTE FADEN

Ein Beleg vom 14.11.2025 begleitet Sie durch die nächsten Seiten: erst als Kassenbon, dann als einer von sechs Besuchen seiner Karte, zuletzt als Stichprobe zum Nachrechnen. Er ist erfunden; in Ihrer Analyse steht ein Beleg Ihrer Station.

So sieht ein Beleg aus

Jeder Kassiertvorgang hinterlässt im Kassenjournal einen Beleg. Aus sieben Feldern dieses Belegs entsteht die ganze Analyse.

Musterstation
Musterstraße 1, 12345 Musterstadt

Beleg-Nr. 4711/001/00382
14.11.2025 07:42
Lieferschein

*000005 Diesel	63,96 EUR
*Zp 03 40,00 l	1,599 EUR/l
Gesamtbetrag	63,96 EUR
Kartenzahlung girocard	
Karte #####3187	Folge-Nr. 01
Terminal-Kennung 9F3A...C21E	
Bonuskarte 7318	

- 1 Belegnummer, Datum, Uhrzeit**
Belegnummer und Datum sind der Suchbegriff für jede Stichprobe.
- 2 Artikelzeile** Sorte und Betrag. Jede Kraftstoffposition ist ein Tankvorgang.
- 3 Zapfpunktzeile** Liter und Preis je Liter. Mit den Litern rechnet die Analyse.
- 4 Gesamtbetrag** Belege ohne Betrag und stornierte Belege zählen nicht.
- 5 Zahlungsart** Karte oder bar: die Trennung für Schritt 1.
- 6 Kartenangaben** Kartentyp, die letzten vier Ziffern, Folgenummer und die Kennung, die das Zahlterminal aus der Karte errechnet. Daraus entsteht der Schlüssel, mit dem die Auswertung die Karte wiedererkennt (Seite 14). Die vollständige Kartennummer steht nirgends.
- 7 Bonuskarte** Maskierte Nummer des Bonusprogramms, Grundlage für Schritt 5 (Seite 16).

Schematische Darstellung, frei erfunden. Belege Ihrer Station sehen je nach Kassensystem anders aus.

So finden Sie diesen Beleg wieder

So steht der Beleg als Zeile in der Datei Kartenzahlungen (Seite 17):

SCHLÜSSEL	KARTENTYP	SORTE	LITER	BETRAG	DATUM	BELEGNUMMER
girocard 3187	girocard	Diesel	40,00	63,96 €	14.11.2025	4711/001/00382

- | | | |
|--|---|--|
| 1 Monatsdatei öffnen
Das Belegdatum nennt die Datei: 11_NOVEMBER.txt im Ordner Ursprungsdaten. | 2 Belegnummer suchen
Mit der Suchfunktion nach 4711/001/00382 suchen; der Beleg erscheint als Klartext. | 3 Werte vergleichen
Liter, Betrag, Datum und Zahlungsart mit der Zeile aus der Excel-Datei abgleichen. |
|--|---|--|

Der Schlüssel ist im Muster vereinfacht dargestellt; in Ihrer Analyse steht er so, wie die Auswertung ihn bildet. Die Monatsdateien sind eine lesbare Abschrift jedes Belegs aus dem Kassenjournal; Shop-Artikel stehen dort als Summe. Nicht mitgezählt: stornierte Belege, Belege ohne Betrag, doppelt gelieferte Dateien, Belege außerhalb der 365 Tage; im Shop Lotto, Pakete und andere Durchlaufposten, weil sie Dritten gehören, und das Aufladen von Prepaid-Karten.

So wird eine Karte wiedererkannt und gezählt

Ein Stammkunde ist nur erkennbar, wenn die Auswertung dieselbe Karte wiedererkennt, ohne Personennamen und ohne vollständige Kartennummern.

Der pseudonyme Schlüssel

- 1 Kennung des Zahlterminals.** Das Terminal errechnet aus der Karte eine feste Zeichenfolge und druckt sie auf den Beleg. Gleiche Karte, gleiche Zeichenfolge; die Kartenummer selbst steht nicht darin, und die Auswertung rechnet nichts zurück.
- 2 Flotten- und Tankkarten.** Maskierte Nummer und Ablaufdatum. Mehrere Fahrzeugkarten einer Firma zählen als ein Kunde, wenn der Beleg die Firma nennt.
- 3 Sonst.** Kartentyp, die letzten vier Ziffern und die Folgenummer der Karte.

Als Kartenzahlung zählt jeder Vorgang, bei dem die Kasse eine Karte oder eine Bonuskarte festhält; nur ein Kauf ohne jede Karte ist eine Barzahlung. Bei Barzahlung mit Bonuskarte ist die maskierte Bonuskartenummer der Schlüssel; Handy-Zahlungen ohne Bonuskarte erhalten einen Schlüssel, der nur für diesen einen Beleg gilt (Seite 17). Karten mit weniger als vier Besuchen nennen wir Gelegenheitskunden. Zwei Zahlkarten derselben Person bleiben zunächst zwei Kunden; dafür korrigiert Schritt 5 (Seite 16).

Zwei Karten, ein Jahr

Schwelle: mindestens vier Besuche in 365 Tagen



Erfundene Karten. Die erste beginnt mit dem Beleg von Seite 13; ihre Besuche stehen in der Datei Kartenzahlungen.

Was als Besuch zählt

BEREICH	EINHEIT	EIN BESUCH IST	ZÄHLT NICHT
Kraftstoff	Liter	jede Kraftstoffposition auf einem Beleg; AdBlue gesondert (Seite 6)	Stornos, Belege ohne Betrag
Shop	Euro	jeder Beleg mit Shopkauf	Lotto, Pakete und andere Durchlaufposten; Prepaid-Aufladungen
Wäsche	Euro	jede Wäsche; ein Waschpass mit drei Wäschen zählt dreimal	Stornos, Rabattzeilen

Die Schwelle von vier Besuchen gilt je Bereich getrennt: viermal getankt, viermal im Shop gekauft oder viermal gewaschen. An der Musterstation liegen 3.280 von 14.180 Karten darüber; ihre 1.886.056 Liter sind 75,8 % der 2.488.200 Kartenliter (Seiten 5 und 15).

Vier Schritte von der Menge zum Zwischenergebnis

Die ersten vier Schritte sind reine Rechnung mit den Litern der Station. Jede Zahl dieser Seite folgt aus der vorherigen; die Rechenzeichen stehen dabei.

1	Aufteilen	$3.480.000 \text{ Liter} = 2.488.200 \text{ Liter mit Karte (71,5 \%)} + 991.800 \text{ Liter bar (28,5 \%)}$
2	Stammkunden unter den Karten	$1.886.056 \text{ Liter von Karten mit mindestens vier Besuchen} \div 2.488.200 \text{ Kartenliter} = 75,8 \%$
3	Hochrechnen	$75,8 \% \times 991.800 \text{ Liter bar} = 751.784 \text{ Liter}$
4	Zwischenergebnis	$1.886.056 + 751.784 = 2.637.840 \text{ Liter}; 2.637.840 \div 3.480.000 \text{ Liter} = 75,8 \%$

Karte und Bar nebeneinander

mit Karte 71,5 % der Liter

bar 28,5 %

	LITER GESAMT	STAMMKUNDEN	GELEGENHEITSKUNDEN	ANTEIL STAMMKUNDEN
Kartenzahlung	2.488.200	1.886.056	602.144	75,8 %
Barzahlung	991.800	751.784	240.016	75,8 %
Gesamt	3.480.000	2.637.840	842.160	75,8 %

Schritt 3 überträgt den Stammkundenanteil der Kartenzahler auf die Barzahler; deshalb steht in allen drei Zeilen derselbe Prozentsatz. Die Rechnung läuft mit ungerundeten Werten; beim Nachrechnen mit gerundeten Zahlen können Summen um wenige Liter abweichen.

WO DIE BEISPIELKARTE STECKT

Die Karte von Seite 14 steckt mit ihren 238,0 Litern in den 1.886.056 Litern aus Schritt 2. Wer die Liter im zweiten Blatt der Datei Stammkunden (eine Zeile je Karte) addiert, erhält genau diese Zahl (Seite 17).

Schritt 5: Kunden, die mal mit Karte und mal bar zahlen

Wer heute mit der Girocard, morgen mit der Kreditkarte und am Wochenende bar zahlt, zählt je Zahlweg wie drei verschiedene Gelegenheitskunden. Das Bonusprogramm der Station zeigt, wie groß diese Lücke ist: Seine Karte lässt sich bei jeder Zahlart vorlegen, auch bei Barzahlung.

Ein Kunde, drei Zahlwege

Bonuskarte 2290, erfunden

Girocard 3105

2 Tankvorgänge

78,8 Liter

Kreditkarte 1460

2 Tankvorgänge

79,6 Liter

bar, Bonuskarte vorgelegt

1 Tankvorgang

35,0 Liter

Gezählt je Zahlweg: 2, 2 und 1 Besuche, jeweils unter vier. Kein Liter zählt als Stammkundenliter.

Gezählt je Bonuskarte: 5 Besuche, 193,4 Liter. Stammkunde.

Der Barkauf zählt wegen der Bonuskarte als Kartenzahlung (Seite 14). Für die Karte 3187 von Seite 14 ändert sich nichts; sie ist schon je Zahlkarte Stammkunde.

So entsteht der Korrekturfaktor

Für alle Kunden mit Bonuskarte zählt die Auswertung beide Wege: einmal je Zahlkarte, einmal je Bonuskarte. Die Differenz der Stammkundenliter, geteilt durch die Gelegenheitsliter nach Zahlkarte, ist der Korrekturfaktor. Er wird auf die Gelegenheitsliter der Girocard-, Kreditkarten- und Barzahler angewendet; Flotten- und Tankkarten bleiben außen vor, Kunden mit Bonuskarte werden nicht ein zweites Mal korrigiert. Der Faktor stammt aus dem Bezahlverhalten Ihrer eigenen Kunden und wird für Kraftstoff, Shop und Wäsche getrennt bestimmt. An der Musterstation legten Kunden bei 27,3 % der Tankvorgänge eine Bonuskarte vor, rund 23.950 Vorgänge.

Vor und nach Schritt 5

	VOR SCHRITT 5	KORREKTUR	NACH SCHRITT 5
Stammkundenliter	2.637.840	+107.880	2.745.720
Gelegenheitsliter	842.160	-107.880	734.280
Stammkundenanteil	75,8 %	+3,1 Punkte	78,9 %

78,9 %

Stammkundenanteil Kraftstoff
Seite 2

Die Rechnung zu diesem Schritt steht im Blatt Bezahlverhalten der Auswertung; die Bonuskartenkunden und beide Zahlweisen in der Datei Bezahlverhalten (Seite 17).

Der Ordner zum Nachrechnen

Zur Analyse gehört ein Ordner mit allen Zwischenwerten und der Abschrift jedes Belegs. Sie brauchen dafür Excel und ein Textprogramm, sonst nichts.

DATEI	INHALT
Auswertung	Excel, sechs Blätter von der Gesamtmenge bis zum Endergebnis
Kartenzahlungen	Excel: jeder Kartenvorgang mit Schlüssel, Kartentyp, Sorte, Liter, Betrag, Datum und Belegnummer; zweites Blatt je Karte mit Besuchen und Litern
Barzahlungen	Excel: jeder Barvorgang mit Sorte, Liter, Betrag, Datum und Belegnummer
Stammkunden	Excel: nur Karten mit mindestens vier Besuchen, gleicher Aufbau
Bezahlverhalten	Excel: Bonuskartenkunden, beide Zählweisen, Korrekturfaktor (Schritt 5)
Tagesjournal	Excel: jeder Kalendertag mit Umsatz, Belegzahl, Kassen und Status
Ursprungsdaten	je angefangenem Kalendermonat eine Datei, Abschrift jedes Belegs; jeder Texteditor öffnet sie
Diese Analyse	PDF; alle Dateien oben liegen im selben Ordner

Drei Wege, die Analyse zu prüfen

1 Stichprobe

Den Beleg 4711/001/00382 (Seite 13) in der Datei Kartenzahlungen und in der Monatsdatei November suchen und die Werte vergleichen.

2 Eine Karte nachzählen

Im zweiten Blatt der Datei Kartenzahlungen (eine Zeile je Karte) steht die Karte ...3187 mit 6 Besuchen und 238,0 Litern, in der Datei Stammkunden noch einmal.

3 Summen bilden

Liter im zweiten Blatt der Datei Stammkunden addiert: 1.886.056; Liter der Datei Kartenzahlungen: 2.488.200. $1.886.056 \div 2.488.200 = 75,8 \%$ (Seite 15).

Wiederholbar

Festes Rechenverfahren ohne KI: Gleiche Daten und gleicher Programmstand ergeben das gleiche Ergebnis, unabhängig von der Reihenfolge der Dateien. Die Excel-Dateien enthalten Zahlen, keine Formeln; Summen bilden Sie selbst über die jeweilige Spalte.

Datenschutz

Ausgewertet werden Kassendaten, nicht Personen. In den Dateien stehen die Schlüssel, die die Auswertung aus dem Beleg bildet: nie mehr von einer Kartenummer, als die Kasse selbst druckt, bei Flottenkarten der Firmenname vom Beleg. Die Auswertung läuft lokal, KI-Werkzeuge sehen Kassendaten nur mit Ihrer Zustimmung.

Grenzen

Barzahler hinterlassen keine Karte; Schritt 3 nimmt an, dass sie sich wie die Kartenzahler verteilen. Schritt 5 schätzt aus dem Bezahlverhalten der Bonuskunden; druckt die Kasse keine Bonuskartennummer auf den Beleg, entfällt er (Vorcheck, Seite 18). Handy-Zahler ohne Bonuskarte werden nicht wiedererkannt; der Anteil fällt eher zu niedrig aus. Die Originaldateien bleiben bei Ihnen.

So kommen Sie zur Potenzialanalyse für Ihren Belieferungsvertrag

Für Eigentümer, die einen Belieferungsvertrag verhandeln, ihre Station verkaufen oder verpachten oder mit ihrer Bank sprechen.

1

Kostenloser Vorcheck

Sie senden uns die Kassenjournale der letzten zwölf Monate. Wir prüfen Daten, Kassensystem und Bonusprogramm, rechnen aus, was mehr Provision je Liter für Sie wert ist, und sagen Ihnen ehrlich, ob sich die Mappe lohnt. Dann nennen wir schriftlich einen Festpreis.

2

Besuch vor Ort

Sven Fittje kommt an Ihre Station, fotografiert sie und nimmt Lage, Ausstattung und Umfeld auf. Der Besuch ist im Festpreis enthalten; ab 150 km Anfahrt nennen wir die Fahrtkosten im Festpreis mit.

3

Ihre Mappe

Dieses Heft mit Ihren Zahlen, Ihrem Foto und Ihrem Standort, dazu der Ordner zum Nachrechnen (Seite 17). Den Liefertermin nennen wir mit dem Festpreis. Sie erhalten alles zuerst und entscheiden, welche Seiten Ihr Lieferant sieht.

Was mehr Provision wert ist

Ziel der Mappe: die bestmögliche Provision je Liter. Bei 3,48 Mio. Litern wie an der Musterstation bringt jedes Zehntel Cent mehr 3.480 € im Jahr; im Vorcheck rechnen wir mit Ihren Litern. Rechenbeispiel, keine Zusage.

JE LITER

IM JAHR

JE LITER

IM JAHR

+0,1 Cent

3.480 €

+0,5 Cent

17.400 €

+0,2 Cent

6.960 €

+1,0 Cent

34.800 €

+0,3 Cent

10.440 €

+1,5 Cent

52.200 €

+0,4 Cent

13.920 €

+2,0 Cent

69.600 €

Wofür Eigentümer die Mappe nutzen

Belieferungsvertrag

Mit belegten Stammkunden bessere Konditionen bei Ihrem Lieferanten verhandeln.

Verkauf oder Pacht

Den Wert des Standorts für Käufer oder Pächter nachvollziehbar zeigen.

Bankgespräch

Stabile Mengen und treue Kunden als Grundlage für eine Finanzierung.

SF Tankstellen Analytics

Sven Fittje · info@sf-tankstellen-analytics.de · sf-tankstellen-analytics.de

Dieses Muster zeigt Aufbau und Gestaltung. Alle Zahlen darin sind frei erfunden und beziehen sich auf keine reale Station.