

TANK STOP

Ausgabe 04 | 2013

Das eft-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand

Shop im Retro-Design

Titelthema

Hightech im Retrolook

Tankwort

Marktplatz Tankstellen-Shop
Heiße Tipps für coole Geschäfte

Klartext

Ausbildung zum Tankwart
im Wandel



Der Energy-Drink für Ihren Motor.

Mobil 1™ – Bei ABT jetzt serienmäßig.



Viele Fahrer – ein Öl.

ABT®

empfehl:

Mobil 1™

Mobil1.de

© 2013 Exxon Mobil Corporation. Alle hier verwendeten Marken sind Markenzeichen oder eingetragene Marken der Exxon Mobil Corporation oder eines mit ihr verbundenen Unternehmens, sofern nicht anders angegeben. Alle anderen verwendeten Marken sind Eigentum der jeweiligen Markeninhaber.

EDITORIAL

Sommerzeit ist Reisezeit ist Tankstop(p)-Zeit

Waren Sie schon oder fahren Sie noch? – In den Urlaub, meinen wir natürlich. Mit dem PKW, ist ja klar. Die diesjährige Sommerzeit zeigt es wieder: Ob hohe oder niedrige Kraftstoffpreise, ob mit oder ohne Markttransparenzstelle. Die Deutschen fahren gern mit ihrem liebsten Kind, dem Auto, in den Urlaub. Ob Kurz- oder Langstrecke, der Stopp zum Tanken und Rasten ist unvermeidlich. Zum Glück! Idealerweise fährt der Verbraucher dabei die Stationen an, die neben dem reinen Kraftstoffverkauf auch mit einem gut sortierten, hellen und freundlichen Shop und Bistro aufwarten.

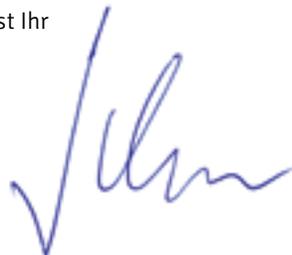
In der aktuellen Ausgabe des TANKSTOP geben wir in der Rubrik Inside heiße Tipps für kühle Angebote. Eigentlich liegt die richtige Sortimentssortierung besonders gekühlter Produkte auf der Hand. Und doch lassen sich mit ein paar Stellschrauben erstaunliche Effekte zur Umsatzsteigerung und Energiesenkung erzielen. Neben einem erfrischenden Kaltgetränk punkten im Sommer auch die Stationäre, die ihren Kunden echten Kaffeegenuss anbieten. TANKSTOP ist dem italienischen Latte Macchiato und Cappuccino auf den Grund gegangen.

Ein wichtiges Augenmerk widmen wir im Klartext der Zukunft unseres Nachwuchses. Hat die Ausbildung zum Tankwart – political correct – Tankwartin noch Zukunft? Was muss passieren, damit junge Menschen auch morgen noch eine Perspektive in unserer Branche haben? TANKSTOP hat u. a. mit dem Vorsitzenden des Prüfungsausschusses gesprochen und beim Bundesinstitut für berufliche Bildung nachgefragt.

Als letzten Lesetipp verweise ich gern auf unsere Titelgeschichte „Hightech im Retro-look“. Die meisten von uns werden sich noch an das Design von Geschäften, Möbeln, Autos und Motorrollern der 50er und 60er Jahre erinnern. Eine Hamburger Firma greift diese Optik auf und bietet Shop-Möbel und -systeme im alten Look mit modernster Technik an. Vielleicht der neue Shop-Trend?

Aber lesen Sie selbst. Diese und viele weitere lesenswerte Themen haben wir für Sie im neuen TANKSTOP zusammengetragen.

Herzlichst Ihr





Seite 6 – 7 | Hightech im Retrolook – Tankstelle der Zukunft im Look der 50er



Seite 8 – 9 | Tag des Kaffees



Seite 18 – 19 | Kraft(stoff) tanken im Himmelbett



Seite 24 – 25 | Ausbildung zum Tankwart im Wandel



Seite 32 – 33 | Das Steuer fest im Griff

Themenübersicht

TITELTHEMA

Hightech im Retrolook 6 – 7

INDUSTRIEPARTNER

Tag des Kaffees 8 – 9
Mehr Durchblick im Sommer 10
Trocknen und Polieren auf allerhöchstem Niveau 12
e.optimum eG – Ihr genossenschaftlicher Energieversorger 13
Potenziale der LED besser nutzen 14 – 15

TANKWORT

Marktplatz Tankstellen-Shop 16 – 17

INSIDE

Kraft(stoff) tanken im Himmelbett 18 – 19

LEADERBOARD

Wir bündeln Tankstellen-Kompetenz 20 – 21

KLARTEXT

Heißer Herbst in Deutschland 22 – 23
Ausbildung zum Tankwart im Wandel 24 – 25

SHOPNEWS

Gemeinsam mehr Kasse machen 26 – 27
EDNA präsentiert Natur-Backwarenlinie 28 – 29
Bahlsen – Wir versüßen das Leben 30 – 31

PORTRAIT

Das Steuer fest im Griff 32 – 33

GEMISCH

Endlich saubere Hände beim Öl-Nachfüllen... 34
Helden der Tankstelle 35

TERMINE – GEWUSST WO!

Termine – Schulungen – Weiterbildungen 36 – 37

KURZ VOR SCHLUSS

Kreuzworträtsel 38 – 39

Impressum

**TANKSTOP –
Das Fachmagazin
der Einkaufsgesellschaft
Freier Tankstellen mbH**

Der Bezug der Zeitschrift TANKSTOP ist kostenfrei.

Herausgeber und Verlag
eft Einkaufsgesellschaft
Freier Tankstellen mbH
Ippendorfer Allee 1d
53127 Bonn

Tel. 0228-910290
Fax 0228-9102929
tankstop-magazin@eft-service.de
www.eft-service.de/ihr-business/tankstop

Chefredaktion

Bernd Scheiperpeter
redaktion-tankstop@eft-service.de

Redaktionsleitung

Birgit Limbach
redaktion-tankstop@eft-service.de

Anzeigenleitung

Bernd Scheiperpeter
anzeigen-tankstop@eft-service.de

Anzeigenpreisliste

Preisliste II / Mediadaten vom April 2013

Erscheinungsweise

6 x jährlich

Auflage

Druckauflage 3.800 Exemplare

Layout und Satz

Kopfstrom GmbH, Bonn
www.kopfstrom.de

Druck

Druckerei Engelhardt GmbH,
Neunkirchen-Seelscheid
www.druckerei-engelhardt.de

Papier

Tauro Offset
FSC-zertifiziert

Bildnachweis:

Cover: Thiem, Seite 3 – 4: Birgit Limbach, Thiem, Bente Stachowske / Deutscher Kaffee Verband, Jürgen Neussel / Martina Herbst, Berufenet, Paul Böhm Privat; Seite 6 – 7: Thiem; Seite 8 – 9: Bente Stachowske; Seite 10: Sonax; Seite 12-13: Aquabrush, e.optimum; Seite 14: Hella Industries; Seite 16 – 17: bft; Seite 18 – 19: Jürgen Neussel / Martina Herbst; Seite 22 – 23: Birgit Limbach; Seite 24 – 25: Berufenet, Birgit Limbach, privat; Seite 26: Mars; Seite 28 – 29: EDNA; Seite 30: Bahlsen; Seite 32: privat; Seite 34: Weinheimer; Seite 36: shutterstock - Thorsten Frisch; Seite 37: Kopfstrom GmbH; Seite 39: shutterstock - Robert Adrian Hillmann, Sonax;

Für unverlangt eingereichte Manuskripte, Texte oder Fotos übernimmt die Redaktion keinerlei Haftung.

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, Vervielfältigungen und Nutzung von Inhalten, auch auszugsweise, sind nur nach ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers gestattet.

Hightech im Retrolook

Die Tankstelle der Zukunft im Look der 50er

Tankstellen sind klassische Wirtschaftsbetriebe. Am Monatsende zählen unterm Strich die nackten Umsatzzahlen. Längst macht der Stationär nicht nur mit dem Verkauf von Kraftstoff sein Geschäft. Die Bedeutung von Shop und Bistro wächst zunehmend. Wie also lassen sich diese Bereiche für den Kunden so attraktiv gestalten, dass dessen Verweildauer und damit sein Einkaufsverhalten vor Ort ansteigt?

Altes wieder neu entdeckt

Seit über 40 Jahren befasst sich die Hamburger Firma Thiem mit dem Planen und Realisieren von Shop-Lösungen. Für den Einzelhandel ebenso wie für Tankstellen aller Couleur. Ein Team von Architekten und Planern setzt vom individuellsten Kundenwunsch bis hin zu klassischen Standardlösungen die Vorstellungen ihrer Auftraggeber um. Zu seinen besonderen Kunden zählt Geschäftsführer Thomas Kirchhoff die Betreiber der freien Tankstellen. „Hier können wir uns gestalterisch richtig austoben. Die freien Tankstellen sind, wie es schon der Name sagt, auch frei in der Farb- und Formenwahl ihrer Station.“ Der neueste Clou des Hanseaten heißt Retrostil. Alte Vorlagen frisch aufgepeppt. „Die Älteren unter uns erinnern sich gern an das Design der goldenen 50er und 60er Jahre. Pastelltöne, das Eckige wurde rund, die Formen gefällig, die Schriften stylisch ein wenig geschnörkelt.“

Alt und verstaubt? Es irrt, wer glaubt, dass dieser Stil auf neu-deutsch out ist. Der Autohersteller Fiat macht es seit Jahren mit dem relaunched 500er vor, der Motorroller Vespa im auf alt getrimmten Design ebenso. Auf der diesjährigen Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND hat die Firma Thiem Zweifler des alten Designs eines besseren belehrt. Mit einem Hightech-Stand im Retrodesign überraschte sie das Fachpublikum. Die Rückmeldungen waren begeistert. Die frühere Formensprache kombiniert mit modernster Technik überzeugt. „Formvollendet wäre sicherlich die von A bis Z

durchdesignte Tankstelle“, schwärmt Kirchhoff vom Mustertankstellen-Shop, der in Münster zu sehen war. „Von der Tanksäule bis zum Tresen. Aber auch in Detailbereichen wie beispielsweise im Bistro oder der Lounge lässt sich der Retrolook mit entsprechenden Akzenten umsetzen.“ So können Kühlzellen beispielsweise eine Verkleidung im Tropfendekor erhalten, der Back-Shop bekommt die Anmutung einer old fashioned Backstube und der Lounge-Bereich wird im Diner-Stil gestaltet.

Damit dem Kunden ein Licht aufgeht

Farben und Formen spielen eine große Rolle im Wohlfühlempfinden des Kunden. Schon mit Kleinigkeiten werden die Sinne bewusst oder unbewusst angesprochen. Licht spielt dabei eine große Rolle. Entsprechend werden Leuchten nicht als bloße Helligkeitsspender eingesetzt, sondern durch verschieden geformte Lichtkegel und unterschiedliche Farbtemperaturen als Akzentgeber auf ausgewählte Angebote im Shop eingeplant. „Licht schafft in Sekunden schnelle Stimmungen. Der Kunde muss sich sofort wohlfühlen und die Ware, besonders im Lebensmittelbereich, muss frisch und appetitlich aussehen“, erklärt Kirchhoff das Prinzip. Zusammen mit Lichtplanern wird auch das heiße Thema Energiekosten bedacht und bei der Neugestaltung des Shops einbezogen.

Mehr Informationen gibt es unter www.thiem.com

■ eft / Bli

Thomas Kirchhoff führt zusammen mit Norman Gehrhardt die Geschäfte bei Thiem Shop-Einrichtungen GmbH. Mit seiner über 20-Jährigen Erfahrung berät er Tankstellenpächter und -unternehmer beim Planen und Realisieren von Shop-Konzepten.







Der Latte Macchiato, heiß, groß, köstlich.
Schnell zubereitet, lang genossen.



Der Cappuccino, des Deutschen liebstes Heißgetränk,
nicht nur zum Frühstück.

Tag des Kaffees

Lohnende Aktion für jedes Tankstellen-Bistro

Am 7. September feiert Deutschland den Tag des Kaffees. Ausgelobt wurde der Ehrentag der braunen Bohne vor acht Jahren vom Deutschen Kaffeeverband. Aber nicht nur im September steht das Heißgetränk bei uns hoch im Kurs. Wir Deutsche trinken durchschnittlich 149 Liter pro Kopf und Jahr. Eine köstliche Tasse Kaffee, idealerweise in einer Siebträgermaschine frisch zubereitet, ist laut Umfragen für Tankstellenkunden immer wieder gern genommener Anlass, an der Station Halt zu machen. Ob nun der „Tag des Kaffees“ im September oder generell das frische Kaffeeangebot beworben wird, der Kaffeeausschank ist für Tankstellenpächter und -betreiber eine lohnende Einnahmequelle.

Sommerzeit ist Kaffeezeit

Cappuccino, Latte Macchiato, schon beim Klang der Namen läuft so manchem das Wasser im Mund zusammen, verbunden mit der schönen Erinnerung an den vielleicht soeben abgeschlossenen Urlaub im Süden. Beide Kaffeevariationen stammen aus Italien. Wann genau sie zum ersten Mal ausgeschenkt wurden, lässt sich heute nicht mehr feststellen. Wohl aber ihre Entstehungsgeschichte, wie Maurizio Caccamo von der privaten Kaffeerösterei Drago Mocambo weiß. „Cappuccino ist ein Espresso, der mit einer dicken Milchschaumhaube verfeinert wird. Wir Italiener trinken ihn übrigens zum Frühstück und nur zum Frühstück.“ Im Gegensatz zu uns Nordeuropäern. Wir genießen ihn am liebsten am Nachmittag zu einem gemütlichen Kaffeeklatsch oder am Abend nach einem köstlichen Essen.

Cappuccino bedeutet übersetzt Haube oder Kapuze. Das lässt den Schluss zu, dass zu Beginn des letzten Jahrhunderts in Italien stationierte österreichische Soldaten fern der Heimat auch weiterhin ihren gewohnten „Kapuziner“, eine österreichische Kaffeespezialität mit Sahnehäubchen, trinken wollten.



Der Schauspieler Christian Kahrman ist bekennender Kaffeeliebhaber.

Befleckte Milch oder Trendgetränk der Jugend

Der Latte Macchiato ist eindeutig in jüngerer Zeit entstanden. Richtig aufgegosson handelt es sich fast um einen Longdrink, nur eben heiß. Man nehme 300 Milliliter heiße Milch, übergieße diese mit einem Espresso und füge eine weitere Schicht Milchschaum oben auf. Fertig ist das Kultgetränk der, wie es in einschlägiger Literatur heißt, trendbewussten Neu-Großstädter. Aber ob Yuppie- oder Modegetränk. Ein Latte Macchiato ist Kaffeegenuss für jedes Alter.

Ob Brauner, Kapuziner, Espresso, Mokka oder schlichter Kaffee, eines haben sie alle gemeinsam: Die Bohne macht's. „Die tollste Kreation fällt geschmacklich ab, wenn die Bohne nicht von ausgesuchter Qualität ist.“ Als Kaffeeröster der Extraklasse weiß der Vertriebsleiter Maurizio Caccamo, wovon er spricht. Die Privatrösterei in Händen der Familie Drago feiert in Kürze ihr 30-Jähriges Bestehen. Seit langem zählt sie auch Tankstellenbetreiber zu ihren Kunden. Mit den stylischen Siebträgermaschinen und den Bohnen aus der eigenen Rösterei lässt sich auch im schnellen Tankstellengeschäft ein gutes Geschäft machen.

Weitere Informationen gibt es unter www.mocambo-caffe.de

■ eft / Bli

GUT, WENN MAN EINE RESERVE AN BORD HAT!



35 km



Das Castrol Professional Sortiment mit der revolutionären *Fluid Strength Technology™*.
Professioneller Schutz vor Motorschäden!

Jetzt exklusiv an Tankstellen! 



FIFA WORLD CUP
Brasil

IT'S MORE THAN JUST OIL.
IT'S LIQUID ENGINEERING.



OFFICIAL SPONSOR



Mehr Durchblick im Sommer

Experten-Tipp fürs Autopflegegeschäft

Bei längeren Autofahrten in den Sommermonaten sind viele Autofahrer und Tankstellenkunden von verschmierten Scheiben infolge von Insektenresten genervt. Das Problem: Häufig wird bereits ein Zusatz verwendet. Vielen Reinigern mangelt es jedoch an der speziellen Insektenlösekraft. Einige Reiniger lösen die Insektenreste zwar teilweise etwas an, können diese aber nicht mit dem Waschwasser abtransportieren. Stattdessen verschmiert das Wischerblatt das Ganze noch.

Hohe Kundenzufriedenheit bewirkt ein hochwirksamer Scheibenreiniger, dessen Formel vor allem auf höchstmögliche Insektenlösekraft ausgerichtet ist. Dieser löst und bindet die Insektenreste. So wird eine streifenfreie Scheibe erreicht und schlechte Sichtbedingungen werden vermieden. Diese Aufgabe erfüllt beispielsweise der neue SONAX XTREME Scheibenreiniger in der praktischen Dreiliterflasche mit Bravour. Die Reinigungsleistung der gebrauchsfertigen Mischung konnte gegenüber herkömmlichen Rezepturen um etwa 25 Prozent gesteigert werden.

Die hervorragende Reinigungsleistung wurde auch von den Redaktionen AUTO BILD SPORTSCARS und AUTOTEST bestätigt: Sieben Sommerscheibenreiniger haben die Experten des Magazins aus dem Axel-Springer-Autoverlag auf den Prüfstand gestellt. Als einziges Produkt schneidet der SONAX XTREME Scheibenreiniger mit der Gesamtnote „sehr gut“ ab und geht aus dem Vergleich als Testsieger hervor.

Auch der Preis pro Reinigung wird Kunden überzeugen, was ein einfaches Rechenbeispiel verdeutlicht: Wenn zuvor vier Wischtakte erforderlich waren, um die Windschutzscheibe streifenfrei zu reinigen, wird der gleiche Effekt durch die neue Formel mit nur drei Wischtakten erreicht. So wird deutlich Reinigungsflüssigkeit gespart und gleichzeitig die Sicherheit erhöht. Im neuen SONAX Produkt sind die reinigungsaktiven Substanzen optimal dosiert und bereits mit enthartetem Wasser gemischt. Vorteil: So erreicht der Reiniger den maximalen Wirkungsgrad – und der Kunde kann ausschließen, dass kalkhaltiges Wasser Ablagerungen im Tank, auf der Düse oder der Scheibe bildet.

■ Sonax

Der Testsieger von AUTO BILD SPORTSCARS und AUTOTEST: Mit der handlichen Flasche und praktischem Tragegriff lässt sich der neue SONAX XTREME Scheibenreiniger sauber einfüllen.



CENTROSOLAR



Was macht unabhängig von steigenden Strompreisen



Wir



Schluss mit ständig steigenden Strompreisen!
Mit Solarstrom dauerhaft bis zu 50 % Ihrer Stromkosten sparen. Jetzt informieren!

www.centrosolar.com

Trocknen und Polieren auf allerhöchstem Niveau

AQUA BRUSH bietet ab sofort sein patentiertes Multifunktionssystem als komplette Trockner- und Polierstation für Waschstraßen aller Fabrikate an. Das seit vielen Jahren im Markt etablierte Trocknermaterial

AQUA Dry wurde mit dem von AQUA BRUSH patentierten Multifunktionssystem zu einem Trockner- und Polieraggregat weiterentwickelt, das auf dem Waschmarkt seines gleichen sucht.

Die aus verschiedenen Fasern in Deutschland hergestellte Trockner- und Poliertextilie AQUA Dry ist in der Lage, Mikroperlen und Restfeuchtigkeit von der Fahrzeugoberfläche aufzunehmen, diese in speziell entwickelten Naturfasern zu speichern, ohne bei größeren Waschzahlen die Fahrzeuge zu verschmieren. Weiterhin zeichnet sich die neue Trockner- und Polierstation durch eine sensationelle Laufruhe aus, was den Waschkunden neben dem herausragenden Trocken- und Polierergebnis sofort angenehm auffallen wird.

Mühelessen lassen sich die einzelnen Trocknerfinger vom patentierten Multifunktionsträger abnehmen und bei Bedarf in herkömmlichen Waschmaschinen bei 60 Grad Celsius mit handelsüblichem Waschpulver reinigen. Die Trocknerfinger sind in den Farben rot, blau, grün oder grau kombiniert zu beziehen. Zwischenzeitlich ist die Trockner- und Polierstation von AQUA BRUSH auch vom Marktführer WashTec freigegeben und kann dort auch bezogen werden.

Wie weitläufig bekannt, bietet AQUA BRUSH für alle Portalwaschanlagen und Waschstraßen sowie Sonderanlagen Wasch- und Trocknermaterialien mit kompatiblen Befestigungssystemen an.

Weitere Informationen unter www.aqua-brush.de oder info@aqua-brush.de

■ Aqua Brush



e.optimum eG – Ihr genossenschaftlicher Energieversorger

Energiesparen mit dem genossenschaftlichen Gedanken

e.optimum wurde 2009 als Genossenschaft für Unternehmer gegründet. Ziel der Genossenschaft ist es, die Chancen des liberalisierten Energiemarktes zu nutzen und ihren Mitgliedern Konditionen zu ermöglichen, die sonst nur der Großindustrie vorbehalten sind.

Wer Strom oder Gas von der e.optimum eG beziehen möchte, wird erst einmal Mitglied und damit sein „eigener Energieversorger“. Die Genossenschaft bündelt den Energiebedarf ihrer Mitglieder, kann somit Preisvorteile beim Energieeinkauf realisieren und so ihren Mitgliedern Wettbewerbsvorteile verschaffen. Ganz nach dem Motto „Was dem Einzelnen nicht möglich ist, das vermögen viele.“ (Friedrich Raiffeisen, Genossenschaftsgründer).

Was die e.optimum eG von anderen Energieversorgern unterscheidet ist das Preismodell. Die Genossenschaft bietet ihren Mitgliedern einen variablen Bestpreis statt eines klassischen Festpreises. Die einzelnen Komponenten des Energiepreises werden 1:1 an die Mitglieder weitergegeben. Relevant ist das vor allem in Bezug auf den Börseneinkaufspreis. Dieser ist beim Strom in den letzten zwei Jahren um über 20 Prozent gefallen. Der Einkaufspreis wird aufgrund des Ausbaus der erneuerbaren Energien zukünftig noch weiter sinken. Kein anderer Energieversorger lässt den Endverbraucher so direkt von diesen günstigen Marktentwicklungen profitieren wie die e.optimum eG. Das ist das große Plus der Genossenschaft. So bezahlt der Endverbraucher keine hohen Aufschläge für lange Preisgarantien.

Ein vergleichbares Bild zeigt sich auch beim Erdgas, denn der Gasmarkt ist im Umbruch. Früher war der Gaspreis durch die sogenannte Ölpreisbindung an den Ölpreis gekoppelt. Während in den letzten drei Jahren die Preise für Heizöl um knapp ein Drittel gestiegen sind, zeigte sich beim Gaspreis eine ganz andere Entwicklung. Das ist der Vorteil von e.optimum. Sie hat nicht auf langfristige ölpreisindexierte Gasabnahmeverträge



gesetzt, sondern kauft direkt am Großhandels- bzw. Spotmarkt. Die Mitglieder der Genossenschaft können also mit stabilen Preisen rechnen.

Lukratives Modell für bft-Mitglieder

Die Genossenschaft kann mit ihrem Modell den stetig steigenden gesetzlichen Steuern und Abgaben für Energie entgegenwirken. Über 8.000 gewerbliche Mitglieder haben ihr in knapp zwei Jahren bereits Vertrauen geschenkt. Diese Entwicklung bestätigt das Modell. Mitglieder des Bundesverbandes Freier Tankstellen (bft) können sogar doppelt sparen. Der genossenschaftliche Energieeinkauf ermöglicht günstige Preise für Strom und Gas und zusätzlich erhalten die bft-Mitglieder weitere Sonderkonditionen beim Energiebezug.

Bei Interesse an einer unverbindlichen Vergleichsrechnung wenden Sie sich bitte an: e.optimum eG, Regionalleitung Werner und Lolita Herzog, Telefon 01522-1610404, lolita.herzog@eoptimum.info

■ e.optimum

wasserschmidt
SOLUTIONS FOR WATER

intelligente Abwasserlösungen
für Ihren Wasserkreislauf!

Die BioClassic®-Systemreihe



biologische Kreislaufführung für
alle Arten von Fahrzeugwaschanlagen



Behandlung stark verschmutzter Abwässer
aus Waschplatz, Werkstatt und Motorwäsche



integrierte Abwasserlösungen für Verkehrsbetriebe,
Autohäuser und Speditionen



Abwasseranlagen für Waschanlagen
und Werkstätten ohne Kanalanschluss



Innen- und Außenreinigung von Viehtransportern,
Müll- und Entsorgungsfahrzeugen



Innenreinigung von Behältern,
Tank- und Silofahrzeugen

Mehr Infos unter www.wasserschmidt.com

Potenziale der LED besser nutzen

LED-Lichtquelle ist leistungsfähige Alleskönnerin

LED hält beinahe ewig, ist nachhaltig und senkt die Energie- und Wartungskosten. Dennoch, wer einfach die bestehende Infrastruktur beibehält und meint, mit dem reinen Austausch der Lichtquelle sei genug getan, der verschenkt enormes Potenzial. Erst in Kombination mit anspruchsvoller Optik sowie intelligenten Ansteuerungs- und Thermomanagement-Konzepten entfaltet die LED die gesamte Bandbreite ihrer Vorteile.

Viele Tankstellenbetreiber setzen im Sinne der Kundenfreundlichkeit, aber auch aus Sicherheitsgründen auf eine durchgängige Beleuchtung der Zapfsäulen und Service-Bereiche. Gleichfalls brennen im Shop die Lichter meist rund um die Uhr bei konstanter Leistungsaufnahme. Denn gut und gleichmäßig beleuchtete Flächen steigern das subjektive Sicherheitsempfinden von Kunden und schaffen bessere Rahmenbedingungen für die Videoüberwachung. In Shops stimuliert gutes Licht die Konsumstimmung der Kunden. Doch für diese Vorteile zahlen Tankstellenbetreiber einen hohen Preis: Der Energieverbrauch und die CO₂-Emissionen konventioneller Beleuchtungsmittel liegen deutlich über dem, was heute noch zeitgemäß ist.

Die Umrüstung auf moderne LED-Technologie bietet in Bezug auf Kostenreduzierung als auch mit Blick auf „grüne Faktoren“ wie beispielsweise die Reduzierung des CO₂-Ausstoßes, enormes Potenzial. Licht emittierende Dioden (LED) sind besonders sparsam und verbrauchen durchschnittlich rund 70 Prozent weniger Energie als konventionelle Lichtquellen. Auch ihre Langlebigkeit trägt mit einer Brenndauer von rund 50.000 Stunden deutlich dazu

bei, durch den Austausch entstehende Wartungskosten wie auch den anfallenden Müll zu vermindern. Aufgrund dieser Vorteile amortisiert sich die etwas höhere Anfangsinvestition im Vergleich zu konventioneller Beleuchtung beim Neubau bereits nach einem Jahr, bei der Sanierung nach knapp drei Jahren.

Außenbeleuchtung: die Lichtquelle LED richtig einsetzen

Entscheidend bei der Umrüstung auf die effiziente und nachhaltige LED-Technologie ist – insbesondere in den Außenbereichen – die gezielte Lichtlenkung. Denn ein einfacher Austausch des

Leuchtmittels in die bestehende Infrastruktur macht noch längst kein neues Konzept. Stattdessen gilt es, neben der Beleuchtungsstärke, die bislang häufig als einziges Maß zur Bewertung von Beleuchtung diente, neue Anforderungen und Maßstäbe zur Einschätzung der Systeme zu finden, beispielsweise die Homogenität. So hängt etwa das subjektive Hellempfinden von Kunden maßgeblich von der Homogenität der Beleuchtung ab. Für die Bewertung der Homogenität wird meist der so genannte Homogenitätsfaktor – das Verhältnis von minimaler zu mittlerer Beleuchtungsstärke innerhalb einer Bewertungsfläche – genutzt. So kann etwa eine mit 20 Lux und Homogenitätsfaktor 0,6 ausgeleuchtete Fläche subjektiv als deutlich heller und angenehmer empfunden werden als eine mit 75 Lux und Homogenitätsfaktor 0,2 ausgeleuchtete.

Modernes modulares Lichtkonzept für Tankstellen

Beim Einsatz moderner Lichtsysteme geht es darum, die Qualität der Lichtverteilung in den Vordergrund zu stellen. HELLA hat auf Basis

des umfassenden Know-hows im Umgang mit der Lichtquelle LED ein ganzheitliches und modulares LED-Beleuchtungskonzept für Tankstellen entwickelt, das durch die gezielte Lichtlenkung mit Hilfe von anwendungsspezifischen Optiken eine homogene Beleuchtung sicherstellt. Darüber hinaus wird der verantwortungsvolle Umgang mit Ressourcen ermöglicht. Durch eine tageslichtabhängige Regelung der Beleuchtungsstärke lassen sich zusätzliche Einsparpotenziale erzielen. Der enorme Vorteil von LEDs liegt dabei in dem optimierten

Vorschaltgerät, das ein Dimmen der Leuchten ohne Auswirkungen auf die Lebensdauer erlaubt.

Darüber hinaus sind Tankstellenbetreiber durch die Entkopplung des Lichtmoduls vom Gehäuse und den damit verbundenen modularen Aufbau der Leuchten stets auf dem neuesten Stand der Technik: Sollte der Austausch eines Lichtmoduls notwendig sein, hält immer die aktuelle Version des LED-Moduls Einzug, wobei HELLA eine gleichbleibende Qualität von Lichtstrom, Lichtfarbe und Lichtverteilung gewährleistet.



Intelligentes Thermomanagement spart Kosten

Doch nicht nur in der Außenbeleuchtung, auch im Shop steigen die Anforderungen an die Beleuchtungsqualität. Verschiedene Studien belegen, dass eine gute Shop-Beleuchtung das Kaufverhalten von Kunden positiv beeinflusst. Gleichfalls bietet HELLA auch für diese Herausforderung eine hochwertige und nachhaltige Lösung. Das umfassende Shop-Beleuchtungssortiment deckt sowohl die funktionale als auch die zusätzliche Highlight- und Ambientbeleuchtung ab. Schlichte LED-Downlights sorgen für die homogene und weitflächige Grundausleuchtung.

Ein Vorteil des HELLA Innenbeleuchtungskonzepts liegt dabei – wie auch in der Außenbeleuchtung – in der Modularität, die insgesamt bis zu 600 verschiedene Variationen der Beleuchtung ermöglicht und Tankstellenbetreibern damit ein hohes Maß an Flexibilität bietet. Darüber hinaus senkt der Einsatz der LED-Leuchten auch im Innenraum in zweierlei Hinsicht die Energiekosten und den CO₂-Ausstoß: Einerseits wirkt sich die hohe Effizienz der LEDs selbst positiv auf die Energiebilanz aus. Andererseits leistet auch das intelligente Thermomanagement der Leuchten einen wesentlichen Beitrag, da die sonst übliche Strahlungswärme beinahe vollständig entfällt und Kosten für das zusätzliche Herunterkühlen der Räume entfallen.

■ HELLA

Kleinanzeige

PREISMAST MUSS WEG!

An alle Kollegen: Wir haben uns „verkauft“, bitte helfen Sie uns!

- » PWM-Preis-Stütze (ohne Preistransparent)
- » NEU, nie montiert
- » 160 x 160 mm
- » Wanddicke: 8 mm Stahl verzinkt
- » frachtfrei!
- » preisgünstig abzugeben:

1.999,- €

DBV Würzburg GmbH

Andreas Bathon

Tel: 0931-97004-31 / -41

Fax: 0931-97004-92

E-Mail: AB@DBV.eu

statt Neupreis
2.850,- EUR



CLUBMASTER
The soul of fine cigars

CLUBMASTER
MINI

CLUBMASTER
MINI FILTER

Neuchen fikt Ihnen und der Menschen in ihrer Umgebung erheblichen Schaden zu.

Neuchen fikt Ihnen und der Menschen in ihrer Umgebung erheblichen Schaden zu.

Mini. Superior Aroma.



Marktplatz Tankstellen-Shop

Serie Teil II, heute: „Heiße Tipps für coole Geschäfte – die Kühlung“

Wenn das Quecksilber nur eine Richtung kennt, Schattenplätze das Ziel unserer Träume sind und Schweißperlen unsere Stirn zieren, gibt es beim nächsten Tankstop kaum etwas Schöneres als den Griff zu einem zischenden Getränk oder einem köstlichen Eis. Coole sieben Grad Temperatur in der Kühlung oder gefrostet in der Tiefkühltruhe präsentiert.

Ist die Shop-Fläche auch noch so klein, für eine Kühlung wird immer noch ein Plätzchen gefunden. Tankstellen-Shops ohne Kühlangebote sind nahezu undenkbar. Je größer die Shop-Fläche, je mehr Angebote die Aufmerksamkeit des Kunden erregen, desto mehr sollte der Tankstellenbetreiber ein paar Tipps und Tricks rund um die Kühlung beachten, wenn der Rubel rollen soll.

Harald Wilhelm, Vertriebsleiter der Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen und Berater für Tankstellenunternehmer, gibt folgende Empfehlungen:

- Der Blick zur Kühlung muss immer frei sein. Gleich beim Betreten des Shops sollte

die Kühlung für den Kunden gut sichtbar sein. Als Mindestmaß haben sich drei Kühlelemente mit einer Gesamtbreite von 1,80 m und mehr bewährt. Tiefkühltruhen für Speiseeis sollten in der Nähe der Kassenzone als Hingucker während der Bezahlwartezeit platziert werden.

- Geschlossene Kühlschränke mindern den Energieverbrauch erheblich. Aber steigende Verkaufszahlen belegen eindeutig, dass der Abverkauf aus der offenen Kühlung wesentlich effektiver ist. Auch hier sollte dem Bequemlichkeitsempfinden des Kunden Rechnung getragen werden. Steht ein Neu- oder Umbau des Shops an, bietet sich die Planung des Walk-in-Coolers an. Walk-in-Cooler sind Kühlräume, die im Idealfall direkt hinter dem Kühlmöbel liegen, so dass vorgekühlte Produkte direkt von „hinten“ ins Kühlregal nachgeschoben werden können.

- Beim Bestücken der Kühlregale gelten die gleichen Regeln wie bei Snack- und Süßwaren. First in, first out. Unter Beachtung des Mindesthaltbarkeitsdatums wird

die frische Ware nach hinten sortiert. Mit dieser einfachen Handhabung ist gewährleistet, dass sich keine Ladenhüter ansammeln.

- Bei der Sortimentswahl sollten gerade im Getränkesegment regionale Produkte mit angeboten werden. Die Kundennachfrage dürfte groß sein, weshalb Bier- und Mineralwassersorten der heimischen Wirtschaft im Tankstellen-Shop-Angebot nicht fehlen dürfen.

- In der Sommerzeit punkten Tankstellenbetreiber bei ihren Kunden besonders, wenn sie der Jahreszeit angemessen ein kleines Segment gekühlter Produkte für den Grillabend bereitstellen. Neben den verpackten Lebensmitteln wie Grillwürstchen darf auch der gekühlte Weißwein oder Sekt nicht fehlen.

- Grundsätzlich gilt es bei der Bestückung der Regale auf die Gruppenbildung zu achten. Kein buntes Wirrwarr, sondern nach Warengruppen sortierte Angebote führen beim Verbraucher zum Kauf. Blockbildung ist das Stichwort. Dabei dürfen vier bis fünf



Verführung mit Kurven – von Hiestand

Sie ist ein echter Hingucker: die Zweitplatzierung „Wave“ von Hiestand. Richtig platziert, in der Fast Lane, lässt sich so die maximale Anzahl an Impulskäufen realisieren. Verführen Sie Ihre Kunden mit Multi-Pack-Angeboten oder Mischtüten zum Mitnehmen. Die richtige Produktauswahl in gewohnter Top-Qualität und das richtige Konzept von Hiestand lassen Ihre Umsatzkurve steigen.

Hiestand bietet mit über 800 Produkten und 115 Mitarbeitern im Außendienst Qualität, Vielfalt und besten Service.



HIESTAND & SUHR Handels- und Logistik GmbH
Tel.: +49 7662 9303-16 | Fax: +49 7662 9303-30
kontakt@hiestand-suhr.de | www.hiemand-suhr.de

gleiche Produkte in einer Reihe nebeneinander stehen. Ordnung schaffen sogenannte Warenteiler. Und ganz wichtig: Die Regale müssen immer gefüllt sein. Nichts wirkt auf den Kunden abstoßender, als „halb leere“ Regale.

- Immer wieder bietet die Industrie für ihr Sortiment Extra-Cooler an. Hierbei sollte beachtet werden, dass maximal zwei dieser offenen Truhen im Shop (je nach Größe) platziert werden. Hierbei gilt, dass die hierin angebotene Ware unbedingt auch im Kühlregal doppelt platziert wird. Extra-Cooler sind häufig Energiefresser.
- Last but not least gibt der Fachmann Harald Wilhelm noch einen Tipp zur Preisgestaltung: Da es sich bei Tankstelleneinkäufen meist um Impulskäufe und nicht um die Familienwochenration handelt, sollten

Tankstellenunternehmer etwas mutiger an die Auspreisung herangehen. Schon wenige Cent Aufschlag bringen ihm in Summe den gewünschten Umsatzerfolg.

Weitere und tieferegehende Informationen hält das eft-Beratungskonzept für den Marktplatz Tankstelle bereit. Ansprechpartner ist Harald Wilhelm.

Kontakt:
harald.wilhelm@eft-service.de bei der Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen in Bonn.

■ eft / Bli

In loser Reihenfolge wird der TANKSTOP in jeder Ausgabe ein Thema zum Marktplatz Tankstelle aufgreifen und näher beleuchten. In der nächsten Ausgabe geben wir Tipps zu Spirituosen, Sekt und Wein.

Kraft(stoff) tanken im Himmelbett

Außergewöhnliches Übernachtungskonzept
im Schatten einer bft-Tankstelle

Vollmond! Im Gebüsch knistert es, im Hintergrund plätschert ein Bach, am Schwimmteich quaken Frösche, das Moskitonetz weht im Wind. Was nach exotischem Zeltlager in einem fernen Land klingt, ist die wildromantische Beschreibung einer absolut außergewöhnlichen, wenn nicht einmaligen Übernachtungsmöglichkeit im hessischen Battenberg.

Jugendtraum erfüllt

Haus- oder sollte man besser sagen Gartenherrin und damit Gastgeberin ist Martina Herbst. Zusammen mit ihrem Mann Jürgen Neussel betreibt sie – ja, was eigentlich? Ein Hotel? Eine Pension? Ein Gasthaus? – Himmelbett und Lagerfeuer nennen sie ihre Einkehrmöglichkeit. Übernachtet wird auf einem nicht einsehbaren, 5.000 Quadratmeter großen Areal entweder in einem großen Himmelbett unter freiem Firmament oder, wenn Petrus mal wieder seine tränenreiche Phase hat, im völlig begrünten Erdhügelgartenhaus mit Bad, Sauna und bei Bedarf Fußbodenheizung. Das Märchen von Dornröschen lässt grüßen und lockt seit rund drei Jahren ganzjährig Gäste aus ganz Deutschland und dem benachbarten Ausland in diese grüne Oase.

Hauptberuflich arbeitet Martina Herbst als Sekretärin in der Industrie. Aber schon von Jugend an wollte sie Gastgeberin in einer kleinen Pension sein. Das große, im Einklang mit der Natur angelegte und doch irgendwie wild bewachsene Grundstück gleich hinter der bft-Tankstelle ihres Mannes bot sich an, ihren Traum in die Realität umzusetzen. Im „wilden Wassergarten Battenberg“ wachsen seither Wein und Holunder, Brennnesseln und viele Wildkräuter, ein Bachlauf quert das Areal und füllt die Naturteiche. Der Lagerfeuerplatz gleich neben dem Himmelbett ist so angelegt, dass er auch in trockenen Sommern zu befeuern ist. In der kleinen, mit Backofen und Kühlschrank eingerichteten Küche im Erdhügelgartenhaus können sich die Gäste selbst verpflegen oder den gut bestückten Frühstückskorb der Gastgeberin genießen. Übrigens, übernachten kann maximal eine Familie. Für absolute Ruhe und Ungestörtheit ist gesorgt.





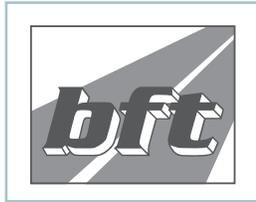
Fürstlicher Besuch

Zu ihren Gästen zählen Hochzeiter, Biker und Naturliebhaber gleichermaßen. Menschen, die die heimische Wildnis lieben und ein Herz für Romantik haben. Kurz, Menschen, die den Naturalstil mögen. Besonders stolz sind die Betreiber auf den Besuch des erst kürzlich verstorbenen Moritz Prinz und Landgraf von Hessen. Der alte Herr zeigte sich von der Idee, der Vielfalt und Schönheit des Areals sehr beeindruckt, zählte er doch zu den großen Kennern und Förderern der Gartenkultur in Deutschland. Zu einer Übernachtung unter freiem Himmel konnten die Gastgeber den Adligen jedoch nicht überreden.

Bewerben müssen Martina Herbst und Jürgen Neussel ihre „Naturpension“ nicht. Verschiedene Medien, so auch das hessische Fernsehen, hatten unter dem Motto „Hessens schönste Gärten“ und „Hessens schönste Landhotels“ Berichte veröffentlicht. Das einzige offizielle Hinweisschild befindet sich am Preismast von Jürgen Neussels Tankstelle.

Weitere Informationen gibt es unter www.naturalstil.de

■ eft / Bli





Heißer Herbst in Deutschland

Die Markttransparenzstelle und ihre Folgen

Wenn alle Beteiligten ihre Hausaufgaben pünktlich erledigt haben, nimmt Ende August die neu geschaffene Markttransparenzstelle für Kraftstoffe, kurz MTS-K, ihren Dienst auf. Mit dieser beim Bundeskartellamt in Bonn angesiedelten Meldestelle soll es künftig dem Verbraucher ermöglicht werden, sich zeitnah über die aktuellen Kraftstoffpreise zu informieren. Initiiert und auf den Weg gebracht wurde diese Idee am 1. Mai 2012 durch Bundeswirtschaftsminister Dr. Philipp Rösler. Das entsprechende Gesetz trat am 12. Dezember 2012 in Kraft.

Laut offizieller Stellungnahme des Bundeswirtschaftsministeriums (BMWi) verfolgt das inzwischen in eine Verordnung gegossene Konstrukt zwei Ziele: Zum einen soll die Informationslage der

Künftig müssen Tankstellenbetreiber in Echtzeit, das heißt spätestens fünf Minuten nach jeder ausgewiesenen Preisänderung für die Sorten Super E5, Super E10 und Diesel die neuen Verkaufspreise elektronisch an die MTS-K übermitteln. Je nach Marktsituation kann diese Meldung mehrmals pro Tag erfolgen. Die MTS-K wiederum kooperiert mit der Bundesanstalt für Straßenwesen (BAST), wo der Mobilitätsdatenmarktplatz (MDM) angesiedelt ist. Nach Sichtung, Sammlung und Aufbereitung der Datenmengen liefert der MDM die verbraucherrelevanten Daten an die angeschlossenen Verbraucherinformationsdienste (VID) – siehe Grafik. Über diese Verbraucherinformationsdienste, zu denen unter anderem der ADAC, Internetportale, Anbieter von Apps für Smartphones oder Hersteller innovativer Anwendungen für Navigationsgeräte gehören,



Verbraucherinnen und Verbraucher wesentlich verbessert und dadurch der Wettbewerb zwischen den Tankstellen verstärkt werden. Zum anderen kann das Bundeskartellamt auf der Basis der von der Markttransparenzstelle erhobenen Daten gegen missbräuchliche Praktiken der Mineralölkonzerne im Kraftstoffmarkt, wie z. B. die sogenannte Preis-Kosten-Schere bei der Belieferung freier Tankstellen, effektiver vorgehen. Diese liegt vor, so das BMWi, wenn große Mineralölkonzerne kleinen und mittleren Tankstellen Kraftstoffe zu einem höheren Preis anbieten, als den, den sie selbst vom Endverbraucher verlangen. Eine Wende, die für die Gruppe der freien Tankstellen sicher eine begrüßenswerte positive Entwicklung darstellen würde.

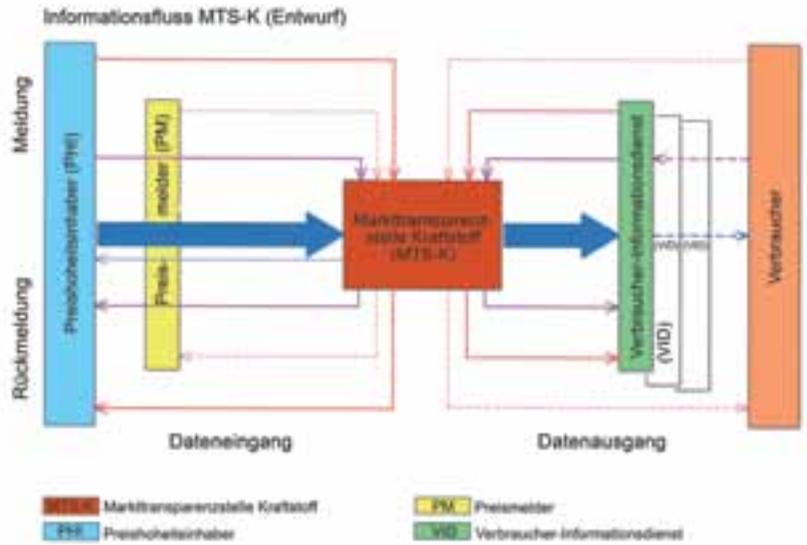
kann sich, so der Minister, ein vielfältiges Informationsangebot für die Autofahrer frei entwickeln. Künftig hat der Verbraucher außerdem die Möglichkeit, im Falle von Differenzen zwischen dem durch den VID kommunizierten Preis und dem tatsächlich ausgewiesenen an der Tankstelle seiner Wahl, diesen Missbrauch zu melden. Gegen derartige Verstöße wird die Markttransparenzstelle mit Bußgeldern gegen die Tankstelle vorgehen. Hinter diesem gewaltigen Konstrukt steckt personalintensive Arbeit, neue aufwändige Software-Programme wurden geschrieben, Mitarbeiter auf Seiten der Behörden und der Tankstellen geschult usw. Inwieweit nach einer vermutlich anfänglichen Euphorie seitens der Verbraucher die tatsächliche Praxis die erhofften sinkenden Kraftstoffpreise bringen

wird, werden die nächsten Monate zeigen. Der Bundesverband Freier Tankstellen (bft) wird die Entwicklung kritisch beobachten. Axel Graf Bülow, Hauptgeschäftsführer des Verbandes, war von Anbeginn an aktiver Gesprächspartner aller runden Tische, sowohl im Ministerium als auch verbandsintern. Stephan Zieger, Geschäftsführer des bft, fasst die Haltung des Verbandes mit kritischen Worten zusammen. Er fürchtet, dass am Ende ein gewaltiges bürokratisches Verfahren mehr Aufwand und Kosten für den Tankstellenbetreiber als tatsächlichen Nutzen für den Autofahrer bringen wird.

Der Verband informiert seine Mitglieder regelmäßig über den Fortgang bzw. die Entwicklung der neuen Markttransparenzstelle und steht für Rückfragen gern zur Verfügung.

Aktuelle Informationen gibt es auch unter www.bft.de/themen/Markttransparenzstelle

■ eft / Bli



DÜRFEN WIR UNS VORSTELLEN?

Wir sind BoB. BoB steht für Best of Bakery – Ihr Spezialist im Vertrieb bester Foodprodukte und B2B-Partner beim Verkauf von Kaffee, Backwaren und Snacks im Convenience-Bereich.

Innovations-Leader & Marktexperte

Wir bieten absatzstarke Produktinnovationen, verkaufsfördernde Konzepte sowie aufmerksamkeitsstarke Werbemittel immer zugeschnitten auf die Zielgruppe und aktuelle Markttrends.

Allrounder im Foodbereich

Ob klassische Backwaren, leckere Snacks oder neueste Trendprodukte – BoB hat alles im Sortiment. Unsere Qualität ist dauerhaft hochwertig, was uns durch regelmäßige DLG-Prämierungen immer wieder bestätigt wird.

Backshop-Ladenbau und Vor-Ort-Schulung

Innovativer Ladenbau kombiniert mit modernsten Geräten garantieren Ihnen größte Kaffee- und Backwaren-Kompetenz auf kleinster Fläche. Außerdem weisen wir Sie nicht nur in die neuen Geräte ein, sondern schulen auch Ihre Mitarbeiter fachmännisch.

24 Stunden Lieferung

Innerhalb Deutschlands bieten wir Ihnen eine lückenlose Tiefkühlkette für Foodprodukte sowie eine rasend schnelle Belieferung mit Equipment und Ausstattungen Ihrer Wahl.

Ausbildung zum Tankwart im Wandel

Berufsbild von 1952 wird neu geordnet



Hat der Ausbildungsberuf zum Tankwart / Tankwartin noch Zukunft? Fakt ist, das Berufsbild muss den heutigen Anforderungen angepasst werden.

„Einmal Völltanken bitte!“ – So klang es viele Jahrzehnte an Tankstellen, als noch Servicepersonal den Kunden bediente. Zum Dienst am Kunden gehörten für den Tankwart von damals vornehmlich Ölwechsel, der war schließlich alle 2.500 km fällig, daneben Reparaturen am Fahrwerk und Getriebe sowie wie die Lack- und Fahrzeugpflege. Der Tankstellen-Shop in seiner heutigen Ausprägung war gänzlich unbekannt. Allenthalben lagen im Kassenhäuschen Zigaretten und Land- und Straßenkarten zum Verkauf bereit.

Sonderzubehör, Radwechsel und Wagenpflege. Der Verkauf im Shop obliegt ihm, teilweise die Lotto- oder Paketannahme und Schreibarbeiten. In der Folge stellen Tankstellenunternehmer häufig Niedriglohneempfänger auf 400-Euro-Basis statt ausgebildete Tankwartgesellen ein. Eine Entwicklung, die seit Jahren die Gewerkschaften auf den Plan rufen. Sie fordern die Abschaffung des Ausbildungsberufes Tankwart, da der Qualifizierungsbedarf an Tankstellen mit Berufsbildern wie Verkäufer und Kfz-Mechatroniker abzudecken sei.



Jürgen Stübner ist Vorsitzender des Prüfungsausschusses und ausgewiesener Kenner der Branche.

Mit den Jahren hat sich das Anforderungsprofil für den Beruf des Tankwarts geändert. Hightech-Fahrzeugtechnik erlaubt nur noch hoch geschulte Mitarbeiter in der Werkstatt; um einen Tankstellenbetrieb leiten und führen zu können, sind betriebswirtschaftliches und kaufmännisches Wissen sowie Kenntnisse in Personalführung jedoch unbedingt nötig. Fähigkeiten, die der angehende Tankwart über die seit 1952 geltende Ausbildungsverordnung bestenfalls ansatzweise erlernt. Stattdessen reduziert sich sein Tätigkeitsfeld auf das Durchführen kleinerer Reparaturen wie Austausch von Scheibenwischern und eventuell Glühlampen, Einbau von

Das Berufsbild Tankwart muss modernisiert werden

„Es wird höchste Zeit, dass die über 60 Jahre alte Ausbildungsordnung neu geordnet wird“, beklagt deshalb Jürgen Stübner. Er ist seit 27 Jahren im Prüfungsausschuss tätig und als Vorsitzender des Ausschusses Kenner der Branche. „Das Berufsbild Tankwart hat mit einer neuen Berufsbezeichnung und neuen Inhalten Zukunft. Allerdings müssen wir künftig den Fokus erweitern und das Ausbildungsprofil dem modernen Erscheinungsbild von Tankstellen anpassen.“ Es müsse den jungen Menschen eine Perspektive mit der Möglichkeit auf Weiterbildung in Richtung Führungskräftepotential ermöglicht werden, lautet Stübners Apell. Dazu gehöre ausgeprägteres kaufmännisches Wissen gepaart mit systemisch für die Tankstelle ausgebildeten Mitarbeitern mit weniger Fahrzeug orientiertem Können, dafür angepasstem Verständnis auch die Betriebstechnik betreffend.

Auch Peter Wollenberg, seit über zwei Jahrzehnten Berufsschullehrer am Berufskolleg in Essen, sieht als Fachlehrer angehender Tankwarte und Tankwartin die Notwendigkeit einer Anhebung

des Berufsprofils. Er unterrichtet in den Fächern Betriebswirtschaft, Mathematik, Politik, Deutsch und Sport. „Allerdings“, so beleuchtet Wollenberg die Kehrseite der Medaille, „würden mit



Peter Wollenberg ist Berufsschullehrer aus Leidenschaft. Er sieht aber auch die Kehrseite einer möglichen Novellierung der Ausbildungsverordnung.

der neuen Verordnung und einem steigenden Niveau viele meiner Schüler durch das Raster fallen. Vielfach kommen sie von Förder-schulen, haben eine sehr geringe Schul- und Allgemeinbildung und müssten sich auf dem Arbeitsmarkt vermutlich nach anderen beruflichen Perspektiven umschauen.“

Arbeitstitel Tankstellenfachmann/-frau

Inzwischen hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) die vom Bundesinstitut für berufliche Bildung (BIBB) durchgeführte Kurzstudie zur aktuellen Ausbildungs- und Arbeitsmarktsituation der Tankwarte sowie den künftigen Bedarf der Branche geprüft und freigegeben. Betrachtet wurde dabei auch die wachsende Bedeutung der Elektromobilität. Im Rahmen der Nationalen Plattform Elektromobilität (NPE) wurde sogar eigens eine Arbeitsgruppe „Ausbildung und Qualifizierung“ eingerichtet. Deren Aufgabe war es herauszufinden, was getan werden müsse, um künftig die akademische und berufliche Aus- und Weiterbildung erfolgreich auszurichten, damit Deutschland bis zum Jahr 2020 zum Leitmarkt und Leitanbieter für die Elektromobilität entwickelt wird.

Das neue Berufsbild trägt derzeit nach dem Eckwertepapier des Deutschen Industrie und Handelskammertages (DIHK) den Arbeitstitel „Tankstellenfachmann/-frau“. Eine Entscheidung über die Zukunft des Ausbildungsberufes Tankwart soll in Kürze im BMWI fallen. Dann könnte nach dem Durchlauf der weiteren Stationen am Ende die Veröffentlichung im Bundesgesetzblatt stehen und eventuell schon im kommenden Jahr die Ausbildungswende vollzogen werden. Axel Graf Bülow, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes Freier Tankstellen (bft), begrüßt die Neuordnung sehr. „Der Beruf des Tankstellenfachmannes oder der Tankstellenfachfrau wird auch zukünftig gebraucht. Der Markt verlangt nach Fachkräften, der Verbraucher fragt immer mehr nach qualifizierten Ansprechpartnern. Als Vertreter des Tankstellenmittelstandes beobachten wir die derzeitige Entwicklung mit gewisser Sorge, aber auch mit großer Aufmerksamkeit.“

■ eft / Bli



Immer mehr junge Frauen sehen ihre berufliche Zukunft als Tankwartin.

An advertisement for KUTTENKEULER Lubricants. The background is a blue sky with a road leading into the distance. On the left, three silver motor oil bottles are shown. On the right, three more bottles in different colors (blue, purple, silver) are shown. The text 'Qualität die überzeugt' is written in large red letters. Below it, a circular logo says 'MADE IN GERMANY'. To the right, the text 'Premium Motorenöle neuester Generation' is displayed. The KUTTENKEULER logo is at the top right. At the bottom, contact information is provided: 'Kuttenkeuler Mineralölhandels und Tankstellenbetriebe GmbH', 'Dissebitstraße 10 D-50996 Köln', 'Telefon +49 (0) 2236 96203-0', 'Telefax +49 (0) 2236 96203-27', 'e-mail: vertrieb.schmierstoffe@kutteneuler.com', and 'e-mail: vertrieb.betrieb@kutteneuler.com'. A QR code is in the bottom right corner. The website 'www.kutteneuler.de' is written vertically on the right edge.

Gemeinsam mehr Kasse machen

Wer am POS schnell zugreifen will, braucht starke Impulse. Ideal sind Top-Seller und starke Namen, die eine Kaufentscheidung maßgeblich vereinfachen.

Auf die Kundenbedürfnisse richtig eingehen

Die Annahme, man benötige ein breites Sortiment, um alle Kunden zufriedenzustellen, ist falsch. Diejenigen, die sich an der Kasse für einen Schokoladenriegel entscheiden, landen unterm Strich immer bei denselben Artikeln. So entfallen 80 Prozent des Abverkaufs auf die Top Ten Marken. Der Kunde hält sich an die bekannten und vertrauten Produkte.

Schnelle Entscheidungen ermöglichen

Zudem findet in der Tankstelle der gesamte Kaufprozess – von der Kategoriewahrnehmung bis hin zur Produktauswahl – oft erst in der Kassenzone statt. Und an der Kasse selbst verweilt niemand lange gern. Hier steht der potentielle Kunde unter Zeitdruck und wird durch eine zu große Auswahl eher verwirrt als zum Kauf von

Schokoladenwaren angeregt. Keine Entscheidung ist dann eben auch eine Entscheidung. „Der Shopper nimmt sich wenig Zeit, um die richtige Wahl zu treffen. Deswegen benötigt man ein übersichtliches und impulsstarkes Sortiment – gerade um die bisherigen Nicht-Käufer zu gewinnen“, so Thomas Bittinger, Geschäftsführer Mars Chocolate Deutschland.

Mit klarem Fokus zum Erfolg

Mehr Auswahl an der Kasse in der Tankstelle bedeutet daher – entgegen der weit verbreiteten Meinung – nicht mehr Abverkauf. Studien zeigen: Ein stärkerer Fokus im Sortiment führt zu mehr Abverkäufen bei Impulsprodukten. Zumal ein schlankes Sortiment operative Vorteile für den Shopbetreiber mit sich bringt: Der Betreiber spart Zeit und Kosten am POS, benötigt weniger Lagerbestände und reduziert die Komplexität seiner Prozesse.

Sortiments- und Platzierungsempfehlung Standardplanogramm Tankstelle 313 cm – 5 Böden



MARS

Die Firma Mars verfügt über langjährige und umfassende Erfahrungen im Category Management. Nutzen Sie die Möglichkeit und laden Sie sich auf der eft-homepage die Empfehlungen zu einem optimalen Sortiment und einer optimalen Kassenplatzierung herunter: www.eft-service.de/ihr-business/shop-gastronomie/servicesseiten/

Große Marken, starke Platzierungen

Eine Konzentration auf die impulsstarken Produkte ist in jeder Hinsicht entscheidend. Sieben Mars-Produkte der Marken SNICKERS®, MARS®, TWIX® und BOUNTY® machen schon jetzt über 77 Prozent des Umsatzes der Top Zehn im Riegelsegment aus. SNICKERS® etwa ist seit Jahren mit Abstand die Nr. 1 unter den Riegeln im Impuls. Diese Kraft gilt es auch in Tankstellen für die Schaffung von Kaufimpulsen zu nutzen. Setzen Sie ganz gezielt auf starke Marken – insbesondere an der Kasse, denn sie ist mit Abstand der frequenzstärkste Platz im Shop.

Impulskraft im gesamten Shop ausnutzen

Eine Platzierung an der Kasse allein bringt es nicht: Impulsstarke Marken werden an den Hotspots des Shops am besten mehrfach platziert. Das vergrößert die Präsentationsflächen, erweitert die Kontaktstrecken und erhöht die Aufmerksamkeit beim Shopper.

Auf diese Weise verhelfen Multi-Facings dieser Bestseller zu mehr Umsatz. Außerdem von Experten empfohlen: Limited Editions der starken Marken. Sie versprechen einen Zusatzumsatz von bis zu 62 Prozent, denn das schlanke Basissortiment wird so voll ausgeschöpft und bietet dem Kunden eine willkommene Abwechslung.

Tipp: NEU nur für kurze Zeit, ab KW 37 bei Ihrem Großhändler zu beziehen: RAIDER®, das legendäre Original und Vorgänger des TWIX® Riegel und die beliebte BALISTO® Yoghurt Variante mit weißer Schokolade. Hinzu kommen idealerweise spezielle Vermarktungsaktionen, etwa Kombiangebote (Coke plus SNICKERS®), Preisangebote (zwei Riegel für X €), die direkt auf die speziellen Shopper-Bedürfnisse zugeschnitten werden sollten. Die Firma Mars bietet eine Vielzahl innovativer und erfolgreicher Vermarktungsmöglichkeiten und stellt diese den Tankstellenbetreibern kostenlos zur Verfügung (Nutzung ausschließlich für Produkte der Firma Mars).

Sprechen Sie einfach Ihren Mars-Außendienst an oder rufen Sie die gebührenfreie Servicehotline: 0800-6277476 an oder per Email unter: Kundenservice@mizcombera.de.

■ Sebastian Hunckel / Mars



Wir bewegen 3.781 Tonnen Speiseeis pro Jahr.

Der Alltag der Menschen wird immer flexibler und mobiler. Damit alltägliche Bedürfnisse zu jeder Zeit und an jedem Ort befriedigt werden können, gibt es Lekkerland. Wir beliefern bundesweit 61.400 Tankstellenshops, Kioske, Convenience-Stores, Tabakwarenfachgeschäfte, Getränkemärkte, Kaufhäuser, Lebensmittelmärkte, Bäckereien und Kantinen, um den 80 Millionen Menschen in Deutschland das Leben mit Tabakwaren, Food-to-go, Non-Food-Produkten, Getränken, Electronic Value und vielem mehr angenehmer zu machen. Unser Logo ist das sichtbare Zeichen für diese Leistung.

www.lekkerland.de

EDNA präsentiert Natur-Backwarenlinie

Schnelle, köstliche und reine Backwaren im Tankstellen-Shop

Seit Juli 2013 wird die EDNA Marke „all Day long“ von einer ganz neuen Produktsäule getragen. In dieser neuen Produktsäule finden sich Backwaren und Produkte, die für das Thema 100 Prozent natural stehen. Damit antwortet EDNA auf den Zeitgeist und Trend nach Natürlichkeit in Lebensmitteln und gesunder Ernährung. Der Backwarenspezialist EDNA bietet dem Markt nun ganz neue Tiefkühlbackwaren und Fine-Food-Artikel aus EDNA's Service-Welt.

Alle Produkte der neuen EDNA Produktlinie „100% natural“ sind:

- absolut ohne Zusatzstoffe
- ohne Backmittel
- frei von Konservierungsstoffen
- frei von künstlichen Aromen
- frei von Geschmacksverstärkern
- frei von Farbstoffen

„Damit bietet EDNA seinen Kunden neue Produkte für einen natürlichen Genuss und höchster Qualität, die einen vielfachen Mehrwert für Kunden und Gäste garantieren. Die neuen Backwaren zeichnen sich durch ein volles Aroma aus, das von der langen Teigführung herrührt. Alle Backwaren 'natural' besitzen eine schöne lockere Krume, eine gute Schnittfestigkeit und bieten eine lange Frische über den ganzen Tag“, so Josef Stöckle, Verkaufsleitung EDNA International GmbH

Schmackhafte Vorteile für Tankstellenkunden

- Sie bieten Ihren Kunden Backwaren und Produkte, die dem Trend nach Natürlichkeit und gesunder Ernährung entsprechen.
- Sie bieten Ihren Kunden Backwaren mit ausgezeichnetem Geschmack, schöner Optik in gewohnter EDNA Spitzenqualität.
- Sie können alle Vorteile dieser Produkte bei Ihren Kunden bewerben.
- Ab 2014 tritt die Kennzeichnungspflicht für lose Ware in Europa in Kraft, bei denen alle Zusatzstoffe deklarationspflichtig sind. Mit den neuen „100% natural“ Produkten von EDNA ist der Aufwand hierfür sehr gering, da keine Zusatzstoffe Verwendung finden.
- Mit zusätzlich 300 Produkten aus EDNA's Service-Welt können Sie Ihren Gästen eine vielfältige Abwechslung bieten.

Die EDNA Backwaren Top Seller der Marke 100% natural

„100% natural“ wurde der Gourmet-Klassiker NEU in „all Day long“ aufgelegt. Die 55 Gramm Gourmet Schrippe (Art. 749) eignet sich ideal als Sandwichprodukt. Die Gourmet-Schrippe besticht durch seine goldbraune und rösche Kruste, eine weiche Krume und ist besonders für den natürlichen Genuss aus 100% natürlichen Zutaten geeignet.





Natürlich genießen mit der neuen Gastro-Brot Mischbox, 4-fach sortiert (Art. 690) aus dem Bereich „100% natural“ Produkte von „all Day long“. Als Beilage zu Suppen und Salaten oder belegt mit verschiedenen Aufstrichen und Belägen. Die handwerkliche Brot-Mischbox, besteht aus rustikalen, frei geschobenen 500 Gramm Broten in den Sorten Kürbiskernbrot, Roggenmischbrot, Finnenbrot sowie Sonnenblumenbrot.



In EDNA's großer Service-Welt ist neu der Flammkuchen-Teigboden „Traditionell oval“ (Art. 93602) in „100% natural“ aufgelegt. Der berühmte Klassiker darf auf keiner Speisekarte fehlen. Der fertige Flammkuchenboden kommt bequem per Paketdienst und braucht nur noch weiter veredelt werden. Ganz traditionell wird der dünne Teig des Flammkuchens mit Zwiebeln, Speck und einer Bechamel-Creme belegt und mit feinen Gewürzen abgerundet.

■ EDNA / Anne Hensold

Exklusiv bei Ice Age Ice:
PREMIUM EISWÜRFEL
 quadratisch und praktisch

Eiswürfel nach Bedarf portionieren dank einmaliger Matrix-Plattenform!

Unser Special



Ihr zuverlässiger Lieferant für
EISWÜRFEL &
CRUSHED ICE

COOLER GEHT'S NICHT



Edisonstraße 7, 63477 Maintal
 06181 – 61 821 00
Bestellhotline
0800 423 243 423

www.iceageice.de

ICE AGE ICE

Bahlsen – Wir versüßen das Leben

Bahlsen, Erfinder des Kekses mit den 52 Zähnen sowie ein Familienunternehmen mit fast 125-Jähriger Backkompetenz steht für Qualität, Geschmack und Innovationsgeist. In den Top-Ten der Süßgebäck- und Fertigmehlkuchenliga des Tankstellenmarktes* befinden sich gleich mehrere Produkte des Hannoveraner Süßgebäckherstellers, die aus diesem Grund in keiner Tankstelle fehlen dürfen.

artige Kekscriegel PiCK UP! – das ideale Produkt für die mobile und vor allem jüngere Zielgruppe. Der PiCKnicker ist eine Tafel Schokolade zwischen zwei knackfrischen Leibniz Keksen, mit 28 Gramm im optimalen Snackformat. Zusätzlich zu den erfolgreich etablierten Sorten Choco, Choco & Milch und Black `n White gibt es seit Mai 2013 die erfolgversprechende Neuheit PiCK UP! Choco & Caramel.

Choco und Black `n White (bestehend aus zwei einzeln verpackten Riegeln à 28 Gramm) bringen viel Umsatz auf kleiner Fläche. Dank konstanter medialer Unterstützung in TV, Internet und auf facebook sowie Sponsoring von „feel the best DJ’s“, „Ich bin ein Star, holt mich hier raus“ und „Viva Top 100“ sowie Product Placement unter anderem im Kinofilm „Der Schlussmacher“ bleibt PiCK UP! auch weiter-



Der Tankstellenmarkt ist ein herausforderndes Feld, das sich ständig verändernden Markt- und Verbrauchergewohnheiten anpassen muss. Bahlsen kann auch 2013 seine Marktführerschaft im Tankstellenmarkt mit fast 60 Prozent Marktanteil behaupten*. Sehr positiv hervorsteicht hier der Umsatzgarant und die erfolgreichste Riegelinnovation seit 1999: der einzig-



Dieser Riegel beinhaltet zusätzlich eine Schicht flüssiges Karamell in der Schokoladentafel.

PiCK UP!, derzeit die Nummer 5 im Riegelmarkt**, gehört im Convenience-Bereich auf jede Theke bzw. in den Kassenbereich. Die praktischen Thekenaufsteller für PiCK UP! Single (24 x 28 Gramm, in allen Sorten erhältlich) sowie PiCK UP! 2Pack

hin der beliebte Kekscriegel mit Wiedererkennungsfaktor und „Suchtpotenzial“. Eben die ideale Auszeit für unterwegs und zwischendurch. Ebenfalls zu den Top Artikeln im Süßgebäckmarkt* zählen die zahlreichen Variationen des Leibniz Kekses wie die Leibniz Minis Choco, der Original Leibniz Butterkeks sowie der Leibniz Choco Vollmilch.

■ Am Puls Ihrer Tankstelle



Diese etablierten Produkte sind weiterhin beim Konsumenten beliebt und begehrt, ebenso wie die seit 2005 jährlich zum Januar wechselnde Variante des Leibniz Choco. In diesem Jahr erfreut sich der „Leibniz des Jahres Choco“ großer Beliebtheit in der Geschmacksrichtung Choco Cappuccino. Gerade im Tankstellenbereich eignet sich dieses Produkt hervorragend zum Coffee to Go.

Seit Mai 2013 gibt es nun auch eine Jahresvariante des Leibniz Kekses. Diese erscheint jährlich wechselnd ab Mai, in diesem Jahr passend für den Sommer, in der beliebten Geschmacksrichtung Kokos.

Quellen:

*Quelle: USP Tankstellen Cube
März 2013

** Quelle: Nielsen, LEH+DM,
Umsatz, MAT bis KW 18/2013

■ Bahlsen

Zentrales Management - jederzeit, überall:

- Innovative Cloud Services
- Kundenorientierte Paymentlösungen
- Tankstellen Management Systeme
- Promotion Tools
- Tankautomaten
- Zapfsäulen
- Service Support



Das Steuer fest im Griff

Paul Böhm – bft-Mitglied der ersten Stunde

Mit seinen heute 78 Jahren blickt der Unternehmer Paul Böhm auf ein gutes halbes Jahrhundert beruflicher Erfolgsgeschichte zurück. Unter der Flagge Supol-Tank betreibt er ein Tankstellennetz in Mittelfranken, Autobahntank- und Raststätten in Thüringen und Baden-Württemberg, Waschanlagen, eine Firma für Autozubehör und die Böhm + Böhm GbR Grundstücksgesellschaft. Den Grundstein für sein heutiges Imperium legte er Ende der 50er Jahre des letzten Jahrhunderts in einem Hinterhof in Nürnberg.

„Was die können, können wir auch“

Alles begann mit einer einzigen Zapfsäule. Einer Tankstelle im Miniformat, ohne Dach, ohne Kiosk auf dem Hof des elterlichen Betriebes. Im Angebot war lediglich der Kraftstoff Benzin. Mit dieser einen Säule war die freie Tankstelle „Suprol“ geboren. Das Glück des unerfahrenen Jungunternehmers währte jedoch nicht lange. Fix stand der Vertreter eines schon damals großen Mineralölkonzerns auf der Matte. Der junge Paul Böhm wurde aufgeklärt, dass sein Firmenname einem längst auf dem Markt befindlichen

Suche nach einer günstigen Station stieß Böhm in Zürich auf eine lange Schlange wartender Autofahrer vor den Zapfsäulen der Migrol-Tankstelle. Das dort angebotene Benzin war sagenhafte 15 Rappen günstiger als bei den Mitbewerbern. Der Betreiber und Unternehmer Gottlieb Duttweiler hatte sich schon früh über die künstlich hochgehaltenen Benzinpreise der Mineralölgesellschaften im Land der Eidgenossen geärgert und bereits 1954 in Genf, übrigens auch in einem Hinterhof, seine erste freie Tankstelle eröffnet. Diese Idee der Loslösung von den Ölmultis gefiel dem jungen angehenden Diplom-Kaufmann Paul Böhm so gut, dass er sie kurzerhand in die Heimat importierte. Die Folgen sind bekannt.

David gegen Goliath

Über genügend Kundenzulauf konnte sich Böhm zurück im heimischen Nürnberg an seiner Zapfsäule nicht beklagen. Jedoch wuchs das Problem der Warenbeschaffung. Als kleiner Betreiber einer, nun ja, wir würden heute sagen, No-Name-Tankstelle, gegen die großen Mineralölkonzerne anzutreten, war eine ambitionierte



So fing alles an. Eine der ersten Tankstellen von Paul Böhm, Anfang der 60er Jahre. Paul Böhm heute: Fit bis ins hohe Alter.

Markenproduktes eben dieses Konzerns zu ähnlich sei. Kein Problem für Böhm. Der Name wurde verschlankt, das „r“ gestrichen und in Supol umbenannt. Bis heute.

Auf die Idee, eine freie Tankstelle in Deutschland zu eröffnen, kam Böhm während einer Studentenreise durch die Schweiz. Auf der

Aufgabe. Zu diesem Zeitpunkt, es war im Jahr 1959, keimte aber bereits das Saatkorn des frisch gegründeten Bundesverbandes Freier Tankstellen. Gemeinsam traten von Stund´ an seine Mitglieder gegen die Großen an, bündelten ihr Know-how, ihre Kompetenzen und Geschäftsbeziehungen. „Es waren wilde Zeiten“, erinnert sich Paul Böhm. „Wir Betreiber der freien Tankstellen hatten uns

die neuen Chancen zu Nutze gemacht. Wir wurden gesellschaftsfähig.“ Überzeugt von den Zielen und Aufgaben des Verbandes wurde Paul Böhm am 1. Januar 1962 offizielles bft-Mitglied. Und ist es bis heute, wie er betont. „Durch den starken Verbund der freien Tankstellen sind wir lebensfähig. Im Verband sind wir beweglich, wir entscheiden sofort und müssen nicht umständliche Konzernstrukturen durchlaufen.“ Alles zum Wohle der Mitglieder und letztlich zum Vorteil der Kunden.

Ruhestand – was ist das?

Von Bord seines Flaggschiffes geht der Kapitän noch lange nicht. Zwar sitzt sein Sohn und Mitgesellschafter Michael Böhm längst fest im Sattel und ist erfolgreich in der Firmengruppe Böhm. Auch aus der Reihe der Enkeltöchter wird schon Interesse am Einstieg ins Familienunternehmen signalisiert. Aber so lange ihn die Füße tragen, will Paul Böhm tätig sein. Vier Tageszeitungen gehören zu seiner täglichen Morgenlektüre,

nachdem pünktlich um sechs Uhr der Wecker geklingelt hat. Neben seiner geistigen Ausdauer hält er sich fit mit Tiefschneefahren im Winter, regelmäßigem Tennisspielen und der Liebe zum Hochseesegeln im Mittelmeer. Da kann man dem Kapitän nur weiterhin eine Handbreit Wasser unter dem Kiel wünschen.

■ eft / Bli

CONTAX OIL



Kaufmännisches Wissen und gute Beratung für Ihren Erfolg

- ✓ Branchenspezialist seit über 25 Jahren
- ✓ Beratung vor Ort
- ✓ Individuelle Analysen
- ✓ Innovatives Online Berichtswesen
- ✓ Schnittstellen in alle gängigen Systeme
- ✓ Von der Logistik bis zur Analyse
- ✓ Vom Einzelbetreiber bis zum Netzbetrieb
- ✓ Schulungen / Seminare in vielen Bereichen

CONTAX
STEUERBERATER

Feldstraße 77
44141 Dortmund

Tel.: 0231 - 965 101 - 0
Web: www.contax-oil.de
Mail: info@contax-steuerberater.de

Endlich saubere Hände beim Öl-Nachfüllen ...

... durch eine simple Idee

Manchmal gibt es Produkte, die sind so einfach und gleichzeitig so einfach genial, dass man sich fragt, warum es dieses Produkt nicht schon immer gibt. Und das Wesentliche: Es ist so unglaublich preiswert.

Ich bin ein Trichter

Die Rede ist von einem DIN A4-großen Spezialpapier, das kurzerhand zu einem universellen Trichter umfunktioniert werden kann. Zu einem Trichter für Öle, Frostschutzmittel, Scheibenwasser oder andere Flüssigkeiten. Der Nutzen für den Autofahrer: Endlich mal problemlos Öl nachfüllen, ohne sich die Finger schmutzig zu machen! Dieser Trichter ist circa 30 cm lang, erreicht praktisch jede auch noch so versteckte Einfüllöffnung am Fahrzeug und lässt dabei natürlich auch den Motorblock sauber.

Den Nutzen hat aber nicht nur der Endverbraucher, sondern auch der Handel. Der Allround-Trichter liegt im Endpreis deutlich unter einem Euro und verspricht dem Handel noch eine satte Marge. Verkaufsfördernd ist dieses Produkt sowieso, weil es in der Regel an Tankstellen keine Trichter-Hilfe für die Autofahrer gibt, die Öl nachfüllen müssen. Denn ganz abgesehen davon, dass manche Öl-

flaschen vom Verbraucher falsch genutzt werden, ist es auch bei richtigem Handling immer noch sehr schwer, das Öl passgenau in die Motoröffnung zu füllen.

Kleiner Preis, große Wirkung und hilfreiche Platzierung

Die Platzierung des Produktes ist ganz leicht: Ein dem Händler mitgeliefertes Drahtdisplay erlaubt die Präsentation von drei schon vorgerollten Trichtern übereinander. Dieses Display ist leicht ohne Platzverlust an der Kasse mit drei Klebepunkten zu platzieren. Ungerollte aber in Sichtbeuteln verpackte DIN A4-Blätter werden am besten bei den Ölen platziert. Diese Idee, die DPM-patentgeschützt ist, garantiert mit Sicherheit einen guten Absatz.

Weitere Informationen zu diesem Spezial-Trichter bei Hugo Weinheimer, Tel. 0172- 6553045 oder per Mail an hugow@gmx.de

■ Tom Moog





Helden der Tankstelle

Service & mehr mit der aktuellen Plakatserie für Tankstellen bewerben

So langsam werden die Tage kürzer. Die sommerlichen Shop-Angebote weichen dem Herbstsortiment. Tankstellenunternehmer und -pächter sollten frühzeitig auf ihre Service- und Dienstleistungsangebote in der dunklen Jahreszeit aufmerksam machen. Hierzu eignen sich besonders die Plakate der Serie „Helden der Tankstelle“, die die Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen (eft) jährlich auflegt.

Mit dem charmanten Testimonial und Tankstellenmodell Christoph Hufenbecher setzt die eft in ihrer diesjährigen Plakatserie szenische Akzente auf konkrete Dienstleistungen wie die Bistroangebote mit heißem Kaffee und Süßem oder den Herbst- und Wintercheck fürs Fahrzeug.

Die Plakate in den beiden Größen DIN A0 und DIN A00 sollten für den Tankstellenkunden gut sichtbar in Hänge- oder Aufstellrahmen platziert werden.



Zu bestellen sind die Plakate im Onlineshop der eft (Außenwerbung / Werbeplakate) unter www.eft-service.de/online-shop/ oder per Mail an info@eft-service.de.

Bei Fragen rund um die Shop-Gestaltung, die richtige Warenpräsentation und -position ist der Vertriebsleiter der eft Harald Wilhelm der richtige Ansprechpartner. Wilhelm weißt fast drei Jahrzehnte Erfahrung im Außendienst auf und kennt das Tankstellengeschäft in- und auswändig. Oft sind es schon Kleinigkeiten, auf die der Kunde mit erhöhter Aufmerksamkeit reagiert.

Kontakt: harald.wilhelm@eft-service.de
bei der Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen in Bonn.

■ eft / Bli

HIER KOMMT DIE ENERGIE!

Strom und Erdgas für EFT-Mitglieder zu Exklusivkonditionen

Sie brauchen Orientierung im Energie-Dschungel? Dann vertrauen auch Sie – wie bereits viele Tausend weitere Unternehmen – der meistro Energie GmbH.

Als unabhängiger Energieversorger für Strom und Erdgas bieten wir Ihnen attraktive Vorteilspreise und maßgeschneiderte Unternehmensservices, wie variable Vertragslaufzeiten. Setzen Sie jetzt auf nachhaltige Energiekonzepte – für eine saubere Energie bundesweit, aus regenerativen Energiequellen.

STROM

GAS

Energie ist kostbar. Wir machen sie bezahlbar.

Mehr Informationen: www.meistro.de

Fordern Sie jetzt unverbindlich Ihr Angebot an:
Telefon: 0841 65700-300
E-Mail: kontakt@meistro.de



Gewusst wo!

Termine – Schulungen – Weiterbildungen

Termine

• 18. September 2013

Öffentliche Jahreshauptversammlung des Bundesverbandes Freier Tankstellen und Unabhängiger Deutscher Mineralölhändler e.V.

Hotel Elephant / Richard-Wagner-Saal
Markt 19, 99423 Weimar
Beginn: 14:30 Uhr

• 12.-22.09.2013

65. Internationale Automobil-Ausstellung 2013

Messegelände der Messe Frankfurt
Ludwig-Erhard-Anlage 1, 60327 Frankfurt / Main

• 19.-21.09.2013

EUvend coffeena

Kölnmesse GmbH
Messeplatz 1, 50679 Köln

• 20.-22.09.2013

Inter-tabac 2013

Messe Westfalenhallen Dortmund
Westfalenhalle 4, 6, 7, 8
Strobelallee 45, 44139 Dortmund

• 5.-9.10.2013

anuga Köln

Kölnmesse GmbH
Messeplatz 1, 50679 Köln

• 21.+22.09.2013

Hausmessen der MCS-Partner Utz GmbH & Co.KG

Mehrzweckhalle
Gartenstraße 30, 88437 Maselheim

• 28.+29.09.2013

Peter Cames GmbH & Co.KG

Euromoda Business Center
Atrium 5. Etage
Anton-Kux-Straße 2, 41460 Neuss

• 12.+13.10.2013

LHG Lebensmittelhandels-gesellschaft mbh & CO.KG

Untere Au 7, 97246 Eibelstadt

• 26.+27.10.2013

Bartels-Langness Handels-gesellschaft mbh & CO.KG

Holstenhallen (Hallenbetriebe) Neumünster
Justus-von-Liebig-Straße 2-4, 24537 Neumünster



Ihre Meinung zählt

Die Macher von TANKSTOP freuen sich über Ihre Rückmeldungen. Teilen Sie uns mit, wie Ihnen das neue Magazin gefällt. Sagen Sie uns, welche Themen Sie interessieren, nennen Sie uns wichtige Branchentermine zur Veröffentlichung in der Rubrik „Gewusst wo!“ und halten Sie uns regelmäßig mit Ihren Pressemitteilungen auf dem Laufenden.

Mailen Sie ganz einfach an: redaktion-tankstop@eft-service.de



Der nächste TANKSTOP – das eft-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand – erscheint am 14.10.2013. Wenn Sie noch nicht im Postverteiler des TANKSTOP notiert sind, teilen Sie uns bitte Ihre Anschrift mit. Gern nehmen wir Sie in den kostenfreien Bezug des Magazins auf.

Nachgeschaut:

Unter www.eft-service.de/ihr-business/tankstop können Sie in vorherigen Ausgaben des TANKSTOP blättern, Texte nachlesen und Termine nachschlagen.

Schulung & Weiterbildung

Backen & Backshop

- **EDNA** Tiefkühlbackwaren bietet über seine Außendienstmitarbeiter Hilfe und Beratung bei Produktfragen, beim Backen und Präsentieren von Backwaren an. Individuelle Backschulungen vor Ort sind nach Absprache jederzeit möglich. Mehr Information unter www.edna.de
- Der Anbieter von Tiefkühl-Backwaren im Tankstellen-Shopgeschäft **Hiestand & Suhr Handels- und Logistik GmbH** bietet Weiterbildungen zu folgenden Themen an:

Im Schulungszentrum der Wiesheu GmbH, Wolfen bei Leipzig
 Basisseminar Mehr Erfolg mit Backwaren I, Termin: 03.09.2013
 Basisseminar Mehr Erfolg mit Backwaren II, Termin: 04.09.2013
 Hygieneschulung / HACCP inkl. IFSG auf Anfrage

In der Hiestand Bake off Academy, Gerolzhofen
 Basisseminar Mehr Erfolg mit Backwaren I, Termin: 15.10.2013
 Basisseminar Mehr Erfolg mit Backwaren II, Termin: 16.10.2013
 Hygieneschulung / HACCP inkl. IFSG auf Anfrage

Mehr Informationen unter info@hiestand-suhr.de

Mitarbeiter & Kunde

- Die **Holst Personalentwicklung** bietet zu den Themenkomplexen Mitarbeiterführung, Verkaufserfolge, Umsätze und Erträge im Jahr 2013 drei verschiedene Tagesseminare in unterschiedlichen Regionen an.

Erfolgreiche Mitarbeiterführung
 Raum Magdeburg / Leipzig: 05.09.2013
 Raum Stuttgart / Mannheim: 03.09.2013

Mitarbeiter zu mehr Verkaufserfolgen führen

Raum Stuttgart / Mannheim: 10.09.2013

Umsätze und Erträge positiv beeinflussen
 Raum Hagen / Dortmund: 04.09.2013

Mehr Informationen unter www.holst-pe.de

Waschen & Service

- Die **Otto Christ AG** bietet zwei Schulungstermine zum Thema „Fit for Carwash, Weiterbildung für Ihr Autowaschbusiness“ an. Referent ist Stefan Schwarzer.

10.09.2013 und 10.12.2013
 Otto Christ AG, Memminger Straße 51, 87734 Benningen

Mehr Informationen unter sschwarzer@christ-ag.com

Schmierstoffe

- Die **ExxonMobil** bietet digitales Basistraining für Tankstellen mit Mobil 1 Ölen im Verkauf an. Die 15-minütige interaktive Schulung ist über USB-Anschluss abspielbar und kann mit einem Quiz abgeschlossen werden. Inhalte: Nachfüllölpotenzial, Aufgaben Motorenöl, Bedeutung des Viskositätsangaben, Fragen + Antworten im Verkaufsgespräch, Verkaufsargumente.

Mehr Informationen unter oliver.hinze@exxonmobil.com

Für die Inhalte der vorgestellten Termine, Seminare, Daten und Fakten ist ausschließlich der Veranstalter zuständig und verantwortlich.

Gibt es Termine, die Sie kostenfrei im TANKSTOP veröffentlichen möchten? Dann senden Sie uns diese mit entsprechenden Kontaktdaten unverbindlich per Mail an redaktion-tankstop@eft-service.de. Ein Anspruch auf Abdruck besteht nicht.

Kreuzworträtsel

ordentlich	geliehtes Geld	Fotoapparat	Entdeckung	Nord-europäerin	altgriechische Grab-säule	Lichtreflektor	englisch: Ende	größter Strom zur Donau	Fremd-wortteil: Nerven	Bierherstellen	spaßen	Pas-sions-spielort in Tirol	
					Wand-dekor-handels-form							3	
Schul-tornister					äußere Gestalt	un-menschlich					möbliert (franz.)		
			Ort in Belgien	Früh-lings-strauch					alter Name des Juli	Kolloid			
ein Klei-dungs-stück		Wappen-blume				Fremd-wortteil: Laut...	Vorname v. Sagen-held Hood	hierher				deutsche Sängerin (... & Bert)	
				Figur in 'König Lear'		alter Name Irans				Trumpf im Karten-spiel	zwei-fach		
Gast-haus-be-sitzerin		berühm-tes Berliner Hotel	nieder-trächtig, gemein					Haupt-stadt von Tibet	Männer-kurz-name				
mobiles Telefon	gnost. Geheim-wort für Urkraft	Dorf-wiese				griechi-sche Haupt-stadt	noch dazu	Lern-pensum					
			altröm. Göttin der Feld-früchte	Meinung							Berater der japa-nischen Kaiser	Abk.: Privat-dozent	
aus-spannen im Urlaub	Jubel-ruf	Comic-strip						Weltgeist in der ind. Phi-losophie	ein Zierfisch				
				offene Wasser-leitung	lange kochen lassen	enthalt-samer Mensch						Vorname von Sadat †1981	füllig
			islam. Sekten-ange-hörige	Boots-rennen					stechen (ugs.)		schwä-bischer Höhen-zug		
altrömi-scher Gott des Waldes	Bil-dungs-veran-staltung						See-räuber	ein Anis-gebäck					
hundert-ägiger Riese			wür-digen, aus-zeichnen	ein zube-reitetes Gemüse	Innen-hof span. Häuser					Inhalts-losig-keit	Siegerin		
		eine Farbe	weib-licher Nach-komme					Käse-sorte	poetisch: Er-quickung				
Film-licht-empfind-lichkeit	Monarch	Pferde-laut					kam-bodsch. Volks-stamm	Tratsch					
grober Sand			starkes Brett	ein Nadel-baum	Ketten-gesang				Fremd-wortteil: vier	un-richtig			
private Erzie-hungs-anstalt	griechi-sche Sieges-göttin	wohl-habend						Entgelt für Bühnen-künstler	Fuß-stoß				
						Erfinder der Stereo-type †	antikes Ruder-kriegs-schiff					niederl. Adels-prädikat	
			Kiz-Z. Burgdorf	europ. Staaten-gemein-schaft	Wortteil: gerade				spani-scher Artikel	Abk.: Nach-nahme	chem. Zeichen für Cer		
Hoch-schulen (Kw.)		Hoch-stapler					span. Stadt im Basken-land						
ausrei-chend							Bedürf-nis						

Lösungswort:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Mitmachen lohnt sich!

Kurz mal nachgedacht. Lösen Sie das Kreuzworträtsel und gewinnen Sie einen attraktiven Preis.

Hierzu senden Sie einfach per E-Mail das Lösungswort an die Redaktion von TANKSTOP unter: raetsel-tankstop@eft-service.de

Berücksichtigt werden ausschließlich per E-Mail eingehende Einsendungen. Bitte beachten Sie, dass Ihre E-Mail Ihre vollständige postalische Adresse enthalten muss. Einsendeschluss ist der 16.09.2013

Das Lösungswort des letzten Rätsels lautete: ZAPFSAEULE



Unser aktueller Gewinn: Eine professionelle Fahrzeugaufwertung durch die Firma SONAX

An 270 Standorten in ganz Deutschland bietet der Autopflege-spezialist Sonax interessierten Autoliebhabern die Möglichkeit zu einer professionellen Autopflege. Diesmal können Sie bzw. „des Deutschen liebstes Kind“ in den Genuss einer hochwertigen Fahrzeugaufwertung kommen. Dazu gehört die Außenpflege inklusive Lackpolitur und -konservierung, die Innenraumaufwertung u.v.m. Dem Gewinner wird ein Standort in seiner Nähe mitgeteilt.

Teilnahmebedingungen für das Gewinnspiel

Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der an der Herausgabe des Magazins beteiligten Unternehmen sowie deren Angehörige sind von der Teilnahme am Gewinnspiel ausgeschlossen, ebenso ist der Rechtsweg ausgeschlossen. Eine Barauszahlung des Gewinns ist nicht möglich.



OIL! - Unser Netz läuft. Danke PWM.
Den Unterschied erkennen.



Fr. Anne Bauer (Tankstellenbetreiberin) & Hr. Henning Döhrmann (OIL Technik).

35 Jahre Erfahrung und Know-how stecken in den elektronischen Preisanzeigen von PWM. Dank eigener Entwicklung und ständiger Optimierung, ist PWM der einzige Spezialanbieter weltweit und Marktführer von elektronischen Preisanzeigen für Tankstellen.

OIL! - Bei jedem Wetter zuverlässig - Technik made by PWM

OIL! Tankstellen GmbH & Co. KG - D-23936 Uphahl - Preisturm QUATRO SMD-LED

Qualität verbindet.