

# TANK STOP

Das eft-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand

Ausgabe 05 | 2013



## Titelthema

Böhnchen für Böhnchen Qualität –  
Kaffee im Tankstellen-Shop

## Shopnews

Die neue Berufsbekleidung –  
Einheitlich, flott und praktisch

## Industriepartner

Außenbeleuchtung an Tankstellen –  
Umrüsten auf LEDs

**Michael Deim** - 25 Jahre ohne Ausfall.  
Das ist für mich Qualität.  
Den Unterschied erkennen.



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.

**Michael Deim** - Verlässt sich seit 25 Jahren auf unsere Technik.  
Geschäftsführer Michael Deim Firmengruppe - 48143 Münster - Preisturm CONCENTRA SEGMENT

Qualität verbindet.

## Ruhe nach dem Sturm oder wie der Herbst ein goldener wird

War das ein heißer Sommer. Meteorologisch gesehen genauso wie wirtschaftlich und politisch. Der trockenste August seit der Wetteraufzeichnung hat den Absatz von Kaltgetränken in die Höhe schnellen lassen. Wohl dem Tankstellenbetreiber, der seine Kühlregale stets gut gefüllt hatte.

Dann die Einführung der Markttransparenzstelle. Viel Aufwand und ein hohes Invest auf der Tankstellenseite. Und der Verbraucher, für den diese transparente Einsicht die Preiswende beim Tanken bringen sollte? Derzeit grinsen die Tankzocker, denen ein Umweg von einigen Kilometern scheinbar die Ersparnis von einem Cent auf der Kostenseite den Aufwand wert ist. Der Markt wird es richten. Warten wir die berühmten 100 Tage nach Abschluss der Testphase ab.

Und was bringt uns der Herbst? Die SEPA-Umstellung wirft ihren Schatten voraus. Wir halten Sie auf dem Laufenden. Apropos Schatten. Um diesen zu erreichen, gehört vor allem viel Licht an die Tankstelle. LED ist das Schlagwort und der TANKSTOP gibt Auskunft dazu. Außerdem beleuchten wir die Tankstellenshops von einer ganz neuen Seite: Künftig können Drogerie- und Gesundheitsprodukte auch an Kraftstoffstationen angeboten werden. Von der Kopfschmerztablette bis zum Badesalz. Alles ist künftig an der Tanke zu erhalten. Längst bekannt und doch immer wieder von Unsicherheit geprägt ist das Thema Alkoholverkauf an Jugendliche. Der TANKSTOP hat tief in die Flasche geschaut und listet die wichtigsten Eckdaten auf. Sicher ist sicher.

Diese und viele weitere Themen haben wir in dieser Ausgabe für Sie zusammengestellt. Sehen Sie selbst. Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Blättern und Lesen.

Herzlichst Ihr



[www.tankstop-magazin.de](http://www.tankstop-magazin.de)





Seite 6 – 7 | Böhnchen für Böhnchen Qualität  
Kaffee im Tankstellen-Shop



Seite 10 – 11 | Außenbeleuchtung an Tankstellen  
Umrüsten auf LEDs



Seite 16 – 17 | Jahreshauptversammlung des bft  
Ein voller Erfolg in Weimar



Seite 24 – 25 | Vom Zahlenjongleur zum Wortspieler  
Vom Geschäftsmann zum Schriftsteller

## Impressum

Der Bezug der Zeitschrift TANKSTOP ist kostenfrei.

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

Tel. 0228 - 910 29 0  
Fax 0228 - 910 29 29  
tankstop-magazin@eft-service.de  
www.tankstop-magazin.de  
www.eft-service.de/ueber-uns/tankstop/

**Chefredaktion**  
Bernd Scheiperpeter  
redaktion-tankstop@eft-service.de

**Redaktionsleitung**  
Birgit Limbach  
redaktion-tankstop@eft-service.de

**Redaktion**  
Julia Höffer (JH)  
Birgit Limbach (BLI)

**Anzeigenleitung**  
Bernd Scheiperpeter / Birgit Limbach  
anzeigen-tankstop@eft-service.de

**Anzeigenpreisliste**  
Preisliste II / Mediadata vom April 2013

**Erscheinungsweise**  
6 x jährlich

**Layout und Satz**  
Kopfstrom GmbH, Bonn  
www.kopfstrom.de

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



Seite 12 | Marktplatz Tankstellen-Shop  
Bier, Wein, Sekt und der Jugendschutz



Seite 26 – 27 | Die neue Berufsbekleidung  
Einheitlich, flott und praktisch

#### Auflage

Druckauflage 4.000 Exemplare

#### Papier

Tauro Offset

FSC-zertifiziert

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.

## Themenübersicht

### TITELTHEMA

- ▶ Böhnchen für Böhnchen Qualität 6

### INDUSTRIEPARTNER

- WEAT-Kunden können sich freuen 8
- ▶ Außenbeleuchtung an Tankstellen effizient gestalten 10

### TANKWORT

- Marktplatz Tankstellen-Shop 12
- Vom Kohlehandel zum Kohle machen 13

### INSIDE

- eft-Homepage weiter aufgehübscht 14
- Neue Kollegin an Bord der eft 37

### KLARTEXT

- Jahreshauptversammlung des bft ein voller Erfolg 16
- SEPA – da war doch noch was! 19

### GEMISCH

- Classic wäscht für einen Verein 20

### LEADERBOARD

- Wir bündeln Tankstellen-Kompetenz 22

### PORTRAIT

- Vom Zahlenjongleur zum Wortspieler 24

### SHOPNEWS

- ▶ Einheitlich, flott und praktisch 26
- Die Fans haben gesprochen 28
- American Dreams zum Mitnehmen 30
- Erdnussoffensive 31
- Ab sofort: bft-Öle in kleinen Mengen lieferbar 32
- Neues Cigarillo-Aroma für neue Umsätze 34
- DPD verbessert PaketShop-System 36
- Gesundheitsmarkt Tankstelle 38

### TERMINE

- Termine – Schulungen – Weiterbildungen 40

### KURZ VOR SCHLUSS

- Kreuzworträtsel 42

Bildnachweis: Cover: Birgit Limbach; Seite 4 – 5: Drago Mocambo, Hella Industries, Bundeskartellamt, Norbert Bathon privat, shutterstock - Valentyn Volkov, Thomas Apel; Seite 6 – 7: Drago Mocambo; Seite 8: WEAT; Seite 10 – 11: Hella Industries; Seite 12: shutterstock - Valentyn Volkov, BSI; Seite 13: Fahrer privat; Seite 14: Kopfstrom GmbH; Seite 16: TOTAL Deutschland, Stephan Zieger; Seite 17: Bundeskartellamt, bft; Seite 19: GAZ GmbH; Seite 20 – 21: Bernd Stalke; Seite 24 – 25: Bathon privat; Seite 26 – 27: Thomas Apel; Seite 28: Intersnack; Seite 30 – 31: Hiestand & Suhr; Seite 32: Nestlé Deutschland GmbH; Seite 34: Arnold André; Seite 36: DPD GeoPost; Seite 38: Oxy maxx Consumer Healthcare; Seite 39: Birgit Limbach; Seite 40: shutterstock - Thorsten Frisch; Seite 43: shutterstock - Robert Adrian Hillmann, BMW Group;



## Böhnchen für Böhnchen Qualität

Auch der schnelle Kaffee im Tankstellen-Bistro bietet hohe Qualität

Lecker! Einfach lecker, so ein frisch gebrühter Kaffee. Tut gut, schmeckt gut und weckt die Lebensgeister. Auch im Tankstellenbistro gehört der kleine Braune, der lange Schwarze, der Milchkaffee oder der Cappuccino längst zum täglichen Geschäft. Immer mehr Tankstellenbetreiber stellen inzwischen vom altbekannten Kaffeeautomaten auf den modernen Siebträger um. Der absolute Vorteil dieser kinderleicht zu bedienenden, wartungsarmen und außerdem auch sehr stylisch anmutenden Geräte ist im Ergebnis der besondere, ja fast einzigartig reine Geschmack des Kaffees. Zu erreichen dadurch, das mit wenigen Handgriffen für jede Tasse Kaffee die entsprechende Portion Bohnen ruck zuck frisch gemahlen wird und das heiße Wasser mit hohem Druck durch den Siebträger fließt. Kein kiloweises Bevorraten von gemahlenem Pulver, sondern Frische on demand, wie es neudeutsch heißt.

### Der heiße Tipp für die Tankstelle

---

Vorreiter in der Tankstellenbranche ist die Privatrösterei Drago Mocambo aus Radevormwald. Regelmäßig beliefert sie Stationen in ganz Deutschland mit vier verschiedenen Eigenröstungen. Außerdem beraten die Mitarbeiter bei der Umstellung auf Siebträger. Die kultige Kaffeehauskultur im Tankstellenbistro. Waren früher derlei Lokalitäten Treffpunkte für Gelehrte, Philosophen, Schriftsteller und Künstler, schlürfen heute Autofahrer, Durchreisende, Schüler und Studenten und natürlich der tägliche Tankkunde den schnellen Heißen beim Bezahlen im Shop.



### Auch To-Go muss schmecken

Schnell noch ein knuspriges Brötchen aus dem Bistro auf die Hand, dazu ein frischer Salat oder für den Nachmittag etwas Süßes. Gut bestückte Auslagen in den Stationen sind ein MUSS. Der Kunde erwartet diese zeitgemäße Dienstleistung bei hoher Qualität. Wenn dann noch der Kaffee nicht nach Tüte sondern Bohne schmeckt, nimmt der Kunde etwas Nachhaltiges mit.

Je frischer das gemahlene Kaffeepulver, desto höher der Genuss weiß auch Michael Gliss. Der Kölner Kaffee-Sommelier trinkt und bewertet das Naturprodukt Kaffee berufsmäßig und ist – das liegt in der Natur der Sache – großer Fan der Siebträgermaschinen. Filtertüten kommen ihm kaum ins Haus. „Der Kaffeegenuss ist eine ganz persönliche Angelegenheit, die man dazu kultivieren kann, zu einem Wohlfühlerlebnis zu werden.“

■ eft / Bli

# GUT, WENN MAN EINE RESERVE AN BORD HAT!



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

TITELTHEMA 7



Geschäftsführer der WEAT Jochen Wolf



## WEAT-Kunden können sich freuen

WEAT vereinbart für seine Kunden mit einigen Bankenkonzentratoren ab sofort reduzierte girocard-Autorisierungsgebühren.

Nachdem das Bundeskartellamt die Regulierung der girocard-Autorisierungsgebühren aufgehoben hat, kann jeder Händler eigenständig mit verschiedenen Banken individuelle Verhandlungen zu den Gebühren führen. Unter Beachtung der Vielzahl der Händler auf der einen Seite und der Vielzahl von Banken auf der anderen Seite wäre das aber für viele Kunden und Banken ein fast unlösbares Problem. Deshalb hat das Bundeskartellamt sogenannte Bankenkonzentratoren auf der Bankenseite und sogenannte Händlerkonzentratoren auf der Händlerseite zugelassen.

Basierend auf den Erfahrungen vor über drei Jahren, als es der WEAT bereits gelang in harten Verhandlungen den Sparkassen- und Giroverband (DSGV) und den Volks- und Raiffeisenverband (BVR) zu einer deutlichen girocard-Gebührensenkung zu bewegen, hat sich WEAT auch jetzt wieder diesen neuen Herausforderungen gestellt.

WEAT übernimmt die Rolle eines Händlerkonzentratoren für seine Kunden. Diese müssen der WEAT dazu aber ein entsprechendes Verhandlungsmandat erteilen. Nur so ist es einem Händlerkonzentratoren möglich, diese Volumina in die Verhandlungen mit den verschiedenen Bankenkonzentratoren einzubringen. Dabei darf jeder Händler für eine Verkaufsstelle sein Mandat nur einem Händlerkonzentratoren übertragen. Selbstverständlich ist aber ein Wechsel

dieses Mandats an einen anderen Händlerkonzentratoren unter Einhaltung pragmatischer Fristen möglich.

Bereits im letzten Jahr hatte WEAT mit den entsprechenden Verhandlungen begonnen. Anfang September konnten mit fast allen Bankenkonzentratoren die Verhandlungen erfolgreich abgeschlossen werden. Somit gelang es WEAT als ersten am Markt tätigen Netzbetreiber signifikante Einsparungen für seine Kunden zu verhandeln. Die reduzierten Autorisierungsgebühren gelten zum größten Teil bereits seit 1.10.2013. Auf Grund der noch fehlenden technischen Voraussetzungen wurde zunächst für die kommenden 15 Monate die Anwendung des Kick-back-Verfahrens vereinbart. D.h., die neuen Konditionen gelten zwar bereits seit 1.10.2013. Eine Auszahlung des auf der alten Abrechnungsbasis zu viel gezahlten Betrages erfolgt später als Rückvergütung verursachergerecht an die Kunden. Diese Aufgabe übernimmt WEAT als Kundenkonzentratoren.

„Nur mit dieser Vorgehensweise war es möglich, unsere Kunden bereits kurzfristig in den Genuss reduzierter girocard-Konditionen zu bringen. Das Warten auf die IT-technischen Voraussetzungen hätte sicher die Einführung der neuen Konditionen um mindestens 15 Monate verzögert“, sagt Jochen Wolf, Geschäftsführer der WEAT, der die Verhandlungen selbst führte.

■ WEAT



Über 50 Jahre Erfahrung im Waschanlagenbau

# The Real Car Wash Factory

130 Jahre Tradition, Qualität und dabei immer einen Schritt voraus mit Innovationen

*Laufschrift-  
auszüge*

*Attraktives  
Design*



*Rundum-  
Protektion*

*Schneides  
Washwatere  
SENSORFIL*

*Patentierte  
Drehrichtung*



*VDA-Zertifiziert*

*Qualität  
made in Germany*

*Mehr Umsatz*



**GENIUS VITESSE, höchste Qualität für die professionelle Fahrzeugwäsche!**

# Christ

WASH SYSTEMS



## Außenbeleuchtung an Tankstellen effizient gestalten

### Worauf Tankstellenbetreiber bei der Umrüstung auf LEDs im Außenbereich achten sollten

„Kleider machen Leute“, heißt es. Und was dem Menschen die Kleidung, das ist der Tankstelle die richtige Beleuchtung. Schließlich geht es darum, schon von weitem einen guten und seriösen Eindruck zu machen. Im Fall der Außenbeleuchtung an Tankstellen kommt es dabei vor allem auf eine homogene Ausleuchtung an, die das subjektive Sicherheitsempfinden von Kunden insbesondere innerhalb der weniger frequentierten Bereiche steigert. Wer dabei auf innovative LED-Beleuchtung setzt, für den amortisiert sich die höhere Anfangsinvestition dank reduziertem Wartungsaufwand, der längeren Lebensdauer und einer geringeren Leistungsaufnahme bereits nach ein bis drei Jahren. Doch bei der Wahl des Anbieters gilt: LED ist nicht gleich LED. Daher sollten sich Tankstellenbetreiber vor der Umrüstung oder Erstausrüstung unbedingt ausreichend informieren, verschiedene Anbieter miteinander vergleichen und genau festhalten, was ihnen wichtig ist. Erst auf

dieser Grundlage lassen sich zielführende Entscheidungen treffen.

So sollte bei der Wahl des Anbieters vor allem darauf geachtet werden, dass dieser eine langfristige Produktverfügbarkeit und entsprechende Ersatzteilgarantie (bis zu 20 Jahre) sicherstellen kann. Manche Anbieter verschwinden bereits nach einigen Jahren wieder vom Markt, Betreiber stehen dann vor der Herausforderung, aufgrund fehlender Ersatzteile erneut umrüsten zu müssen. Bevor diese Entscheidung endgültig getroffen wird gilt es zudem, sich anhand von Referenzen des Anbieters vor Ort selbst ein Bild vom entsprechenden System zu machen. Schließlich zählt am Ende nicht allein die Lumenzahl in einer Produktbeschreibung, sondern der subjektive Eindruck. Homogenität, also eine möglichst gleichmäßige Lichtverteilung, ist hier das entscheidende Stichwort und oft ein viel wichtigerer Faktor für das subjektive Hel-

lempfinden als die Beleuchtungsstärke. Denn mit einer gleichmäßigen Ausleuchtung ohne dunkle Flecken liefern auch installierte Sicherheitssysteme bessere Aufnahmen.

Darüber hinaus lohnt es sich, in modulare Konzepte zu investieren. So kann die Ausleuchtung flexibel ein- und später ebenso vielseitig umgebaut werden. Fallen Module eines solchen Systems aus, kommt mit dem Ersatzteil in der Regel auch der neueste Stand der Technik zum Einsatz. Besonders hilfreich sind hierbei sogenannte „Plug-and-Play“-Konzepte, die über einfache Steckerverbindungen funktionieren. Auf diese Weise ist der Austausch eines Moduls jederzeit durch das Tankstellenpersonal durchführbar, was Wartungskosten weiter spürbar senkt. Zudem profitieren Betreiber nur dann von Langlebigkeit der LED-Leuchten (rund 50.000 Stunden Betriebsdauer), wenn die Systeme über anspruchsvolle Lösungen zur Kühlung verfügen. Minderwertige Lösun-



\* Dieses Angebot gilt bis zum 30.11.2013. Der Preis versteht sich zzgl. Verpackungs- und Versandkosten sowie der gesetzlichen MwSt.

## Besseres Licht – weniger Energiekosten

Richtige Beleuchtung an Tankstellen ist das A und O. Licht schafft Helligkeit, Atmosphäre und gibt dem Kunden besonders jetzt in der dunklen Jahreszeit ein Gefühl von Sicherheit.

Während der eft-Herbstaktion erhalten Sie die HELLA ECO INDUSTRYLINE LED-DECKENLEUCHE für das Tankstellendach mit 4 Modulen zum Aktionspreis von

# € 399,-- / Stck.\*

Kurzbeschreibung: LED-Funktionsleuchte mit rotationssymmetrischer Lichtverteilung für die Deckenmontage. Die Leuchte gewährleistet eine homogene Lichtverteilung auf großen Flächen – ideal zur Ausleuchtung der gesamten Tankzone.

Ausführliche technische Details sowie eine Produktbeschreibung unter [www.eft-service.de/online-shop](http://www.eft-service.de/online-shop)

Ordern Sie jetzt per beiliegendem Aktionsflyer „Besseres Licht – weniger Energiekosten“, per Mail an [info@eft-service.de](mailto:info@eft-service.de) oder per Telefon 0228 – 910 29 0.

Weitere Informationen unter: [www.eft-service.de/online-shop](http://www.eft-service.de/online-shop)

gen, wie beispielsweise Ventilatoren, verkürzen die Lebensdauer von LEDs deutlich. Gleichzeitig sind auch Dichtigkeit und Beständigkeit der verwendeten Materialien entscheidende Faktoren.

Um bei der Umrüstung von konventionellen Lichtquellen auf LED-Leuchten alle Vorteile der neuen Lichtquelle abzuschöpfen, beispielsweise die bessere Lichtlenkung oder eine breitere Abstrahlcharakteristik, ist eine Anpassung der bestehenden Infrastruktur zumeist sinnvoll. Denn der alleinige Austausch der Lichtquelle sorgt selten für den gewünschten Effekt. Bei der genauen Lichtplanung sollte der Anbieter in jedem Fall umfassend unterstützen.

Zusammengefasst bedeutet dies für Tankstellenbetreiber vor allem eins: Der Leuchtenhersteller sollte mehr sein, als nur der Produktlieferant. Ausführliche Beratungsgespräche, infrastrukturelle Detailplanung und Kostenkalkulationen sind leider nicht bei allen Anbietern Standard. Aber erst hierdurch rundet ein kompetenter und zuverlässiger Hersteller von Tankstellenbeleuchtung sein Produktsortiment erfolgreich ab.

■ HELLA KGaA Hueck & Co.



# Marktplatz Tankstellen-Shop

In loser Reihenfolge greift der TANKSTOP je Ausgabe ein Thema zum Marktplatz Tankstelle auf. Im nächsten TANKSTOP lesen Sie Tipps zum Personal, zu Ordnung und Sauberkeit.

## Serie Teil III, heute: Bier, Wein, Sekt und der Jugendschutz

Ein Tankstellen-Shop ohne Getränke ist wie eine Alm ohne Kühe. Der Kunde erwartet eine entsprechende Sortimentsauswahl an alkoholhaltigen und alkoholfreien Getränken. Sogar ausgewählte Weine und Sekte haben neben Bier und Kleinspirituosen inzwischen Einzug in das Tankstellenregal gehalten.

Oberstes Gebot beim Verkauf von Alkoholika ist der Jugendschutz. Tankstellenbetreiber und ihre Mitarbeiter handeln beim Verkauf von Spirituosen, Sekt und Wein (SSW-Waren) in maßgeblicher Verantwortung. Sie müssen den gesetzlichen Rahmen kennen und einhalten. Verstöße gegen das Jugendschutzgesetz gelten als Ordnungswidrigkeit und können ein Bußgeld von bis zu 50.000 Euro nach sich ziehen. Ab einem Bußgeld von 200 Euro erfolgt bereits ein Eintrag ins Gewerbezentralregister. Darauf macht der Bundesverband der Deutschen Spirituosen-Industrie und -Importeure in Bonn aufmerksam.

In der nebenstehenden Grafik ist übersichtlich zusammengestellt, welche Getränkeausgabe an Jugendliche erlaubt bzw. verboten ist. Aber was ist zu tun, wenn ein junger Mensch mit einer Flasche Hochprozentigem vor der Kasse steht? Wer traut sich zu, das Alter seines Gegenübers zu schätzen? Harald Wilhelm, Vertriebsleiter der Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen und Berater für Tankstellenunternehmer, gibt folgende Empfehlungen:

- In Zweifelsfällen muss sich der Tankstellenmitarbeiter durch ein geeignetes Dokument seines Kunden den Altersnachweis belegen lassen.
- Solche Dokumente können der Personal- oder Schülerschein oder auch der Führerschein sein.
- Reagiert der Kunde auf die Nachfrage

unwirsch oder gar aggressiv, sollte ein Kollege hinzugebeten werden.

Ist die Altersfrage geklärt, steht dem Verkauf von SSW-Waren nichts im Weg. Ungeachtet der Shop-Größe gelten natürlich auch für dieses Segment feste Regeln in der Warenpräsentation.

- Kleinspirituosen sollten in der Kassenzone weit vorn und gut sichtbar platziert werden. Somit wird der an der Kasse wartende Kunde zum Kauf animiert. Eine falsche Positionierung dieser Warengruppe kann einen Umsatzrückgang von bis zu 30 Prozent nach sich ziehen.
- Bei der Preisgestaltung von Bier und Sekt empfiehlt der Fachmann der eft die Orientierung am Ladenpreis zuzüglich des üblichen Tankstellenaufschlages.

- Weine sollten im Wandregal oder in der Mittelgondel aufgestellt sein, auf jeden Fall aber zugänglich für den Kunden. Das Facing gehört wie bei allen Produktgruppen nach vorn.
- Weißwein und Sekt wird idealerweise gekühlt angeboten. Dieser Service erhöht die Kaufmotivation und fördert den Impuls- oder Notkauf.
- Getränkedosen sind Kult und gehören in jeden Tankstellen-Shop.

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

Kontakt:  
[harald.wilhelm@eft-service.de](mailto:harald.wilhelm@eft-service.de)

■ eft / Bli

	unter 16 Jahren	ab 16 Jahren	ab 18 Jahren
Bier	verboten*	erlaubt	erlaubt
Biermischgetränke			
Wein und Sekt			
Weinhaltige Mischgetränke			
Spirituosen (Schnaps, Korn, Wodka, Whiskey, Tequila, Liköre, Gin, Cognac etc.)	verboten	verboten	
Spirituosenhaltige Mischgetränke			

\* Eine Ausgabe gilt für Abgabe und Verzehr von Bier, Biermischgetränken, Sekt, Wein und weinhaltigen Getränken an unter 16-jährige Jugendliche (14 oder 15 Jahre!), wenn eine personensorgeberechtigte Person (Eltern oder gesetzlicher Vormund) anwesend ist und dies erlaubt.



Der Unternehmer Emil Fahrner und Sohn Wolfgang

## Vom Kohlehandel zum Kohle machen

### Emil Fahrner feiert 40. Firmenjubiläum

**Die Firma EFA Tankstellenbetriebe und Mineralölhandel ist sein Leben. Auch heute, mit fast 81 Jahren, sitzt Firmengründer und Geschäftsführer Emil Fahrner täglich ab sieben Uhr an seinem Schreibtisch. Und das seit über 40 Jahren. Sein Sohn Wolfgang ist längst als Mitgeschäftsführer in die Firmenspitze aufgestiegen. Aber Senior Emil will, wenn alles gut geht, bis zum 91. Lebensjahr die Zügel halten. „Arbeiten hält jung“, ist sein Credo. Das Wort Urlaub ist ein Fremdwort für den mehr als rüstigen Senior. Acht Tage pro Jahr, wenn’s hochkommt, lacht er.**

#### Die goldenen 70er

Mit vier Tankstellen, die er 1973 vom damals noch existierenden Elf-Konzern übernehmen konnte, legte Fahrner den Grundstein für sein Unternehmen. Erste Erfahrungen auf dem Energiemarkt sammelte der gelernte Groß- und Einzelhandelskaufmann in der Kohlebranche. Per Zufall erfuhr er vom Verkauf der vier Kraftstoffstationen. Damit war die Spur gelegt. Mit der Nase stets im Wind folgte Fahrner immer den Verbrauchertrends und Marktanforderungen. Gehörte in den frühen 70er Jahren die Bedienung an Tankstellen zum guten Ton, wurde diese später durch die Selbstbedienersäulen abgelöst. Ende der 70er Jahre war Emil Fahrner einer der ersten Tankstellenbetreiber, die Tankautomaten installierten. Die kleinen Zubehörläden an seinen Stationen wuchsen mit der Kundennachfrage zu großen, modernen Shops mit Bistroangeboten.

#### Neuer Markt Ostdeutschland

Wenige Jahre nach dem Mauerfall in Deutschland gründete Emil Fahrner gemeinsam mit den beiden weiteren Urgesteinen der Tankstellenszene Franz Förster und Hans Ley Senior die Firma FTB, Freie Tankstellenbetriebe mit Sitz in Ettlingen. Anlass war der noch fast unberührte Markt in

den neuen Bundesländern und der entsprechend große Bedarf an modernen Tankstationen. „Unsere Dreierbande war ein echtes Highlight“, erinnert sich Fahrner. Heute betreibt FTB 18 Tankstellen, dazu summieren sich weitere 32 Stationen der EFA.

#### Glück auf ganzer Linie

„Ich habe in meinem ganzen Leben Glück gehabt“, resümiert Emil Fahrner die letzten acht Jahrzehnte. Was immer der Geschäftsmann angeleiert hat, entwickelte eine Erfolgsgeschichte. Sein neuester Coup: Frische Brötchen aus einer regionalen Großbäckerei. In den Bistros seiner Tankstellen im Karlsruher Raum werden seit geraumer Zeit keine Teigrohlinge aus Nordafrika oder China zu Brötchen gebacken, sondern ausschließlich frische Ware aus einer örtlich ansässigen Großbäckerei. Hervorragende Qualität zu gleichen Preisen wie in Bäckereien, so Fahrner weiter. Die Verkaufszahlen scheinen zu stimmen, der Kunde honoriert das regionale Angebot.

Seine Freizeit verbringt der Senior übrigens in verschiedenen Sportvereinen. Zwar nicht auf der Matte sondern eher in der Loge der Tribüne. Denn sein Herz schlägt seit 50 Jahren laut für den Karlsruher SC.

■ eft / Bli



## Überzeugendes Argument: Qualität von Hiestand

Mit gutem Geschmack hinterlässt man den besten Eindruck. Überzeugen Sie Ihre Kunden mit dem Geschmack und der Qualität des Marktführers. HIESTAND & SUHR bietet mit der flexiblen Eigenlogistik passgenauen Service und individuelle Lösungen. Unser breites Sortiment bietet von heißen Snacks wie italienischen Pizzaschiffchen über trendiges Gebäck wie Donuts bis hin zu Klassikern wie knusprigen Schokobrötchen Abwechslung und Premiumqualität.

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



OFENFRISCH GENIESSEN

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



## Bessere Optik, mehr Service, mehr Angebote eft-Homepage weiter aufgehübscht

Suchen – finden – informieren – kaufen. Die Angebotsvielfalt der Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen (eft) für Tankstellenbetreiber, -unternehmer und -pächter wird stetig erweitert, ergänzt und zeitgemäß auf der Homepage präsentiert. Damit sich Besucher auf [www.eft-service.de](http://www.eft-service.de) noch schneller einen besseren Überblick verschaffen können, wurde der Web-Auftritt straffer, übersichtlicher und damit bedienerfreundlicher gestaltet.

Besonderes Augenmerk wurde auf die Startseite gelegt. Die großzügige Werbefläche mit Raum für vier Werbebanner wurde klarer strukturiert. Verlinkungen zu den Rubriken „TANKSTOP – Das Magazin“, dem wegweisenden „Leistungsverzeichnis“ aller eft-Empfehlungslieferanten inklusive ihrer Dienstleistungen und Produkte, zur Abteilung „Berufsbekleidung Tankstelle“ im Online-Shop u.v.m. wurden gebündelt auf die rechte Seite sortiert.

Ebenso wurde die Spalte des NEWSTICKERS sinnvoll gekürzt. Hier wird ab sofort schlagwortartig auf die Branchen-Informationen der eft-Partnerfirmen hingewiesen und zum ausführlichen Text verlinkt.

Die Bannerbelegung steht der gesamten Tankstellenbranche und Industrie offen. Die Platzierungskosten, die Belegung des Newstickers mit PR- oder Pressemitteilungen, Angaben zur Schaltdauer etc. sind in den Mediadaten unter [www.tankstop-magazin.de](http://www.tankstop-magazin.de) aufgeführt.

■ eft / Bli, JH



Manche sind groß – andere sind größer.

Die MCS ist auf Augenhöhe mit ihren Kunden.

**Persönliche Beratung  
ist für uns selbstverständlich.**

Ihr mittelständischer Shop-Lieferant für:



- Süßwaren
- Getränke
- Back-Shop
- Lebensmittel
- Eis
- Tabakwaren
- e-loading



[www.mcs.eu](http://www.mcs.eu)



**MCS** ■ Mein Convenience Service



## Jahreshauptversammlung des bft ein voller Erfolg

Teilnehmer aus ganz Deutschland kamen nach Weimar

Im September lud der Bundesverband Freier Tankstellen (bft) seine Mitglieder zur zweitägigen Jahreshauptversammlung nach Weimar ein. Dort wurden Ereignisse und Entwicklungen der letzten zwölf Monate bekanntgegeben und besprochen. Am öffentlichen Teil nahmen 176 Entscheider großer Mineralölkonzerne, aus der Politik und von Branchenverbänden, Geschäftsführer von Tankstellen, Mitglieder des bft und die Presse teil.

Eröffnet wurde die Jahreshauptversammlung vom Vorstandsvorsitzenden Thomas Grebe. Die Tageskapazitäten waren noch nie so schnell ausgebucht und die Teilnehmerzahl sei Rekord, gab Grebe bekannt. Er bedankte sich für die gute Zusammenarbeit mit den Kollegen des Bundesverbandes und der Einkaufsgesellschaft. Grebe

machte klar, welche positiven Änderungen für die Branche im letzten Jahr durch die Arbeit des bft in die Wege geleitet werden konnten, z.B. das Verbot der Preis-Kostenschere. Besonders hob er den großen Erfolg der Messe „Tankstelle & Mittelstand '13“ hervor.

Grebe freute sich besonders über einige neue bft-Mitglieder. Dieser Neuzugang sei vor allem der guten Verbandsdienstleistung der Kollegen und in letzter Zeit der unermüdlchen Information zum brennenden Thema Markttransparenzstelle (MTS-K) geschuldet. Nach seiner Einführung gab Grebe das Rednerpult frei für die hochkarätigen Redner Dr. Felix Engelsing, Vorsitzender der 8. Beschlussabteilung des Bundeskartellamts und Hans-Christian Gützkow, Geschäftsführer der TOTAL Deutschland GmbH.

Die Markttransparenzstelle bewegt derzeit die Branche. Dr. Felix Engelsing's Vortrag stieß auf offene Ohren beim Publikum. Er erläuterte Hintergründe der MTS-K und konnte viele Fragen klären. Einigen Zuhörern war beispielsweise nicht klar, dass bislang noch der Testbetrieb läuft. Erst ab 1. Dezember startet der Regelbetrieb der Markttransparenzstelle. Wohin die Zukunft führt, wisse man noch nicht. In anderen Ländern wie Österreich habe eine Markttransparenzstelle aber tatsächlich für mehr Transparenz und keinen geringeren Wettbewerb gesorgt.

Der Geschäftsführer der TOTAL Deutschland GmbH, Hans-Christian Gützkow holte die Zuschauer mit einer Steilvorlage aus dem Hause TOTAL ab. Er spielte den neuesten Werbespot mit dem Testimonial



◀ Hans-Christian Gützkow ▲ Dr. Felix Engelsing ▼ Thomas Grebe

Sebastian Vettel ein. Sein Vortrag zeigte Entwicklungen und Zukunftstrends der Automobil- und Tankstellenbranche auf. Gützkow verdeutlichte den Trend hin zur Urbanisierung und die Tatsache, dass Jugendliche heute andere Statussymbole haben als vor einigen Jahren. Ein Auto gehöre meist nicht dazu. Dadurch bedingt werde in den nächsten Jahren ein Carsharing-Auto bis zu zehn Privatwagen ersetzen. Gützkow betonte, dass er die Veranstaltung hervorragend nutzen könne, um Topkontakte zu knüpfen und bestehende zu pflegen. „Ich bin sehr froh, vor Ihnen zu referieren und hoffe, ich kann mit vielen von Ihnen bald zusammenarbeiten.“

Axel Graf Bülow, bft-Hauptgeschäftsführer, bedankte sich bei den Rednern. Sein Dank galt außerdem den Kollegen beim

bft und der eft für die gute Kooperation im letzten Jahr sowie den Mitgliedern des bft für ihr Vertrauen. Stetige Neuzugänge konnten im vergangenen Jahr verzeichnet werden. Derzeit sind es 496 Mitglieder mit 2229 Tankstellen in ganz Deutschland. Das mache ihn stolz und er hoffe, dass der Verband diesem Vertrauen gerecht werde.

Abgeschlossen wurde die Veranstaltung mit einem kulturellen Abendprogramm. Die Teilnehmer resümierten: Eine gelungene Veranstaltung, die alte Geschäftsbeziehungen aufleben ließ und neue geschaffen hat.

■ eft / JH





Wir können  
Gesundheit!

## Der erste Gesundheits Shop für Tankstellen in Deutschland

Sie sind auf der Suche nach zusätzlichen  
lukrativen Einnahmen für Ihre Tankstelle ?

Wir haben mit unserem Drogerie – Express die Lösung für Sie!

Wir, die Mitarbeiter der OXYMAXX Consumer Healthcare GmbH, sind ein Team aus erfahrenen pharmazeutischen Kaufleuten und Apothekern. Zielgerichtet beschäftigen wir uns mit der Vermarktung von freiverkäuflichen Arzneimitteln, Gesundheitsprodukten und Körperpflegeartikeln, ausschließlich an Tankstellen.

**Ihre Vorteile:**

- keine Investitionskosten
- zusätzliche Umsätze
- attraktive Provisionen bei gleichbleibenden Betriebskosten





## SEPA – da war doch noch was!

MTS – Markttransparenzstelle. Gerade noch geschafft. Gesetzliche Anforderungen erfüllt, Ärger und Strafzahlungen entgangen. Endlich wieder um die Entwicklung des Geschäfts an der Tankstelle kümmern! Halt, da war noch was: Gläubiger-ID, Mandatsreferenz, Pre-Notification – richtig, SEPA. Die Uhr tickt unaufhaltsam, der Stichtag naht: 31.01.2014. Wenn es nicht klappt: Rücklastschriften, Liquiditätsengpass und im schlimmsten Fall später die Rückgabe aller Lastschriften der letzten 13 Monate!

Geht es Ihnen auch wie oben beschrieben? Medien berichteten Anfang August 2013, dass erst ein Bruchteil der deutschen Unternehmen die sogenannte Gläubiger-ID bei der Bundesbank angefordert hat. Daraus kann abgeleitet werden, dass entsprechend wenige Unternehmen die SEPA-Umstellungen in Angriff genommen haben. Für alle Stationskarten- und Gesellschaftskartenbetreiber gilt: Die technischen Systeme müssen angepasst und die Kontodaten müssen konvertiert werden, von allen Firmenkunden mit Abbuchungsauftrag müssen entsprechende SEPA-Firmen-Lastschriftmandate vorliegen und bei der jeweiligen Hausbank des Kunden eingereicht werden. Die Pre-Notifications müssen zum richtigen Zeitpunkt an die Kunden versendet werden, Antragsformulare für die eigenen Karten müssen die neuen Mandate enthalten, die Termine zur Lastschrifteinreichung müssen beachtet werden, die eigenen Systeme müssen zumindest vorübergehend zwei Bankverbindungen je Kunde verarbeiten können und in Zukunft müssen für jede Zwischenabrechnung oder bei jeder Veränderung der Abrechnungsarithmetik neue Pre-Notifications versendet werden – um nur einige Beispiele zu nennen.

Der erste Schritt ist daher die Überprüfung der eigenen Systeme auf die Umsetzbarkeit der SEPA-Anforderungen. Falls die Anforderungen nicht umgesetzt werden können, muss wohl neue Technik angeschafft werden. Und dann geht die Arbeit los: Hunderte oder tausende von Briefen an Ihre Kunden, um die neuen Mandate anzufordern, Eingangüberwachung, Nachhaken, Stammdatenpflege und so weiter.

Alles in allem ein teures, arbeitsintensives und sehr zweifelhaftes Vergnügen, um am 01. Februar 2014 eigentlich nicht besser dazustehen als heute. Die GAZ wird für ihr Tank- & Flottenkartensystem Roadrunner bis Ende des Jahres einen mittleren fünfstelligen Betrag in die Umsetzung der SEPA-Anforderungen mit allen beglei-

tenden Maßnahmen investiert haben. Seit Mitte 2012 beschäftigt sich das Unternehmen mit den Planungen, seit Anfang 2013 haben die Arbeiten begonnen und seit Juli 2013 sind bei allen Kunden die neuen Mandate angefordert. Ab Dezember 2013 wird Roadrunner auf SEPA-Lastschriften umstellen. Das Unternehmen ist auf einem guten Weg. Und Sie können davon profitieren: Vergessen Sie den Termindruck, vergessen Sie die Kosten. Migrieren Sie Ihre Stations- oder Gesellschaftskarten in das Roadrunner-System. So einfach sehen Lösungen aus. SEPA – schon erledigt!

Und obendrauf entlasten wir Sie in Zukunft von Zahlungsausfällen, von der Kundenbetreuung, von der Rechnungserstellung, von Mahnläufen, von Inkasso- und Gerichtsaufwendungen, von der Kartenproduktion, vom Versand der Karten und Rechnungen und, und, und.

Außerdem führen wir unsere Cardholder an Ihre Stationen und sorgen somit für zusätzlichen Absatz, bieten Ihnen für Ihre Kunden ein bundesweites Akzeptanzstellennetz und stellen Ihnen Produkte rund um die Karte zur Gewinnung neuer Kunden zur Verfügung.

Zusammengefasst:

- SEPA – Problem: gelöst
- Sicherheit: gewonnen
- Neue Kunden: gewonnen
- Eigener Aufwand: minimiert

Geht mehr? Falls ja – bitte Info an uns – wir kümmern uns! Wir freuen uns, Sie im Kreis von über 40 mittelständischen deutschen Tankstellengesellschaften begrüßen zu können. Und übrigens: Falls Sie noch am Thema Markttransparenzstelle arbeiten, hätten wir auch dafür eine Lösung für Sie.

### **Kontakt:**

GAZ – Gesellschaft für automatisierte Zahlungssysteme GmbH  
Nonnendammallee 42  
13599 Berlin  
Telefon: 030 - 33503836  
[www.roadrunner-card.com](http://www.roadrunner-card.com)



Mit Stolz überreichte die Stationsleiterin der Classic-Tankstelle Viviane Raute den Spendenscheck an Ortsbrandmeister Uwe Heinsius.

## Classic wäscht für einen Verein

### Charity-Aktion der Classic Tankstellen schlägt Wellen

Wenn der Rubel rollt und die Umsätze stimmen, bedenken Firmen immer häufiger Bürger, Vereine oder Institutionen in ihrer Region, die finanziell unter keinem rosigen Stern stehen. Dazu gehören Vereine ebenso wie Organisationen oder ehrenamtlich tätige Menschen. Mit gutem Beispiel vorangegangen ist die Firma Classic Tankstellen GmbH im niedersächsischen Hoya. Seit zwei Jahren lassen sie ihren hehren Worten Taten folgen. Ganz nach dem Motto, gib einen Euro und wir geben das Doppelte startete das Unternehmen im Frühjahr 2012 mit seiner Spendenaktion.

#### Beim Autowaschen Gutes tun

Rund 100 Tankstellen- und Waschstraßenbetreibern ihrer Partnerbetriebe präsentierte Franziska Elsner, zuständig für den Vertriebsinnendienst und das Marketing bei Classic Tankstellen, die

Idee: Unter dem Titel „Classic wäscht für einen Verein“ wurden die Partner gebeten, von jeder verkauften Autowäsche je nach Preisgefüge ein bis zwei Euro in den Spendentopf für den guten Zweck zu geben. Nach Abschluss des Aktionszeitraumes – meist zwei Monate – stockte der Initiator den Erlös um weitere 500 Euro auf. Über 50 Partnerbetriebe schlossen sich bisher der Kampagne an. Die Resonanz ist ungebrochen.

Für die entsprechende öffentliche Wirkung sorgte das Team um Franziska Elsner. Für jede teilnehmende Station wurden individuelle Säulenaufkleber, Plakate, Flyer oder Instore-Werbesysteme erstellt. Zur Spendenübergabe wurde die örtliche Presse eingeladen, was eine enorme Wirkung in der Bevölkerung nach sich zog. Begünstigt wurden Kindergärten, Sportvereine, die eine ausgeprägte Jugendarbeit leisten, die freiwillige Feuerwehr und viele mehr.

# grotamar® 82

Schnell wirksam  
gegen die Dieselpest

Ab sofort online erhältlich: [www.grotamar-shop.de](http://www.grotamar-shop.de)

- hochwirksam gegen Bakterien, Hefen und Pilze
- schützt wirksam Aluminium, Stahl, Kupfer und andere Buntmetalle vor Korrosion
- neue Schutzformel gegen vorzeitige Ölalterung
- freigegeben von Motorenherstellern wie MAN, MTU, Deutz etc.

*Biozide sicher verwenden. Vor Gebrauch stets Kennzeichnung und Produktinformationen lesen.*

## Schülke&Mayr GmbH

22840 Norderstedt | Germany | Tel. +49(0)4052100-666 | Fax -244 | [www.schuelke.com](http://www.schuelke.com) | [info@schuelke.com](mailto:info@schuelke.com)

the plus of pure  
performance

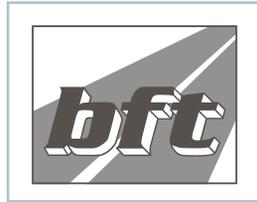
## Mit einem Euro dabei sein

Kurz vor Abschluss der Aktion 2013 kann Franziska Elsner eine erste Bilanz ziehen. Zwischen 800 und 1.200 Euro liegt das Spendenergebnis je teilnehmendem Partner. Die tatsächliche Endsumme der gesamten Aktion stand zum Redaktionsschluss des TANKSTOP noch nicht fest. Je erfolgreicher die Kampagne, desto begeisterter war verständlicherweise auch der Waschstraßenbetreiber. Ein Pächter, so erinnert sich Elsner, hat die Aktion gleich viermal umgesetzt. Ob Classic Tankstellen die Kampagne im kommenden Jahr fortführen wird, ist noch offen. Nachfragen liegen schon heute vor.

■ eft / Bli



Um die Spendenaktion aufmerksamkeitsstark zu bewerben, entwarf die Firma Classic Tankstellen GmbH für alle teilnehmenden Stationen passende Pakete.



# Vom Zahlenjongleur zum Wortspieler

## Wie der Geschäftsmann Bathon zum Schriftsteller wurde



Manager [der]; Person, die Leitungsfunktionen in Unternehmen und Organisationen ausübt und entsprechende Managementkompetenzen benötigt. So und ähnlich liest sich die ordentliche Beschreibung in einschlägigen Nachschlagewerken zur „führenden Person“ eines Unternehmens, kurz Chef.

Manager, das trifft auch auf Norbert Bathon zu. Seit 1977 führt er zusammen mit seinem Bruder Andreas die Geschäfte des Deutschen Brennstoffvertriebs Würzburg, DBV. Ein „reinrassiges mittelständiges Privatunternehmen“, wie er selbst seinen Betrieb nennt. Entsprechende Managementkompetenzen sind dem 60-Jährigen ohne Umschweife zu attestieren. Aber kaum jemand kennt auch die schriftstellerischen Fähigkeiten des knallharten Geschäftsmannes.

Wie es dazu kam? So recht erinnern kann sich der waschechte Würzburger nicht mehr. Oder vielleicht doch. Ja richtig, als die Kinder kamen. Damals vor über 20 Jahren saß auch Norbert Bathon wie viele Väter auf der Bettkante bei seinem Nachwuchs und erzählte Jolanda, heute 26 und Felix, heute 24, muntere Geschichten. Waren es erst die Abenteuer deutscher Märchendarsteller, wur-

den diese bald durch neue, eigene Phantasiegeschöpfe abgelöst. Nun kann Verschwendung nicht im Sinne eines Geschäftsmannes liegen. Folglich war schnell klar, dass diese geistigen Ergüsse zu Papier gebracht werden müssen. Nach und nach entstanden unzählige Kurzgeschichten und letztlich sogar sein erstes und wahrscheinlich einziges Buch „Das Tretboot und der Au-weh-zeh“. „Mit Sicherheit das einzige“, betont Norbert Bathon. Denn letztlich ging es ihm nur darum, einmal etwas zu Ende zu bringen ...

Seinen Sprach- und Erzählwitz lässt der Schreiber auch ins Geschäft einfließen. Texte auf der Firmenhomepage werden von ihm aufgepeppt oder umgetextet, bis sie sich flott lesen. Angebote, die das Haus verlassen, sind unterzeichnet mit den Worten „Und jetzt erwarten wir a) ein Lob und b) einen Auftrag“. Seine eigene Person stellt der Manager mit „Spesendirektor und Export südliche Antillen“ vor.

Wer mehr wissen möchte, findet auch im TANKSTOP eine kleine Leseprobe oder fragt am besten direkt in Würzburg nach.

■ eft / Bli

**bft** **KUTTENKEULER LUBRICANTS**

**Qualität die überzeugt**

MADE IN GERMANY Premium Motorenöle neuester Generation

Kuttankeuler Mineralölhandels und Tankstellenbetriebs GmbH  
Diseelstraße 10 48 2236 96203-0  
D-50936 Köln Telefon +49 (0) 2236 96203-0  
Telefax +49 (0) 2236 96203-27 e-mail: [vertrieb.schmierstoff@kuttankeuler.com](mailto:vertrieb.schmierstoff@kuttankeuler.com)  
e-mail: [vertrieb.treibstoffe@kuttankeuler.com](mailto:vertrieb.treibstoffe@kuttankeuler.com)

[www.kuttankeuler.de](http://www.kuttankeuler.de)

## Leseprobe

# Verkehrte Welt

Zeitlebens war mein Großvater Karl ein ehrbarer kleiner Landwirt im Spessart, der von seinen vier Hektar Land nur deshalb leben konnte, weil er neomodische Begriffe wie Ansprüche und Lebensqualität weder kannte noch anstrebte. Einmal fuhr er mit seinem voll beladenen Ochsespann einen spessartlichen Hohlweg hoch, welcher derart steil war, dass die Zugtiere mit-tendrin schlapp machten und ob dieser Müdigkeit durch das Ge-wicht des Fuhrwerkes langsam den Hohlweg rückwärts ins Tal gezogen wurden. „Verkehrte Welt“, rief Karl Bathon, „der Wagen zieht die Kühe!“

Verkehrte Welt! Beim Aldi kaufe ich meinen Computer und im Com-puterfachmarkt meine Nudeln. Hemden erwirbt man am günstigsten im Fliesenstudio und die dazu passende Krawatte im Schuh-geschäft. Was aber unternehmen Sie, wenn Sie am Abend gegen 21.00 Uhr unbedingt einen neuen Keilriemen für Ihr Auto benöti-gen? Nun erinnern Sie sich an die guten Bücher von Herrn Korf aus den 60er Jahren „Jetzt helfe ich mir selbst“, in welchen bei Verlust von Keilriemen gerne und zu Recht geraten wurde, als Ersatz einen Nylon-Damenstrumpf zu verwenden. Rumwickeln, anziehen, ver-knoten, und schon kocht der Kühler nicht mehr über.



Sakramentzefixhalleluja, wo kriege ich um 21.00 Uhr eine Strumpfhose her? Genau: Jede Tankstelle, die auch nur ein bisschen an die Zukunft denkt, hat mindestens 300 Strumpfhosen direkt am Eingang im Aktionsständer platziert. Für die Autofahrer mit gerisse-nem Keilriemen.

Schlussatz in memoriam Karl Bathon: Verkehrte Welt!

## Ihr Partner für den bargeldlosen Zahlungsverkehr

### Transparente, maßgeschneiderte Kartenabrechnung



### Keine versteckten Kosten



### Viele Zusatzleistungen, die Geld sparen !

**LAVEGO AG**  
PoS-Partner Netzwerk

Richildenstrasse 4  
80639 München  
[www.lavego.de](http://www.lavego.de)  
Telefon (02941) 58915  
Fax (02941) 58920  
[jan-peter.knoop@lavego.de](mailto:jan-peter.knoop@lavego.de)

### Ihre Meinung zählt

Die Macher von TANKSTOP freuen sich über Ihre Rückmel-dungen. Teilen Sie uns mit, wie Ihnen das 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](mailto:redaktion-tankstop@eft-service.de)





**bft-fashion**  
bft-Berufsbekleidung für Freie Tankstellen



Klein aber fein, der neue Katalog zur bft-Berufsbekleidung für die Damen und Herren an der Tankstelle und im Shop.

## Einheitlich, flott und praktisch

Die neue Berufsbekleidung für das Tankstellen-Team ist ab sofort erhältlich

Einheitliche Kleidung am Arbeitsplatz – im Restaurant, im Flugzeug und natürlich auch für das Team an der Tankstelle, wirkt professionell und fördert den Wiedererkennungswert beim Kunden. Mitarbeiter, die Farben und Logo des Unternehmens in ihrer Kleidung tragen, identifizieren sich mit ihrer Firma und symbolisieren Gemeinschaft. Diese „Corporate Identity“ oder neudeutsch Unternehmensidentität nimmt immer mehr an Bedeutung zu. Das hat auch die Tankstellenbranche erkannt. Viele Tankstellenbesitzer setzen deshalb auf ein einheitliches Erscheinungsbild ihrer Mitarbeiter.

Ab sofort ist die neue Berufsbekleidungs-Kollektion bft-fashion erhältlich. Diese wurde mit dem Berliner Designer Matthias Müller

und seinem Unternehmen WORKERFASHION entwickelt. Die Kleidung ist stilvoll, funktionell und bequem zu tragen. Durch die komplette Kollektion ziehen sich die Farben orange, weiß und schwarz sowie die elegante Zielflaggenoptik am Ärmelsaum.

### Auf der Zielgeraden mit der bft-fashion

Tankstellen-Teams haben die Auswahl zwischen Polohemden für Damen und Herren mit dem bft-Logo auf der Brust. Zusätzlich weist die Bestickung SERVICE oder BISTRO auf den Arbeitsbereich des Mitarbeiters hin. Hier beherrscht die typische bft-Farbe Orange die Optik,

Direkt zum Online-Shop: Einfach QR-Code einscannen und in der neuen bft-fashion Kollektion blättern.



# Latzhose



Material: 65 % Polyester / 35 % Baumwolle, 260 g/m<sup>2</sup>

Riegel im Schritt, Beintasche und Handytasche: Volumenfalte in Kontrastfarbe, Rallyestreifen auf Latz, Reexpaspel, Reexstreifen, Direkteinsteckung

Größe: 44 - 54

Art.Nr.: 1071101  
Art.Nr.: 1071102  
Art.Nr.: 1071103  
Art.Nr.: 1071104  
Art.Nr.: 1071105  
Art.Nr.: 1071106

Preis: 49,95 €

Größe: 44 - 54

Art.Nr.: 1071107  
Art.Nr.: 1071108

Preis: 54,95 €

Größe: 44 - 54

Art.Nr.: 1071109  
Art.Nr.: 1071110

Preis: 57,45 €

Alle Produkte im Online-Shop: [www.eft-service.de/online-shop/bft-fa](http://www.eft-service.de/online-shop/bft-fa)

die Seiten sind weiß, ein schwarzer Kragen sowie die Rallyestreifen am Ärmel runden das pfiffige Design ab. Das Material ist zu 100 Prozent Baumwolle und somit sehr angenehm auf der Haut. Ebenfalls für den Bistroservice wurde eine schlichte aber elegante Schürze designt.

Die neue Kollektion besteht weiter aus schicken Blusen und Hemden für Damen und Herren, ebenfalls mit dem bft-Brustlogo bestickt sowie Bundjacken, Bundhosen und Latzhosen in der bft-Optik. Die neue Berufsbekleidungskollektion für das Tankstellen-Team ist schick, praktisch und bequem. Mehrere Taschen bieten genügend Stauraum für Werkzeug, Kulis, Handy und Co. Jacke und Hosen zeichnen sich durch hohen Tragekomfort aus – gerade bei körperlichen Arbeiten. Die Bundhosen sind in bft-Optik und in schlichtem Schwarz erhältlich. Eine Steppwinterjacke mit Cordkragen und die bft-Basecap vervollständigen die Kollektion.

## Unschlagbar günstig

Um das Team mit der hochwertigen Designerkollektion einzukleiden, muss nicht viel investiert werden. Die Latzschürze kostet € 19,95, die bft-Polohemden € 25,95 und die praktischen bft-Bundhosen sind für € 39,95 erhältlich, zuzüglich Mehrwertsteuer. Ein unschlagbares Preis-Leistungsverhältnis.

Für weitere Informationen besuchen Sie einfach den Online-shop der Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen (eft) unter [www.eft-service.de/online-shop](http://www.eft-service.de/online-shop) oder kontaktieren Sie die Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen direkt.

■ eft / JH

# WEAT

Der Spezialist im Tankstellengeschäft

**NEU: WEAT ist Händlerkonzentrator für geringere girocard-Autorisierungsgebühren**



Wir sind die Spezialisten für den bargeldlosen Zahlungsverkehr an Tankstellen

... und mehr: Preismelder (MTS) - Nassdatenverarbeitung - Preissteuerung - Wettbewerbsdaten ...

Partner für Einzeltankstellen, Mittelstand und Konzerne

[www.weat.de](http://www.weat.de) ♦ Tel.: (02 11) 90 57 - 485



# Die Fans haben gesprochen

## Chipsfrisch Salsa de Brasil siegt bei der funny-frisch Chips-Wahl 2013

Es ist soweit: funny-frisch gibt den Sieger der Chips-Wahl 2013 bekannt! Im Mai haben 2.000 Tester die potenziellen neuen Sorten probiert, bewertet und entschieden: Salsa de Brasil bringt schon jetzt alle Snack- und Fußballfans in die richtige Stimmung für die WM 2014 in Brasilien.

Die Chips-Wahl 2013 war wieder ein voller Erfolg. Mit über 25.000 Bewerbungen hat sich das Verbraucherinteresse im dritten Jahr nochmals gesteigert. Im Mai durften dann 2.000 Chips-Fans die drei Kandidaten-Sorten exklusiv probieren und am Ende waren sich 50 Prozent der Tester einig und wählten Chipsfrisch Salsa de Brasil auf Platz 1. Der würzig-fruchtige Chips-Wahl-Gewinner schmeckt wie eine typisch brasilianische Salsa und ist der ideale Snack, um sich auf die kommende Fußball-WM in Brasilien einzustimmen. Im Vorfeld der WM verstärkt Markenbotschafter und Profi-Fußballer Bastian Schweinsteiger zusätzlich die Aufmerksamkeit für die neue Sorte.



Bereits in den letzten beiden Jahren hat funny-frisch mit den Chips-Wahlen und den beiden Gewinnersorten Chipsfrisch Currywurst Style und Chipsfrisch Rot-Weiss „Schranke“ große Erfolge gefeiert. Die Innovationen haben das Chips-Segment nachhaltig belebt und zu Zusatzumsätzen verholfen. Die aktive Einbindung der Chips-Fans in den Auswahlprozess für die neue Sorte bringt höchste Akzeptanzwerte für die Innovationen. Diese positive Resonanz der Verbraucher verspricht auch für den neuen Chips-Wahl Gewinner Salsa de Brasil beste Absatzzahlen.

Aufmerksamkeitsstarke POS-Kommunikation mit attraktiven Displays setzt die neue Sorte auch in diesem Jahr optimal in Szene und generiert so verstärkt Kaufimpulse. Begleitende PR-Aktivitäten und zahlreiche Samplingaktionen runden das Maßnahmenpaket ab.

Seit September sind funny-frisch Chipsfrisch Salsa de Brasil im 175-g-Folienbeutel zum UVP von 1,99 € erhältlich.

■ Chipsfrisch

# DIE NEUEN CHAMPION-CHIPS! DER SIEGER DER CHIPS-WAHL 2013



**DIE CHIPS-WAHL-SIEGER!**

**SIEGER 2011**

Die erfolgreichste  
Produktneueinführung im  
Markt für salzige Snacks  
seit über 10 Jahren!\*



**SIEGER 2012**

Von 850 Händlern als  
Innovation des Jahres mit  
dem HIT 2013 ausgezeichnet.\*\*

**DAS GROSSE  
MEDIENPAKET**



TV



ANZEIGEN



ONLINE



POS



SAMPLING



Intersnack

\*Quelle: Nielsen Launch Observer. \*\*Quelle: Lebensmittel Praxis LP12.

# American Dreams zum Mitnehmen

## Hiestand erweitert das Angebot der American Bakery

American Bakery ist in: Take-away-Angebote, Fast-Food-Ketten, die fortschreitende Entstrukturierung des Alltags und die damit einhergehenden veränderten Essgewohnheiten von jungen Menschen und Familien stützen diesen Trend. Hiestand bietet mit American Dreams das ideale Konzept und trendige Produkte, mit denen Shop-Betreiber ohne Mehraufwand für die Mitarbeiter zusätzliches Umsatzpotenzial mit To-go-Angeboten erschließen können.

American Bakery erfreut sich seit Jahren stetigen Wachstums. Hochwertige und außergewöhnliche Produkte mit umfassender PoS-Unterstützung und hohem Convenience-Grad überzeugen Kunden und Konsumenten. Hiestand bietet mit den bunten Donutkissen, gefüllten und ungefüllten Donuts sowie einer großen Auswahl an Muffins entsprechende Produkte an, die in der Theke ein Hingucker sind.

Mit Produkttütschen und Präsentationswelle im auffälligen American-Dreams-Design, mit abgebildeten „Stars and

Stripes“ und der Freiheitsstatue, können Donutkissen und Muffins besonders ansprechend in der Theke präsentiert werden. Auf der Präsentationswelle können bis zu acht Donuts in Tütchen arrangiert werden. Die aufmerksamkeitsstarke Welle kann ideal als Auslegetablett platziert werden und passt damit in jede Standardtheke. Die Produkttütschen erhöhen die Aufmerksamkeit und erleichtern den Genuss unterwegs.

Einfach im Handling und platzsparend lassen sich die sechs neuen einzelverpackten American-Dreams-Produkte präsentieren. Sie überzeugen neben der Produktqualität und dem hohen Convenience-Grad vor allem durch das ansprechende Erscheinungsbild am PoS. Denn die handlichen PoS-Displays werden vollständig aufgebaut geliefert. Aufmerksamkeitsstark platziert, regen die Produkte zu Impulskäufen an und sind so eine ansprechende Alternative zu Schokoriegeln. Ein weiterer Pluspunkt: Alle Produkte sind frei von Konservierungs- und Farbstoffen.

Die Produkte sind einzeln in ansprechende Folien-Verpackungen mit abgebildeten „Stars and Stripes“ und der Freiheitsstatue verpackt. Auf der Folie sind bereits die Inhaltsstoffe des Produktes sowie der EAN-Code aufgedruckt. Die tiefgekühlten Produkte werden bereits fertig gebacken geliefert und sind direkt nach der Auftauzeit von 60 Minuten verkaufsfähig und verzehrbereit – eine große Entlastung für die Mitarbeiter. Mit der aufgedruckten Datumsleiste kann das Haltbarkeitsdatum angegeben werden. Aufgetaut sind die Backwaren ungekühlt fünf Tage lang haltbar. Durch die lange Haltbarkeit kann die Menge der angebotenen Backwaren exakt disponiert und Abschriften reduziert werden.

Die Cookies in den Geschmacksrichtungen Double Chocolate, Milk Chocolate und White Chocolate with Raspberry enthalten weiße oder dunkle Schokoladenstückchen, die ein besonders intensives Geschmackserlebnis für Schokoladenliebhaber sind. Die im White Chocolate Cookie with Raspberry



enthaltenen Himbeerstücke verleihen dem Produkt eine besonders fruchtige Note.

Auch die American Dreams Mini-Cakes, die durch ihren lockeren Teig eine angenehme Konsistenz erhalten, sind in zwei verschiedenen Geschmacksrichtungen erhältlich: Triple Chocolate und Lemon. Besonders der mit dreifacher Schokoladenschicht bestückte und mit Schokoladensauce gefüllte Mini Triple Chocolate Cake ist für Schokoladenliebhaber ein Highlight.

Zudem empfiehlt Hiestand den Chocolate Brownie Deluxe als Umsatzträger. Der Schokoladen-Brownie mit Keksstückchen im Teig ist ein Klassiker der American Bakery.

- HIESTAND & SUHR Handels- und Logistik GmbH



## FINANZIERUNGSPARTNER FÜR TANKSTELLEN

IFL  
LEASING



IFL INDUSTRIE-LEASING GMBH \* Tangstedter Chaussee 1 \* 25462 Rellingen  
Tel.: 04101 - 51 20 57 Fax: 04101 - 22 5 66  
Ihr Ansprechpartner: Michael Galetz - Mail: michael.galetz@ifl-leasing.de  
Tel.: 04402 - 862 11 86 Fax: 04402 - 862 11 87

[www.ifl-leasing.de](http://www.ifl-leasing.de)

# Die Erdnussoffensive



**Der Herbst steht bei LION und NUTS in diesem Jahr ganz im Zeichen der Erdnuss. NESTLÉ bietet nur für kurze Zeit die beiden Riegelklassiker in der bei Konsumenten besonders beliebten Erdnussvariante an. Dies bedeutet: „Ohne Ende Erdnüsse!“**

## Die Produkte

Der LION Peanut ist ebenso wie der NUTS Peanut als limited edition erhältlich. LION kommt im praktischen 2-Pack-Format mit 60 g für den doppelten Genuss auf den Markt. Dabei wird der einzigartige Schoko-Karamell-Riegel mit vielen leckeren gerösteten Erdnüssen verfeinert. NUTS gibt es im ExtraSize-Format mit 50 g für den großen Hunger zu kaufen. Hierbei wurde die leckere Karamellcremefüllung ergänzt um knackige geröstete Erdnüsse. Im Idealfall werden die beiden Riegel zusammen vermarktet. Zur Abrundung kann auch noch der zu Jahresanfang eingeführte KIT KAT Chunky Peanut Butter in die Aktion genommen werden.

Der KIT KAT Chunky Peanut Butter ist eine Erfolgsgeschichte. Im Jahr 2012 als limited edition eingeführt und von den Konsumenten zum Favoriten gewählt, hat NESTLÉ dem Kundenwunsch entsprochen und den KIT KAT Chunky-Neuzugang zu Jahresbeginn 2013 als Standardartikel eingeführt. Seitdem erfreut sich der Riegel mit der Knusperwaffel wachsender Beliebtheit.

## Ihre Vorteile

Dass Erdnussriegel eine sehr beliebte Geschmacksvариante ist, zeigen die stetigen Umsatzsteigerungen – in 2012 ein Plus von 11,7 Prozent. Dieser Fakt gepaart mit den starken Riegelmarken LION und NUTS von NESTLÉ und deren hohen Markenbekanntheiten von teilweise deutlich über 80 Prozent wird zu vielen Impulskäufen führen. Besonders weil Impulskunden immer auf der Suche nach Abwechslung und neuen Geschmackserlebnissen sind, und eine hohe Probierbereitschaft für Neuheiten haben.

## Die optimale Platzierung

Um die Kunden auf die beiden zeitlich limitierten Sonderartikel hinzuweisen, sollten sie an hochfrequenten Plätzen – am besten im direkten Kundenlauf – aufmerksamkeitsstark platziert werden. Dies kann die Platzierung auf der Kassentheke in einem Aktionsdisplay oder auch auf einem Aktionsgondelkopf bedeuten. Ganz nach dem Motto: „Blickkontakt schafft Kaufakt!“ Des Weiteren kann noch mehr Umsatz erzielt werden, wenn die Artikel aktiv verkauft werden. Das heißt LION Peanut und NUTS Peanut werden durch proaktive und direkte Kundenansprache beim Bezahlvorgang durch das Verkaufspersonal angeboten.

## Das Gewinnspiel

Machen Sie mit und gewinnen Sie einen von drei THE PEANUTS-Sets bestehend aus einem Fernseher, einem DVD-Player und der DVD „PEANUTS - 1960's Collection“ (2 DVDs) oder 1 von 33 ferngesteuerten HUMMER-Jeeps.\*

## So einfach geht's:

1. Machen Sie ein Foto Ihrer aufmerksamkeitsstarken Platzierung mit den drei Erdnuss-Varianten von LION, NUTS und KIT KAT Chunky.
2. Schicken Sie das Foto per E-Mail mit Ihrem Namen und Ihrer Adresse an: [jackpot@erdnuss-riegel.de](mailto:jackpot@erdnuss-riegel.de) (Bitte bestätigen Sie uns aus rechtlichen Gründen in der E-Mail, dass Sie InhaberIn oder PächterIn sind). Einsendeschluss ist der 31.12.2013. Die Gewinnvergabe erfolgt im Losverfahren. Eine Barauszahlung der Gewinne ist nicht möglich. Teilnehmen dürfen alle InhaberInnen oder PächterInnen von Kiosken, Tankstellen etc. Die Gewinner werden per E-Mail benachrichtigt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

### ■ Nestlé

\* Fernseher: Hannspreer Full-HD LCD, schwarz, 70cm (27,5"), DVB-Tuner, 3x HDMI, 2x Scart, 1x VGA; DVD-Player: Sony DVP-SR760HB; HUMMER-Jeep: rot, Material: Kunststoff, Maßstab: 1:16, Größe: 28x13x7,5cm; Änderungen/Irrtümer vorbehalten

# Ab sofort: bft-Öle in kleinen Mengen lieferbar

- Versand in 12 x 1-Literflaschen „Formula“ (sortenrein)
- Bestellung bequem über den Online-Shop ([www.eft-service.de/online-shop](http://www.eft-service.de/online-shop))
- Versand über topmodernes Logistikzentrum der DPD GeoPost in Erfstadt
- Lieferung innerhalb von 48 Stunden



Informationen unter:  
Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen  
Frank Feldmann  
Telefon: 0228 – 910 29 0  
[frank.feldmann@eft-service.de](mailto:frank.feldmann@eft-service.de)  
[www.eft-service.de/online-shop](http://www.eft-service.de/online-shop)

**Starke Partner. Starke Karte. Starker Service.**

## Mineralölmittelstand und **SEPA**

### Die Welt wächst mehr und mehr zusammen.

Ab dem 1. Februar 2014 verändert SEPA, der einheitliche Euro-Zahlungsverkehr, den bargeldlosen Zahlungsverkehr auch hierzulande. Die SEPA-Umstellung ist arbeitsintensiv, ein Kostenfaktor und stellt damit eine große Herausforderung an jedes Unternehmen. Zahlungsverkehrsanwendungen und Buchungssysteme müssen bis zum Stichtag ordnungsgemäß funktionieren.

### Roadrunner hat die Lösung.

Wir, Roadrunner - die Gesellschaft für automatisierte Zahlungssysteme mbH, besitzen die technischen Voraussetzungen für die SEPA-Umstellung.

Wir übernehmen den Arbeitsaufwand für die SEPA-Umstellung Ihrer Kunden - für Sie ohne Kosten und weitere Aktivitäten - zum Vorteil für uns alle. Denn so wachsen wir zusammen und genießen gegenseitige Vorteile in unserem Zusammenschluss unabhängiger mittelständischer Tankstellenbetreiber.

### Wachsen Sie mit uns zusammen.



Die Gesellschaft für automatisierte Zahlungssysteme mbH (GAZ) ist der Zusammenschluss unabhängiger mittelständischer Tankstellenbetreiber. Unser Ziel: mehr Kunden bundesweit durch die Servicevorteile und die Flexibilität regionaler Tankstellen.

Weitere Informationen erhalten Sie über das Roadrunner Service-Center ☎ 023 32 . 91 87 55 oder online unter [www.roadrunner-card.de](http://www.roadrunner-card.de)  
Gerne informieren wir Sie über die Vorteile der Roadrunner-Card für Privat- und Geschäftskunden

# Handelsgold Sweets Coffee ist da!

## Neues Cigarillo-Aroma für neue Umsätze im Erfolgssortiment

Es gibt Geschmackskulturen, die ziehen sich einfach unwiderstehlich an. So wie Tabak und Kaffee. Genau diese anregende Genusskombination bietet ab sofort die Handelsgold Sweets Coffee. Das warme, intensive Aroma des Kaffees kombiniert mit der rauchigen Raffinesse des Cigarillos garantiert den Sinnen dabei ein wahrlich lebhaftes Vergnügen.

Die jetzt gelaunchte Coffee-Variante ist das neueste Mitglied des erfolgreichen Handelsgold Sweets Sortiments aus dem Hause Arnold André. Der attraktive Top-Preis von 1,10 Euro für fünf Cigarillos und angesagte Aromen haben diese seit der Einführung im Jahr 2008 zu einer echten Erfolgsstory werden lassen. „Vanilla“, „Classic“, „Peach“, „Cherry“, „Chocolate“, „Apple“ – mit jeder neuen Geschmacksvariante konnten Händler ein weiteres umsatzstarkes Produkt in das bestehende Sortiment integrieren, wie Marktforschungszahlen belegen. Ein Blick auf die Entwicklung des Absatzes 2010 bis 2012 in Tankstellen verdeutlicht die erheblichen Steigerungsraten. Gegenüber 2010 konnte der Absatz 2011 um 32% gesteigert werden, 2012 nochmals um 34% (Quelle: Nielsen).

Ebenso erfreulich sind die Steigerungsraten im Fachhandel. In 2011 konnte der Handel 35% mehr Cigarillos der Handelsgold Sweets Serie absetzen als im Vergleichszeitraum 2010. Im Jahr 2012 wurde die Vorjahresmarke nochmals um 32% überboten (Quelle: Nielsen). Auch im LEH gehören die Sweets zu den Bestsellern. 2011 verkauften sich 39% mehr als im Jahr davor. 2012 waren es dann noch einmal 19% mehr als im Vorjahr (Quelle: Nielsen). Als Abverkaufshilfen für die Sweets-Range stehen dem Handel je nach Platzangebot der große Handelsgold-Tower, die Handelsgold-Kassenschütte beziehungsweise die Handelsgold-Schütte, Thekendisplays oder das Regal zur Verfügung.

### Seit 60 Jahren Qualität zu günstigen Preisen

„Kleine Packung, kleiner Preis, große Marke“ lautet die Erfolgsformel der Handelsgold Sweets Cigarillos. Dahinter stecken Cigarillos aus dem Hause Arnold André mit gesüßtem Mundstück in mittlerweile sieben unterschiedlichen Geschmacksvarianten zum unschlagbar günstigen Top-Preis von 1,10 Euro pro 5er-Packung. Der Name Handelsgold steht seit über 60 Jahren für Qualität zu günstigen Preisen. Bis heute wurden 15 Milliarden Cigarren und Cigarillos der Marke verkauft. In den letzten Jahren sorgten vor allen Dingen die aromatisierten Sweets Cigarillos für kräftige Umsätze. Erhältlich in sieben Geschmacksrichtungen, u.a. jetzt neu, „Coffee“ binden die Sweets seit ihrer Einführung große Käuferschichten an sich und schaffen es außerdem hervorragend, Impulskäufer zu generieren. Dafür stark mitverantwortlich: Die Präsentation am POS. Handelsgold Sweets Cigarillos können im Regal, im Theken- oder Schüttendisplay oder aber Tower angeboten werden. Die außergewöhnlichen Präsentationsformen Tower und Schütte

beweisen echte Schnelldreherqualitäten. Die Füllmengen von 320 beziehungsweise 220 Packungen sind erfahrungsgemäß nach zwei bis vier Wochen ausverkauft.

### Attraktive Gewinnspiele

Unterstützt wird der Abverkauf der Handelsgold Sweets-Range zudem regelmäßig durch attraktive Gewinnspiele. Aktuell geht die große Handelsgold-Nostalgieaktion in die zweite Runde. Nach dem großen Erfolg der ersten Nostalgieaktion mit dem urigen Handelsgold-Koffer im letzten Jahr kommt die Retro-Offensive 2013 visuell dabei als Bauchladenverkäuferin daher. Das Ganze in Anlehnung an die legendären Damen, die in den 50er Jahren auf der weltberühmten AVUS-Rennstrecke in Berlin zu qualmenden Reifen qualmende Köstlichkeiten kredenzt: Handelsgold-Cigarren natürlich, die „Volks-Cigarren“. Als Hauptpreis gibt es zwei Retro-Minox-DCC-Fotokameras. Das sind echte Kultobjekte – im Maßstab 1:3, voll mit modernster Digitaltechnik und separaten Stabblitzlicht im Original-Look der guten alten Zeit. Ein Klassiker, dessen faszinierender Ausstrahlung man sich nur schwer entziehen kann.

■ Boris Nöding



# bft-fashion

Die neue Kollektion ist da!



Zum Online-Shop



[www.eft-service.de](http://www.eft-service.de)

Wolfgang Arndt hat ein feines Gespür dafür, was seiner Tankstelle Frequenz und Umsatz bringt. Und er hat auch ungewöhnliche Ideen. „Wir verkaufen jeden Monat mehr als 40 Bibeln“, verrät der Pächter des ED Truck Point im rheinland-pfälzischen Plaidt. Der 49-Jährige ist Christ. Aber den Bibelverkauf macht er nicht aus reiner Nächstenliebe. „Man muss individuelle Angebote finden, die zur Region und zur Lage der Tankstelle passen, damit man im Gedächtnis bleibt und auch sporadische Kunden immer wieder Anlässe haben, an der Tankstelle vorbeizukommen.“

Das funktioniert natürlich nicht nur mit einem Angebot, sei es auch noch so ungewöhnlich. „Jeder Mensch hat unterschiedliche Ankerpunkte und wir müssen ihm die richtige Mischung anbieten, damit sie bei uns festmachen, und dann auch mal Getränke oder eine Zeitschrift mitnehmen, einen Kaffee trinken oder im Restaurant etwas essen.“ Deshalb hat Arndts ED Truck Point beispielsweise auch eine Lotto-Annahmestelle und einen DPD PaketShop.

„Als ich vor achteinhalb Jahren nach Plaidt kam, habe ich gleich an Briefmarken und Pakete gedacht“, erinnert sich Arndt, der zuvor auch schon im Rheinland Tankstellen gepachtet hatte. „Aber



## Bibeln, Lotto und Pakete – die richtige Mischung bringt Kunden

### DPD verbessert PaketShop-System: einfacher und mehr Umsatz

der Briefmarkenverkauf geht zurück, und bei Paketen gab es mehr als eine Option.“ Seine Wahl fiel schließlich auf DPD. „Ich konnte praktisch sofort anfangen, wir hatten einen eigenen Betreuer, der die Mitarbeiter geschult hat. Wenn ich mal eine Frage habe, kann ich jederzeit anrufen.“ Dazu hat DPD ein Service-Center nur für PaketShops eingerichtet. Die Pakete werden jeden Tag immer um dieselbe Zeit abgeholt. Im Schnitt sind es bisher 50 pro Monat – in Zukunft sollen es deutlich mehr werden. „Wir liegen hier im ländlichen Raum und DPD hatte bisher seinen Schwerpunkt als Paketdienst für Firmen.“ Im Versand zwischen Firmen, was Fachleute B2B (Business-to-Business) nennen, ist DPD Marktführer in

Deutschland. Im Versand von Privatkunden ist DPD die Nummer drei. „In diesem Bereich gibt DPD aber richtig Gas und hat deshalb auch eine PaketShop-Offensive gestartet.“ Die Paketmengen werden in Zukunft also deutlich steigen. Bis Ende 2014 soll sich auch die Zahl der DPD PaketShops in Deutschland auf rund 8.000 fast verdoppeln.

Arndt war von Anfang an von dem T-Shirt-Pricing für die Pakete überzeugt. „Das System war bisher schon sehr einfach: Sie haben einfach vier Größenpreise wie bei T-Shirts mit S, M, L und XL, die mit einem Maßband direkt am Paket abgenommen werden. Und die

Abwicklung ist jetzt noch einmal besser geworden.“ Die Annahme und Abgabe von Paketen geht dank einer komplett neuen technischen Ausstattung noch schneller. „Seit Oktober hat DPD alle PaketShops mit Scannern ausgestattet, mit denen das meiste automatisch geht.“ DPD verspricht, dass eine Paketübergabe maximal 30 Sekunden dauert. Durch ein eigenes DPD Retourenportal, wo Empfänger ihre Retourenscheine einfach selbst ausdrucken können, wird das Zurücksenden von Paketen über PaketShops noch einfacher. Ein großes Plus für Betreiber von DPD PaketShops: Flexibilität wird bei dem Paketdienst großgeschrieben.

Empfänger, die nicht zu Hause sind, können ihre Sendung problemlos umleiten. Zu den beliebtesten Optionen gehört dabei die Umleitung an einen DPD PaketShop, was zu immer mehr vergüteten Paketen im Shop führt. Arndt: „All das wird die Kundenfrequenz in der Tankstelle steigern.“

Sein Fazit: „Ich bin absolut zufrieden mit DPD!“ Und der Pächter geht davon aus, dass an seiner Tankstelle künftig deutlich mehr Pakete als Bibeln über die Theke gehen. Aber auf die will er trotzdem nicht verzichten. „Kürzlich ging ein Kunde an unserem Bibelständer vorbei, guckt erst

auf ein Bibel-Sonderangebot, dann in sein Portemonnaie, und meint: Ach, für zwei Euro nehm' ich so'n Ding doch mal mit. Wer weiß, wofür man's brauchen kann.“

Sie interessieren sich für DPD PaketShops?

Kontaktieren Sie uns unter 01802 580 188 (0,06 € pro Anruf aus dem deutschen Festnetz, Mobilfunk max. 0,42 € pro Minute) oder [servicecenter-paketshop@dpd.de](mailto:servicecenter-paketshop@dpd.de)

■ DPD GeoPost



## Wir bewegen 920 315 Kartons Fruchtgummi im 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, Getränkemarkte, 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](http://www.lekkerland.de)



# Gesundheitsmarkt Tankstelle

## Innovative Idee für den Tankstellen-Shop

Das Gesundheitswesen in Deutschland ist geprägt von stetig steigenden Kosten. Die Krankenkassen haben in den letzten Jahren ihre Anstrengungen erhöht, diesem Trend entgegen zu wirken. Eine Maßnahme ist u.a. die deutliche Anhebung der Kostenbeteiligung durch jeden einzelnen Bürger. Die Endverbraucher werden zukünftig noch stärker in die Pflicht genommen, mehr für ihre eigene Gesundheitsvorsorge zu tun.

Der Gesundheitsmarkt, insbesondere der Bereich der freiverkäuflichen Arzneimittel, wird damit in den nächsten Jahren eine noch größere Bedeutung erfahren. Im Jahr 2010 gaben die deutschen Verbraucher bereits knapp acht Milliarden Euro für frei verkäufliche und rezeptfreie Arzneimittel aus\*.

Die Pharmaindustrie hat längst diesen Trend erkannt und bietet zielgerichtet immer mehr freiverkäufliche Arzneimittel zu unterschiedlichsten Indikationen an. Vielen Bürgern ist aber noch nicht bewusst, dass die Apotheke schon lange nicht mehr der einzige Anbieter für solche Produkte sein muss. Der Gesetzgeber hat in den letzten Jahren, durch entsprechende gesetzliche Änderungen den Rahmen für einen offenen Markt und einen damit verbundenen größeren Wettbewerb geschaffen.

Die OXYMAXX Consumer Healthcare GmbH wird als erstes Unternehmen in Deutschland ausgewählte, freiverkäufliche Arzneimittel und Medizinprodukte bundesweit an Tankstellen anbieten. Eignend hierzu wurde mit dem „Drogerie-Express“ ein Shop-in-Shop Konzept entwickelt, dass in den nächsten Jahren sukzessive zu einer starken Marke ausgebaut wird. Dem Tankstellenbetreiber wird hiermit der Zugang zu einem für ihn völlig neuen Markt eröffnet.

Der Gesundheitsmarkt ist aktuell der wohl am schnellsten wachsende in Deutschland. Die OXYMAXX Consumer Healthcare GmbH bietet somit die passende Lösung in der Strategie der Tankstellenbetreiber, das Waren- und Dienstleistungsangebot langfristig weiter auszubauen und durch kreative Ideen zu erweitern.

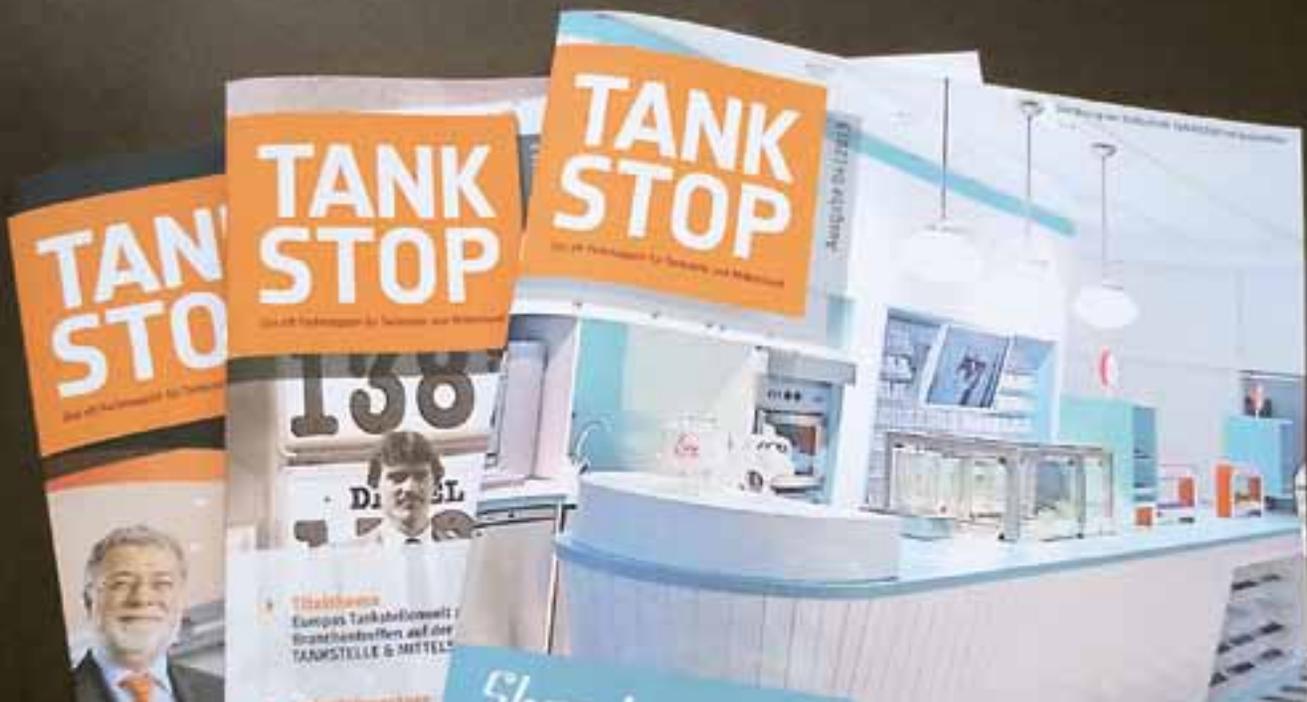
Der „Drogerie-Express“ bietet zwei Shop-Konzepte an:

- Den Shop für Tankstellen an Autobahnen und Autohöfen. Hier werden vornehmlich Reisende und Berufskraftfahrer angesprochen.
- Den Shop für Tankstellen in Städten und in Landbereichen. Hier wird das Sortiment zum einen speziell auf ein junges Zielpublikum ausgerichtet, zum anderen auf die allgemeine Versorgung mit Gesundheitsprodukten außerhalb der Apotheke abgestimmt.

Den Tankstellen wird ein komplettes Verkaufssystem mit speziell ausgewählten Gesundheitsprodukten inklusive der notwendigen Werbe- und Marketingmaßnahmen kostenfrei zur Verfügung gestellt. Der „Drogerie Express“ bietet gleichermaßen den Tankstellenbetreibern und seinen Kunden eine Vielzahl von Vorteilen. Weitere Informationen zu diesem äußerst innovativen und interessanten Projekt gibt es unter [www.drogerie-express.de](http://www.drogerie-express.de).

\*(Quelle: Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen, Webseite, Medikamente, Artikel vom 19.12.2012)

■ Oxy maxx Consumer Healthcare



Der nächste TANKSTOP – das eft-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand – erscheint am 16.12.2013. 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/ueber-uns/tankstop/](http://www.eft-service.de/ueber-uns/tankstop/) können Sie in vorherigen Ausgaben des TANKSTOP blättern, Texte nachlesen und Termine nachschlagen.

## Neue Kollegin an Bord der eft

Das Redaktions- und Marketing-Team durch Volontärin verstärkt



Seit September 2013 ist Julia Höffer als Volontärin neues Mitglied im Team der Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen (eft) in Bonn. In ihrer zweijährigen Ausbildung wird die junge Kollegin in allen Bereichen und Abteilungen der eft eingesetzt. Ein Schwerpunkt ihrer Tätigkeit liegt in der Mitarbeit in der Redaktion des Magazins TANKSTOP. Parallel absolviert Julia Höffer ein zweijähriges Abendstudium an der Westdeutschen Akademie für Kommunikation (WAK) in Köln mit dem Abschluss „Communications Manager“. Ihren ersten Abschluss als Bachelor legte sie bereits im Studiengang Medienmanagement mit den Schwerpunkten Marketing und Unternehmenskommunikation an der Fachhochschule Sankt Pölten in Österreich ab. Während ihres Praxissemesters bei der Hamburg Marketing GmbH erwarb sie erste Erfahrungen in der Öffentlichkeitsarbeit für die Hansestadt.

Kontakt:

Telefon 0228-91029-66

[julia.hoeffler@eft-service.de](mailto:julia.hoeffler@eft-service.de)



# Gewusst wo!

## Termine – Schulungen – Weiterbildungen

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

### Termine

• **25.09.2013 – 26.10.2013**

**Luis López Cigar Roller-Tour / Davidoff Roller Tour 2013**  
Zigarrenroller zeigen in verschiedenen Städten, wie in ihrer Heimat Zigarren hergestellt werden. Mehr Infos unter:  
[www.alles-andre.de/events](http://www.alles-andre.de/events)

• **26.+27.10.2013**

**Bartels-Langness Handelsgesellschaft mbh & Co. KG**  
Holstenhallen (Hallenbetriebe) Neumünster  
Justus-von-Liebig-Straße 2-4  
24537 Neumünster  
[www.bela.de/de/grosshandel/Messetermine.php](http://www.bela.de/de/grosshandel/Messetermine.php)

• **09. – 13.11.2013**

**Alles für den Gast - Herbst**  
Am Messezentrum 6, Postfach 285  
A-5021 Salzburg  
[www.gastmesse.at](http://www.gastmesse.at)

• **14. - 15.11.2013**

**11. EUROFORUM-Jahrestagung – Trendtage Convenience**  
Renaissance Zürich Hotel  
Thurgauerstraße 101  
CH 8152 Zürich-Glattpark  
[www.euroforum.ch/convenience](http://www.euroforum.ch/convenience)

• **23. – 27.11.2013**

**Igeho – Internationale Fachmesse für Gastronomie, Hotellerie und Außer-Haus-Konsum**  
MCH Messe Schweiz (Basel) AG  
CH-4005 Basel  
[www.igeho.ch](http://www.igeho.ch)

• **24.-26.01.2014**

**Motorradwelt Bodensee**  
Neue Messe 1  
88046 Friedrichshafen  
[www.motorradwelt-bodensee.de](http://www.motorradwelt-bodensee.de)

• **18. – 19.02.2014**

**LHG Lebensmittelhandelsgesellschaft mbh & Co. KG**  
Untere Au 7, 97246 Eibelstadt

• **26. – 29.01.2014**

**ISM – Internationale Süßwarenmesse**  
Messeplatz 1  
50679 Köln  
[www.ism-cologne.de](http://www.ism-cologne.de)

• **01. – 05.02.2014**

**Intergastra**  
Messepiazza 1  
70629 Stuttgart  
[www.intergastra.de](http://www.intergastra.de)

• **14. – 19.03.2014**

**Internorga**  
Messeplatz 1  
20357 Hamburg  
[www.internorga.com](http://www.internorga.com)

• **19. - 20.05.2014**

**Autowaschkongress 2014**  
Hotel La Strada  
Raiffeisenstraße 10  
34121 Kassel  
[www.btg-minden.de](http://www.btg-minden.de)

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](mailto:redaktion-tankstop@eft-service.de). Ein Anspruch auf Abdruck besteht nicht.

## Schulung & Weiterbildung

### BACKEN & BACKSHOP

#### EDNA Tiefkühlbackwaren

- Hilfe und Beratung bei Produktfragen, beim Backen und Präsentieren von Backwaren
- Individuelle Backschulungen vor Ort nach Absprache

Alle Termine auf Anfrage. Mehr Information unter [www.edna.de](http://www.edna.de)

#### Hiestand & Suhr Handels-und Logistik GmbH

- Hygieneschulung
- HACCP inkl. IFSG auf Anfrage
- Basisseminar: Mehr Erfolg mit Backwaren
- Aktives Verkaufen
- Erfolgsfaktor Verkaufsförderung

Alle Termine auf Anfrage. Mehr Informationen unter [www.hiestand.de/service-konzept/bake-off-academy](http://www.hiestand.de/service-konzept/bake-off-academy)

### MITARBEITER & KUNDE

#### SHOP und TRAINING Quickborn

Seminare für Führungskräfte aus großen und mittelständischen Mineralölgesellschaften, Großhandelsunternehmen, Unternehmen aus dem Convenience Bereich, Dienstleistungsunternehmen sowie Hersteller aus der Konsumgüterindustrie.

#### Seminarangebot für Unternehmer/Innen

- Führung erlernen – Führung erleben
- Personalmanagement und Arbeitsrecht in der Praxis
- Zeit- und Selbstmanagement
- Erfolgreiche Mehrfachbetreuung von Tankstellen
- Mehr Erfolg im Shop-Geschäft
- Betriebswirtschaft in der Praxis
- Intensivlehrgang zur Vorbereitung auf die Ausbilder-Eignungsprüfung
- Die Mitarbeiter zu mehr Verkaufserfolg führen
- Neue Mitarbeiter effizient einarbeiten

#### Power-Seminare – kurz und effektiv

- Arbeitsrecht in der Praxis – Grundlagen
- Erfolgreiche Mitarbeiterführung
- Umsätze und Erträge positiv beeinflussen

#### Seminarangebot für Mitarbeiter/Innen

- Reklamation als Chance zur Kundenbindung
- Mehr Verkaufserfolg durch Kundenorientierung

Alle Termine auf Anfrage. Mehr Informationen unter [www.shopundtraining.de](http://www.shopundtraining.de)

#### Akademie der Verbundgruppen

Maßgeschneidert, deutschlandweit, am Puls der Zeit. Das sind die Leitlinien der Akademie der Verbundgruppen ADV, die sich mit den führenden deutschen Verbundgruppen für Spitzenqualifizierung im kooperierenden Mittelstand einsetzen.

#### Unternehmensnachfolge

Ansprechpartner:

Corinna Ruske, [corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de](mailto:corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de)

Termin auf Anfrage.

#### Vertriebstraining kompakt

Ansprechpartner: Simon Birbacher,

[simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de](mailto:simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de)

Termin auf Anfrage.

#### Inventurdifferenzen vermeiden

Ansprechpartner: Simon Birbacher,

[simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de](mailto:simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de)

Termin auf Anfrage.

#### Jahresabschlussanalyse

Ansprechpartner: Simon Birbacher, [simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de](mailto:simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de)

Termin auf Anfrage.

Mehr Informationen, weitere Themen und Seminare unter: [www.verbundgruppenakademie.de](http://www.verbundgruppenakademie.de)

### WASCHEN & SERVICE

#### Otto Christ AG

„Fit for Carwash – Weiterbildung für Ihr Autowaschbusiness“

Termin: 10.12.2013

Referent: Stefan Schwarzer, Otto Christ AG

Mehr Informationen unter [sschwarzer@christ-ag.com](mailto:sschwarzer@christ-ag.com)

### SCHMIERSTOFFE

#### ExxonMobil

Digitales Basistraining für Tankstellen mit Mobil 1 Ölen im Verkauf

- 15-minütige interaktive Schulung
- über USB-Anschluss abspielbar
- 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](mailto:oliver.hinze@exxonmobil.com)

# Kreuzworträtsel

Kurzmarkierung	Wochentag	Wirbelsturm	▼	▼	farblose Branntweine	Verfall, Zerrüttung	Türken	▼	▼	engl. Räuberführer (Robin)	Maß der Magnetfeldstärke	▼	Kolloid	eh. Autorennstrecke in Berlin	unbeweglich	▼	tierische Nahrung	▼	Fremdwortteil: englisch
					italienisches Reisgericht								Hunnenkönig (5. Jh.)						
					Schwermetall		Mannequin						ins Eis gehauene Löcher	Stadt in Schleswig-Holstein			Kfz-Z. Ennepe		
Himmelsbrot im A.T.		Kinderfahrzeug								Wassersportdisziplin		hoch achtbar	9						
Banknote							Stichproben		schriftliche Prüfung									Kriechtierart	
widerfahren, sich ereignen		Angehöriger e. osteurop. Volks		jedoch, während		lateinisch: Erde		7				„schwer“ in der Musik	Ozeane			Autor von „Der Name der Rose“		12	
			11						Laut beim Öffnen einer Flasche		Mixtur								öde, eintönig
Vorname v. Schauspielerin Close						Trikothemd		ärgerlich sein, grollen									Vogelweit		Bücherfreundin
Pflanze	männliche Ente			eine der Säulen des Herakles		stark abfallend					veraltet: Schwiegersohn		aufhören			skandinavische Hauptstadt			
								3	Teil des Pfeilbogens		populär gebliebenes Lied							15	
						Hohlmaß für Wein		Gleitweg		2						Fakultätsvorsteher			derart
ein Tierkreiszeichen		Ort bei Sankt Blasien		zeitig						einen Motor frisieren		seem.: Ösen, Löcher		Reduktionskost					
Schnellsendung							psych. schwer gestörter Mensch		Gartenblume										Süßwasser-raubfisch
			6		ein Baustoff		unmenschlich						franz. Departement-hptst.			... und her		13	
Napoleons Exil (Insel)	spartanisch			kleine Fruchtart					Bleiglanz, Mineral		Korankapitel (Mz.)		anbeißen, knabbern						Balearen-Insel
Waldbaumfrucht							wert, lieb, geschätzt		Felsen					10		babylonische Hauptgöttin			Preisreduzierung
			5		ehem. Währung in Slowenien		Wundstarrkrampf						starke Neigung		besitzanzeigendes Fürwort				
Araberhengst bei Karl May		Verstorbener						maltesische Insel		Kinderbaustein		Ritter der Artus-sage						1	
Lehnsarbeit						hebräisch: Sohn		sehr gebildet							bestimmter Artikel (3. Fall)				Vorname der Derek
kurzer heftiger Regen		chem. Zeichen für Helium		sprachlich hervorheben						8		Abk.: Landesliste		Hauptstadt vom Senegal					
								ugs.: sehr viele				salopp							Initialen von US-Filmstar Curtis
hierher							Bildersammelmappe									Naumburger Domfigur			

## Lösungswort:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----

# 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](mailto: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 15.11.2013

**Das Lösungswort des letzten Rätsels lautete: OELWECHSEL**

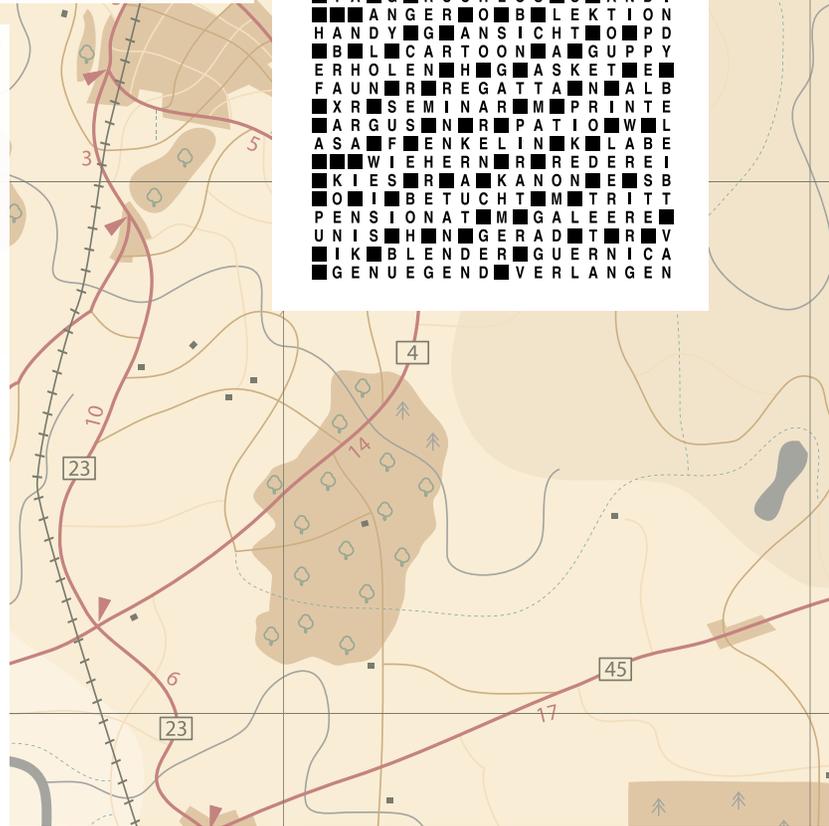
## Unser aktueller Gewinn: Ein BMW-Fahrtraining für Fahrspaß in jeder Situation

Mit dem BMW Compact Basic wurde ein Training für Anfänger bis Perfektionisten geschaffen. Hier ist maximale Selbstsicherheit in jeder Fahrsituation oberstes Ziel. In einer kleinen Gruppe von maximal zehn Personen lernen Sie den Alltag im Stadt- und Berufsverkehr souverän zu meistern. Von der optimalen Sitz- und Lenkradhaltung über richtige Lenktechnik in Bremssituationen bis zum Einleiten gekonnter Ausweichmanöver wird hier alles geübt. Trainingsort ist das bayerische Maisach (ca. 40 km vor den Toren Münchens). Termin nach Absprache.

### 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.

AKKURAT TAPETENROLLE  
RANZEN EINHUMAN KRL  
HEMDN FLIEDER UGEL  
DEELILIE GAI HERAN  
WIRTIN GPERSIEN RC  
TAGGRUCHLOS UANDI  
ANGER OBBLEKTION  
HANDY GANSICHT OPD  
BLCARTOON AGUPPY  
ERHOLEN HGASKETE  
FAUNR REGATTA NALB  
XRSEMINAR MPRINTE  
ARGUS NRRPATIO WLL  
ASAF ENKELIN KLABE  
WIEHERN RREDEREI  
KIES RAKANON ES  
OIBETUCHT MTRITT  
PENSIONAT MGALEERE  
UNISH NGERAD TRV  
IKBLENDER RGUERNICA  
GENUEGEND VERLANGEN





# Der Energy-Drink für Ihren Motor.

Mobil 1™ – Bei ABT jetzt serienmäßig.



**Viele Fahrer – ein Öl.**

**ABT**®

empfiehlt:

**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.