TANKSTOP – das EFT-Fachmagazin
für Tankstelle und Mittelstand

Ausgabe 03-2026 | Jahrgang 14 | kostenfrei | ZKZ 83988

Kraftstoffpreise
Sinnvoll versus sinnlos

Mottoshop Elb-sandsteingebirge
Grünwald Ladeneinrich-tung GmbH

Erweitertes Portfolio
MADIC Deutschland GmbH

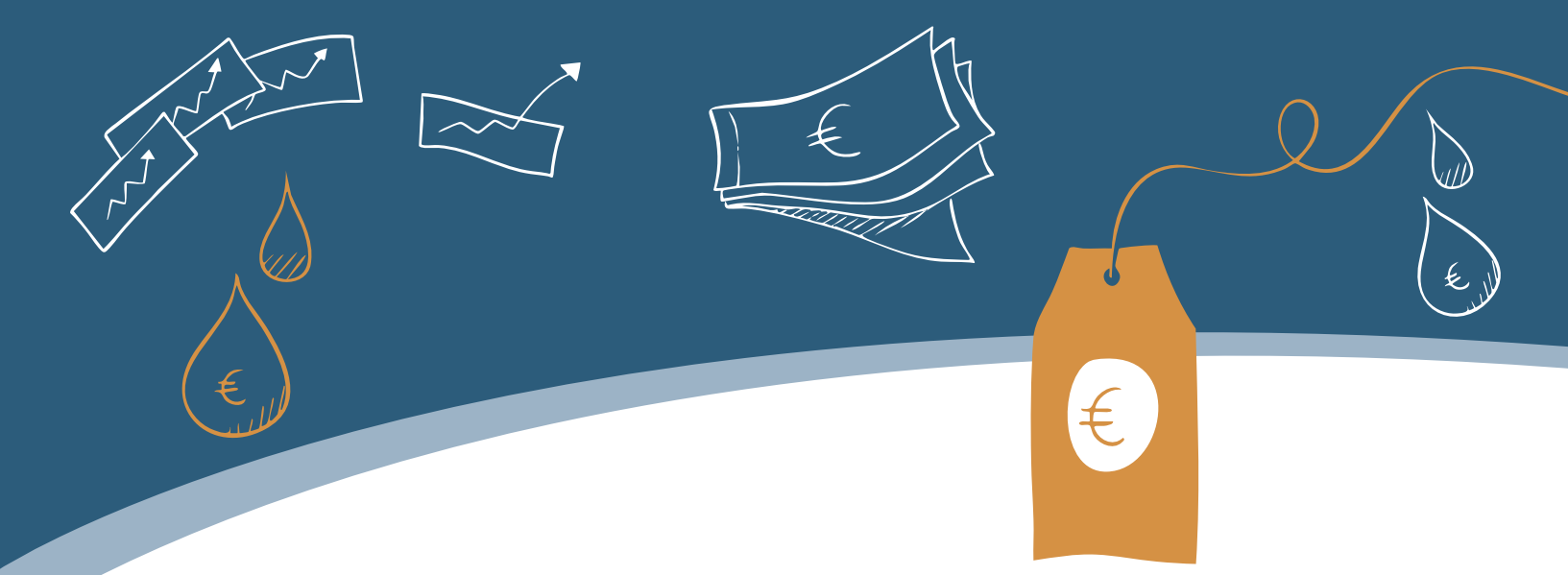
WIR BÜNDELN TANKSTELLEN-KOMPETENZ

TANKE DER NACHFRAGE.

**MEHR NACHFRAGE, MEHR UMSATZ.
MIT UNSEREN PRODUKTEN
FÜR IHRE TANKSTELLE.**

LIQUI MOLY

FOR THE DRIVERS



Preise, Preise und nochmals Preise

Längst ist die Zapfsäule zum politischen Stimmungsbarometer geworden. Der Liter Diesel hat an der Zwei-Euro-Marke gekratzt und sich wochenlang weit darüber gelegt, der Liter Ottokraftstoff leicht darunter, oder wie augenblicklich auch wieder leicht darüber – schon wächst der Druck und nach der Realisierung des österreichischen Modells der einmaligen Erhöhung des Kraftstoffpreises um High Noon kam, wie 2022, der Tankrabatt. Am 1. Mai wurde also nicht nur demonstriert, sondern auch ordentlich getankt. Die Idee dahinter: Autofahrer entlasten, Pendler beruhigen, Kaufkraft sichern. Leider gilt hier immer noch das Gießkannenprinzip der ungleichen Verteilung und dann ist die Weitergabe auch sehr verzögert und unvollständig realisiert worden. Wer musste und muss es noch ausbaden? In erster Linie die Person am POS der Tankstelle, der den Unmut der Kunden verbal oft übertrieben abbekommt. Und dann gibt es noch den Betreiber der ältesten Tankstelle Deutschlands in Gößweinstein Herbert Brendel, der den Spritpreis nur alle ein bis zwei Wochen nach einer neuen Kraftstoffanlieferung - per Schrauben übrigens noch - anpasst und damit derzeit in aller medialen Munde ist. Der TANKSTOP jedenfalls widmet dem Thema „Kraftstoffpreise“ ein Hauptaugenmerk und beleuchtet nochmals Hintergründe, Auswirkungen und Erfahrungen aus der Praxis einiger Tankstellenbetreiber.

Hatten Sie vor drei Wochen Gelegenheit, unsere zahlreichen Empfehlungslieferanten auf der UNITI Expo in Stuttgart zu besuchen, um sich neue Impulse für ihr Tankstellengeschäft zu besorgen? Wenn es die Zeit nicht zuließ oder der Weg in die schwäbische Metropole zu weit erschien, haben Sie jetzt noch die Möglichkeit, nächste Woche in Hannover bei der Zukunftstagung des Verbandes vorbei zu schauen. Und wenn auch das nicht möglich ist: lesen Sie hier über viele innovative Produkte und Dienstleistungen unserer Partner oder merken Sie sich schon jetzt den 2. und 3. Juni 2027 – dann ist wieder TANKSTELLE & MITTELSTAND-Time in Essen.

Herzlichst, Ihr
Bernd Scheiperpeter

Inhalt

08→ Titelthema

Die Mineralölbranche ist in diesem Jahr noch deutlich vor den Osterfeiertagen regelrecht „durchgeschüttelt“ worden. Seit dem 28. Februar 2026 steht die Welt deswegen Kopf mit erheblichen Folgen für die meisten Industrien weltweit. Dazu zählen eben auch schwindelerregende Preise für Kraftstoffe an Tankstellen wie vor gut einem halben Jahrhundert. Eine Einordnung und ein Klärungsversuch…

46→ MADIC bekräftigt Engagement in Deutschland und erweitert Portfolio um leistungsstarke Flughafen- und Hafenlösungen<

Bereits im Jahr 2023 übernahm die familiengeführte MADIC Gruppe mit Sitz in Frankreich die Ratio Elektronik GmbH. Seitdem werden die Geschäfte erfolgreich unter dem Namen MADIC Deutschland weitergeführt. Die Übernahme sichert nicht nur den Fortbestand der langjährigen Produkt- und Markterfahrung von Ratio Elektronik, sondern eröffnet zugleich neue strategische Perspektiven innerhalb der internationalen MADIC Gruppe. Erfahren Sie mehr!

34→ Das Elbsandsteingebirge – Natur pur

Die Rheinland Kraftstoff GmbH, Betreiber der SB-Tankstelle, setzt mit dem modern gestalteten Mottoshop ein klares Zeichen für ein neues Tankstellenerlebnis. Ziel ist es, den Kundinnen und Kunden deutlich mehr zu bieten als nur die Möglichkeit zum Tanken. Das durchdachte Konzept und das ansprechende Design verbinden Funktionalität mit Atmosphäre und schaffen einen Ort zum Wohlfühlen. Entdecken Sie, was das Team der Grünwald Ladeneinrichtung GmbH kreiert hat.

40→ Schutz vor finanziellen Folgen durch Straftaten im Unternehmen Tankstelle

Der Gedanke oder – noch schlimmer – die Überzeugung, in einem Unternehmen Tankstelle wird weder betrogen, noch veruntreut oder gar im Rahmen von Täuschungen der Weg zu Betrügereien gesucht und gefunden, ist schlichtweg realitätsfern. An Tankstellen kommt es immer wieder zu Unterschlagungen, unter anderem aus dem Verkauf von Gutscheinen. Die Götte Gruppe bietet Ihnen Lösungen zum Schutz vor Vertrauensschaden.

AKTUELLES

06 → Alles auf einen Blick
07 → Rätselgewinnerin: Rock in Burgoberbach
08 → Titelthema: Kraftstoffpreise
16 → Impressionen: UNITI expo 2026
18 → 100 Jahre Tankstelle Scherer
24 → Lions - Autowaschtag an der Esso-Station in Beckum
26 → Nachruf: Wolfgang Fahrer
50 → Der informierte Tankwart
52 → Rechtstipp
54 → Onlineshop
56 → Mitmachen lohnt sich! – Kurz mal nachgedacht
58 → Gewusst wann ...

SHOPNEWS

28 → **SONAX:** Die helle Freude: Mit LED-Beleuchtungen für Außenboxen ermöglicht Sonax eine attraktive Inszenierung von impulsstarken Saisonrennern.
34 → **Grünwald:** Das Elbsandsteingebirge – Natur pur
38 → **Lekkerland:** Umsatzchancen mit Getränken: kalorienärmer, alkoholfrei, preisbewusst

INDUSTRIEPARTNER

30 → Leaderboard – die EFT-Empfehlungslieferanten
32 → **WEAT:** Digitale Bezahlprozesse an der Tankstelle – wie die PayPage den Alltag modernisiert
37 → EFT / bft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station
40 → **Götte Gruppe:** Schutz vor finanziellen Folgen durch Straftaten im Unternehmen Tankstelle
44 → **EiKO:** Effiziente Beleuchtung für Tankstellen – durchdacht, langlebig und wirtschaftlich
46 → **MADIC:** MADIC bekräftigt Engagement in Deutschland und erweitert Portfolio um leistungsstarke Flughafen- und Hafenlösungen
48 → **Kärcher :** Neuer Maßstab für ressourceneffiziente Fahrzeugwäsche

BILD COVER: ADOBESTOCK_437870194

ANZEIGEN

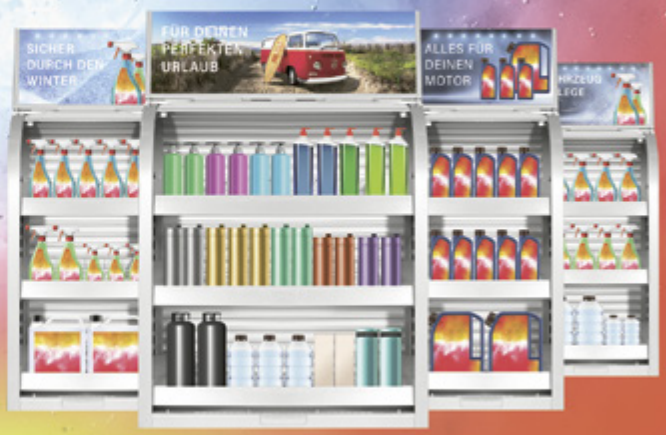
Effiziente POS-Lösungen

Overnight Verkaufs- und Lagerungssysteme

fairox

- Nutzt Ihren Außenbereich als Angebots- und Werbefläche
- Umfassende Sicherheit
- Hochwertigste Verarbeitung
- In vielen Breiten verfügbar
- Kombinierbar in Reihung

Maximale Ausnutzung von Verkaufsflächen durch Kombination verschiedener Breiten.



Fairox GmbH
Bahnhofstraße 19 | 29643 Neuenkirchen | +49 5195 97 26 59 0 | service@fairox.de

www.fairox.de

ALLES AUF EINEN BLICK!

TANKSTOP ONLINE

Alle zwei Monate erhalten Sie den TANKSTOP druckfrisch per Post auf Ihren Schreibtisch. Parallel gibt es den TANKSTOP auch online als kostenfreies ePaper. Der große Vorteil: Sie können das Magazin lesen, wo immer Sie gerade sind.

Senden Sie dazu eine E-Mail mit allen Mailadressen und Namen sowie der vollständigen Firmenadresse an: marketing@eft-service.de, Stichwort: TANKSTOP online.

Das aktuelle TANKSTOP-ePaper ist seit dem **15. Juni 2026** online:
www.eft-service.de/leistungen/tankstop-das-magazin

SAVE THE DATE

Der nächste TANKSTOP – das EFT-Magazin für Tankstelle und Mittelstand – erscheint am **18. August 2026.**
Sie bekommen keinen TANKSTOP? Das ändern wir gern. Teilen Sie uns einfach Ihre Anschrift per Mail mit: marketing@eft-service.de. Gern nehmen wir Sie in den kostenfreien Bezug auf.

Alle Ausgaben: Unter **www.tankstop.de** finden Sie unser Archiv mit allen Ausgaben.

IHRE KLEINANZEIGE

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

Sende Sie uns einfach folgende Daten zu:
+ Kontaktdaten
+ Foto
+ Beschreibungstext (Marke/Baujahr/evtl. Beschädigungen)
+ Verkaufspreis

Die Redaktion behält sich vor, das Angebot auf Seriosität und Plausibilität zu prüfen. Ein Anrecht auf Abdruck besteht nicht.

Bitte senden Sie Ihr Angebot an: marketing@eft-service.de

BEILAGENHINWEIS

+ EDNA International GmbH
+ Selgros | Transgourmet Deutschland GmbH

Jetzt wird gerockt in Burgoberbach

TEXT | BILD: BERND SCHEIPERPETER

Zum ersten Mal mitgemacht und schon gewonnen - wenn das kein besonderer Grund zur Freude ist. Und die war ohne Zweifel vorhanden, als Gewinnerin Stephanie Mohr in ihrer Tankstelle den Preis überreicht bekam. „Als die Gewinnbenachrichtigungsmail kam, habe ich sofort beschlossen, die Partybox meinem 11jährigen Sohn zu schenken“, berichtet sie euphorisch. Und so wird es im Hause Mohr demnächst wohl ein wenig lauter und turbulenter zugehen und wer weiß, vielleicht wechselt der Nutzrecht der Box dann auch mal zu den Eltern. Die sind allerdings Heavy-Metal-Fans und dann wird es wohl noch lauter. Das wären die Einwohner des fränkischen Städtchens Burgoberbach aber gewohnt, findet doch das bundesweit zweitgrößte Metal-Fest nach Wacken - Summer Breeze Open Air - mehr oder weniger nebenan in Dinkelsbühl statt.

Burgoberbach ist die Geburtsstadt und Heimat der gelernten Reisekauffrau, hier führt sie mit ihrem Ehemann die Tankstelle in dritter Generation, seit 1969 gibt es die Station im Ortskern, erst jahrzehntelang unter BP und im Zuge der Fusion dann in Aral-blau, bevor man sich dann vor vier Jahren der Walther-Gruppe aus Schweinfurt angeschlossen hat und seitdem unter bft-Flagge Kraftstoff und Shopartikel verkauft - als Familienbetrieb mit zwei Aushilfen. Wenn es die Zeit erlaubt, fahren die Mohrs gerne Motorrad und bis vor Kurzem war Stephanie auch noch leidenschaftliche Hundezüchterin. Das hat sie aufgegeben, das Ehrenamt als Vorsitzende des regionalen Hundevereins aber beibehalten.

Kraftstoffpreise an Tankstellen

Sinnvoll versus sinnlos

TEXT: BERND FIEHÖFER

Die Mineralölbranche ist in diesem Jahr noch deutlich vor den Osterfeiertagen regelrecht durchgeschüttelt worden. Der offensichtliche Grund: der Befehl des amerikanischen Präsidenten Trump, gemeinsam mit Israel den Iran zu bombardieren, das Land völkerrechtswidrig zu überfallen und infolgedessen die Durchfahrt durch die Straße von Hormus grundsätzlich zu verweigern. Seit dem 28. Februar 2026 steht die Welt deswegen Kopf mit erheblichen Folgen für die meisten Industrien weltweit. Dazu zählen eben auch schwindelerregende Preise für Kraftstoffe an Tankstellen wie vor gut einem halben Jahrhundert. Eine Einordnung und ein Klärungsversuch…

Als der Bundestag das Kraftstoffmaßnahmepaket gegen hohe Spritpreise an Tankstellen im Eiltempo in den letzten Märztagen 2026 beriet, beschloss und anschließend eiligst durch den Bundesrat brachte, stand fest: Seit dem ersten April 2026 gilt diese neue Preisregel für zwei Monate bis 30.06.2026. Inwieweit diese sogenannte Spritpreisbremse sinnvoll war, ließ sich unter Berücksichtigung der Positionen aller Beteiligten – unter anderem mittelständischer Mineralölunternehmen und kraftstofftankender Kunden – geschäftlich wie privat – ganz sicher und recht schnell überblicken sowie zudem zu dem Resultat kommen, dass es im Sinne der Entlastung von Tankkunden nichts brachte, sondern eher – unter Berücksichtigung vielfältiger Interessenlagen – Stichwort Lobbyismus – und immer wieder neuer politischer Ideen und Vorschläge – den Fakt, dass es keineswegs schwierig scheint, bundeswirtschaftlichen Sinn und Zweck allen Ernstes zu erkennen.

@ AdobeStock_437870194

PUNKT 12

Denn die Frage nach der bundesweit globalen Sinnhaftigkeit, nur noch einmal am Tag – Punkt 12 am Mittag – die Kraftstoffpreise für zwei Monate nach oben zu drehen, sei gestattet. Demnach ist doch wohl nicht die preiserhöhende Anzahl von Tag zu Tag das Kriterium der Wahrheit, sondern vielmehr die tägliche Preiserhöhung in Gänze, also in Einmalsumme. Ganz sicher wird es grundsätzlich einmal übersichtlicher, wenn die Kraftstoffpreise nicht mehr stündlich oder etwa zweistündlich in die Höhe schießen. Und ganz sicher wird es auch einfacher für das Bundeskartellamt, ja vielmehr für die Markttransparenzstelle für Kraftstoffe, die Übersicht zu behalten und darüber hinaus gegen überhöhte Kraftstoffpreise vorzugehen, da sie ja die Preisänderungen der Kraftstoffsorten in Echtzeit erhält. Vor diesem Hintergrund stellt sich jedoch ebenso die Frage, wie hoch überhöht und wie hoch nicht überhöht ist. Mit Blick auf genau diese Markttransparenzstelle fällt der Durchblick der Tankkunden für – mit Verlaub – „anständige" Kraftstoffpreise dennoch schwer.

Klar, Angebot und Nachfrage regeln, was wie teuer sein darf oder kann. Viele Autofahrer fühlen sich dennoch derzeit über den Tisch gezogen in der wohl durchaus berechtigten Annahme, dass das im Februar 2026 raffinierte Rohöl vor Trumps Krieg gegen den Iran in die Kraftstoffläger Deutschlands und Europas floss, nun jedoch nur mit exorbitanten Literpreisen an der Tankstelle zu haben ist, um die Mobilität Deutschlands am Laufen zu halten.

AUGE IN AUGE

Die tatsächlichen Leidtragenden neben Autofahrern sind diejenigen Mitarbeiter, die die Bezahlvorgänge im Tankstellenshop vollziehen. Sie sind es, die teilweise nach allen Regeln der Kunst beschimpft werden und den Kunden dennoch freundlich, respektvoll und sachlich gegenübertreten sollen und müssen. Die Töne der Kunden sind nicht überall gleich scharf. Selbst in der Hauptstadt Berlin nicht, deren Einwohnerinnen und Einwohner ziemlich direkt und auch bei Bedarf bekanntlich „berlinerisch" kräftig austeilen können. Während an einer Tankstelle in Berlin-Lichtenberg mir geantwortet wurde, dass es hier geht, gibt es in den Stadtbezirken Wedding und Kreuzberg-Friedrichshain deutlich bessere Antworten, die Luft machen, jedoch mit Anstand und Fairness rein gar nichts zu tun haben. Die meisten Bundesbürger – geschäftlich oder privat – wissen um die eigentliche Ursache und akzeptieren die Situation auch an der Tankstelle, wofür weiß Gott nicht die unmittelbaren Anbieter und Verkäufer verantwortlich sind und gemacht werden können. Lassen wir doch bitte die „Kirche im Dorf".

OH, JE...

Auf die neue 12-Uhr-Tankregel folgte erwartungsgemäß relativ schnell die übersichtliche Erkenntnis, dass diese Maßnahme den Preisanstieg der Kraftstoffe nicht aufhalten kann und wird. Statt praktisch sinnvolle Ersparnisse auf den Weg zu bringen, streitet das Team von Bundeswirtschaftsministerin Reiche mal mehr und mal weniger um das „richtige" Rezept für die Menschen zum Sparen. Die nicht neue und wohl kaum auf die Schnelle durchzubringende Idee „Tempolimit" spart zwar Kraftstoffmenge, jedoch ganz sicher wohl nur bei Tempo-Enthusiasten, deren Anteil gegenüber allen anderen Straßenfahrzeugen im Grunde gegen Null strebt. Besonders hart trifft es wohl Spediteure und Busunternehmer, die tief in die viel zitierte Tasche greifen müssen, um Kunden und Bestelltes von Kunden ans Ziel zu bringen. Dennoch ist Katharina Reiche dagegen, Tempolimits einzuführen oder – wie damals – Sonntagsfahrverbote... äh autofreie Sonntage –, das seinerzeit gute wie sinnvolle Rezept aus dem Jahr 1973 wiederzubeleben – ist genauso wenig nennenswert, wie ein möglicher Energiesteuer-

nachlass, der für knapp vier Jahre ein Vierteljahr Schonfrist bedeuteten. Stattdessen denkt man darüber nach, die Stromsteuer für private Haushalte zu senken. Was dies mit zu tankendem Kraftstoff an der Tankstelle zu tun haben soll, ist auf den ersten Blick wahrlich nicht zu erkennen. Die Antwort darauf fällt auch schwer und ist wohl mehr als umfassend und im Zuge dessen so sehr verklausuliert, dass es in der Tat nur schwer zu verstehen scheint. Genauso schwer, wie ein „flexibler Preisdeckel" mit dem Ziel, exorbitante Preissprünge an der Tankstelle zu verhindern.

ENTLASTUNG MADE IN GERMANY

Folgenlos blieb ebenso die Idee der Bundesregierung, auf die Schnelle eine Entlastungsprämie in Höhe von eintausend Euro für Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer hinzubekommen, da der Bundesrat kurze Zeit später ablehnte. Die dritte, ganz offensichtliche Preisentspannungssrichtung soll das Vorgehen des Bundeskartellamts in der Sache stärken. Hintergrund: Es dürfe geprüft werden, ob getätigte Preiserhöhungen gerechtfertigt waren, beziehungsweise sind oder eben nicht. Der Chef des Kartellamtes Andreas Mundt sagt im Tagespiegel-Interview diesbezüglich: „Hohe Preise sind für sich genommen kein Wettbewerbsverstoß. Entscheidend ist, ob die Gewinne auf Wettbewerb beruhen oder auf der missbräuchlichen Ausnutzung von Marktmacht." Dementsprechend sind Kartellrechtsverfahren aufgebaut, die vermutlich längere Zeit – dem Grunde nach Jahre – in Anspruch nehmen

WIE ÖLPREISE ENTSTEHEN

Der guten Ordnung halber sei daran erinnert, dass das Rohöl über sogenannte Terminkontrakte gehandelt, mit Verzögerung geliefert und in der Regel noch vor Fälligkeit weiterverkauft wird. Eine Situation, die nicht selten zu wahnwitzigen Spekulationen in geopolitischen Zerwürfnissen führt. Hinzu kommen Währungsschwankungen und die Willkür von Donald Trump als Präsident des größten Ölproduzenten der Welt. Unabhängig davon wird Öl auf dem Weltmarkt in Dollar gehandelt. Parallel stimmen die Länder der OPEC als Ölförderkartell Fördermengen in Menge und Preis ab, um den Preis des Öls zu stabilisieren. Und bekannt ist außerdem, dass der Rohölhandel über Rohstoffbörsen läuft, der sogenannte Terminmarkt, ein Eldorado für Ölunternehmen, Investoren, Spekulanten. Darüber hinaus ist das Agieren der Preisagenturen ernst zu nehmen, da nicht alle Geschäfte so seriös geschlossen werden, wie man sich dies nur ansatzweise vorstellt oder auch vorstellen kann.

WIRTSCHAFTLICH DEN KOPF OBEN LASSEN

Nur zu verständlich ist auch das ernste Interesse mittelständischer Mineralölunternehmer, in schwierigen Zeiten wirtschaftlich zu bestehen. Nicht ohne Grund. Noch heute sind wohl – wenn auch nur noch vereinzelt – Mineralölunternehmer aktiv, die die schwere Ölkrise Anfang Oktober des Jahres 1973 erlebten. Sie wurde seinerzeit durch den Jom-Kippur-Krieg – Ägypter und Syrer griffen Israel an

ANZEIGEN

FIRMENGRUPPE BRÜCK

Lassen Sie Ihr Unternehmensdesign von uns stilvoll in Szene setzen! Durch intelligenten Materialmix und modernste Beleuchtungstechnik ist die Wirkung weithin sichtbar – bei Tag und Nacht! Wir sind die Profis für: Preisanzeigen, Tankdach-Verblendungen, Werbemasten, Beschilderungen, Displays, Pylone, Transparente ...

Licht+Werbetechnik Hermann Brück

– ausgelöst, als die OPEC-Staaten Arabiens infolgedessen ihre Ölförderungen drosselten und ein Embargo gegen israelfreundliche Staaten verhängten. Dadurch schoss der Ölpreis bis auf das Vierfache in die Höhe. Im Unterschied zu damals – Deutschland war seinerzeit zu etwa Dreiviertel der benötigten Ölimporte von Ölimporten aus dem Nahen Osten abhängig – kam es infolgedessen zu einem energiepolitischen Umdenken mit der Folge, dass die Kernenergie ausgebaut und erneuerbare Energien gefördert wurden.

PREIS UM JEDEN PREIS

Leere Tankstellen wie seinerzeit gibt es heute glücklicherweise bisher nicht. Viel weniger wird dennoch privat getankt. Gewerbetreibende Vielfahrer – etwa kleinere Busunternehmen – stehen unmittelbar davor, zu kollabieren und womöglich aufgeben zu müssen. Der Preis für den Bezug von Kraftstoffmengen für Betriebstankstellen wird trotz verhandelter Sonderkonditionen ebenso in die Höhe schnellen mit der vermutlichen Folge, dass Lebensmittel und Waren des täglichen Bedarfs ebenso in die Höhe klettern. Was es an Tankstellen jedoch seit Beginn der exorbitanten Preissteigerungen auf jeden Fall gibt, sind Kunden, die sich längst lautstark äußern und dabei ihren Frust am Kassentresen der Tankstelle zum Ausdruck bringen. Das ist in der Sache verständlich, in ihrer Form meistens deutlich unangemessen.

DIE KIRCHE IM DORF LASSEN

Unverständlich ist jedoch die offensichtliche Gier der Mineralölkonzerne, die weltweit auf See und an Land nach Rohöl bohren, um ihre Profite unter anderem durch Ausnutzung geopolitischer Auseinandersetzungen scheinbar grenzenlos zu maximieren. Man wird das Gefühl nicht los, als mittelständischer Mineralölunternehmer von den Großen benutzt und als tankender Kunde ausgenutzt zu werden...koste es, was es wolle. Was denn sonst. Gut, dass mittelständische Mineralölunternehmen für Kraftstofflieferungen Jahresverträge schlossen.

Nur stehen Bohrinseln überall auf der Welt. Ihre geförderten immensen Rohölmengen kommen nicht alle aus dem Nahen Osten und müssen deswegen keineswegs die derzeit gesperrte Wasserstraße von Hormus befahren. Die Frage danach, woher die Kraftstoffe kommen, die in Deutschland verkauft werden, beantwortet die Bundesregierung selbst so: „Deutschland bezieht nur etwa sechs Prozent seines Rohöls aus dem Nahen Osten. Rohöl kommt vor allem aus Norwegen, den USA, Libyen, Kasachstan und Großbritannien hierher. Mineralölprodukte – also etwa Benzin und Diesel – werden überwiegend in Deutschland aus importiertem Rohöl hergestellt. Importe kommen hier vor allem aus den Niederlanden, den USA, Norwegen und Belgien."

Im Wissen darum scheint der Gedanke, dass große Mineralölkonzerne jeden für sich bietenden Strohhalm nutzen, noch profitabler zu agieren. Vor allem deswegen, weil sie mit dem Verkauf von Rohöl (vermutlich) deutlich mehr verdienen als mit den Kraftstoffverkäufen aus den MPDs an ihren Pachttankstellen. Schließlich sind es die klassischen Pächter von sogenannten A-Gesellschaften, die am Ende eines jeden Tages die Zeche vermutlich ohne Betriebskostenzuschüsse zu bezahlen haben.

DIE POSITIONEN DES MINERALÖLMITTELSTANDS

Mittelständisch geführte Mineralölunternehmen ticken anders. Sie sind um das Wohl ihrer Tankstellen und deren Teams bemüht. Sie verstehen den Pächter als Partner auf Augenhöhe. Sie geben dem Partner deutlich mehr geschäftliche Freiheiten und kommunizieren mit ihnen auf Augenhöhe. Sie geben ihnen unternehmerische Freiheiten statt des Gefühls, Unternehmer als Angestellter mit vollem wirtschaftlichem Risiko zu sein. Beide Seiten arbeiten vielmehr miteinander, nicht gegeneinander. Dennoch müssen mittelständische Mineralölunternehmen mit dem Betrieb ihrer Tankstellen wirtschaftlich bleiben. Der TANKSTOP fragte einen Filialisten und einen Tankhof-Betreiber mit Blick auf die seit März 2026 bestehende Situation.

@ AdobeStock_1979134476 - InkCrafts

Christian Amberger,
Inhaber und Geschäftsführer Allguth GmbH

Rolf Küstner,
verantwortlicher Geschäftsführer Autohof Thiersheim

WELCHE AUSWIRKUNGEN SPÜREN SIE MIT BLICK AUF DEN VERKAUF VON VERARBEITETEN MINERALÖLEN AUFGRUND DER KRAFTSTOFFANGEBOTE AN IHREN TANKSTELLEN SEIT MÄRZ 2026?

CHRISTIAN AMBERGER: Seit März 2026 erleben wir eine herausfordernde Situation. Die politischen Entwicklungen im Nahen Osten haben die Ölpreise stark beeinflusst und zu deutlichen Preissteigerungen geführt. Wir beobachten, dass unsere Kunden zurückhaltender tanken und auch im Café-Bistro, Getränkemarkt oder Shop zum Teil seltener zugreifen. Die hohen Kraftstoffpreise wirken inflationsfördernd und belasten die gesamte Wirtschaft. Gleichzeitig hat die neue 12-Uhr-Regelung, die am 1. April in Kraft getreten ist, das Tankverhalten an einigen Stationen verändert. Kunden tanken bewusster und planen ihre Tankstopps gezielter, bevorzugt am späten Nachmittag oder Abend, wenn Preissenkungen stattfinden.

ROLF KÜSTNER: Die Kunden sind durch die öffentliche und mediale Diskussion sehr preissensibel geworden und achten sehr auf die Tankstellenpreise. Bei uns kommt erschwerend die Grenznähe zur Tschechischen Republik dazu. Als A-Marke (Shell) spüren wir das noch mehr.

WELCHE MASSNAHMEN KÖNNEN AUS IHRER SICHT DAZU BEITRAGEN, DIE ANGESPANNTE SITUATION ZU ENTSPANNEN?

CHRISTIAN AMBERGER: Für eine echte Entlastung braucht es vor allem eine Stabilisierung der politischen Lage im Nahen Osten, um die Ölpreise zu beruhigen. Aus unserer Sicht als mittelständisches Unternehmen ist darüber hinaus die offene Kommunikation entscheidend: Wir sehen es als unsere Aufgabe, die Situation transparent gegenüber unseren Kunden darzustellen, mit der Presse in den Austausch zu treten und dabei zu helfen, die komplexen Zusammenhänge einzuordnen. Nur durch Information und Dialog können wir Verständnis schaffen und zur Entspannung der Situation beitragen. Als Mitglied im Bundesverband Freier Tankstellen tragen wir zudem unseren Teil bei, indem wir für Wettbewerb sorgen und den Markt im Sinne der Verbraucher ausbalancieren.

ROLF KÜSTNER: Das eine ist der Weltmarkt. Die Gründe dafür sind bekannt. Das andere ist der deutsche Markt. Hier wird der Abgabepreis durch die Energiesteuer und die CO2-Abgabe überdurchschnittlich belastet. Die Eindämmung der Preisänderungen über den Tag ist auf alle Fälle mit der 12 Uhr-Regel nicht gelungen. Hier sollte dringend nachgebessert werden... ohne zeitliche Vorgaben.

WELCHE VERÄNDERUNGEN WERDEN SIE VOR DEM HINTERGRUND RATIONIERTER ÖLLIEFERUNGEN AUS DEM IRAN IN IHREM UNTERNEHMEN VORNEHMEN (MÜSSEN)?

CHRISTIAN AMBERGER: Momentan sind wir gut versorgt. Wir arbeiten mit festen Jahresverträgen mit regionalen Raffinerien in Bayern. Wir beobachten die Lage jedoch aufmerksam, insbesondere die Auswirkungen möglicher Sperrungen auf Transporte. Sollte es zu Engpässen kommen, werden wir eng mit unseren Lieferanten zusammenarbeiten, um eine Lösung zu schaffen. Unser Anspruch bleibt dabei unverändert: unseren Kunden Verlässlichkeit, Qualität und guten Service zu bieten – auch in schwierigen Zeiten. Die Versorgungssicherheit hat für uns höchste Priorität.

ROLF KÜSTNER: Die Bevorratung und Disposition obliegen in unserem Fall bei der Shell Deutschland.

FAZIT:

Der Saarländer sagt: „Es ist wie es ist. Und es kommt, wie es kommt." Für gesicherte Prognosen auf ein Kraftstoffpreisniveau wie vor dem Krieg im Nahen Osten gibt es derzeit keine Grundlage. Beobachten wir die politische wie wirtschaftliche Weltlage. Akzeptieren wir die Situation wie sie ist. Bleiben wir dennoch wirtschaftlich. Verfolgen wir die politischen Debatten mit Maß und ziehen daraus die richtigen Schlussfolgerungen für das eigene Unternehmen.

Impressionen der UNITI expo 2026

BILDER: REDAKTION TANKSTOP | UNITI SERVICES GMBH

#UNITIEXPO

Diesel
HVO100

Christ
WASH SYSTEMS
A.D. Produzione s.r.l.
DISTRIBUTOR WANTED!!

Eingang Ost
Entrance East
UNITI expo

s-IQ

SIQMA
SIQMA Nova
SIQMA Nova.HOS

SONAX

Doppeljubiläum in Trochtelfingen

100 Jahre Tankstelle Scherer, 25 Jahre bft-Mitglied – Zwischen Tradition und Zukunft

TEXT | BILD: REDAKTION TANKSTOP | BERND SCHERER

August Scherer in den 30er u. 40er Jahren

Die Tankstelle bei Bernd Scherers Übernahme Ende der 70er Jahre

Der Bau des neuen Shops im Jahr 2001

in Familienbetrieb blickt auf ein Jahrhundert Geschichte zurück – mit bewegenden Momenten, technischen Veränderungen und einem klaren Blick nach vorn.

IHRE TANKSTELLE FEIERT 100-JÄHRIGES BESTEHEN – WAS GEHT IHNEN DURCH DEN KOPF, WENN SIE AUF DIESE LANGE GESCHICHTE BLICKEN?

(Bernd Scherer:) Wenn ich mir überlege, dass in der Gründerzeit laut altem Schriftverkehr nur etwa 4 Autos im Monat in unserem Umkreis neu zu gelassen wurden, ist dies in der heutigen Zeit kaum vorstellbar.

KÖNNEN SIE UNS MITNEHMEN IN DIE GRÜNDUNGSZEIT: WIE SAH DER BETRIEB DAMALS AUS UND WER HAT DIE TANKSTELLE GEGRÜNDET UND BETRIEBEN?

Gegründet wurde die Tankstelle 1926 von August Scherer, meinem Großvater. Damals wurde ein Tank mit 1000 Litern Fassungsvermögen in die Erde eingebracht und eine handbetriebene Zapfpumpe Typ H mit einem Schauglas von 5 L aufgestellt. Das Benzin wurde damals noch in Fässern geliefert. Die Tankstelle war eine Anlaufstelle auf dem Weg von Stuttgart zum Bodensee.

Im Jahr 1973 übernahmen Karl und Maria Scherer für 10 Jahre die Führung der Tankstelle.

Ab dem Jahr 1984 habe ich die Geschäfte der Tankstelle übernommen und seit 1989 führe ich die Tankstelle gemeinsam mit meiner Frau Ursula.

WELCHE BESONDEREN EREIGNISSE ODER MEILENSTEINE SIND IHNEN AUS DER GESCHICHTE BESONDERS IM GEDÄCHTNIS GEBLIEBEN?

Da fallen mir gleich drei Ereignisse ein. Ein besonderes Ereignis war im November 1969 als ein Lastwagen durch eine Fehlfunktion der Bremsen knapp neben den Zapfsäulen in unser Wohnhaus krachte.

Und ein weiteres Kuriosum ereignete sich beim Einbau des ersten 20000 Liter Tanks, dieser lag am Morgen durch Grundwasser schräg oben in seiner Grube.

Ein großer und entlastender Meilenstein ereignete sich, als die elektrische Preisänderung endlich die Leiter ersetzte.

GAB ES SCHWIERIGE ZEITEN, IN DENEN DIE ZUKUNFT DER TANKSTELLE UNGEWISS WAR?

Nachdem der Vertrag von Shell 1981 nicht mehr verlängert wurde, die Auflagen immer umfangreicher und die Margen geringer wurden, war es einige Zeit schwierig. Wir haben diese unwegsame Zeit durch familiäre Unterstützung gemeistert. Zudem haben wir 2009 unseren Lieferanten für Otto- und Dieselkraftstoffe gewechselt und in der Firma Oel Heimburger GmbH einen starken Partner gefunden.

VIELE TANKSTELLEN SIND HEUTE MEHR ALS NUR ZAPFSÄULEN – WIE HAT SICH IHR ANGEBOT ENTWICKELT, HABEN SIE AUCH MAL ETWAS AUSPROBIERT?

Unser Shop-Angebot ist für unsere Kunden ein wichtiger Bestandteil und nicht mehr wegzudenken. Von einem reinen Autozubehörangebot in den 70er und 80er Jahren, nach einem umfangreichen Umbau mit Überdachung im August 2001 hin zu einem Shop mit einem vielfältigen Angebot. Nach diesem großen Umbau, schlossen wir uns dem Bundesverband freier Tankstellen e.V. an, was für uns einiges veränderte. Unsere Tankstelle erstrahlte in einem einheitlichen Erscheinungsbild, von der Attika über die Beflaggung auf dem Forecourt bis hin zur Berufskleidung. Wir gelangten durch unseren bft-Beitritt einfach und sicher an wichtige Informationen der Branche und wir besuchten fortan die Branchenmesse TANKSTELLE & MITTELSTAND für den Austausch mit Partnern und Lieferanten.

WELCHE BEDEUTUNG HAT DIE TANKSTELLE FÜR DIE REGION UND IHRE STAMMKUNDEN?

Für unsere Kunden hatten wir schon vor ein paar Jahren das „österreichische Modell" eingeführt: mit nur einem Aufschlag gegen Mitternacht und meist nur einem Abschlag am späten Vormittag. Somit war verlässlich, wann das Tanken am günstigsten war – ohne das ständige Auf und Ab. Des Weiteren sind wir eine verlässliche Anlaufstelle, da wir an 362 Tagen im Jahr geöffnet haben.

IST GEPLANT, DASS DER BETRIEB IN DER FAMILIE WEITERGEFÜHRT WIRD?

Ob die Tankstelle auch in der 4. Generation weitergeführt wird, ist noch nicht abzusehen.

WELCHE HERAUSFORDERUNGEN AN IHRER TANKSTELLE SEHEN SIE AKTUELL? INSBESONDERE IM HINBLICK AUF ELEKTROMOBILITÄT UND NEUE ENERGIEN?

Die Elektromobilität spielt bei uns auf dem „Lande" bisher noch keine so große Rolle.

WIE STELLEN SIE SICH IHRE TANKSTELLE DER ZUKUNFT VOR, PLANEN SIE VERÄNDERUNGEN ODER NEUE KONZEPTE FÜR DIE KOMMENDEN JAHRE?

Ich für mich plane, nachdem das Kassen- und Gutscheinsystem aktualisiert wurde, keine wesentlichen Veränderungen mehr. Wenn überhaupt, überlasse ich dies meinem zukünftigen Nachfolger.

WAS WÜNSCHEN SIE SICH FÜR DIE KOMMENDEN JAHRE – FÜR IHREN BETRIEB UND DIE BRANCHE INSGESAMT?

Für uns, dass der Status Quo bei uns so erhalten bleibt, und für die Branche, dass nicht ausschließlich auf E-Mobilität gesetzt wird, sondern auch andere Möglichkeiten in Betracht gezogen werden.

IST GEPLANT, DASS DER BETRIEB IN DER FAMILIE WEITERGEFÜHRT WIRD?

Ob die Tankstelle auch in der 4. Generation weitergeführt wird, ist noch nicht abzusehen.

WIE FEIERN SIE DIESES BESONDERE JUBILÄUM?

Eine Jubiläumsveranstaltung im Juli mit spannenden Einblicken in unsere Geschichte, musikalischer Unterhaltung und einem Catering.

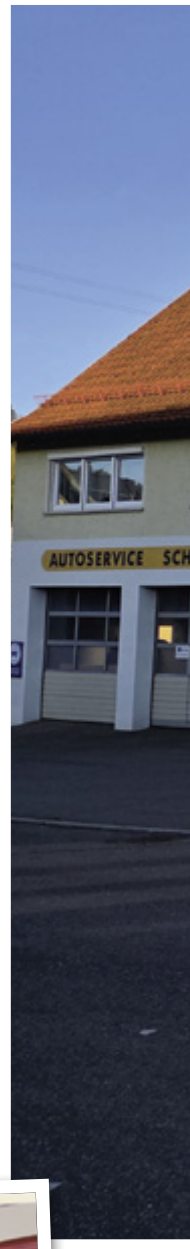
GIBT ES BESONDERE AKTIONEN ODER ANGEBOTE AUF DIE SICH IHRE KUNDEN FREUEN DÜRFEN?

Ja, wir planen in den kommenden Monaten diverse Verkaufsaktionen in unserem Shop!

WAS MÖCHTEN SIE IHREN TREUEN KUNDEN ZUM JUBILÄUM SAGEN?

Danke für die langjährige Treue!

HERR SCHERER, WIR BEDANKEN UNS HERZLICH, DASS SIE UNS MIT AUF EINE SPANNENDE ZEITREISE IN DIE VERGANGENHEIT IHRER TANKSTELLE GENOMMEN HABEN.



Ein Zeitungsausschnitt nach Fertigstellung des neuen Shops 2001

Tankstelle Scherer im Jubiläums-Look

Autoservice Scherer, Tankstellen-Shop und der Forecourt erstrahlt im bft-Design im Jahr 2015

Ein Jahrhundert Unternehmergeist, Wandel und Beständigkeit zugleich: Die Tankstelle Scherer ist mehr als nur ein Ort zum Tanken – sie ist ein Stück gelebte Regionalgeschichte. Wir gratulieren herzlich zum 100-jährigen Jubiläum und wünschen ein rauschendes Fest und für die kommenden Jahre weiterhin viel Erfolg, treue Kundschaft und den richtigen Kurs für die Zukunft.

Lions - Autowaschtag an der ESSO-Station in Beckum

TEXT | BILD: BERND SCHEIPERPETER EFT

Seit einem halben Jahrhundert engagiert sich der Lions Club Werse Ems, dessen derzeit rund 40 Mitglieder aus Beckum, Neubeckum und Oelde kommen, für soziale Projekte, kulturelle Initiativen und Menschen, die sich in schwierigen Lebenssituationen befinden.

Zum 50-jährigen Bestehen blickt der Club auf eine beeindruckende Erfolgsgeschichte zurück und füllt das Jubiläumsjahr mit neuen und spannenden Aktionen, bei denen erneut Spenden für gemeinnützige Zwecke gesammelt werden. Seit der Gründung im Jahre 1976 hat der Lions Club Werse Ems mehr als 500.000 Euro an Spendengeldern generieren können, die in regionale und auch weltweite Projekte geflossen sind.

Neben einem „Great Whisky Tasting & Old Cars"-Event und dem ersten offenen Boule-Turnier in Beckum im Juni, stand jetzt auch der Lions-Autowaschtag an. Wie man sieht, hat TANKSTOP-Chefredakteur Bernd Scheiperpeter, ebenfalls jahrelanges Lionsmitglied, seine orange-weißen Tankstellenfarben gewechselt und unter dem Dach des ESSO-Tigers der Station von Richard Niehaus an der Hammer Straße in Beckum wie in alten Zeiten Hand angelegt und so manchen PKW vorgewaschen.

An jenem wahrlich sonnigen Samstag konnten Waschkunden neben dem Erwerb der Waschkarte einen Geldbetrag spenden und bekamen so die Möglichkeit, ihr Fahrzeug durch die Portalanlage fahren und im Anschluss abtrocknen und aussaugen zu lassen. Während der Wartezeit auf ihr gesäubertes Fahrzeug konnten die Kunden dann Kaffee, Kuchen oder ein Bratwürstchen verzehren.

Insgesamt ist durch Spenden der Waschkunden sowie der Netto-Waschumsätze, die das Ehepaar Niehaus dankenswerterweise zur Verfügung stellten, ein Betrag von 3.820 Euro zusammen gekommen, der an das Projekt „Herzenswünsche“ aus Münster gespendet wird. Diese wunderbare Institution erfüllt schwer erkrankten Kindern und Jugendlichen deren Herzenswünsche.

ANZEIGEN

EINFACH LADEN, EINFACH BEZAHLEN: DIRECT PAYMENT MIT WEAT!

WEAT ermöglicht mit seinen integrierten Kartenterminals Ad-Hoc Zahlungen mit allen gängigen Zahlungsmitteln an Ladesäulen von diversen Herstellern wie z.B. dem Hypercharger von Alpitronic oder Schnellladesäulen von Ekoenergetyka oder ADS-TEC.

WEAT bietet in Kooperation mit verschiedenen Partnern auch Kiosklösungen für das Ad-Hoc- Payment an Ladeparks an.

Jahrzehntelange Erfahrung im Payment der Mobilitätsbranche.

girocard VISA mastercard G Pay Pay LOGPAY

(… Zukünftig auch Flottenkarten)

POWER2DRIVE 23.-25. JUNI 2026
BESUCHEN SIE UNS AM STAND C6.360

WEAT
DER SPEZIALIST IM BARGELDLOSEN ZAHLUNGSVERKEHR

AFIR-KONFORM
LSV-KONFORM

WEAT Electronic Datenservice GmbH
www.weat.de | anfrage@weat.de | Tel.: +49 211 9057-100
WEAT ist zugelassenes Zahlungsinstitut

Nachruf auf **Wolfgang Fahrer**

Mit großer Trauer habe ich vor ein paar Wochen vom Tode Wolfgang Fahrers erfahren, genau eine Stunde, nachdem ich ihm per mail die Einladung zu unserer diesjährigen EFT-Aufsichtsratsitzung geschickt hatte – so grausam, merkwürdig und verrückt ist das Leben wohl manchmal.

Die Tankstellenbranche hat mit Wolfgang einen außergewöhnlichen Unternehmer und geschätzten Wegbegleiter, seine Firma EFA in Ettlingen zudem ein gefühltes Familienoberhaupt verloren, der, wie sein Vater Emil vorher auch, bei all seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern höchste Wertschätzung erfuhr. Er leitete den Betrieb mit Leidenschaft, Weitsicht und Engagement, hatte immer ein Auge und ein Ohr für neue Produkte und Dienstleistungen und dabei stets ein erfolgreiches Händchen.

Gefreut habe ich mich immer, wenn er zu uns nach Bonn kam, oben bei den Kollegen des Verbandes die Kasse prüfte und wir dann im Nachgang noch genug Zeit hatten, über die wichtigen Themen des Lebens zu sprechen. Und die waren bei Wolfgang auch und manchmal auch vor allem der Sport. Über Basketball und Fussball – wir können uns alle noch an die EFA-Werbung auf den Trainerbänken im Karlsruher Wildparkstadion erinnern – kam er zum Boxen, gründete eine Agentur, um junge Talente zu fördern. Und so sehe ich ihn noch heute nach einem großen gewonnenen Kampf seiner Schützlinge Vincent Feigenbutz oder Simon Zachenhuber strahlend im Kampfring stehen - ein bisschen wie der große Don King, nur nicht so schrill und schon gar nicht so laut.

Wolfgang war über zwei Jahrzehnte lang Mitglied unseres EFT-Aufsichtsrates und ich kann mich vor allem in den ersten Jahren an keine Sitzung erinnern, der er fernblieb, denn er war für das Gremium wichtig und hat so auch uns Geschäftsführern immer wieder produktive Impulse gegeben. Bedingt durch seine Krankheit ist er dann, nachdem er nach dem Tode seines Vaters in die Heimat seiner Ehefrau Stefanie nahe Nürnberg gezogen war, meist nur noch in digitaler Form anwesend gewesen.

Das letzte Mal habe ich Wolfgang - und das ist jetzt schon wieder fast drei Jahre her - auf seiner Jubiläumsveranstaltung zum 50jährigen Firmenbestehen gesehen. Es war ein warmer Julitag, die Mineralölbranche war fast komplett versammelt und Wolfgang mittendrin – ich hatte den Eindruck, dass er all seine Kraft in dieses Event gelegt hatte und nur einen kurzen Moment, als er auf der Bühne stand und über seinen Vater Emil sprach, wirkte er schwächer und musste mit den Tränen kämpfen. Dann war er wieder in seinem Element und führte gemeinsam mit Pietro Lombardi die Polonaise an. Und genau so bleibt er mir in Erinnerung.

Die letzten Monate und Jahre waren schwer. Gut, dass Wolfgang vor allem durch Stefanie, aber auch durch seine Töchter, der Stieftochter und durch die Schwiegereltern größte Unterstützung bekam – Ihnen allen gilt mein tiefstes Beileid.

Und um im Box-Jargon zu bleiben: Wolfgang, der letzte Gong ist verklungen – deine Stärke und dein Herz jedoch bleiben unvergessen.

BERND SCHEIPERPETER

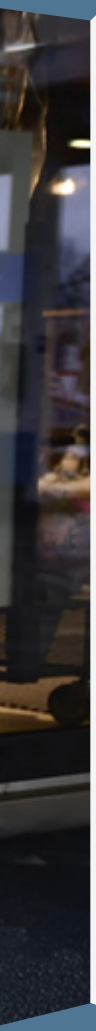
PWM®
Was seit Jahren überzeugt,
kann jetzt noch mehr.
PWM
Diesel
Super Plus
Super
Super E10
Auto Gas
Ad Blue
DC Euro/kWh
Free Charger
PWM®
KLIMA DIESEL
1.43
DC
0.59 kWh
AC
0.57 kWh
SUPER
1.78
WC
VISA
BEI UNS, EINFACH SCHNELL LADEN
www.pwm.com

Die helle Freude

Mit LED-Beleuchtungen für Außenboxen ermöglicht Sonax eine attraktive Inszenierung von impulsstarken Saisonrennern.

TEXTBILD: SONAX GMBH

Licht an! So setzen Tankstellen-Profis das Sonax Angebot optimal in Szene.



Die von Sonax empfohlene Lösung basiert auf einem modularen System aus magnetischen LED-Leisten und einem steckerfertigen Stecksystem, das eine einfache und schnelle Montage ermöglicht. Eine handelsübliche 230-Volt-Steckdose genügt – zusätzliche Installationsmaßnahmen sind nicht erforderlich. Die Beleuchtung sorgt für eine gleichmäßige, augenfreundliche Ausleuchtung des Produktbereichs und verleiht der Präsentationsfläche einen deutlich professionelleren Auftritt.

Besonders bei schlechtem Wetter oder in den lichtarmen Monaten sorgt das System dafür, dass die Sonax Produkte in den Außenverkaufsflächen aufmerksamkeitsstark in Szene gesetzt werden. Tankstellenbetreiberinnen und -Betreiber können damit das Potenzial ihrer vorhandenen Forecourt-Platzierungen noch weiter ausschöpfen – und das bei minimalem technischem Aufwand.

MEHR AUFMERKSAMKEIT UND SPÜRBAR STÄRKERE IMPULSE FÜR DEN SPONTANKAUF

Florian Hofmann, Aral Partner in Kempten, bestätigt aus der Praxis die Wirkung der neuen POS-Inszenierung: „Die LED-Beleuchtung hat unsere Außenverkaufsflächen deutlich aufgewertet. Da es – in meinem Fall – die beste Variante war, die Leuchtmodule hinten anzubringen lässt sich es eine attraktive Hintergrundbeleuchtung realisieren." Florian Hofmann rechnet mit einem positiven Effekt auf den Abverkauf, insbesondere wenn die Witterung das Saisongeschäft beflügelt.

Besonders gut funktioniere, so Hofmann, die Präsentation bei Produkten mit auffälligem Design: „Sehr ansprechend wirken transparente Gebinde mit farbiger Flüssigkeit", zu denen beispielsweise im Sommer der Sonax Scheibenreiniger der neuen Duftwelt „Orange+Rosemary" zählt.

„AUFMERKSAMKEITSSTARKE INSZENIERUNG SETZT STARKE KAUFIMPULSE"

Patrick Ginster, Verkaufsleiter Tankstellen und Carwash bei Sonax, unterstreicht die Wirkung des neuen POS-Konzepts als greifbares Einkaufserlebnis: „In Kombination mit der stimmungsvollen LED-Beleuchtung entfaltet unser Sortiment noch mehr Strahlkraft. Einzigartige Produktkonzepte wie zum Beispiel die neuen Sommerscheibenreiniger der Duftwelt „Orange+Rosemary" heben sich so mit ihrer modernen Aufmachung und den inspirierenden Produktkonzepten noch mehr von Wettbewerbsprodukten ab. Diese aufmerksamkeitsstarke Inszenierung setzt starke Kaufimpulse und wird insbesondere den Verkauf der Frühjahrs- und Sommertrends 2026 an der Tankstelle beflügeln."

BERATUNG DURCH DEN SONAX AUSSENDIENST

Interessierte Tankstellenprofis, die die Verkaufswirkung ihrer Außenboxen mit dieser Beleuchtungslösung optimieren möchten, erhalten weiterführende Informationen über das Sonax Außendienst-Team, dass für eine individuelle Beratung zur optimalen Integration in bestehende Displaylösungen zur Verfügung steht.

Die EFT-Empfehlungslieferanten – mehr dazu unter:

www.eft-service.de/partner

Digitale Bezahlprozesse an der Tankstelle –

wie die PayPage den Alltag modernisiert

BILD | TEXT: WEAT ELECTRONIC DATENSERVICE GMBH

Tankstellen entwickeln sich längst zu multifunktionalen Servicepunkten. Neben Kraftstoff gehören SBStaubsauger, Waschboxen oder Luftstationen zum Standard – doch oft scheitert die Nutzung am fehlenden Kleingeld. Die PayPage von WEAT setzt genau hier an.

Das Prinzip ist ebenso simpel wie zeitgemäß: Ein QR-Code am jeweiligen Gerät genügt. Nach dem Scannen wird der Nutzer direkt auf eine mobile Weboberfläche weitergeleitet, auf der alle verfügbaren Leistungen übersichtlich dargestellt sind. Ob Waschzeit, Programmstufe oder Zusatzoption – die Auswahl erfolgt intuitiv per Smartphone.

Besonders komfortabel: Eine vorherige Installation einer App ist nicht notwendig. Die gesamte Anwendung läuft browserbasiert und ist sofort einsatzbereit. Damit entfällt eine der größten Hürden im digitalen Self-Service-Bereich.

Auch der Bezahlvorgang ist konsequent auf Geschwindigkeit und Sicherheit ausgelegt. Über etablierte Zahlungsdienste wie Apple Pay oder Google Pay wird die Transaktion in wenigen Sekunden abgeschlossen. Im Anschluss erhält der Kunde – je nach Anwendung – einen Aktivierungscode bzw. das Gerät wird automatisch gestartet.

Die Rechnung wird automatisch an die kundeneigene, in der Wallet hinterlegte E-Mail-Adresse gesendet.

Mit der PayPage wird aus einem analogen Vorgang ein digitaler, intuitiver Service. Das stärkt nicht nur die Kundenzufriedenheit, sondern schafft auch neue Möglichkeiten für Betreiber, ihre Standorte effizienter zu gestalten.

UND JETZT GEHT WEAT DEN NÄCHSTEN SCHRITT: PAYPAGE CHARGE.

Die Erweiterung überträgt das bewährte Prinzip der QRbasierten Aktivierung auf den Bereich der Elektromobilität.

PayPage Charge ermöglicht es, Ladevorgänge ohne AppZwang zu starten, Tarife transparent einzusehen und Zahlungen sicher abzuwickeln. Die Nutzerführung bleibt vertraut: QRCode scannen, Ladepunkt auswählen, Vorautorisierung bestätigen – fertig. Selbst komplexere Abläufe wie Zeitpauschalen oder kWhbasierte Abrechnung werden klar dargestellt.

Für Betreiber ist besonders wichtig: Die Integration basiert auf OCPISchnittstellen, wodurch PayPage Charge flexibel an bestehende BackendSysteme angebunden werden kann. Damit wird die Lösung zu einem echten Baustein für die Zukunftsfähigkeit von Standorten, die sowohl klassische Services als auch Ladeinfrastruktur anbieten.

Mit PayPage und PayPage Charge zeigt WEAT, wie digitale Prozesse den Alltag an Tankstellen und Ladepunkten vereinfachen – für Betreiber, für Kundinnen und Kunden und für eine Branche, die sich im Wandel befindet.

ANZEIGEN

50 JAHRE
GRÜNWALD
LADENEINRICHTUNG
Wir gestalten Ihren Erfolg

Das Elbsandsteingebirge – Natur pur

TEXT | BILD: GRÜNWALD LADENEINRICHTUNG GMBH

Das Elbsandsteingebirge zählt zu den eindrucksvollsten Naturregionen Deutschlands. Bizarr geformte Sandsteinfelsen, dichte Wälder und das klare Band der Elbe prägen eine Landschaft, die jährlich zahlreiche Besucher anzieht.

Im Osten Sachsens gelegen, erstreckt sich die Region über rund 700 Quadratkilometer und ist Teil der Sächsischen Schweiz, die bis nach Tschechien reicht. Dort wird sie als „Labské pískovce" fortgeführt. Wahrzeichen wie die Basteibrücke bieten spektakuläre Ausblicke und machen die Region zu einem Magneten für Naturfreunde.

BOXENSTOPP MIT PANORAMABLICK: MEHR ALS NUR KRAFTSTOFF IN PIRNA

PIRNA, JUNI 2026

– Wer das Elbsandsteingebirge erkundet, kommt an Pirna kaum vorbei. Für Reisende und Einheimische ist die SB-Tankstelle hier längst mehr als ein funktionaler Zwischenstopp. Unter dem Motto „Ihr Tor zum Elbsandsteingebirge" präsentiert sich die Station als moderner Service-Hub, der regionale Gastfreundschaft bereits an der Zapfsäule erlebbar macht.

REGIONALITÄT IM FOKUS

Während das Fahrzeug für die nächste Etappe vorbereitet wird, bietet der Shop ein sorgfältig abgestimmtes Sortiment:

+ Frische Snacks und regionale Spezialitäten für Ausflüge in die Sächsische Schweiz
+ Kartenmaterial und Tipps für die schönsten Aussichtspunkte
+ Umweltfreundliche Waschtechnik für nachhaltigen Service

EIN PARTNER FÜR DIE REGION

„Wir verstehen uns als erster Gastgeber für alle Besucher unserer Heimat und als verlässlicher Partner für die Menschen vor Ort", so die Stationsleitung.

Die Verbindung zur Region zeigt sich auch im Ambiente – als gelungene Verbindung aus moderner Infrastruktur und der natürlichen Ästhetik des Elbsandsteins.

ZUKUNFT TANKEN

Mit E-Ladesäulen und klassischen Kraftstoffen ist die Station für die Mobilität von morgen gerüstet. Wer hier hält, tankt nicht nur Energie fürs Fahrzeug, sondern auch Inspiration für das nächste Abenteuer.

ÜBER RHEINLAND KRAFTSTOFF

Die Rheinland Kraftstoff GmbH, Betreiber der SB Tankstelle, setzt mit dem modern gestalteten Mottoshop ein klares Zeichen für ein neues Tankstellenerlebnis. Ziel ist es, den Kundinnen und Kunden deutlich mehr zu bieten als nur die Möglichkeit zum Tanken. Das durchdachte Konzept und das ansprechende Design verbinden Funktionalität mit Atmosphäre und schaffen einen Ort zum Wohlfühlen.

Ein besonderer Fokus liegt auf der starken Verbundenheit zur Region, die sich konsequent im Erscheinungsbild und im Gesamtkonzept widerspiegelt. So wird der Tankstopp zu einer kleinen Auszeit vom Alltag. Dank der umfassenden Umbaumaßnahmen präsentiert sich die SB Tankstelle heute als echter Blickfang und entwickelt sich zu einem attraktiven Treffpunkt.

ÜBER GRÜNWALD LADENEINRICHTUNG

Die Inhabergeführte Grünwald Ladeneinrichtung GmbH mit Sitz in Magdala (Thüringen) zählt zu den erfahrenen Anbietern im Ladenbau. Seit über 50 Jahren entwickelt und realisiert das Unternehmen individuelle Verkaufswelten für Einzelhandel, Tankstellen und Gastronomiebereiche.

Zum Leistungsspektrum gehören ganzheitliche Shop Konzepte – von Regalsystemen und Vitrinen über integrierte Kühl- und Wärmeelemente bis hin zu Bistro- und Sitzlösungen. Planung, Design und Umsetzung erfolgen aus einer Hand durch ein interdisziplinäres Team.

Weitere Informationen: www.gruenwald-ladeneinrichtung.de

Ihr Vorteil – die EFT/bft-Empfehlungs-lieferanten für Ihre Station

Als Dienstleister für den Bundesverband Freier Tankstellen (bft) bündelt die Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (EFT) seit 1974 Know-how und Tankstellen-Kompetenz zum Nutzen und wirtschaftlichen Erfolg des Tankstellenmittelstandes.

Durch den bundesweit stark aufgestellten Tankstellenverbund und die Gemeinschaft der freien Tankstellen werden bei den hier gezeigten Empfehlungslieferanten der Industrie und Zulieferfirmen attraktive Leistungen und Konditionen für Pächter und Betreiber von freien Stationen erzielt.

Heute im Portrait EFT / bft-Partner aus der Branche:

DOMSCHÄCHTE, DOMSCHACHTABDECKUNGEN, AUFFANGTRICHTER

☐ KH TANK- & KORROSIONSSCHUTZ GMBH & CO. KG

Spezialisierter WHG-Fachbetrieb für Domschachtsanierungen. Unsere Highlights: Deutschlandweiter Erfassungsservice | Patentiertes & DIBt zugelassenes Kaltverschluss-Verfahren. Läuft Antifrogenflüssigkeit aus Doppelwandigen Tanks, verschließen wir die Lecks dauerhaft mit Carbonfasertechnik. Nie wieder Korrosion in diesen Bereichen! Kaltverschluss auch an Gasführenden Rohrleitungen möglich. Spezialisiert auf drückendes Wasser im Schacht.

www.kh-tankschutz.de

☐ TSG DEUTSCHLAND GMBH & CO. KG

TSG Deutschland ist der innovative Partner der Mobilitätsbranche. Rund um Tanktechnik, Elektromobilität & Zahlungssysteme bietet das Unternehmen maßgeschneiderte Lösungen mit hochwertigen Produkten und Dienstleistungen. Wir sind Teil der internationalen TSG Gruppe die zu den Marktführern bei der Projektentwicklung, der Implementierung und der technischen Betreuung von Anlagen gehört.

www.tsg-solutions.com/de

Eine Übersicht aller EFT- und bft-Partner und Empfehlungslieferanten gibt es hier:
eft-service.de/partner

Umsatzchancen mit Getränken:

kalorienärmer, alkoholfrei, preisbewusst

TEXT | BILD: LEKKERLAND SE | MARC AUTENRIETH

Eine optimal sortierte Getränkekühlung berücksichtigt aktuelle Wünsche der Verbraucher ebenso wie langfristige Entwicklungen

Erfrischende Limonaden und Energydrinks, kühles Bier und Premixed Longdrinks sorgen in den kommenden Wochen für Umsätze in den Shops. Für optimale Umsatzchancen lohnt es sich, der aktuellen Konsumstimmung und langfristigen Entwicklungen Rechnung zu tragen.

Cola und andere Limonaden, Energydrinks sowie Eistees werden auch in diesem Sommer die Topseller bei alkoholfreien Getränken bleiben – neben dem Klassiker Wasser, der im Shop idealerweise in den Varianten Still, Medium und Sprudel verfügbar sein sollte.

Mit dem zunehmenden Gesundheitsbewusstsein wächst jedoch auch an Tankstellen die Nachfrage nach zuckerreduzierten oder -freien Getränken. Wer zuckerfreie beziehungsweise kalorienärmere Varianten konsequent berücksichtigt, hat die Chance, auch Kund:innen anzusprechen, die Wert auf gesundheitsbewussten Konsum legen.

SEICHTERE BIERE UND ANHALTENDE BELIEBTHEIT VON SPIRITUOSEN-MIX-GETRÄNKEN

Der seit einiger Zeit rückläufige Konsum alkoholischer Getränke betrifft vor allem Bier (obgleich die Nachfrage insgesamt weiterhin auf hohem Niveau liegt). Zwar dominieren im Biersegment nach wie vor die „Klassiker", gleichzeitig steigt die Nachfrage nach „seichteren" Varianten – alkoholfreie Biere sowie Helles und Lager – seit Jahren kontinuierlich. Alkoholfreies Bier wird auch an Tankstellen gezielt nachgefragt, benötigt im Getränkecooler jedoch mehr Sichtbarkeit; die Relevanz nimmt spürbar zu. Insgesamt empfiehlt sich ein Sortiment aus bekannten nationalen Biermarken, regionalen Bierspezialitäten sowie internationalen Produkten.

Bei fertiggemischten Spirituosen-Mix-Getränken – sogenannten Premixed Longdrinks (PMLD) – fällt der Rückgang deutlich schwächer aus. PMLD-Konsument:innen sind bereit, für ihr bevorzugtes Getränk mehr zu bezahlen, insbesondere bei Premiummarken.

Im Weinsegment liegen unkomplizierte Weißweine wie Chardonnay oder Sauvignon Blanc mit moderatem Alkoholgehalt und geringer Säure im Trend.

KLEINE GEBINDE, GERNE DOSE

Bei kleinen Gebindegrößen wie 0,25 l oder 0,33 l ist die Auswahl in Supermärkten häufig begrenzt. Hier können Tankstellenshops mit einem breiteren Angebot punkten und sich zugleich dem direkten Preiswettbewerb entziehen. Auch Dosen sind im Lebensmitteleinzelhandel vergleichsweise selten zu finden, obwohl sie in vielen Getränkekategorien – Energy, Softdrinks, Bier und PMLD – sehr beliebt sind. Selbst im Weinsegment greift die Kundschaft zunehmend zur Dose.

Unabhängig davon, ob Flasche oder Dose: Sämtliche Getränke sollten im Shop stets gut gekühlt vorrätig sein.

STARKES PREISBEWUSSTSEIN

Verbraucher achten – insbesondere im Außer-Haus-Konsum – stark auf den Preis. Das bedeutet unter anderem: Tankstellen müssen sich dem Wettbewerb mit Supermärkten und Discountern stellen. Kombi-Angebote und Aktionen wie „2 für x" unterstützen dabei. Auch preisalternative Produkte – also Marken, die im Supermarkt oder Discounter nicht erhältlich sind – bieten die Möglichkeit, sich im Preiswettbewerb zu behaupten.

AUFMERKSAMKEIT ERREGEN – UND AN DIE WM DENKEN

Werbung mit bekannten Markenprodukten lassen sich vor allem im Frühjahr und Sommer gezielt Impulskäufe auslösen. Zudem gilt: Im Juni und Juli findet in Kanada, Mexiko und den USA die Fußball-Weltmeisterschaft der Männer statt. Wer dann stets ausreichend gekühlte Getränke vorrätig hat, gewinnt Fans.

Götte Gruppe
persönlich. kompetent.

© ArtificialHorizons – stock.adobe.com

Schutz vor finanziellen Folgen durch Straftaten im Unternehmen Tankstelle

TEXT | BILD: GÖTTE GRUPPE

Eine Vertrauensschaden-Police so wie sie von der Götte Gruppe angeboten wird, bietet Tankstellenbetreibern einen erstklassigen Schutz sowohl für Schäden durch Dritte als auch für die von Vertrauenspersonen vor Ort. So oder so sind die Folgen aufgrund von Bereicherungskriminalität im Ereignisfall weder übersehbar noch kalkulierbar, in jedem Fall jedoch wirtschaftlich unter Umständen katastrophal.

Der Gedanke oder – noch schlimmer – die Überzeugung, in einem Unternehmen Tankstelle wird weder betrogen, noch veruntreut oder gar im Rahmen von Täuschungen der Weg zu Betrügereien gesucht und gefunden, ist schlichtweg realitätsfern. An Tankstellen kommt es immer wieder zu Unterschlagungen, unter anderem aus dem Verkauf von Gutscheinen. In einem vor dem Amtsgericht Siegen verhandelten Fall unterschlug eine Tankstellenmitarbeiterin mehr als 12000 Euro aus dem Verkauf von Guthabenkarten.

TREFFSICHERER SERVICE VOM FEINSTEN

Wir von der Götte Gruppe kennen als erfahrene und anerkannte Experten für alle Versicherungen rund um die Tankstelle und die gewerbliche Fahrzeugwäsche die Risiken und Realitäten in diesen sensiblen Regionen und begleiteten bereits viele Schäden dieser Art. Deswegen bieten wir seit Jahren eine Vertrauensschadenversicherung an, die den Tankstellenunternehmer vor den Folgen krimineller Handlungen im Geschäftsverkehr des Dienstleistungszentrums Tankstelle schützt.

In einem Tankstellenbetrieb sind vor allem Vermögensschäden durch vorsätzliche unerlaubte Handlungen von Vertrauenspersonen beispielsweise durch Mitarbeiter, Aushilfen, Stationsleiter oder gegebenenfalls externe Dienstleister mit Zugriff auf Werte/Systeme relevant.

TYPISCHE SCHADENBEISPIELE

Bargeldunterschlagung: Ein Mitarbeiter entnimmt über Wochen Bargeld aus der Kasse und manipuliert

Die Götte Gruppe berät interessierte Tankstellenbetreiber.
Rufen Sie an oder schreiben eine Mail und vereinbaren Sie einen Beratungstermin.
Die Kontaktdaten lauten:
Köln: Telefon – 0 22 34 / 40 97 - 00; E-Mail – koeln@goette-gruppe.de
Hamburg: Telefon – 0 40 / 54 80 33 40 – 0; E-Mail – hamburg@goette-gruppe.de
Wir freuen uns auf Sie!

Unsere Leistungen für Sie:
- deutlich einfacher als bisher
- deutlich bequemer als zuvor
- deutlich schneller in der Zukunft
- flexibler handhabbar als bisher
- volldigital noch schneller

anschließend Tagesabschlüsse, Kassenberichte oder Storno-Buchungen, damit die Fehlbeträge nicht auffallen.

Manipulierte Stornos und Retouren: Eine Kassiererin bucht fingierte Stornos, Retouren oder Fehlbons und nimmt den entsprechenden Bargeldbetrag aus der Kasse.

Kraftstoffdiebstahl durch Mitarbeiter: Ein Mitarbeiter gibt Freunden oder Angehörigen Kraftstoff frei, ohne den Verkauf ordnungsgemäß zu kassieren. Alternativ werden Tankvorgänge nachträglich gelöscht oder auf falsche Zahlungsarten gebucht.

Gutscheine, Waschprogramme und Prepaid-Produkte: Ein Mitarbeiter erstellt unberechtigt Tankgutscheine, Waschcodes, Telefonkarten- oder Prepaid-Guthaben und nutzt diese selbst oder verkauft sie privat weiter.

Manipulation von Kundenbindungs- oder Flottenkarten: Ein Mitarbeiter missbraucht Kunden-, Bonus-, Flotten- oder Tankkarten, um eigene Betankungen oder Warenbezüge abzurechnen.

Warenentwendung aus dem Shop: Aushilfen oder Angestellte entwenden regelmäßig Zigaretten, Alkohol, Lebensmittel, Autozubehör oder andere Shopware. Der Schaden fällt erst bei Inventurdifferenzen auf.

Zigaretten- und Tabakwarenbetrug: Ein Mitarbeiter entnimmt systematisch Tabakwaren aus dem Lager oder verkauft sie gegen Bargeld außerhalb des Kassensystems.

Manipulation der Warenwirtschaft: Ein Filialleiter verändert Bestände, Wareneingänge oder Abschreibungen im Warenwirtschaftssystem, um Entnahmen aus Lager oder Shop zu verschleiern.

Unterschlagung von Tageseinnahmen: Ein Mitarbeiter bringt die Tageseinnahmen nicht zur Bank oder zahlt nur einen Teilbetrag ein. Die Differenz wird zunächst als Buchungsfehler oder Banklaufzeit erklärt.

Scheinrechnungen / Lieferantenbetrug: Ein leitender Mitarbeiter veranlasst Zahlungen an fingierte Dienstleister oder überhöhte Rechnungen eines kollusiv eingebundenen Lieferanten.

Manipulation von Lohn- oder Arbeitszeitdaten:

Ein Mitarbeiter mit Zugriff auf die Personalabrechnung erfasst nicht geleistete Stunden, Scheinschichten oder Zuschläge für sich oder Dritte.

Untreue durch Filialleitung: Der Stationsleiter nutzt seine Zeichnungs- oder Verfügungsbefugnisse, um Betriebsmittel, Bargeld, Waren oder Guthaben zweckwidrig für private Zwecke zu verwenden.

Für den Nachweis eines Schadens, den Vertrauenspersonen oder Dritte begangen hat, muss der Tankstellenunternehmer prüfen und nachverfolgen, um uns den entstandenen Schaden darlegen zu können. Dafür unzureichend ist ein bloßes Fehlbestandsverzeichnisses im Rahmen einer Inventur. Ein einfaches Schuldanerkenntnis durch den Schadensverursacher reicht bis 25 000 Euro Schadensbetrag.

Ein Schuldtitel [notarielles Schuldanerkenntnis] oder ein Strafurteil wird benötigt, wenn die Schadensumme darüber liegt.

Wir ermitteln die Jahresbeiträge über das Branchenrisiko, die Mitarbeiteranzahl und in Abhängigkeit von der Versicherungssumme. Versicherungsschutz ist bereits ab 414,12 Euro im Jahr inklusive 19 Prozent Versicherungssteuer zu haben.

cleVer Kauf

DER VOLLE KIRSCH-KICK!

Intensiver Kirsch-Geschmack – Aromatisch-fruchtige Kirsche trifft auf die erfrischende Leichtigkeit von Eistee - für eine **perfektes Durstlöscher-Erlebnis**

Perfekt für überall – Egal ob unterwegs, bei der Arbeit oder auf der Couch daheim. **Durstlöscher Eistee Kirsche passt immer.**

Frühlingsgefühle zum Trinken: Mit jedem Schluck ein bisschen **gute Laune!**

Art.-Nr.	Barcode	Artikelbezeichnung	Inhalt/Packart
656684		QuickVit Durstlöscher Eistee Kirsche	12/0,50 L Pg.

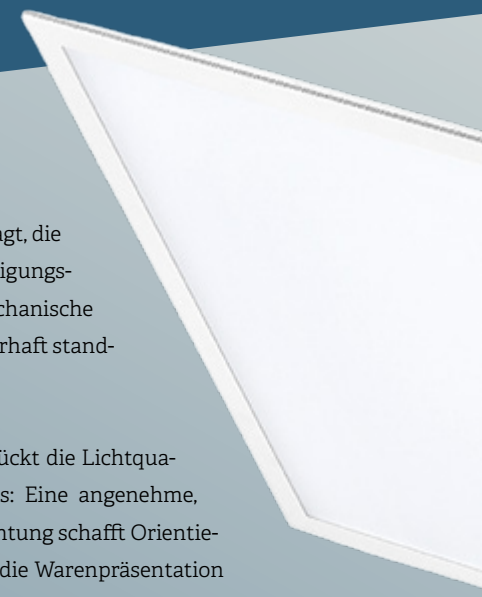
Eine Marke von

Lekkerland
the convenience company

Effiziente Beleuchtung für Tankstellen

– durchdacht, langlebig und wirtschaftlich

TEXT | BILD: EIKO-EUROPE GMBH



Tankstellen sind heute multifunktionale Standorte: Sie vereinen Versorgung, Einkauf und Service – oft im 24/7-Betrieb. Entsprechend hoch sind die Anforderungen an die Beleuchtung. Neben Energieeffizienz spielen Zuverlässigkeit, Sicherheit und eine angenehme Aufenthaltsqualität eine zentrale Rolle.

Moderne LED-Technologie bietet hier großes Potenzial. Durch den gezielten Einsatz effizienter Beleuchtungslösungen lassen sich Energiekosten deutlich reduzieren – um bis zu 80 % – ohne Kompromisse bei Lichtqualität oder Betriebssicherheit einzugehen. Gleichzeitig ermöglichen lange Lebensdauern und wartungsarme Systeme eine nachhaltige Senkung der laufenden Kosten.

Ein ganzheitlicher Ansatz betrachtet alle Bereiche der Tankstelle. Im Tankfeld ist eine gleichmäßige, blendarme Ausleuchtung entscheidend für sichere Abläufe und gute Orientierung. Für Zufahrten und Parkflächen sorgen leistungsstarke Außenleuchten für klare Sichtverhältnisse – auch bei schlechten Witterungsbedingungen. Robuste Bauweisen mit hohen Schutzklassen gewährleisten dabei einen zuverlässigen Betrieb über viele Jahre.

In Werkstätten und technischen Bereichen kommt es auf funktionales, gleichmäßiges Licht an, das konzentriertes Arbeiten unterstützt. In Waschanlagen und Nasszonen sind hingegen besonders widerstandsfähige Lösungen gefragt, die Feuchtigkeit, Reinigungsprozesse und mechanische Belastungen dauerhaft standhalten.

Im Shopbereich rückt die Lichtqualität in den Fokus: Eine angenehme, blendfreie Beleuchtung schafft Orientierung, unterstützt die Warenpräsentation und trägt zu einer positiven Kundenwahrnehmung bei.

Entscheidend ist das Zusammenspiel aller Komponenten. Unterschiedliche Leistungsstufen, Lichtfarben und Abstrahlwinkel ermöglichen eine präzise Anpassung an die jeweiligen Anforderungen – abgestimmt auf Standort, Nutzung und Betriebszeiten.

Die EiKO-Europe GmbH bietet hierfür durchgängige Beleuchtungslösungen aus einer Hand: vom Tankfeld über Parkplatz und Zufahrt bis hin zu Werkstatt, Waschanlage und Shop. Energieeffiziente, langlebige Systeme, flexible Konzepte und persönliche Betreuung ermöglichen eine schnelle Umsetzung und zukunftssichere Ergebnisse.

Persönlich. Verlässlich. Professionell – Wir kümmern uns!

IHR ANSPRECHPARTNER:

RAIMONDO BAIAMONTE

E-MAIL: RAIMONDO.BAIAMONTE@EIKO-EUROPE.DE
MOBIL: +49 173 1529640

ANZEIGEN

MADIC

bekräftigt Engagement in Deutschland und erweitert Portfolio um leistungsstarke Flughafen- und Hafenlösungen

BILD | TEXT: MADIC DEUTSCHLAND GMBH

Ravensburg, April 2026 – Bereits im Jahr 2023 übernahm die familiengeführte **MADIC Gruppe** mit Sitz in Frankreich die **Ratio Elektronik** GmbH. Seitdem werden die Geschäfte erfolgreich unter dem Namen **MADIC Deutschland** weitergeführt. Die Übernahme sichert nicht nur den Fortbestand der langjährigen Produkt- und Markterfahrung von Ratio Elektronik, sondern eröffnet zugleich neue strategische Perspektiven innerhalb der internationalen MADIC Gruppe.

MADIC bekennt sich ausdrücklich zu den Standorten in **Deutschland und Österreich** und investiert gezielt in die Weiterentwicklung der bewährten **Ratio Lösungen** für diese Märkte. Im Fokus stehen dabei insbesondere **Tank- und Waschautomaten, Kassensysteme** mit den dazugehörigen Managementsystem für eine smarte Verwaltung, sowie das **Global Office** zur effizienten Abwicklung von Stations- und Flottenkarten. Damit bleibt die seit fast **40 Jahren bestehende Produkt- und Markterfahrung** – insbesondere für den mittelständischen Markt – vollständig erhalten und wird konsequent ausgebaut.

ERWEITERUNG DES PRODUKTPORTFOLIOS DURCH INTERNATIONALE KOMPETENZ

Durch die Zugehörigkeit zur internationalen MADIC Gruppe erweitert MADIC Deutschland schrittweise sein Produktportfolio. Ergänzend zu den klassischen Anwendungen im Tankstellenumfeld bietet das Unternehmen nun auch spezialisierte Lösungen für **Flughäfen und Häfen**, deren Betankungsinfrastrukturen besonders hohe Anforderungen an Sicherheit, Leistung und Zuverlässigkeit stellen.

Ein aktuelles Beispiel für diese Kompetenz ist das Projekt am **Flughafen Sylt**. Im **April 2026** wurde dort das von **TOTAL** betriebene Tankgeschäft vollständig modernisiert. Installiert wurden neueste **Betankungsanlagen und Zapfsäulen aus dem Hause MADIC** in Verbindung mit einem modernen **Tankautomaten.** Die eingesetzten Systeme ermöglichen einen effizienten, sicheren und normkonformen Betrieb.

HOCHLEISTUNGS-BETANKUNG MIT NAHEZU BEISPIELLOSER PERFORMANCE

Besonders hervorzuheben ist die **High-Fluid-Variante** der MADIC Lösungen, die eine Förderleistung von bis zu **400 Litern pro Minute** erreicht – eine nahezu beispiellose Lösung im Markt. Damit eignet sich das System ideal für Anwendungen mit hohem Durchsatz, wie sie insbesondere im Flughafen- und Hafenbereich erforderlich sind.

Die aus robusten **Edelstahlgehäusen** bestehenden Lösungen **Boxter** und **Avidys** erfüllen sämtliche relevanten europäischen Normen, darunter **ATEX, MID** und **CE**. Je nach Ausführung zeichnen sie sich unter anderem aus durch:

- motorisierte Schlauchtrommel für Längen bis zu 40m
- leicht zugängliche Ablass- und Probenahmeventile
- eine vereinfachte und präzise Ablesung des Differenzdrucks

Ein besonderes technisches Plus stellt die **hochwertige Filtration** dar, die einen zuverlässigen Schutz von Fahrzeugen, Flugzeugen und Anlagen gewährleistet.

STARKER FOKUS AUF HAFENANWENDUNGEN UND INTERNATIONALE REFERENZEN

Neben Flughäfen liegt ein besonderer Schwerpunkt der Anwendungen auch auf **maritime Häfen**. Hier ist MADIC bereits in zahlreichen Regionen erfolgreich aktiv, insbesondere in der **Karibik**. Viele Häfen in den zu den französischen Überseegebieten (**DOM-TOM**) gehörenden Inseln setzen bereits auf diese Lösungen. Die Systeme überzeugen dabei durch ihre **Robustheit, Zuverlässigkeit und Langlebigkeit**, selbst unter anspruchsvollen klimatischen Bedingungen.

Darüber hinaus konnte MADIC bereits zahlreiche Flughäfen in **Frankreich, Belgien, Algerien oder beispielweise der Elfenbeinküste** erfolgreich ausstatten. Diese internationale Erfahrung steht nun auch Kunden im deutschsprachigen Raum über **MADIC Deutschland** zur Verfügung. Ein Ansprechpartner für alles.

Das neue Konzept Clean Park Plus von Kärcher schafft vielfältige Vorteile für Betreiber.

Neuer Maßstab für ressourceneffiziente Fahrzeugwäsche

Mehr Vorteile für Betreiber: Neues Konzept Clean Park Plus von Kärcher

TEXT | BILD: ALFRED KÄRCHER SE & CO. KG

Um die Auszeichnung als Clean Park Plus zu erhalten, muss ein Standort besondere Kriterien in den Kernbereichen Energie, Wasser und Reinigungsmittel erfüllen. Dazu gehört beispielsweise der Einsatz biologischer Abwasserreinigungssysteme, die Nutzung verbrauchsmindernder Technik, zum Beispiel durch automatische Umschaltlanzen, sowie die Nutzung lokaler regenerativer Energiequellen

KÄRCHER FACHPRESSEVERANSTALTUNG

Am 29.April 2026 fand in Obersontheim im Rahmen einer Fachpresseveranstaltung für Fahrzeugwäsche die Vorstellung des neu eröffneten Kärcher Clean Park Plus statt, der sich durch einen besonders umsichtigen Umgang mit Ressourcen wie Wasser und Energie sowie den bewussten Einsatz von Reinigungsmitteln auszeichnet.

WINNENDEN, APRIL 2026

– In einer Zeit, in der das Umweltbewusstsein der Kunden stetig wächst und gesetzliche Anforderungen an das Wassermanagement sowie die Energieeffizienz zunehmen, bietet Kärcher mit dem Konzept des Clean Park Plus eine zukunftssichere Lösung für Betreiber von SB-Waschanlagen. Durch die Kombination aus ressourcenschonender Technik und einem umfassenden Marketingpaket ermöglicht das Konzept eine klare Differenzierung im Wettbewerb und positioniert den Standort als Vorreiter in der ressourcenschonenden Fahrzeugpflege. Interessierte Betreiber können ihren Status über Kärcher prüfen lassen und so den Weg für eine zukunftssichere Modernisierung ebnen. Der Aufbau eines Clean Park Plus bietet Betreibern signifikante wirtschaftliche Vorteile, da der Fokus konsequent auf der Senkung von Betriebskosten liegt. Durch den Einsatz biologischer Abwasserreinigungssysteme des Kärcher-Partners aquadetox und der Erzeugung und Nutzung erneuerbarer Energien lassen sich die Ausgaben für Frischwasserbezug, Abwasserentsorgung und Energie reduzieren. Diese Effizienzsteigerung wirkt wie ein Schutzschild gegen Preisschwankungen am Energiemarkt und stabilisiert die Gewinnmargen. Zudem kann die Zertifizierung als besonders ressourcenschonender Standort oft den Zugang zu attraktiven staatlichen oder europäischen Förderprogrammen für grüne Technologien eröffnen. Neben den direkten Ersparnissen profitiert der Betreiber von einem erweiterten Marketingpaket und einer erhöhten medialen Präsenz, was die Kundenbindung in der wachsenden Zielgruppe umweltbewusster Autofahrer stärkt und die lokale Marktposition festigt. Neben den ökologischen und ökonomischen Vorteilen sorgt das Konzept des Clean Park Plus für eine Aufwertung des Standorts in der öffentlichen Wahrnehmung. Das moderne Branding signalisiert Kompetenz und Fortschritt,

was Kunden das gute Gefühl gibt, ihr Fahrzeug professionell und zugleich mit gutem Gewissen pflegen zu können. In Zeiten, in denen Waschverbote oder Wasserknappheit zum Thema werden, positioniert sich der Betreiber als verantwortungsbewusster Teil der Gemeinschaft, der aktiv zur Schonung lokaler Ressourcen beiträgt. Durch den bewussten Umgang mit Betriebsmitteln wie Wasser, Energie und Reinigungsmitteln können Betreiber den ökologischen Fußabdruck ihrer Anlage minimieren, ohne dabei Kompromisse bei der Reinigungsleistung einzugehen. Dieses positive Image wirkt weit über den Waschplatz hinaus und macht die Anlage zu einem Vorzeigeobjekt für modernes Unternehmertum. Um die Auszeichnung als Clean Park Plus zu erhalten, muss ein Standort besondere Kriterien in den Kernbereichen Energie, Wasser und Reinigungsmittel erfüllen. Im Bereich Energie gehören unter anderem die Nutzung lokaler regenerativer Quellen wie Photovoltaik oder Wärmepumpen, verbrauchsmindernde Technik wie automatische Umschaltlanzen oder Trockenschaum-Systeme zu den Voraussetzungen für die Teilnahme. Das Wassermanagement bewertet den Einsatz von Recyclingwasser und Regenwasser sowie effiziente Enthärtungs- und Umkehrosmoseanlagen. Im Bereich der Reinigungsmittel wird besonderer Wert auf die Verwendung der biologisch leicht abbaubaren BLUE LINE®-Serie und die Kennzeichnungsfreiheit der Produkte gelegt.

Der informierte Tankwart

TEXT | BILD: REDAKTION | ADOBESTOCK_371607028 @J-MEL

Sie sind Betreiber oder Pächter einer Tankstelle, Sie kennen die Branche und Sie verfügen über geballtes Wissen rund um die Tankstelle. Hier gibt es Input, um Ihr Wissen zu erweitern. Diese Tipps bringt Sie und Ihren Service nachhaltig und positiv ins Gedächtnis Ihres Kunden.

N wie Nachhaltig

Nachhaltigkeit ist längst mehr als ein Imagefaktor – sie wird zunehmend zum wirtschaftlichen Erfolgsbaustein im Tankstellengeschäft. Moderne Standorte setzen auf energieeffiziente Beleuchtung, optimierte Kühltechnik und den Ausbau alternativer Angebote wie E-Ladesäulen oder klimafreundlichere Kraftstoffe. Auch im Shop-Bereich spielt Nachhaltigkeit eine Rolle: Mehrwegkonzepte, regionale Produkte und die Reduktion von Verpackungen sprechen eine wachsende Kundengruppe an.

Für Betreiber und Mitarbeitende bedeutet das: Nachhaltige Maßnahmen sollten nicht nur umgesetzt, sondern aktiv kommuniziert werden. Kunden nehmen bewusst wahr, wenn ein Standort Verantwortung übernimmt. Gleichzeitig lassen sich durch effizientere Prozesse oft auch Kosten senken – etwa durch geringeren Energieverbrauch oder optimierte Lieferketten. Nachhaltigkeit ist damit kein Zusatz, sondern Teil eines zukunftsfähigen Gesamtkonzepts.

Eine gute und freundliche Kommunikation schafft Nähe und Vertrauen – und stärkt nachhaltig die Kundenbindung.

ANZEIGEN

SONAX®

Ein Hauch Mittelmeer

Die neue Duftwelt ORANGE+ROSEMARY für Innenraum und Scheibe.

Schon das Etikett verrät: Orange+Rosemary bringt den Duft Sardiniens ins Auto. Freiheit, Sonne und Mittelmeer treffen auf eine fruchtige Orangennote mit einem würzigen Hauch von Rosmarin. So wird Autopflege zu einem Erlebnis für die Sinne – mit hoher Wiederkaufrate.

Platzieren Sie die neue Duftwelt Orange+Rosemary!

WWW.SONAX.DE

MADE IN GERMANY

§

Neue Unsicherheiten durch die 12-Uhr-Regel

TEXT: SARAH SCHMITT, BFT

Die neue 12-Uhr-Regel für Kraftstoffpreise sorgt weiterhin für viele Fragen und praktische Probleme an freien Tankstellen. Ziel der gesetzlichen Neuregelung ist es, Preissprünge einzudämmen und mehr Transparenz für Verbraucher zu schaffen. In der Praxis zeigt sich jedoch: Vor allem mittelständische Betreiber stehen vor erheblichen technischen und organisatorischen Herausforderungen.

Nach dem Kraftstoffpreisanpassungsgesetz (KPAnG) dürfen Kraftstoffpreise grundsätzlich nur noch einmal täglich – um 12 Uhr mittags – erhöht werden. Preissenkungen bleiben weiterhin möglich. Zusätzlich muss jede Preisänderung mitsamt Änderungszeitpunkt an die Markttransparenzstelle für Kraftstoffe (MTS-K) gemeldet werden.

Gerade diese technische Umsetzung bereitet vielen Tankstellen derzeit Probleme. Kassensysteme, Zapfsäulen, Preismasten und die Meldung an die MTS-K arbeiten nicht immer sekundengenau zusammen. Häufig kommt es zu zeitlichen Verzögerungen – etwa wenn zum Zeitpunkt der Umstellung noch eine Zapfsäule genutzt wird.

In der Praxis bedeutet das: Der neue Preis gilt möglicherweise bereits an einzelnen Zapfsäulen, die eigentliche Meldung an die MTS-K erfolgt aber erst einige Minuten später. Solche Abweichungen werden derzeit teilweise automatisch als möglicher Verstoß erfasst und an die zuständigen Landesbehörden weitergeleitet.

Der bft sieht hier dringenden Handlungsbedarf und setzt sich für bundeseinheitliche Übergangsregelungen und realistische Toleranzzeiten ein. Denn viele Verzögerungen sind technisch bedingt und von den Betreibern kaum beeinflussbar.

Offene Fragen gibt es außerdem bei technischen Störungen und Bedienfehlern. Was passiert beispielsweise bei Stromausfällen, Softwareproblemen oder Kommunikationsstörungen? Wie werden versehentliche Falscheingaben durch Mitarbeitende bewertet? Nach aktueller Auslegung könnte selbst ein offensichtlicher Tippfehler problematisch werden, wenn ein falsch gemeldeter Preis nicht kurzfristig korrigiert werden darf.

Auch sogenannte Signalpreise werfen Fragen auf. Viele Tankstellen nutzen Preise wie „8888“ oder „9999“, um Kunden bei technischen Defekten oder leerem Tankbestand darauf hinzuweisen, dass ein Kraftstoff aktuell nicht verfügbar ist. Bislang ist unklar, wie diese Anzeigen künftig rechtlich bewertet werden.

Zusätzliche Unsicherheit besteht beim Geltungsbereich der Regelung. Noch nicht abschließend geklärt ist bei-

spielsweise, ob neben Super E5, Super E10 und Diesel auch alternative Kraftstoffe wie LPG, CNG oder HVO betroffen sind.

Besonders belastend ist die neue Regelung für mittelständische Betriebe. Viele Betreiber berichten, dass Einkaufspreise häufig erst gegen Mittag verbindlich vorliegen und eine wirtschaftlich sinnvolle Kalkulation vor 12 Uhr kaum möglich ist. Gleichzeitig steigt der organisatorische Aufwand durch zusätzliche Dokumentations- und Nachweispflichten.

Der bft steht hierzu weiterhin im engen Austausch mit der MTS-K, Ministerien und Behörden. Ziel ist eine praxisgerechte und rechtssichere Umsetzung der neuen Vorgaben.

Was Betreiber jetzt tun sollten:

+ Preisänderungen und technische Störungen sorgfältig dokumentieren
+ Systemprotokolle und Fehlermeldungen sichern
+ Mitarbeitende zu den neuen Abläufen schulen
+ enge Abstimmung mit Kassensystemanbietern halten
+ aktuelle Informationen des bft verfolgen

Klar ist: Ohne einheitliche Leitlinien und praktikable Übergangsregelungen drohen weiterhin erhebliche Rechtsunsicherheiten. Der bft wird sich deshalb auch künftig für die Interessen des Tankstellenmittelstands einsetzen.

Onlineshop

Mehr zu diesem und weiteren Angeboten telefonisch unter 0228 - 910 290 oder im Shop: www.eft-service.de/shop

Aktion für Mai und Juni

Vinyl-Handschuhe

RUBRIK: VERBRAUCHSMATERIALIEN
Details: Maße: S - XL | Material: Vinyl puderfrei | VE: 1.000 Stück
Art.-Nr.: 04-1260
Preis: € 59,90
Aktion: 5% Rabatt

Latex-Handschuhe „Basic Touch“

RUBRIK: VERBRAUCHSMATERIALIEN
Details: Maße: S - XL | Material: Latex puderfrei | VE: 1.000 Stück
Art.-Nr.: 04-1033
Preis: € 89,90
Aktion: 5% Rabatt

Alle Artikel auf www.eft-service.de/shop

Ankündigung für Juli und August

Damen-Polo - kurzarm

RUBRIK: BERUFSBEKLEIDUNG | BERUFS-BEKLEIDUNG STANDARD
Details: grau | hellblau | marine | orange | rot | royalblau | schwarz | weiß
XS-5XL
Art.-Nr.: 891000D
Preis: ab € 25,95
Aktion: 10% Rabatt

Herren-Polo - kurzarm

RUBRIK: BERUFSBEKLEIDUNG | BERUFS-BEKLEIDUNG STANDARD
Details: grau | hellblau | marine | orange | rot | royalblau | schwarz | weiß
XS-5XL
Art.-Nr.: 891000H
Preis: ab € 25,95
Aktion: 10% Rabatt

Cuula Basic/ Cuula light

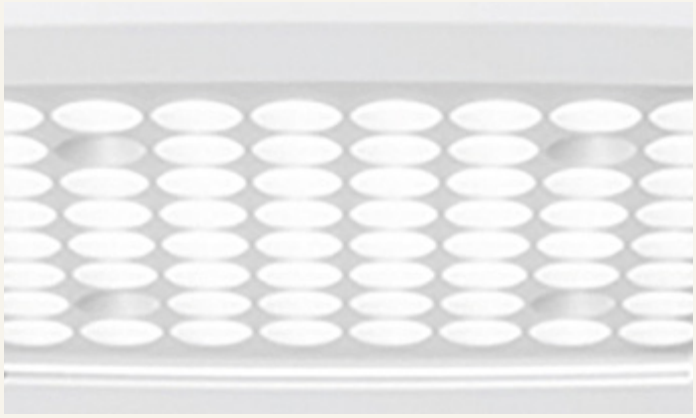
RUBRIK: SHOP & BISTRO | POINT OF SALE
Details: Werbekühlschrank für Dosen 250ml oder 330ml
Art.-Nr.: CU250-01-BASIC-EU | CU330-01-BASIC-EU
Preis: ab € 325,00
Aktion: 10% Rabatt

Alle Preise verstehen sich zzgl. ges. MwSt. und Versand.

Mitmachen lohnt sich!

Kurz mal nachgedacht.

Lösen Sie das Bilderrätsel und gewinnen Sie unseren attraktiven Preis.



Die EiKO-Europe GmbH macht hierbei und in der Betriebssicherheit keine Kompromisse.

L _ _ _ Q _ _ _ _ _ _ T

12 2

Die Police der Götte Gruppe gegen diesen Schaden bietet Tankstellenbetreibern einen erstklassigen Schutz.

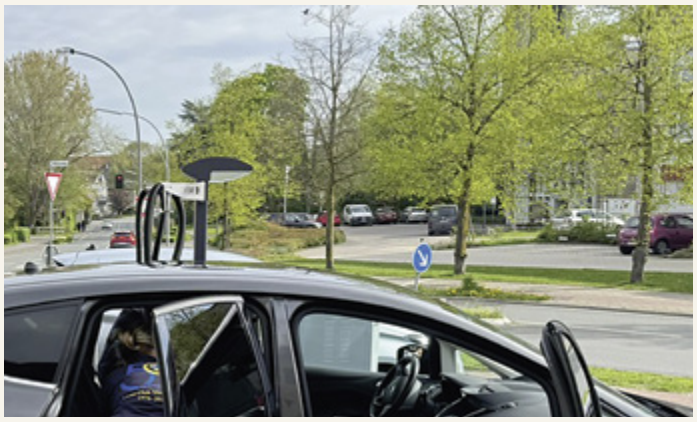
V _ _ _ _ _ _ _ S _ _ _ _ _ _ _

10 7 15

Dieses Wahrzeichen wird in der Mottotankstelle in Pirna, die durch die Grünwald Ladeneinrichtung GmbH umgebaut wurde, gezeigt.

B _ _ _ _ _ B _ _ _ _ K _

3 5 11



In dieser Stadt führte der Lions Club Werse Ems einen erfolgreichen Spenden-Waschtag durch.

_ _ _ K _ M

6 14

Einsendelösungswort

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16

Unter allen Einsendungen wird ein Gewinner gezogen. Teilnehmen können ausschließlich Abonnenten des Magazins TANKSTOP.

Senden Sie als Abonnent einfach das Einsendelösungswort per E-Mail an die Redaktion des TANKSTOP: marketing@eft-service.de

Berücksichtigt werden ausschließlich per E-Mail eingehende Einsendungen mit vollständiger postalischer Adresse und Telefonnummer. Einsendeschluss ist der 13.07.2026

Im Beitrag der Lekkerland SE dreht sich alles um dieses Thema.

		T						E
16			4				8	

Familie Scherer aus dieser Stadt feiert das 100-jährige Bestehen Ihrer Tankstelle und Ihre 25-jährige bft-Mitgliedschaft.

T				H								E
13							9			1		

Unser aktueller Gewinn

TEXT | BILD: REDAKTION TANKSTOP

AMAZFIT BALANCE 2 XT

Die BALANCE 2 XT Armbanduhr der Firma Amazfit in der Farbe Black ist nicht nur optisch ein Hingucker, sie ist auch ein absoluter Alleskönner. Das Gehäuse ist Faserverstärkter Kunststoff und der Rahmen hat eine Aluminiumlegierung. Sie verfügt über Sprachsteuerung, lässt sich mit Ihrem Smartphone koppeln, hat ein 1,5“ AMOLED-Display mit einem Saphirglas Touch-Screen, sie hat über 170 Trainingsmodi und den Sporttrainer Zepp Coach™, Gesundheitsdaten wie Herzfrequenz, Blutsauerstoffsättigung, Stresslevel und Schlafphasen könne überwacht und aufgezeichnet werden. Die Intelligente Uhr hat eine Akkulaufzeit von bis zu 21 Tagen. Die Amazfit BALANCE 2 XT ist der ideale Begleiter für Ihre Fitness und auf Ihren Abenteuern!

WAS SIE JETZT NOCH TUN MÜSSEN?

Einfach das Rätsel lösen und das Einsendelösungswort samt Ihrer postalischen Adresse mailen – fertig. Wir drücken allen Teilnehmern die Daumen und wünschen viel Glück.

TEILNAHMEBEDINGUNGEN FÜR DAS GEWINNSPIEL

Teilnehmen können ausschließlich Abonnenten des Magazins TANKSTOP mit folgenden Ausnahmen: Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter 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.

Das Lösungswort des letzten Rätsels lautet:

WARENWIRTSCHAFT

Gewusst wann!

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

Veröffentlichen auch Sie Ihre Termine kostenfrei im TANKSTOP. Alle Informationen senden Sie inklusive der entsprechenden Kontaktdaten unverbindlich per Mail an marketing@eft-service.de. Ein Anspruch auf Abdruck besteht nicht.

Termine
Messen
Konferenzen
Kongresse
Events

MO., 22. - DI., 23.06.2026
BFT-Zukunftstagung
in Hannover

DI., 08. - FR., 11.09.2026
Automechanika
Frankfurt

DI., 15. - DO., 17.09.2026
bft Jahreshauptversammlung
in Stuttgart

IMPRESSUM **JAHRGANG 14**

HERAUSGEBER UND VERLAG
EINKAUFSGESELLSCHAFT
FREIER TANKSTELLEN MBH
IPPENDORFER ALLEE 1D
53127 BONN

TEL. 0228 - 910 29 0
FAX 0228 - 910 29 29
MARKETING@EFT-SERVICE.DE

WWW.TANKSTOP.DE
WWW.EFT-SERVICE.DE/LEISTUNGEN/TANKSTOP-DAS-MAGAZIN

CHEFREDAKTION
BERND SCHEIPERPETER
MARKETING@EFT-SERVICE.DE

REDAKTION, PROJEKTLEITUNG UND ANZEIGENLEITUNG
MAYA FELDMANN
MARKETING@EFT-SERVICE.DE

LAYOUT UND SATZ
KOPFSTROM GMBH, BONN
WWW.KOPFSTROM.DE

DRUCK
BONIFATIUS, PADERBORN
WWW.BONIFATIUS.DE

ANZEIGENPREISLISTE
MEDIADATEN 2026

ERSCHEINUNGSWEISE
6 X JÄHRLICH

AUFLAGE
DRUCKAUFLAGE 6 000 EXEMPLARE

PAPIER
TAURO OFFSET
FSC-ZERTIFIZIERT

Für unverlangt eingereichte Manuskripte, Texte oder Fotos übernimmt die Redaktion keinerlei Haftung. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, Vervielfältigungen und Nutzung von Inhalten, auch auszugsweise, sind nur nach ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers gestattet.

Turbo für Ihren Umsatz mit Castrol EDGE

Data Engineering für ultimative Leistung.

Dank jahrelanger technischer Innovationen und der Erfassung von Milliarden von Datensätzen hat Castrol konkrete Faktoren ermitteln können, bei denen Motorenöl die Leistung eines Fahrzeugs beeinflusst. Es hat sich gezeigt, dass Castrol EDGE bei diesen 7 entscheidenden Faktoren* für ultimative Leistung sorgt: **Motorleistung, Ausdauer, Hochtemperaturverhalten, Druckbeständigkeit, Verschleißfestigkeit, Sauberkeit und Kraftstoffeffizienz.**

Die Castrol EDGE Motorenöle sowie alle weiteren Produkte aus unserem Castrol Tankstellen-Sortiment können Sie über unseren Vertriebspartner Tollkühn Shoppartner GmbH bestellen:

0421 - 56 55 50

Zentrale@tollkuehn.de

*Innerhalb des Castrol Motorenölportfolios zeigt nur Castrol EDGE eine ultimative Leistung, indem es Grenzwerte von Industriespezifikationen übertrifft und entweder verschiedene OEM-Spezifikationen für Formulierungen erfüllt oder indem seine Formulierung gemeinsam mit einem OEM im Hinblick auf sieben entscheidende Faktoren entwickelt wurde: Druck, Leistung, Ausdauer, Kraftstoffeffizienz, Hochtemperatur-leistung, Sauberkeit und Verschleiß (über 80 % der Castrol EDGE Produkte basierend auf dem globalen Portfolioabsatz 2024).

www.castrol.de

Castrol

@TANKSTELLENMESSE

News, Insights & Updates direkt für Sie.

Folgen Sie uns, um nichts mehr zu verpassen!

TANKSTELLE & MITTELSTAND `27

Die Branchenmesse

02. + 03. Juni 2027 · Messe Essen

Frühbuchervorteil sichern

Früh buchen lohnt sich. Werden Sie Aussteller und sichern Sie sich jetzt attraktive Frühbucherkonditionen.

MESSE ESSEN

www.tankstellenmesse.de

eft

WIR BÜNDELN TANKSTELLEN-KOMPETENZ