

TANKSTOP – das eft-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand

Ausgabe 03-2025 | Jahrgang 13 | kostenfrei | ZKZ 83988

Messerückblick

TANKSTELLE &
MITTELSTAND `25

Sommergetränke

Erfrischend – trendig - erfolgreich

Rechtstipp

Digitale Gehaltsabrechnungen





Einfach unwiderstehlich!

DAS NEUE M'CANDY NASCHERLEBNIS:



FÜR GROSSE UND KLEINE NASCHKATZEN!

DER PERFEKTE KLEINE SNACK FÜR ZWISCHENDURCH - DIE KOMBINATION AUS ZARTER VOLLMILCHSCHOKOLADE, CREMIGER FÜLLUNG UND KNACKIGEN HASELNUSSSTÜCKCHEN IST EINFACH UNWIDERSTEHLICH.





Danke

Feedback

über 200 Aussteller



Sold Out!

Essen, die Zweite – schön war's

Was hatten wir monatelang gegrübelt, diskutiert, gebrainstormt. Und es ging immer um die beiden Punkte, die viele der Aussteller nach der Essener Premierenmesse vor zwei Jahren auf den Feedbackformularen notierten und kritisierten: Leerstandsmanagement und Ausstellerabend. Der erste Punkt wurde konsequent angegangen, indem wir aus drei Hallen zwei gemacht hatten. Schnell wurden aus Reservierungen verbindliche Buchungen, attraktive Flächen waren im Nu vergriffen und nach und nach wurden auch die restlichen Ecken belegt, sodass wir bereits vor einigen Monaten sagen konnten: Sold Out! Und auch der Ausstellerabend in der Grugahalle war für die tausend Gäste wesentlich erlebbarer als zuvor im Foyer, mit Sitzgelegenheiten für alle und einem Programm, was scheinbar gefallen hat.

Daher gilt mein herzlichster Dank allen weit über 200 Ausstellern, die wieder einmal tolle Stände präsentierten und so den Wertigkeitsfaktor der Messe um ein Vielfaches erhöht haben.

Dank auch an die zahlreichen kompetenten Besucher, die für permanenten Traffic an den Messeständen sorgten und so manch direktes Geschäft mit den Anbietern abschließen konnten.

Und last but not least gilt ein besonderer Dank sowohl unserem Messe-Damen-Dreamteam, das eine Woche lang permanent am Info-Schalter alle Aussteller- und Besucherfragen und -probleme beantwortete und löste sowie dem gesamten Team der Messe Essen, das uns jederzeit mit aller Tatkraft unterstützte.

Und wer noch nicht genug hat von den zwei Tagen im Mai oder wer von Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, keine Möglichkeit hatte, nach Essen zu kommen, der kann auf den folgenden Seiten noch einmal alles Wesentliche in Wort und Bild aufsaugen. Und nicht nur das, viele unserer Empfehlungslieferanten präsentieren wieder neue Ideen, Konzepte, Produkte und Dienstleistungen - viel Spaß beim Lesen.

Kommen Sie gut in den Sommer!



Inhalt



08 → Titelthema
Weit über 5000 Fachbesucher und deutlich
mehr als 200 Aussteller während der zweitägigen Traditionsmesse TANKSTELLE & MITTELSTAND '25 in den Essener Messehallen auf dem Gruga-Areal belegte erneut das große Interesse der
mittelständischen Tankstellenbranche. Tauchen Sie ein in 2 Tage
pure Tankstellenkompetenz.



Sommergetränke in Tankstellenshops
Für coole Geschäfte an heißen Sommertagen
müssen die aktuellen Getränketrends in ausreichenden Mengen
vorhanden sein. Zudem braucht es dafür sowohl Regaleinrichtungen – kühlende Möbel und Zellen etwa – als auch stimmige
Raumtemperaturen im Tankstellenshop. Lesen Sie sich fit für
das Sommergetränke-Shopgeschäft!



Götte Gruppe
Die speziell auf die Tankstellen- und Autowaschbranche ausgerichteten Versicherungsangebote bewähren sich seit vielen Jahren in der Praxis. Aus versicherungstechnischer Sicht hält die Götte Gruppe Angebote beitragsstabil und doch am Markt orientiert. Lesen Sie mehr zum kundenorientierten Ansatz der Götte Gruppe.



AB → KH – Tank- & Korrosionsschutz
Bestehende Infrastrukturen zukunftssicher machen – das ist eine der zentralen Herausforderungen für Betreiber von Tankstellenanlagen. Denn zunehmend verschärfte regulatorische Anforderungen und der Umstieg auf synthetische Kraftstoffe erfordern jetzt konkrete Handlungen. KH zeigte auf der T&M 25 effiziente Lösungen, mit denen Sanierungen und Modernisierungen nicht nur technisch, sondern auch betriebswirtschaftlich überzeugen.

AKTUELLES

- 08→ Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '25
- 20 → Sommergetränke in Tankstellenshops
- 24→ Der informierte Tankwart H wie Heute
- 26→ Neues vom BFT-Arbeitskreis Zahlungsverkehr und Digitalisierung
- 30 → Rätselgewinnerin: Irgendwie ein niedersächsisches Glückskind
- 36→ Witas GmbH: Eine 50 jährige Erfolgsgeschichte
- 56 → Gehaltsabrechnung goes digital und vor den Richter
- 58→ Onlineshop
- 60→ Mitmachen lohnt sich! Kurz mal nachgedacht

SHOPNEWS

- 38→ **Lekkerland:** Tipps und Tricks für die Kassenzone
- 42→ **MCS:** Qwik24 von MCS
- 44→ **s-IQ:** Es war einmal ...
- 46→ **Selgros:** Hier kaufen Profis & Genießer
- 50→ **Fronerie:** Neues Stieleis für Entdecker
- 54→ **Grünwald:** Ladenbau verzaubert mit der Feengrotten-Tankstelle in Saalfeld

INDUSTRIEPARTNER

- 32 → Leaderboard die eft-Empfehlungslieferanten
- 34→ eft / bft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station
- 40 → **Götte:** Persönlich. kompetent.
- 48→ KH: Sanierung als strategischer Zukunftsfaktor
- 52→ **MMV:** Fokussiert auf Trends und Finanzierungslösungen

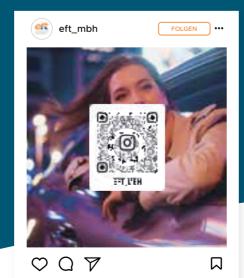
ANZEIGEN

Folgen Sie uns

und bleiben Sie auf dem Laufenden!

#zukunftgestalten

www.eft-service.de





- · Inspirierende Erfolgsgeschichten
- · Neues aus der Tankstellen-Branche
- · Fachwissen und § Rechtliches
- · Events, Aktionen, Gewinnspiele u.v.m.

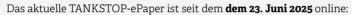


ALLES AUF EINEN BLICK!

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.



www.eft-service.de/leistungen/tankstop-das-magazin



SAVE THE DATE

Der nächste TANKSTOP – das eft-Magazin für Tankstelle und Mittelstand – erscheint am **15. August 2025.**

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
- +PETEC Verbindungstechnik GmbH
- +Pro Vape Deutschland GmbH

KLEINANZEIGE



4 TANKSÄIII EN

1x Einstoffzapfsäule

Abgabe von Diesel
Tokheim QUANTIUM 310 HS 1-1i

1x Doppelzapfsäule

Abgabe von 2 Kraftstoffsorten: Super Plus & Diesel Tokheim QUANTIUM 310 2-2i VR1

1x Doppelzaptsäule

Abgabe von 2 Kraftstoffsorten: Super & E10 Tokheim QUANTIUM 310 2-21 VR2

ıx Doppelzapfsäule

Abgabe von 2 Kraftstoffsorten: 2 x Super Tokheim QUANTIUM 310 2-21 VR2

Baujahr 6 / 2021

zu Verkaufen

Peis 29.000,- EUR + Mwst. 19%

Bft energy GmbH

Friedloser Str.11

36251 Ludwigsau

e-mail hoffmann-ludwigsau@t-online.de

Tel. 06621 7991706



Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '25

Vielfältige Schaufenster des Mittelstands

TEXT | BILD: BERND FIEHÖFER

Fachlich und technisch auf hohem Niveau, hier und da neue Produkte, moderne, vielversprechende Präsentationen und Strategien für bestmögliche Verkäufe in Tankstellenshops, attraktive Designlinien von Shop-Einrichtern, neue Produktentwicklungen für die professionelle Reinigung und Pflege von Fahrzeugen, hochwertige, moderne Tanktechnik inklusive Kassenund Preisanzeigetechnik sowie weiterentwickelter Bezahlmöglichkeiten und die Präsens einschlägiger wie erfolgreicher Mineralölunternehmen stehen in Summe für eine eindrucksvolle, zeitgemäße und eben mittelständisch geprägte Show, die die hohe Innovationskraft der Branchen Tankstelle und Autowäsche einschließlich aller Dienstleistungen zeigte und erneut Achtungszeichen in Richtung Zukunft setzte.

Weit über 5000 Fachbesucher und deutlich mehr als 200 Aussteller während der zweitägigen Traditionsmesse TANKSTELLE & MITTELSTAND '25 in den Essener Messehallen auf dem Gruga-Areal belegte erneut das große Interesse der mittelständischen Branchen Tankstelle und Autowäsche, Lieferanten, Dienstleistungs- und Serviceunternehmen, sich über Neuheiten zu informieren, miteinander ins Gespräch zu kommen, Geschäftsbeziehungen zu intensivieren, geschäftliche Netzwerke neu zu etablieren sowie bestehende aufzufrischen und auszubauen. Eine Fachmesse, die erneut bewies, dass persönliche Gespräche und Diskussionen auf Augenhöhe fernmündliche Besprechungen und selbst ausgiebig geführte Schriftverkehre nicht ersetzen können. Der Bundesverband freier Tankstellen als Träger und die Einkaufsgesellschaft freier





Kategorie "Shop": Tramin-Tankstelle in Heinsberg
Kategorie "Bistro": Tankstelle Roth Energie in Lich
Kategorie "Waschen": Tankstelle Knies + Lagotka in Ebsdorfergrund-Heskem
Kategorie "Umwelt": FELTA Tankstelle in Visbek
Kategorie "Innovation": Westfalen Tankstelle, Steinfurter Straße in Münster
Sonderpreis "Gesamtkonzept: Q1 Tankstelle in Iffezheim

Tankstellen als Veranstalter der ältesten Messe rund um Tankstelle und Autowäsche des in Deutschland volkswirtschaftlich so wichtigen Mittelstandes setzte erneut branchenbedeutende Akzente. Das Ergebnis: eine Fachmesse für den jederzeit umtriebigen Mittelstand – kompakt, wissenswert, seriös und kundenfreundlich mit verlässlichen Branchenpartnern sowieso, die inzwischen von Ausstellern und Besuchern viel Lob bekam.

GALA-ABEND UND AWARDS

Die Gruga-Halle präsentierte sich für die abendliche Gala in festlichem Gewand. Stimmungsgerechte Live-Musik des Duos Die Poplounge aus Köln eröffnete den Gala-Abend und begleitete ihn.

Das Highlight des mit rund 1000 Gästen ausverkauften Ausstellerabends war die Verleihung der Branchenauszeichnung "Tankstelle des Jahres 2025" in sechs Kategorien – "Shop", "Bistro", "Waschen", "Umwelt", "Innovation" und der Sonderpreis "Gesamtkonzept". Der von der Fachzeitschrift tankstelle ausgelobte Award ehrt die besten Tankstellen- und Autowaschanlagenunternehmer. Eine elfköpfige, mit Branchenexperten besetzte Fachjury ermittelte die Sieger aus von den Unternehmen eingereichten Text- und Bildinformationen. Im Zuge ihrer Vor-Ort-Besuche bei den Branchenbesten sicherten sie ihre Entscheidungen ab. Aussagekräftige Vorstellungsvideos vermittelten den Anwesenden einen guten Eindruck erbrachter Leistungen.

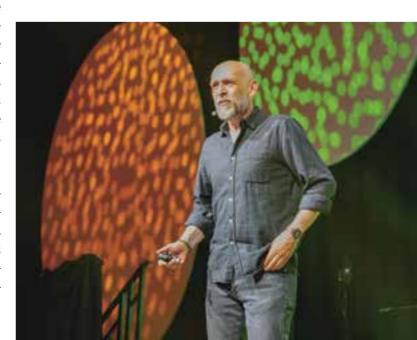
Hervorzuheben bleibt die motivierende Rede des ehemaligen Fußballtrainers des FC St. Pauli Holger Stanislawski nach den Ehrungen "Tankstelle des Jahres 2025". Er war Fußballtrainer, ist Kolumnist, Unternehmer und Supermarktbesitzer. In seinem etwa halbstündigen Vortrag sprach er über Erfolg und Misserfolg, über Team-

führung, Motivation und Führung, auch über Durchhaltevermögen auf der Grundlage eigener Erlebnisse als Fußballer. Trainer und Geschäftsmann.

KLARE MESSESTRUKTUR

Für die Ausstellungsschwerpunkte "Kraftstoff- und Fahrbahngeschäft", "Shop und Convenience", "Gewerbliche Autowäsche" sowie "Dienstleistungen und Innovationen" schufen die Veranstalter in den Hallen 7 und 8 klare Strukturen für Fachbesucher. Bereits im Vorfeld der Messe gab es Einsicht in Hallen- und Belegungspläne. Die kostenfreie Messe-App erwies sich als perfekter Messeführer für Smartphones und Tablets.

Lekkerland präsentierte auf gewohnt großer Ausstellerfläche das erfolgreiche Foodservice Konzept "Fresh + Taste" und neu in Ergänzung die vielversprechende SB-Lösung "Fresh + Taste Go" einschließlich eines Kaffeeangebots. Diese Lösungen folgen der stärker werdenden Kundennachfrage nach Snacks und eben auch



"Öffnungszeiten sind für Leute, die noch CDs brennen."

Spruch auf dem Smart Store-Konzept Qwik24, von MCS

Kaffee, die von ihnen gern in Selbstbedienung gewählt und gekauft werden wollen. Zudem bietet das modulare Konzept beste Anpassungsmöglichkeiten für jeden Tankstellenshop. Optional kann ein Kaffeeautomat mit Bezahlfunktion in das System integriert werden. Lekkerland bietet damit Tankstellenunternehmern eine gute Möglichkeit, das Backshop-Geschäft weiterzuentwickeln. SB-Lösungen im Kaffeebereich liegen aktuell im Trend. Dem folgen Lekkerlands modularer Systemangebote. Darüber hinaus präsentierte das Frechener Unternehmen Smart Vendings, moderne Platzierungsmöglichkeiten für den Bereich E-Zigaretten und

Tabakerhitzer. Viel beachtet wurde auch der iKiosk, ein digitales Terminal für Prepaid-Produkte. Diese Terminals können problemlos etwa mit dem Kassensystem des Herstellers HUTH verbunden werden.

Ein weiteres Beispiel für gute Umsätze an Tankstellen präsentierte die yfood Labs GmbH. Das Unternehmen ist europäischer Marktführer im Bereich Smart Food. Die Rede ist von trinkbaren Mahlzeiten. Der sogenannte Ansatz "Complete Nutrition" liefert dem Käufer alle essenziellen Nährstoffe, ohne auf Geschmack zu verzichten.





SMART UND PERSONALFREI

Der Hingucker auf dem Messestand von MCS war das neue, intelligente Smart Store-Konzept Qwik24. Der vollautomatisierte Smart Store fällt außen mit modernem Design und flotten Sprüchen auf: "Öffnungszeiten sind für Leute, die noch CDs brennen" oder "Wer noch Einkaufszettel schreibt, ist einfach lost." Wer im neuen Smart Store jedoch einkauft, schätzt Bequemlichkeit, leichte Erreichbarkeit und öffnungszeitenunabhängigen Einkauf. Für maximale Verkaufsförderung brachte das MCS-Team das digitale Einkaufstool MCS Connector mit nach Essen. Eine große Auswahl an süßen, salzigen und "ungewöhnlichen" Artikeln aus Asien beispielsweise fiel genauso auf, wie "freche" Produktneuheiten für Kinder.

STILVOLL EINGERICHTET

Moderne Kassenzonen, attraktive Möbel für die Warenpräsentation, bequeme Sitzmöglichkeiten – vielfältige Arrangements für den Tankstellenshop präsentierten alle ausstellenden Unternehmen, die seit Jahren im Bereich Ladenbau für die Branche aktiv sind. Modulare Systeme in warmfarbigen Holztönen für Wand und Boden mit integrierter zeitgemäßer Küchentechnik im Bereich der Kassen- und Bistrozone, optisch äußerst ansprechende Möbel für die Gestaltung von Verweilbereichen, akzentuierte Lichtgestaltung in Harmonie mit dem gesamten Beleuchtungsarrangement und auch der Einsatz von Glasmodulen für Produktpräsentationen fielen auf. Die Liebe im Detail und für das Besondere war unübersehbar.

SMART ERFOLGREICH

Wie gewerbliche Autowäsche heute, morgen und auch übermorgen erfolgreich bleiben kann und wird, erlebten Besucherinnen und Besucher der Messe beispielsweise

an den Ständen von WashTec und der Otto Christ AG. WashTec begeisterte mit einem spektakulären Markenauftritt und stellte mit der SmartCare Connect die erste Portalwaschanlage vor, die Wasch- und Pflegetechnik vom Feinsten in Kombination mit modernsten digitalen Komponenten vereint. "Wir arbeiten derzeit an wegweisenden Produkten - darunter der Launch der SmartCare Connect als Schlüssel zum digitalen Geschäft sowie die strategische Neuausrichtung der Marke WashTec hin zum ganzheitlichen Lösungsanbieter", beschreibt Sabine Zimmerer, Head of Global Marketing bei WashTec. die ambitionierten Vorhaben. Sie ergänzt mit Blick auf die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '25, dass sie "für uns genau zum richtigen Zeitpunkt kam. So konnten wir unsere Innovationen nicht nur online, sondern auch im direkten Austausch mit unseren Kunden präsentieren."

Die Präsentation der CADIS BLADE Portalwaschanlage stellte das Messe-Highlight auf dem Stand der Otto Christ AG dar. Ihre wichtigsten Vorzüge zusammengefasst: zuverlässig, langlebig, effizient. Darüber hinaus brachten die Allgäuer das moderne User Interface TOUCH POS, den BLADE Staubsauger und den CARMAT Mattenreiniger mit nach Essen, umrahmt von CAR CARE-Pflegeprodukten aus eigener Entwicklung und Produktion.

CHEMIE MUSS STIMMEN

WashTec-Tochter AUWA präsentierte das neue Highend Polish MagicCare. Es sorgt für eine einzigartige, glänzende und farbvertiefende Schutzschicht auf Lackoberflächen von Fahrzeugen. Dies gelingt durch die neuartige Active-Modified-Polymer-Technologie, kurz AMP. Dabei bilden spezielle Inhaltsstoffe eine vernetzte 3D-Schicht mit besten Eigenschaften. Im Zuge dessen schützt das



Produkt vor UV-Strahlung, Insekten und Streusalz sowie weiteren Umwelteinflüssen. Das Beste: Mit jeder Wäsche erhöht sich die Schutzschicht und wird widerstandsfähiger.

Die Car CARE-Pflegeprodukte von Christ Wash Systems stammen aus eigener Entwicklung und Herstellung. Auf alle Waschanlagentypen abgestimmt, erzielen sie beste Ergebnisse bei der Reinigung und Pflege von Fahrzeugen.

Eigens neu entwickelte Wasch- und Pflegeprodukte stellte die stets innovativ agierende Chemische Fabrik Dr. Stöcker wieder vor. Das rheinland-pfälzische Unternehmen mit Sitz in Pfaffen-Schwabenheim bot als weltweit tätiger Systemlieferant "ein breites Angebot an Produkten und Dienstleistungen für Betreiber von Waschanlagen und Tankstellenshops. Dabei standen die hohe Qualität der Produkte und logistische Lösungen sowie der klimafreundliche CO2-Fußabdruck im Fokus. Und: Oft für ganz besondere Überraschungen prädestiniert, saß am Messestand ein Schnellzeichner, der auf Wunsch in weniger als zehn Minuten Menschen auf der Grundlage unmittelbar zuvor erhaltener biografischer Stichpunkte porträtierte.

Die Marke Sonax überzeugte erneut mit einem großen Autopflege-Sortiment. Der große Markenauftritt des Autopflegespezialisten aus Neuburg an der Donau kommt nicht von ungefähr. Die Pflege-Profis wurden im Mai 2025 von den Leserinnen und Lesern mehrerer namhafter Auto-Fachzeitschriften Deutschlands wiederholt und in mehreren Kategorien zur besten Autopflegemarke gewählt. "Dieses erneute Spitzenresultat berührt uns zutiefst. Das motiviert uns, den eingeschla-

genen Weg einer dynamischen und innovativen Markenführung konsequent weiterzugehen", erklärt Daniel Ott, Geschäftsleitung Marketing und Vertrieb der Sonax GmbH, unter anderem.

LEUCHTTURM DER TANKSTELLE

Der erste Blick von Autofahrern geht besonders in Zeiten hoher Kraftstoffpreise zuerst auf die Preisanzeigen am Pylon, der in der Regel bereits aus der Ferne gut erkannt wird. Preistürme an Tankstellen werden daher zurecht oft mit Leuchttürmen verglichen, die den Schiffskapitänen die Einfahrten in die Häfen der Welt signalisieren. PWM-Preistürme leisten längst vielmehr als Leuchttürme in Hafeneinfahrten. Sie zeigen Kraftstoffpreise in LED-Schrift, die selbst bei sonnigem Tageslicht gut lesbar bleiben und in der Nacht nicht blenden. Darüber hinaus präsentieren sie tankstellenspezifische Serviceangebote mit Stand- oder Bewegtbildern. Frühstückskombis, die beste Autowäsche oder trendige Erfrischungsgetränke beispielsweise. PWM ist ebenso Spezialist für "Digital Out Of Home", kurz "dooh-it". Dahinter verbirgt sich ein Content-Management-System, das in der Lage ist, digital präsentierte Text- und Bildbotschaften aufmerksamkeitsstark outdoor wie indoor zu präsentieren. Die dafür innovativen High-End Bildschirme zeigen Stand- und Bewegtbilder in bester Auflösung und Sichtbarkeit. PWM stellt Tankstellen dafür eine kostenlose Content Management-Software zur Verfügung, um den Kunden fremde und eigene Werbeinhalte zu präsentieren. Zudem gibt es Zugriff auf eine äußerst hochwertige, branchenbezogene Werbedatenbank und die Bereitstellung von hochmodernen High-End-Bildschirmen. Äußerst lukrativ für Tankstellenbetreiber ist die Kooperation von MCS und PWM. Mit der Nutzung des MCS CONNECTORs können dessen Werbeinhalte

"Dieses erneute Spitzenresultat berührt uns zutiefst. Das motiviert uns, den eingeschlagenen Weg einer dynamischen und innovativen Markenführung konsequent weiterzugehen."

DANIEL OTT, GESCHÄFTSLEITUNG MARKETING UND VERTRIEB DER SONAX GMBH

in die PWMs Digital-Signage-Plattform dooh-it integriert werden. Nutzer des MCS CONNECTORS können beispielsweise aus 500 professionellen Werbevorlagen und Videos wählen. "Dooh-it" ist eine cloudbasierte Plattform für die simple Planung und Verteilung von Werbeinhalten – speziell auf die Anforderung an Tankstellen ausgerichtet.

IM DIENSTE DER BRANCHEN

Service- und Dienstleister der Tankstellen- und Autowaschbranche steckten ebenso innovative Produkte

in ihr Messegepäck. Unter ihnen die GÖTTE-GRUPPE, die seit Jahrzehnten als zuverlässiger, seriöser und lösungsorientierter Spezialist für Versicherungen in der Tankstellen- und Autowaschbranche aktiv ist. Ihr Zugpferd sowohl für Tankstellen- als auch für Autowaschanagenbetreiber sind zweifelsfrei die beiden Multi-Risk-Policen. – Zu den wichtigen Dienstleistern gehören die Steuerberatungsgesellschaften CONTAX und WOTAX, die seit vielen Jahren Tankstellen- und Waschanlagenbetreiber branchenspezifisch sowohl steuerlich als auch betriebswirtschaftlich beraten und betreuen.





Mit ihrem fachlichen Know-how und ihren fortschrittlichen Softwarelösungen bieten sie mittelständischen Unternehmen zudem genau die digitalen Plattformen für Prozesslösungen, die für eine optimale Warenwirtschaft erforderlich sind. Im Zuge der Umstellung auf E-Rechnung – der Empfang ist seit dem 01.01. dieses Jahres Pflicht – und folgender Termine – ab 2027 ist auch die Pflicht zum Versand von E-Rechnungen für im Inland ansässige Unternehmen mit einem Vorjahresumsatz über 800 000 Euro und ab 2028 für alle Unternehmen bis auf Kleinunternehmer Pflicht – empfehlen und beraten sie die Akteure der Tankstellen- und Autowaschbranche.

BARGELDLOS BEZAHLEN

60 Karten im Netzbetrieb, 21 im MPH integrierte Apps, 5855 Akzeptanzstellen, 872 Unternehmen im Netz, 479 Millionen abgewickelte Kartentransaktionen mit einem Zahlungsvolumen von über 24 Milliarden Euro in 2024 sind eine "Bank" für den erfolgreichen Zahlungsdienstleister WEAT. Dabei soll es nicht bleiben. "Wir wachsen nach wie vor, weil wir derzeit sehr viele Projekte umsetzen und unser Geschäftsfeld auf die Elektromobilität erweitert haben", sagt WEAT-Geschäftsführer Uwe Dziuk. "Wir sind überzeugt, dass wir einen Mix aus verschiedenen alternativen Kraftstoffen und Elektromobilität haben werden und arbeiten daher permanent daran, unsere Produkte entsprechend zu diversifizieren. WEAT PayPage, Vending, Smart Stores oder Gutschein+ ergänzen das Portfolio, unabhängig davon, welche Mobilitätsform der Endkunde bevorzugt. So bleibt WEAT nicht nur technologisch am Puls der Zeit, sondern auch nah an den Bedürfnissen ihrer Kunden." Das Geschäftsfeld Elektromobilität muss ebenso für Kunden beguem und einfach abgewickelt werden. "Über unser Backend, das neu entwickelte Charge-Point-Management-System, können die Ladesäulen betrieben und kontrolliert werden", beschreibt WEAT Sales Manager Donncha Raison die aktuelle Situation. Er sagt auch: "Außerdem gibt es die Möglichkeit, Reportings und Rechnungen zu erstellen. Über das Backend ist inzwischen auch ein dynamisches Pricing möglich." [Quelle: Kundenmagazin WEAT UPDATE, Ausgabe 3, Mai 2025].

TANKSTELLE MODERN

Seit Jahrzehnten erfolgreiche mittelständische Mineralunternehmen wie etwa Kuttenkeuler und Q1 Energie AG sowie die Westfalen AG und die Classic Schmierstoff GmbH & Co. KG und natürlich Aral als Markenpartner im Mittelstand zeigten Präsenz nicht nur mit ihren Schmierstoffangeboten, sondern zugleich, wie sie moderne Tankstellen neu bauen oder modernisieren. Wie gut dies gelingen kann, belegten die Gewinne des Awards "Gesamtkonzept" und "Innovation" im Wettbewerb "Tankstelle des Jahres 2025" der Q1 Energie AG und Westfalen AG eindrucksvoll. Herzlichen Glückwunsch nach Osnabrück und Münster.

DIENST- UND SERVICELEISTENDE

TANKSTELLE & MITTELSTAND, die älteste Tankstellenmesse Deutschlands, bewies im Mai 2025 erneut, über welche Innovationskraft die mittelständischen Unternehmen der Mineralölbranche verfügen und wieviel Know-how alle für Tankstelle, Autowäsche, Dienst- und Serviceleistungen tätigen Akteure aktuell bieten. Das betrifft sowohl die großen Branchenunternehmen als auch die kleineren, die seit vielen Jahren aktiv sind und ebenso die neuen, vor allem die erstmals ausstellten. Jeder hat seinen Platz in der mittelständischen Tankstellen- und Autowaschbranche.

Stellvertretend sei die Peter Elosge GmbH "Der Waschbär" genannt, die seit vielen Jahren SB-Produkte für die

"Wir wollten die Zahl der Fachbesucher, die vor zwei Jahren unsere Messe am seinerzeit neuen Standort Essen besuchten, wieder erreichen. Dies gelang eindrucksvoll"

BERND SCHEIPERPETER, EFT-GESCHÄFTSFÜHRER UND ZUGLEICH CHEFREDAKTEUR DES EFT-FACHMAGAZINS TANKSTOP

manuelle Vorreinigung von Fahrzeugen entwickelt und produziert. Highlight an ihrem Essener Messestand in diesem Jahr: die SB-Schaumkanone als Kompaktgerät oder zum Nachrüsten. Stellvertretend sei die Pro Vape Deutschland GmbH genannt, die E-Zigaretten, Liquids und Dampferzubehör in bester Qualität herstellt und verkauft. Zu den wichtigen Branchendienstleistern zählt die Prosegur Cash Services Germany GmbH, die mit modern ausgestatteten Geldtransportern Bareinnahmen von Tankstellen zuverlässig und sicher abholen und zur Geschäftsbank des Tankstellenunternehmers bringen, ihn mit Rollengeld zuverlässig versorgen. Darüber hinaus stellt der Dienstleister intelligente Tresore und Bargeld-Bezahlautomaten zur Verfügung, die Bezahlvorgänge und Kassenabschlüsse automatisieren.

ERSTES RESÜMEE

Der Veranstalter von TANKSTELLE & MITTELSTAND 25 zeigte sich nach dem ersten Messetag und erst recht nach dem zweiten überaus zufrieden. "Wir woll-

ten die Zahl der Fachbesucher, die vor zwei Jahren unsere Messe am seinerzeit neuen Standort Essen besuchten, wieder erreichen. Dies gelang eindrucksvoll", sagte Bernd Scheiperpeter, neben Frank Feldmann eft-Geschäftsführer und zugleich Chefredakteur des eft-Fachmagazins TANKSTOP. "Die Abläufe – mit Blick auf das Ticketing am Zugang zur Messe - als auch die Besucherströme in beiden Messehallen gestalteten sich im Sinne unserer Annahmen. Nach zwei Jahren Messevorbereitung wurden wir für unsere Arbeit sowohl von Ausstellern als auch insbesondere von den Messebesuchern gelobt und erhielten viel Zuspruch. Mein Dank gilt dem gesamten Messeteam unter der bewährten Leitung von Jasmin Krattenmacher. Von ihr wissen wir inzwischen, dass es bereits die ersten ausstellerseitigen Buchungen für die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND des Jahres 2027 gibt. Wir freuen uns schon heute auf ein Wiedersehen in zwei Jahren. Bis dahin wünsche ich allen Akteuren eine gute Zeit. Bleiben sie alle vor allem gesund."



Rückblick

Scheidt & Bachmann auf der Tankstelle & Mittelstand 2025 in Essen

TEXT | BILD: SCHEIDT & BACHMANN ENERGY RETAIL SOLUTIONS



SIQMA PowerPay, unser AFIR- und eichrechtskonformer Payment-Kiosk zur Anbindung von Ladesäulen rundete das Produktportfolio ab.

Die Teilnahme von Scheidt & Bachmann Energy Retail Solutions an der diesjährigen Tankstelle & Mittelstand 2025 in Essen war ein voller Erfolg. Wir haben unser innovatives Portfolio präsentiert, das die Effizienzsteigerung von Tankstellen revolutioniert und dabei den Schwerpunkt auf zukunftsorientierte Technologien gelegt.

HÖHEPUNKTE DER MESSE

Ein absolutes Highlight war die Vorstellung unserer Kassenlösung SIQMA POS 2.0. Durch die Dual-Use-Funktionalität kann das Kunden-Display über das Kassenmenü in Sekundenschnelle in ein Self-Checkout-Terminal umgewandelt werden. Die Self-Checkout-Lösung SIQMA Smoove ermöglicht es, die Kassenarbeitsplätze flexibel an den Auslastungsstatus der Tankstellen anzupassen. Diese innovative Lösung kann sowohl den Personalaufwand reduzieren und auch die Kundenzufriedenheit erhöhen. Selbst Kraftstoff, Shopartikel, Autowäschen und Elektroautoladevorgänge können so einfach eigenständig durch den Kunden abgewickelt werden.



Ebenfalls viel Aufmerksamkeit erhielt unser SIQMA OPT 2.0. Sowohl als Gerät zum Anfassen auf dem Messestand als auch als virtuelle Demo umgesetzt als Mixed-Reality-Präsentation, erhielt der Tankautomat viel Zuspruch von den Besuchern. Der Einsatz an unbemannten Tankstellen konnte besonders in der virtuellen Welt auf beeindruckende Weise demonstriert werden. Der neue, optimierte Tankautomat sorgt für einen durchgängigen und kosteneffizienten Betrieb im Forecourt und besticht durch Platzersparnis und optimierten Energieverbrauch.

DIGITALE INNOVATIONEN IM FOKUS

Ebenfalls gut aufgenommen wurde SIQMA Sign, unser eigens für den Außenbereich entwickeltes digitales Display. Mit aussagekräftigen Inhalten von Werbung bis hin zu aktuellen Preisen wird es zum aufmerksamkeitsstarken Hingucker im Forecourt und kann so dazu beitragen, die Kundenbindung nachhaltig zu stärken. Zudem ermöglicht die Kombination mit unserer KI-gestützten Lösung SIQMA FlowMax.AI die transparente Vorhersage der Ladepunktverfügbarkeit wodurch das Kundenerlebnis in Ladeparks optimiert wird.







Sommergetränke in Tankstellenshops

Erfrischend - trendig - erfolgreich

TEXT | BILD: BERND FIEHÖFER | LEKKERLAND, GBS Kühlanlagen GmbH

Für coole Geschäfte an heißen Sommertagen müssen die aktuellen Getränketrends in ausreichenden Mengen vorhanden sein. Zudem braucht es dafür sowohl Regaleinrichtungen – kühlende Möbel und Zellen etwa – als auch stimmige Raumtemperaturen im Tankstellenshop.

Eine Grundvoraussetzung für beste Getränkeumsätze im Sommer ist, dass Kühlmöbel und Kühlzellen für Getränke nicht nur den aus Kundensicht lukrativsten Platz im Tankstellenshop erhalten, sondern zugleich auf die richtigen Temperaturen eingestellt sind und vor allem in den Sommermonaten ausfallfrei funktionieren. Daher sollte ihr technischer Zustand bestenfalls zuvor vom zertifizierten Fachmann überprüft werden. Sein dienstleistender Einsatz kostet zwar, scheint jedoch die bessere Entscheidung zumindest aus prophylaktischer Sicht, um technisch bedingte Ausfälle insbesondere an heißen Tagen unbedingt zu vermeiden. Zudem sollte überlegt werden, welche Regalkapazitäten freigeräumt und auch neu geschaffen werden, um das Sortiment der umsatzstärksten Sommergetränke für Kunden ansprechend präsentiert und insbesondere Marken fokussiert in die Laufwege der Kunden geschoben werden können. Mit Blick auf Umsatz und Marge für den

Tankstellenbetreiber ist eine aus Kundensicht lukrative Platzierung das Maß der Dinge für beste Umsätze.

KLIMA IM SHOP UND PRÄSENTATION

Die andere Seite der "Medaille" sind Situationen an heißen Sommertagen, die Umgebungstemperaturen von Kunden leider noch immer - für viel zu kalt empfunden werden. So entstehen viel zu oft noch Momente, in denen Kunden schwitzend frieren, nachdem sie den Shop betraten, sich unwohl fühlen und aufgrund dieser Situation womöglich erkälten. Wie auch immer wollen diese Kunden höchstwahrscheinlich so schnell es geht wieder "ins Freie". Eine Situation, die dem coolen Getränkeumsatz und darüber hinaus dem gewollten Verweilen im Shop entgegen stehen. Beides - eine attraktive, unübersehbare Sommergetränkepräsentation und eine den Außentemperaturen angepasste Raumtemperatur im Tankstellenshop - sollten daher unbedingt in die Überlegungen der mittelständischen Tankstellenbetreiber eingehen, bevor die Temperaturen erheblich steigen.

DIESJÄHRIGE TRENDS

Doch welche Getränke sind für diesen Sommer das Nonplusultra? "Soft Drinks wie Limonaden und solche mit Saison-Geschmacksvarianten wie rote Früchte und Zitrusfrüchten sind ebenso wie zuckerfreie, kalorienreduzierte Alternativen weiterhin aktuelle Must-haves im Regal von Tankstellen-Shops. Auch stilles Wasser mit natürlichen Fruchtaromen oder zusätzlichen Vitaminen erfreut sich zunehmender Beliebtheit", weiß Wolfgang Cezane, der als Director Regional MOC bei Lekkerland für die Zusammenarbeit mit mittelständischen Mineralölgesellschaften und Einzelunternehmern verantwortlich ist. Er sagt darüber hinaus: "Bei den alkoholischen Getränken sind in der warmen Jahreszeit Bier-Mix-Getränke und die alkoholfreien Alternativen als Erfrischung wichtig für das Shop-Geschäft. Ebenso Pre-Mixe-Long-Drinks, die sich weiterhin großer Beliebtheit erfreuen. Auch hier gibt es parallel zum wachsenden Gesundheitsbewusstsein in der Bevölkerung zucker- und kalorienreduzierten Optionen und auch alkoholfreie Varianten." Wie hoch deren Anteil am gesamten "flüssigen" Sortiment in den Sommermonaten vermutlich sein wird, "ist von Standort zu Standort unterschiedlich und stark abhängig von der Lage und Kundenstruktur."

WIEVIEL FLÄCHE FÜR FLÜSSIGES

Die Frage nach der für Sommergetränke benötigten Regal- und Bodenfläche insgesamt beantwortet der Lekkerland-



Kühlregal der Tankstelle Lorinser in Waiblingen

Experte dann so: "Als Faustregel kann gelten... die Getränkegruppen sollten entsprechend ihres Absatzes Fläche im Regal erhalten. Traditionell machen alkoholfreie Getränke wie Softdrinks, Wasser und Energy Drinks über die Hälfte der Getränkeabsätze aus. Bier und Bier-Mix-Getränke sind für ein weiteres Drittel des Gesamtabsatzes verantwortlich. Sonstige alkoholische Getränke, wie Pre-Mixed-Longdrinks (PMLD) und Spirituosen, bilden den restlichen Anteil." Er empfiehlt außerdem: "Shops sollten bei Bedarf Platz für Neues schaffen. Schließlich sprechen sie mit trendigen und neuen Getränken vor allem junge Männer und Frauen als Kundschaft an."

Aufgrund des limitierten Platzangebots auf der zur Verfügung stehenden Shopfläche müssen auch mittelständische Tankstellenbetreiber sehr genau überlegen, was, wovon, wo und in welchen Men-

Wolfgang Cezane sagt, dass die "Kühlung wichtig ist" und erklärt mit Blick auf das Grundsätzliche: "Es sollte eine große Auswahl an gekühlten Getränken im Shop erhältlich sein. Verbraucherinnen und Verbraucher erwarten das im Tankstellenshop. Segmente wie Bier, Pre-Mixed-Long-Drinks, Softdrinks, Energy, Schorle/Saft/Eistee und Eiskaffee sollten auf jeden Fall gekühlt angeboten werden." Und: "Je nach Kühlungsgröße sollten auch eine kleine Menge an Weißweinen und Sekt in der Kühlung vorhanden sein." Er empfiehlt für die Platzierung: "Top-Produkte innerhalb eines Segments sollten immer auf Augenhöhe stehen. Da der Kunde in den Sommermonaten nach

mehr Erfrischung und Flüssigkeit ruft, ist es gerade dann sehr wichtig, Zweitplatzierungen im Shop zu forcieren – dies kann gerade auch bei Wasser und Wasser mit Geschmack ungekühlt sein."

KLASSISCHE KOMBIS

Wolfgang Cezane empfiehlt außerdem Kombis/Meal-Deals. "Die Kombination aus einem Getränk und einem Snack als Mahlzeit für unterwegs ist mittlerweile ein Klassiker. Shopbetreiber sollten diese Chance für zusätzliche Umsätze oder zur Kundengewinnung und -bindung





ergreifen. Hierbei kann auch gezielt auf die Tageszeit oder die Kundengruppe eingegangen werden. Etwa Wurst oder Brötchen kombiniert mit Wasser oder Softdrink ab dem späten Vormittag, abends dann Cola oder Energy Drinks mit Knabberartikeln. Im Sommer bietet sich natürlich auch die Kombination aus Eis und Softdrink an."

PASSENDE KÜHLMÖBEL-SORTIMENTE

Um den Kunden ein umfassendes, gut gekühltes Getränkesortiment zu präsentieren, braucht es entsprechende Kühlmöbel. Für einen beispielsweise 100 Quadratmeter großen Tankstellenshop empfiehlt Dominik Wildner, Geschäftsführer der CBS Kühlanlagen GmbH, "geschlossene Wandkühlregale bei Getränkesortimenten. Neben Kühlregalen finden wir Lösungen über Backloader-Systeme, die noch einen zusätzlichen Stauraum für Bier-, Limonaden- oder Wasserkisten bieten. Sie sind deutlich interessanter, da der Kunde durch deren Befüllung von hinten in kühle Getränke greift. Tankstellenbetreiber können zudem zusätzlich "ganze" Kisten/Kästen kühl lagern und/oder anbieten." Er sagt über die Situation der Wandkühlregale auch, dass die Kühlzelle mit Blick auf Energieeffizienz, Ersatzteilbeschaffung und Reinigung ein anderer Standard ist. Denn "die Kälte bleibt dort, wo sie gebraucht wird… am Bier, der Limo oder dem Energydrink."

PRIMA KLIMA MODERN

Die Frage nach dem Maß der Dinge mit Blick auf den Stand einer modernen Klimatechnik inklusive Funktionalität und Energieeffizienz beantwortet Dominik Wildner so: "Wir setzen im Bereich der Klimatechnik auf Kaltwassersysteme mit dem Kältemittel R290. Durch ein cleveres System kann man hiermit nicht nur kühlen, sondern im Winter auch heizen... und zwar als Wärmepumpe. Das System vereint Flexibilität, Zukunftssicherheit und Energieeffizienz. Sollte es aufgrund von baulichen Gegebenheiten keine Möglichkeit geben, ein brennbares Kältemittel einzusetzen, greifen wir auf herkömmliche Klimasysteme zurück." Er rät Tankstellenbetreibern: "Durch das Eintreten der F-Gase-Verordnung wird sich die Kältetechnik in den kommenden Jahren verändern. Dies sollte man unbedingt bei einem Um- oder Neubau einer Tankstelle im Hinterkopf behalten. Für eine umfassende Beratung hierzu stehen wir natürlich gern zur Verfügung."

SIEBEN GRAD DIFFERENZ

Für Umgebungstemperaturen im Tankstellenshop empfiehlt er als "gute Differenz in der Regel sieben Grad Celsius unterhalb der Außentemperatur, um gemütlich einzukaufen und den Tankstellenshop nicht reflexartig wieder verlassen zu wollen." Dies ist um so wichtiger, da die Kunden geschwitzt den Shop betreten, um an der Kasse zu bezahlen. "Wir bei der GBS Kühlanlagen GmbH empfehlen unseren Kunden sogar eine variable Raumtemperatur in Abhängigkeit von der jeweiligen Temperatur im Freien." Dies ist mit Blick auf die Gesundheit auch wichtig. "Den Alptraum gefühlte minus fünf Grad Celsius Raumtemperatur beim Betreten des Shops sollte allen Kunden erspart bleiben."

SO FUNKTIONIERT ZUVERLÄSSIG

Service- und Wartungsverträge sorgen dafür, dass kühlende Regalsysteme und installierte Klimaanlagen im Tankstellenshop stets zuverlässig funktionieren. "Bei der GBS Kühlanlagen GmbH bekommt unser Kunde ein Komplettpaket. Wir kümmern uns um die Planung, Installation, Wartung und den Service der Kälte- und Klimaanlagen", sagt Dominik Wildner über den gebotenen Full-Service



und ergänzt mit Blick auf die Bedeutung: "Kälteanlagen unterliegen strengen gesetzlichen Vorschriften, welche im Hinblick auf Service und Wartung eingehalten werden müssen. Generell bieten wir durch unsere große Service- und Wartungsabteilung alles, was die Kälteanlagen und ihre Betreiber benötigen." Zur praktischen Funktionsweise stellt er folgendes dar: "Sobald Tankstellenbetreiber in unserem Wartungsturnus eingeplant sind, bekommen sie jährlich etwa zur gleichen Zeit einen Anruf zur Terminvereinbarung. Ihre Anlagen werden dann lückenlos scheckheftgepflegt - auch bei Serviceeinsätzen. Und die Dokumentation dazu wird dann automatisch nach jeder Wartung oder nach jedem Serviceeinsatz per Mail zugeschickt."

NEU ODER BESTAND?

Tankstellenbetreiber, die sich für Anlagen und den Service der GBS Kühlanlagen GmbH interessieren, müssen folgendes wissen: "Zuerst unterscheiden wir zwischen Bestands- und Neuanlagen. Handelt es sich um eine Bestandsanlage, wird von uns ein kurzer Check vor Ort vorgenommen. Dabei nehmen wir die Anlagen grob auf und kümmern uns um ein Angebot für einen Wartungsvertrag.

Unsere Serviceabteilung – insgesamt acht Monteure stehen zur Verfügung - kümmert sich bei einem Ernstfall schnell und zuverlässig um die Anlagen. Bei Neuanlagen vergleichen wir verschiedene Systeme und gehen auf die Wünsche des Kunden ein. Was braucht der Kunde wirklich? Welches Systemlösung ist aktuell Standard und was wartet in der Zukunft auf uns? Schlussendlich geht es immer um eines: Mit welchen Anlagen spart unser Kunde langfristig Geld und mit welchem Kniff kann er seinen Absatz bei den Kunden in der Tankstelle erhöhen."

KÜHLUNG NACH PLAN

Lekkerland stellt seine Kundinnen und Kunden unter anderem "Kühlschränke leihweise zur Verfügung", sagt Wolfgang Cezane. "Gleichzeitig profitieren die Shopbetreiberinnen und Shopbetreiber von regelmäßig aktualisierten Planogrammen, die Topseller und Trendprodukte enthalten. Verbunden mit dem Leihvertrag ist ein Mindestumsatz auf Jahresbasis mit von Lekkerland gelieferten Artikeln. Alternativ können die Kühlschränke auch gekauft werden." Schließlich macht Wolfgang Cezane er auf das PlusTools-Programm aufmerksam: "Darin findet sich auch das Snack&CoolPlus. Es ermöglicht eine platzsparende Platzierung von Snacks und gekühlten Getränken, ist besonders aufmerksamkeitsstark und wird idealerweise im Kundenlauf oder in Kassennähe platziert. Die dafür vorgesehen Artikel erhalten die Shops regelmäßig und automatisch zu besonders günstigen Aktionspreisen geliefert."

Das Maß der Dinge für Verkaufserfolge sind garantierte Bestellmengen und Lieferzeiten. Darauf antwortet der Director Regional MOC bei Lekkerland so: "Derzeit rechnen wir für den Sommer nicht mit auffälligen Herausforderungen in der Getränke-Lieferkette. Dennoch sollten gerade Wasser und schnelldrehende Artikel in den Bereichen Soft-Drinks und Bier so früh wie möglich nachbestellt werden."



Director Regional MOC bei Lekkerland, verantwortlich für die Zusammenarbeit mit mittelständischen Mineralölgesellschaften und Einzelunternehmern

LEKKERLAND-TIPP -

FÜR GETRÄNKEPRÄSENTATIONEN AUF DEM FORECOURT DER TANKSTELLE:

Ware muss den Konsument:innen an der Tankstelle direkt ins Auge fallen, um Impulskäufe auszulösen. Das sollte auf dem Forecourt beginnen, mit auffälligen Werbematerialien gearbeitet und auf Produkte und Aktion hingewiesen werden. Kisten oder Trays ungekühlter Getränke vor dem Shop locken leider doch so manchen "Langfinger" an.

Der informierte Tankwart

TEXT: REDAKTION TANKSTOP | BILD: ADOBESTOCK_65859482

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.



H wie Heute

Der Eingangsbereich ist dreckig, die Fenster müssten geputzt werden, die Mülleimer auf dem Forecourt quellen über, die SB-Eimer haben kein sauberes Wasser mehr. Gerne erwischt man sich bei dem Gedanken: "Ach, das mache ich morgen"

Findet ein Kunde einen leeren oder dreckigen SB-Eimer vor, wird er für sich abspeichern, "das ist bei denen immer so". Schade, denn der Kunde sieht leider immer nur eine Momentaufnahme, auch wenn der SB-Eimer vielleicht 90% der Zeit in einem tadellosen Zustand aufgefunden wird, ist dieser Kunde vermutlich nicht gewillt für die schnelle Scheibenreinigung noch einmal vorbei zu schauen.

Um zu vermeiden, dass Kunden abgeschreckt werden von einer Kleinigkeit, die superschnell zu erledigen ist, lautet die Devise "Heute" statt Morgen! Ihre Kunden werden es Ihnen mit einer erneuten Anfahrt danken.

Das LIQUI MOLY Verkaufskonzept für Ihre Tankstell

Tanken Sie zusätzliches Umsatzpotenzial und nutzen Sie unser Mehr an Markenpower:



Motoröle, Additive und Fahrzeugpflege von höchster Qualität.

Jeder Fahrzeugbesitzer ist ein potenzieller Kunde für LIQUI MOLY-Produkte. Mit unserem perfekt auf Ihre Bedürfnisse abgestimmten Tankstellensortiment punkten auch Sie bei Ihren Kunden. Alles rund ums Fahrzeug. Aus einer Hand.



Clevere Verkaufshilfen:

Noch nie war der Schmierstoffverkauf einfacher.

Welches Öl für welches Fahrzeug? Mit dem mobilen LIQUI MOLY-Ölwegweiser finden Sie, Ihre Mitarbeiter und Ihre Kunden schnell und einfach das richtige Produkt. Das und noch viel mehr erhalten Sie kostenlos bei einer Zusammenarbeit mit uns.



Mehr Service:

LIQUI MOLY betreut Sie persönlich vor Ort.

Wir verfügen über ein enges Netz an Verkaufsprofis speziell für Tankstellenkunden. Das ist einmalig in der Branche aber ganz typisch LIQUI MOLY.

So sind wir überall und jederzeit schnell für Sie da!



Mehr Aufmerksamkeit:

LIQUI MOLY-Verkaufshilfen am POS wirken.

Praktische Verkaufsdisplays und attraktive Werbemittel am Point of sale unterstützen Ihren Abverkauf – begleitet von ideenreichen Verkaufsund Incentiveaktionen.

So macht Verkaufen Spaß!

Unser Dienstleistungsservice für Ihre Tankstelle - Das rundum Sorglospaket von LIQUI MOLY.

Mehr Informationen oder gleich mehr Geschäft? Rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns: 0731 1420-2111 oder info@liqui-moly.de





Vom 12. bis 13. Mai 2025 traf sich der bft-Arbeitskreis Zahlungsverkehr und Digitalisierung in Osnabrück.

TEXT: CHRISTIAN KAST

Nach der Begrüßung hat der Leiter des Arbeitskreises Christian Kast die Ergebnisse der Mitgliederbefragung vom Januar 2025 präsentiert, das mobile Zahlen an Saugern und Waschanlagen erklärt sowie einen regen Austausch über alle für Tankstellen relevante Zahlungsthemen begleitet. Sebastian Herkenhoff (Q1) stellte die Q1 Energie AG und deren Kartenmanagement vor. Ulrich Binnebößel (Handelsverband Deutschland, HDE) zeigte die aktuellen Payment-Herausforderungen aus

Sicht des Handels auf. Sarah Schmitt (bft) erläuterte das Positionspapier des bft und stellte die Neuigkeiten in Bezug auf PSD3 und PSR dar. Jochen Wolf (bft) stellte die mögliche bft-Marketingaktion mit Girocard vor. Das Netzwerken kam am Vorabend und am Tagungstag nicht zu kurz.

Wir möchten uns nochmals bei der Q1 für ihre Gastfreundschaft bedanken. Die nächste Präsenztagung findet vom 10. bis 12. November 2025 auf Mallorca statt. Mallorca wurde aufgrund der optimalen Lage ausgewählt, da Palma oft einfacher zu erreichen ist als beispielsweise München oder Berlin. Flüge nach Palma kosten zu dieser Jahreszeit von den meisten deutschen Flughäfen startend um die 100,00 €. Beim Transfer zum Hotel (An- und Abreise) sind der bft und der Robinson Club gerne behilflich. Den Teilnehmenden steht die individuelle Wahl eines Taxis selbstverständlich zur Verfügung.

Das Hotel Robinson Club "Cala Serena" kostet bei Einzelbelegung 150,00 € pro Nacht inkl. "Vollpension made by Robinson". Diese beinhaltet:

- +Abwechslungsreiche Buffets zum Frühstück, Mittag und Abendessen
- +Langschläferfrühstück
- +BistroLine
- +Getränke zu den Hauptmahlzeiten inklusive:

- +Frühstück: Kaffeespezialitäten, Filterkaffee, Tee, Wasser, Tischgetränke
- +Mittagessen: Tischwein, Bier, Wasser, ausgewählte Softdrinks, Filterkaffee und Tee
- +Abendessen: Tischwein, Bier, Wasser, ausgewählte Softdrinks
- +Kuchen am Nachmittag

Die Tagungsgebühr beträgt 60,00 €.

Viele sportliche Aktivitäten sind im Preis enthalten, z.B. Tennis, Padel und WellFit.

www.robinson.com/de/de/cluburlaub/spanien/calaserena/club-details/#c2155



weiter auf nächster Seite »



Im Vordergrund unserer Präsenztagung wird auch hier der Austausch zwischen den Teilnehmern und Referenten stehen, deshalb auch die zwei Tage vor Ort. Am Montag erfolgt die individuelle Anreise, abends gibt es ein Come Together und ein gemeinsames Abendessen. Dienstag ist die Tagung und Mittwoch ist nach dem Frühstück die individuelle Abreise. Verlängerungen des Aufenthalts sind möglich; einige Teilnehmer werden früher anreisen oder länger bleiben. Es haben sich auch schon Partner aus den Bereichen Kassen, Zahlungsverkehr, Waschen und Software angemeldet.

Die Themen werden kurzfristig den aktuellen Gegebenheiten angepasst. Themenschwerpunkte werden aber sein: Aufschlüsselung der Zahlungsgebühren, Gutscheinsystemlösungen und Systeme zur automatischen Datenüberwachung, sowie ein Update zur einschlägigen Regulatorik.

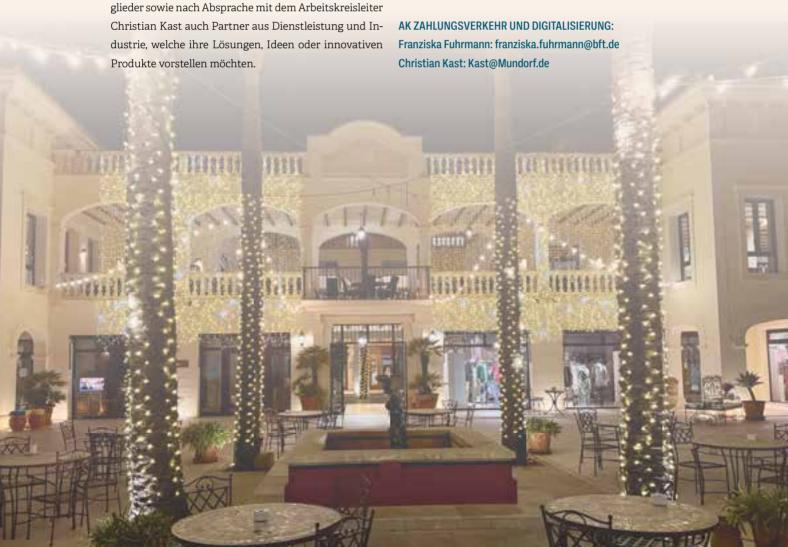
Teilnehmen können bft-Mitglieder und bft-Fördermitglieder sowie nach Absprache mit dem Arbeitskreisleiter



Christian Kast Leiter bft-Arbeitskreis Zahlungsverkehr und Digitalisierung

KONTAKT:

Anne Grote: presse@bft.de



Potenziale analysieren und Kosten senken

Mit unserer Potenzialanalyse steigern Sie den Gewinn für Ihre Tankstelle.









Irgendwie ein niedersächsisches Glückskind

TEXT | BILD: BERND SCHEIPERPETER EFT

Der Opener war ja schon ungewöhnlich. Angelika Krautheimer öffnete die Mail aus Bonn einen Tag später, sodass sie exakt an ihrem Geburtstag von dem Gewinn des Saug- und Wischroboters lesen konnte. Und das war nicht ihr erster Coup, wie TANKSTOP-Chefredakteur Bernd Scheiperpeter bei der Übergabe des Preises erfuhr. Denn vor zwei Jahren gewann sie nicht nur eine Norwegen-Kreuzfahrt zum Nordkap, sondern auch die Teilnahme an der Schwarzwald-Classic, wo sie mit/in einem roten Porsche 911 Targa zahlreiche spannende Prüfungen bewältigen konnte. Und eine glückliche Entscheidung war es auch, als sich die Altenhagenerin vor 10 Jahren beim Mineralölhändler Rakelbusch aus Hagenburg (5 Tankstellen, 6 Waschparks, seit 15 Jahren Aral - Vertriebspartner) bewarb. Heute leitet sie leidenschaftlich zwei Tankstellen in Barsinghausen, die nur wenige hundert Meter auseinander liegen - beide haben mit jeweils tollen Teams, breitem Shopangebot, großzügigen Waschbedingungen, firmeneigener Service Card und überhaupt frischem Erscheinungsbild ihre regionale Berechtigung. Vor mehr als einem Jahrzehnt hat Angelika Krautheimer die Leidenschaft für das Laufen entdeckt (sie hat diesbezüglich einen eigenen Instagram-Account) und inzwischen viele Marathons gemeistert (u.a. New York, Lissabon, Berlin, Hamburg). Ein Wunder eigentlich, woher sie bei allem beruflichen Engagement - nebenbei wurde auch noch eine Ausbildung zur Ernährungsberaterin gemacht - diese intensiven Zeitphasen nimmt. "Da hilft jetzt auch sicherlich dieser kleine Helfer", sagt sie mit einem Schmunzeln und freut sich, bei der ersten TANKSTOP-Rätselteilnahme sofort gewonnen zu haben - ein Glückskind eben.



Die eft-Empfehlungslieferanten – mehr dazu unter:







































































www.eft-service.de/partner

























































Ihr Vorteil – die eft/bft-Empfehlungslieferanten 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 den Branchen:

BERATUNG/TANKSTELLENAQUISE



☐ CONTAX STEUERBERATUNGS-GESELLSCHAFT MBH

Wir beraten seit über 20 Jahren Tankstellen und wissen, dass Sie als Tankstellenbetreiber und Unternehmer jeden Tag gefordert werden. Wir stehen Ihnen mit unserer Beratung und Software-Lösungen unterstützend zur Seite. Entscheidend für Ihren Erfolg ist unsere Kombination aus branchenspezifischer steuerlicher und betriebswirtschaftlicher Beratung. Wir betreuen sowohl Tankstellen- als auch Netzbetreiber.

www.contax-steuerberater.de



Eine Übersicht aller eft- und bft-Partner und Empfehlungslieferanten gibt es hier:

eft-service.de/partner

Reserve für Ihre Kunden, Turbo für Ihren Umsatz

Jedes fünfte Auto fährt mit zu wenig Öl.







Millionen Autofahrer sind ohne Ölreserve unterwegs. Darum bietet Castrol jetzt Ihren Kunden das Nachfüllöl-Sortiment für maximale Leistung und optimalen Schutz. Gleichzeitig geht Ihr Umsatz auf die Überholspur.

Bestellen Sie jetzt das Castrol Tankstellen-Produktsortiment über unseren Vertriebspartner Tollkühn Shoppartner GmbH telefonisch unter Tel.: 0421 56 55 50 oder per Mail: Zentrale@tollkuehn.de!





Witas GmbH

Eine 50 jährige Erfolgsgeschichte

TEXT | BILD: WITAS GMBH

In diesem Jahr feiert die Witas GmbH ihr 50 jähriges Bestehen. Dafür möchten wir uns bei unseren Kunden bedanken, denn ohne das uns entgegengebrachte Vertrauen wäre das nicht möglich gewesen. Als Zeichen unserer Wertschätzung gibt es auf alle Bestellungen ab einem Bestellwert von 50,--€im Monat August 5 % Jubiläumsrabatt. BTG Mitglieder erhalten den Jubiläumsrabatt zusätzlich zum BTG-Rabatt.

Die Witas GmbH wurde 1975 vom Bundesverband Tankstellen und Gewerbliche Autowäsche (BTG), einigen BTG-Vorstandsmitgliedern, der Geschäftsleitung des BTG und dem Einzelhandelsverband Ostwestfalen e.V gegründet.

Zunächst beschränkte sich das Produktprogramm auf branchenspezifische Formulare sowie Hinweis- und Informationsschilder für die Autowaschbranche. Ab Mitte der 70er Jahre wurde dann das Produktprogramm sukzessive erweitert, denn die Autowaschbranche war nicht mit den hohen Preisen der Maschinenhersteller für die Ersatz- und Zubehörteile einverstanden und der BTG konnte auf die Preisgestaltung keinen Einfluss nehmen.

Zum Angebotsspektrum gehörten neben Fachsemina-

Mittlerweile liefert die Witas ein umfangreiches Produktportfolio für die Tankstellen- und Autowaschbranche, wobei immer Wert auf einen hohen Qualitätsstandard gelegt wird. Das Sortiment wird ständig erweitert bzw. aktualisiert und umfasst alle wesentlichen Bereiche der Branche:

- +Carwash-Zubehör
- +Sauger-Zubehör
- +Tankstellen- und Fahrbahnservice
- +Shop Artikel/Bistrobedarf
- +Reifenfüller
- +Reinigung und Hygiene
- +Bargeldbearbeitung
- +Werbedisplays/Fahnen
- +Schilder/Folien/Plakate
- +Formulare/Kassenrollen
- +Werbeartikel/ Give-aways
- +Seminare

KONTAKT:

Witas GmbH,

Hauptstr. 78, 32479 Hille,

Tel.: 05734/9179580,

Fax: 05734/9179588,

email: info@witas-minden.de, Internet: www.witas-minden.de

ren und Tagungen auch der Fachinformationsdienst "der Tankstellenberater", der über die Mineralölkonzerne an die Tankstellenpartner verteilt wurde.



Seit 50 Jahren Ihr Einkaufspartner für Tankstellen und Autowaschbetriebe



Nutzen Sie unsere große Produktvielfalt, wenn es um Autowäsche, Fahrzeugreinigung, Shopartikel und Bistrobedarf geht.

Online oder persönlich - wir sind für Sie da!

der Einkaufspartner für Tankstellen + Autowaschbetriebe

witas GmbH lauptstr. 78, 32479 Hille Tel. 05734 91795-80 Fax 05734 91795-88 info@witas-minden.de

Telefon 05734 91795-80

Online-Shop: www.witas-minden.de

SPRITZIGE ERFRISCHUNG, FRUCHTIGER GESCHMACK

JETZT BESTELLEN!

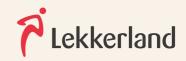




MIT NATURLICHEM AROMA

ERO OHNE







Während der Mann vor ihr gerade seine Tankfüllung bezahlt, lässt die Kundin ihre Blicke über die Kassenzone schweifen: Ob sie sich noch schnell etwas Süßes gönnen soll? Eine klassische Situation für Impulskäufe. Die Kassenzone ist das Herzstück von Tankstellenshops. "Im Unterwegskonsum ist die Kassenzone als meistfrequentierter Punkt im Shop der klassische Verkaufspunkt, an dem die Menschen sich spontan noch etwas Gutes gönnen", sagt Steffen Müller, Director Buying & Category Management Food bei Lekkerland." Welches Sortiment an der hochfrequentierten Kasse angeboten wird, ist deshalb nicht egal – und kann große Auswirkungen auf Absatz und Umsatz haben.

DIESE WARENGRUPPEN SIND IN DER KASSENZONE GEFRAGT

An diese Stelle gehören kleine und handliche Produkte, die nicht erklärt werden müssen und die man sofort verzehren kann: Schokoriegel, kleinere Schokoladentafeln bis 80 Gramm, Kaugummis und andere Atemfrische-Produkte – aber auch herzhafte Fleischsnacks sowie Müsliriegel. Steigende Nachfrage erfreuen sich auch Snacks für die bewusste Ernährung wie zucker- und glutenfreie Produkte, Proteinsnacks oder vegetarische Varianten. "Ein breiteres Sortiment kommt bei der Kundschaft gut an: Fast zwei Drittel wünschen sich eine größere Auswahl bei den kleinen Snacks in der Kassenzone", weiß Steffen Müller.

Aber: Mehr ist nicht unbedingt immer mehr! Eine Vielfalt an Warengruppen in der Kassenzone ist wichtig. Innerhalb einer Warengruppe gilt dann: weniger ist mehr. Das vermeidet bei Konsumenten die "Qual der Wahl", die zu abgebrochenen Kaufvorgängen führt. Daher sollten

in einer Warengruppe umsatzstarke Marken, Bestseller und Dauerbrenner vertreten sein. Die Kassenzone ist nicht der Bereich für Experimente – hier gehören die Artikel und Warengruppen hin, von denen bekannt ist, dass sie im Shop laufen.

DIE GESTALTUNG EINER PERFEKTEN KASSENZONE: SO SIEHT SIE AUS

Bei der Präsentation des Sortiments an der Kasse sind Ordnung und Übersicht eine Grundvoraussetzung. Kunden möchten nicht lange nach ihrem Wunschprodukt suchen – denn so lange "hält" der Kaufimpuls nicht an. Oft entsteht der Wunsch nach einem bestimmten Produkt erst, wenn potentielle Käufer es im Regal sehen. Was nicht zu sehen ist, wird nicht gekauft.

Produkte sollten daher in der Kassenzone in klar erkennbaren Segmenten platziert werden, also etwa alle Atemerfrischer an einer Stelle. Wichtige Ankermarken lenken dabei die Aufmerksamkeit der Einkaufenden: Das Snickers oder Bounty signalisiert "hier sind die Schokoriegel" – auch wenn dann vielleicht ein veganer Proteinriegel gekauft wird.

Wer ganz sicher gehen will, dass der eigene Tankstellen-Shop samt Kassenzone perfekt aufgestellt, eingerichtet und ausgestattet ist, für den bietet Lekkerland Shop-Optimierungen als Dienstleistung an. Dabei analysieren Experten das Sortiment und geben zudem Empfehlungen für die Platzierung. Anschließend entwickelt Lekkerland eine maßgeschneiderte Lösung mit dem perfekten Sortimentsmix – auch und gerade an der Kasse.

LEKKERLAND MESSEN IM HERBST

Auf seinen Messen präsentiert Lekkerland Produkttrends und -neuheiten im Unterwegskonsum sowie aktuelle Entwicklungen bei Shop-Konzepten. Neben Präsentationen und Diskussionen mit Experten und Vertretern von Markenartiklern bietet sich auch die Gelegenheit, die neuesten Snacks, Getränke oder Kaffeevariationen frisch zubereitet zu probieren – und anschließend in entspannter Atmosphäre direkt zu bestellen.

Dortmund: 26. und 27. September 2025, 10-18 Uhr Schkeuditz: 10. und 11. Oktober 2025, 10-18 Uhr

Ulm: 17. und 18. Oktober, 10-18 Uhr



Die GÖTTE-GRUPPE: persönlich. kompetent.

Ein Vierteljahrhundert Multi-Risk-Police

TEXT | BILD: GÖTTE GRUPPE



KONTAKT ZU UNS

Unser Hauptsitz befindet sich in Köln [Lövenich], unsere Zweigstelle in Hamburg.

Ansprechpartner und Geschäftsführer des Teams in Köln ist Carl Michael Götte,

Telefon: 02234 / 4097-0,

E-Mail: koeln@goette-gruppe.de.

Geschäftsleiter des Hamburger Teams ist Claus Marcus Götte, Telefon: 040/54 80 33 40-0,

E-Mail: hamburg@goette-gruppe.de.



Sie erreichen uns auch unter: www.tankstellenversicherung.de beziehungsweise www.goette-gruppe.de

Wir als GÖTTE-GRUPPE bieten als überaus erfahrener Kenner der Tankstellen- und gewerblichen Autowaschbranche längst ein versicherungsvertragliches Portfolio für alle Schäden an Tankstellen und Waschanlagen. Ein Vertragswerk, das in seinen absichernden Gefahren eine Vielzahl an Ereignissen erfasst, übersichtlich sowohl das Wesentliche als auch Spezielles darstellt und in verständlich formulierten Sätzen erklärt. Wir sind auf Ihrer Seite, wenn entstandene Schäden schnell und unbürokratisch in ihrem Interesse mit verlässlicher fachlicher Expertise zu bearbeiten und zu regulieren sind.

Als Versicherungsmakler treten wir als GÖTTE-GRUP-PE seit Jahrzehnten als äußerst zuverlässiger, seriöser und lösungsorientierter Partner auf. Stellvertretend nennen wir mit Blick auf unsere Leistungen private Vorsorge-Modelle und gewerbliche Versicherungsangebote für viele Branchen – Freiberufler, Handwerker, Dienstleister. Wir kümmern uns darüber hinaus um private Vorsorge sowie die Altersabsicherung und erstellen zudem Spezialkonzepte, zu denen die Tankstellenversicherung "Multi-Risk-Police" für Waschbetriebe gehören.

VERLÄSSLICHER PARTNER

Unsere speziell auf die Tankstellen- und Autowaschbranche ausgerichteten Versicherungsangebote bewähren sich seit vielen Jahren in der Praxis. Aus versicherungstechnischer Sicht halten wir unsere Angebote beitragsstabil und doch am Markt orientiert. Dieser kundenorientierte Ansatz hebt uns vom Wettbewerb ab. Wichtig ist uns die Nähe und der persönliche Kontakt zu unseren Kunden. Aus diesem Grund besuchen wir sie nicht nur an ihren Standorten, sondern zeigen zudem Präsenz zu Fachtagungen, Jahresversammlungen und Branchenmessen. So zeigten wir auch in diesem Jahr anlässlich der Fachmesse "Tankstelle und Mittelstand '25" Präsenz, um mit unseren Kunden ins Gespräch zu kommen und auch Interessenten unsere Produkte vorzustellen.

Wir als GÖTTE-GRUPPE stehen für Solidität, Stabilität, Kundenorientierung und zuverlässigen Service. Das Multi-Risk-Konzept der CONSTANTIA Vermittlungsgesellschaft für Versicherungen mbH bieten wir inzwischen seit zweieinhalb Jahrzehnten an. Bereits damals wollten wir transparenter, einfacher und auch klarer in der Aussage werden. Vor diesem Hintergrund fassten wir seinerzeit bis zu sechs Versicherungen zu einem Versicherungsvertrag zusammen. Ein Vertrag, der alle wesentlichen Risiken an einer Tankstelle absichert.

GUT ZU WISSEN

Als Versicherungsmakler stehen wir Ihnen generell auch für Ihre weiteren geschäftlichen oder auch privaten Aktivitäten mit Rat und Tat zur Seite. Zur Mitarbeiterbindung gewinnen zurzeit zum Beispiel die Optionen zur betrieblichen Alters- und Krankenvorsorge – kurz bAV und bKV – an Bedeutung.



Stellen Sie sich vor, Ihr Shop läuft rund um die Uhr – ganz ohne Personal, aber mit maximalem Komfort für Ihre Kunden. Mit Qwik24 hat MCS ein Smart-Store-Konzept entwickelt, das unbemannte Standorte um eine 24/7-Einkaufsmöglichkeit erweitert und damit deutlich aufwertet.

Schnell noch ein Snack, ein gekühltes Getränk oder eine Tiefkühlpizza – ohne Wartezeit, auch mitten in der Nacht. Mit dem neuen Smart-Store-Konzept Qwik24 von MCS ist das möglich. Es bedient einerseits die steigende Nachfrage nach flexiblen Einkaufsmöglichkeiten rund um die Uhr bei den Kunden und löst andererseits die Herausforderung des zunehmenden Personalmangel bei den Unternehmern. "Für Betreiber von unbemannten Tankstellen, Waschparks oder Ladehubs bietet Qwik24 die Chance, den Standort durch ein smartes Einkaufserlebnis spürbar aufzuwerten", erklärt MCS-Geschäftsführer Torsten Eichinger und ergänzt: "Wir richten uns speziell an mittelständische Unternehmer, die eine einfache und gleichzeitig wirtschaftlich darstellbare Lösung suchen."

Qwik24 bietet dabei maximale Flexibilität: Kunden können zwischen einem 20-Fuß-Container mit einer Länge

von 6,06 Metern oder einem 30-Fuß-Container mit einer Länge von 9,06 Metern und Raum für ein Lager wählen. Die Ausstattung mit Regalen, Kühlschränken und Kühltruhen kann modular und standortbezogen angepasst werden, sodass der Raum möglichst effizient genutzt wird. "Erfolgreiche Standorte setzen auf Produkte, die zur Zielgruppe vor Ort passen – individuell ergänzt über das klassische Kernsortiment mit Getränken, Snacks und Süßigkeiten hinaus", betont Eichinger.

So könnte ein Qwik24 in der Nähe einer Schule verstärkt Influencer-Produkte wie Eistee, Energy Drinks und Süßigkeiten für die jüngere Zielgruppe anbieten. Diese Produkte ergänzt um alkoholische Mixgetränke sowie Pflegeprodukte für Autos und Motorräder eignen sich wiederum für Standorte an Waschparks, die auch am Wochenende oder Abends hochfrequentierte Treffpunkt für autoaffine Kunden sind. Lkw-, Kurier- oder Taxifahrern bietet Qwik24 an einer Automatentankstelle im Gewerbegebiet ebenso eine 24/7-Einkaufsmöglichkeit wie Arbeitern, deren Schichtende außerhalb der Öffnungszeiten von Supermärkten liegt. Hier könnten vor allem Produkte für den Unterwegsverzehr, etwa Sandwiches, Wraps oder Salate, das Kernsortiment ergänzen. Last but not least kann ein Qwik24-Standort im

ländlichen Raum die Rolle des Nahversorgers einnehmen und dabei vor allem auf Lebensmittel des täglichen Bedarfs, Fertiggerichte und Hygieneprodukte setzen. Sortimente mit Altersbeschränkung wie Zigaretten oder alkoholische Getränke sind sicher in (gekühlten) Smart Fridges verwahrt, an denen Kunden Produkte erst nach einer Altersverifikation mit Ausweis, Führerschein oder Bezahlkarte kaufen können.

EINFACH REIN, EINFACH ZAHLEN

Der Zutritt zum Smart Store läuft über Kredit- oder Bankkarte. Für die Bezahlung können Betreiber zwischen unterschiedlichen Lösungen wählen: Bei der Selfcheck-out-Variante scannt der Kunde die ausgesuchte Ware an einem Terminal und bezahlt mit Karte oder Smartphone. Ebenfalls möglich, allerdings technisch etwas aufwändiger, ist die Grab & Go Lösung: Über Sensoren an den Regalen und Kühlschränken oder über Kameras erkennt die moderne Technik, welche Produkte der Kunde gewählt hat. Die Abrechnung kann dann beispielsweise über eine App und die darin hinterlegte Bezahlmöglichkeit erfolgen.

Neben der Konzeptionierung des Stores auf Basis der Zielgruppen- und Standortanalyse sowie der Gestaltung der Sortimente unterstützt MCS beim Marketing rund um Qwik24: In einem separaten Bereich der MCS-Marketingplattform Connector finden Betreiber digitale Werbung für verschiedene Social-Media-Kanäle und Digital Signage, die gezielt auf die verschiedenen Zielgruppen und Standorte abgestimmt ist. Zudem hat der Convenience-Shoplieferant Flyer und Werbung für Printformate gestaltet. Alle Werbemaßnahmen passen in das Konzept mit dem prägnanten Markennamen und dem markanten Design in Anthrazit und Orange der Smart Stores und erhöhen so die Wiedererkennbarkeit beim Kunden. "Unser Ziel bei der Entwicklung des Konzepts war es, mit dem auffälligen Design in Verbindung mit einer offensiven Kommunikation aufzufallen und uns damit von anderen Vertriebskanälen und dem Einzelhandel abzusetzen, damit Qwik24 im Kopf der Kunden bleibt", erklärt Eichinger.

OWIK24 FEIERT PREMIERE IN BRUCKMÜHL

Erstmals setzt MCS Qwik24 in Form eines 30-Fuß-Containers an einer Automatentankstelle des Mittelständlers BK Benzin Kontor im Bruckmühl zwischen München und Rosenheim um. In der ländlichen Gemeinde mit 17000 Einwohnern übernimmt der Smart Store seit Ende April 2025 die Rolle des Nahversorgers. Neben dem klassischen Kiosksortiment liegt der Fokus auf dem Sofort-

verzehr und Lebensmitteln wie Eier und Butter. Ergänzt wird das Angebot um eine Kühltruhe mit Eis und Eiswürfeln, Tiefkühlprodukten wie Pizza und einer kleinen Auswahl von saisonalem Fahrzeugzubehör. Highlights sind eine SB-Kaffeemaschine von Franke sowie Fleisch- und Wurstwaren des benachbarten regionalen Metzgers.

Als Bezahllösung hat sich BK für die Variante mit dem SCO-Terminal von Fillibri entschieden. Die Pflege der Kaffeemaschine, die Befüllung der Regale sowie die Reinigung des Smart Stores übernimmt eine Mitarbeiterin von BK, die in der Nähe des Standorts wohnt. "Qwik24 gibt uns die Möglichkeit, unsere Station in Bruckmühl deutlich aufzuwerten: Neben Kraftstoff bieten wir unseren Kunden jetzt auch eine komfortable Einkaufsmöglichkeit – rund um die Uhr. Gleichzeitig können wir erste Erfahrungen mit dem Smart-Store-Konzept sammeln, die sich möglicherweise auf die ein oder andere Tankstelle in unserem Netz übertragen lassen", freut sich Philipp Arner, Geschäftsleiter Tankstellen bei BK.

Je nach Ausstattung startet der Preis für Qwik24 bei etwa 80 000 Euro. "Durch die Kombination von smarten Technologien und einem individuell anpassbaren Konzept schaffen wir mit Qwik24 ein 24/7-Einkaufserlebnis, das sowohl den Bedürfnissen der Kunden als auch den Herausforderungen des Personalmangels bei den Unternehmern gerecht wird", fasst Eichinger zusammen.





Es war einmal ...

s-iQ Objekt gibt Oma Lisa's Käsekuchen in der Kronberger Talstation seinen Raum

TEXT | BILD: S-IQ OBJEKT GMBH

Wenn sich Manager einer großen Mineralölgesellschaft zum Kuchen essen treffen, dann muss es ein besonderer Anlass sein – oder der Kuchen ist so gut wie in der Kronberger Talstation. Bis zu 460 selbst gebackene Käsekuchen pro Monat verkauft Markus Frank an der Station und an einer zweiten Station in Frankfurt. Das Geheimnis ist nicht nur die Rezeptur mit frischem Zitronenabrieb von Mutter Elisabeth, der für einem Kombidämpfer von Rational exakt programmierten Backvorgang und das engagierte Team, sondern ein Raum, in dem nicht nur der Geruchssinn andere Signale wahrnimmt als in einem Tankstellen-Shop. Volker Walz ist das mit seinem Team von s-iQ Objekt gelungen.



Markus Frank betreibt seit 1996 Tankstellen, er weiß um die Bedeutung von Kennzahlen, er weiß aber auch um die Bedeutung und Wirkung von Storytelling. In Volker Walz hat er den kongenialen Partner gefunden, der das Storytelling und die vielen Ide-

en und Impulse zu einem dreidimensionalen Raumerlebnis zusammengesetzt hat. Nicht nur das. In vielen Gesprächen und Visualisierungen wurde in einem sehr vertrauensvollem und intensiven Prozess daraus ein umsetzbares Konzept, bei dem auch die Zahlen stimmen. Der Umsatz im Backshop hat sich seit dem Umbau



Wohlfühlatmosphäre:
Die Kassenzone mit Kuchenvitrine und Kommode.

im Januar 2024 mehr als verdoppelt und auch der Kraftstoffabsatz ist gestiegen.

Nach 25 Jahren war der Shop in Kronberg in die Jahre gekommen. Markus Frank erkannte, dass es nicht nur mit einer Renovierung oder einem Umbau getan war. Wenn er unterwegs war, hat er sich jeden Shop auf dem Weg angeschaut, Fotos gemacht und Noti-

zen aufgeschrieben. Er hat diese sortiert und geclustert, schnell erkannt, dass sich bei häufiger Betrachtung diese oft sehr ähnlich sind. "Ich wollte was anderes, was krasses", gab er Volker Walz nach dem ersten Gespräch mit.

Entstanden ist ein Shop mit Bistro, das nicht in einer Tankstelle zu

verorten, sondern eher in einem angesagten urbanen Viertel zu finden ist. Das beschreiben die zahlreichen Rezensionen bei Google und anderen

Bewertungsportalen. Der Mittelpunkt und Eye-Catcher ist eine Kuchenvitrine, in der auf drei Ebenen bis zu 15 Kuchen mit 20 cm Durchmesser präsentiert werden. Häufig ist diese am Abend leer, da alle verkauft wurden. Daneben steht eine große Kommode,

saisonal mit regionalen Produkten, Schokoladenspezialitäten und hochwertigen Geschenkideen kuratiert und präsentiert wie in einem Concept-Store, Es ist beeindruckend, welches Gespür für Produkte Markus Frank und sein Team haben", sagt Volker Walz.

Der Käsekuchen ist das

Signature-Produkt. Rückwärtig wird der Teig zubereitet, Markus Frank überlegt bereits, zusätzliche Flächen für eine vergrößerte Produktion zu schaffen. Gebacken wird fast jeden zweiten Tag in der Woche in den beiden an der Rückwand eingebauten und Kombidämpfern – bewusst sichtbar und vor allem für das Riechorgan wahrzunehmen: Duftmarketing. An den Backtagen wird der meiste Kuchen gekauft.

Das ist der Anfang zu einer im besten Wortsinn beschrieben Mundzu-Mund-Empfehlung.

Und warum heißt der Standort auf 257 m Meereshöhe Kronberger Talstation? Als kleiner Junge verunglückte Markus Frank in Oberbayern nahe einer Talstation: Das Team kümmerte sich mit Pflastern und

Verbänden. Die Hilfsbereitschaft und den leckeren Kakao hat er nicht vergessen. Seitdem verbindet er die Talstation mit einem Wohlfühlort.



Ein Platz zur Einkehr und zum Innehalten: Die Kronberger Talstation.



Selgros – Hier kaufen Profis & Genießer

TEXT | BILD: TRANSGOURMET DEUTSCHLAND GMBH &CO. KG

Selgros ist mit 35 Märkten in ganz Deutschland vertreten und zählt damit zu den führenden Anbietern im Cash & Carry Segment.

Auf unseren Verkaufsflächen von bis zu 11000 Quadratmetern stehen rund 60000 Food und Non Food Artikel zur Verfügung und bilden damit eines der umfangreichsten Vollsortimente im deutschen Handel.

Nachhaltiger Geschäftserfolg basiert auf partnerschaftliche Zusammenarbeit. Wir bei Selgros legen großen Wert auf gegenseitiges Vertrauen und Verlässlichkeit.

Unser Ansporn ist es, Ihnen das beste Angebot und den besten Service persönlich auf Ihre Bedürfnisse zuzuschneiden. Daher bietet Selgros eine individuelle Kundenbetreuung, die mit Ihnen gemeinsam attraktive Großhandelspreise und individuelle Lösungen erarbeitet.

Unsere Verkaufsberater stehen Ihnen mit persönlicher Fachkompetenz zur Seite, unterstützen bei Sortimentsentscheidungen und entwickeln gemeinsam mit Ihnen Strategien zur Umsatzsteigerung. Dabei profitieren Sie von der engen Zusammenarbeit mit unseren Industriepartnern.

Das Bistro ist mittlerweile eine der wichtigsten Ertragsquellen für Tankstellenshops und die Nachfrage nach hochwertigen Snacks wächst kontinuierlich. Studien belegen, dass frische Backwaren und Kaffeespezialitäten zu den meistgewünschten Produkten zählen.

Für Sie als Stationsbetreiber, stellt Selgros eine riesige Auswahl an Snacks, Getränken, Impulseis, Süß- und Tabakwaren und vielem mehr bereit. Dabei legen wir einen besonderen Wert darauf, dass Frische, Qualität sowie ein vielfältiges Angebot von Eigenmarken an erster Stelle stehen.

Mit dem topaktuellen und vielseitigen Non-Food-Sortiment – von Regalteilen, Eistruhen, Kühlschränken, Kaffeemaschinen, Besteck und Geschirr bis hin zu praktischen Küchenutensilien für optimale Organisation und Effizienz – bietet Selgros eine umfangreiche Auswahl hochwertiger Produkte zu attraktiven Preisen.

Mit saisonalem Sortiment und innovativen Vermarktungskonzepten helfen wir Ihnen, Ihre Verkaufsflächen ganzjährig optimal zu nutzen – sei es im Sommer oder Winter.

Dafür findet man ALLES bei Selgros, in großer Auswahl und zum guten Preis.

Der Einkauf bei Selgros setzt eine Kundenkarte voraus. Diese kann online oder direkt im Markt an der Information beantragt und sofort eingesetzt werden.



Weiterhin stellt sich Selgros als Handelsund Logistikunternehmen der Verantwortung klimaschädliche Emissionen zu senken und wertvolle Ressourcen zu schonen.

Alle Selgros Märkte in Deutschland beziehen Ihren Strom zu hundert Prozent aus erneuerbaren Energien. Außerdem setzt Selgros ausschließlich auf nach-

haltige Technik. Diese reicht von der neuesten Kühlanlage, welche mit CO2 als Kältemittel betrieben wird, bis hin zur vollständigen LED-Beleuchtung in den einzelnen Verkaufsräumen.

Alle Vorteile, aktuelle Angebote, Events und Aktionen sind jederzeit in der Selgros-App verfügbar. Zudem werden unsere Kunden über den Newsletter und unsere sozialen Medien stets auf dem Laufenden gehalten. Es lohnt sich, diese zu abonnieren, um keine exklusiven Angebote oder Neuigkeiten zu verpassen und immer von den besten Aktionen zu profitieren.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

ANZEIGEN

MOBILE PAYMENT MIT WEAT

Einfache bargeldlose Zahlungsabwicklung an Waschstraßen, Tankstellen und im E-Mobilitätssektor – mit Karte, kontaktlos oder per App.

Neu: Micropayment per QR-Code mit WEAT PayPage z.B. bei Waschboxen, Staubsaugern, Luftprüfern oder Kaffeemaschinen via WEAT-MPH.

... oder klassisches Mobile Payment mit 19 Apps am WEAT-MPH





























Sanierung als strategischer Zukunftsfaktor

KH Tankschutz auf der "TANKSTELLE & MITTELSTAND `25"

TEXT | BILD: KH - TANK- UND KORROSIONSSCHUTZ GMBH & CO. KG



Bestehende Infrastrukturen zukunftssicher machen – das ist eine der zentralen Herausforderungen für Betreiber von Tankstellenanlagen. Denn zunehmend verschärfte regulatorische Anforderungen und der Umstieg auf synthetische Kraftstoffe erfordern jetzt konkrete Handlungen. KH Tank- und Korrosionsschutz zeigte auf der Messe "TANKSTELLE & MITTELSTAND `25" (21.–22. Mai in Essen, Halle 7, Stand F07) effiziente Lösungen, mit denen Sanierungen und Modernisierungen nicht nur technisch, sondern auch betriebswirtschaftlich überzeugen.

Als Exklusivpartner von Wolftank Deutschland präsentierte KH Tankschutz einem großen Fachpublikum erstmalig DOPA 6 - das DiBT-zugelassene Innenbeschichtungssystem für unterirdische Lagertanks. Das innovative System ermöglicht die vollständige Sanierung von Tanks ohne aufwändige Tiefbauarbeiten. DOPA 6 stellt im Leckagefall die gesetzlich geforderte Doppelwandigkeit wieder her und integriert eine permanente Vakuumüberwachung. Besonders hervorzuheben ist die chemische Beständigkeit gegenüber synthetischen Kraftstoffen wie E-Fuels und biogenem HVO, wodurch sich bestehende Tankanlagen mit einem Höchstmaß an Zukunftssicherheit modernisieren lassen.

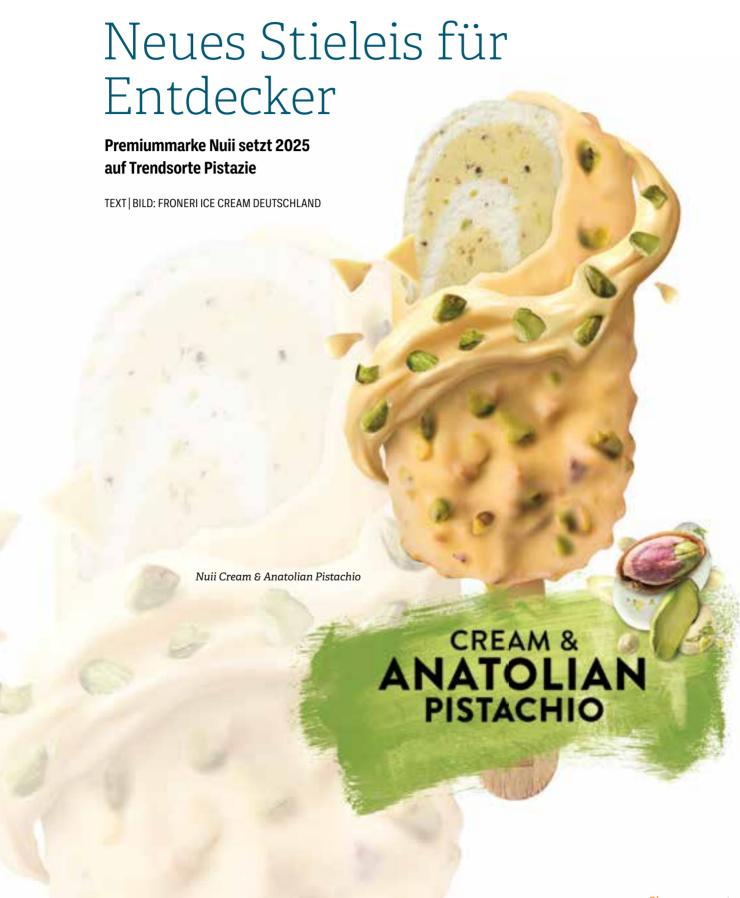
Auf großes Interesse der Fachbesucher stieß auch die Hybridlösung aus Tank Protection Shield® (TPS®) und Liquid Power Plate (LPP) – die Systemkombination von KH Tankschutz zur Sanierung von Domschächten. Das patentierte und DiBT-zugelassene TPS® bietet als mehrstufiges Verfahren dauerhaften Schutz vor Korrosion und mechanischen Schäden. Die Sanierung erfolgt strukturiert,

normgerecht dokumentiert und lässt sich in der Regel ohne Beeinträchtigung des laufenden Tankstellenbetriebs durchführen. TPS® erfüllt die Anforderungen des Wasserhaushaltsgesetzes und der Verordnung über Anlagen zum Umgang mit wassergefährdenden Stoffen (AwSV). In Kombination mit LPP entsteht eine leistungsstarke Hybridlösung. LPP ist ein Beschichtungssystem mit einem metallähnlichen Polymer, das im Kaltverfahren verarbeitet wird - ohne gefährliche Schweißarbeiten. Diese polymerer Abdichtung zusammen mit einer Carbonfaserverstärkung und Epoxy-Versiegelung ermöglicht eine sichere, kraftschlüssige Abdichtung direkt vor Ort. Dank der Kombination von TPS® und LPP lassen sich viele Sanierungen ohne Betriebsunterbrechung umsetzen – mit hoher technischer Zuverlässigkeit und klaren wirtschaftlichen Vorteilen.

Was alle Systeme eint: Sie schaffen Planbarkeit in einem Markt, der sich in hohem Tempo verändert. Wer heute in nachhaltige Lösungen investiert, reduziert nicht nur Kosten, sondern stärkt seine betriebliche Resilienz. "Wir erleben in der Branche eine starke Nachfrage nach Sanierungslösungen, die nicht nur technisch robust sind, sondern auch strategisch Sinn ergeben", sagt Geschäftsführer Michael Heine. "DOPA 6, TPS® und LPP sind genau dafür konzipiert – als Antwort auf konkrete Herausforderungen unserer Kunden. Und das haben wir mit großem Erfolg auf der Messe bestätig bekommen."









PRODUKTDETAILS

Nuii Cream & Anatolian Pistachio (Impulseis)

VE: 20 x 90 ml UVP: 3,10 EUR

Erhältlich deutschlandweit ab Februar 2025

Auf in ein neues Geschmacksabenteuer. Mit Nuii Cream & Anatolian Pistachio geht es in den Süden der Türkei. Die Trendsorte von Nuii gibt es ab Februar 2025 sowohl als Impulseis als auch in der Multipackung. Für frische Kaufanreize in der Tiefkühltruhe.

Ob Pistazien aus Anatolien oder Macadamianüsse aus Australien – jedes Nuii Stieleis bietet ein genussvolles Geschmackserlebnis mit ausgewählten Zutaten, die den Premiumcharakter der Marke widerspiegeln. Das macht Nuii zu einer der erfolgreichsten Marken im Premiumeis-Segment mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstusrate von insgesamt 25 % seit Markteinführung.

An diesen Erfolg will Froneri mit der neuen Sorte Nuii Cream & Anatolian Pistachio anknüpfen. Unterstützt wird der Produktlaunch von einer 360 Grad Aktivierung inklusive TV, Digital, Social Media und OOH-Aktionen.

NUII CREAM & ANATOLIAN PISTACHIO: TRENDSORTE WECKT KAUFIMPULSE

Mit Nuii Cream & Anatolian Pistachio bringt Froneri eine absolute Trendsorte mit Lieblingseispotential in den Markt. In Frankreich und Italien zählt die Sorte bereits zu den Top 3 innerhalb des Nuii Segments. Für das Eis werden Pistazien aus Anatolien verwendet. Anatolien zählt zu den ältesten Anbaugebieten für Pistazien weltweit. Nuii Cream & Anatolian Pistachio ist eine einzigartige Kombination aus Pistazieneis mit anatolischen Pistazien verstrudelt mit einem sahnigen Eismix. Umhüllt wird das Stieleis von einer köstlichen Schicht weißer Schokolade, angereichert mit gerösteten anatolischen Pistazienstückchen und gesalzenen Waffelstückchen. Das gibt dem Premiumeis seinen unverwechselbaren Geschmack.

ANZEIGEN









Fokussiert auf Trends und Finanzierungslösungen

Zukunft gestalten: MMV präsentiert flexible Finanzierungslösungen für die Tankstellenbranche.

TEXT | BILD: MMV LEASING GMBH



Messen bieten ausstellenden Unternehmen bekanntermaßen die Gelegenheit, ihre Produkte und Dienstleistungen einem breiten Fachpublikum zu präsentieren und sich gleichzeitig mit Branchenpartnern zu vernetzen. Mit dieser Erwartungshaltung war auch die MMV Leasing / MMV Bank in diesem Jahr erneut mit einem eigenen Stand auf der Fachmesse "TANKSTELLE & MITTELSTAND" in Essen vertreten. Die beiden Messetage konnten die Erwartungen des renommierten Finanzierungsdienstleisters mit Sitz in Koblenz erneut voll erfüllen.

FACHLICHER AUSTAUSCH ÜBER AKTUELLE TRENDS

Branchenspezialist Frank Riedmüller und Vertriebsleiter Kay Kalter führten über zwei Tage Gespräche mit Besucherinnen und Besuchern sowie anderen Ausstellern. Besonders interessant war erneut die Vielfalt der Themen, die die Tankstellenbranche bewegen. Neben klassischen Finanzierungsthemen wie Leasing neuer Waschtechnik oder der Ausstattung moderner Shopkonzepte wurden auch aktuelle Trends aufgegriffen.

So wächst beispielsweise die Nachfrage nach passgenauen Finanzierungslösungen für Verkaufsautomaten – ein Segment, das von vielen Herstellern und Händlern aktiv mitgedacht wird, um die Investitionsentscheidung für ihre Kundschaft zu erleichtern. Auch das Thema Nachhaltigkeit und ressourcenschonendes Handeln der Unternehmen spielte eine wichtige Rolle: Viele Betreiber planen Investitionen in Photovoltaikanlagen, mit denen sie einen Teil der benötigten Energie direkt auf dem eigenen Tankstellengelände produzieren können.

MMV Bank GmbH MMV Leasing GmbH

Ferdinand-Sauerbruch-Straße 7 | 56073 Koblenz Telefon 0261 9433-0 | info@mmv.de | mmv.de

Die MMV Gruppe ist seit mehr als 30 Jahren Partner des bft-/eft, in der Branche bestens vernetzt und mit deren Themen vertraut.

An 13 Standorten bundesweit stehen Unternehmenskundenberatende bereit, um mit der Kundschaft maßgeschneiderte Finanzierungs- und Leasinglösungen zu entwickeln.

DIGITALE SYSTEME & FINANZIERUNGSLÖSUNGEN IM FOKUS

Großes Interesse zeigten die Besucherinnen und Besucher auch an modernen Bezahl- und Cash- out-Systemen, die zusätzliche Mehrwerte für den Tankstellenbetrieb bieten. Ergänzende Services wie Fahrradwaschanlagen runden das Angebot zunehmend ab und sprechen neue Zielgruppen an – ein logischer Schritt, um beispielsweise auch Zweiradfahrer als Kundschaft zu gewinnen.

Für all diese Vorhaben bietet die MMV flexible Finanzierungslösungen: Ob klassisches Darlehen, Mietkauf oder Leasing – die Modelle lassen sich individuell auf die Anforderungen und Rahmenbedingungen des jeweiligen Betriebs zuschneiden.

NACH DER MESSE IST VOR DER PERSÖNLICHEN BERATUNG

In den kommenden Wochen wird das bundesweit aufgestellte Beratungsteam der MMV die auf der Messe geknüpften Kontakte weiter vertiefen und die Gespräche mit Kundinnen und Kunden sowie Vertriebspartnern persönlich fortsetzen.

Schon heute lässt sich festhalten: Der Besuch der "TANKSTELLE & MITTELSTAND" hat sich für die MMV und ihre Partner auch 2025 erneut gelohnt. Die MMV sagt schon jetzt: Auf Wiedersehen in Essen!

ANZEIGEN





Grünwald Ladenbau verzaubert mit der Feengrotten-Tankstelle in Saalfeld

TEXT | BILD: GRÜNWALD LADENEINRICHTUNG GMBH

Mit der neuen Feengrotten-Tankstelle in Saalfeld hat Grünwald Ladenbau eine magische Welt erschaffen, die das faszinierende Flair der Saalfelder Feengrotten in die Tankstelle bringt. Inspiriert von den weltberühmten Tropfsteinhöhlen, die für ihre farbenprächtigen Mineralablagerungen und die mystische Atmosphäre bekannt sind, lädt diese Tankstelle Kunden dazu ein, in eine zauberhafte Unterwelt einzutauchen.

Schon beim Betreten der Tankstelle spüren die Besucher das besondere Ambiente. Die Wände und Deckenelemente sind mit natürlichen Motiven und weichen Farben gestaltet, die an die märchenhaften Tropfsteine der Feengrotten erinnern. Ein durchdachtes Beleuchtungskonzept sorgt für stimmungsvolle Akzente, die die mystische Aura der Tropfsteinhöhlen perfekt widerspiegeln. Der Sitzbereich lädt Kunden ein, in entspannter Atmosphäre eine Pause zu machen, während sie von der zauberhaften Umgebung inspiriert werden.

Auch im Shopbereich zieht sich das Feengrotten-Thema durch. Naturnahe Materialien und harmonische Farbkombinationen erzeugen eine beruhigende und gleichzeitig beeindruckende Wirkung. Hier trifft Funktionalität auf ein einzigartiges Designkonzept, das die Verbindung zur Natur und zur Magie der Feengrotten eindrucksvoll in Szene setzt. Grünwald Ladenbau zeigt erneut, wie durchdachte Gestaltung und kreative Themenwelten eine Tankstelle zu einem besonderen Ort machen können.

Die Rheinland Kraftstoff GmbH, als Betreiber der SB Tankstelle, ist sehr von dem Konzept und dem Design des Mottoshops überzeugt und möchte dem Kunden damit "mehr als nur Tankstelle" bieten. Durch die umfangreichen Umbaumaßnahmen ist die SB Tankstelle

ein echter Hingucker und ein Anlaufpunkt, einfach mal aufzutanken.

Die Feengrotten-Tankstelle ist mehr als nur ein Servicepunkt für Reisende – sie ist ein Erlebnis, das die Magie der Region einfängt und jeden Besuch zu etwas Besonderem macht. Mit Liebe zum Detail und einem klaren Fokus auf den regionalen Bezug hat Grünwald Ladenbau auch dieses Projekt erfolgreich umgesetzt.

Weitere Informationen zu unseren individuellen Gestaltungskonzepten finden Sie unter: www.gruenwald-ladeneinrichtung.de





Gehaltsabrechnung goes digital – und vor den Richter

TEXT: RA STEPHAN ZIEGER / BFT







Viele Dinge, die wir früher wie selbstverständlich auf Papier erhalten haben, tauchen jetzt als digitale Dokumente auf. Digitalisierung ist das Stichwort. Betroffen sind Rezepte, Rechnungen, Bons und auch Gehaltsabrechnungen, die wir jetzt digital erhalten. Oft, nicht immer.

Um eine Gehaltsabrechnung ging es bei einem Fall, der jetzt in dritter Instanz beim Bundesarbeitsgericht entschieden wurde. In dem Fall ging es - kurz gefasst - um eine Vereinbarung in einem Konzern. Dort wurde mit Zustimmung des (Konzern-)Betriebsrates vereinbart, dass alle Personaldokumente nur noch digital zur Verfügung stehen sollten. Wörtlich aus der Betriebsvereinbarung: "Alle Personaldokumente werden zukünftig über einen externen Anbieter in einem digitalen Mitarbeiterpostfach mehrsprachig bereitgestellt und können vom Mitarbeiter über einen Online-Zugriff auf dieses Postfach abgerufen werden. Nach einer Übergangsfrist von 9 Monaten erfolgt kein Versand von Papierdokumenten mehr. Für den Log-in werden dem Arbeitnehmer die Zugangsdaten über den Anbieter zur Verfügung gestellt." Soweit so gut. Auch für Mitarbeiter, die keine Möglichkeit zum Zugriff - aus welchen Gründen auch immer - haben wollten, gab es

die Möglichkeit, sich die Unterlagen beim Arbeitgeber anzuschauen und auch ausdrucken zu lassen.

Der Kläger wollte sich damit aber nicht abfinden und wandte sich mit einer Klage an das Arbeitsgericht. Er wollte seine Unterlagen, insbesondere seine Gehaltsabrechnung, weiterhin in Papierform erhalten. Das wollte das beklagte Unternehmen aber nicht mehr und begehrte die Abweisung der Klage.

Als Rechtsgrundlagen sowohl für das Begehren des Klägers als auch für den Anspruch auf Abweisung beriefen sich beide Parteien auf § 108 Abs. 1 Satz 1 GewO. Diese Rechtsnorm bestimmt, dass dem Arbeitnehmer bei Zahlung des Arbeitsentgelts eine Abrechnung in Textform zu erteilen ist. Sie muss mindestens Angaben über den Abrechnungszeitraum und die Zusammensetzung des Arbeitsentgelts enthalten."

Der Arbeitnehmer war der Meinung, mit der Zurverfügungstellung habe der Arbeitgeber seine Verpflichtung zur Erteilung der Gehaltsabrechnung nicht erfüllt. Außerdem beklagte er datenschutzrechtliche Verfehlungen bei der Zusammenstellung der jeweiligen Abrechnungen durch den Dienstleister.

Das Arbeitsgericht gab dem Arbeitgeber recht. Das Landesarbeitsgericht hob dieses Urteil auf und unterstützte die Argumente des Klägers. Das Bundesarbeitsgericht wiederum wies die Klage des Arbeitnehmers zurück und gab dem Arbeitgeber recht.

Datenschutzrechtliche Hindernisse wurden verneint. Der Anbieter des Dienstes sei in jeder Hinsicht zuverlässig im Sinne des Datenschutzes. Das hatte auch das Landesarbeitsgericht bejaht und das Bundesarbeitsgericht folgte dem voll umfänglich. Es bestehe insoweit auch kein Unterschied zu einer Abrechnung auf Papier. Auch hier müssten sämtliche Unterlagen in gleicher Weise und mit gleicher - datenschutzrechtlicher - Sorgfalt ausgewertet werden. Und die Website, die zur Speicherung genutzt wird, ist auch sicher. Zitat aus dem Urteil. Das digitale Mitarbeiterpostfach enthält nach den Feststellungen des Landesarbeitsgerichts einen sicheren Speicherbereich für den einzelnen Arbeitnehmer, auf den allein dieser mittels Eingabe des Benutzernamens und seines persönlichen Passworts zugreifen kann, so dass die Beklagte keine Möglichkeit hat, die dort einmal eingestellten Informationen zu ändern.



Damit kam das Bundesarbeitsgericht auf das Kernargument des Rechtsstreits zurück. Die Einstellung der Abrechnungen in das Online-Portal ist auch in örtlicher Hinsicht eine dem Schuldverhältnis entsprechende Leistung. Bei dem Anspruch auf Erteilung einer Abrechnung nach § 108 Abs. 1 GewO handelt es sich um eine Holschuld, bei der Leistungshandlung und -erfolg in der Sphäre des Arbeitgebers liegen. Arbeitspapiere sind vom Arbeitnehmer grundsätzlich in der Niederlassung des Arbeitgebers (§ 269 Abs. 2 BGB) abzuholen. Zu den Arbeitspapieren zählt eben auch die Entgeltabrechnung.

Eine Abrechnung bezweckt nach gefestigter Auffassung des Gerichts die Information über die erfolgte Zahlung und dient der Transparenz. Der Arbeitnehmer soll erkennen können, warum er gerade den ausgezahlten Betrag erhält. Sie ist nur eine Wissenserklärung, eben keine rechtsgeschäftliche Information. Der Arbeitnehmer kann damit die Richtigkeit der Abrechnung prüfen. Damit ist dem Erfordernis des § 108 GewO genüge getan. Die digitale Zurverfügungstellung ist damit nicht zu beanstanden. Und für diejenigen, die keine Möglichkeit zum Abruf der elektronischen Abrechnung haben, besteht immer noch die Möglichkeit, die Abrechnung im Büro des Arbeitgebers abzurufen und ausdrucken zu lassen. Auch das war dem Gericht wichtig.

Das Bundesarbeitsgericht hatte zur Klärung mitbestimmungsrechtlicher Fragen

das Verfahren an das Landesarbeitsgericht zurückzuverweisen. Was die Frage der Zulässigkeit digitaler Verfahren besteht ist das Urteil abschließend.

Für Arbeitgeber bedeutet dies, dass es im Rahmen der Umstellung auf digitale Lösungen bei den Arbeitspapieren keine grundsätzlichen Gegenargumente gibt. Zu prüfen ist allerdings immer der Datenschutz. Wenn Sie im Umstellungsprozess sind, sollten Sie die angesprochenen Argumente mit dem Anbieter Ihrer Lösung und mit Ihrem Berater intensiv besprechen.

Bundesarbeitsgericht, Urteil vom 28. Januar 2025 – 9 AZR 48/24

ANZEIGEN



Onlineshop

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



Aktion im Mai und Juni



Damen-Polo – kurzarm in acht verschiedenen Farben

RUBRIK: BERUFSBEKLEIDUNG |

BERUFSBEKLEIDUNG 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 in acht verschiedenen Farben

RUBRIK: BERUFSBEKLEIDUNG |

BERUFSBEKLEIDUNG STANDARD

Details: grau | hellblau | marine | orange | rot |

royalblau | schwarz | weiß

XS-5XL

 Art.-Nr.:
 891000H

 Preis:
 ab € 25,95

 Aktion:
 10% Rabatt



Aufkleber rund für Shopangebote

RUBRIK: BETRIEB & GEBÄUDE L AUFKLEBER

Maße: 25 cm Durchmesser

Art.-Nr.: 10127 **Preis:** € 1,50



Thermobonrollen

RUBRIK: VERBRAUCHSMATERIALIEN

Details: mit bft-Druck oder neutralem

Tankstellentext | 80 Stück pro VE

Maße: 80 mm / 90 mtr. / Ø 12 mm

Art.-Nr.: 60002438 | 60000619

Preis: € 117,90

Ankündigung für Juli und August



Rabattheft 10-er Kaffeekarte

RUBRIK: VERBRAUCHSMATERIALIEN

Details: 100 Stück pro VE **Maße:** 105 mm x 75 mm

Art.-Nr.: 10146 **Preis:** € 6,19

Aktion: 5 VE bestellen 1 VE gratis erhalten



Rabattheft für Autowäsche

RUBRIK: VERBRAUCHSMATERIALIEN

Details: 100 Stück pro VE Maße: 105 mm x 75 mm

Art.-Nr.: 10122 **Preis:** € 6,19

Aktion: 5 VE bestellen 1 VE gratis erhalten

Mitmachen lohnt sich!

Kurz mal nachgedacht.

Lösen Sie das Bilderrätsel und gewinnen Sie unseren attraktiven Preis.



Eine Spezialität an der von s-iQ neu eingerichteten Kronberger





Laut KH ist es eine zentrale Herausforderung dies mit bestehenden Strukturen zu machen



In dieser Ausgabe dreht sich bei der Lekkerland SE alles um diesen Bereich in der Tankstelle

<u>Z</u> ____ 3



Die Grünwald Ladeneinrichtung GmbH hat eine Motto-Shop in Saalfeld gebaut, welcher von diesen Tropfsteinhöhlen inspiriert ist

Einsendelösungswort

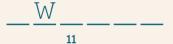
Unter allen Einsendungen wird ein Gewinner gezogen. Teilnehmen können ausschließlich Abonnenten des Magazins TANKSTOP.

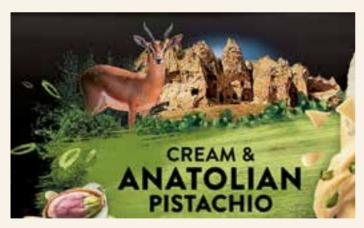
Senden Sie als Abonnent einfach das Einsendelösungswort per E-Mail an die Redaktion des TANKSTOP: marketing@eft-service.de

Berücksichtigt werden ausschließlich per E-Mail eingehende Einsendungen mit vollständiger postalischer Adresse und Telefonnummer. Einsendeschluss ist der 18.07.2025



Dieser Shop der Firma MCS ist 24/7 geöffnet





Mit Froneri Schöller geht es auf ein Geschmacksabenteuer in dieses südliche Land

Unser aktueller Gewinn



TEFAL KONTAKTGRILL OPTIGRILL & BAKE

"Perfekte Grillergebnisse ganz nach Ihrem Geschmack"

Der Tefal OptiGrill & Bake verfügt über sechs automatische Grillprogramme für die Zubereitung verschiedener Arten von Lebensmitteln, ob Burger, Sandwiches, Würstchen, Geflügel, Stakes, Fisch oder auch Früchte und Gemüse. Mit dem automatischen Sensor und den vier unterschiedlichen Temperatureinstellungen gelingt das Garen auf den Punkt genau. Durch die antihaftversiegelten Aluguss-Platten mit einer Neigung von 7° für den optimalen Fettablauf und dem Saftauffangbehälter ist das Grillerlebnis sogar eine saubere Sache.

TEXT | BILD: REDAKTION TANKSTOP

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:

WASCHANLAGE

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

DI., 09.09.2025

bft Jahreshauptversammlung

SA., 20. — SO., 21.09.2025

Utz Messe

in Ochsenhausen

FR., 26. - SA., 27.09.2025

Lekkerland Messe in Dortmund

FR., 10. - SA., 11.10.2025

Lekkerland Messe

in Schkeuditz

FR., 17. - SA., 18.10.2025

Lekkerland Messe

in Ulm

IMPRESSUM JAHRGANG 13

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

MAYA FELDMANN

MARKETING@EFT-SERVICE.DE

LAYOUT UND SATZ

KOPFSTROM GMBH, BONN WWW.KOPFSTROM.DE

DRUCK

BONIFATIUS, PADERBORN WWW.BONIFATIUS.DE

ANZEIGENPREISLISTE

MEDIADATEN 2025

ERSCHEINUNGSWEISE

6 X JÄHRLICH

AUFLAGE

DRUCKAUFLAGE 6 000 EXEMPLARE

PAPIE

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.



frei und fair - Ihre freie Tankstelle



LUSTAUFNEN QWIKIE?

INTERESSE AN Qwik24?

MEHR INFOS UNTER www.qwik24.de







FOLGEN SIE UNS AUF SOCIAL MEDIA!