

TANK STOP

Das efit-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand

Ausgabe 05 | 2015



Titelthema

Männer kaufen bequem –
Frauen praktisch

Shopnews

Weihnachtsgeschäft an Tankstellen
frühzeitig vorbereiten

Inside

Neue Zapfsäulenaufkleber –
passend für vier Herstellerfabrikate

Geschmack zeigt Wirkung. Em-eukal® Gummidrops

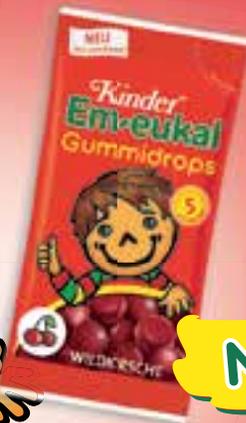
NEU



Mit wertvollen ätherischen Ölen.
Ein wohltuender Genuss.

Besonders praktisch für unterwegs:
der wiederverschließbare Beutel.

Lecker und einfach mmh ... Kinder Em-eukal® Gummidrops



NEU

Mit dem beliebten, leckeren
Wildkirschgeschmack.

Einfach zum Wegnaschen:
herrlich fruchtig, mit 5 Vitaminen.

Kinder
Em-eukal®
www.kinder-em-eukal.de

Em-eukal®
www.em-eukal.de



All überall auf den Tannenzweigen ...

Nein, wir haben uns nicht im Datum vertan. Es ist Herbst, wie der Blick aus dem Fenster klar erkennen lässt. Aber, Weihnachten steht unwiderruflich bevor. Auch an Ihrer Tankstelle. Und falls Sie der Meinung sind, dass das Weihnachtsgeschäft nichts für Sie ist, dann sollten Sie dennoch einen Blick in unseren Artikel „Weihnachtsgeschäft an Tankstellen frühzeitig vorbereiten“ werfen. Der alljährliche Kaufrausch verspricht auch für Ihre Station ein lohnendes Geschäft.

Überhaupt widmen wir in dieser Ausgabe des TANKSTOP ein großes Augenmerk dem Shop und Bistro, dem größten Umsatzbringer an Tankstellen. Harald Wilhelm, Vertriebsleiter der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen, konnte vor kurzem wieder mit simplen Tipps und geringem Invest in einem Tankstellenkollegen dazu verhelfen, aus seiner veralteten Station einen modernen und ansprechenden Shop zu gestalten. Wir waren dabei und berichten live: „Shop-Optimierung: kostengünstig und schnell“.

Wussten Sie eigentlich, dass mehr als die Hälfte der Deutschen zum Einkaufen an die Tankstelle fahren? Diese Erkenntnis belegen mehrere Studien. TANKSTOP ist tief in die Untersuchungen eingestiegen und hat für Sie Interessantes über das Einkaufsverhalten und Einkaufstrends unserer

immer mobiler werdenden Gesellschaft herausgefunden. Tankstellenbetreiber tun gut daran, sich rechtzeitig auf die verändernden Gewohnheiten ihrer Kunden einzustellen – mit ihrem Angebot, den Öffnungszeiten und weiteren Zusatzleistungen. Lesen Sie mehr dazu unter „Männer kaufen bequem – Frauen praktisch“.

In unserer neuen Serie „Steuertipps“ beleuchten wir dieses Mal das Thema „Manipulation – was an Routinekontrollen durchgeführt werden sollte“. Ganz nach dem Motto: Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser. Loyalität und Vertrauen sind natürlich wichtige Voraussetzungen für ein funktionierendes Arbeitsverhältnis. Aber leider belegen Zahlen aus Stichproben, dass gerade am Kassentisch die Versuchungen recht groß und vor allem einfach sind, wenn nicht sorgsam vorgebeugt wird. TANKSTOP sagt, wie's gehen kann.

Schauen Sie selbst. Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen und Blättern.

Herzlichst Ihr

Bernd Scheiperpeter

EDITORIAL





Seite 20 – 23 | Welchen Erfolg Auszeichnungen erzielen – Tankstelle des Jahres – Pokal und Urkunde locken Kunden



Seite 24 – 25 | Weihnachtsgeschäft an Tankstellen frühzeitig vorbereiten – Wie Tankstellen vom Kaufrausch profitieren können



Seite 40 | Neue Zapfsäulenaufkleber – passend für vier Herstellerfabrikate



Seite 44 – 45 | Licht an – Action – und Schuss – Wie die neuen Plakate 2016 entstanden

Impressum

Jahrgang 3

Herausgeber und Verlag
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/leistungen/
tankstop-das-magazin

Chefredaktion
Bernd Scheiperpeter

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

Redaktion
Birgit Limbach (Bli)
Julia Pater (JP)

Anzeigenleitung
Birgit Limbach
anzeigen-tankstop@eft-service.de

Anzeigenpreisliste
Preisliste IV / Mediadaten 2015

Erscheinungsweise
6 x jährlich

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

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



Seite 28 – 30 | Das Laub beherrschen – Wie sich Tankstellenbetreiber rechtlich absichern können



Seite 50 | Weihnachtsgeld – Wer bekommt's, wer nicht?

Auflage

Druckauflage 5 400 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.

Themenübersicht

TITELTHEMA

- » Männer kaufen bequem – Frauen praktisch 6

INDUSTRIEPARTNER

- Öl: Problemloser Start oder Anruf beim Pannendienst 10
Steuertipps für Ihre Tankstelle 12
Tankstellen-Management: ITAS Vision goes mobil 14
Kühlen mit CO₂ 16
Update für den Shop: neue Angebote, mehr Umsatz 18

SHOPNEWS

- » Weihnachtsgeschäft an Tankstellen frühzeitig vorbereiten 24
Zehn Fragen – zehn Antworten zum Weihnachtsgeschäft 26
Die neue bft-Winterfashion für das Tankstellen-Team 48

REGULARIEN

- Ihre Meinung zählt / Leserbriefe
Kleinanzeige: Zu verkaufen 52
bft-akademie – Seminare und Workshops 2015 54

LEADERBOARD

- Die eft-Empfehlungslieferanten auf einen Blick 32

TANKWORT

- Das Laub beherrschen 30
Angebote und Dienstleistungen der
eft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station 34
Shop-Optimierung: kostengünstig und schnell 36
Gut genutzter Forecourt stärkt Kaufimpulse 42

INSIDE

- Welchen Erfolg Auszeichnungen erzielen 20
» Neue Zapfsäulenaufkleber – passend für vier Herstellerfabrikate 40
Licht an – Action – und Schuss 44
Zwischen Mühlenflügeln und Traktoren 46

IHR GUTES RECHT

- Weihnachtsgeld – Wer bekommt's, wer nicht? 50

AKTIONEN

- bft-Öle im 12er-Pack lieferbar 56
PWM: bft-Sonderedition exklusiv für bft-Mitglieder 56
Jetzt wird's mollig warm an der Station 57
Rasanter Ölwagen in schickem Design 58
Zellstoffrollen, Handschutzbeutel und Spender 59

TERMINE

- Termine – Schulungen – Weiterbildungen 60

KURZ VOR SCHLUSS

- Kreuzworträtsel 62

Bildnachweis:

Editorial: Birgit Limbach;
Seite 24–25 und 42–43: Bernd Fiehöfer;
Seite 36–38: Harald Wilhelm;
Seite 46–47: Sabine Bolwin;
Seite 50: ©photocrew – Fotolia.com;
Seite 60: Thorsten Frisch – shutterstock.com



Männer kaufen bequem – Frauen praktisch

Studie zum Kaufverhalten an Tankstellen-Shops



Kleinigkeit, Bequemlichkeit, lange Öffnungszeiten und Mobilität der Unterwegsversorger. Mit diesen Schlagworten lassen sich die Ergebnisse von zwei aktuellen Studien zum Thema „Wie shoppt Deutschland“ in Bezug auf Tankstellen zusammenfassen.

Untersucht wurden unter anderem die Fragen, wer kauft an Tankstellen, wann wird schwerpunktmäßig eingekauft und welche Produkte stehen in der Gunst der Verbraucher hoch oben auf der Liste?

Mehr als die Hälfte der Deutschen shoppt an Tankstellen

Die erste Frage beantwortet die star-Studie eindeutig: Rund 58 Prozent der Deutschen kauft an Tankstellen ein. Ein großes Potential, das sich Tankstellen-Unternehmer und -Betreiber mit gezielten Angeboten und Aktionen zu Nutze machen sollten. Bei den 18- bis 24-Jährigen sind es sogar 72 Prozent der Befragten. Die bevorzugten Einkaufszeiten liegen am Nachmittag und Abend, wobei auf den Abend mit 19 Prozent im Gegensatz zum Nachmittag mit 17 Prozent der leicht größere Anteil fällt.

Anzeige



bft-Tankstelle Clemens Tenhagen, Sonsbeck



Volles Licht bei halben Kosten

LED - das Licht der Zukunft für Ihre Tankstellenwerbung.

Lichtwerbung, Werbemasten, Beschilderung, Displays, Pylone, Transparente ...

www.neon-reinhardt.de



FIRMENGRUPPE  HERMANN BRÜCK
Düsseldorf . Essen . Münster



Aber auch der Morgen (fünf Prozent) beziehungsweise der Vormittag (sechs Prozent) wird zum schnellen Tankstopp genutzt. Hier, wie die Lekkerland-Studie Auskunft gibt, ist es vor allem die Gruppe der Pendler, die sich mit einem Heißgetränk und einem belegten Brötchen an der Station versorgt. Guter Geschmack, Frische, Qualität und gesunde Produkte wie beispielsweise Smoothies, Obst und Salate stehen dabei hoch in der Gunst der Käufer.

Immerhin kommen am späten Abend oder nachts noch acht Prozent Käufer an die Tankstelle, um letzte Einkäufe zu erledigen. Hierbei überwiegt ganz klar das jüngere Klientel der 18- bis 24-Jährigen.

Motivation von Männern und Frauen ähnlich

Beim Shoppen an der Tankstelle ist der „kleine Unterschied“ der Geschlechter nur minimal zu merken. Geht es um die Kleinigkeiten, die an Tankstellen besorgt werden, ist die Bewertung der Geschlechter mit 42 Prozent gleich. Auch die Tatsache, dass fast ausschließlich in Kombination mit Tanken im Shop gekauft wird, wird von 37 Prozent der Männer und 40 Prozent der Frauen bejaht. Die langen Öffnungszeiten schätzen 29 Prozent der Männer und 27 Prozent der Frauen. Lediglich die Bequemlichkeit beim Stöbern und bezahlen bewerten Männer mit 14 Prozent höher als Frauen mit acht Prozent. Einig sind sich beide Geschlechter, dass der wöchentliche Großeinkauf allerdings im Supermarkt erfolgt.

Große Gruppe der Unterwegsversorger

In der Convenience-Studie von Lekkerland wird auf das künftige Mobilitätsverhalten aufmerksam gemacht. Danach werden die Menschen in Zukunft immer länger reisen. Das Auto bleibt dabei das Hauptverkehrsmittel. Allerdings gewinnen öffentliche Verkehrsmittel und neue Angebote wie Car-Sharing und Fernbusse an Bedeutung, so dass künftig mehrere Verkehrsmittel kombiniert werden. Das hat zur Folge, dass damit auch die Relevanz von Verkehrsknotenpunkten zunimmt. Die große Herausforderung der Zukunft wird damit die Integration der unterschiedlichen Verkehrsmittel sein. Für Kiosk- und Tankstellen-Shop-Betreiber steigt damit die Relevanz, so die Studie, an diesen Schnittstellen ansässig zu sein und für die unterschiedlichen Mobilitätstypen das richtige Warenangebot zur richtigen Zeit im Sortiment zu haben.

Weitere Informationen dazu sowie Tipps und Tricks weiß Harald Wilhelm, Vertriebsleiter der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft) und Berater freier Tankstellen: harald.wilhelm@eft-service.de

■ eft / Bli

Unter dem Titel „So shoppt Deutschland – Einkaufen an der Tankstelle“ hat das Meinungsforschungsinstitut Yougov im Auftrag der star Tankstellen im Oktober 2014 eine repräsentative Umfrage durchgeführt. Die Convenience-Studie „Geschmackssache – Mobilitätstypen und ihre Unterwegsversorgung“ wurde im Dezember 2014 im Auftrag der Lekkerland AG & Co. KG erstellt. Beide Studien befragten über 1000 in Deutschland lebende Personen über 18 Jahren.

Anzeige

WEAT

Der Spezialist im Tankstellengeschäft

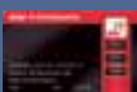
**Pricing mit Wettbewerbsautomatik
auch für die einzelne Tankstelle**

Wir sind die Spezialisten für den
bargeldlosen Zahlungsverkehr an Tankstellen

... und mehr: Preismelder (MTS) - Nassdatenverarbeitung - garantiertes Lastschriftverfahren ...

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

www.weat.de ♦ Tel.: (02 11) 90 57 - 485



Ihr Ansprechpartner bei Rückfragen:
Karsten Jaeger
Deutsche Castrol Vertriebsgesellschaft mbH
Telefon: 0406395-5436
Mobil: 0172 4009187
E-Mail: karsten.jaeger@castrol.com
www.castrol.com/de und www.castroledge.de

- » Wechsel-Intervalle beachten:
Überaltertes Öl oft zu dickflüssig
- » Wahl des Schmierstoffs:
Vollsynthese-Öle mit klaren Vorteilen
- » Weniger Reibung:
Auch Kraftstoff-Verbrauch lässt sich effektiv senken

Problemloser Start beim Pannendienst: Qualität des Motorenöls

Ein kurzes Orgeln, dann herrscht Stille: In jedem Winter werden tausende Autofahrer kalt erwischt, denn der Wagen springt nicht an. Beim Diesel gerät dann sofort der Kraftstoff in Verdacht, doch eingefrorener Diesel in der in Deutschland vorgeschriebenen Winterqualität ist nur bei extrem niedrigen Temperaturen die Ursache. Als Evergreen in der Pannenstatistik taucht immer wieder eine zu schwache Batterie auf. Ebenso wichtig wie ein intakter Stromspender sind jedoch die Wahl des richtigen Schmierstoffs und der rechtzeitige Wechsel des Motorenöls. „Frisches Öl verhindert ein Einfrieren der Motorlüftung, senkt außerdem den Energiebedarf beim Anlassen und entlastet somit die Batterie“, sagt Volker Clasen, Technik-Experte von Schmierstoff-Technologieführer Castrol und ergänzt: „Das macht im Winter oft den Unterschied zwischen einem problemlosen Start und dem Anruf beim Pannendienst aus.“

Die wichtigsten Fakten im Überblick

» Wechsel-Intervalle beachten: Die Leistungsfähigkeit von Motorenölen nimmt im Verlauf eines Wechselintervalls ab. Fremdstoffe reichern sich an und die Ölalterung führt auch zu einem Eindicken des Schmierstoffs. Besonders kritisch: Kondenswasser kann sich in der Motorlüftung ansammeln und bei Frost den Start des Aggregats unmöglich machen. Der Anlasser schafft es dann nicht mehr, die Kurbelwelle durchzudrehen. Clasen rät deshalb, die Wechsel-Intervalle genau zu beachten und speziell jetzt vor dem Start in den Winter zu frischem Öl zu greifen: „Schmierstoffe, die nicht die vom Hersteller vorgeschriebene Qualität aufweisen oder den Wechsel-Intervall überschritten haben, sind nicht winterfest.“

» Auswahl des richtigen Schmierstoffs: Klassische mineralölbasische Motorenöle entsprechen nur noch in den seltensten Fälle den Vorgaben der Hersteller. Als Faustregel gilt: Je neuer ein Aggregat ist, umso empfindlicher reagiert es auf den Einsatz qualitativ unzureichender Öle. Was im gesamten Jahr gilt, zeigt die negativen Konsequenzen vor allem im Winter. Denn im Vergleich zu vollsynthetischen Motorenölen steigern die dickflüssigen Varianten den Energiebedarf beim Kaltstart um ein Viertel. Eine ohnehin angeschlagene Batterie ist damit oft überfordert.



oder Anruf

im Winter entscheidend

Vollsynthese-Öle wie Castrol EDGE bleiben dagegen auch bei niedrigen Temperaturen dünnflüssig und damit lässt sich der Motor viel leichter in Bewegung setzen. Informationen zur jeweils aktuellen Norm und zum passenden Öl für jedes Fahrzeug halten die Autohersteller und Fachwerkstätten bereit. Alternativ dazu bietet Castrol im Internet einen Ölwegweiser an. Anhand weniger Angaben zu Fahrzeug, Baujahr und Motorisierung ermittelt der Schmierindex unter www.castrol.de das optimal geeignete und vom Hersteller freigegebene Motorenöl. Dort gibt es auch ergänzende Informationen beispielsweise zur Füllmenge und zu Bezugsquellen über eine Adresssuche. Alternativ kann auch über die Typschlüsselnummer des Fahrzeugs aus der Zulassungsbescheinigung das passende Öl identifiziert werden.

» Auswirkungen auf den Verbrauch: Im Winter steigt der Kraftstoffverbrauch abhängig von den Fahrgewohnheiten immens. „Wer fast nur Kurzstrecken absolviert, bekommt das besonders deutlich zu spüren“, sagt Clasen. Der Grund dafür liegt in der Kaltstartphase. Bei niedrigen Außentemperaturen ist das Motorenöl noch zähflüssig und die Reibung im Motor entsprechend hoch, weil Lager und bewegliche Teile noch nicht optimal mit einem Schmierfilm versorgt werden. Der Verbrauch innerhalb der ersten 30 Sekunden nach dem Start kann hochgerechnet dann 20 Liter Kraftstoff und mehr pro 100 Kilometer selbst betragen – das gilt auch für Kleinwagen. Auch hier helfen moderne Leichtlauföle. Sie bleiben selbst bei niedrigen Temperaturen dünnflüssig, sorgen für eine schnellere Durchölung und senken den Verbrauch. Im Vergleich zu Schmierstoffen mit einer höheren Viskosität verringern Leichtlauföle den Verbrauch insgesamt um bis zu vier Prozent, in der kritischen Kaltstartphase fällt die Ausbeute noch höher aus. Entsprechend amortisieren sich die Mehrkosten für ein qualitativ hochwertiges Öl oft schon innerhalb kurzer Zeit.

■ Deutsche Castrol

Tankenstellenbeleuchtung mit Mini 300 LED² –

eine effiziente und flexible Beleuchtungslösung.

- Lange Lebensdauer: ca. 70.000 Stunden (L80F10)
- höchst effizientes LEDGINE LED-Modul (bis 97 Lumen/Watt) mit verschiedenen Optiken, hoher Gleichmäßigkeit und weißem Licht für hohe Sicherheit im Verkehr
- Nutzung vorhandener Installationen, Plug & Play für schnelle Inbetriebnahme
- Zusätzliche Energieeinsparungen durch Bewegungsmelder, Tageslichtsensoren, Zeitschaltfunktion und konstante Dimmfunktion möglich
- Aluminiumdruckgussgehäuse für optimales Wärmemanagement
- Teil einer Produktfamilie, die unterschiedliche Montagearten ermöglicht



Auf Anfrage:

- Kundenindividuelle Konfiguration der Lichtregelung – bei Bedarf via Bluetooth (PC, Android-Applikation per Smartphone) selbst programmierbar

Bestellen Sie jetzt Ihre Mini 300 LED² als Ersatz für Ihre bisherige Tankstellenbeleuchtung oder kontaktieren Sie uns für ein Beratungsgespräch.

Wir beraten Sie gerne!

Telefon: 0 33 22 / 12 83 000

E-Mail: support@lichtlieferant.de ■ Fax: 0 33 22 / 12 83 - 0 29

LDBS Lichtdienst GmbH ■ Freimuthstraße 2 - 4 ■ 14612 Falkensee

LDBS LICHTDIENST

www.lichtdienst.de

www.lichtlieferant.de



CONTAX



CONTAX Schwipp & Stille
Steuerberater
Markus Stille
Feldstraße 77
44141 Dortmund
Tel: 0231 9651010
stille@contax-dortmund.de
www.contax-oil.de

Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser – auch der Tankstellenbetreiber tut gut daran, sich an diese Weisheit zu halten. Schnell sind viele Euros verloren, manchmal auch, weil sich Mitarbeiter an der Kasse vergehen. Um Ärger vorzubeugen, sollten einige Routinekontrollen in der Station regelmäßig durchgeführt werden. Markus Stille, Steuerberater und Fachmann für die Tankstellenbranche, erläutert die unterschiedlichen Bereiche, die Tankstellenbetreiber beachten sollten.

Steuertipps für Ihre Tankstelle

Heute: Manipulation – Was an Routinekontrollen durchgeführt werden sollte

Gutscheine

Oft scheint es, als würden mehr Gutscheine eingelöst werden als tatsächlich verkauft wurden. Dies kommt daher, dass das Geld für einen verkauften Gutschein nicht ordnungsgemäß in der Kasse erfasst wird. Durch einen kleinen Trick kann solch ein Betrug vermieden werden. Der Gutschein sollte für den Kunden grundsätzlich nur mit einem Kassenbeleg gültig sein. Den Beleg einfach an den eigentlichen Gutschein heften – fertig. Zusätzliche Sicherheit gibt ein händisch geführtes Gutscheinebuch. Dabei wird jedem Gutschein eine Nummer zugeordnet, die neben dem Datum und Geldwert eingetragen wird. Wird der Gutschein eingelöst, können Wert und Nummer kontrolliert werden. Mit einem beigefügten Kassenbeleg wird eine doppelte Absicherung vor Manipulation erreicht. Sichere, moderne Lösungen sind Gutscheinkarten, die mit dem gewünschten Betrag aufgeladen werden oder eine Gutscheinvertwaltung über das Kassensystem, bei der für den Gutschein ein spezieller Barcode generiert wird.

Telefonkarten und Wertkarten

Auch bei Telefon- und Wertkarten ist Vorsicht geboten. Denn die Aufladecodes werden über ein eigenes Terminal generiert und erst anschließend in die Kasse eingegeben. Dementsprechend sollte jeden Abend kontrolliert werden, ob die Umsätze laut Terminal mit den Umsätzen laut Kasse übereinstimmen. Um die Manipulationen zu erschweren sind Kassensystemhersteller derzeit dabei, das Terminal für die Telefon- und Wertkarten in das Kassensystem zu integrieren. Betrugsfälle mit Telefonkarten sind vor allem ein Problem der letzten Zeit geworden. Auch geben sich skrupellose Personen am Telefon als Mitarbeiter einer Wartungsfirma aus und üben trickreich Druck auf Tankstellenmitarbeiter aus. Diese generieren schließlich entsprechende Codes und geben diese an die Betrüger heraus. Auf diese Weise wurden bereits große Beträge ergaunert. Deshalb sollten hier die Mitarbeiter regelmäßig an das richtige Verhalten erinnert werden.

Autowaschanlagen

Ähnlich zu den Telefonkarten verhält es sich mit dem Verkauf von Wäschen. Kauft ein Kunde eine Autowäsche, bekommt er einen Zahlencode oder eine Codekarte für die Waschanlage ausgehändigt. Auch hier wird diese meist nicht über die Kasse sondern über ein Terminal erstellt, also über ein System, das neben der Kasse läuft. Betrug ist hier ein leichtes Spiel. Deswegen muss auch hier am Ende des Tages kontrolliert werden, wie viele Wäschen verkauft und gebucht wurden.

bft

KUTTENKEULER
LUBRICANTS

Qualität die überzeugt

MADE IN GERMANY

Premium Scheiben- und Kühlerfrostschutz

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

www.kuttenkeuler.de

Anzeige

Stornos und Warenrücknahme

Schnell passiert: Der Kunde nennt beim Bezahlen ein falsche Tanksäulennummer oder irrt sich bei der Zigarettenmarke. Folglich führt der Stationsmitarbeiter einen Storno durch. Diesen kann der Mitarbeiter aber auch durchführen, wenn kein Kunde etwas umtauschen möchte und sich somit das Geld in den eigenen Geldbeutel stecken. Denn auf der Tagesabrechnung ist der Stornobetrag damit nicht in der Bargeldsumme enthalten. Das heißt, dass die Anzahl der Vorgänge, die zu einem Storno führen, so gering wie möglich gehalten werden sollten und alle Stornos bzw. Warenrücknahmen am Abend kontrolliert werden müssen. Durch betrügerisch herbeigeführte Stornierungen können nicht nur hohe Verluste für den Betreiber entstehen, sie können auch zu Schwierigkeiten mit dem Finanzamt führen. Denn häufige Stornos könnten den Anschein erwecken, Einnahmen nicht versteuern zu wollen.

Stationskunden

Sogenannte Stationskunden, die ein bis zwei Mal im Monat eine Rechnung der Tankstelle bekommen, bieten ebenfalls eine Gelegenheit zur Manipulation. Zahlt zum Beispiel ein Kunde in Bar, hat der Mitarbeiter die Möglichkeit, den Betrag zusätzlich auf die Rechnung eines Stationskunden zu buchen. Den Barbetrag könnte sich der Mitarbeiter also einstecken. Bei Rechnungserstellung läuft er natürlich Gefahr entdeckt zu werden, da dem Kunden dann eine zu hohe Rechnung zugestellt wird. Hat der Mitarbeiter allerdings Zugriff auf die Verwaltung der Stationskunden, kann er die Beträge einfach wieder aus der Kundenverwaltung entfernen. So fällt der Betrug nicht über eine falsche Rechnung auf. Um diesem geschickten Vorgehen auf die Schliche zu kommen, muss mit dem Rechnungslauf abgeglichen werden, was auf den Kunden verbucht wurde und was im Monatsabschluss als Betrag für Stationskunden erfasst wurde. Dabei vorliegende Differenzen weisen auf eine Manipulation hin. Falls an der Station umsetzbar, ist eine Flottenkarte eine gute Lösung, um Betrug auf diese Weise zu verhindern.

Getränkeautomat / Kaffee

Werden Getränke aus einem Automaten herausgegeben, gibt es keine Kontrolle, ob sie auch in die Kasse eingegeben wurden. Gewerbliche Kaffeemaschinen allerdings haben ein Zählwerk das ermöglicht, die Differenz zwischen den in die Kasse eingegebenen und tatsächlich hergestellten Tassen zu kontrollieren. Vorsicht muss auch bei der Bewirtung von Geschäftskunden gelten. Oftmals wird Kaffee von dem Tankstellenmitarbeiter auf eine hierfür vorgesehene Karte gebucht, obwohl kein Geschäftskunde vor Ort ist. So kann am Ende des Monats das Geld von ihrem Gehalt einbehalten werden und der Verzehr über die Warenwirtschaft kontrolliert werden. Wichtig wäre auch dem Mitarbeiter, wenn gewünscht, die Möglichkeit zu geben, eigen verzehrte Produkte ebenfalls über eine Stationskarte zu erfassen und nicht bar zu bezahlen.

Zeitschriften

Bei Zeitschriften und Zeitungen sollte immer darauf geachtet werden, den Zeitpunkt der Rücklieferung nicht zu verpassen. Aber auch die Gutschrift des Grossisten muss regelmäßig, zumindest in Stichproben, kontrolliert werden. Gerade bei hochpreisigen Zeitschriften laufen hier schnell aufs Jahr hohe Beträge auf.

Pfand

Es kommt vor, dass Mitarbeiter Pfand verbuchen und Geld aus der Kasse nehmen, obwohl kein Pfand von einem Kunden abgegeben wurde. Hiergegen können lediglich die Pfandausgaben beobachtet werden: Sind sie unüblich hoch oder steigen stetig an, stimmt etwas nicht.

Münzgeräte

Ob Münzkaffeeautomat, Sauger oder anderweitige Münzgeräte: Das Kleingeld kann beim Entleeren dazu verführen, mal eine Hand voll in die eigene Tasche zu stecken. Der Betreiber hat darüber nur Kontrolle, wenn die Automaten Zählwerke besitzen und diese mit dem herausgenommenen Betrag verglichen werden können. Ansonsten bleibt nichts anderes übrig als den Automaten selbst zu leeren.

■ eft / JP

Tankstellen-Management: ITAS Vision goes mobil

Mit HUTH-Technik alles im Blick – immer und überall

ITAS Vision setzt bereits seit seiner Markteinführung stetig neue Maßstäbe für den Bereich des Tankstellen-Managements. Seien es seine Eingabehilfen und Assistenten, die Reportfunktionen, die umfangreichen Möglichkeiten in den Modulen Warenwirtschaft, Abrechnung und Kundenverwaltung oder auch die jüngste Entwicklung des flexiblen Rabattmoduls – ITAS Vision ist und bleibt State of the Art, wenn es sich um Tankstellen-Management dreht und gut zweieinhalbtausend Tankstellenbetreiber vertrauen auf dieses bewährte Managementsystem von HUTH.



Bei etwa der Hälfte der aktuellen ITAS Vision-Anwender handelt es sich um „freie“ Tankstellenbetreiber, die eine oder auch mehrere Stationen verwalten. In der heutigen Zeit gehört es auch dazu, dass hierfür auf Lösungen zurückgegriffen werden kann, die immer und überall verfügbar sind. Mit der ITAS-Vision-Mobil-App geht HUTH in diese Richtung.

ITAS Vision Mobil ist eine speziell für mobile Endgeräte entwickelte Benutzeroberfläche, die dem Tankstellenbetreiber – egal wo er sich gerade auf der Welt befindet – per World Wide Web alle wichtigen Details zu seiner Tankstelle anzeigt. Hierzu zählen zum Beispiel Informationen über aktuelle Umsätze, generelle Statusinformationen oder Aufgabenlisten. Direkt nach der Anmeldung sieht der Anwender die Stationsdaten im Überblick. Übergreifende Hinweise (Kassenkommunikation, Tresorbestand), angemeldete Bediener mit Zeitstempel und kumulierten Umsatzdaten pro Schicht und pro Tagesabrechnung. Shop-Umsatz und Kraftstoff-Absatz werden dargestellt. Vergleichswerte liefern hierbei jeweils die Daten vom Vortag und vom gleichen Wochentag der Vorwoche. In gleicher Darstellungsform findet der Anwender die Monatsabrechnung, wobei hier die Vergleichswerte natürlich aus dem vorangegangenen und aus demselben Monat des Vorjahres gezogen werden.

Wenn gewünscht, kann in tiefere Ebenen eingetaucht werden, um weitere Details anzuzeigen. Dazu zählen zum Beispiel die Schicht-, die Tages- und die Monatsabrechnung jeweils mit Umsatz nach Warengruppen und Zahlarten. Für die schnelle Übersicht der Anteile am Gesamt ist eine grafische Darstellung ebenso möglich.

Aktuell befindet sich die App bei einigen ambitionierten Nutzern in der Pilotphase. Nach Freischaltung wird sie über den Apple Store und Google Play Store vertrieben, die Freischaltung der Nutzung erfolgt per Lizenz im eigentlichen ITAS Vision der Tankstelle. Die App verbindet sich bei der Anmeldung mit dem stationären ITAS Vision, auf welchem auch die mobilen Nutzungsrechte und die Anzeigeeoptionen definiert sind. Somit ist sichergestellt, dass die Daten nur berechtigten Personen zur Verfügung stehen.

■ HUTH Elektronik Systeme / Simone Schönbeck

Weitere Informationen zum Unternehmen HUTH und seinen Produkten unter:

www.huth-elektronik.de
Echternacher Straße 10
53842 Troisdorf-Spich
vertrieb@huth.org



Einfach. Mehr. Genuss.

Aus Liebe zum Brot!

MEHR
INFOS AUF:
www.schoeller-direct.de

Warum Sie auf unser Brot setzen sollten:

- Trendprodukt
- hergestellt nach alter Handwerkstradition
- lange Frischhaltung durch Natursauerteig
- große Auswahl an Sorten und Größen
- konstante Qualität
- ohne künstliche Zusätze



Ideal
für den
KONTAKT-
GRILL

Mischkarton Schnittbrot

aus jeweils 4 geschnittenen Kastenbroten:
Weizenmischbrot (500 g), Roggenmischbrot (750 g), Mehrkornbrot (750 g).

- klassische Brotauswahl
- bereits in Scheiben geschnitten
- nur auftauen

Art.-Nr. 12281124

VE: 12 Stück



Weitere Auskünfte unter:
Tel.: 040 761196834
anfragen@dka-dd.de

Dresdner Kühlanlagenbau GmbH
Werdauer Straße 1-3
01069 Dresden
www.dka.eu

Kühlen mit CO₂

Technologie mit Zukunft

Das Thema Reduzierung der Treibhausgasemission und Energieeffizienz von Kälteanlagen gewinnt vor dem Hintergrund der Klimaschutzziele der Europäischen Union an immer größerer Bedeutung. Die Bundesrepublik Deutschland hat sich das ambitionierte Ziel gesetzt, die Treibhausgasemission bis zum Jahr 2040 gegenüber dem Jahr 1990 um 40 Prozent zu reduzieren. Um langfristig die Ziele zu erreichen, plant die Europäische Kommission eine stufenweise Verringerung der Emissionen fluorierter Treibhausgase (F-Gase). Die neue EU-Verordnung soll dafür sorgen, die Menge der F-Gase in Europa bis 2030 stufenweise um rund 80 Prozent zu senken. Erreicht werden soll dieses Ziel über eine Quotierung. Die Verordnung enthält einen konkreten Ausstiegsplan für viele Produkte und Einrichtungen, die mit F-Gasen arbeiten.

Ein wesentlicher Ansatzpunkt für die Erreichung der Ziele liegt in den Kälteanlagen und den darin eingesetzten Kältemitteln. Für H-FCKW-Kältemitteln wie R22 ist daher der Ausstieg zum 1. Januar 2015 in Kraft getreten. Nach diesem Datum dürfen keine Eingriffe in den Kältemittelkreis von Kältemaschinen und Flüssigkeitskühler, die mit R-22 und anderen H-FCKW Kältemitteln laufen, durchgeführt werden, um recyceltes Kältemittel nachzufüllen. Solange kein Eingriff erforderlich ist, dürfen diese Anlagen weiter betrieben werden.

Für den Einsatz der FCKW-Kältemittel sind strenge Richtlinien auferlegt worden, die sich am Treibhauspotential des jeweiligen Kältemittels orientieren:

Verbote von Neugeräten	Bedingungen/ Grenzwerte	Datum des Verbotes vom 1. Januar	Wichtige Auswirkungen
Kühl- und Gefriergeräte für den gewerblichen Gebrauch (hermetisch geschlossene Systeme)	GWP ≥ 2500	2020	- Verbot von R404A/507A, + Natürliche Kältemittel verwenden
	GWP ≥ 150	2022	- Verbot von R134a, + HFO (z.B. R1234yf) oder Natürliche Kältemittel verwenden
Stationäre Kälteanlagen, für einen Temperaturbereich oberhalb von -50°C	GWP ≥ 2500	2020	- Verbot von R404A/507A, + Natürliche Kältemittel & neue HFKW
Verbundanlagen für den gewerblichen Gebrauch mit einer Kälteleistung von ≥ 40kW	GWP ≥ 150 & *GWP ≥ 1500 für Primärkreislauf der Kaskade	2022	- Verbot traditioneller HFKW's, + Ausnahme von R134a in Kaskaden + Neue HFKW- und HFO- Mischungen
Mobile Raumklimaanlagen (hermetisch geschlossene Systeme)	*GWP ≥ 150	2020	- Verbot der traditionellen HFKW's, + unter 150g Anwendung natürlicher KM
Single-Split Klimaanlagen mit einer HFKW - Füllmenge von ≤ 3 kg	GWP ≥ 750	2025	- Verbot von R134a, R407C und R410A, + mit A2L Kältemittel realisierbar



*„Ein natürliches Kältemittel ohne Treibhauspotential mit hoher Energieeffizienz eröffnet für die Kunden einen zukunftssicheren Betrieb mit optimierten Betriebskosten“,
Maik Spreer, Leiter Vertrieb Allgemeiner Anlagenbau bei der Dresdner Kühlanlagenbau GmbH*

Durch die Revision der F-Gase-Verordnung und dem sogenannten Phase-Down-Szenario der EU, in dem die Menge der verfügbaren Kältemittel über das CO₂-Äquivalent bis 2031 deutlich reduziert wird, ist mit einem erheblichen Preisanstieg für FCKW-Kältemittel zu rechnen. Damit steigen die Service- und Betriebskosten deutlich.

Alternative CO₂

Als Alternative zu den vorgenannten Kältemitteln steht unter anderem CO₂ (R744) zur Verfügung. Die Vorteile liegen auf der Hand. CO₂

- ... ist ein natürliches Kältemittel und unterliegt keinerlei Beschränkungen im Einsatz.
- ... eignet sich für Kompressionskälteanlagen.
- ... ist nicht ozonschädigend.
- ... hat einen vernachlässigbaren Treibhauseffekt.
- ... ist nicht brennbar, giftig und explosiv.
- ... gehört nach EN 378-2 zur Sicherheitsgruppe A1.
- ... befindet sich täglich in unserer Umgebung und wird vielfältig angewendet:
 - » in der Außenluft ca. 0,035 % CO₂ (R744) Anteil
 - » in der Raumluft ca. 0,15% CO₂ (R744) Anteil
 - » in Getränken wie Mineralwasser, Sekt, Wein etc.
 - » Gefrorenes CO₂ als Trockeneis

Darüber hinaus ist CO₂ ein sehr energieeffizienter Stoff für den Einsatz in Kälteanlagen und wird auf Grund seiner Eigenschaften durch den Staat für viele Anwendungen durch ein spezielles Programm gefördert.

DKA ecoconcept

Die deutschlandweit tätige Dresdner Kühlanlagenbau GmbH hat sich sehr früh mit der Anlagentechnologie CO₂ befasst und inzwischen nach mehr als sieben Jahren und über 100 Anlagen Erfahrung in diesem Bereich. Ergebnis der Entwicklungsarbeit ist das DKA ecoconcept. Das Konzept beinhaltet individuell abgestimmte Anlagenpakete für den jeweiligen Bedarfsfall eines Kunden, immer unter Berücksichtigung einer höchstmöglichen Energieeffizienzausbeute. Gegenüber herkömmlichen Kälteanlagen mit zum Beispiel R404A sind Energieeinsparungen im zweistelligen Prozentbereich realistisch umsetzbar.

- Dresdner Kühlanlagenbau

Anzeige

CONTAX OIL



Kaufmännisches Wissen und gute Beratung für Ihren Erfolg

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

CONTAX OIL
STEUERBERATER

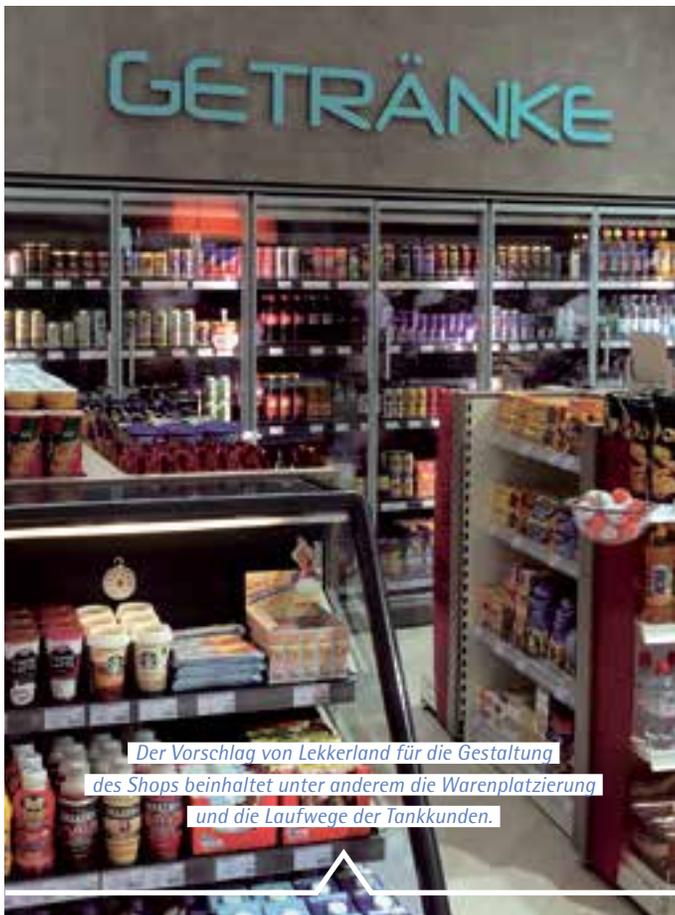
Feldstraße 77
44141 Dortmund

Tel.: 0231 - 965 101 - 0

Fax: 0231 - 965 - 101 - 90

Mail: info@contax-steuerberater.de

www.contax-oil.de



Der Vorschlag von Lekkerland für die Gestaltung des Shops beinhaltet unter anderem die Warenplatzierung und die Laufwege der Tankkunden.

Verbraucher erwarten heute, dass sie in Tankstellen leckere und qualitativ hochwertige Snacks für den Unterwegskonsum erhalten.

Update für den Shop: neue Angebote, mehr Umsatz

Lekkerland berät und begleitet Tankstellen dabei, die veränderten Ansprüche der Verbraucher zu bedienen – beispielsweise mit Kaffee, Snacks und Backwaren

„Bekomme ich bei Ihnen auch etwas Süßes zum Kaffee?“ – Diese Frage hören Shop-Betreiber immer häufiger. Denn: „Verbraucher erwarten heute, dass sie an Tankstellen nicht nur Kaffeespezialitäten, sondern auch Backwaren und Snacks erhalten. Dabei ist ihnen wichtig, dass die Produkte qualitativ hochwertig und frisch sind“, weiß Matthias Wehmann, Leiter Foodservice der Lekkerland Deutschland GmbH & Co. KG. „Außerdem legen die Konsumenten Wert auf Vielfalt und Ambiente – auf eine ansprechende Bistro-Sitzecke beispielsweise oder eine angenehme Beleuchtung.“

Shop-Betreiber können diese Ansprüche ganz schön ins Schwitzen bringen – und das in vielerlei Hinsicht. So müssen sie sich möglicherweise mit neuen Produkten auseinandersetzen, ihre Shop-Gestaltung überdenken und ihre Kostenkalkulation überprüfen. Ganz gleich, was notwendig ist, um einen Shop noch stärker an den Bedürfnissen der Verbraucher auszurichten: Mit einem erfahrenen Berater wie Lekkerland an der Seite gelingt die Shop-Optimierung viel leichter.

Shop-Planung aus einer Hand

Der Großhändler, Logistiker und Dienstleister verfügt über langjährige Erfahrung in der Tankstellenbranche – und ist gleichzeitig auf der Höhe der Zeit, wenn es um Trends und Bedürfnisse von Konsumenten geht. Sein neues Angebot: Shop-Planung aus einer Hand. Dabei begleitet Lekkerland Tankstellenbetreiber auf Wunsch von der Bestandsaufnahme über die Planung und Kostenkalkulation für das veränderte Angebot bis zum Umbau. Dazu hat das Unternehmen ein Team von Experten zusammengestellt, zu dem auch externe Partner gehören, beispielsweise ausgewählte Ladenbauer und Fachingenieure. Natürlich können Tankstellenbetreiber auch einzelne Bausteine des Angebots in Anspruch nehmen.



Lekkerland arbeitet im Rahmen seines Kaffee- und Bistro-Angebots mit ausgewählten Unternehmen zusammen, darunter Eduscho und Lavazza.



Das Angebot im Überblick:

1) Der Store-Check. Im Rahmen des Store-Checks wird die aktuelle Situation des Shops analysiert: Wie ist dieser gestaltet, welches Sortiment wird angeboten, wie sind die Produkte platziert, welche räumlichen Möglichkeiten bietet der Shop und wie sind die Wettbewerber in der Nachbarschaft aufgestellt? Zudem geht es für Lekkerland darum, die Erfahrungen, Wünsche und Vorstellungen der Tankstellenbetreiber kennenzulernen.

2) Der Entwurf. Hierbei skizziert Lekkerland die künftige Gestaltung des Shops und legt unter anderem dar, wie das Bistro-Angebot aussehen könnte.

3) Die Detailplanung. Im dritten Schritt konkretisiert Lekkerland diesen Vorschlag und stimmt ihn passgenau auf die Bedürfnisse der Verbraucher und die Vorstellungen des Tankstellenbetreibers ab. Dabei werden die Warenplatzierung, die Laufwege der Tankkunden und die Arbeitsabläufe festgelegt. Zudem wählt der Shop-Betreiber Geräte wie Heißtheken aus und entscheidet über die Gestaltung von Fußböden und Decken; natürlich immer mit Beratung durch Lekkerland. In diesem Zuge legt Lekkerland auch ein konkretes Angebot mit detaillierter Kostenübersicht vor.

4) Die Ausführung. Im vierten Schritt legt Lekkerland Vorschläge für Produktangebot und Marketingmaterialien vor sowie detaillierte Planogramme, anhand derer die Kunden die Warenplatzierung ablesen können. Wenn dieser Schritt abgeschlossen ist, kann der neugestaltete Shop seine Türen für die Kunden öffnen. Wie lange es vom Store-Check bis zur Wiedereröffnung dauert, hängt von verschiedenen Faktoren ab. Lekkerland ist es ein Anliegen, dass dies sehr zeitnah geschieht.

Natürlich endet die Begleitung durch Lekkerland nicht mit der Wiedereröffnung. Auf Wunsch schult das Unternehmen die Tankstellenmitarbeiter beim Umgang mit den neuen Geräten und Produktangeboten sowie beim aktiven Verkaufen. Auch stehen Lekkerland-Partner als Service-Dienstleister für die regelmäßige Wartung von Kaffeemaschinen o. ä. zur Verfügung. Die Tankstellenbetreiber haben die Wahl, welche Bausteine des Lekkerland-Angebots sie haben wollen.

Interessenten erhalten weitere Informationen unter:
Tel. 02234 1821-720 sowie per E-Mail:
kundenservice.foodservices@lekkerland.de.

■ Lekkerland

Ihre Meinung zählt

Die Macher des TANKSTOP freuen sich über Ihre Rückmeldungen. 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 an:

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 Waschstationen 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 an:

redaktion-tankstop@eft-service.de

■ eft / TANKSTOP



Welchen Erfolg Auszeichnungen erzielen

Tankstelle des Jahres – Pokal und Urkunde locken Kunden



Fünf Kategorien – fünf Tankstellen – fünf Gewinner. Im Mai verlieh die Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft) gemeinsam mit dem Magazin tankstelle erstmals den Preis für die „Tankstelle des Jahres“. Die Gewinner-Stationen zeichneten sich jeweils durch ein spezielles Konzept und viel Engagement aus. Wie ging es für die prämierten Betreiber und ihre Stationen nach der Verleihung weiter? Welcher Profit ließ sich aus der Auszeichnung ziehen und wie reagierten die Kunden auf die Prämierung? Der TANKSTOP klopfte noch einmal bei den Siegern an und erkundigte sich nach den Auswirkungen.



Der Familienbetrieb der freien Tankstelle Mauern ist auf Erfolgskurs: Johannes, Daniela und Maximilian Schrafstetter zusammen mit Mitarbeiterin Brigitte Genilke (v.l.n.r.).

Kategorie „Bester Shop“ bis 70 qm – Freie SB Tankstelle Mauern, Maximilian Schrafstetter:

„Nach unserer Prämierung haben wir Werbung auf verschiedenen Kanälen gemacht. Zum einen erschienen Zeitungsartikel über unsere Tankstelle und die Auszeichnung. Zum anderen nutzten wir die erhaltenen Aufkleber für Briefbögen und -kuverts. Auch auf unserer Facebook-Seite berichteten wir über den Gewinn. Hier gab es eine Vielzahl an positiven Rückmeldungen. Ebenso sprachen uns unsere Kunden im Shop an, da wir den Pokal direkt an der Kasse platziert haben. Insgesamt lief viel über Mundpropaganda. Natürlich stehen wir jetzt auch in der Pflicht, uns nicht auf unseren Lorbeeren auszuruhen. Wir haben auch schon ein paar neue Ideen im Hinterkopf und können uns vorstellen, uns noch einmal für die 'Tankstelle des Jahres' zu bewerben. Im Herbst feiern wir aber erst einmal das 50-jährige Bestehen unserer Tankstelle mit einem kleinen Fest. In diesem Rahmen wollen wir auch noch einmal auf unseren diesjährigen Gewinn aufmerksam machen.“



Sarah Ruopp, an der Esso Tankstelle in Seligweiler zuständig für die Qualitätssicherung, freut sich über die Auszeichnung.

Kategorie „Bester Shop“ 70 bis 100 qm – Esso SB Tankstelle Ulm-Seligweiler, Markus Mössner:

„Wir haben die Zapfpistolen-Einleger, die auf die Auszeichnung verweisen, direkt benutzt und auch die Urkunde und den Pokal für unsere Kunden präsent platziert. Da schon vorher geplant war, Fotos auf unserer Internetseite zu erneuern, konnte die Fotografin in diesem Zuge auch gleich den Pokal mit ablichten. Von unseren Kunden haben wir viele positive Rückmeldungen erhalten. Der Kundenzulauf war in diesem Sommer noch einmal besser, was unter anderem der Preis bewirkt haben könnte. Gefreut hat uns aber auch, dass unsere Prämierung bei den Kollegen der Esso gut ankam und es von dieser Seite ein wertschätzendes Feedback gab. Ein Esso-Kollege erkundigte sich bei uns sogar schon über das Bewerbungsverfahren.“



Die Firma Herm mit Geschäftsführer Peter Herm sahnte den Preis für die Tankstelle des Jahres in der Rubrik „Shop über 100 qm“ ab.

Kategorie „Bester Shop“ über 100 qm – Tankcenter Herm Buchen, Peter Herm:

„Bei uns hat sich seit dem Erhalt des Preises für die ‘Tankstelle des Jahres’ einiges getan. Wir wollten das Thema das gesamte Jahr über immer wieder in das Gedächtnis der Kunden rufen und haben heute noch Werbeaktionen laufen. Angefangen haben wir Ende Mai mit redaktionellen Texten in regionalen Zeitungen. Im Juni schalteten wir ein Kollektiv, also eine ganze Seite mit Bild, Text und Anzeigen. Außerdem berichteten zwei regionale Radiosender über unsere Station. Seit August ist zudem an jeder Herm-Station ein großes Transparent mit Hinweis auf die Prämierung platziert. Und seit kurzem erst ist ein professionell erstellter Werbefilm im Internet zu finden. In der heutigen Zeit war es uns wichtig, auch die Social Media-Kanäle zu bedienen. Wir hoffen dabei vor allem auf eine gute Klickrate im Umkreis von 50 Kilometern. Insgesamt haben wir bis jetzt ausnahmslos positives Feedback unserer Kunden erhalten. Ob Zeitung, Radio oder Plakate – unsere Werbemaßnahmen kamen bei den Kunden an.“

Kategorie „Innovation Online“ – Dr. Reilmann & Goodson Tankstelle Eickelbom, Salvatore Leo:

„Natürlich haben wir den Gewinn der ‘Tankstelle des Jahres’ in der Kategorie ‘Innovation Online’ auf unserer Homepage und Facebook-Seite beworben. In der Lokalpresse erschienen Artikel zu unserer Tankstelle, wodurch sich die Auszeichnung noch einmal weiter herumsprach. Die Kundschaft ist interessiert und fragt viel nach, vor allem, da der Preis – der große Pokal – direkt an der Kasse steht. Viele unserer Kunden dachten, es wäre ein regionaler Wettbewerb und waren beeindruckt als sie hörten, dass die Tankstelle des Jahres deutschlandweit ausgezeichnet wurde. Wir sind allgemein sehr aktiv, momentan wird beispielsweise unser Bistro-Bereich ausgebaut. Doch dass unsere Umsätze aktuell noch besser sind, legt die Vermutung nah, dass dies auch aus dem Erhalt des Preises resultiert. Bewerben werden wir uns in jedem Fall wieder. Aber beim nächsten Mal möchten wir es in einer anderen Kategorie versuchen.“



Fritz Bernhard Reilmann und Geschäftsführer Salvatore Leo präsentieren stolz den Preis in der Rubrik „Innovation Online“.

Kategorie „Beste Autowäsche“ – Allguth Station André Liebherr, Gilching:

„Die Firma Allguth entwickelte PR-Maßnahmen, die wir gemeinsam an unserer Station in Gilching umsetzen. Dazu gehören 45000 Flyer, auf denen ein Bild der Urkunde abgebildet ist, und die in der Tankstelle wie auch im Umkreis verteilt werden. Außerdem haben wir an der Einfahrt zur Waschstraße ein sechs Meter hohes Plakat positioniert, das ebenfalls auf die Auszeichnung für die beste Autowäsche hinweist. Dazu kommen noch diverse weitere Werbemaßnahmen wie A1-Plakate, Zapfsäulenreiter und Zeitungsartikel. Die Pokale aus diesem und aus dem Jahr 2010 stehen in einer Vitrine im Kundengang unserer Waschstraße. Toll ist, dass wir, wie schon nach dem Gewinn des Preises 2010, eine Umsatzsteigerung verzeichnen, die unseres Erachtens auf die Auszeichnung zurückzuführen ist. Die Nachfrage und das Interesse der Kunden war und ist groß, sodass wir uns auch über neuen Kundenzulauf freuen können.“

■ eft / JP



Das Team der Allguth Tankstelle freut sich über den Preis: David Berisha, Lenin Duglica, Niko Selis, Adrian Arifi, Karsten Gaedke, und André Liebherr (v.l.n.r.)

Anzeige

Mit LED geht ein Licht auf.

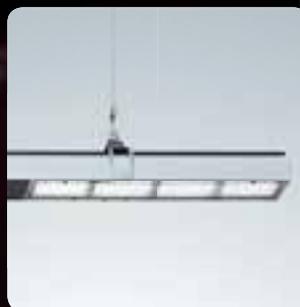


**Besseres Licht.
Weniger Energiekosten.
Jetzt auf LED umsteigen!**

**Die smarte LED-Beleuchtung
für Tankstellen:**

Tank- & Shopbereiche
Servicezonen
Waschanlagen
Parkplätze & Zufahrten
Werkstatt und Lager

HELLA KGaA Hueck & Co.
HELLA INDUSTRIES
Raimondo Baiamonte
Tel.: +49-2941-38-7665
Mobil: +49-172-1687650
E-Mail: raimondo.baiamonte@hella.com
Web: www.hella-industries.com





Weihnachtsgeschäft an Tankstellen frühzeitig vorbereiten

Wie Tankstellen vom Kaufrausch profitieren können

Auch wenn der Kalender gerade erst Herbst anzeigt, geht schon bald das Weihnachtsgeschäft los. Nahezu zwei Drittel der Verbraucher starten ihre Suche nach Geschenken etwa zwei Monate vor dem Fest, lediglich 15 Prozent suchen erst unmittelbar vor Heiligabend, so eine Studie von Marktforscher Goldmedia Custom Research. TANKSTOP gibt Tipps, wie Tankstellen vom alljährlichen Kaufrausch profitieren können.

Süßer die Glocken nie ... Für viele Menschen ist Weihnachten noch immer das besondere Fest in der Familie. Nicht nur deswegen ist für die Tankstellen der Anton Willer Mineralölhandel GmbH in Kiel „das ganze Jahr über Weihnachten“, sagt Sabine Böisinger. „Ende September, Anfang Oktober beginnt die vor- und weihnachtliche Saison. Praktisch besuchen wir das ganze Jahr über Messen und stehen in ständigem Kontakt mit Lieferanten und Vertretern. Und spätestens im Juli bestellen wir Süßwaren der Herbst- und Weihnachtsartikel. Sie kommen sofort ins Regal, sobald die Ware eintrifft.“

Wichtiges Saisongeschäft

Die Advents- und Weihnachtszeit sollte auch an Tankstellen als wichtiges Saisongeschäft angesehen werden. „Vor dem Hintergrund der deutlich längeren Öffnungszeiten der Discounter ist das Saisongeschäft schwieriger geworden“, beurteilt Harald Wilhelm, erfahrener Vertriebsleiter der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft), die Marktsituation. Er sieht den Mitarbeiter generell – so auch für das Geschäft zu den weihnachtlichen Festtagen – im Mittelpunkt für erfolgreiche Verkäufe im Tankstellen-Shop. Dabei wünscht er sich Teams, die wirklich „dahinter stehen“ und deutlich besser aktiv verkaufen. „Die Scheu, Kunden gezielt anzusprechen, ist vielerorts noch ziemlich groß.“ Hier sollte der

Tankstellenunternehmer, der nach Auffassung von Harald Wilhelm nach Möglichkeit über die Weihnachtsfeiertage selbst an der Tankstelle sein sollte, unbedingt unterstützen.

Um Verkaufschancen zu verbessern und höhere Umsätze zu erzielen, berät der Vertriebsleiter Tankstellen-Teams seit Jahren nicht nur zu Saisonhöhepunkten. Seine wertvollen Tipps, die er bereits in unzähligen Verkaufsschulungen in Tankstellen-Shops gab, bilden eine gute Grundlage für erfolgreiches Verkaufen.

Für die kommende Advents- und Weihnachtszeit rät Wilhelm, den Verkauf von Weihnachtsartikeln jedoch nicht vor Mitte Oktober zu starten. Tankstellenunternehmern empfiehlt er, unbedingt auch offen gegenüber Produktneuheiten zu sein. „Weihnachtsartikel sollten in jedem Fall separat und vernünftig in Modulen angeboten werden. Das ist das A und O“, so der Fachmann weiter. Er kann sich neutrale Displays oder ein kleines Pfefferkuchenhäuschen oder auch stimmige Platzierungen auf den Gondelköpfen gut vorstellen. In jedem Fall sollten Weihnachtsartikel von den anderen Warengruppen für Kunden gut sichtbar getrennt platziert werden. „Und“, so Harald Wilhelm, „Renner‘ gehören in die Kassenzone, soweit genug Platz vorhanden ist.“



MULTIFLEX
Reinigt jedes
Schrägheck!



An den Tankstellen von Anton Willer Mineralölhandel gehören neben Schokoladenweihnachtsmännern, Dominosteinen, Lebkuchen und Weihnachtsgebäck auch Adventskalender, Gutscheine und selbst zusammengestellte Präsente zum Weihnachtssortiment. „In der Vor- und Weihnachtszeit geben wir zu gekauften Artikeln auch einen kleinen Marzipanstollen, Schokoladenweihnachtsmänner oder auch einen Adventskalender gratis dazu“, sagt Sabine Böisinger.

Fingerspitzengefühl

Mit Blick auf die Kalkulation der vorbestellten Weihnachtsartikel (unbedingt Saison-Rennerliste beachten) empfiehlt Harald Wilhelm Tankstellenunternehmern, nicht zu übertreiben und stattdessen mit Fingerspitzengefühl vorzugehen. „Ich bin kein Freund davon, dass Weihnachtsmänner zum halben Preis und noch zum Karneval im Februar im Shop-Regal liegen und unbedingt verkauft werden müssen“, so Wilhelm an die Adresse derer, die auf ‚Teufel komm raus‘ auch die letzte Packung Lebkuchen in Bares wandeln wollen. „Eine gelungene Alternative ist“, so der efit-Vertriebler, „mit den jeweiligen Lieferanten auf dem kleinen Dienstweg nach Lösungen bestenfalls

zum gegenseitigen Vorteil zu suchen und sie zu finden. Beispielsweise süße Restbestände einer Kindertagesstätte anzubieten sehe ich als eine weitere, wirklich gute Entscheidung des betreffenden Tankstellenunternehmers.“

Weihnachtsdeko auch an Tankstellen

Eine gute Idee ist zudem, Weihnachtsartikel im passenden Rahmen zu präsentieren. An jede Tankstelle gehört ein geschmückter Weihnachtsbaum, der entweder auf dem Forecourt oder – sofern es die Platzverhältnisse hergeben – im Shop aufgestellt wird. „An unseren Tankstellen schmücken wir mit Elch, Adventskränzen und Lichterketten“, sagt Sabine Böisinger vor dem Hintergrund einer stimmigen Dekoration. Harald Wilhelm bringt alle Details auf den Punkt, in dem er sagt: „Weihnachten bitte schön machen!“

■ Bernd Fiehöfer

Optimales Waschergebnis durch maximalen Fahrzeugkontakt.

MultiFlex ist der neue mehrdimensionale Seitenwäscher, der sich an die Schrägheck-Kontur anlegt. So wird's auch unter dem Spoiler sauber. Perfekt.





Volker Kretschmer

Zehn Fragen – zehn Antworten zum Weihnachtsgeschäft

TANKSTOP: im Interview mit Volker Kretschmer, Geschäftsführer der Sprint Tank GmbH, zum Weihnachtsgeschäft 2015.

TANKSTOP: Wann beginnen Sie und in welcher Reihenfolge bereiten Sie was für das Weihnachtsgeschäft vor?

Volker Kretschmer: Bereits im April kommunizieren wir den jeweiligen Weihnachtsartikelvorverkauf unserer Lieferanten an unsere Partner. Der Vorverkauf startet dann circa Mitte Mai und endet Mitte Juni.

TANKSTOP: Welche Artikel gehören unbedingt in Ihr Weihnachtsregal?

Volker Kretschmer: Unsere Renner-Artikel zur Weihnachtszeit sind Hohlkörper, zum Beispiel Weihnachtsmänner, aber auch weihnachtlich verpackte Ferrero-Artikel wie zum Beispiel Mon Chéri.

TANKSTOP: Welche weihnachtlichen Geschenkartikel werden Kunden bei Ihnen kaufen können?

Volker Kretschmer: Wir bieten unseren Tankstellenpartnern lediglich Optionen an und geben Empfehlungen. Aus diesem Grund kommunizieren wir die Vorverkaufsangebote unserer Lieferanten. Jeder unserer Partner kann dann individuell entscheiden, welche Weihnachtsartikel er in sein Sortiment aufnehmen möchte. Selbstverständlich können unsere Partner auch eigene Weihnachtsartikel über Händler abfragen und einkaufen.

TANKSTOP: Wo und wie informieren Sie sich darüber, welche neuen Artikel Händler für Sie bereithalten?

Volker Kretschmer: Hier bekommen wir eine rechtzeitige Information durch unsere Großhändler.

TANKSTOP: Welche Art Warenpräsentationen – Boden- und Thekenaufsteller und Shop-in-Shop-Präsentationen – kommen für Sie dabei in Frage?

Volker Kretschmer: Unsere Erfahrung hat gezeigt, dass Weihnachtsartikel breit platziert auf dem Gondelkopf eine gute Wahl sind. Außerdem sollte durch einen Thekenaufsteller im Kassen- oder Bistrobereich auf Weihnachtsaktionen hingewiesen werden.

TANKSTOP: Wie werden Sie Weihnachts- mit Folgegeschäft – etwa einer Autowäsche oder Winterscheibenreiniger und Frostschutzmittel – verbinden und anbieten?

Volker Kretschmer: Eine Kombi-Aktion wird in dieser Form von uns nicht vorgegeben. Allerdings empfehlen wir unseren Tankstellenpartnern eine Massenplatzierung von Frostschutzmittel und Winterscheibenreiniger. Selbstverständlich sollte beim Kauf einer Autowäsche auch auf ausreichend Scheibenwischwasser mit Frostschutzzusatz hingewiesen werden.

Wir sind Mittelstand!

- Kundennah
- Flexibel
- Persönlich
- Regional
- Kompetent
- Auf Augenhöhe
- Innovativ



TANKSTOP: Welche generellen Aktionen planen Sie, um das Weihnachtsgeschäft auf Touren zu bringen?

Volker Kretschmer: In allen Bereichen der Tankstelle versuchen wir Aktionen mit weihnachtlichen Akzenten umzusetzen. So gab es im vergangenen Jahr zum Beispiel unsere leckeren Fair Trade-Kaffeespezialitäten auf Wunsch mit einem weihnachtlichen Flavour mit Vanille- oder Zimtgeschmack.

TANKSTOP: Wenn ja, wie werden Sie Ihre Tankstelle schmücken, um Ihren Kunden weihnachtliche Stimmungen zu vermitteln?

Volker Kretschmer: Hier können unsere Tankstellenpartner individuell entscheiden, ob weihnachtliche Musik im Hintergrund läuft oder Weihnachtsservietten im Bistro dazu gereicht werden. Es gibt viele Möglichkeiten den Kunden in dieser auch oft hektischen Vorweihnachtszeit in besinnliche Weihnachtsstimmung zu bringen.

TANKSTOP: Wann startet Ihre vor- und weihnachtliche Saison?

Volker Kretschmer: Die Auslieferung und Platzierung der Weihnachtsartikel beginnt bereits Mitte Oktober.

TANKSTOP: Wie werden Sie – sofern vorhanden – Restbestände von Advents- und Weihnachts-sachen nach den Feiertagen und dem Jahreswechsel anbieten?

Volker Kretschmer: Unser Partner kann hier selbst kreativ werden, ob er diese zu einem vergünstigten Preis anbietet, verschenkt, einer karitativen Einrichtung gibt oder aber zu einer Kaffeespezialität reicht. Der Kreativität sind keine Grenzen gesetzt.

Vielen Dank für das interessante Gespräch.

■ Bernd Fiehöfer

Vertriebsleiter Harald Wilhelm empfiehlt, unbedingt das Weihnachtsgeschäft auch in die Tankstelle zu holen.



„Es ist wichtig, ausreichend Ware auch noch am zweiten Weihnachtsfeiertag im Regal zu haben. An diesem Tag kommen Familien an die Tankstelle, die auf dem Weg zu Bekannten, Verwandten und Freunden sind.“

Testen Sie den mittelständischen Shoplieferanten für...

- Süßwaren
- Getränke
- Snacks
- Lebensmittel
- Eis
- Tabakwaren
- E-loading
- Bistro

Profitieren Sie dabei von kompetenter und persönlicher Shopberatung!



Das Laub beherrschen

Wie sich Tankstellenbetreiber rechtlich absichern können

Während sich die einen an den goldfarbenen Blättern erfreuen, kämpfen andere darum, diese an ihren Stationen regelmäßig zusammenzufegen und zu entsorgen. Die reinigende Pflicht schreiben die kommunalen Straßenreinigungsgesetze vor. Worauf im Kampf mit dem Laub noch zu achten ist:



①

Für die Reinigungspflicht spielt es keine Rolle, von welchem Baum das Laub herunterfällt. Vielmehr ist entscheidend, wohin es weht beziehungsweise wo es liegt.

②

Als allgemein bekannt gilt, dass Laub Gefahren auf dem Boden verdecken kann. Klar ist, dass sich dadurch das allgemeine Risiko etwa für Fußgänger erhöht – ein Umstand, der jedem bekannt ist und dazu führen kann, dass etwa Tankstellenunternehmer im Ereignisfall von der Haftung freigesprochen werden.

③

An Tankstellen, auf denen der Laubfall besonders hoch ist, sollten die Gullys entsprechend oft kontrolliert und wenn notwendig, gereinigt werden.

④

Tankstellen- und Waschanlagenkunden saugen Laub gern mit den Stationsstaubsaugern nicht nur aus dem Fahrzeuginnenraum, sondern auch aus dem Auffanggitter unterhalb der Scheibenwischer und den Ablaufrinnen von Motorhaube und Kofferraum. Die Sauger sollten daher mindestens einmal täglich auf Verstopfung kontrolliert und die Auffangbehälter dementsprechend gegebenenfalls entleert werden.

Laub fegen, saugen oder blasen kann schon zu einer ziemlich lästigen Angelegenheit werden. Insbesondere dann, wenn zahlreiche Bäume am Straßenrand vor der Tankstelle oder auf angrenzenden Grundstücken einer Station stehen. Wenn die Herbstwinde auf Touren kommen, wirbeln sie die bunten Blätter durch die Luft, die sich schließlich auf dem gesamten Tankstellengelände festsetzen können. Regnet es zudem oder legt sich morgendlicher Tau auf das rotgelbe Laub, entstehen regelrechte Rutschbahnen, die für Tankkunden und Fahrzeuge gefährlich werden können. Kunden, die dadurch rutschen, stürzen und sich schließlich verletzen, werden vermutlich schnell ihren Rechtsanwalt beauftragen, um beim Tankstellenunternehmer Schadenersatzansprüche geltend zu machen.

Verstopfungsgefahr

Herbstlaub setzt sich außerdem leicht in Dachrinnen und Fallrohren von Shop-Gebäude und Tankfelddach fest. Es dauert schließlich nicht lange, bis sie verstopfen. Kann das Regenwasser dadurch nicht mehr abfließen, laufen sie über. Zudem platzen Rinnen und Rohre auf, wenn das Wasser durch frostige Temperaturen gefriert. Da sich Wasser immer den hindernisfreien Weg wählt, kann es auch an der Außenwand des Shop-Gebäudes herunterlaufen und diese beschädigen. Höchst ärgerlich wird es, wenn es hinter montierte Außenverkleidungen und Werbetafeln tropft und sich dort sammelt. Und noch schlimmer – weil ebenso unsichtbar – kommt es schließlich, wenn das Wasser nicht mehr ordnungsgemäß vom Flachdach abfließen kann und es sich in den Stützen des Tankfelddaches staut. In diesem Fall kann es passieren, dass die stählernen Stützen an den Innenseiten zu rosten beginnen. Auf lange Sicht kann dies zu mangelnder Standsicherheit der Konstruktion führen.

Vor dem Herbst handeln

Tankstellenunternehmer sollten derartigen Szenarien vorbeugen. Zunächst haben sie als Grundstückseigentümer oder Pächter die Reinigungspflicht nach dem in der jeweiligen Kommune geltenden Straßenreinigungsgesetz zu erfüllen, wenn die Kommune die sogenannte Verkehrssicherungspflicht durch eine Satzung an den Eigentümer des

Grundstücks und der wiederum an den Pächter der Station schriftlich übertragen hat. Im Allgemeinen muss an Wochentagen ab 07.00 Uhr Laub gefegt und gesammelt werden. Statt eines Besens einen Laubbläser oder auch Laubsauger einzusetzen, um das Gelände laubfrei zu bekommen ist erlaubt, wenn die Bestimmungen der Bundesimmissionsschutzverordnung eingehalten werden. Demnach dürfen sie beispielsweise an Tankstellen in Wohngebieten lediglich von 9.00 bis 13.00 Uhr und von 15.00 bis 17.00 Uhr in Betrieb genommen werden. Von dieser Regelung darf abgewichen werden, wenn auf diesen sonst lauten Geräten ein europäisches Umweltzeichen klebt. Dann sind sie als besonders leise eingestuft und dürfen bereits ab 7.00 Uhr surren. An Sonn- und Feiertagen müssen alle Bläser allerdings pausieren. Verboten ist auch, das Laub auf die Straße zu fegen oder zu blasen oder – jedenfalls in den meisten Kommunen – es zu verbrennen. Herbstlaub wird in kleinen Mengen über die Biotonne entsorgt, Laubberge zum örtlichen Wertstoffhof gebracht beziehungsweise mit Hilfe von Laubsäcken entsorgt.

Rechtzeitig vor dem Frost sollten Tankstellenunternehmer Dachrinnen, Einlaufsiebe und – soweit möglich – Fallrohre von Laub und fremden Gegenständen befreien. Hierbei sind unbedingt die Arbeitsschutzbestimmungen zu beachten. In diesem Zusammenhang ist auch entsprechend der Gefährdungsbeurteilung zu handeln. Dazu zählt beispielsweise nicht nur eine geeignete TÜV-geprüfte Leiter einzusetzen, sondern sie gegen Wegrutschen am Boden und Wegkippen an der Dachkante zu sichern. Und dazu zählt, die angebrachten Dachsicherungssysteme zu nutzen. Noch sicherer ist es, einen Dachdeckerbetrieb zu beauftragen, der parallel zur Reinigung auch eine fach- und sachgerechte Prüfung und soweit notwendig eine Instandsetzung vornehmen kann. Ein Fachbetrieb ist auch der richtige Ansprechpartner dafür, die Dachrinnen mit einem gut funktionierenden Laubschutzgitter auszustatten. Ratsam ist es, gewölbte, langlebige Edelstahlgitter montieren zu lassen. Sie halten wesentlich länger als preiswerte Kunststoff-Exemplare aus einem Baumarkt.

■ Bernd Fiehöfer

Anzeige



Energie im Verbund

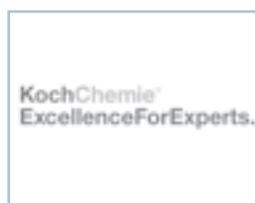
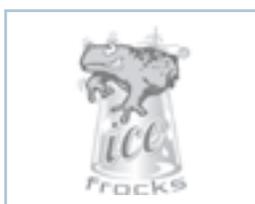
„BLEIFREI“ ENERGIE TANKEN – FÜR ALLE!

CO₂-freier Strom und klimaneutrales Erdgas – auf Wunsch als clevere Filialversorgung aus einer Hand! Wir machen das. Als eft-Energiepartner haben wir, der Energieversorger für Unternehmer, pünktlich zum Herbst für Sie ein exklusives Angebot entwickelt. Sie erhalten:

- besonders attraktive Mitgliedspreise für Strom und Erdgas sowie
- 150,- Euro Sofort-Umweltprämie für Ihren Wechsel zur klimaneutralen meistro Energie

Fordern Sie noch heute Ihr persönliches Angebot an:
Telefon 0841/65700-360 oder E-Mail kontakt@meistro.de

meistro Energie GmbH | Nürnberger Str. 58 | 85055 Ingolstadt | www.meistro.de





Die eft-Empfehlungslieferanten – mehr dazu unter:
www.eft-service.de/partner

IHR VORTEIL

Angebote und Dienstleistungen der eft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station

Seit über 40 Jahren bündelt die Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft) Tankstellen-Kompetenz und Know-how zum Nutzen und wirtschaftlichen Erfolg des Tankstellen-Mittelstandes. Durch den bundesweit stark aufgestellten Tankstellenverbund und die Gemeinschaft der freien Tankstellen werden bei der Industrie und bei Zulieferfirmen attraktive Leistungen und Konditionen für Pächter und Betreiber von freier Stationen erzielt. Eine Übersicht aller eft-Partner und Empfehlungslieferanten gibt es hier: www.eft-service.de/partner

Heute im Portrait – Partner aus den Bereichen:



Abfallentsorgung

» [LOGEX System GmbH & Co. KG](#)

www.logex.de

„Sie sind überregional oder sogar bundesweit vertreten? Ihre Objekte werden von verschiedenen Entsorgungsunternehmen entsorgt? Mit uns können Sie alle Objekte über den eft-Rahmenvertrag bündeln. Das spart Zeit, Geld und Nerven und bietet Ihnen gleichzeitig das gute Gefühl einer umweltfreundlichen Abfallentsorgung – überall. Wir beraten Sie individuell nach Ihren Anforderungen; kostenlos, unverbindlich, professionell und effektiv.“



» [Flowey Products L.C.I. Sals](#)

www.flowey.com

„Mit mehr als 20 Jahren Erfahrung in der Autowaschbranche, hat die F&E Abteilung von Flowey das Know-how, alle Ihre Anforderungen, auch die Schwierigsten zu meistern. Unsere Produktpalette hat sich quer durch Europa bewährt und der stete Dialog mit unseren Kunden erlaubt es uns, für alle Probleme, welche in Waschanlagen entstehen, eine schnelle und effektive Lösung bieten zu können.“



» Kutteneuler GmbH

www.kutteneuler.de

„Die Kutteneuler GmbH ist ein mittelständisches Handelsunternehmen für Schmierstoffe, Bremsflüssigkeit, Kühler- und Scheibenfrostschutz. Vom Firmenstandort Köln aus werden Kunden in mehr als 40 Ländern beliefert. Unter anderem werden nahezu 60 Tankstellen in Deutschland unter den Marken BFT und Aral betrieben.“



» Sonax GmbH

www.sonax.de

„Die Marke SONAX steht für brillante Leistungen im Shop- und Waschgeschäft: Seit 1950 entwickelt und produziert das inhabergeführte Unternehmen in Neuburg a. d. Donau leistungsstarke Produkte, die höchste Ansprüche erfüllen. Das abverkaufsstärke Sortiment für das Shop-Geschäft enthält rundum alles, was für die Pflege von Fahrzeugen gefragt ist. Dazu zählen auch Produkte für die Wintersaison. Das umfassende Produktangebot für beste Reinigungs- und Pflegeergebnisse in Waschanlagen komplettiert das Programm.“

Eine Übersicht aller eft-Partner und Empfehlungslieferanten gibt es unter: www.eft-service.de/partner

Anzeige



Karin Kleffmann - Selbstverständlich PWM!

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.

Karin Kleffmann - PWM, stattet uns seit mehr als 15 Jahren aus.
Geschäftsführerin Wilhelm Kleffmann KG - 51063 Köln - Preisturm QUATRO LED

Qualität verbindet.

www.pwm.com





Nach der Optimierung wirkt die Kassenzone aufgeräumter und übersichtlicher.



Shop-Optimierung: kostengünstig und schnell

Aus alt mach neu in zwei Tagen

Einen Tankstellen-Shop komplett umändern? Kostengünstig und bei laufendem Betrieb? Und das alles in zwei Tagen? Der eft-Vertriebsleiter Harald Wilhelm stellte die Classic Tankstelle der Jorczyk Energie KG in Eldingen auf den Kopf – mit überaus positivem Ergebnis.

Schon vor zwei Jahren stellte sich Harald Wilhelm zum ersten Mal bei Geschäftsführer Mark Jorczyk als Vertriebsprofi der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft) vor. Es folgten mehrere Shop-Trainings und Tankstellen-Checks an verschiedenen Stationen. Schließlich kam Jorczyk erneut auf den Vertriebler zu und fragte nach dessen Ideen zu einer Station in Eldingen. Hier sollte eine Verbesserung her – und das möglichst kostengünstig. Gesagt, getan. Wilhelm fuhr nach Eldingen und verschaffte sich einen Überblick. Vormalig war das Gebäude ein Autohaus, in dem Mark Jorczyks Vater Bernd Jorczyk seinen ersten Wagen kaufte, bevor er selbst hier eine Tankstelle errichtete. Der einstige große Verkaufsraum des Autohauses wurde zum Shop-Bereich der Tankstelle. „Die Station verfügt über 200 Quadratmeter. Diese auf einem Dorf zu bestücken, ist sehr schwer“, urteilt Wilhelm. Seine Idee: Die Shop-Fläche verkleinern.

Durch die Aufteilung der vorhandenen Fläche in 1/3 Lagerfläche und 2/3 Verkaufsfläche ist eine optimale Präsentation der Ware möglich. Gefüllte Regale auf kleinerem Raum steigern den Warendruck, der Kunde kauft mehr ein. Jorczyk stand der Idee zu Beginn skeptisch gegenüber: „Im ersten Moment war mir nicht ersichtlich, wieso wir so viel Shop-Fläche ungenutzt lassen sollten.“ Auch diente die Station bei vielen der älteren Dorfbewohner als Treffpunkt. Im hinteren Shop-Bereich standen ein Tisch und Stühle. Dieser Platz sollte ihnen nicht genommen werden. Letztendlich ließ Jorczyk sich jedoch davon überzeugen, dass weder am Sortiment noch an benötigter Einrichtung etwas verloren gehe. Kompaktere und verbesserte Präsentation lautete das Stichwort.



Die enorme Shop-Fläche wird nun durch ein am Eingang platziertes Zeitungsregal aufgeteilt.



Bewerten – Beraten – Planen – Umsetzen

Bei einem folgenden Treffen wurde Jens Hoppe, Merchandiser bei Lekkerland, hinzugezogen. Gemeinsam besprachen Jorczyk, Wilhelm und Hoppe, welches Material für den Umbau benötigt würde. „Die Gegebenheiten vor Ort müssen dabei unbedingt berücksichtigt werden“, betont Wilhelm. „Die Tankstelle in Eldingen beispielweise ist auf dem Dorf schon eine Art Nahversorger.“ Also wurde ein Plan mit der neuen Aufteilung des Shops erstellt und notiert, was an Blisterhaken, Regalteilen und weiterem Zubehör benötigt wurde. Neue Regale mussten keine angeschafft werden und auch sonst konnten viele vorhandene Zubehörteile wiederverwendet werden.

Harald Wilhelm riet, die Mitarbeiter von Beginn an in die Neuerungen mit einzubeziehen: „So wissen sie, was gemacht wird und vor allem weshalb.“ Dadurch halfen auch an den zwei Umbautagen in Eldingen die Mitarbeiter der Station gerne mit. Neben dem Tankstellen-Team packten die Stationsleiterin Kirsten Baumann, Jens Hoppe, Mehmet Imre, ebenfalls Merchandiser bei Lekkerland, und Harald Wilhelm kräftig mit an. Während der gesamten Arbeitsphase lief das Tagesgeschäft an der Tankstelle weiter. Dabei wurde Rücksicht auf die Kunden genommen; der Kundenlauf zur Kasse blieb stets frei.

Anzeige



Carstens
Shop-Einrichtungen

Frische Ideen für Ihren Shop!
Damit sich Ihre Kunden wohlfühlen.

Lassen Sie sich in unserem Show-Room inspirieren!
Vereinbaren Sie einen Termin unter 040 / 52 68 31 21

Carstens Shop-Einrichtungen GmbH
An der Bahn 3 | 22844 Norderstedt | www.carstensshop.de



Ansprechend werden die Getränke nach dem Umbau in effizienten Kühlregalen präsentiert.



Stationsleiterin Kirsten Baumann und Tankstellenbetreiber Mark Jorczyk sind glücklich über den neu gestalteten Shop.



Veränderung bedeutet nicht hohe Kosten

Um die Station zu optimieren, wurde der hintere Teil des Shops durch ein hohes Zeitungsregal vom Verkaufsraum abgetrennt. Ein ortsansässiger Schreiner verkleidete die Rückseite des Regals mit einer Holzwand. Eine alte, offene Kühltruhe mit hohem Stromverbrauch wurde entsorgt. Als Ersatz dienen jetzt effiziente Kühlregale mit Türen, auf die der Kundenblick direkt beim Betreten der Räume fällt. Ebenso werden nun margenstarke Produkte wie Energydrinks doppelt platziert: Einmal in der Kühlung gegenüber des Eingangs und einmal in einem Cooler am Laufgang der Kunden. Der Austausch der gesamten Scanner-Schienen im Shop lässt die Regale aufgeräumter und sauberer wirken.

An der Kasse wurde dafür gesorgt, dass der Blick auf den Mitarbeiter und die Tabakwaren wieder frei ist. Insgesamt hat die Veränderung nur geringe Kosten verursacht – die Wirkung aber ist enorm. Freitags um 14 Uhr war das Werk vollbracht und Kirsten Baumann begeistert: „Obwohl wir so viel gearbeitet haben, hatten wir eine Menge Spaß. Ich bin Herrn Wilhelm, Herrn Hoppe und Herrn Imre dankbar für die tolle Unterstützung und freue mich, wie gut es hier jetzt aussieht.“ Auch Mark Jorczyk ist sichtlich zufrieden: „Es ist alles optimal gelaufen. Die gesamte Ausführung während des laufenden Betriebes war sehr professionell.“

Den Blick in die Zukunft gerichtet

Die Kunden der Station reagieren meist überrascht auf die markanten Veränderungen. „Der eine oder andere gibt beim Hereinkommen ein überraschtes ‚Oh‘ von sich“, schmunzelt Baumann. „Manche müssen sich an das Neue noch gewöhnen. Aber insgesamt sind die Stimmen sehr positiv.“

Zukünftig sind noch weitere Verbesserungen geplant. Im Bistrobereich mit momentan einem Stehtisch soll in Zusammenarbeit mit einem Ladenbauer eine Sitzcke entstehen. So können sich auch die älteren Dorfbewohner an einem verschönerten Treffpunkt erfreuen. Das Sortiment wird laufend nach Renner-Listen sortiert, sodass schlecht laufende Artikel mit der Zeit aus dem Shop verschwinden. „Im Nachhinein müssen natürlich die Standards wie Sauberkeit, Sortimentsbestückung nach Renner-Listen und die richtige Warenpräsentation kontinuierlich eingehalten werden“, erklärt Vertriebsprofi Harald Wilhelm. „Mein Tipp wäre zudem, die Beleuchtung auf LED umzustellen, damit der Shop insgesamt noch heller und freundlicher wird.“

Nehmen Sie Kontakt zu Harald Wilhelm auf unter harald.wilhelm@eft-service.de oder mobil unter 0176 84383255

■ eft / JP

Neuer Ölwagen im modernen Design

- » Platz für 75 Öldosen
- » Für Innen und Außen
- » 16 verschiedene Öle

NEU:

Öle jetzt im 12-Liter-Gebinde
Ölwagen im Firmendesign lieferbar



12 x
1 Liter

Neue Zapfsäulenaufkleber – passend für vier Herstellerfabrikate

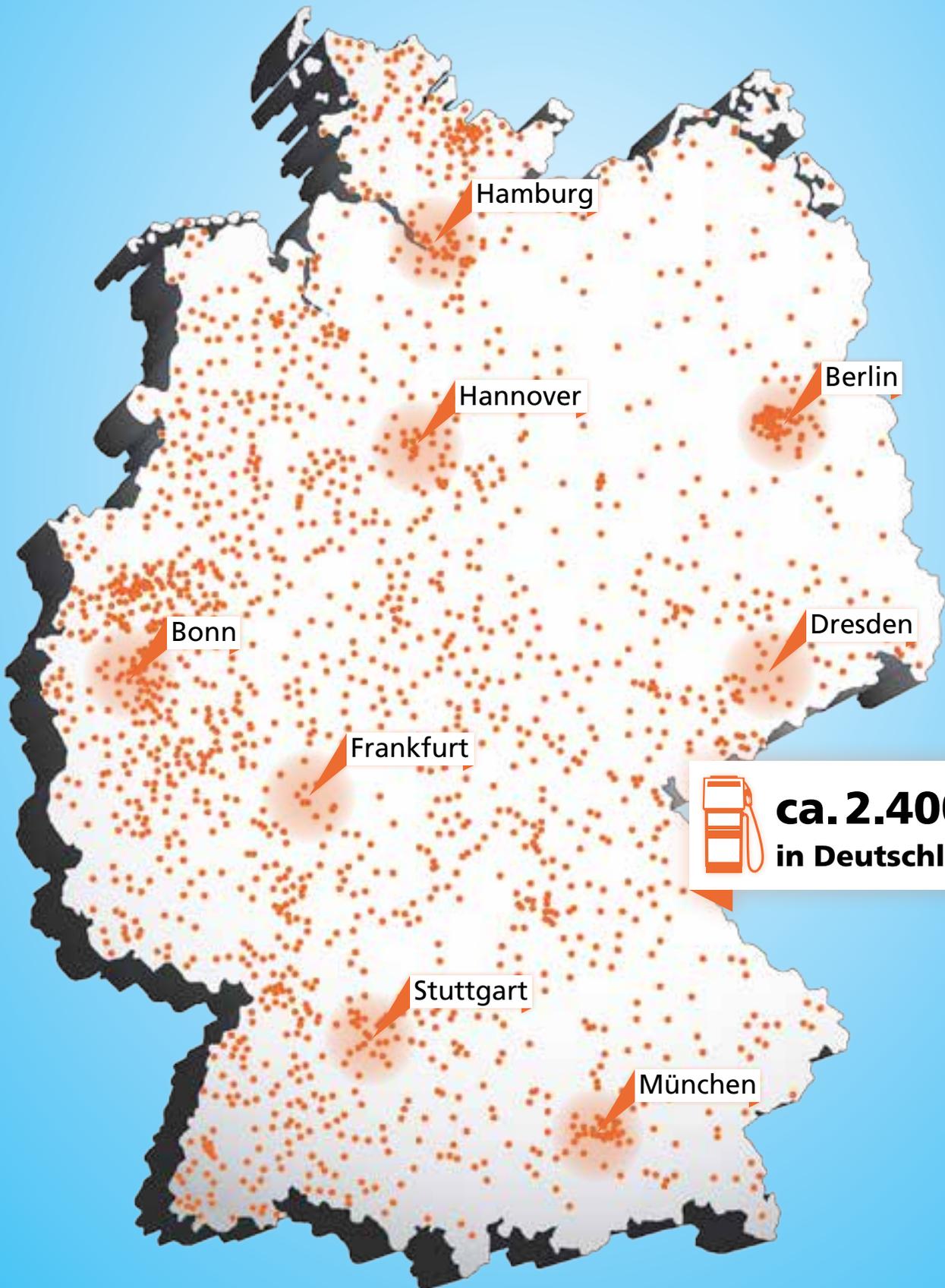
Gilbarco, Scheidt & Bachmann, Tokheim, Wayne Dresser: Für Zapfsäulen dieser vier Hersteller hat die Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft) neue, moderne Zapfsäulenaufkleber entworfen. In leuchtendem orange und modernem Zielflaggen-Design weisen sie dem Tankkunden schnell den Griff zur richtigen Zapfpistole.

Die Aufkleber liegen für diese sieben Kraftstoffsorten vor:
Autogas, Benzin, Diesel, Erdgas, Super E10, Super, Super Plus.

Zu bestellen sind die Aufkleber über die eft in Bonn, telefonisch unter 0228910290 oder direkt über den Onlineshop über www.eft-service.de/shop/aufkleber/11

■ eft / Bli





ca. 2.400 x
in Deutschland



Gut genutzter Forecourt stärkt Kaufimpulse

Wie mit kleinen Ideen das große Geld gemacht werden kann

An viel zu vielen Tankstellen wird der Forecourt als Verkaufsfläche viel zu wenig genutzt. Dabei bietet die Fläche vor dem Shop reichlich Platz und kann für Tankstellenkunden – sofern als ansprechender Blickfang hergerichtet – lohnende Kaufimpulse auslösen.

„Der Forecourt ist der wichtigste Werbepunkt für jede (!) Tankstelle“, sagt der erfahrene Branchenberater Christian Warning, Geschäftsführer von The Retail Marketeers in Hamburg. Und weiter: „Hier gilt es, eine aufmerksamstarke Botschaft zu penetrieren und diese monatlich zu wechseln.“ Wer Werbebotschaften für die Kundschaft präsentiert, sollte den immens wichtigen, sogenannten Kontaktstreckaufbau entlang der Kundenwege beachten.

Von Zapfpistolenwerbung bis Türaufkleber

Der Klassiker ist die Zapfpistolenwerbung, sogenannte Pumpopper oder auch FillBoardTM genannt. Wer an der Zapfpistole wirbt, erreicht viele Kunden, weiß von hoher Kontaktfrequenz und erzielt große Aufmerksamkeit bei den Tankkunden. Das trifft auch auf die großflächigen, nicht zu übersehenden DoorMediaTM,

den Werbeflächen an der Eingangstür, zu, mit denen überaus wirkungsvoll geworben werden kann. Die Botschaften von der Zapfpistole bis zur Shop-Tür sollten sich wiederholen, also deckungsgleich sein. Auffallen um jeden Preis gelingt und ist sehr erfolgreich, „wenn etwa Inflatables auf dem Tankstellendach temporär eingesetzt beziehungsweise montiert werden“, so Christian Warning. Sie sind bereits von weitem bestens sichtbar und sorgen dafür, dass sich Autofahrer vor dem Tanken mit dem Einkauf im Shop nach dem Tanken bewusst oder zumindest unbewusst gedanklich auseinandersetzen.

Sonnenstuhl und Sonnenschirm

Wer Artikel auf dem Forecourt platziert, beachtet neben grundsätzlichen die saisonalen Artikel, die auf die Jahreszeiten, bedeutende sportliche und kulturelle Höhepunkte national, international und selbstverständlich ebenso regional Bezug nehmen. Top-Artikel für den Sommer sind Grillkohle und Grillzubehör, für den Winter Kaminholz und Pellets. Während das Grillsortiment gemeinsam mit der „Bier-Six Pack-Promotion mit Sonnenstuhl und Sonnenschirm platziert werden sollten, müssen Winterklarsicht- und Frostschutz-Artikel für den aufmerksamkeitsstarken Verkauf vor allem rechtzeitig vor dem Frost und in breiter Front gestapelt werden.“ 24-Stunden-Tankstellen zeigen „Masse“, wenn die Waren aus einem Rolli oder von der Palette verkauft werden. „Best Practice gelingt denjenigen Tankstellenunternehmern, die das Ölsortiment und Autopflegemittel gesamthaft in einem Container platzieren“, so der gewiefte Kenner. Best Practice gelingt auch den Tankstellen, die die Tiefkühltruhe, die mit Eiswürfel- und Crushed Ice-Beuteln das ganze Jahr gut gefüllt ist, auf den Forecourt stellen. Die Tankstelle „positioniert sich somit als verlässlicher Partyanlaufpunkt für Eiswürfel in Spirituosen und Bier.“

Warning rät darüber hinaus, rechtzeitig vor dem Jahreszeitenwechsel, beispielsweise Sommerklarsicht-Artikel ab September im Preis attraktiv zu reduzieren. „Denn gerade Preise helfen dem Impulskauf auf die Beine.“

Kostenfreies WiFi und Verweilpunkt Terrasse

Wer auf dem Tankstellengelände Platz für eine Terrasse hat, sollte sie einrichten. Sie ist „ein attraktiver Verweilpunkt und sorgt dafür, dass Foodservice-Umsätze nach oben schießen.“ Hier, jedoch auch im Bistro oder der Lounge im Shop, gehört heute ein für Kunden kostenfreies WiFi als Service-Leistung dazu. „So werden aus eiligen Kunden verweilende Snack- und Kaffee-Gäste, die zudem gern wiederkommen.“ Europas führender Public WiFi-Anbieter The Cloud rüstete bereits zahlreiche Tankstellen aus und weiß daher, welche WiFi-Lösungen am besten passen. Die WiFi-Experten wissen vor dem Hintergrund absehbarer Gesetzesänderungen zur Vorratsdatenspeicherung außerdem, worauf es ankommt, um WiFi rechtlich sicher anzubieten. Und sie wissen auch, warum von selbst gestrickten Lösungen besser die Finger zu lassen sind. So übernimmt The Cloud für WiFi-Tankstellen die Störerhaftung und bietet eine Vielzahl von Mehrwerten. Dazu zählt zum Beispiel die buchbare Option sky, die Tankstellen in die Lage versetzt, den Kunden alle Sportereignisse präsentieren zu können. Derart ausgestattet ist es sogar leicht möglich Public Viewing-Partys auf dem Forecourt zu organisieren. Erfolgreiche Tankstellenunternehmer halten ihr Geschäft jederzeit fest in beiden Händen.

■ Bernd Fiehöfer

*Der Praxistipp von Christian Warning:
„Als Ansprechpartner für die Tankstellenwerbung
empfehle ich Alvern Media, die alles aus
einer Hand anbieten.“*



„Ich empfehle, ein Zeitungsdisplay neben der Eingangstür zum Shop. Der Hamburger Ladenbauer Thiem entwickelte dafür eine attraktive Outdoor-Lösung. Tageszeitungen dauerhaft in einem Display neben der Tür auf dem Forecourt zu platzieren, schafft wertvollen Platz im Shop. Die umsatzstärksten Tankstellenshops von BP und Shell in Europa machen das in der britischen Hauptstadt London so.“

– Christian Warning

Anzeige



**Diesen Anblick können wir Ihnen leider nicht ersparen,
aber die wirtschaftlichen Folgen können wir absichern!**

Sandra Richert

Tel: 0231 5404 427

sandra.richert@bovd.de

www.bovd.de



BOVD

Bochumer Versicherungsdienst



Walter Dortmann

Tel: 0231 5404 423

walter.dortmann@bovd.de

www.bovd.de



Wie die neuen Plakate 2016 für die freien Tankstellen entstanden



Treffpunkt bft-Tankstelle in Neunkirchen-Seelscheid. Nach vielen kühlen und regenreichen Spätsommertagen versprach der 9. September, der Tag des Fotoshootings, ein warmer und sonniger Tag zu werden. Das war auch gut so, denn Model Ines, typische Vertreterin ihres Berufsstandes, wies eine überaus schlanke Figur auf und musste für das Thema „Sommer“ schon am frühen Morgen im dünnen Trägerhemdchen antreten.

Bei uns sind Sie das Wichtigste

Unter diesem Motto hat die Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft) die neue Plakatserie 2016 in Auftrag gegeben. Zielsetzung ist erstens, die schnelle Aufmerksamkeit des Tankkunden durch „Hingucker“ auf dem Plakat zu erreichen und zweitens den Tankkunden zu animieren, weitere auf den Plakaten gezeigte Produkte im Tank-Shop zu kaufen. Im Ergebnis transportieren die vier Plakate ein überaus positives Image der freien Tankstellen: Bei uns sind Sie das Wichtigste!

Ein Plakat je Jahreszeit

Auch die nächstjährige Plakatserie zielt in Optik und Aussage wieder auf die vier Jahreszeiten. Los geht's mit dem kalendarischen Frühjahr am 21. März 2016. Zu erhalten sein werden die Plakate rechtzeitig ab 2016 im Onlineshop der eft unter www.eft-service.de/shop/werbepлакate/37. Am Set, wie es auf Neudeutsch so schön heißt, traf sich ein inzwischen eingespieltes Team: Fotograf Jan Michael Hosan sorgte für den richtigen Durchblick an der Kamera, Visagistin Linda Hippler legte mit Pinsel, Make up und Bürste Hand ans Model Ines an und für die richtige Regie sorgten Marco Walbröl von der Agentur Kopfstrom, Julia Pater und Birgit Limbach von der eft.

■ eft / Bli



Sitzt auch alles? In eine wärmende Decke gehüllt wartet Model Ines auf ihren nächsten Einsatz.



Jan Michael Hosan überprüft die geschossenen Fotos auf seinem Laptop.

Anzeige

**an 30 Standorten
in Deutschland**



**Deutschlandweit
für Sie unterwegs.**

**Ihr Spezialist für
kälte- und
klimatechnische
Anlagen.**

Dresdner Kühlanlagenbau GmbH
Werdauer Straße 1-3, 01069 Dresden
E-Mail: anfragen@dka-dd.de
Telefon: +49 (40)7 61 19 68 34
www.dka.eu

Ein Unternehmen der Dussmann Group



**Dresdner
Kühlanlagenbau**

KÄLTE KLIMA SERVICE

Die Landwirte aus der Region liefern ihr Korn bei Fleetjer ab.

Zwischen Mühlenflügeln und Traktoren

Freie Tankstelle mit
florierendem Landhandel

Auch LPG-Autogas ist im Angebot.

Der Betrieb der Familie Fleetjer im ostfriesischen Münkeboe ist ein Exot unter den freien Tankstellen: Wo in anderen Tankstellen-Shops Süßigkeiten, Snacks und Zeitschriften verkauft werden, findet man bei Fleetjer Vogelfutter, Rattengift und Düngemittel, Lecksteine, Sämereien, Arbeitskleidung – und Wein von einem rheinland-pfälzischen Winzer. „Wir vertreiben hier alles, was in der Landwirtschaft gebraucht wird: beispielsweise Getreide, Kraftfutter und Brennstoffe“, fasst Peter Fleetjer sein Angebot zusammen. Denn die Tankstelle ist Teil eines florierenden Landhandels.

„Früher hatte fast jeder Landwirt in der Region eine eigene Diesel-Zapfstelle. Heute kommen die Bauern mit ihren Traktoren und Landmaschinen zu uns. Die meisten von ihnen nutzen dafür einen Kundenschlüssel, mit dem die Zapfsäule aktiviert wird – auch nachts. Denn insbesondere zur Erntezeit läuft unser Betrieb rund um die Uhr. Rund 1 200 Landwirte aus der Umgebung nutzen dieses Angebot“, so Fleetjer. Zudem besteht an seiner Tankstelle die Möglichkeit, mit EC-Karte gleich an der Zapfsäule zu zahlen. Und längst wird an seiner Anlage nicht mehr nur Diesel, sondern auch Super und E10 sowie LPG-Autogas angeboten.

Die freie Tankstelle betreiben die Fleetjers seit dem Jahr 2000. Ihr Landhandel aber ist schon weitaus älter: Nur wenige Meter von der Tankstelle entfernt steht eine historische Windmühle aus dem Jahr 1854, die die Keimzelle des Betriebes war. Seit 1914 ist sie im Familienbesitz. Dort wird sogar noch heute hin und wieder Korn gemahlen. „Wir haben sie instand gesetzt und kostenlos an das benachbarte Freilichtmuseum, das ‘Dörpmuseum Münkeboe’ abgegeben“, sagt Peter Fleetjer.



Sein heutiger Landhandel, der sich 2002 mit drei weiteren Betrieben aus der Umgebung zum „Landhandel Nordwest“ zusammenschloss, ist allerdings alles andere als „historisch“. Hier wird auf modernen Kundendienst gesetzt. Vor wenigen Jahren investierte die Familie 100 000 Euro in eine Düngemischanlage. „Damit können wir für jeden Landwirt genau die Mineralien nach individueller Rezeptur zusammenstellen, die er für sein Land benötigt“, erklärt Mitarbeiter Enno Onneken. Die Maschinen zum Ausbringen des Düngers können die Landwirte bei Fleetjer leihen: Fünf Großflächenstreuer mit je acht Tonnen Fassungsvermögen stehen für sie bereit.

Im Sortiment: Alles, was Obst und Gemüse besser gedeihen lässt.

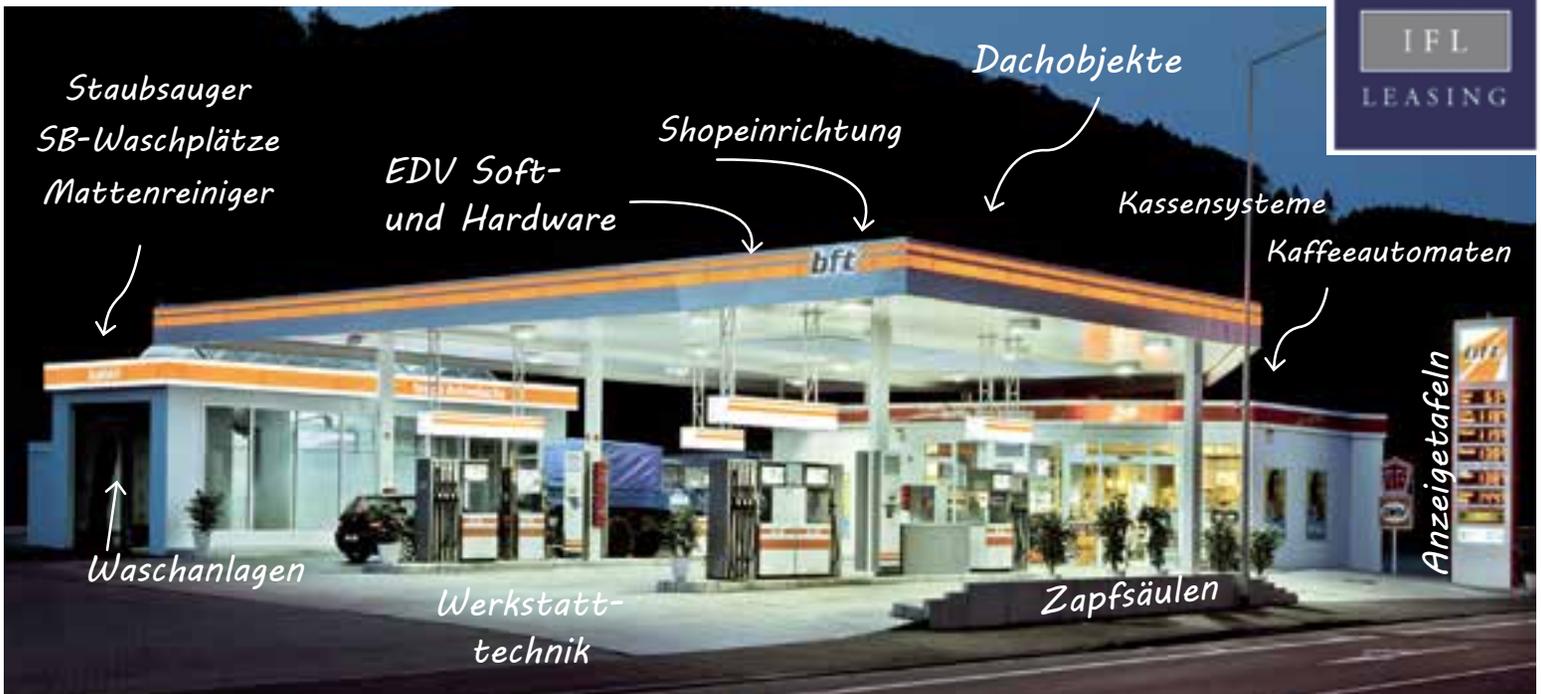
Angeschlossen ist auch ein Verladesilo, zu dem die Bauern ihr Korn bringen. „Bei uns wird es gereinigt und auf Lkw geladen. Wir liefern unser Getreide bis nach Belgien. Einer unserer Kunden ist die Firma Kelloggs“, verrät Peter Fleetjer. Die sechs firmeneigenen Lastzüge sind auch in der Region unterwegs, um Kraftfutter zu transportieren. „Mit unserem Mahl- und Mischwagen können wir für die Landwirte Viehfutter nach eigener Rezeptur vor Ort anmischen und quetschen“, gibt Enno Onneken ein Beispiel für den kundennahen Service des Landhandels. Dann verabschiedet er sich. „Zur Erntezeit haben wir elf Mitarbeiter alle Hände voll zu tun“, entschuldigt er sich und eilt zu einem heranrollenden Treckergerespenn.

■ Sabine Bolwin



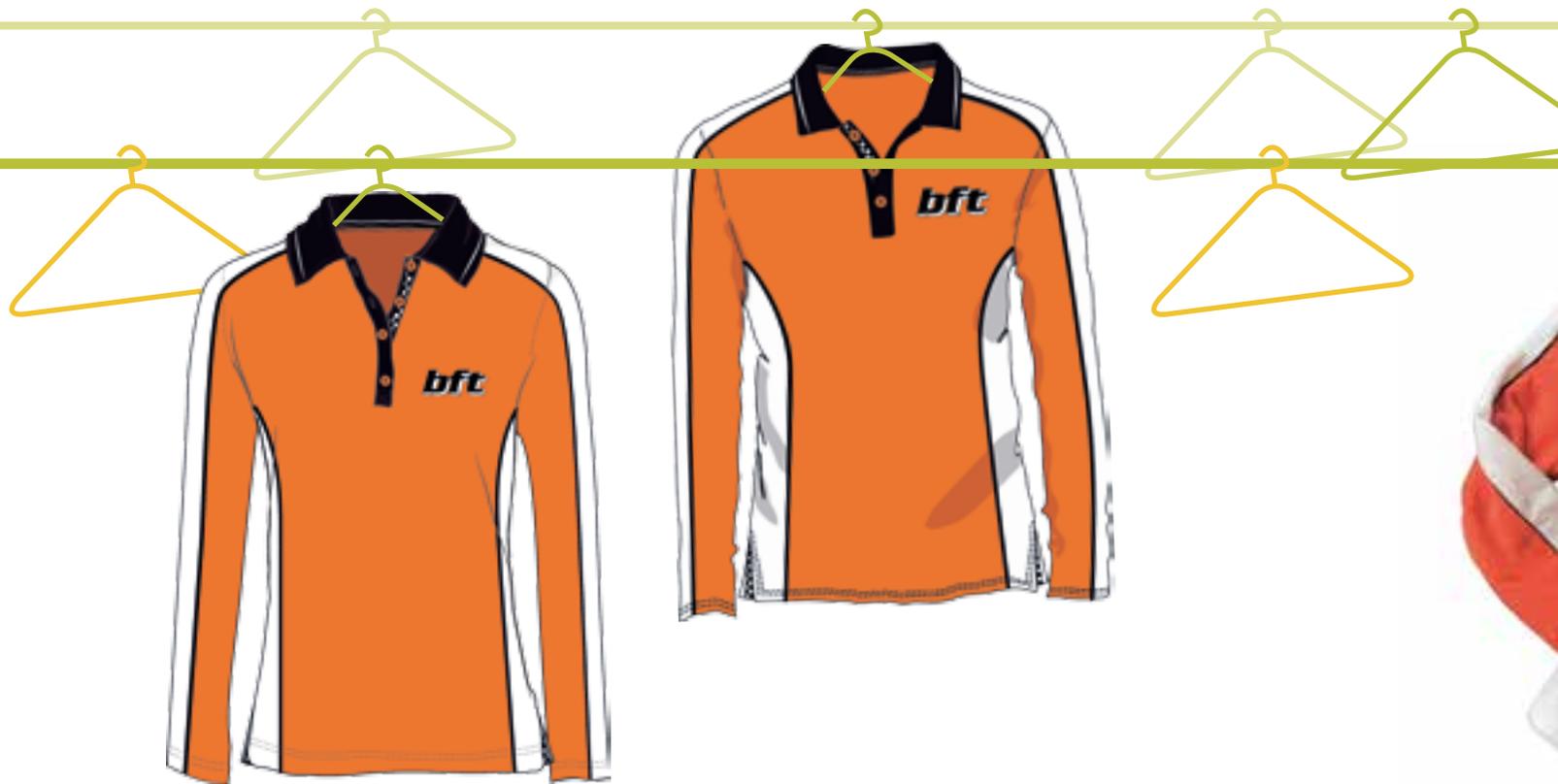
Anzeige

FINANZIERUNGSPARTNER FÜR TANKSTELLEN



IFL INDUSTRIE-LEASING GMBH • Tangstedter Chaussee 1 • 25462 Rellingen
 Tel.: 04101 51 20 57 • Fax: 04101 22 5 66
 Ihr Ansprechpartner: Michael Galetz • E-Mail: michael.galetz@ifl-leasing.de
 Tel.: 04402 862 11 86 • Fax: 04402 862 11 87 • Mobil: 0171 150 71 33

www.ifl-leasing.de



Die neue bft-Winterfashion für das Tankstellen-Team

Schicke Garderobe für die kalten Tage

Nach der erfolgreichen Einführung der modisch flotten und optisch ansprechenden bft-Fashion für die warme Jahreszeit gibt es ab sofort auch langärmelige Polos, hochwertige Softshell-Westen und kuschelige Fleece-Jacken für das Team an der Tankstelle. Die Farbgebung ist wie bei der Sommerware dreifarbig: weiß-schwarz-orange mit eingesticktem bft-Logo.

Die Langarm-Poloshirts für Damen und Herren sind aus 100 Prozent hochwertig gekämmter Baumwolle gefertigt. Für den angenehmen Tragekomfort sorgen seitliche Schlitze. Das Damen-Polo ist leicht antailliert.

Die kuschelig warme Softshell-Weste in der Unisex-Ausführung ist atmungsaktiv, winddicht und wasserabweisend. Sie hat einen durchgehenden Reißverschluss und bietet mit zwei Brusttaschen und zwei seitlichen Eingriffstaschen ausreichend „Stauraum“. Die Paspeln an den Seiten und den Schultern sind retroreflektierend.

Die warme Fleece-Jacke mit praktischem Reißverschluss in bft-fashion-Optik wärmt im Shop genauso wie draußen auf der Station. Das Material ist aus pflegeleichtem Polyester.

Siehe hierzu auch „Die aktuellen eft-Aktionen“ auf Seite 57.

Zu bestellen ist die bft-Winter-Fashion im Online-Shop der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen unter: www.eft-service.de/shop/aktionen/10 oder telefonisch unter 0228 910290.

■ eft / Bli

Anzeige

Der nächste TANKSTOP – das eft-Magazin für Tankstelle und Mittelstand – erscheint am 15. Dezember 2015. Sie erhalten keinen TANKSTOP? Dann teilen Sie uns einfach Ihre Anschrift per Mail mit: redaktion-tankstop@eft-service.de. Gern nehmen wir Sie in den kostenfreien Bezug auf.

Nachgeschaut:

Unter www.tankstop-magazin.de können Sie in vorherigen Ausgaben des TANKSTOP blättern, Texte nachlesen und Termine nachschlagen.



Anzeige



POWERLOOK VITAL-POWER DRINK

DIE NEUE GENERATION DER COFFEIN-DRINKS

VITALKICK PER KNOPFDRUCK!



MIX · MIX · MIX · MIX · MIX · MIX

01 BOTTLE 03 STEPS TO GO!



M.INFO@POWERLOOK.DE · WWW.POWERLOOK.COM

POWERLOOK DRIVE FÜR KONZENTRATION UND SEHKRAFT,
GEGEN MÜDIGKEIT UND ERSCHÖPFUNG

Weihnachtsgeld – wer bekommt's, wer nicht?

Alle Jahre wieder findet sich im November oder Dezember das Weihnachtsgeld auf dem Lohnzettel, oder eben auch nicht. Unter Weihnachtsgeld werden im Allgemeinen zwei unterschiedliche Dinge verstanden. Das 13. Monatsgehalt und eine Gratifikation zum Jahresende. Beide werden üblicherweise im Arbeitsvertrag oder im Tarifvertrag vereinbart. Manchmal kommt noch eine Betriebsvereinbarung oder – nicht selten – eine betriebliche Übung hinzu.

Das 13. Monatsgehalt wird unabhängig von der Betriebszugehörigkeit ratiert (Monat) berechnet und knüpft nur an die Dauer der Tätigkeit im Unternehmen im laufenden Jahr an. Das echte Weihnachtsgeld setzt voraus, dass der Empfänger im Unternehmen zum Zeitpunkt der Auszahlung beschäftigt ist. Es ist eine Prämie für abgelaufene Betriebsstreu und zugleich – abhängig von der Höhe – für zukünftige Betriebsstreu. Wenn der Schwerpunkt der Auszahlung auch auf der abgelaufenen Zeit der Betriebszugehörigkeit liegt, können auch gekündigte Arbeitnehmer einen Anspruch auf Weihnachtsgeld haben. Dies sollten Sie mit Ihrem Steuerberater abklären. Teilzeitbeschäftigte erhalten das Weihnachtsgeld in der Höhe, die dem Anteil ihrer Arbeitszeit an der regelmäßigen Arbeitszeit entspricht.

Bei der Auszahlung können Unterschiede gemacht werden. Diese müssen aber begründbar sein. Gleiche Sachverhalte müssen gleich behandelt werden. Dort, wo weder Tarifvertrag, Arbeitsvertrag noch Betriebsvereinbarung die Grundlage für die Auszahlung bilden, kann die Auszahlung widerrufen werden. Freiwillige Zahlungen können dann gekürzt oder

eingestellt werden, wenn in den Vorjahren immer klar war, dass sie veränderbar sind. Dies kann auch für die Zukunft erklärt werden.

Zahlt ein Arbeitgeber allerdings freiwillig und ohne Vorbehalt über mehrere Jahre hinweg immer das gleiche Weihnachtsgeld, entsteht nach Rechtsprechung der Arbeitsgerichte eine „betriebliche Übung“, auf die sich die Arbeitnehmer verlassen können.

Das Weihnachtsgeld ist in Sachen Mindestlohn nur für den Fälligkeitszeitraum anrechnungsfähig (§ 2 Abs. 1 Satz 1 Nr.2 MiLoG), in dem es ausgezahlt wird und auch nur unter der weiteren Voraussetzung, dass der Arbeitnehmer es tatsächlich und unwiderruflich ausbezahlt erhält. Es erhöht nicht rückwirkend den Stundenlohn außerhalb des Anrechnungszeitraumes. Eine einmalige jährliche Zahlung von Weihnachtsgeld im Dezember eines Jahres kann also nur auf den Mindestlohn im November angerechnet werden, da die Fälligkeiten der Mindestlohnzahlungen von Januar bis Oktober bereits abgelaufen sind.

Zweifelsfälle sollten Sie mit Ihren Beratern klären.

■ bft / Stephan Zieger



Anzeige

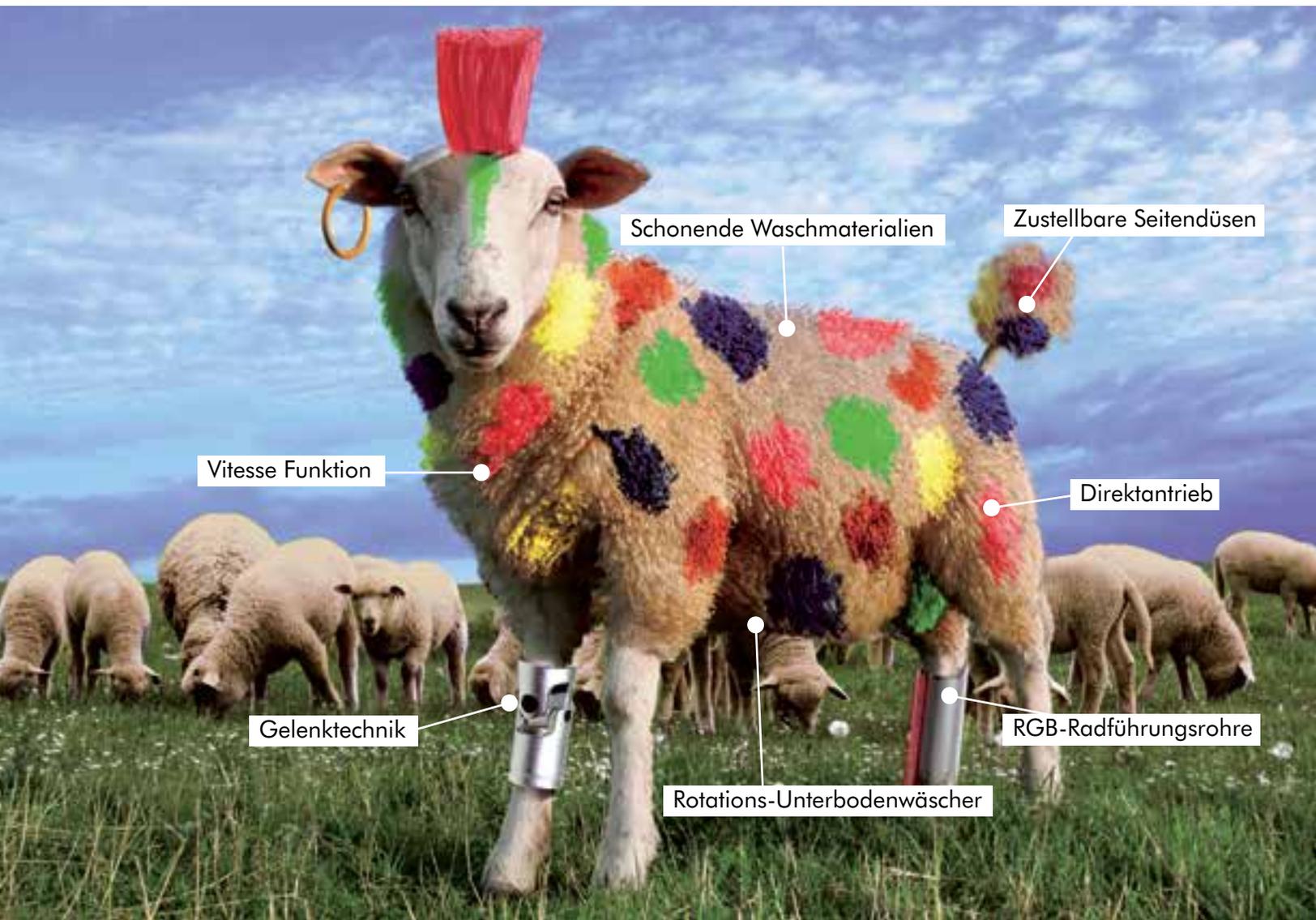
HUTH. Die ganze Welt der Tankstelle!



HUTH Elektronik Systeme GmbH • Echternacher Str. 10 • 53842 Troisdorf-Spich
Telefon +49 (0)2241 48 63 0 • Fax +49 (0)2241 48 63 810 • E-Mail: info@huth.org • www.huth-elektronik.de

Waschen Sie erfolgreicher mit Christ
Be different, be better...

und dabei immer einen Schritt voraus mit Innovationen



Schonende Waschmaterialien

Zustellbare Seitendüsen

Vitesse Funktion

Direktantrieb

Gelenktechnik

RGB-Radführungsrohre

Rotations-Unterbodenwäscher



Christ
CAR CARE

**Christ Waschanlagen,
höchste Qualität für die professionelle Fahrzeugwäsche!**

The Real Car Wash Factory

Christ
WASH SYSTEMS



Otto Christ AG • Wash Systems • Postfach 12 54 • 87682 Memmingen
Tel. +49 83 31/857-100 • verkauf@christ-ag.com • www.christ-ag.com

Sie möchten etwas verkaufen?

Dann inserieren Sie schnell und unkompliziert im TANKSTOP in der Rubrik „Kleinanzeige“ (für bft-Mitglieder ist der Abdruck kostenfrei).

Hierzu benötigen wir Ihre vollständigen Kontaktdaten, ein Foto sowie einen kleinen Beschreibungstext des Angebotes und natürlich den Verkaufspreis. Die Redaktion behält sich vor, das Angebot auf Seriosität und Plausibilität zu prüfen. Ein Anrecht auf Abdruck besteht nicht.

Senden Sie Ihr Angebot an:
redaktion-tankstop@eft-service.de



ZU VERKAUFEN · ZU VERKAUFEN · ZU VERKAUFEN

Bistro-Einrichtung: Das Bistro ist in einem guten Zustand, Grundfläche ca. 3 x 3 Meter. Es besteht aus einer Kühltheke, einer Schütte für Brötchen und einer Glasvitrine, einem Waschbecken, einem Geschirrspüler (1/2 Jahr alt) und einem Kühlschrank. 4 Einschubfächer für Backbleche. Neupreis 15 000 Euro, Abholpreis 2µ800 Euro. Ab Dezember verfügbar.

bft-Tankstelle Nawrath

Alfred Nawrath
Alleestr. 17
83309 Kelheim
Tel. 09441µ3838
Mobil 0160µ552222

Beilagen in dieser Ausgabe:

- » Deutsche Castrol
- » eft-Bestellformular Weihnachtsschokolade
- » LDBS Lichtdienst
- » Powerlook
- » Sonax



Gesucht - gefunden!

Sie suchen schicke Berufsbekleidung für Ihr Tankstellen-Team, einen Anbieter von LED-Leuchten, Sie sind auf der Suche nach Süßem für die Kassenzone? Dann werfen Sie einfach einen Blick in den Onlineshop der eft unter www.eft-service.de/shop.

Ein Klick und Sie sind mittendrin im Warensortiment der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen:

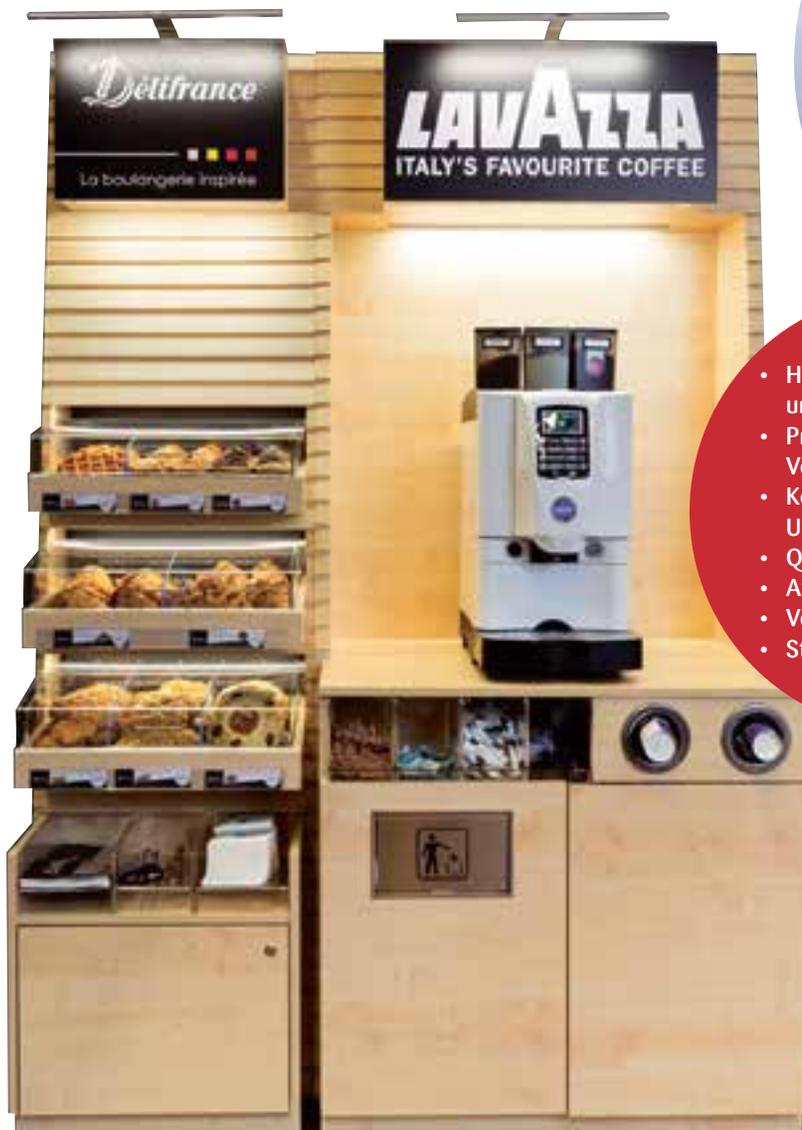
www.eft-service.de/shop

DAS KAFFEE- & BACKSHOP-KONZEPT VON LEKKERLAND

STEIGERN SIE IHREN UMSATZ. ERHÖHEN SIE DIE KUNDENBINDUNG.

Sie verkaufen noch keinen Kaffee oder Snacks?

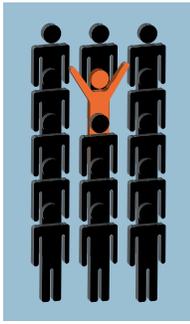
Dann sichern Sie sich ein lukratives Zusatzgeschäft mit den maßgeschneiderten Lösungen von Lekkerland!



- Hochwertiger Kaffee und Backwaren
- Praktische und effiziente Verkaufsmöbel
- Kompetente Beratung und Unterstützung
- Qualifizierter Rundum-Service
- Attraktive Konditionen
- Verlässliche Partnerschaft
- Starke Marken

Für mehr Informationen wenden Sie sich gern an: Tel. 02234/1821-720
E-Mail: kundenservice.foodservices@lekkerland.de





bft - akademie

Seminare - Training - Coaching für den Tankstellenmittelstand

bft-akademie – Seminare und Workshops 2015

Bringen Sie sich und Ihr Team regelmäßig auf den neuesten Wissensstand durch die aktuellen Seminarangebote der bft-akademie. Folgende Seminare stehen im zweiten Halbjahr 2015 zur Verfügung:

Ansprechpartner beim Bundesverband freier Tankstellen e. V.:

Geschäftsführer RA Stephan Zieger

Telefon: 02289102933
stephan.zieger@bft.de

Iris Müller

Telefon: 02289102944
iris.mueller@bft.de

Akademieleiter Dirk Schneemann

Telefon: 017684277633
dirk.schneemann@bft-akademie.de

Seminar/Workshop	Zielgruppe	Orte
Abscheidertechnik	Stationsleiter, Pächter, Führungskräfte	Kassel
Arbeitsrecht in der Tankstellenpraxis	Stationsleiter, Pächter, Führungskräfte	Burghaslach
Augen auf beim Alkoholverkauf	Alle Mitarbeiter/innen	Günzburg
Energieeffiziente Tankstelle	Stationsleiter, Pächter, Führungskräfte	Osnabrück
Erfolgreiche Mitarbeiterführung	Stationsleiter, Pächter, Führungskräfte	Recklinghausen
Sichere Lebensmittel – Hygiene & Recht	Alle Mitarbeiter/innen	München
Persönlichkeit & Kommunikation	Stationsleiter, Pächter, Führungskräfte	Meerane
Professionell Verkaufen	Alle Mitarbeiter/innen	Meerane
Reklamation im Waschgeschäft	Alle Mitarbeiter/innen	Hanau, Stuttgart
Tatort Tankstelle	Alle Mitarbeiter/innen	Bonn, Berlin
Verkaufen mit System	Alle Mitarbeiter/innen	Hamburg, Recklinghausen
Warenwirtschaft & Kalkulation	Stationsleiter, Pächter, Führungskräfte	Hamburg
Zeitmanagement & Organisation	Stationsleiter, Pächter, Führungskräfte	Berlin, Nürnberg
Wasserrecht & Explosionsschutz	Stationsleiter, Pächter, Führungskräfte	Berlin
Zeitmanagement & Organisation	Stationsleiter, Pächter, Führungskräfte	Berlin

Die genauen Termine, Hinweise zu den Referenten, den Seminarorten und ausführliche Seminarbeschreibungen gibt es unter www.bft-akademie.de – Änderungen vorbehalten.



RESERVE FÜR IHRE KUNDEN. TURBO FÜR DEN UMSATZ.

MILLIONEN AUTOFAHRER SIND OHNE ÖLRESERVE UNTERWEGS!

Das Castrol Professional Sortiment bietet Ihren Kunden maximale Leistung und Schutz. Und Ihnen den attraktiven Rundum-Service, der Sie bei einem Hersteller von Premium-Motorenöl erwartet.

Exklusiv für Tankstellen. Jetzt bestellen!



www.castrol.com/de

IT'S MORE THAN JUST OIL.


PROFESSIONAL

Ab sofort:
Die aktuellen eft-Aktionen



bft-Öle im 12er-Pack lieferbar

Handlich, praktisch und ohne großen Lagerbedarf: 16 verschiedene bft-Öle „Formula“ im 12 x 1-Liter-Gebinde, sortenrein verpackt bei gleich günstigem Preis* (Preise variieren je Sorte, siehe www.eft-service.de/shop/motorenoele/16).

Der handliche Karton mit dem 12 x 1-Liter-Gebinde kann bequem über den Onlineshop der eft bestellt werden:
www.eft-service.de/shop/motorenoele/16.

Innerhalb von 48 Stunden erfolgt die Anlieferung.

*zuzüglich Verpackung und Versand

Weitere Informationen:
Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen
Frank Feldmann

Zu bestellen unter:
www.eft-service.de/shop/motorenoele/16



PWM: bft-Sonderedition exklusiv für bft-Mitglieder

Als Kooperationspartner der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft) hat die Firma PWM die Preismast-Sonderedition slimline 2015 exklusiv für bft-Mitglieder aufgelegt. Ausgewählt werden kann die optimale Turmlösung für Ihre Tankstelle aus einer der sechs Varianten zu einem unschlagbaren Preis- / Leistungsverhältnis. Neben der Kompetenz und dem technischen Know-how des eft-Partners PWM verleiht die Sonderedition slimline 2015 der Tankstelle ein neues Image und hohe Aufmerksamkeit. Ganz nach dem Motto „Ideen der nächsten Generation schon heute erleben“. Der Preisturm ist in der RAL-Farbe 2004 (bft-orange) lackiert.

Weitere Informationen sowie einen ausführlichen Flyer gibt es unter

- › www.eft-service.de/die-tankstelle/betrieb-gebaeude/pwm-bft-sonderedition-exklusiv-fur-bft-mitglieder
- › oder unter www.pwm.com/beleuchtung
- › oder direkt bei Andrea Eversberg, Tel. 02261 4096-115, andreae@pwm.com

Aktionen im Onlineshop November und Dezember:

- › BÄRO Shop-Innenleuchten
- › bft-Scheckkartenkalender

Jetzt neu im Onlineshop:

- › bft-Winter-Fashion
- › bft-Zapfsäulenaufkleber
- › Schmieröle Exxon Mobil
- › Scheiben-, Hand- und Cockpit-Reinigungstücher
- › Seitenbacher Protein- und Fruchtriegel

www.eft-service.de/shop



Jetzt wird's mollig warm an der Station

Die neue bft-Winter-Fashion ist da. Passend zur kurzärmeligen Sommerkollektion gibt es jetzt auch Damen- und Herren-Langarmpolos mit eingesticktem bft-Logo und Knopfleiste. Die Farbgebung zeigt das fröhlich-frische tricolore-bft-Design: weiß-schwarz-orange.

Langarmpolo

Material: 100 Prozent gekämmte, hochwertige Baumwolle.

Größen Damen: S, M, L, XL, XXL

Größen Herren: M, L, XL, XXL, XXXL

Preise: ab 34,95 Euro



Softshell-Weste

Für die ganz kalten Tage gibt es jetzt auch die warme Softshell-Weste. Farbton neutral schwarz mit durchgehendem Reißverschluss; zwei Brusttaschen plus zwei seitliche Eingriffstaschen; retroreflektierende Paspeln an den Seiten und Schultern.

Material: 95 Prozent Polyester, 5 Prozent Elasthan

Größen unisex: S, M, L, XL, XXL, XXXL

Preise: ab 59,95 Euro

Lieferbar ab Januar 2016



Fleece-Jacke

Kuschelig warme Fleece-Jacke mit durchgehendem Reißverschluss sowie zwei Seitentaschen mit Reißverschluss. Ärmelbund in Zielflaggenoptik.

Material: 100 Prozent Polyester

Größen unisex: XS, S, M, L, XL, XXL, XXXL

Preis: 19,90 Euro

Zu bestellen unter: www.eft-service.de/shop/bft-fashion/39



www.eft-service.de/shop

Schauen Sie rein: Im Onlineshop der eft finden Sie aktuelle Aktionen und viele weitere Produkte rund um die Tankstelle.

Zu bestellen unter:
Telefon: 0228 910 29 0
Fax: 0228 91029 29
E-Mail: info@eft-service.de
www.eft-service.de/shop



Rasanter Ölwagen in schickem Design

Starten Sie an Ihrer Station mit dem Ölwagen für den Innen- und Außenbereich durch. In den schnittigen Maßen ca. H 150 cm x B 58 cm x T 36 cm ist das Ölregal auf gummierten Schwerlastrollen mit Feststellbremse der Hingucker an Ihrer Tankstelle. Drei Regalböden bieten Raum für 75 Ölflaschen. In der Standardausführung ist der Ölwagen in den Farben silber/orange lieferbar. Die Farbfolie sowie die Scannerschiene kann der jeweiligen Firmenfarbe angepasst werden.

Aktionspreis: 399,-- EUR zzgl. gesetzlicher MwSt. und Versand
Zu bestellen unter: www.eft-service.de/shop/motorenoele/16

Anzeige

ERFOLGSREZEPT FÜR MEHR DURCHBLICK.

SONAX XTREME ANTIFROST + KLARSICHT FÜR AUSGEZEICHNETE KASSENSTÄNDE WENN'S EISIG WIRD.

In nur 3 Wischtakten sauber,
andere Produkte benötigen
bis zu 12 Wischtakte



UMWELTFREUNDLICHE
EINFACH ZU ENTSORGENDE
VERPACKUNG:

**70% WENIGER
ABFALL*!**

* verglichen mit einem Standard-3L-Kanister

Mit SONAX XTREME AntiFrost+KlarSicht sind höchste Kundenzufriedenheit und Ihr Umsatzplus garantiert.

Gegen alle Winterverschmutzungen bestens gerüstet – das unterstreicht auch das überzeugende Testurteil.

- ✓ Mit SMART DYNAMICS-TECHNOLOGY und frischem Duft!
- ✓ Aktive, schnelle Reinigung in nur 3 Wischtakten.
- ✓ Auch als Fertiggemisch im umweltfreundlichen Beutel.

Regal-Champion + Testsieger = Umsatzturbo! PRODUKTE IN TOP-QUALITÄT, HERGESTELLT IN DEUTSCHLAND.

SONAX[®]
MADE IN GERMANY
XTREME



Zellstoffrollen, Handschutzbeutel und Spender

Für die sauberen Hände der Tankstellenkunden

Zellstoffrollen: zweilagig, weiß, Breite: 21 cm, Verpackungseinheit: 24 Rollen
Preis: 75,90 EUR*

Handschutzbeutel: Verpackungseinheit: 24 Rollen á 200 Beutel
Preis: 31,90 EUR*

Zellstoffrollen- und Handschutzspender: weiß mit grau-transparenter Haube (ohne Bestückung)

Maße: 305 x 305 x 230 mm, abschließbar

Preis: 64,90 EUR*

*zuzüglich gesetzlicher MwSt. und Versand

Zu bestellen unter:

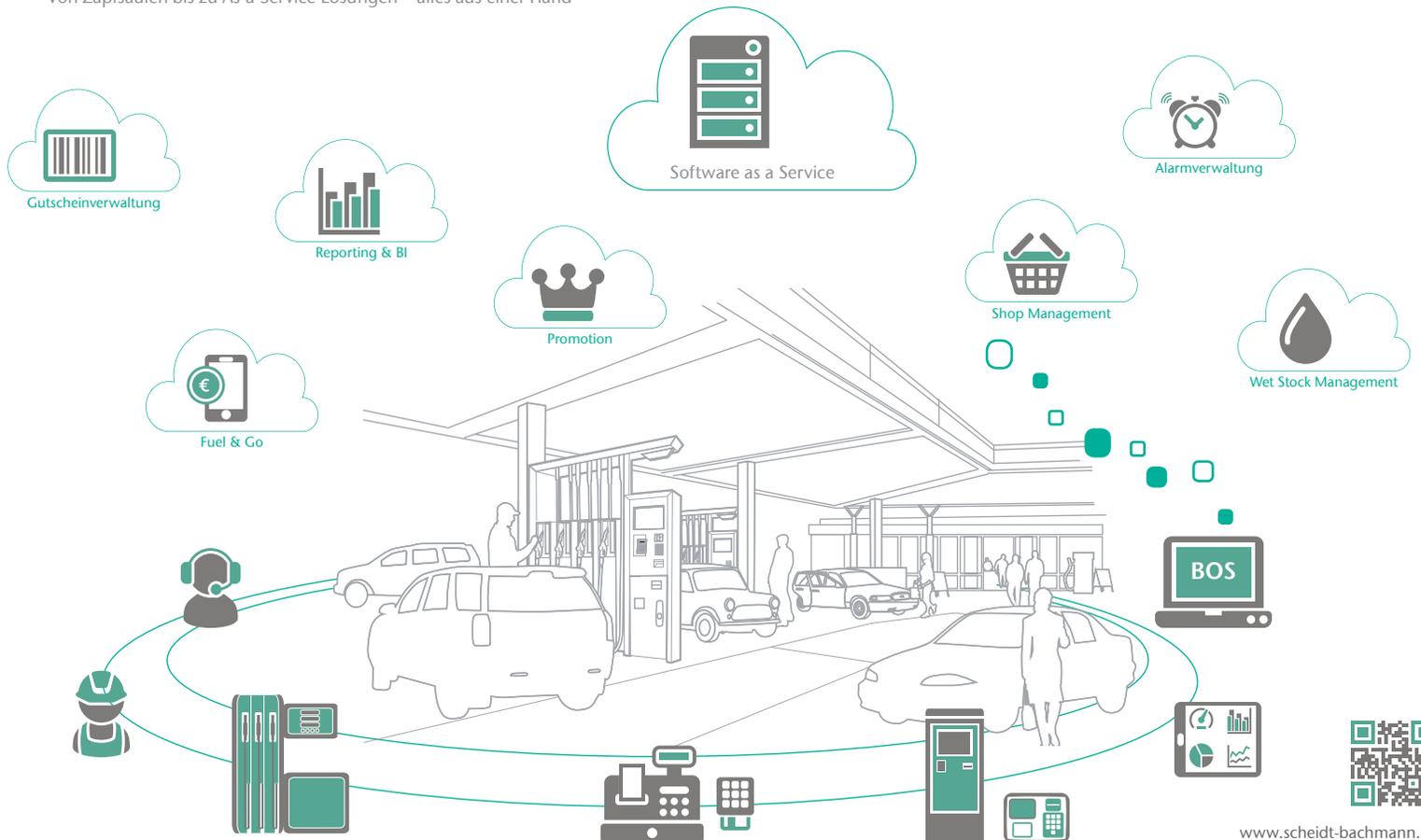
www.eft-service.de/shop/zellstoffrollen-handschutzbeutelspender/29/662

Anzeige

Erfolgreiches Tankstellen-Management von Zbis A

Von Zapfsäulen bis zu As-a-Service-Lösungen – alles aus einer Hand

SCHEIDT&BACHMANN 



www.scheidt-bachmann.de

15 MITTWOCH

Veröffentlichen auch Sie Ihre Termine kostenfrei im TANKSTOP.
Alle Informationen senden Sie inklusive der entsprechenden Kontaktdaten
unverbindlich per Mail an 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 aus-
schließlich der Veranstalter zuständig
und verantwortlich.

- **18.10.2015**
Dresdner Oldtimer- und Teilemarkt
Magdeburger Straße 58
01067 Dresden
www.oldtimer-teilemaerkte.de/dresden
- **23. – 25.10.2015**
Highlight für die Kfz-Branche
Messe und Congress Centrum Halle Münsterland
48155 Münster
www.colertechnika.de
- **23. – 24.10.2015**
Lekkerland Hausmesse
Mitsubishi Electric Halle
Siegburger Straße 15
40591 Düsseldorf
www.lekkerland.de
- **11. – 13.11.2015**
Professional Motorsport World Expo
Köln Messe
50679 Köln
www.professionalmotorsport-expo.com
- **21. – 25.11.2015**
Igeho – Internationale Fachmesse
für Gastronomie, Hotellerie und
Außer-Haus-Konsum
MCH Messe Schweiz (Basel) AG
4005 Basel
www.igeho.ch
- **29. – 31.01.2016**
Motorradwelt Bodensee
Neue Messe 1
88046 Friedrichshafen
www.motorradwelt-bodensee.de
- **31.01. – 03.02.2016**
Internationale Süßwarenmesse Köln
Koelnmesse
Messeplatz 1
50679 Köln
www.ism-cologne.de
- **16.02.2016**
Kartenforum – Kongress der
bargeldlosen Bezahl-Branche
B+S Card Service und Worldline
Kap Europa, Osloer Straße 5
60327 Frankfurt/Main
www.kartenforum.de
- **23. – 24.02.2016**
Handel und Wandel in Tankstellen und
Convenience-Shops
Hotel Pullman Cologne
Helenenstraße 14
50667 Köln
www.handelsblatt-tankstellen.de
- **23. – 25.02.2016**
EuroCIS
Messe Düsseldorf GmbH
Stockumer Kirchstraße 61
40474 Düsseldorf
www.eurocis.com
- **11. – 16.03.2016**
Internorga
Hamburg Messe und Congress GmbH
Messeplatz 1
20357 Hamburg
www.internorga.com

FÜHRUNGSKRÄFTE, MITARBEITER & KUNDE

bft-akademie –

Ein Service des Bundesverbandes freier Tankstellen e.V.

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

Seminare zweites Halbjahr 2015:

- Abscheidertechnik: Seminarort Kassel
- Arbeitsrecht in der Tankstellenpraxis: Seminarort Burghaslach
- Augen auf beim Alkoholverkauf: Seminarort Günzburg
- Energieeffiziente Tankstelle: Seminarort Osnabrück
- Erfolgreiche Mitarbeiterführung: Seminarort Recklinghausen
- Sichere Lebensmittel – Hygiene & Recht: Seminarort München
- Persönlichkeit & Kommunikation: Seminarort Meerane
- Professionell Verkaufen: Seminarort Meerane
- Reklamation im Waschgeschäft: Seminarorte Hanau, Stuttgart
- Tatort Tankstelle: Seminarorte Bonn, Berlin
- Verkaufen mit System: Seminarorte Hamburg, Recklinghausen
- Warenwirtschaft & Kalkulation: Seminarort Hamburg
- Wasserrecht & Explosionsschutz: Seminarort Berlin
- Zeitmanagement & Organisation: Seminarort Berlin

Alle Termine, Hinweise zu den Referenten und ausführliche Seminarbeschreibungen unter www.bft-akademie.de – Änderungen vorbehalten.

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 UnternehmerInnen

- Erfolgreiche Mehrfachbetreuung von Tankstellen
- Betriebswirtschaft in der Praxis
- Intensivlehrgang zur Vorbereitung auf die Ausbilder-Eignungsprüfung
- u.v.m

Power-Seminare – kurz und effektiv

- Umsätze und Erträge positiv beeinflussen
- u.v.m

Seminarangebot für MitarbeiterInnen

- Reklamation als Chance zur Kundenbindung
- u.v.m.

Alle Termine auf Anfrage. Diese und weitere Informationen unter 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.

- 16.11.2015 - 18.11.2015

Grundlagen der Betriebswirtschaft für Praktiker (SB415-0054)

Weitere Themen und Seminare unter www.verbundgruppenakademie.de.

Rückfragen an: simon.birbacher@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 der Viskositätsangaben, Fragen + Antworten im Verkaufsgespräch, Verkaufsargumente

Mehr Informationen unter oliver.hinze@exxonmobil.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

Kreuzworträtsel

Hauptstadt Venezuelas	franz. Weltgeistliche	Südostasien	Konferenz	Himmelsrichtung	spärlich, dürrig	Zunahme, Steigerung	Dt. Presseagentur (Abk.)	Desinfektionsmittel	eh. spanische Währung	niemals	Gedicht von Beatnik-Poet Ginsberg	Heißgetränk
fest reserviert				sehr einfach								
Denkart	frühere soziale Gruppe		Los ohne Gewinn	Geburtsort von Zeus				kühle Winde in der Schweiz	Kleidungsstück	westafrikanischer Stamm		Wundabsonderung
						Greifvogel	Hunderasse					kleine Wunde
steiler Bergpfad				weil	span. Enklave in Marokko					medizinisch: Leber		untätig
Geld betreffend	Bruder von Vater oder Mutter		Siegerin im Wettkampf	von geringer Menge			„heilig“ in engl. Städtenamen	Fußballfreistöße		unverletzt		
					Schlagrhythmen	Meeresstachelhäuter (Mz.)						
				starker Sturm	Gleichgewicht				Zaun aus Pflanzen	alt-römische Kupfermünze		
franz. Männername		dänischer Dichter † (M. A.)	ein-fetten			griechischer Ferienort	Dreschraum	US-Filmstar, Tom ...				
ein Schiff erobern				Tresore	makellos					grobe Pflanzenfaser		
			Ozeane	einen Flug beginnen				französisch: Liebe	Anrede und Titel in England			
Futterpflanze	auf dieser Seite	altes Volk in Mittelamerika			gemeinlich (lat.)	Abflussgraben	tätig					geografisches Druckwerk
Sprecher des diplom. Korps				Luftreifen (Mz.)	Teil der Personalien				englisch: das ist	ökonomisch lohnenswert		
		französisch: drei	Balkonpflanze					Turkvolk in Ungarn	Verpackungsgewicht			
erster Generalsekretär der UNO	Fremdwortteil: jenseits (lat.)			König von León † 1284	Gattin des Ere	Teil des Motors						
Koranabschnitt			TV-Moderatorin, (Linda)	Vermittlungsbüro				Weis-sager	Kfz-Z. Nürtingen			
anständig, ernsthaft	Rückstand	frühere span. Goldmünze					Papst-segen („urbi et ...“)	weibliches Haustier				
				Landenge von Malakka (Indien)	Ort auf Ameland (Niederlande)	US-Schriftstellerin (J. C.)				im Stil von (franz.)	Frauenkurzname	
		chem. Zeichen für Titan	z. Gegenangriff übergehen					Hptst. von New Mexico (Santa ...)	Hochschulreife (Kw.)			
Papierzählmaß		Rundreise				strikt anordnen						
Fußballbegriff, Abgabe						festliches Abendessen			helles englisches Bier			

Lösungswort:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----

Mitmachen lohnt sich!

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



Lösen Sie das Kreuzworträtsel und gewinnen Sie einen attraktiven Preis. Hierzu senden Sie einfach per E-Mail das Lösungswort an die Redaktion des TANKSTOP unter: raetsel-tankstop@eft-service.de.

Berücksichtigt werden ausschließlich per E-Mail eingehende Einsendungen. Bitte beachten Sie, dass Ihre E-Mail Ihre vollständige postalische Adresse enthalten muss. Einsendeschluss ist der 16.11.2015.

Das Lösungswort des letzten Rätsels lautete:
SCHEIBENREINIGER

Was Warmes braucht der Mensch

Ob „To Go“ oder „To Sit“, ein köstlicher Kaffee ist stets 'was Feines. Deshalb Kaffeeliebhaber aufgemerkt: Mit dem Viesta Eco 100 Kaffeevollautomat haben Sie die Wahl zwischen Kaffee, Espresso, Cappuccino oder Latte Macchiato. Ganz, was das Böhnchen hergibt. Der Kaffeevollautomat verfügt über eine Einzel-, Doppel- und Kaffeebrühfunktion inklusive Milchschaumer, fasst 1500 ml Wasser und 300 g Bohnen. Haben Sie Lust auf den ganz großen Kaffeegenuss? Dann ran an die Bohne.

Wir drücken allen Rätsel-Teilnehmern die Daumen und wünschen viel Glück.

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.

Unser aktueller Gewinn:



Was Sie jetzt noch tun müssen?
Einfach mitmachen.

MEINE TANKE



... hat alles,
damit die Winterkälte
sich nicht kratzt.



JETZT BESTELLEN

Das Winterplakat
2015 ist da.

Zu finden unter
www.eft-service.de/shop

NEU

frei und fair – Ihre freie Tankstelle