

# TANK STOP

Das eft-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand

Ausgabe 01 | 2014



# 80.000

Kilometer pro Jahr  
im Dienst der  
freien Tankstellen

## Titelthema

**80.000 Kilometer quer durch die Republik –**  
eft-Vertriebsleiter Harald Wilhelm im Dienst des Tankstellenmittelstandes

## Tankwort

**Tatort Tankstelle: Überfall, Diebstahl, Tankbetrug –**  
Erschreckende Kriminalitätsstatistiken an Deutschlands Tankstellen

## Klartext

**Ein Name – ein Verband – eine Gemeinschaft –**  
Warum die Mitgliedschaft im bft für Betreiber freier Tankstellen lohnt

# bft-fashion

Die neue Kollektion ist da!



Zum Online-Shop



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

# EDITORIAL



## Tatort Tankstelle

Unglaublich! Annähernd 90.000 mal waren in der letzten erhobenen Kriminalitätsstatistik aus dem Jahr 2012 Tankstellen Ziel von Überfällen oder Betrügereien. 90.000 mal, das heißt im Klartext rund 247 Überfälle pro Tag.

Wurden Sie oder Ihre Kollegen auch schon Opfer? TANKSTOP hat eine bundesweite Recherche angestellt und ist der Sache Langfinger & Co. nachgegangen. Wir sagen Ihnen, wie Sie sich und Ihre Kollegen schützen können. Welche Maßnahmen vor Ort Sinn machen und wie Sie im Falle eines Überfalles reagieren sollten.

Und damit sind wir auch schon beim nächsten für Sie interessanten Thema: Umsatzsteigerung am Marktplatz Tankstelle. Der Vertriebsleiter der eft, Harald Wilhelm, zieht ein erstes Resümee und berichtet von seinen Erfahrungen im Tankstellenmittelstand. Wollen auch Sie Ihr Geschäft optimieren, den Umsatz ankurbeln oder die ein oder andere unrunde Sache ins Rollen bringen? Der Kollege hilft kompetent weiter. Anruf genügt.

Mit dem Stichwort „Mindestlohn“ greifen wir einen Gedanken auf, mit dem sich alle Arbeitgeber an Tankstellen, in Werkstätten und Waschstraßen befassen müssen. Wie steht die Branche zur politischen Vorgabe? TANKSTOP beleuchtet die Hintergründe.

Neben diesen und weiteren ernsten Themen finden Sie auch Nachahmenswertes, zum Beispiel im Bericht über die „Klofotos – Für den besseren Durchblick auf der Brille“ oder die Vorstellung einer neuen Geschäftsidee in Form einer Hundewaschanlage an Ihrer Station.

Blättern Sie, lesen Sie und haben Sie Freude am neuen TANKSTOP.

Herzlichst Ihr

Bernd Scheiperpeter





Seite 6 – 7 | 80.000 Kilometer quer durch die Republik



Seite 12 – 13 | Öl-Studie von GTÜ und Castrol



Seite 20 – 21 | Ein Name – ein Verband – eine Gemeinschaft



Seite 26 – 27 | Für den besseren Durchblick auf der Brille

## Impressum

Der Bezug der Zeitschrift TANKSTOP ist kostenfrei.

Jahrgang 2

**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 I / Mediadaten vom Januar 2014

**Erscheinungsweise**  
6 x jährlich

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

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

# Themenübersicht

▶ <b>TITELTHEMA</b>	
80.000 Kilometer quer durch die Republik	6
<b>INDUSTRIEPARTNER</b>	
Reibrad bis Piezo – Die haben's erfunden	8
einszett – seit 78 Jahren ein Familienunternehmen	10
Öl-Studie von GTÜ und Castrol	12
▶ <b>TANKWORT</b>	
Tatort Tankstelle: Überfall, Diebstahl, Tankbetrug	14
Streitthema Mindestlohn an Tankstellen	18
▶ <b>KLARTEXT</b>	
Ein Name – ein Verband – eine Gemeinschaft	20
<b>LEADERBOARD</b>	
Wir bündeln Tankstellen-Kompetenz	22
<b>INSIDE</b>	
GEMA-Gebühren auch für Tankstellen Pflicht	24
16 auf einen Streich	25
Für den besseren Durchblick auf der Brille	26
<b>GEMISCH</b>	
Der begossene Pudel	28
<b>LESERBRIEF</b>	
Lassen Sie Luft ab	29
<b>PORTRAIT</b>	
Als Schalke-Fan geboren	30
<b>SHOPNEWS</b>	
MCS-Partner für das Shop-Geschäft auf Augenhöhe	32
Vielseitigkeit in kompromissloser Qualität	34
EDNA präsentiert „Hot Sandwich Konzept“ für Tankstellen	38
Sicher ist sicher	42
Attraktive Cigarillo-Aktion speziell für bft-Tankstellen	43
<b>AKTIONEN</b>	
bft-Öle in kleinen Mengen lieferbar	35
Frühjahrsputz an der Plakatwand	36
<b>TERMINE</b>	
Termine – Schulungen – Weiterbildungen	44
<b>KURZ VOR SCHLUSS</b>	
Kreuzworträtsel	46



Seite 14 – 17 | Tatort Tankstelle:  
Überfall, Diebstahl, Tankbetrug



Seite 32 – 33 | MCS-Partner für das Shop-Geschäft  
auf Augenhöhe

## Auflage

Druckauflage 4.400 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.

## Bildnachweis:

Cover, Editorial, Seite 6, 30: Birgit Limbach;

Seite 8 – 9: Europe Match; Seite 10 – 11: einszett; Seite 12 – 13: Deutsche Castrol;

Seite 14 – 16: Gerhard Seybert, StefanieB. - Fotolia.com, www.auto.de;

Seite 18 – 19: Bernd Fiehöfer; Seite 20: bft; Seite 24: Denis Junker - Fotolia.com;

Seite 25: Axel Niesing; Seite 26 – 27: Christine Walter, Friedberg - Fotolia.com;

Seite 28: privat; Seite 30: Bernd Scheiperpeter; Seite 32 – 33: MCS;

Seite 34 – 35: Nestlé Schölller, Kopfstrom; Seite 36 – 37: bft, Seite 38 – 40: Edna;

Seite 42: Lekkerland; Seite 43: Villiger Söhne;

Seite 44: Shutterstock - Thorsten Frisch; Seite 47: chones - Fotolia.com



## 80.000 Kilometer quer durch die Republik eft-Vertriebsleiter Harald Wilhelm im Dienst des Tankstellenmittelstandes

Was für Politiker die berühmten 100 ersten Tage im neuen Amt sind, ist für Harald Wilhelm das erste Jahr bei der Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen (eft). Rund 80.000 Kilometer ist der Vertriebsleiter Wilhelm im Jahr 2013 von Flensburg bis Garmisch und von Dresden bis Daun gefahren. Ziel seiner Fahrten waren Besuche und Gespräche bei Betreibern freier Tankstellen, bei Mitgliedern des Bundesverbandes Freier Tankstellen (bft) und Vertretern der Industrie.

### Professionalisierung des Tankstellenmittelstandes

Mit Harald Wilhelm leistet sich die eft seit einem Jahr einen Vertriebler. „Eine gute Entscheidung“, wie eft-Geschäftsführer Bernd Scheiperpeter nach den ersten zwölf Monaten resümiert. „Denn mit dem profunden Wissen und der über 25-jährigen Erfahrung des Kollegen als Key-Account Manager und Gebietsverkaufsleiter

können wir jetzt auf die vielen Anfragen, die uns regelmäßig von Einzelkämpfern und Filialisten der freien Tankstellenwelt erreichen, vor Ort reagieren.“

Wilhelm versteht sich als Schnittstelle, Bindeglied und Berater in allen Fragen rund um die Tankstelle, den Shop und die Mitarbeiter. „Viele Fragen der Tankstellenbetreiber drehen sich um Hilfestellungen bei der Professionalisierung des Tankstellenauftritts“, so Harald Wilhelm. „Dazu gehören Tipps zum äußeren Erscheinungsbild, Informationen rund um energiesparende Beleuchtung oder auch die Bestückung und Ladenpreisgestaltung von Waren im Shop.“ Aber auch Mitarbeiterschulungen werden vom Vertriebsleiter durchgeführt. „Ohne großen Aufwand, ohne die für viele unangenehmen Rollenspiele, sondern ganz praxisnah, nachvollziehbar und verständlich und alles vor Ort.“ Wegen des häufig wechselnden Personals an Tankstellen ist die Einhaltung des Jugendschutz-

gesetzes in puncto Abgabe von alkoholischen Getränken immer wieder ein großes Thema. Ebenso die richtige Sortimentsauswahl und -platzierung zur Steigerung des Umsatzes. Hierzu führt der Fachmann ausgeklügelte Tankstellen- und Preischecks mit schnellem Ergebnis für den Unternehmer durch.

### Kostenfreier Informationstransfer

Auch für beratungsintensive Gespräche steht Harald Wilhelm dem Tankstellenmittelständler zur Seite. So gehört die sinnvolle Lichtplanung innen und außen ebenso zu seinem Know-how-Transfer wie die Rentabilitätsberechnung oder die Hilfestellung zur Anmeldung bei der Markttransparenzstelle. Einer oft gestellten Frage nach der Bedeutung einer Mitgliedschaft im bft kann Wilhelm natürlich auch Rede und Antwort stehen und die vielen Vorzüge profunden auflisten.

Ein weiterer wichtiger Baustein seiner Beratertätigkeit ist die Kooperation mit verschiedensten Industriepartnern. Auf der Industrieseite wird der Geschäftskontakt zu Inhabern und Betreibern freier Tankstellen gesucht, Tankstellenbetreiber wiederum sind an lukrativen Einkaufs- und Rückvergütungsmodellen interessiert. Eine Win-Win-Situation für beide Parteien.

Harald Wilhelm steht jeder Anfrage offen gegenüber. Zu erreichen ist der Fachmann über die eft in Bonn [www.eft-service.de/vertrieb](http://www.eft-service.de/vertrieb) oder direkt per Mail unter [harald.wilhelm@eft-service.de](mailto:harald.wilhelm@eft-service.de)

■ eft / Bli

**CLUBMASTER**  
*The soul of fine cigars*

**NEU**  
**CLUBMASTER**  
Rauchen fügt Ihnen und den Menschen in Ihrer Umgebung erheblichen Schaden zu

**NEU**  
**CLUBMASTER**  
Rauchen fügt Ihnen und den Menschen in Ihrer Umgebung erheblichen Schaden zu

**Entspannt genießen.**

Erhältlich beim Arnold André Außendienst unter Tel.: 0 52 23/16 31 11 und bei Ihrem Großhändler.

# Reibrad bis Piezo

## Die haben's erfunden ...

Die Geschichte der Marke „Cricket“ ist die Geschichte von Feuerzeug-Innovation. Sie begann am 17. Juli 1961, als die Marke registriert wurde und das erste Cricket-Feuerzeug auf den Markt kam. Cricket-Feuerzeuge waren ein französisches Produkt. In der Stadt Annecy lag 1961 die Produktionsstätte dieser ersten Einweg-Feuerzeugmarke der Welt. 1985 erwarb Swedish Match die Markenrechte an Cricket von der Gillette Company. Heute werden die Cricket-Feuerzeuge in Manila (Philippinen), in Assen (Niederlande) und Manaus (Brasilien) produziert.



Der Markenname Cricket wurde zur globalen Feuerzeugmarke von Swedish Match. Heute ist Cricket eine internationale Marke, die in mehr als 140 Ländern der Erde verkauft wird. Jeden Tag benutzen mehr als 200 Millionen Menschen ein Cricket-Feuerzeug.

### Qualität und Sicherheit

Die Marke „Cricket“ steht für Innovation, Qualität und Sicherheit. Cricket Feuerzeuge entsprechen allen internationalen Qualitäts- und Sicherheitsnormen:

- » Feuerzeugkörper aus Nylon 6.6
- » Selbstverlöschend: Sobald die Zündquelle entfernt ist, brennt das Nylon nicht weiter
- » Selbstregulierende Flamme, dadurch keine unbeabsichtigten Stichflammen
- » Extrem belastbar, bricht und splittert nicht
- » Nylon erlaubt die Produktion von dünnwandigen Tanks, dadurch ergibt sich eine höhere Gasfüllung, trotz schlankem Design
- » Resistenz gegen hohe Temperaturen
- » Widerstandsfähig gegen Aceton, Kraftstoff und Fette
- » Leichtgängige und komfortable Kindersicherungen
- » Zertifiziert nach ISO 9994 und EN 13869

### Das Sortiment

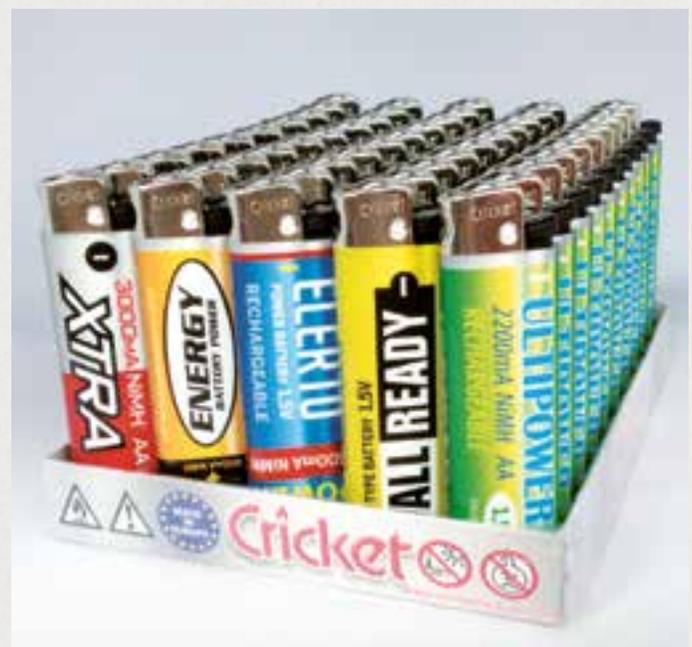
Das Sortiment zeichnet sich durch kontinuierliche und ausgewogene Produkt-Innovation aus, um die Konsumenten immer wieder neu für die Marke zu begeistern. Dekorationen, die den Trends der Konsumenten folgen, und maßvolle Produktveränderungen machen den Unterschied. Sie schaffen die Kaufanreize, die Cricket zur erfolgreichen Feuerzeugmarke gemacht haben.

### Cricket Original

Reibradfeuerzeug mit leichtgängiger Kindersicherung. Viele Schaftfarben, darunter auch Neonfarben mit hoher Intensität. Schwarze, chromfarbene oder goldene Kappe. Farbige Drücker möglich.

### Cricket Mini

Reibradfeuerzeug mit leichtgängiger Kindersicherung. Viele Schaftfarben, darunter auch Neonfarben mit hoher Intensität. Schwarze, chromfarbene oder goldene Kappe. Farbige Drücker möglich.



### Cricket Electronic

Elegantes Feuerzeug mit Piezozündung, die trotz Kindersicherung noch leichtgängig ist. Schwarze, chromfarbene oder goldene Kappe.

### Cricket Electronic Pocket

Elegantes Feuerzeug im Miniformat mit Piezozündung, die trotz Kindersicherung noch leichtgängig ist. Schwarze, chromfarbene oder goldene Kappe.

### Fusion intense

Beim Modell Fusion werden jeweils die Farbe schwarz plus eine zusätzliche intensive Farbe in einem Feuerzeugkörper vereint. Jedes Feuerzeug ist dabei ein Unikat, da der Musterverlauf bei jedem Feuerzeug anders ist.

■ Europe Match



**Cricket**  
SINCE 1961

MADE IN HOLLAND

**BEST IN QUALITY AND SAFETY  
BEST IN DESIGN AND STYLE**

Europe Match GmbH  
oliver.richter@europematch.eu  
Tel.: 05161 78885 38 - Fax: 05161 78885 938

EUROPE MATCH



Mit einem Klick – hier finden Sie alle aktuellen Aktionen im Onlineshop:

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

## Aktion jetzt im eft Online-Shop

01.02.14 – 31.03.14

Die „zündende“ Idee, Feuerzeuge „Cricket Original Standard“, verschiedene Serien oder unifarben. Mindestbestellmenge 1 Karton = 500 Feuerzeuge, Preis EUR 193,65 plus MwSt., frei Haus Lieferung innerhalb Deutschlands. Bei Abnahme von zwei Kartons gibt es das passende Display kostenlos dazu.

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



einszett wurde 1936 gegründet und wird seitdem als traditionelles Familienunternehmen geführt. Zunächst wurden hochwertige Polituren entwickelt und sehr erfolgreich vermarktet. Noch heute verbinden viele Kunden einszett mit Polituren. Die Produktpalette wurde schnell auf den Bereich der Fahrzeuginnen- und Außenreinigung und -pflege erweitert. Der Vertrieb erfolgt über ein enges Netz von service-orientierten Außendienstlern mit intensiver Kundenbetreuung vor Ort.

zuschreiben, ist juristisch problematisch und scheitert oftmals am Kundenwunsch. Der informierte, sachkundige Betreiber einer Waschanlage wird auch in Zukunft selbst entscheiden, welche Produkte er in seiner Anlage verwenden möchte.

Bei der Einführung des VDA-Siegels war einszett von Anfang an dabei. Die Materialverträglichkeit unserer Produkte stand schon immer im Vordergrund. Von daher war die Umsetzung der VDA Kriterien unproblematisch.

Die Reinigung erfolgt materialschonend, umweltverträglich und am Ende steht ein überragendes Waschergebnis. In enger Zusammenarbeit mit Außendienstlern und Labor, sind auch individuelle Lösungen durch Kombination unterschiedlicher Serien möglich. Das schafft weitere Möglichkeiten, alle relevanten Kundenwünsche abzudecken. Entscheidend für eine langfristig erfolgreiche Fahrzeugreinigung ist in jedem Fall die richtige Abstimmung der Reinigungsmittel auf die jeweilige Waschanlagentechnik und Brauchwasser-

## einszett – seit 78 Jahren ein Familienunternehmen

### Moderne Fahrzeugreinigung

Bereits mit Beginn der Einführung der ersten automatischen Fahrzeugwaschanlagen hatte einszett die entsprechenden Produkte im Sortiment. Als mittelständisches Unternehmen haben wir unsere Waschanlagenprodukte anlagenunabhängig im Markt etabliert. Wir pflegen intensiven Kontakt zu den führenden Waschanlagenherstellern. Der Versuch einiger Waschanlagenhersteller, Kunden eine bestimmte Waschemie vor-

Waschanlagen unterscheiden sich. Keine Anlage ist wie die andere. Jeder Kunde hat ein eigenes Anforderungsprofil und unterschiedliche technische Voraussetzungen. Das hat zur Folge, dass in jeder Anlage eine passende Lösung gefunden werden muss. Deshalb haben wir unseren Schwerpunkt auf die Entwicklung von Produktserien gelegt. Innerhalb einer Serie sind die Produkte optimal aufeinander abgestimmt.

aufbereitung. Das setzt einen intensiven Austausch mit Waschanlagenherstellern, Herstellern von Leichtflüssigkeitsabscheidern und Herstellern von Brauchwasseraufbereitungsanlagen voraus. Seit vielen Jahren wird sehr eng mit Anbietern in diesen Bereichen zusammengearbeitet

Ein entscheidender Faktor für eine Kostenreduzierung in der automatischen Fahrzeug-

wäsche ist das Einsparen von Frischwasser. Deshalb sind unsere Reiniger so formuliert, dass sie mit sämtlichen Wasseraufbereitungsanlagen problemlos funktionieren. Das ist insbesondere bei biologischen Wasseraufbereitungsanlagen nicht für alle Marktteilnehmer selbstverständlich. einzett ist gerade bei biologischen Wasseraufbereitungsanlagen die Benchmark am Markt. Die verwendeten hochwertigen biologisch unbedenklichen Inhaltsstoffe sind so abgestimmt, dass eine hohe Brauchwasserrecycling-Quote erreicht wird. Die Tenside werden in der biologischen Wasseraufbereitung vollständig abgebaut. Die Reiniger sind so formuliert, dass gelöster Schmutz im Schlammfang sedimentiert. Deshalb werden die gesetzlichen Grenzwerte im Abwasser bei der Verwendung von einzett-Produkten problemlos eingehalten. Als Fachbetrieb nach WHG unter-

stützt einzett die Kunden auch im Bereich Abwasser. Konkret geht es um Betriebsta-gebücher, Eigenkontrollen, Probenentnahme und Analytik. Damit sparen die Kunden Frischwasser. Das reduziert Kosten und ist ein wirksamer Beitrag zum Umweltschutz.

Kunden sind zunehmend mit den gesetzlichen Anforderungen bezüglich Arbeitssicherheit und Arbeitsschutz belastet. einzett unterstützt auch in diesem Bereich intensiv. Es reicht nicht aus, Sicherheitsdatenblätter oder Betriebsanweisungen zur Verfügung zu stellen. Oftmals ist eine Schulung der Mitarbeiter aus Haftungsgründen bei Betriebsunfällen im Interesse der Betreiber. Durch verantwortliches Handeln werden gesetzliche Vorgaben auf diese Weise erfüllt und häufig übertroffen.

Der Verkauf von Waschchemie hat sich in den letzten Jahren stark verändert. Die Kundenanforderungen an den Waschchemielieferanten und natürlich auch die gesetzlichen Anforderungen an den Kunden sind gestiegen. Betreiber von Waschanlagen sind nur dann erfolgreich, wenn die Chemie stimmt! Deshalb baut einzett auf ein schlüssiges Konzept, dass flächendeckend in ganz Deutschland mit kompetenter Manpower gelebt wird. einzett hat in den letzten Jahren stark in Mitarbeiter, Produktentwicklung und kundenorientierte Servicekonzepte investiert. Damit ist einzett auch in Zukunft eine starke Marke in einem interessanten Markt.

■ einzett



# ÖL-STUDIE VON GTÜ UND CASTROL

## AUTOFAHRER VERNACHLÄSSIGEN SCHON BEI JUNGEN FAHRZEUGEN WARTUNG UND PFLEGE



- » Fast jedes zweite Auto im Alter ab vier Jahren mit grenzwertiger Ölqualität unterwegs
- » Experten empfehlen außerplanmäßigen Ölwechsel in 23,4 Prozent der Fälle
- » Leistungsfähiger Schmierstoff ist Basis für langes Motorenleben

Raus aus der Garantie und rein in den Wartungsstau: Sobald ein Auto den Neuwagen-Status verliert, erkaltet das Interesse seines Besitzers offenbar sehr schnell. Eine regelmäßige Kontrolle und Wartung ist danach keine Selbstverständlichkeit mehr. Mit zunehmendem Fahrzeugalter steigt der Anteil der Pkw, die mit deutlich zu wenig oder zu viel Motorenöl unterwegs sind, signifikant an. Außerdem zeigt eine Auswertung der Ölproben, dass im Schnitt fast jedes zweite Fahrzeug ab vier Jahren mit qualitativ mangelhaftem oder grenzwertigem Schmierstoff unterwegs ist. Demzufolge empfehlen die Prüfer nahezu jedem vierten Halter einen außerplanmäßigen Austausch, da das Motorenöl seine elementaren Aufgaben nicht mehr erfüllen kann. Das sind weitere Erkenntnisse der von Castrol gemeinsam mit der GTÜ (Gesellschaft für Technische Überwachung mbH) aufgelegten Öl-Studie, an der mehr als 700 im Rahmen der zur Hauptuntersuchung vorgestellten Fahrzeuge teilnahmen.

Bei den jungen Modellen mit einem Maximalalter von bis zu drei Jahren (Segment 1) stellten die Experten der GTÜ in 17,6 Prozent einen zu geringen oder zu hohen Ölstand fest. Die Ölanalysen ergaben bereits in 36 Prozent der Fälle eine grenzwertige Qualität, so dass in diesem Segment immerhin schon 14 Prozent für einen vorzeitigen Ölwechsel in Frage kamen.

Die repräsentative Untersuchung ergab eine deutliche Verschlechterung aller Parameter bei den älteren Pkw-Segmenten. Unter den Autos in einem Alter zwischen vier und sechs Jahren (Segment 2) fuhren 22,5 Prozent mit falschem Ölstand bei der HU vor. Auffällig war hier, dass mit neun Prozent zu viel Öl der mit Abstand höchste Wert aller Fahrzeugklassen gemessen wurde. Ein zu hoher Ölstand entsteht meist durch Fehler beim Nachfüllen oder durch Anreicherung von Kraftstoff im Motorenöl. Die Folgen sind geringere Leistung, unsaubere Verbrennung und hohe Emissionen. Bei der Analyse der Ölproben wiesen 53,9 Prozent einen schlechten bis unzureichenden Zustand auf. Gründe dafür waren unter anderem



die Anreicherung von Kondenswasser, Kraftstoff oder anderen Fremdstoffen im Motorenöl. Mit der Konsequenz, dass die Prüfer in 33,7 Prozent der Fälle einen Ölwechsel empfahlen. Bedauerlicher Höchstwert unter allen Segmenten.

Im Segment 3 (Pkw im Alter zwischen sieben und zehn Jahren) befanden sich die meisten Peilstabverweigerer. Mit 26,4 Prozent ist der Anteil unzureichender Füllstände am höchsten. Dafür fallen „nur“ 47,2 Prozent der Ölproben negativ beim Qualitätscheck auf, so dass am Ende 26,0 Prozent der Halter ein vorzeitiger Ölwechsel empfohlen wird.

„Diese Ergebnisse haben uns überrascht, denn eigentlich hatten wir eine signifikant schlechtere Ölqualität erst bei den älteren Autos erwartet. Wenn jedoch jedem dritten Pkw zwischen vier und sieben Jahren ein kritischer Ölzustand attestiert und ein Wechsel des Motorenöls empfohlen wird, dann sollte der Fahrer sich die

Konsequenzen bewusst machen“, sagt Thomas Griebel, bei Castrol verantwortlich für den Technischen Kundendienst. Denn die regelmäßige Kontrolle des Ölfüllstands und die Verwendung von hochwertigen Schmierstoffen sind Grundvoraussetzungen für ein langes Motorleben sowie den Werterhalt des gesamten Fahrzeugs. „Die erzielbare Laufleistung für einen Motor der aktuellen Generation liegt bei rund 350.000 Kilometern. Mit dem Einsatz ungeeigneter Schmierstoffe sinkt sie um mehr als 40 Prozent auf lediglich rund 200.000 Kilometer“, ergänzt Griebel.

Weitere Informationen zu Castrol finden Sie unter:  
Allgemein: [www.castrol.com/de](http://www.castrol.com/de) und [www.castroledge.de](http://www.castroledge.de)  
Motorrad: [www.castrolmoto.de](http://www.castrolmoto.de)

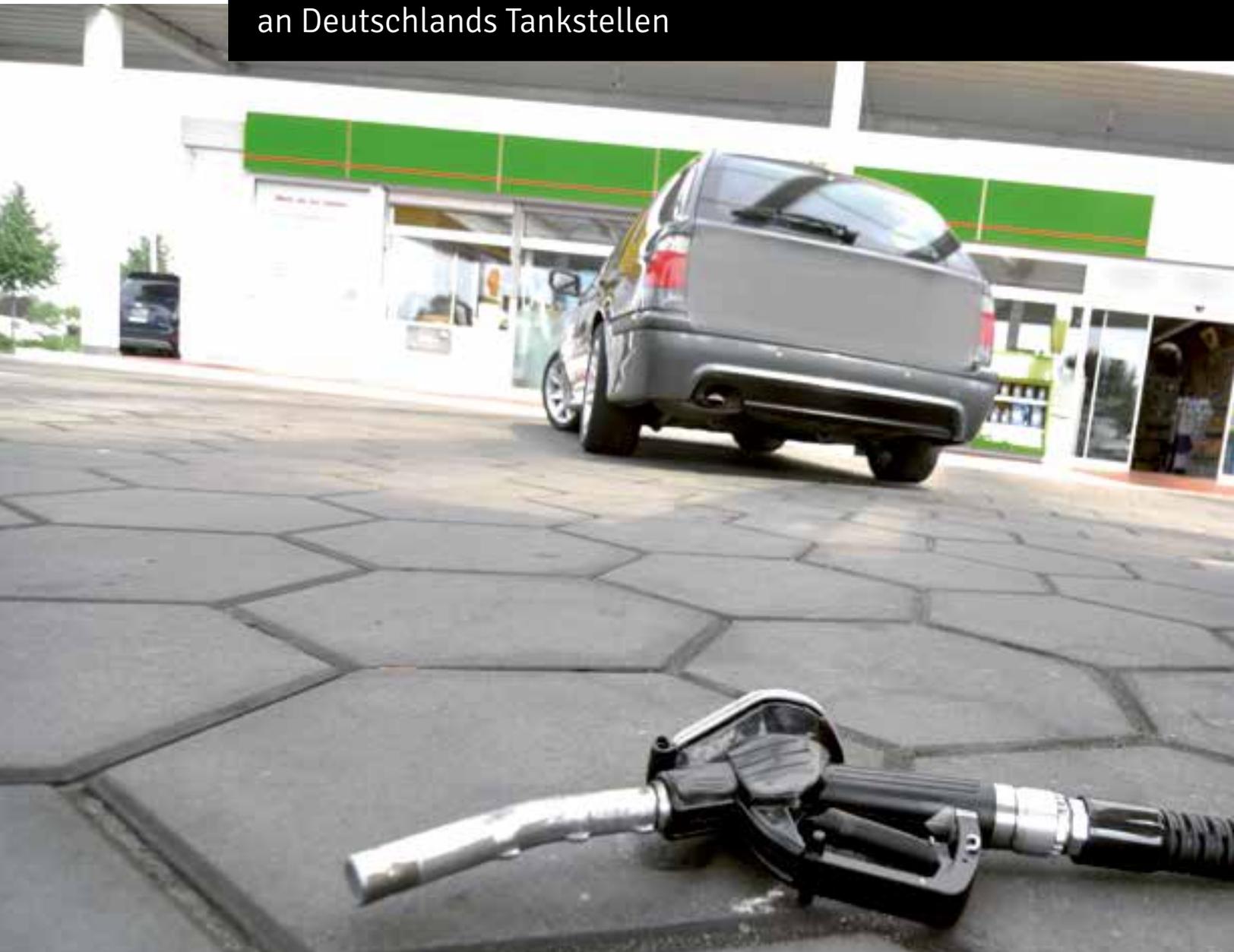
■ Deutsche Castrol



Tatort Tankstelle

# Überfall, Diebstahl, Tankbetrug

Erschreckende Kriminalitätsstatistiken  
an Deutschlands Tankstellen



# Tankbetrug in Deutschland:

Betrugshochburgen: Berlin und Hamburg



Bundesland	Tankbetrug absolut 2012 (angezeigte Delikte)	Ø-Anzahl Tankbetrug (je Tankstelle in 2012)	+/- Durchschnitt Tankbetrug (je Tankstelle in 2012)	Bewertung	Hochrechnung mit 80% Dunkelziffer	Aufklärungs-Quote 2012	Zu-/ Abnahme Tankbetrug zu 2011	Anzahl Tankstellen*
Berlin	7.049	23	229%	Betrugshochburg	35.245	22,3%	828	300
Hamburg	2.639	11	60%	Betrugshochburg	13.195	39,1%	-192	231
Bremen	920	8	17%	Mittelfeld	4.600	26,2%	233	110
Brandenburg	3.799	8	16%	Mittelfeld	18.995	38,0%	25	457
Sachsen-Anhalt	3.377	8	10%	Mittelfeld	16.885	47,4%	170	429
Nordrhein-Westfalen	23.478	7	0%	Mittelfeld	117.390	37,1%	1.500	3.291
Saarland	1.247	7	-6%	Mittelfeld	6.235	30,0%	-26	186
Sachsen	4.156	6	-12%	Mittelfeld	20.780	46,7%	413	665
Rheinland-Pfalz	4.320	5	-27%	ehrlche Autofahrer	21.600	53,6%	216	828
Hessen	6.339	5	-28%	ehrlche Autofahrer	31.695	56,5%	542	1.239
Mecklenburg-Vorpommern	1.754	5	-36%	ehrlche Autofahrer	8.770	49,9%	25	385
Schleswig-Holstein	3.072	4	-38%	ehrlche Autofahrer	15.360	47,0%	225	695
Thüringen	1.770	4	-42%	ehrlche Autofahrer	8.850	54,2%	-140	425
Baden-Württemberg	8.664	4	-45%	ehrlche Autofahrer	43.320	45,7%	273	2.189
Niedersachsen	7.202	4	-47%	ehrlche Autofahrer	36.010	46,9%	392	1.911
Bayern	9.983	3	-51%	ehrlche Autofahrer	49.915	49,3%	220	2.860
	89.769	8,7			448.845			10.201

Quelle: www.auto.de, Stand: 20. Juni 2013. Alle Angaben ohne Gewähr. Angaben zu den Delikten basieren auf Statistiken der Landeskriminalämter, des Bundeskriminalamtes und der Polizeibehörden in NRW. Die Anzahl der Tankstellen basiert auf einer Erhebung von LOGIBALL GmbH, TamTom International B.V. im Auftrag von auto.de. Gezählt werden u.a. auch Tankstellen an Autohäusern oder Supermärkten und Tankstellen eines Betriebes beiderseits einer Straße als zwei Stationen. Dunkelziffer von 80% nicht angezeigter Delikte basiert auf Informationen des Zentralverbandes des Tankstellen- und Garagengewerbes.

Täglich sichtet die Redaktion des TANK-STOP bundesweit Nachrichten, die mit dem Stichwort „Tankstelle“ verbunden sind. In mindestens zehn Meldungen wird Tag für Tag über Raubüberfälle, Tankbetrüger oder andere kriminelle Vorfälle berichtet. Diese erschreckende Zahl veranlasste die Redaktion, sich mit dem Thema intensiver zu beschäftigen. Ein Mitglied des Bundesverbandes Freier Tankstellen (bft) gab uns Einblicke und Tipps in seine Erfahrungen, wie sich Betroffene vor, während und nach einem Überfall verhalten sollten. Alle im Folgenden beschriebenen Fälle musste unser Informant, dessen Namen aus Sicherheitsgründen nicht genannt wird, selbst erleben und erleiden.

Weitere Ratschläge zum richtigen Verhalten bei Überfällen hält auch eft-Vertriebsleiter Harald Wilhelm bereit.

## Tankbetrug

Immer häufiger prellen Deutsche nach dem Tanken die Zeche. 2012 war bisher das Jahr mit den meisten Tankbetrügen seit Aufzeichnung in der Kriminalitätsstatistik. Im Jahr 2012 wurden insgesamt 89.769 Fälle bei der Polizei angezeigt. Die Dunkelziffer der nicht angezeigten Delikte beträgt laut Zentralverband des Tankstellen- und Garagengewerbes 80 Prozent. Der Aufwärtstrend von 2011 setzte sich fort. Der Benzinklau

hat im gleichen Jahr um 5,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr zugenommen. 2011 waren es sogar zehn Prozent mehr als im Vorjahr, wie in der Kriminalstatistik 2012 des Bundeskriminalamtes nachzulesen ist.

Eine groß angelegte Studie des Onlineportals www.auto.de untersuchte zu diesem Thema 120 deutsche Städte. Tankbetrug-Hochburgen – gemessen an der Anzahl der Tankstellen und gemeldeten Betrugsfälle – sind demnach Magdeburg mit 26 Delikten pro Tankstelle, Konstanz mit 24, Berlin mit 23 und Solingen mit 20. Der Schaden liegt bei rund 30 Millionen Euro pro Jahr. Männer (78 Prozent) stehlen häufiger Kraftstoff als Frauen. Die Aufklärungsquote liegt



bundesweit durchschnittlich nur bei 43,1 Prozent, wobei es starke regionale Schwankungen gibt (Berlin z. B. 22,3 Prozent).

Ein Urteil des Bundesgerichtshofes von 2011 gab einer Klägerin Recht, dass alle Kosten wie Detektivkosten, die Anwaltsgebühren, eine Auslagenpauschale sowie die Kosten des gestohlenen Benzins durch den Angeklagten übernommen werden mussten. Das ist aber leider die Ausnahme. Meist lohnt sich der Aufwand nicht, wie die Erfahrung zeigt. Unser Informant verzeichnet annähernd jeden Monat einen Tankbetrug. Auch sichtbar installierte Kameras helfen nicht, wenn die dreisten Diebe zuvor Autokennzeichen abgedeckt oder ausgetauscht haben. Da Kraftstoff Agenturware ist, müsse dieser nicht vom Pächter bezahlt werden, solange er seine Sorgfaltspflicht nicht verletzt hat, berichtet er. Diese wäre verletzt, wenn er beispielsweise mehrere Minuten nicht an der Kasse wäre.

### Raub und räuberische Erpressung

Im Jahr 2012 wurden 482 Fälle von Raub auf Tankstellen angezeigt. Außerdem wurden 326 Fälle von räuberischer Erpressung an Tankstellen angezeigt, wie das BKA berichtet. Die Dunkelziffer wird wesentlich höher vermutet, da nicht alle Fälle angezeigt werden.

In Bonn, dem Sitz des bft und der eft, fanden laut örtlicher Polizei im Jahr 2012 neun Überfälle statt. „Die Bonner Polizei

setzt bei der Bekämpfung von Raubstraf-taten auf beharrliche, zentral geführte Ermittlungen und eine enge Zusammenarbeit mit der Staatsanwaltschaft“, erklärt Daniela Lindemann, Pressesprecherin der Polizei. Erschreckend: 2012 wurden in München laut der Polizei 49 Tankstellen überfallen, davon 39 mit Folgen der Körperverletzung. Insgesamt gab es in Bayerns Landeshauptstadt einen Rückgang der Überfälle. Dazu der Pressesprecher der Münchener Polizei, Carsten Neubert: „Generell dürfte die geringe Zahl an Raubstraf-taten auf den fortgeschrittenen Ausbau der Videoüberwachung in Tankstellen zurückzuführen sein.“

In Köln wurden 2012 17 Fälle von Raub-überfällen verzeichnet, in Leverkusen ein Fall. Im Vergleich zu 2011 waren auch hier die Zahlen rückläufig, berichtet die örtliche Polizeidienststelle. Unser Gesprächspartner musste bereits 16 Überfälle erleben. Neue Mitarbeiter werden regelmäßig von ihm auf Überfallsituationen geschult. Wichtig sei, dass die Mitarbeiter ruhig blieben und den kompletten Stock aus der Kasse dem Täter überreichen, so seine Erfahrung. Bei einer Schulung lernte er, dass Kassen immer mit mindestens 500 EUR gefüllt sein sollten. Besser sogar mit einer höheren Summe, da die Täter schon mehrmals „unzufrieden“ oder aggressiv bei der Herausgabe des vermeintlich „kleinen“ Betrages reagierten. Viele Tankstellen nutzen in den Abendstunden einen Nachtschalter. Ab 22 oder 24 Uhr soll er dazu dienen, die Kunden vor dem Shop durch eine Scheibe zu bedienen.

Durch den kleinen Spalt passen allerdings keine großen Einkäufe wie Bierkästen oder ähnliches. Lässt sich der Mitarbeiter dann doch hinreißen, die Tür zu öffnen, hat so mancher Täter diese Gunst für seine Tat ausgenutzt. Dem kann entgegengewirkt werden, indem nachts beispielsweise nur einzelne Flaschen oder Dosen verkauft werden.

Wichtig ist der Abschluss einer Versicherung gegen Diebstahl. Es gibt verschiedene Versicherungsgesellschaften, die sich auf Tankstellen spezialisiert haben.

### Gefahr droht auf dem Weg zur Bank

Diebe schrecken vor nichts zurück. So kommt es auch immer wieder vor, dass der Tankstellenbetreiber auf dem Weg zur Bank Opfer eines Überfalls wird. Rein sachlich betrachtet kann für diese Situation eine Versicherung abgeschlossen werden, die in Richtlinien vorgibt, wie viel Bargeld eine Person bei sich tragen darf und ab wann eine zweite Person als Begleitungerwünscht ist. Jedoch schützt die beste Versicherung nicht gegen die Angst, den Schrecken und eventuellen körperlichen Schaden. Unser Gesprächspartner rät daher, immer zu unregelmäßigen Zeiten die Bank aufzusuchen.

### Ladendiebstahl und Rängeleien

Im Jahr 2012 wurden laut Kriminalstatistik 2012 des BKA im Groß- und Einzelhandel

## Ladendiebstahl in Tankstellen-Shops.

„Schwarze Schafe“ gibt es manchmal auch in der eigenen Belegschaft.

insgesamt 361.759 Ladendiebstähle registriert. Ladendiebstahl erfolgt trotz Kameras und aufmerksamer Mitarbeiter. Laut Polizei sind die meisten Diebe Erst- und Einzeltäter, die sich schnell selbst enttarnen durch auffällig nervöses Verhalten. Der Tipp unseres bft-Partners lautet, sich ruhig zu verhalten, wenn ein kleiner Diebstahl bemerkt wird. In diesen Fällen empfiehlt er seinen Mitarbeitern den „Kunden“ anzusprechen, ob er ihm das Produkt zum einscannen geben könne. Bleibt die Kundenreaktion aus, sei es das Beste, ihn samt „Einkauf“ gehen zu lassen und keinen Ärger zu riskieren.

Besonders heikel ist die Situation für den Tankstellenbetreiber oder Pächter, wenn er seine eigenen Mitarbeiter des Diebstahls überführen muss. Das Vertrauensverhältnis ist massiv gestört, die Enttäuschung groß. Unser Informant und Tankstellenbetreiber aus dem Rheinland beklagt, dass er pro Jahr meist ein „schwarzes Schaf“ unter den Kollegen erwischt. Bisher sei aber durch die regelmäßige Inventur jeder Diebstahl aufgefliegen. Den guten Glauben an ehrliche Kollegen hat er trotzdem nicht verloren. Der Vertriebsleiter der eft, Harald Wilhelm, gibt ebenfalls den Tipp, regelmäßig Inventur zu machen. Am besten geeignet seien Kassensysteme, die genau erfassen, welcher Mitarbeiter wann welches Produkt entnommen hat.

Ab und zu kann es auch zu unangenehmen Situationen mit ange-trunkenen Kunden kommen, wenn diese sich beispielweise schnell über eine Kleinigkeit aufregen oder etwas umwerfen. Hier gilt es ebenfalls, ruhig zu bleiben und dem Kunden klarzumachen, dass alles halb so schlimm sei.

### Wichtige Tipps

Auch die besten Präventionsmaßnahmen können ausgetrickst werden. Trotzdem ist es wichtig, ausreichend Kameras auf dem gesamten Gelände anzubringen. Jeder Tankstellenbetreiber sollte mindestens eine Schulung zum Thema Kriminalität (z.B. „Tatort Tankstelle“ im Angebot der bft-akademie, [www.bft-akademie.de](http://www.bft-akademie.de)) besuchen, um seinen Mitarbeitern ein Vorbild zu sein und sie umfassend zu briefen. Unbedingt ratsam ist es, jeden neuen

Kollegen zu informieren und auf mögliche Situationen vorzubereiten. Zudem ist es wichtig, eine Versicherung gegen Überfälle abzuschließen. Inventuren sollten regelmäßig durchgeführt werden. Von hoher Bedeutung ist ständige Aufmerksamkeit. Oberste Priorität eines Tankstellenbetreibers sollte es sein, sich und seine Mitarbeiter nicht zu gefährden.

■ eft / JH

Weitere Infos zum Thema:

Stephan Zieger, Geschäftsführer des bft  
[stephan.zieger@bft.de](mailto:stephan.zieger@bft.de)  
Tel.: 0228 - 91029-33

Harald Wilhelm, Vertriebsleiter eft  
[harald.wilhelm@eft-service.de](mailto:harald.wilhelm@eft-service.de)  
Tel.: 0228 - 91029-0 oder 0176 – 84383255

bft-akademie:  
Besuchen Sie die Seminare „Tatort Tankstelle“ oder „Erfolgreiche Mitarbeiterführung“.

Mehr Informationen unter:  
[www.bft-akademie.de](http://www.bft-akademie.de)



## Streitthema Mindestlohn an Tankstellen

Kaum schrieben die politischen Koalitionäre die Einführung eines flächendeckenden gesetzlichen Mindestlohns in ihren vier Jahre gültigen Vertrag, entfachte sich postwendend eine sicher vorhersehbare, hartnäckige Für- und Wider-Diskussion. Die Meinungen gehen dabei weit auseinander, Einigungen scheinen aufgrund verschiedener Interessenlagen – wenn überhaupt – nur schwer möglich. Jedoch heißt es übergreifend, wer den ganzen Tag zur Arbeit geht, soll davon auch leben können. Doch mit dem Mindestlohn befürchten insbesondere Unternehmen negative Auswirkungen auf die Beschäftigtenzahl. Die Folge wäre, dass die Arbeitslosigkeit steigt, die wirtschaftliche Entwicklung verlangsamt und die staatlichen Sozialausgaben zunehmen.

Bekannt ist aber auch, dass sich die Lebenshaltungskosten innerhalb Deutschlands teilweise erheblich unterscheiden. So ist ein Mindestlohn von 8,50 Euro in der Stunde in wirtschaftlich starken Regionen kaum lebenswert, während Arbeitnehmer in strukturschwachen Landesteilen mit einem flächendeckenden Mindestlohn deutlich besser verdienen. Hält die Koalition der Regierungsparteien in Berlin zumindest in 2014, ist heute davon auszugehen, dass ab dem 01. Januar 2015 bis auf wenige Ausnahmen ein gesetzlich festgelegter, flächendeckender Mindestlohn an die Mitarbeiter zu zahlen sein wird.



### Zurückhaltend und unbekannt

Auch in der Mineralölbranche und somit auch an Tankstellen sind die Meinungen keineswegs deckungsgleich. Nahezu übereinstimmend schildern die großen Mineralölgesellschaften ihre Auffassungen. Aral-Pressesprecher Detlef Brandenburg äußert sich dazu wie folgt: „Über die Auswirkungen eines Mindestlohns werden wir keine Aussagen treffen, bis feststeht, wie die geplante gesetzliche Regelung im Detail aussehen wird. Im Übrigen haben die selbständigen Tankstellenunternehmer die Personalhoheit und müssen deshalb die Gehaltsfindung eigenverantwortlich vornehmen.“ Cornelia Wolber, Pressesprecherin bei Shell in Deutschland, sagt: „Wir äußern uns generell nicht im Vorfeld von Gesetzen oder im Laufe der Gesetzgebung. Und dass die Bezahlung des Personals Sache der Partner ist, würden wir hier, wenn überhaupt nur sehr allgemein formulieren.“ Demgegenüber schätzt Carsten Müller, Geschäftsführer der Kutteneuler Mineralölhandels- und Tankstellenbetriebsgesellschaft, die Sache Mindestlohn so ein, dass „dies kein Thema ist, was uns maßgeblich bewegt, da wir bereits heute Einsteigern an unseren Regie-Tankstellen Löhne nahe an der 8,50 €-Marke zahlen. Auch aus unserer Partner-Landschaft sind mir keine Dumpinglöhne bekannt.“

### Nach vorn schauen

Sehr wohl ist es beispielsweise ein Thema im mittelständischen Mineralölunternehmen PM Pfenning. Dort nutzt man das Jahr 2014, um sich auf die neue „Personalkostenlandschaft“ vorzubereiten. Der visionäre Geschäftsführer Fred Pfenning sagt: „Ich glaube, dass viele Tankstellen Optimierungspotential haben. Dabei geht es insbesondere um die Frage, wie die Verfügbarkeit der Mitarbeiter unter Berücksichtigung aller Einschränkungen flexibel disponiert werden kann.“ So wird er – soviel steht fest – das Lohnniveau an seinen Tankstellen genau prüfen und sofern erforderlich reagieren.

Es geht grundsätzlich darum, sich der neuen Herausforderung zu stellen und dabei die Tankstelle attraktiver und rentabler zu machen. Und es geht auch darum, nicht die Pachten für die Tankstellenunternehmer zu verringern, von den Autofahrern keine höheren Preise zu verlangen und womöglich den Service gegenüber dem Kunden hier und da einzuschränken oder etwa Öffnungszeiten zu verändern. Kurzum, Tankstellen müssen trotz Mindestlohns in spe wirtschaftlich bleiben. „Irgendwo sind wir alle in einem Boot. Es wird Alle betreffen und unterschiedliche Auswirkungen, zum Beispiel auch in den Vorstufen bei unseren Vorlieferanten haben. Unser Ziel ist es, das Engagement an unseren Tankstellen zu erhöhen“, stellt Fred Pfenning klar.

■ eft / Bernd Fiehöfer



# Ein Name – ein Verband – eine Gemeinschaft

## Warum die Mitgliedschaft im bft für Betreiber freier Tankstellen lohnt

Verbandsleben ist weder antiquiert, verstaubt noch unmodern. Eine Mitgliedschaft im Bundesverband Freier Tankstellen und Unabhängiger Deutscher Mineralölhändler e. V. (bft) ist schlau, sinnvoll und hilfreich. 1959 gegründet, blickt der Verband auf eine über 50-jährige Geschichte und damit profunde Erfahrung zurück. bft-Mitglieder sind bodenständige Mittelständler, die die Freiheit in Gestaltung und Umsetzung ihrer Geschäftsideen schätzen, aber dabei den starken und vor allem politisch schlagkräftigen Verband im Rücken wissen.

### Die Vorteile auf einen Blick

Über 500 Mitglieder sind derzeit im bft organisiert. In weiteren Zahlen gesprochen bewirtschaften sie zusammen über 2.315 freie Tankstellen Stand Januar 2014 im gesamten Bundesgebiet – teils bft-geflaggt, teils individuell gestaltet. Mitglied in dieser starken Gemeinschaft zu sein, heißt vor allem von den politischen Aktivitäten des Verbandes, vertreten durch den Hauptgeschäftsführer Axel Graf Bülow und Geschäftsführer Rechtsanwalt Stephan Zieger zu profitieren. Ihnen zur Seite stehen im Vorstand weitere sieben branchenerfahrene Kollegen.

- » Das Wirkungsfeld des bft umfasst den ständigen Austausch und Informationstransfer mit dem Bundeskartellamt als zuständiger Behörde zur Regelung des Wettbewerbs. Als aktuelles und jedem präsent Thema sei hier die Mitwirkung an der Gestaltung und Umsetzung der Markttransparenzstelle Kraftstoff genannt.
- » Auf politischer Ebene – geht es beispielsweise um neue Gesetze oder Verordnungen für die Tankstellenbranche – ist der bft als Vertreter der Freien Tankstellenbetreiber auf der Berliner Regierungsbühne eine gesetzte und gewichtige Größe.
- » Weiterhin hat der bft im Zusammenspiel und Wettbewerb konzerngebundener Tankstellen und den freien Tankstellen eine starke Stimme.
- » Über entsprechende Medienarbeit betreibt der bft Informations- und Öffentlichkeitsarbeit sowie Imagepflege. Dazu gehören das

Verbandsorgan bft-Nachrichten sowie das unabhängige Fachmagazin TANKSTOP, herausgegeben von der Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen mbH (eft). Mitglieder erhalten darüber hinaus Zugang zum bft-Intranet, das in regelmäßigen Abständen mit internen Informationen bestückt wird.

Noch näher am Puls der Zapfsäule sind die Mitglieder untereinander. Aktives Netzwerken innerhalb der Gruppe der Freien, Know-how-Transfer auf kurzem Weg, Teilnahme an den bft-Foren und -Veranstaltungen wie Jahreshauptversammlung, Landesgruppentagungen, der bft-Akademie und natürlich das Treffen auf dem großen Branchenereignis, der Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND sind die Klaviatur, die die Verbandsmitglieder gemeinsam bespielen.

### Zu den unmittelbaren Vorteilen zählen beispielsweise

- » die kostenfreie Rechtsberatung
- » die Beratung in wirtschaftlichen Fragen
- » die Beratung in sozialen Angelegenheiten wie Arbeitsrecht, Personalfragen u.v.m.
- » die verbesserten Einkaufsmöglichkeiten über die Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen ([www.eft-service.de](http://www.eft-service.de))
- » Die Mitgliedsgebühr berechnet sich nach dem Kraftstoffumsatz per anno in Liter. So ruft der Verband bei einem Umsatz von bis zu 15 Millionen Liter 227,- EUR Jahresbeitrag auf. Eine wahrlich überschaubare Summe.

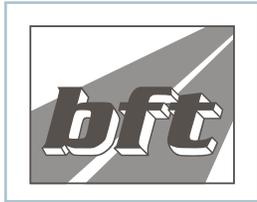
Rückfragen beantworten gern Axel Graf Bülow oder Stephan Zieger.

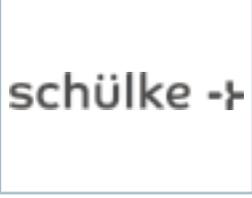
Weitere Informationen gibt es unter [www.bft.de](http://www.bft.de)

■ eft / Bli



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





## GEMA-Gebühren auch für Tankstellen Pflicht bft-Mitglieder bekommen Nachlass

Die Gesellschaft für musikalische Aufführungs- und mechanische Vervielfältigungsrechte – kurz GEMA – verwaltet als staatlich anerkannte Treuhänderin die Nutzungsrechte von Komponisten, Textdichtern und deren Verlage. Die GEMA vertritt die Rechte von 68.000 Mitgliedern sowie über zwei Millionen ausländischer Berechtigter. Sie sorgt dafür, dass sie für die Nutzung ihrer Werke angemessen entlohnt werden. Musik von Urhebern, die länger als 70 Jahre tot sind, ist GEMA-frei.

Soweit die offizielle Erläuterung. Verwertungsgesellschaften für Musik gibt es in nahezu jedem Land. Die internationalen Verwertungsgesellschaften haben Gegenseitigkeitsverträge miteinander geschlossen, so dass die GEMA nahezu das gesamte weltweite Repertoire an geschützter Musik anbieten kann. Die GEMA verteilt die Einnahmen an die Urheber von Musik anhand des Verteilungsplans, deren Werke öffentlich gespielt werden.

### GEMA-Gebühren auch für Tankstellenbetreiber

Auch Tankstellenbetreiber und -pächter sind von der Zahlung von GEMA-Gebühren betroffen. Wer öffentlich Musik abspielt, muss GEMA-Gebühren bezahlen. Egal, ob Hintergrundmusik im Bistro, im Shop, im Außenbereich oder auf den Toiletten zu hören ist, Musik auf dem Anrufbeantworter oder in der Telefonwarteschleife genutzt wird, ob Musikvideos oder zur akustischen Untermalung der Homepage genutzt wird. Jede dieser Nutzungsmöglichkeiten muss bei der GEMA angemeldet werden. Wer keine Lizenz erwirbt, muss Schadensersatz bezahlen, der in der Regel das Doppelte des Tarifes beträgt.

### Vorteile für bft-Mitglieder

bft-Mitglieder profitieren von ihrer Verbundenheit mit dem Verband: Die GEMA gewährt einen Gruppennachlass in Höhe von 20 Prozent für Mitglieder eines Gesamtvertragspartners, in diesem

Fall ist das der Bundesverband Freier Tankstellen. bft-Mitglieder müssen nichts weiter tun, als der Anmeldung eine Beitragsrechnung des bft in geeigneter Form hinzuzufügen. Bereits gemeldete Mitglieder müssen ihre Beitragsrechnung lediglich mitsamt ihrem Mitgliedsbeleg des bft an die GEMA-Bezirksdirektion in den jeweiligen Zuständigkeitsbereich schicken. Die zuständigen Bezirksdirektionen sind unter [www.gema.de/die-gema/adressen/bezirksdirektionen](http://www.gema.de/die-gema/adressen/bezirksdirektionen) gelistet. Alternativ können sich Mitglieder an den bft wenden, der ein Formular zur Bestätigung der Mitgliedschaft aufsetzt.

### Kleine Gebühren vor großen Musikgenuss

Die Vergütung an die GEMA berechnet sich nach der Anzahl der Räume, in denen Musik wiedergegeben wird und deren Größe in Quadratmetern. Bei mehreren Filialen wird kein Rabatt gewährt. In der nebenstehenden Grafik sind die Kosten übersichtlich dargestellt.

Es gibt jeweils nur einen Tarif für CD- und Radiowiedergabe sowie keine Kombitarife. Wenn beides genutzt wird, fallen beide Beträge an. Unter [www.gema.de/einzelhandel](http://www.gema.de/einzelhandel) kann der Tarif für Einzelhändler nachgelesen werden.

Haben Sie Fragen?

GEMA  
Tel.: 089 / 48003-642  
E-Mail: [mg@gema.de](mailto:mg@gema.de)  
[www.gema.de](http://www.gema.de)

Bundesverband Freier Tankstellen e.V.  
Tel.: 0228 - 91029 - 10  
E-Mail: [stephan.zieger@bft.de](mailto:stephan.zieger@bft.de)

■ eft / JH



# 16 auf einen Streich

## Deutschlands Norden flaggt bft-orange

Mit einem Paukenschlag bekennt die Kieler Anton Willer Mineralölhandel GmbH & Co. KG seit Jahresbeginn Flagge: 16 ihrer 26 Tankstellen werden zum Jahresbeginn auf bft umgeflaggt. Von Kiel an der Ostsee bis an die Nordsee, vom Hamburger Speckgürtel im Süden bis Süderlügum an der dänischen Grenze. „Es wurde Zeit, Flagge zu zeigen“, erklärt Geschäftsführer Axel Niesing das Vorhaben. „Jahrzehntelang war unser Kraftstoff- und Tankstellengeschäft geprägt von strengen Konzernvorgaben. Der Wechsel in die mittelständische Unabhängigkeit unter dem Dach des Bundesverbandes Freier Tankstellen erlaubt Freiheit in allen Geschäftsbelangen: freie Gestaltung unseres Tankstellenauftritts von der Säule bis zur Attika, freie Gestaltung unseres Firmenlogos, freier Einkauf, eigene Logistik und vieles mehr.“

Axel Niesing ist seit Juni 2013 neben Peter und Christian Willer Geschäftsführer der Anton Willer Mineralölhandel GmbH & Co. KG. Als alte Branchenhasen mit jahrzehntelanger Berufserfahrung kennen sie das Tankstellengeschäft in- und auswendig und wissen

um die Vorzüge von konzernungebundenen Entscheidungen. „Es ist unser Ziel, unseren Kunden höchste Qualität zu besten Konditionen anzubieten. Das haben wir durch den Anbieterwechsel geschafft.“

Ein weiteres Plus ist für Niesing die Gemeinschaft von Gleichgesinnten, die er als Mitglied im bft erfährt. Erste Erfahrungen konnte er bereits über die bft-Akademie sowie Gespräche mit weiteren Mitgliedern machen.

1934 eröffnete der Firmengründer Anton Willer seine erste Tankstelle am Kieler Hafen. Mit viel Fleiß und unternehmerischem Können entwickelte der Pionier der Branche aus dem Ein-Mann-Betrieb ein bis heute bedeutendes Unternehmen im Norden Deutschlands. In den aktuellen Umbau investiert das Unternehmen einen knapp siebenstelligen Betrag. Das Ergebnis kann sich sehen lassen.

■ eft / Bli



## Für den besseren Durchblick auf der Brille

Mit Klofotos das „stille Örtchen“ beleben – ein Erfahrungsbericht

Seit über 22 Jahren bin ich im Tankstellengewerbe tätig und suche ständig nach Optimierungsmöglichkeiten rund ums Geschäft. Tankstelle bedeutet für mich stets Handel und Wandel rund um die Bedürfnisse der Kunden. Mein Hauptaugenmerk gilt dabei dem Shop. Sauberkeit rund um die Tankstelle ist selbstverständlich – so wird häufig umgeräumt, Sortimente erweitert, gekürzt, ausgebaut, neue Shop-in-Shop-Ideen ausprobiert, Aktionen, Sonderpreise, der normale Tankstellenalltag.

Optimiert habe ich bisher nicht nur meine Tankstelle, eine Shell-Station aus dem BMV-Netz Iserlohn, sondern auch einige Stationen der Firma BMV Mineralölvertriebs GmbH, Iserlohn sowie Stationen anderer Kollegen und Mineralölhändler. Der Tankstellenvirus hatte mich vor Jahren so im Griff, dass ich sogar auf der Durchreise an Autobahnstationen nicht nur mein Wasser für unterwegs gekauft habe, sondern auch direkt die Flaschen im Regal wieder gerade gerückt und die Etiketten richtig herum gedreht habe (facing). Das war mein Stein des Anstoßes, diese Leidenschaft zu meinem zweiten Standbein zu machen und seither optimiere ich auf Anfrage auch andere Stationen.

Vor ein paar Wochen tropfte der Wasserhahn auf unserer Kunden-toilette. Im Zuge der Reparaturarbeiten gönnten wir dem Örtchen ein neues Spülbecken mit Unterschrank plus Armatur, einen neuen Mülleimer und WC-Utensilien. Nach zehn Jahren eine sinnvolle Investition. Das neue WC erstrahlte hell und sauber, aber irgendwie auch langweilig. Das Kunden-WC sollte wie die gesamte Tankstelle eine freundliche Optik bekommen. Denn, sind wir mal ehrlich, viele Tankstellen-Toiletten sind nicht immer im besten Zustand. Angefangen damit, dass mit dem WC-Schlüssel meist eine alte Öldose oder gar eine halbe Autofelge ausgehängt wird, fehlt es oft an Sauberkeit, Toilettenpapier, Seife oder Papierhandtüchern.

Eine freundliche Atmosphäre wollte ich schaffen, ohne zu viel Deko, da die ja bekanntlich schnell Beine bekommen kann. So fing ich an zu googeln und las viel über schmutzige WCs und unzufriedene Kunden. Schließlich habe ich nach Bildern im World Wide Web gesucht, die zum Schmunzeln anregen und die Atmosphäre im stillen Örtchen etwas aufheitern. Die Skyline von New York oder das Zugspitzpanorama passt nicht ganz zu unserer Region, aber schließlich wurde ich fündig. Fröhliche Gesichter völlig unterschiedlicher Charaktere, die den Besucher des WCs anschauen. Aufgezogen auf Holz in loser Reihenfolge an die Wand genagelt. Seither kommen unsere Kunden mit einem Lächeln von der Toilette. Ihr Feedback an der Kasse ist mehr als positiv. Erheitert und zufrieden fahren sie vom Hof.

Seit der Um- und Neugestaltung wird unsere Toilettenanlage nach der „guten Verrichtung“ wesentlich sauberer verlassen. Vielleicht ist dieser Erfolg den eingerahmten Beobachtern zuzuschreiben. Auf jeden Fall ist es ein sehr wirksames und nachhaltiges Werbemittel für meine Station.

■ Christine Walter



Kleiner Einsatz – große Wirkung!  
Melden Sie sich – ich helfe gerne weiter, auch Ihr „stilles Örtchen“ zu einer „Oase der Zufriedenheit“ zu machen.

Kontakt:  
Christine Walter  
Elseyerstr. 43  
58119 Hagen  
mobil 0171 - 6160121  
cwf.walter@web.de

# Der begossene Pudel

## Hundewaschanlagen lassen Vierbeiner strahlen

Gute Nachrichten für Hundebesitzer: Seit einigen Jahren gibt es öffentliche Hundewaschanlagen für die praktische Dusche unserer Vierbeiner – sehr beliebt bei unseren holländischen Nachbarn, den Australiern und den Nordamerikanern. Langsam schwappt dieser Trend auch nach Deutschland.

### „Waschanlagen“, nicht nur für Autos

Einige Tankstellen in Deutschland bieten inzwischen diesen Service für Hundefans an: An eigens eingerichteten Hundewaschanlagen können Bello, Fiffi & Co. künftig beim Tankstopp zwischendurch mit einer Hundespezialwäsche verwöhnt werden. Der große Vorteil: Für Herrchen oder Frauchen sind die Kosten gering und das Heim bleibt sauber. Im Angebot dieser Anlagen sind spezielle Pflege-Shampoos und Spülungen sowie Anti-Flohmittel und natürlich ein leistungsstarker Fön. In wenigen Minuten ist der Vierbeiner picobello gesäubert. Zwischen acht und zwölf Euro kostet der Spaß. Der Kunde wählt ein Programm, setzt seinen Hund auf die Rampe und legt ihn an die Leine: Wasser marsch.

Wer seinen Hund schon mal in der heimischen Badewanne geduscht hat, weiß um den Effekt. Meist steht nach dem Kraftakt und Kampf

um Schaum und Shampoo der ganze Raum unter Wasser. Unsere „süßen Kleinen“ scheinen sich einen Spaß daraus zu machen, sich tiefend nass aus vollen Kräften zu schütteln. Dazu kommt die unbequeme Körperhaltung des Wäschers.

### Mehrwert für Tankstellenbetreiber

In Deutschland gibt es derzeit zwei Anbieter von Hundewaschanlagen: Dog Wash K9000 und DARADO GmbH. Platziert haben sie ihre „öffentlichen Tierbäder“ an Geschäften für Tiernahrung, Baumärkten und an einigen Tankstellen. Hier ist noch viel Potential, sind sich beide Unternehmer sicher. Die Anschaffung einer Anlage kostet je nach Anbieter und Modell zwischen 13.500 EUR und 18.000 EUR. Das sind hohe Summen, die sich aber lohnen, versprechen sie. Vor allem bei Tankstellen gehe es immer mehr darum, dem Kunden einen Mehrwert zu bieten. Der Service „Hundewaschanlage“ schaffe dies. Weitere Vorteile sind die zeitliche Flexibilität (die Waschanlagen können rund um die Uhr benutzt werden) sowie der preisliche Vorzug gegenüber Hundesalons. Diese rufen für eine Wäsche durchschnittlich zwischen 15 EUR und 35 EUR auf.

■ eft / JH



## Beilagen in dieser Ausgabe:

- Bahlsen GmbH
- eft-Bestellformular Osterschokolade
- eft-Bestellformular Plakatserie 2014
- IFL Leasing
- Villiger Söhne GmbH

### 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](mailto:redaktion-tankstop@eft-service.de)

### Lassen Sie Luft ab – Leserbriefe

Hier ist Ihre Rubrik: Leserbriefe, der Raum für die Leserinnen und Leser des TANKSTOP. Hier sollen Sie zu Wort kommen. Teilen Sie den Kollegen in der Welt der Tankstellen, Werkstätten und Waschstraßen mit, was Sie bewegt, was Sie an Ihrer Station erleben, was Sie ärgert oder erfreut. Tauschen Sie sich aus, lassen Sie andere teilhaben. In einem kurzen Dreizeiler oder einem langen ausführlichen Brief.

Senden Sie Ihren Leserbrief einfach an:

[redaktion-tankstop@eft-service.de](mailto:redaktion-tankstop@eft-service.de)

■ eft / TANKSTOP



## Typisch italienisch & einfach lecker – von Hiestand

Handliche Form, typisch italienische Teigstruktur, saftiger Belag – das sind die Pizzaschiffchen von Hiestand. In den Sorten Margherita, Schinken, Salami und Thunfisch bieten die Pizzaschiffchen von Hiestand Qualität, besten Geschmack und ansprechende Optik. Mit diesen mediterranen Snacks nutzen Sie das Potenzial, das Ihnen der Snackbereich bietet. Ob als Snack zwischendurch, to go oder als Angebot zu Mittag: Pizzaschiffchen von Hiestand bringen Schwung in Ihre Theke.

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

**Hiestand**<sup>®</sup>   
OFENFRISCH GENIESSEN

HIESTAND & SUHR Handels- und Logistik GmbH  
Tel.: +49 7662 9303-16 | Fax: +49 7662 9303-30  
[kontakt@hiestand-suhr.de](mailto:kontakt@hiestand-suhr.de) | [www.hiestand-suhr.de](http://www.hiestand-suhr.de)

# Als Schalke-Fan geboren

## Willkommen bei der etwas anderen Tankstelle

Wer die AMU-Tankstelle in Gladbeck anfährt und den blau-weißen Preismast mit den drei Flaggen des Fußballvereins FC Schalke 04 erblickt, hat schon eine Ahnung: Blau und Weiß, wohin das Auge blickt. Der Gitterzaun, der das Riesensaal umgibt, ist in den Schalke-Farben gestrichen, ebenso die Zapfsäulen, alle 30 Staubsauger sind blau-weiß und gereinigt wird das Auto natürlich auch in einer komplett blau-weißen Waschstraße. Wenn es ans Bezahlen geht, empfängt den Kunden ein FC Schalke 04-Shop. Sogar die Mitarbeiter sind in den Vereinsfarben gekleidet. Hier sind nicht nur die Wände in blau-weiß gestrichen, unzählige Fanartikel gibt es hier ebenso zu kaufen: Kalender, Kulis, Fahnen, Wimpel, Autoschilder und sogar Schalke-Wunderbäume. „Doch die riechen merkwürdig“, gibt der waschechte Ruhrpottler Dirk Muth zu. Eindeutig, die Inhabersfamilie Muth ist Schalke-Fan durch und durch. Die Idee zur Fan-designierten Tankstelle kam dem gelernten KFZ-Mechatroniker 1998 im Zuge eines großen Umbaus. Neue Sicherheitsvorschriften machten das Invest nötig. Beim Neuanstrich musste Muth nicht lange überlegen: blau-weiß war angesagt.

### Erste Tankstelle in Gladbeck

Der 53-jährige Dirk Muth führt den Traditionsbetrieb AMU zusammen mit seinem Vater Alfred Muth, seiner Frau Sigrid und

der Tochter Janine. Der Senior und Fahrlehrer Alfred Muth kaufte vor rund 50 Jahren einen alten Kirmesplatz und eröffnete die erste Gasolin-Tankstelle in Gladbeck. Von Anfang an war Alfred Muth Mitglied beim Bundesverband Freier Tankstellen (bft). Von dem, was die bft-Tankstelle heute ist, war sie damals noch weit entfernt: Eine Zapfsäule ohne Dach zierte den Platz. Der Tankstelle angeschlossen war die Fahrschule, so wie es früher üblich war. Von da an legte die AMU stetig einen Gang zu. Heute befinden sich auf dem 4.500 Quadratmeter großen Areal 30 Staubsauger, acht Zapfpunkte, zwei Waschplätze und der große Shop.

### Schalke(e) im Herzen

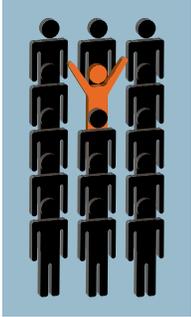
Schon als Kind war Dirk Muth Fan des örtlichen Fußballvereins. „Hier wird man als Schalke-Fan geboren“, erklärt er. Sein Jugendzimmer war voller Spielerposter, die Lieblingsklamotte war ein Schalke-Trikot und gekickt wurde wie bei den Großen. Und wer hätte gedacht, dass aus seinem besten Kumpel Olaf Thon mal ein Profifußballer beim FC Schalke 04 wird? Natürlich besucht Familie Muth jedes Heimspiel ihres Vereins. „Toll war das Parkstadion, aber die Arena is' dat Beste. Die is' wie 'n riesiges Wohnzimmer“, erzählt Dirk Muth



begeistert von der Arena auf Schalke. Fan sein heißt auch fair sein. Angeblich mögen sich die Fans des Dortmunder Clubs BVB 09 und die des FC Schalke 04 nicht. Doch an der AMU und auch bei den Muths gibt es keine Rivalitäten. „Ich hab' einige Kunden, die Dortmund-Fan sind. Mein bester Kumpel ist einer von ihnen“, erzählt Dirk Muth. Seine Kunden sind meist Schalke-Fans und der ein oder andere Spieler oder Ehemalige kommt hier auch gerne vorbei: Huub Stevens, der ehemalige Trainer der Mannschaft, hat nur ein paar Häuser weiter gewohnt. Die Schalke-Legende Charlie Neumann, der 2008 verstarb, war bei den Muths Stammkunde. Der frühere Spieler von Schalke und jetzige Trainer von Fortuna Düsseldorf Oliver Reck kommt regelmäßig zum Tankstopp vorbei und auch Olaf Thon besucht seinen alten Kumpel gerne.

■ eft / JH





# **bft** - akademie

## Seminare - Training - Coaching für den Tankstellenmittelstand

### Seminarangebote und Workshops für Stationsleiter, Pächter und Führungskräfte für den Tankstellenmittelstand

Ab sofort erwarten bft-Mitglieder und alle anderen Interessierten bundesweit monatlich umfangreiche Angebote rund um Ihr Tagesgeschäft – somit auch an einem Ort in Ihrer Nähe. Die bft-Akademie bietet professionelle und praxisnahe Schulungen durch einen definierten Trainerpool (u. a. Shop und Training Quickborn, West-Wind, Robert Hein Consulting, setcon sowie in Zusammenarbeit mit dem Bundesverband Behälterschutz e.V. Gütegemeinschaft Tankschutz und Tanktechnik e.V.).

Intensive Ein-Tages-Seminare, ein überschaubares zeitliches Invest, das sich definitiv für Sie lohnt.

Seminare zu folgenden Themenbereichen können Sie ab sofort buchen

- » EMF-1 Erfolgreiche Mitarbeiterführung; Seminarorte: Berlin, Bonn, Hamburg, Kassel, München, Osnabrück, Recklinghausen, Würzburg
- » ATS-1 Abscheider, Seminarorte: Berlin, Hannover, Kassel, Nürnberg, Osnabrück, Recklinghausen, Ulm
- » EEO-1 Energieeffizienz (ohne Invest); Seminarorte: München
- » EEO-1 Energieeffizienz (mit Neu-Invest); Seminarort: München

» UDE-1 Unternehmerisch denken; Seminarorte: Berlin, Bonn, Hannover, Kassel, München, Nürnberg, Osnabrück, Recklinghausen, Ulm

» PEK-1 Persönlichkeit & Kommunikation; Seminarorte: Berlin, Bonn, Remagen, Hamburg, Hannover, Kassel, München, Osnabrück, Ulm

» PVK-1 Professionelles Verkaufen; Seminarorte: Nürnberg, Würzburg

» TTS-1 Tatort Tankstelle; Seminarorte: München, Nürnberg

Alle Termine und ausführliche Informationen unter [www.bft-akademie.de](http://www.bft-akademie.de)

Ansprechpartner beim Bundesverband Freier Tankstellen e. V.:

Geschäftsführer RA Stephan Zieger

Telefon: 0228 – 910 29 33

[stephan.zieger@bft.de](mailto:stephan.zieger@bft.de)

Iris Müller

Telefon: 0228 – 910 29 44

[iris.mueller@bft.de](mailto:iris.mueller@bft.de)



# MCS-Partner für das Shop-Geschäft auf Augenhöhe

## Warum die Mitgliedschaft im bft für Betreiber freier Tankstellen lohnt

Die MCS-Gruppe, ein Zusammenschluss mittelständischer Convenience-Großhandlungen, hat sich insbesondere auf den mittelständischen Convenience-Markt spezialisiert. „Flexibilität, Zuverlässigkeit und der persönliche Kontakt zu unseren Kunden sind unsere Stärken“, erklärt MCS-Geschäftsführer Torsten Eichinger. „Gerade diese Fähigkeiten und das menschliche Miteinander stellen wir als Mittelständler neben unserer Sortimentskompetenz täglich unter Beweis. Unsere Kunden wissen, dass wir auf einer Augenhöhe mit ihnen sind und schätzen das.“

Die MCS hat sich als zuverlässiger Shop-Lieferant etabliert. Zu ihren Kunden gehören bundesweit mehrere tausend Tankstellen-shops, die von der MCS alle relevanten Sortimente beziehen, etwa Getränke, Süßwaren, Bistroprodukte, Tabakwaren oder auch elektronische Guthaben. Ob freie Tankstellenunternehmer, mittelständische Tankstellennetze wie ED, PM Pfenning, team, Südramol oder Allguth, aber auch Pächter großer Mineralölgesellschaften: Kunden aus dem gesamten Tankstellenmarkt vertrauen dem Fachwissen und der Erfahrung der MCS. Gerade die Tankstellen-Shops unterliegen in den Sortimenten einer steten Dynamik. Neue Produkte, Sondereditionen oder komplett neue Produktkategorien prägen die Entwicklung des Shops. Kunden erwarten, dass Tankstellenbetreiber mit ihren Artikeln stets auf dem neuesten Stand sind. Mit ihrer flexiblen Organisation gelingt es der MCS-Gruppe, Betreibern stets neue Produkte anzubieten, damit sie sich bei ihren Kunden profilieren und Umsätze generieren können.

### Der feine Unterschied: die MCS-Verkaufsberater

Eine wichtige Entscheidungshilfe bei der Sortimentsauswahl bieten die kompetenten Verkaufsberater des MCS-Außendienstes. Sie unterstützen Shop-Betreiber bei der Gestaltung ihres Sortiments, indem sie die Betreiber betreuen und regelmäßig beraten. So tragen sie einen wichtigen Teil dazu bei, das Shop-Geschäft zu optimieren.

### Unterstützende Technik

Gerade für den mittelständischen Tankstellenmarkt sind optimierte Prozesse und ein effizientes Informationswesen von Bedeutung. Daher bieten die MCS-Großhandlungen ihren Kunden selbstverständlich auch hier Unterstützung. Anbindungen an die Kassen-

Nationales Convenience-Netzwerk mit regionaler Kompetenz



Persönliche Beratung auf Augenhöhe

systeme, beispielsweise aus dem Hause huth, ermöglichen den reibungslosen Datenaustausch vom automatisierten Stammdatenabgleich über die Bestellung bis hin zum digitalen Lieferschein. Damit hat der Tankstellenbetreiber mehr Zeit für das Wichtigste: seine Kunden.

### Hilfe für mehr Umsatz

Auch beim Abverkauf lässt die MCS ihre Kunden nicht im Stich. Werbemittel und Verkaufshilfen forcieren den Umschlag im Regal. Neben den inzwischen etablierten Aktionsplakaten oder der Aktionsbox für die Kasse bietet die MCS „das Quäntchen mehr“ zur Unterstützung im Abverkauf: Der einzigartige Top-Kunden-Club

bietet eine Reihe von Zusatzleistungen für die Kunden. Dazu gehört beispielsweise die MCS-Akademie, die die Shop-Betreiber zum Thema „Aktives Verkaufen“ oder „Backshop“ unterstützt. Als Besonderheit in diesem Zusammenhang gilt die virtuelle Akademie. Sogenannte Tutorials oder Lernvideos unterstützen die Shop-Betreiber zu unterschiedlichen Themen. So kann der MCS-Kunde unter [www.mcs.eu/akademie](http://www.mcs.eu/akademie) nicht nur Filme rund um den Backshop beispielsweise für die „Produktion“ eines Westernsnacks abrufen, sondern gleich noch die passenden Werbemittel herunterladen. Zusätzlich geben die Filme wichtige Hinweise zu den Basics im Backshop und klären u. a. die Frage „Wie schneide ich ein Brötchen richtig auf?“ All das kann dann direkt im Backshop über Tablet-Computer oder sogar Smartphone gezeigt und nachgemacht werden.

■ MCS



Nur ein kleiner Teil der umfangreichen Convenience-Sortimente – immer lieferbar!

# Vielseitigkeit in kompromissloser Qualität

## Eiskalte Köstlichkeiten für 2014

Egal ob der Impuls durch Sonne, Eisstapel oder Eistruhe ausgelöst wird, Impulseis macht spontanen Eisgenuss erst möglich. Auch 2014 gibt es in diesem Segment wieder innovative und leckere Eisneuheiten von Mövenpick und Nestlé Schölller, die jedes Herz zum Schmelzen bringen und das Unternehmen zu einem leistungsstarken und zuverlässigen Partner für den Außenmarkt machen.



amerikanische Backwaren wie Cookies und Brownies besonders gefragt sind. Zudem ist derzeit kein vergleichbares Wettbewerbsprodukt auf dem Markt und das Brownie-Sandwich hat beste Chancen zum Erfolgsprodukt zu avancieren. Maxibon Brownie ist maximaler Keks-Eisgenuss für neue, trendige Mövenpick Range.

### Mit MÖ by Mövenpick Wachstumssegmente erobern

Mit einer neuen, trendigen Range und raffinierten Genuss-Highlights will die Premiemarkte Marke Mövenpick 2014 das Wachstumssegment Tubs erobern. Diesem Segment will Mövenpick mit seinem brandneuen Produktkonzept noch mehr Dynamik verleihen. Es heißt MÖ by Mövenpick und steht für reichhaltige Eiscreme mit intensiver Sauce und leckeren Stückchen. Diese moderne Interpretation der Marke Mövenpick überzeugt mit seiner raffinierten Vielschichtigkeit. Gerade moderne Eisgenießer (30 bis 49 Jahre) schätzen diesen unkomplizierten Premiumgenuss – alleine oder gemeinsam mit Freunden.

### Waffeltüte Chocolat Creation

Was wäre ein Impulseisortiment ohne die köstlichen Mövenpick Cones? Knusprige Waffeltüten, appetitlich befüllt mit cremigem Premium-Eis in verführerischen Geschmacksrichtungen – ein perfektes Impulsprodukt für Genussmenschen! Mit einer Neuheit in der Range Chocolat Creation will Mövenpick seine Marktführerschaft im Tüteneisbereich ab Januar 2014 weiter ausbauen: Caramel Chocolat heißt die Neukreation aus intensivem Karamelleis und feinem Vanilleeis, kombiniert mit knackigen Schokoladenschichten und Karamellsauce. Das sind 110 ml Genuss in einer knusprigen Waffeltüte. Durch die attraktive Verstrudelung der beiden Eissorten hebt sich die Optik deutlich von anderen Waffeltüten-Produkten ab.

### MÖ by Mövenpick mit Drive ins Tubs-Segment

Vor dem Launch wurden verschiedene Sorten bei Verbraucherbefragungen getestet. Gewinner dieses „Geschmacks-Castings“ sind die vier besonderen Kreationen Vanille karamellisierte Mandel, Choco Tarte, Himbeer Biscuit und Tiramisu, die ab März 2014 in 440-ml-Bechern in das Wachstumssegment der Tubs einziehen werden.

### Dieser Eissnack hat's in sich: Maxibon Brownie

Snacking ist ein Phänomen unserer Zeit. Das kleine Essen zwischendurch und unterwegs gehört mittlerweile in vielen Food-Bereichen zum Alltag. Im Impulseisortiment von Nestlé Schölller wird dieser Trend durch Produkte wie die Eishäppchen Pops im praktischen Unterwegsbecher, durch das Eiskonfekt 10 for two im wiederverschließbaren Schächtelchen und durch den Klassiker Big Sandwich bedient.

Ab 2014 wird das „Impuls-Snacking“-Angebot durch ein weiteres Highlight vervollständigt: Maxibon Brownie (120 ml) bietet den Eisfans mit seiner Kombination von Bourbon Vanilleeis mit Schokosauce und kakaohaltigen Keksen mit Vollmilch und weißer Schokolade maximalen Genuss für zwischendurch.

Maxibon Brownie spricht die jüngere Zielgruppe an, bei der



# Chocolat Creation



## Neue Range sorgt für Aufsehen in der Truhe

Das Design der Range vermittelt auf den ersten Blick die Wertigkeit des Produktkonzepts und ist dabei gleichzeitig jünger und dynamischer. Der gesamte Auftritt der neuen Range erhielt in Marktforschungstests Bestnoten und erzielte sogar höhere Erinnerungswerte als bereits etablierte Eismarken des Tub-Segments.

■ Nestlé



Der nächste TANKSTOP – das eft-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand – erscheint am 15.04.2014. 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.tankstop-magazin.de](http://www.tankstop-magazin.de) können Sie in vorherigen Ausgaben des TANKSTOP blättern, Texte nachlesen und Termine nachschlagen.

**bft** **KUTTENKEULER**  
LUBRICANTS

Qualität die überzeugt

MADE IN GERMANY Premium Motorenöle neuester Generation

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

Kuttenkeuler Mineralölhandels- und Tankstellenbetriebs GmbH Dieselstraße 10 D-50996 Köln  
Telefon +49 (0) 2236 96203-0 e-mail [vertrieb.schmierstoffe@kuttenkeuler.com](mailto:vertrieb.schmierstoffe@kuttenkeuler.com)  
Telefax +49 (0) 2236 96203-27 e-mail [vertrieb.treibstoffe@kuttenkeuler.com](mailto:vertrieb.treibstoffe@kuttenkeuler.com)

**Ab sofort:**  
Die aktuellen eft-Aktionen

# 40 Jahre eft

40 Jahre Dienstleistung für Tankstellen

## Frühjahrsputz an der Plakatwand

Mit neuen Tankstellen-Plakaten auf Kundenfang

Bekennen Sie Farbe und hängen Sie das neue Saisonplakat an Ihrer Tankstelle oder Waschstraße auf. Passend zur Jahreszeit bietet die Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen mbH (eft) je ein Motiv für jede Jahreszeit. Dieses Jahr lockt das blonde Tankstellen-Girl Christine Ihre Kunden in die Station.

Fehlt Ihnen noch der passende Rahmen, bietet die eft entsprechende Plakatträger oder Wandrahmen in den Formaten DIN A0 und DIN A00 an.

Pünktlich zum jeweils kalendarischen Saisonstart werden die Plakate von der eft ausgeliefert. Ordern Sie gleich die Jahresserie oder das einzelne Plakat per beiliegendem Bestellformular, per Klick unter [www.eft-service.de/online-shop](http://www.eft-service.de/online-shop), Stichwort AUSSENWERBUNG / WERBEPLAKATE oder einfach per Telefon unter 0228-910 29-0.



Einfach zu finden, die aktuellen Plakate unter:  
[www.eft-service.de](http://www.eft-service.de)



## Ganz aktuell

### Rabatt im Online-Shop

Fahnen sind das weithin sichtbare „Aushängeschild“ Ihrer Tankstelle. Wind und Wetter hinterlassen ihre Spuren. Besonders jetzt nach dem Winter sollten Sie Ihre Tankstelle in frischem Frühlings-Outfit präsentieren.

Neue Fahnen in strahlenden Farben sind echte Hingucker. Greifen Sie jetzt im Februar und März im eft-Onlineshop zu. Hier erhalten Sie auf ausgewählte Flaggen einen Rabatt von - 15 Prozent.

Im Angebot sind:

Hissflaggen

- im bft-Design
- im neutralen Design
- und die bft-Autowäsche-Flagge

Bestellen können Sie bequem im Online-Shop unter [www.eft-service.de/online-shop](http://www.eft-service.de/online-shop) oder per direktem Draht bei der Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen per Telefon unter 0228-91029-10, per Fax 0228-91029-29 oder per Mail an [info@eft-service.de](mailto:info@eft-service.de)

## bft-Öle in kleinen Mengen lieferbar

Handlich, praktisch und ohne Lagerbedarf: 16 verschiedene bft-Öle „Formula“ im kleinen 12x1-Liter-Gebinde, sortenrein verpackt bei gleich günstigem Preis\*.

Der handliche Karton mit dem 12x1-Liter-Gebinde kann bequem über den Onlineshop der eft bestellt werden: [www.eft-service.de/online-shop](http://www.eft-service.de/online-shop). Innerhalb von 48 Stunden erfolgt die Anlieferung.

\*zuzüglich Verpackung und Versand

Weitere Informationen:

Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen

Frank Feldmann

Telefon: 0228-91029-0

[frank.feldmann@eft-service.de](mailto:frank.feldmann@eft-service.de)



Hier finden Sie alle Angebote zu unseren aktuellen Aktionen

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

# EDNA präsentiert „Hot Sandwich Konzept“ für Tankstellen

Ein gutes Sandwich ist mehr als nur ein belegtes Brötchen. Aus einer Kombination mit tollen Backwaren, Rohkost, Herzhaftem, Dips und Saucen entstehen leckere Sandwiches, die eine Hauptmahlzeit häufig ersetzen. Entdecken auch Sie den stark wachsenden Trend „Take-away“ im Tankstellen-Bereich und profitieren Sie von unserem langjährigen Know-how. Mit dem neuen EDNA Konzept „Hot Sandwich“ bieten wir Tankstellen wertvolle Tipps und innovative Ideen für mehr Umsatz!

Das Konzept bietet den Anwendern entscheidende Vorteile:

- Zeit und Geld sparen: – Sie verwenden Backwaren, die vorher nicht gebacken werden.

- Arbeitsprozesse optimieren: Ihre Mitarbeiter können die Sandwiches in ruhigen Zeiten fertig belegen und bereitstellen.
- Warenausschuss vermeiden: Die fertig belegten Sandwiches sind je nach Belag bis zu zwei Tagen gekühlt haltbar
- Schnell für Ihre Kunden: Nach der Bestellung kurz in den Kontaktgrill, tosten und servieren.

Und so einfach geht es:

Lassen Sie unsere speziellen Backwaren für ca. 60-90 Minuten auftauen – ganz ohne Backen. Oder – Sie legen die Backwaren einfach über Nacht in den Kühlschrank.



- Bestreichen Sie die beiden Seiten der Sandwich-Brötchen mit einem Brotaufstrich wie Frischkäse oder Quark.
- Belegen Sie anschließend die Unterseite wahlweise mit z. B. Mozzarella oder klassisch mit Aufschnitt wie Schinken oder Salami.
- Darauf legen Sie z. B. Tomaten oder knackiges Gemüse wie beispielsweise Paprika und ergänzen das Sandwich abschließend mit einer dekorativen Salatvariation.
- Deko-Elemente, wie z. B. frische Kräuter, schaffen zusätzliche Anreize.



- Legen Sie besonderen Wert auf eine klar definierte Warenauslage, in der die vorbereiteten Sandwiches übersichtlich und strukturiert, z. B. durch Thekenaufsteller\* präsentiert werden.
- Getreu dem Motto „das Auge isst mit“ schaffen Sie zusätzliche Anreize, indem Sie beispielsweise durch Snackwellen\* den Belag in Richtung Ihrer Kunden zeigen lassen.
- Fertig belegte Sandwiches sind in der Kühlung bis zu zwei Tage haltbar und reduzieren somit den Warenausschuss erheblich.

# 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 ♦ Tel.: (02 11) 90 57 - 485



## 3 TOASTEN



- Nach Bedarf nehmen Sie das in der Auslage gekühlte Sandwich und toasten es mit einem Kontaktgrill\* direkt am Point of Sale.
- Sie erzielen die besten Ergebnisse, wenn Sie Ihr Sandwich bei 230°C für 2-3 Minuten antoasten.
- Somit ist das Sandwich außen knusprig kross und innen dennoch knackig frisch. Durch die Grillstreifen hat Ihr Produkt eine individuelle Charakterisierung und verschafft Ihnen ein Alleinstellungsmerkmal.

## 4 VERPACKEN



- Abschließend portionieren Sie das warme Sandwich nach den gewünschten Größen und servieren es Ihrem Kunden.

Oder:

- Sie verpacken es in geeignetes Verpackungsmaterial\* für Ihren Kunden zum mitnehmen und dem Verzehr für unterwegs.

\* in EDNA's Service-Welt erhältlich –  
alles aus einer Hand von EDNA

### Weitere Vorteile des Hot-Sandwich-Konzeptes für Tankstellen

- Durch die Erweiterung im Angebot Abgrenzung gegenüber Ihrer Konkurrenz
- Größere Gewinnspannen durch warme Sandwiches im Angebot
- Transparenter Rohstoffeinsatz mit einfachsten Zutaten
- Einfache und schnelle Vorbereitung durch dokumentierte Arbeitsschritte
- Kostenlose Mitarbeiter-Schulungen durch EDNA Außendienst Mitarbeiter für Ihre optimierten Arbeitsabläufe
- Gleichbleibend hohe Qualität
- Geringer Personalaufwand
- Minimaler Geräteeinsatz (Backofen, Kontaktgrill)
- Rasche Zubereitung am Point of Sale
- Vielfältige Zubereitungsvariationen
- Geringes Ausschussrisiko

### Die Top Produkte für Hot Sandwich von EDNA

Eines der Top Produkte im EDNA Snack- und Hot-Sandwich Sortiment ist das geschnittene Panini mit Sesam und Nigellasaat (Art. 900). Das beliebte italienische Sandwichprodukt ist hergestellt nach Originalrezeptur. Das kleine Brot aus Weizenmehl und Hefe wird abgerundet mit einem Dekor aus Sesam und Nigellasaat. Lecker belegt und dann kurz in den Kontaktgrill geben, fertig ist ein leckerer, warmer Sandwich-Snack.

Ein Top Seller im EDNA Sortiment! Allseits beliebt und vielseitig verwendbar ist die Focacciaplatte mit Rosmarin (Art. 1308) von EDNA für Sandwiches. Die Focacciaplatte ist der Renner im italienischen Sandwich-Bereich. Das native Olivenöl im Teig sorgt für einen saftigen Geschmack. Eine feine Gewürznote erhält die

Focacciaplatte durch das Verfeinern mit Rosmarin. Durch verschiedene Belege und Aufstriche zaubern Sie im Handumdrehen feine Snacks als Zwischenmahlzeit.

Ideal für die Sandwichzubereitung eignet sich das Farmerbaguette von EDNA (Art. 1587). Das rustikale, mediterrane Weizenbrot besticht durch seine goldbraune, rösche Kruste und der lockeren Krume. Das 290 Gramm Baguette einfach auftauen, vorbereiten mit verschiedenen Belägen, danach gleich auf die gewünschte Längen schneiden, in der Auslage kühl stellen. Fertig ist ein krosses und warmes Sandwich, wenn es noch für 2-3 Minuten im Kontaktgrill gegeben wird. Was gibt es besseres für seine Kunden?

„EDNA International bietet nun die Komplettlösung. Wir bieten ab sofort unsere Sandwich-Backwaren auch mit Längenangaben. Die Längenangaben erleichtern Ihnen den Einkauf und die Kalkulation. Die Auslagen können modern, optisch, symmetrisch Ihren Kunden präsentiert werden. Ihre Kunden wiederum sehen auf einen Blick die verschiedenen Längen, vergleichen dazu die verschiedenen Angebote im Belag und gewinnen schnell einen Überblick. Der Kunde kann das Angebot, die Variationen und den Preis einfacher vergleichen und dementsprechend für sich auswählen. Zusätzlich bieten wir selbstverständlich das Passende „drum herum“. In EDNA's Service-Welt finden Sie abgestimmt auf die Längen viele Auslagen, Geräte und natürlich auch das richtige Verpackungsmaterial. Zusätzlich erhalten Sie bei EDNA das passende Werbematerial für Ihre Auszeichnung und Präsentation, sowie eine Vielzahl an Sandwich-Rezepten kostenlos im EDNA Webshop unter [www.edna.de](http://www.edna.de)

■ EDNA





## Steigern Sie Ihre Kundenfrequenz.

Ergänzen Sie Ihr Geschäft und eröffnen Sie einen DPD PaketShop.

Nutzen Sie Ihre Chance: Gewinnen Sie mit DPD neue Kunden und erhöhen Sie Ihren Umsatz ohne großen Mehraufwand. Dank unserer neuen Services und unserer jährlich steigenden Paketmenge verdienen Sie mit jedem einzelnen Paket.

Möchten Sie mehr über die DPD PaketShops erfahren?  
Dann kontaktieren Sie uns. Wir beraten Sie gerne!

**01802 580 188** (0,06 €/Anruf aus dem Festnetz, Mobilfunk max. 0,42 €/Min.)

**E-Mail: [servicecenter-paketshop@dpd.de](mailto:servicecenter-paketshop@dpd.de)**



# Sicher ist sicher

## Wie Sie sich vor Betrugsversuchen schützen können.

Das Lekkerland „e-va“-Sortiment umfasst eine breite Auswahl an unterschiedlichen Aufladeguthaben, SIM-, Bezahl- und Geschenkkarten. e-va Produkte sind an den rund 20.000 e-va Terminals, die deutschlandweit bei Lekkerland-Kunden aufgestellt sind, erhältlich. Endverbraucher können hier entweder bereits aufgeladene Geschenk- oder Bezahlkarten kaufen oder einen Kassenbeleg mit einem Guthaben als PIN oder Zahlencode erwerben.

Das Produkt „paysafecard“ bietet beispielsweise eine zuverlässige Bezahlmethode für Einkäufe im Internet. Wie jedes Zahlungsmittel sind auch diese beiden Karten manchmal Ziel von Betrugsversuchen. Wichtig ist hier vor allem der sorgsame Umgang mit dem PIN-Code der Produkte.

Denn er ist so wertvoll wie bares Geld. Wer auch immer diesen PIN kennt, kann ihn auf der Stelle einlösen.

Lekkerland rät Ihnen deshalb zu Wachsamkeit. Die kriminelle Masche erfolgt oftmals telefonisch. Dabei stellen sich vermeintliche Betrüger als Lekkerland-Mitarbeiter vor, die ein Update des „e-va“-Terminals durchführen müssen. Dazu lassen sie den Shop-Mitarbeiter einen oder mehrere „paysafecard“-Voucher ausdrucken. Dann fordern die Betrüger ihn zur Herausgabe der Codes auf. Doch diese dürfen ohne Bezahlung niemals ausgehändigt werden!

Lekkerland warnt Sie deshalb eindringlich vor den Betrügern: Weder paysafecard noch Lekkerland-Mitarbeiter würden jemals PINs

am Telefon verlangen. Geben Sie niemals einen PIN-Code ohne Bezahlung heraus – egal ob persönlich, am Telefon oder per E-Mail. Das gilt auch für einzelne Ziffern des PIN-Codes. Wurde dennoch ein PIN-Code ohne Bezahlung ausgehändigt, lassen Sie diesen auf der Stelle sperren.

Rufen Sie im Falle eines Betruges direkt die paysafecard 24h-Hotline unter 00800/07297233 an. Die jeweiligen PINs können dann gegebenenfalls noch gesperrt werden. Sofortige Hilfe leistet auch die „e-va“-Hotline unter 02234-1821 420 (Mo.-Do. 07:30 bis 16:30 Uhr, Fr. 07:30 bis 14:30 Uhr).

■ Lekkerland



# Attraktive Cigarillo-Aktion speziell für bft-Tankstellen

## Rillos Sweets: Sooo vanillig!

Noch mehr Süße, noch mehr Vanille und richtig modern! Die Cigarrenmanufaktur Villiger möchte ihre neu erschienene Cigarillo-Sorte „Rillos Sweets“ schnell unter Tabakgenießern bekannt machen und startet deshalb eine attraktive Partneraktion speziell für bft-Tankstellen: Sechs Wochen lang gibt Villiger ab sofort allen bft-Tankstellen 20 Prozent Naturalrabatt auf „Rillos“-Schütten mit 200 Packungen und „Rillos“-Displays mit 60 Packungen.

Ohne Filter, mit einem intensiven Vanillearoma und einer ordentlichen Portion Süße treffen die neuen Cigarillos genau den Geschmack der Genießer von heute. Cigarillos, in denen sich das Aroma des Tabaks mit Süße mischt, sind derzeit der Renner. Oft ist jedoch nur der Filter des Cigarillos gesüßt. Deshalb setzt Villiger bei den „Rillos Sweets“ noch einen drauf und verwöhnt die Fans von Süße und Aroma mit einem filterlosen Cigarillo, bei dem die gesamte Tabakeinlage gesüßt ist.

Außerdem treten die „Rillos Sweets“ den Beweis an, dass Tabakspaß nicht teuer sein muss: Die Packung mit fünf „Rillos Sweets“ kostet nur 1 Euro – ein echter Mitnahmeartikel an Tankstellen also, der auffallend präsentiert werden darf.

Ein solcher Blickfang ist die schlanke, moderne Schütte im „Rillos Sweets“-Design, die Villiger bei einer Bestellung von mindestens 200 Packungen „Rillos Sweets“ als optimale Präsentationsplattform mitliefert. Die gleiche attraktive Form hat das „Rillos Sweets“-Thekendisplay, das es bei einer Bestellmenge von mindestens 60 Packungen dazu gibt.

Diese beiden speziellen Angebote der Tankstellen-Aktion können ab sofort hier bestellt werden. Schnell zu sein lohnt sich: Die ersten 10 Besteller beschenkt Villiger mit einem Überraschungs- Genuss-Paket aus dem Schwarzwald!

Bestell-Hotline: +49 7741 607 250  
Fax: +49 7741 607 243  
E-Mail: [telefonverkauf@villiger.de](mailto:telefonverkauf@villiger.de)

### Adresse:

Villiger Söhne GmbH  
Telefonverkauf  
Schwarzenbergstr. 3-7  
79761 Waldshut-Tiengen

### Weitere Auskünfte:

Villiger Söhne GmbH  
Marketingabteilung  
Schwarzenbergstraße 3-7  
79761 Waldshut-Tiengen  
Deutschland

Tel. +49 7741 607 0  
Fax. +49 7741 607 249  
[info@villiger.de](mailto:info@villiger.de)  
[www.villiger.de](http://www.villiger.de)  
[www.villiger-tailor-made.com](http://www.villiger-tailor-made.com)



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.

## Gewusst wo!

### Termine – Schulungen – Weiterbildungen

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

- **16. – 20.02.2014**  
EuroCIS Computerinformationssysteme und Sicherheitstechnologie im Handel  
Messe Düsseldorf GmbH  
Stockumer Kirchstraße 61  
40474 Düsseldorf
- **18. – 19.02.2014**  
Handel und Wandel in Tankstellen und Convenience-Shops  
Kameha Grand Hotel Bonn  
Am Bonner Bogen 1  
53227 Bonn  
[www.handelsblatt-tankstellen.de](http://www.handelsblatt-tankstellen.de)
- **14. – 19.03.2014**  
Internorga  
Messeplatz 1  
20357 Hamburg  
[www.internorga.com](http://www.internorga.com)
- **14. – 17.04.2014**  
Automotive Trade Show 2014  
Jaarbeurs Utrecht  
Jaarbeursplein 6  
3521 AL Utrecht / Niederlande  
[www.automotivetradeshows.eu](http://www.automotivetradeshows.eu)
- **05. – 9.05.2014**  
IFAT – Weltleitmesse für Wasser-, Abwasser-, Abfall- und Rohstoffwirtschaft  
Messe München GmbH  
Messegelände  
81823 München  
[www.ifat.de](http://www.ifat.de)
- **19. – 20.05.2014**  
Autowaschkongress 2014  
Hotel La Strada  
Raiffeisenstraße 10  
34121 Kassel  
[www.btg-minden.de](http://www.btg-minden.de)
- **31.05. – 04.06.2014**  
AMITEC – Werkstatt, Teile, Service  
Leipziger Messe GmbH  
04356 Leipzig  
[www.amitec-leipzig.de](http://www.amitec-leipzig.de)
- **16. – 20.09.2014**  
Automechanika  
Leipziger Messe GmbH  
Messe Frankfurt Exhibition GmbH  
Ludwig-Erhard-Anlage 1  
60327 Frankfurt am Main  
[www.automechanika.messefrankfurt.com](http://www.automechanika.messefrankfurt.com)

#### 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)

## FÜHRUNGSKRÄFTE, MITARBEITER & KUNDE

### bft-Akademie –

Ein Produkt des Bundesverbandes Freier Tankstellen e.V.

Seminare, Training und Coaching für den Tankstellenmittelstand – denn die Tankstelle ist kein Studienfach. Die Tankstelle ist Praxis.

- EMF-1 Erfolgreiche Mitarbeiterführung; Seminarorte: Berlin, Bonn, Hamburg, Kassel, München, Osnabrück, Recklinghausen, Würzburg
- ATS-1 Abscheider, Seminarorte: Berlin, Hannover, Kassel, Nürnberg, Osnabrück, Recklinghausen, Ulm
- EEO-1 Energieeffizienz (ohne Invest); Seminarorte: München, Würzburg
- EEO-1 Energieeffizienz (mit Neu-Invest); Seminarort: München
- UDE-1 Unternehmerisch denken; Seminarorte: Berlin, Bonn, Hannover, Kassel, München, Nürnberg, Osnabrück, Recklinghausen, Ulm
- PEK-1 Persönlichkeit & Kommunikation; Seminarorte: Berlin, Bonn, Remagen, Hamburg, Hannover, Kassel, München, Osnabrück, Ulm

Alle Termine und weiterführende Informationen unter [www.bft-akademie.de](http://www.bft-akademie.de)

### 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: 14. – 15.05.14

#### Zertifizierter Einkaufsmanager

Ansprechpartner: Simon Birbacher,

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

Termine: 19. – 21.05.14, 30.06. – 02.07.14, 29.09. – 01.10.14

#### Inventurdifferenzen vermeiden

Ansprechpartner: Simon Birbacher,

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

Termin: 18. – 19.03.14

#### Jahresabschlussanalyse

Ansprechpartner: Simon Birbacher,

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

Termin: 31.03. – 01.04.14, 24.09. – 25.09.14

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

## 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

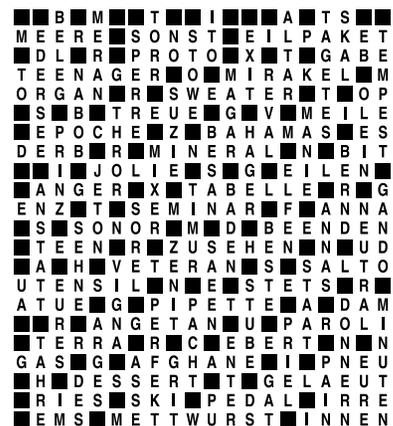
- Inhalte: Nachfüllölpotenzial, Aufgaben Motorenöl, Bedeutung des Viskositätsangaben, Fragen + Antworten im Verkaufsgespräch, Verkaufsargumente

Mehr Informationen unter [oliver.hinze@exxonmobil.com](mailto:oliver.hinze@exxonmobil.com)



# 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 20.03.2014.

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



Unser aktueller Gewinn:  
Wohin Sie auch gehen,  
einzigartiger Sound „for to go“.

**Was Sie jetzt noch tun müssen?  
Einfach mitmachen.**

Mit Musik geht alles besser. Deshalb verlost der TANKSTOP jetzt den Boomblaster RV-NB50 von JVC. Musikgenuss und Sound der Extraklasse: MP3/WMA-kompatibles CD-System im legendären „Boomblaster-Design“ mit zwei integrierten Super-Tieftönern für satten Klang und tiefe Bässe, iPod®-Anschluss und USB Host.

- Gesamtausgangsleistung: 40 W, iPod Dock mit verriegelbarer Klappe
- Zwei 13 cm Super-Tieftöner mit einstellbaren Bass-Pegeln
- 4 integrierte Verstärker, MP3/WMA-Wiedergabe
- 4 voreingestellte Sound-Modi (Presets), Schultergurt
- Kopfhöreranschluss, Betrieb mit Batterien

## 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.

# Ein Muss für Ihre Truhe:

MÖVENPICK  
So kann Eis sein

## Umsatzstarker Karamellgenuss!

- Ohne künstliche Farbstoffe und Aromen.
- Spricht eine breite Zielgruppe an.

NEU

CARAMEL  
CHOCOLAT



ZAUBERT  
EIN LÄCHELN



NEU

## MIT KEKSGENUSS ZUM UMSATZPLUS!

- Snacking liegt voll im Trend!
- Maximaler Brownie-Keksgenuss für unterwegs!

Jetzt bestellen unter 0800-101 54 21 oder in unserem Webshop!

Art.-Nr.	Artikelbezeichnung	VE
12232802	MÖVENPICK Chocolat Creation Caramel Chocolat	16 x 110 ml
12237658	NESTLÉ SCHÖLLER MAXIBON Brownie	24 x 120 ml



**SCHÖLLERDIRECT**  
Das Plus am Genuss.

Nestlé Schöller GmbH · www.schoeller-direct.de  
Bucher Straße 137 · 90419 Nürnberg · Tel. 0911/938-0