

TANK STOP

Ausgabe 06 | 2016

Das eft-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand



TITELTHEMA

Branchencheck –
3 Fragen, 3 Antworten

INSIDE

Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '17
in Münster

INSIDE

Umsatzplus in Shop und an
der Säule durch Social Media

Kann man das Beste noch besser machen?

Freuen Sie sich auf das neue
ShineTecs mit verbesserter Formel.

Jetzt informieren!

Telefon: +49 (0)821/55 84-29 00

Fax: +49 (0)821/55 84-29 08

www.auwa.de



Editorial

www.tankstop-magazin.de



Große Ereignisse werfen ihre Schatten voraus

Geschafft! Ein ereignisreiches Jahr ist so gut wie zu Ende. Die Planungen und Termine für 2017 füllen schon jetzt unsere Kalender. Wie ergeht es Ihnen? Wie war Ihr Geschäftsjahr 2016? Was planen und erwarten Sie vom neuen Jahr? Diese Frage haben wir vielen unserer eft-Partner und Empfehlungslieferanten gestellt. 3 Fragen – 3 Antworten, so heißt auch dieses Jahr unser Branchencheck, den wir traditionell in der letzten TANKSTOP-Ausgabe des Jahres veröffentlichen.

Ebenso traditionell möchten wir uns an dieser Stelle bei Ihnen – unseren Lesern und Anzeigenkunden des TANKSTOP und allen eft-Partnern – bedanken. Seit nunmehr vier Jahren wächst der Zuspruch und damit die Auflage unseres Branchenmagazins TANKSTOP stetig. Unsere Strategie, die Branche mit klassischer Unternehmenskommunikation zu informieren, wird von Ihnen, unseren Lesern, lobend honoriert. Vielen Dank für Ihren Zuspruch, „weiter so“ lautet daher auch unser Motto für 2017.

2017 ist wieder das Jahr der Branchenmesse TANKSTELLE & MITTELSTAND. Zum 18. Mal laden wir Sie in die Messehallen nach Münster ein. Schon jetzt, nur noch wenige Monate vor

Messestart, können wir vermelden: Die Leistungsschau ist so gut wie ausgebucht! Rund 300 Aussteller werden am 10. und 11. Mai ihre Produkte, Dienstleistungen und Innovationen vorstellen. Seien Sie dabei. Kostenfreie Einlasstickets erhalten Sie ab Januar online. Hierzu werden wir im neuen Jahr wieder den Button „Hier geht’s zum kostenfreien Messticket“ auf die Homepage stellen (www.eft-service.de/messe). Ein Klick, kurzes Registrieren und schon wird Ihr Ticket als PDF zum Selbstausdrucken erstellt.

Schließen möchten wir das ablaufende Geschäftsjahr mit den besten Wünschen für Sie, Ihr Team an der Tankstelle und Ihre Lieben daheim. Wir wünschen Ihnen ein gutes, gesundes und erfolgreiches 2017.

Herzlichst

Frank Feldmann und Bernd Scheiperpeter

Bildnachweis:

Titel: ©kritchanut – Fotolia.com;

Editorial: Birgit Limbach;

Seite 48: Mittelstandsverbund / Annet Melzer;

Seite 54: Harald Wilhelm;

Seite 58: ©photocrew – Fotolia.com;

Seite 70: Thorsten Frisch – shutterstock.com



Seite 6 – 19 | Branchencheck 2016 –
3 Fragen – 3 Antworten



Seite 26 | NEON REINHARDT –
Zuverlässiger Partner für Ihre Werbung



Seite 44 – 46 | Umsatzplus in Shop und an der Säule durch Social Media –
Wie wichtig ist Social Media für Tankstellenunternehmer?



Seite 48 | MITTELSTANDSVERBUND-Projekt startet
Klimaschutzberatungen für Kfz-Gewerbe

Impressum

Jahrgang 4

Herausgeber und Verlag

Einkaufsgesellschaft
freier Tankstellen mbH
Ippendorfer Allee 1d
53127 Bonn

Tel. 0228 – 910 29 0
Fax 0228 – 910 29 29
redaktion-tankstop@eft-service.de
www.tankstop-magazin.de
www.eft-service.de/leistungen/
tankstop-das-magazin

Chefredaktion

Bernd Scheiperpeter

Redaktionsleitung

Birgit Limbach
redaktion-tankstop@eft-service.de

Redaktion

Birgit Limbach (Bli)
Julia Pater (JP)

Anzeigenleitung

Birgit Limbach
marketing@eft-service.de

Anzeigenpreisliste

Preisliste I / Mediadaten 2017

Erscheinungsweise

6 x jährlich

Layout und Satz

Kopfstrom GmbH, Bonn
www.kopfstrom.de

Druck

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



Seite 28 – 29 | Tollkühn – Shoppartner GmbH



Seite 50 – 52 | Im richtigen Licht –
Boxenstopp im Winter

Auflage
Druckauflage 6.000 Exemplare

Papier
Tauro Offset
FSC-zertifiziert

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

Themenübersicht

TITELTHEMA

- » Branchencheck 2016 – 3 Fragen – 3 Antworten 6

INDUSTRIEPARTNER

- KAT: Service mit System – Eine neue Leistungsklasse im Service 20
- CASTROL: Mit dem Schmierstoff-Training zum Motorenöl-Profi 22
- GUNNEBO: Neue Anforderungen im Umgang mit Bargeld erfordern Umdenken 24
- NEON REINHARDT: Zuverlässiger Partner für Ihre Werbung 26
- TOLLKÜHN: Shoppartner GmbH 28
- WEAT: Girocard kontaktlos – Vorteile der girocard NFC für Tankstellen 30

REGULARIEN

- Kleinanzeige: Zu verkaufen 23
- Ihre Meinung zählt / Leserbriefe 27
- bft-akademie – Neue Seminare und Termine 2017 60

SHOPNEWS

- EDEKA: Food-Experte mit innovativen Servicelösungen 32
- POWERLOOK: Noch viel vor? Unkonzentriert? Müde? 34

LEADERBOARD

- eft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station 36

INSIDE

- » Save the date – Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '17 42
- » Umsatzplus im Shop und an der Säule durch Social Media 44

KLARTEXT

- bft-akademie: Weiterbildung auf den Punkt gebracht 46
- MITTELSTANDSVERBUND-Projekt startet Klimaschutzberatungen für Kfz-Gewerbe 48

TANKWORT

- Im richtigen Licht – Boxenstopp im Winter 50
- Der Mittelstandsverband stellt sich vor 52

PORTRAIT

- Drei Generationen gemeinsam im Dienst der Kundschaft 54

IHR GUTES RECHT

- Wie kann sich ein Tankstellenbetreiber gegen ungebetene Gäste wehren? 58

BRÜCKS PRAXISTIPP

- So sicher wie das Amen in der Kirche 62

AKTIONEN

- Ab sofort: Die aktuellen eft-Aktionen 64

JETZT IM SHOP

- Neue Artikel im Online-Shop 66

TERMINE

- Termine – Schulungen – Weiterbildungen 68

KURZ VOR SCHLUSS

- Kreuzworträtsel 70



Branchencheck 2016

3 Fragen - 3 Antworten

Ein spannendes Wirtschaftsjahr geht zu Ende. Bald heißt es Durchatmen und mit frischem Schwung ins neue (Messe-)Jahr starten. Die Redaktion des TANKSTOP hat bei wichtigen Branchenvertretern nachgefragt, wie sie das zurückliegende Jahr bewerten und was im neuen Jahr auf der Agenda steht. Hier sind die aufschlussreichen Antworten.

1.

Rückblick: Kurz vor Jahresfrist gefragt, wie beschreiben Sie das zurückliegende Geschäftsjahr 2016 für Ihr Unternehmen in Bezug auf den Tankstellen-Mittelstand?

2.

Was war für Sie, für Ihr Unternehmen, das besondere Highlight 2016? Gab es besondere Geschäftsabschlüsse, herausragende Innovationen o.ä.?

3.

Ausblick: Was erwarten oder planen Sie in Ihrem Unternehmen für 2017? Neue Produkte / Dienstleistungen für den Tankstellen-Mittelstand? Teilnahme an der Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '17? Beschreiben Sie bitte Ihr wichtigstes Vorhaben oder Ziel.

1.

Das Geschäftsjahr 2016 wird die Otto Christ AG sehr erfolgreich abschließen. Wir konnten für uns neue und wichtige Kunden im Bereich des Mineralölmittelstandes gewinnen und unsere Absatzziele erreichen.

Unsere Innovationsoffensive hat viele Unternehmer überzeugt. Waschanlagentechnik von Christ als Innovationsführer besitzt ein ausgezeichnetes Preis- / Leistungsverhältnis, bietet eine hohe Qualität und Zuverlässigkeit, schafft für den Waschkunden top Wasch- und Trocknungsergebnisse, ist schnell und schonend, steigert dadurch den durchschnittlichen Waschpreis, hat geringe Betriebskosten. Alle unsere Entwicklungen haben die Maximierung des Ertrages für den Anlagenbetreiber im Blick und berücksichtigen dabei auch den Bedienkomfort und das Wascherlebnis für den Waschkunden. Nur so kann sich das Waschangebot des einzelnen Betreibers in einem harten Wettbewerbsumfeld von vergleichbaren Angeboten abheben.

Die Unternehmen haben auch in Hinblick auf den nun umgesetzten Mindestlohn und sinkende Margen in anderen Geschäftsbereichen die professionelle Fahrzeugwäsche als wesentlichen Ertragsbringer im Tankstellengeschäft neu entdeckt. Die aktuelle Zinssituation hat die Investitionshaltung weiter beflügelt.

2.

Wir sind sehr stolz darauf, dass wir unsere Position im laufenden Jahr 2016 als Innovationsführer haben weiter ausbauen können. Neue Technologien zu entwickeln und bis zur Marktreife zu bringen ist eine große Herausforderung. Z.B. der innovative Direktantrieb für die Waschwalzen bietet neben einer erhöhten Stundenleistung der Maschine zusätzlich auch Kostenvorteile im Energieverbrauch. Dies steigert den Ertrag für den Betreiber über die beiden Hebel „Kosteneinsparung im Energieverbrauch“ und „Kapazitätserhöhung in Spitzenwaschzeiten“ erheblich!

Unsere Innovationen im Überblick: Wheel Master, der einzigartige höhenverstellbare 4D-Radwäscher für ein optimales Radwaschergebnis bei allen Reifengrößen. FOAM-SPLASH, der XXL-Schaumvorhang überzeugt durch Show, geringem Medienverbrauch, gleichbleibender Maschinendurchsatzleistung. TURBO DRY, das Hochleistungsdachgebläse mit variabler Trocknleistung für ein perfektes Trocknungsergebnis. MAXI FLEX PLUS, Seitenwalzenschrägstellung bis zu 25° im Heckbereich.

Auch die neu entwickelten chemischen Produkte und der perfekte Einstellservice über unseren Chemieaußendienst werden von unseren Kunden sehr gut angenommen. Attraktive Preise, top Service und eine hervorragende Produktleistung sind überzeugende Argumente. Eben alles aus einer Hand!

3.

Wir erwarten für das Jahr 2017 wieder einige Herausforderungen, denen wir uns als Mittelstandsunternehmen stellen müssen. Wir sind hierfür strukturell und auch im Bereich der Entwicklungen sehr gut aufgestellt und werden diese Herausforderungen sicher bewältigen.

Christ „THE REAL CARWASH FACTORY!“ ist seit über 140 Jahren zuverlässiger Partner im Markt. Mit einem stetigen und angemessenen Wachstum werden wir uns auch im Jahr 2017 weiter entwickeln.

Unsere Teilnahme an der Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '17 ist für uns das nationale Highlight im Geschäftsjahr 2017. Wir werden dem Fachpublikum auf unserem Messestand viele interessante Neu- und Weiterentwicklungen vorstellen.

♦ Stefan Schwarzer / Verkaufsleiter
der Otto Christ AG





1.

In den letzten drei Jahren haben wir fortlaufend unsere Reichweite ausgeweitet, die steigenden Anforderungen unserer Kunden erfüllt und uns dabei ganz auf das Tankstellengeschäft konzentriert. Dieser Fokus und eine fokussierte Marktbearbeitung haben zu einem Marktanteil von über 30 Prozent im deutschsprachigen Raum geführt!

2.

Bever Innovations präsentiert die EOS-Technologie. Wir haben eine neue Technologie entwickelt, die in der Anwendung auf Tankstellen Brücken schlagen wird: Eine drahtlose Remote-Anwendung, die mit einer speziell entwickelten Software und einer App das gesamte Tankstellen-Netzwerk überwacht. Unterschiedliche Geräte können in einem Netzwerk verschmolzen und durch eine große Datenmenge angetrieben werden.

3.

In 2017 präsentiert Bever Innovations die LED Graphik-Bildschirme „InMo“-tion für den Einbau in Preispylonen oder in Posterrahmen. Die I-Catcher LED-Farbvideoanzeige gibt maximale Flexibilität, wenn es um Ihre einzigartige Unternehmensidentität durch wechselnde Farben, Schriftformen und -größen geht. Wenn Sie unsere modernen I-Catcher LED-Preisdisplays verwenden, bekommen Sie das perfekte Gefühl für den ersten Eindruck Ihres Kunden. Das InMo-Grafikdisplay wird mit den besten LEDs bestückt, um eine lange Lebenszeit zu gewährleisten.

◆ Thomas Kröger / BEVER Innovations
B.V. Business Development Director



1.

Wir können auf ein erfolgreiches und intensives Jahr 2016 zurückblicken. Es ist uns erfolgreich gelungen, bestehende Branchenbeziehungen weiter auszubauen und zu festigen. Aus vielen Veranstaltungen, insbesondere den Verbandsveranstaltungen, konnten wir einige neue Kontakte knüpfen.

2.

In diesem Jahr konnten wir als Partner der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen an den ROUNDTABLE-Veranstaltungen teilnehmen. Uns wurde ermöglicht, mit unserem Vortrag zum Thema „Warenwirtschaft und Manipulation“ für eine Menge Gesprächsstoff zu sorgen. Aus dieser Veranstaltungsreihe haben wir zusätzlich weitere Mittelstandspartner kennengelernt, mit denen wir in Zukunft einige innovative Ideen umsetzen werden.

3.

Im neuen Geschäftsjahr 2017 ist die Branchenmesse TANKSTELLE & MITTELSTAND in Münster wieder das absolute Highlight. Neben der Messe werden wir 2017 als Referenten der bft-Akademie bundesweit zwei Vortragsreihen anbieten.

Zum einen bieten wir eine Unternehmerschulung an, die den Start in die Selbständigkeit unterstützen soll und langjährigen Unternehmern neue Potentiale aufzeigen soll. Zum anderen wird es ein Seminar zu den verschärften Anforderungen an die Kasse ab 2017 geben.

◆ Markus Stille / CONTAX & Stille
Steuerberater – Partnerschaft

1.

Auch wenn das Jahr noch nicht ganz abgeschlossen ist, können wir schon heute sagen, dass es ein ausgesprochen interessantes und gutes Jahr war. Auch in diesem Jahr konnten wir wieder einige interessante Projekte mit unseren mittelständischen Partnern umsetzen. Eine besondere Herausforderung war mit Sicherheit die Umsetzung der Anforderung bezüglich der MIF-Anwendungsauswahl. Aber auch hier ist es uns in Zusammenarbeit mit allen beteiligten Partnern gelungen, unseren Kunden pünktlich und termingerecht eine Lösung zu liefern.

2.

DAS Highlight war sicher die Markteinführung unseres neuen Kassensystems T600. Mit der neuen Kassengeneration T600 bringt HUTH wieder ein speziell auf die besonderen Anforderungen der Mineralölbranche ausgerichtetes System an den Start. Schnell, schneller, T600. 30 Jahre Erfahrung gebündelt in einem modernen Produkt, das auch für alle zukünftigen Anforderungen (z.B. INSIKA) bestens gewappnet ist. Aber auch

unsere neue Softwareapplikation Itas Mobil, mit der der Tankstellenbetreiber über eine Mobil-App jederzeit und überall einen aktuellen Überblick über seine Daten in der Warenwirtschaft hat. Die Tankstelle in der Tasche sozusagen.

3.

Selbstverständlich sind wir auch in 2017 wieder als Aussteller auf der Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '17 vertreten. Schließlich stellt sie eine der wichtigsten Branchentreffpunkte dar. Auch hier wird das zentrale Thema das neue Kassensystem T600 sein. Der Tankautomat T5010 wird aktuell um einen BNA ergänzt und wird mit einigen neuen Features bezüglich Benutzerführung aufwarten. ITAS Vision in der Version 4.0 mit GoBD-Zertifikat und Journalarchivierung für unbemannte Standorte über die HUTH WebApps werden ebenso Thema sein. Alles in allem erwarten wir ein sehr spannendes, interessantes und nicht minder erfolgreiches Jahr 2017.

◆ Ralf Zimmermann, Geschäftsführer HUTH Elektronik Systeme GmbH



Anzeige

FINANZIERUNGSPARTNER FÜR TANKSTELLEN



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

www.ifl-leasing.de



1.

Wir blicken sehr zufrieden auf das Geschäftsjahr 2016 zurück, gerade in Bezug auf den Tankstellen-Mittelstand. In partnerschaftlicher Zusammenarbeit haben wir sowohl das Geschäft unserer Kunden weiterentwickelt als auch unser eigenes. Wir haben damit auf unserem strategischen Weg zum 360 Grad Full-Service-Konzeptanbieter entscheidende Fortschritte gemacht.

Eine wichtige Rolle hat die sogenannte Lekkerland Shop-Optimierung gespielt: Bei diesem Fitnessstest für Tankstellen unterstützen wir Shop-Betreiber dabei, Gestaltung und Sortiment ihres Shops zu optimieren und so Umsatz und Profitabilität zu erhöhen. Dazu analysieren wir den Shop zunächst bis ins Detail und legen anschließend konkrete Verbesserungsvorschläge vor. Natürlich werden auch die Erfahrungen und Anforderungen des Shop-Betreibers berücksichtigt. Sofern ihn (oder sie) unser Konzept überzeugt, kümmern wir uns um die Umsetzung. Mehr als 1000 Tankstellen-Shops hat Lekkerland bundesweit bereits erfolgreich optimiert.

Auch andere Lösungen und Konzepte, wie unsere Rundum-Sorglos-Pakete für Kaffee und Bistro, haben eine sehr positive Resonanz sowohl von unseren Kunden als auch von Endverbrauchern erhalten.

2.

Ein Höhepunkt war die Vorstellung des neuen Lekkerland Konzepts für den Tankstellen-Shop. Dabei handelt es sich um ein vollumfängliches Konzept für den gesamten Shop, das dessen Attraktivität und Wettbewerbsfähigkeit weiter steigert. Zu den besonderen Merkmalen des Store-Konzepts zählen etwa ein frisches und für Tankstellen absolut neues Design aus Holz und Stahl, die Integration einer gesamten Bäckerei sowie ein attraktives Frische-Sortiment, bestehend aus neu entwickelten Lekkerland Eigenmarken. Die Marktteilnehmer, die bislang einen Vorgeschmack auf den Shop erhalten

haben, haben sehr positiv auf die moderne Gestaltung und die innovativen Dienstleistungen und Angebote reagiert. Derzeit wird dieses Konzept an ersten Pilotstandorten getestet. Nach der Testphase soll es allen Tankstellenkunden von Lekkerland zur Verfügung stehen.

3.

Das Segment der Unterwegsversorgung ist sehr dynamisch; die Zahl der Wettbewerber wächst kontinuierlich, die Verbraucher werden anspruchsvoller. Diese Entwicklung stellt Tankstellen vor vielfältige Herausforderungen. Mit unseren vielfältigen Dienstleistungen, unseren passgenauen Sortimenten sowie unseren maßgeschneiderten Lösungen und Konzepten unterstützen wir unsere Kunden dabei, sich in diesem Wettbewerb zu behaupten und ihr Geschäft noch erfolgreicher zu gestalten. Darauf können sich die Kunden auch 2017 verlassen. Eine Möglichkeit, mehr über die genannten Angebote zu erfahren, bietet sich auf der Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '17 – denn Lekkerland ist natürlich mit einem Stand vor Ort.

♦ Peter Spitzbauer, Geschäftsführer,
Lekkerland Deutschland GmbH & Co. KG



bft - akademie

Seminare - Training - Coaching
für den Tankstellenmittelstand

Weiterbildung
für das Tankstellen-Team
Treffpunkt
bft-akademie

„Fortkommen durch Fortbildung“

„Tankstelle ist Praxis“

„Ein gut investierter Tag!“



www.bft-akademie.de



1.

- » Tankstellenorganisation war DAS Thema in 2016
- » Effiziente Organisation, wirtschaftlicher Mitarbeiterinsatz und -sicherheit sind in den Fokus der Tankstellenbetreiber gerückt. Diese Entwicklung bestätigt, dass Leankultur vor sechs Jahren vorausschauend auf das richtige Pferd gesetzt hat und dafür genau die richtige Lösung anbieten kann.

2.

- » Die große Resonanz auf die Vorstellung der neuen Module Mitarbeiterqualifikation und -sicherheit.
- » Zusätzlich zu den Einfach- und Mehrfachbetreibern freuen wir uns über das große Interesse aus den Reihen der Mineralöl- und Betreibergesellschaften sowie Verbänden aus dem In- und Ausland.

3.

- » intralean-s one – die Lösung für den Einfachbetreiber
- » Die Tankstelle der Zukunft:
 - › Aufgabenmanagement der nächsten Generation
 - › Aktives Verkaufen 4.0
- » Vertiefung der Kooperationen mit auf Tankstellen spezialisierte Steuerberatungen und Tankstellen-Coaches

♦ Christoph Konietzny / Geschäftsführer Leankultur



1.

Gunnebo ist seit 2016 Partner der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen. Wir liefern effiziente Sicherheitslösungen und Überfallschutz rund um den Umgang mit Bargeld für den Tankstellenmittelstand.

2.

Die Gunnebo-Lösungen treffen den Nerv vieler Tankstellenbesitzer, da die Kosten rund um das Bargeld steigen und vermehrt neue Sicherheitsanforderungen im Umgang mit Bargeld im Tagesgeschäft bewältigt werden müssen.

3.

Wir sind begeistert über die gute Nachfrage. Die Tankstellen, die sich für eine Gunnebo-Lösung entschieden haben, berichten von durchweg positiven Ergebnissen. Daher werden wir auch die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND in Münster nutzen, um weitere Kunden zu gewinnen.

♦ Jürgen Becker / Key Account Manager Retail Gunnebo Deutschland GmbH

1.

Das zurückliegende Geschäftsjahr von LUNUX verlief im Hinblick auf das Tankstellen-Geschäft sehr positiv. Insbesondere, weil LUNUX durch den Zusammenschluss der Marken HELLA Industries und HELLUX Tankstellenbetreibern ein umfassendes Produktportfolio und modernste Beleuchtungskonzepte aus einer Hand bieten kann. Sparsame LED-Beleuchtungskonzepte, die zudem effizient und langlebig sind, wie LUNUX sie anbietet, sind im Markt sehr gefragt.

2.

Eines unserer Highlights im vergangenen Geschäftsjahr war die erfolgreiche Umrüstung von E.D. Shops mit LED-Flächenleuchten. Dadurch konnten wir auch im Innenbeleuchtungsbereich unser neues Portfolio erfolgreich integrieren. Indem wir ein Komplett-Angebot bieten und smarte Beleuchtungslösungen, die sowohl die Innen- als auch Außenbeleuchtung von Tankstellen umfassen, konnten wir unseren Umsatz im Tankstellensektor steigern. Und zwar im Außenbereich um 20 Prozent und im Innenbereich um 60 Prozent.

1.

Kurz und knapp: Positiv! Wir konnten nicht nur eine Reihe neuer Kunden gewinnen, von Einzelstationen bis hin zu einer mittelständischen Branchengröße wie Hoyer, sondern auch die Geschäfte mit bestehenden Kunden intensivieren und durch gemeinsame Projekte ausbauen.

2.

Der o.g. Abschluss mit Hoyer war sicher ein Highlight für die Gruppe. Darüber hinaus haben wir aktuell unsere Initiative Social Convenience eingeführt. Hier zeigt sich schon jetzt, dass wir den richtigen Weg beschritten haben.

3.

Für 2017 planen wir die Beteiligung an der Messe TANKSTELLE & MITTESTAND in Münster, wo wir die Produktinnovationen von LUNUX vorstellen werden. Mit intelligenten Steuerungssystemen und maßgeschneiderten Lichtsystemen, die sich individuell auf die jeweilige Lichtsituation anpassen lassen, wollen wir Tankstellenbetreiber überzeugen. Dabei legen wir besonderen Fokus auf die Innenbeleuchtung für Shops, Büros oder Werkstätten. Wirtschaftlich streben wir die Marktführerschaft in diesem Bereich an, auch in technologischer Hinsicht.

◆ Raimondo Baiamonte / Key Account Manager LUNUX GmbH



3.

Natürlich ist 2017 die Messe in Münster wieder ein besonderes Highlight. Wir haben weitere interessante Projekte und Dienstleistungen in petto, aber hierzu möchte ich aktuell noch nichts verraten.

◆ Torsten Eichinger / Geschäftsführer MCS Marketing und Convenience-Shop System GmbH





1.

In diesem Jahr haben wir uns entschlossen, unser Kerngeschäft auf innovative Systemlösungen und Services zu fokussieren, die auf der Scheidt & Bachmann Cloud mit zentral gehosteten Lösungen basieren. Wir konnten in diesem Jahr große Erfolge im Systemgeschäft verzeichnen, die auf unsere umfangreichen Kenntnisse im Bereich der Tankstellen Management Systeme und Bezahlösungen zurückzuführen sind. Mit ExxonMobil in Deutschland haben wir einen Vertrag geschlossen, unsere Systeme an den deutschen Esso-Tankstellen auszurollen und auch mit Shell konnten wir unsere Partnerschaft erweitern und dürfen unser Systemupdate ins Feld bringen. Für uns unterstreichen diese Erfolge, dass unsere Entscheidung, uns in Zukunft auf das Systemgeschäft zu konzentrieren, richtig war. Bereits heute sind wir in Deutschland mit unseren Systemen klarer Marktführer.

2.

Mit unserer neuen Produktmarke SIQMA, die wir während der UNITlexpo in Stuttgart gelauncht haben, unterstreichen wir unsere neue strategische Ausrichtung. SIQMA steht für intelligentes Tankstellen-Management, (S = Site, IQ = Intelligent, MA = Management). Wir bieten unseren Kunden zentral gemanagte, Cloud-basierte Technologien mit innovativen Lösungen, die unsere Kunden dabei unterstützen, ihr Tankstellengeschäft noch erfolgreicher zu gestalten. Die neue Ära unserer Tankstellen-Management-Systeme haben wir ebenfalls auf unserem Messestand in Stuttgart eingeläutet. Im Rahmen unseres Vertragsabschlusses mit Esso Deutschland haben wir nun die ersten Pilotinstallationen im Feld und freuen uns über dieses erfolgreiche Projekt.

3.

In 2017 planen wir unsere Entwicklungen im Bereich der Cloud-Lösungen weiter auszubauen. Mit SIQMA BOS und SIQMA POS bieten wir zentral gemanagte Lösungen an, die auf mobilen Systemen betrieben werden können und so das Tankstellen-Management noch effektiver und einfacher machen.

SIQMA BOS: Die Erreichbarkeit unseres Backoffice-Systems über die Cloud erlaubt Ihnen höchste Flexibilität beim Tankstellen-Management. Egal, ob Sie am Laptop oder über

ein Tablet Ihre Stationen bearbeiten möchten, eine Internetverbindung ist alles, was Sie benötigen.

SIQMA Mobile POS: Die Kasse im Browser. Alles, was Sie benötigen, sind Internetverbindung und Browser. Über die zugewiesene IP-Adresse wird die Kasse auf dem Tablet PC aufgerufen und steht voll funktionsfähig zur Verfügung.

Darüber hinaus erwarten wir besonders im Bereich Mobile Payment Erfolge und auch unsere Payment-Lösungen für den Forecourt sehen wir mit Wachstumspotenzial. Zum Erfolg wird sicherlich unser neues SIQMA CRID beitragen, das sowohl als alleinstehendes Gerät neben oder als Unterbau direkt an der Zapfsäule betrieben werden kann.

SIQMA Fuel & Go ist unsere Cloud-basierte Lösung, die den Tankautomaten in das Smartphone der Kunden bringt. SIQMA Fuel & Go macht Outdoor Mobile Payment ohne zusätzlichen Hardware-Invest möglich.

SIQMA OPT: Der Scheidt & Bachmann Tankautomat enthält alle Komponenten, die zum Management einer Tankstelle notwendig sind: Forecourtcontroller und UMTS sowie Managementsystem sind integriert und machen so das Management von unbemannten Tankstellen besonders einfach.

Für eine erste Präsentation unserer Lösungen laden wir alle Interessenten, Kunden und Partner zu uns auf den Messestand während der TANKSTELLE & MITTELSTAND '17 ein.

♦ **Jörg Heilingbrunner / Geschäftsführer**
Scheidt & Bachmann GmbH

Die besten **TANKSTELLEN** **DEUTSCHLANDS** gesucht!



- Bewerben unter: www.tankstelle-magazin.de
- Preisverleihung am 10. Mai 2017 im Rahmen der Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND `17 in Münster

Exklusiv-Sponsoren:

PWM[®]

WashTec

MCS
Mittelstand & Energie

Carstens
Shop-Einrichtungen

LeanKultur

REEMTSMa

Sponsoren:

bft willer

sprint

CLASSIC

EKTRA

HERM
Energie & Tankstellen & Energie

OEL HEIMBURGER GmbH

OIL!
frei & flott

Q1

team
bau - energie

FELTA

MITAS
Trade solutions

Eine Initiative von:

tankstelle

Partner:

eft

bft

TANKSTELLE & MITTELSTAND '17



1.

Neon Reinhardt kann auf ein sehr erfolgreiches und bewegtes Jahr 2016 zurückblicken. Als Vollsortimenter im Bereich Tankstellenwerbung konnten wir unsere Marktposition weiter ausbauen und neue Kunden gerade auch aus dem Tankstellen-Mittelstand hinzugewinnen. Gerade diese wissen unsere Qualität, unsere Hands-on-Mentalität und unsere Liefertreue zu schätzen. Wir konnten einige große Projekte, z.B. die Außenwerbung für den EFA-Neubau in Karlsruhe, erfolgreich abschließen und dadurch unsere Kompetenz erneut unter Beweis stellen.

2.

Jedes Projekt, welches wir mit unseren Kunden und Partnern in die Tat umsetzen dürfen, ist ein Highlight für uns. Als Mittelständler sind wir genau der richtige Partner, um in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden Lösungen rund um die Tankstellenwerbung zu finden. Angefangen bei digitalen Preisanzeigen als Eye-Catcher über Werbemasten in immer größeren Dimensionen bis hin zu kompletten Tankstellen-Neu- oder Umbauten.

1.

2016 war wiederholt ein sehr aktives, spannendes und erfolgreiches Jahr für PWM: Die Nachfrage der mittelständischen Tankstellenunternehmer nach elektronischen Preisanzeigen bewegte sich auch in diesem Jahr auf einem hohen Niveau. Der Anspruch, sich zu differenzieren sowie die Nachfrage nach Alleinstellungsmerkmalen waren in diesem Jahr sehr auffällig. Durch unsere Flexibilität konnten wir allen Wünschen und Anforderungen auch in diesem Jahr gerecht werden.

2.

Um den oben erwähnten Kundenansprüchen nach Differenzierung und Alleinstellung gerecht zu werden, hat PWM zwei neue Preisanzeigentürme, den TITAN und den NEO, entwickelt. Die Türme bringen die vom Markt gewünschte Flexibilität, Servicefreundlichkeit und durch ihr Design auch den gewünschten

Ein Highlight war aber sicher die Einführung des „Motion-Master“, unsere portable Antwort auf die Anforderungen des Digital Signage. Diesen Bereich werden wir in Zukunft weiter ausbauen und neue Lösungen in den Markt bringen.

3.

Die bereits in 2016 begonnene Umstrukturierung werden wir in 2017 weiter fortsetzen und abschließen. Ziel ist eine noch engere Zusammenarbeit der drei Unternehmen aus der Firmengruppe Brück – Neon Reinhardt, Werbetechnik Bungert und Glas TheiBing – um Synergieeffekte zu nutzen und unseren Kunden ein noch breiteres Portfolio und einen vollumfänglichen Service zu bieten. Auch im Vertrieb wollen wir in Zukunft proaktiv auftreten. Hier haben wir uns in der Vergangenheit sicherlich unter Wert verkauft.

Ich persönlich, aber auch die gesamte Neon-Reinhardt-Mannschaft – wir freuen uns auf das „Heimspiel“ in Münster auf der TANKSTELLEN & MITTELSTAND '17.

◆ Detlef Pollmeier / Vertriebsleiter
Neon Reinhardt

3.

Effekt der Alleinstellung. Das Highlight 2016 für PWM war dementsprechend die Markteinführung dieser beiden neuen Produkte sowie die sehr gute Resonanz unserer Kunden nach den ersten Installationen. Für uns als PWM ist es einfach schön zu sehen, wie aus der Idee ein reales und vom Markt angenommenes Produkt wird.

Wir gehen weiterhin von einer stabilen Marktentwicklung in Deutschland aus. Wir freuen uns darauf, unsere Produkte und unsere Neuheiten auf der nächsten Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND vorstellen zu dürfen. Unser Ziel ist und bleibt es auch für 2017, die Ansprüche der mittelständischen Tankstellenunternehmer in Bezug auf Differenzierung und Alleinstellung zu erfüllen.

◆ Max F. Krawinkel / Geschäftsführer PWM
GmbH & Co. KG

1.

Das Geschäftsjahr 2016 war für unser Unternehmen ein sehr erfolgreiches Jahr. Wir konnten unsere Marktpräsenz weiter ausbauen. Hierbei spielt die Zusammenarbeit mit dem Tankstellen-Mittelstand eine immer zentralere Rolle.

2.

Wir haben im laufenden Jahr eine ganze Reihe von Tankstellen-Shopeinrichtungen mit herausragenden Gastronomie-Konzepten realisiert. Innovative Food-Konzepte, die praxistauglich sind, gewinnen an Bedeutung. Ein wichtiger Baustein unserer Arbeit ist daher die Entwicklung moderner Shop / Gastronomie-Konzepte für diverse Tankstellen-Mittelständler.

3.

Wir werden im kommenden Jahr die Zusammenarbeit mit dem Tankstellen-Mittelstand weiter intensivieren. Insbesondere wird die weitere Konzeptentwicklung im Food- / Gastrobereich großen Raum einnehmen. Dies vor dem Hintergrund der langsam einsetzenden Diskussion um die Zukunft der Tankstelle, Stichwort „Emissionsfreier Verkehr“, auf den wir uns schrittweise zubewegen. Wir werden diesen Ansatz auf der Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '17 weiter vorantreiben. Wir werden unsere Marktpräsenz und damit verbunden unsere Marktposition weiter ausbauen. Hierzu werden wir über den weiteren Ausbau unserer Vertriebs- / Service-Standorte unsere Kompetenz, unsere Beratung sowie unsere sehr hohe Servicequalität noch näher an den Kunden heranbringen.

◆ Josef Walz, Geschäftsführer s-iQ



1.

Das Geschäftsjahr 2016 war für uns ein spannendes Jahr mit vielen neuen, interessanten Herausforderungen und damit verbundenen Aufgabenstellungen unserer Kunden. Dies ist für uns eine Bestätigung, den Weg der individuellen Planungen und Detail-Lösungen bis zur Realisierung in enger Abstimmung mit unseren Kunden weiter zu gehen und unser Motto „... alles aus einer Hand“ weiter zu verfolgen.

2.

Ein weiterer Baustein und Investition in die Zukunft war die SCC-Zertifizierung in diesem Jahr, die uns damit die Möglichkeit einräumt, auch für weitere Kunden aus der Mineralölbranche ein zuverlässiger und kompetenter Partner in allen Bereichen der Shop-Gestaltung sowie im Service- und Wartungsbereich zu sein.

3.

Für das kommende Geschäftsjahr 2017 erwarten wir weiterhin eine gesteigerte Nachfrage nach individuellen Lösungen, die dem Anspruch gerecht werden, attraktive und moderne Shop-Einrichtungen für die kommenden Jahre sicherzustellen. Die aktuell und voraussichtlich 2017 anhaltenden günstigen Finanzierungsmöglichkeiten werden die Entscheidung, jetzt Zukunftsinvestitionen auszuführen, weiter tragen.

Wir freuen uns auf das kommende Jahr und danken unseren Kunden für die gute Zusammenarbeit und das in uns gesetzte Vertrauen.

◆ Thomas Kirchhoff, Geschäftsführer thiem
Einrichtungsideen mit System





1.

Das Jahr 2016 war aus Sicht der WEAT ein „Jahr danach“! 2014 und insbesondere das Jahr 2015 waren sehr stark geprägt von regulatorischen Anforderungen und neuen Anforderungen bzgl. der Verhandlung neuer girocard-Gebühren mit den Bankkonzentratoren im Interesse der Kunden. Wir sind sehr stolz darauf, die Verhandlungen mit den Konzentratoren der verschiedenen Banken sehr erfolgreich für unsere Kunden zu Ende gebracht zu haben. Dadurch konnten sehr große Einsparungen bei den Kunden für die Akzeptanz der girocard ohne eine notwendige Prozessumstellung realisiert werden. Wir möchten uns nochmals bei unseren Kunden für das uns entgegengebrachte Vertrauen bedanken. Kundenorientierung und Vertrauen sind für uns oberstes Gebot. 2016 hat uns besonders das Thema Vorrangregelung beschäftigt. Die vom Bundesverband der electronic-cash Netzbetreiber gemeinsam erarbeitete Lösung haben wir termingerecht zum 09.06.2016 bei einigen WEAT-Kunden umgesetzt.

2.

Hoch erfreut sind wir über eine Vielzahl neuer Vertragsabschlüsse bzw. Vertragsverlängerungen. So konnten wir einen Vertrag mit der Q1, der Firma Roth, mit der Firma MHB und EFA neu abschließen. Im Mai 2016 konnten wir den Vertrag mit der Deutschen Tamoil verlängern.

Unser Pricingssystem wird kontinuierlich weiterentwickelt und erfreut sich großer Beliebtheit. In Vorbereitung ist ein Premium-Produkt für das Pricing. Eine Pilotierung dieser Lösung ist im 1. Halbjahr 2017 geplant. Weiterhin arbeiten wir sehr intensiv daran, die neue Innovation der deutschen Kreditwirtschaft, die girocard-kontaktlos, im 1. Halbjahr 2017 in unserem Netzbetrieb umsetzen zu können.

Ebenfalls konnten wir unsere Kunden bei der Einführung eigener Flottenkarten, wie z. B. die BayWa, die Förster und die Roth-Karte, unterstützen. Ebenfalls konnten einige Anforderungen für strategisch gewünschte Cross-Akzeptanzen umgesetzt werden.

3.

Wir wollen im 1. Halbjahr die Voraussetzungen in unserem Netzbetrieb schaffen, dass Kunden in der Lage sind, zukünftig auch die in großer Stückzahl auf den Markt kommenden kontaktlosen girocards akzeptieren zu können. Weiterhin arbeiten wir an weiteren Lösungen für Tankautomaten-Terminals.

Letztlich müssen wir auch die Anforderungen der Deutschen Kreditwirtschaft, TA 7.1 in der Breite gemeinsam mit den Systemherstellern und unseren Kunden umsetzen. Es wird auch neue Möglichkeiten bezüglich der Bereitstellung von Daten aus den Verkaufsprozessen bei Bedarf geben. Immer mehr Anfragen erhalten wir bezüglich der Möglichkeit der Bereitstellung von detaillierteren Informationen, so z. B. der Bar-Bons. Als neues Produkt konnten wir die EuroWag-Karte in unser Kartenportfolio aufnehmen. WEAT-Kunden setzten vermehrt mobile Terminals an ihren Waschstraßen ein. Bei verschiedenen Systemherstellern aus der Waschbranche erfolgt aktuell die Terminalanbindung.

Selbstverständlich werden wir auch auf der Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '17 in Münster vertreten sein. Wir freuen uns bereits sehr darauf. Das ist für uns immer eine sehr große Chance, mit unseren Kunden zusätzlich in Kontakt zu treten und die Bedürfnisse und Wünsche mit Ihnen zu diskutieren. Diese Messe gibt uns die Chance, sehr konzentriert am Puls unserer Kunden zu fühlen!

◆ Jochen Wolf / Geschäftsführer WEAT
Electronic Datenservice GmbH



Die Systemdatenbank ist das Zentrum vom Service mit System.

„SERVICE MIT SYSTEM IST DEFINITIV EINE NEUE LEISTUNGSKLASSE IM SERVICE.“

Das klingt gut, Herr Rostock. Aber sind Sie wirklich etwas Besonderes?

Thomas Rostock: Der traditionelle Service hat zwei Standbeine: Den Wartungsdienst, der periodisch nach dem Rechten sieht. Und den Notfall-Service, der kommt, wenn etwas ausgefallen ist und versucht, schnell zu reparieren.

Und Sie machen das jetzt alles anders?

Thomas Rostock: Nein. Auch wir stehen auf zwei Beinen. Nur laufen wir anders. Wir haben Jahrzehnte lang beide Arten von Service erfolgreich gemacht. Und viel dabei gelernt. Vor allem, weil wir diese Erfahrungen in unserer Datenbank gespeichert und systematisch ausgewertet haben.

Andere machen das nicht?

Thomas Rostock: Jedenfalls nicht so. Die Kunst besteht ja nicht darin, jahrzehntelang Daten über Störungen zu sammeln. Man muss sie auch lesen können. Ohne fachkundige Analyse ist alles wertlos.

Klingt nach einer Kampfansage an den traditionellen Service.

Thomas Rostock: Service funktioniert bislang relativ einfach. Wenn etwas passiert, wird repariert. Fragen nach den Ursachen der Störung werden selten gestellt, denn die Analyse ist aufwändig, teuer und kompliziert. Und der nächste Störfall wartete ja schon. Je mehr Ausfälle, desto höher der Umsatz im traditionellen Service.

Und Sie wollen das nun ändern?

Thomas Rostock: Ja. Die Kunden wollen keine schnelle Reparatur, sondern weniger Störfälle. Weil sie jeden Störfall doppelt bezahlen – mit Umsatzeinbußen und Servicekosten. Überdies hat das Ignorieren der Ursachen fatale Folgen: Es konserviert die Fehler statt sie an der Wurzel zu packen.

Die grundlegende Analyse rentiert sich demnach?

Thomas Rostock: Unbedingt! Ohne diese Basisanalyse ist Service immer nur Stückwerk. Ohne Kenntnis der Ausfall-Ursachen und deren Behebung helfen Sie Ihren Kunden nicht wirklich. Zudem brauchen wir verlässliche Ausfall-Prognosen für die Systeme.

Wozu sind diese Ausfall-Prognosen denn gut?

Thomas Rostock: Sie sind die Basis für unsere Verfügbarkeits-Garantie. D.h. unsere Kunden bezahlen nicht mehr für Wartung und Service, sondern dafür, dass ihre Anlagen immer funktionieren. Das ist ein grundlegender Wandel im Service. Wir als Service-Unternehmen tragen hier das Risiko.

Das heißt, wenn der Kunde Verkaufsausfälle hat, dann bezahlen Sie?

Thomas Rostock: Ja, das ist eines unserer Geschäftsmodelle. Deshalb müssen wir die Anlagen, die wir betreuen, genau verstehen. Und die richtigen Schlüsse ziehen und rentabel wirtschaften, denn für den Kunden muss sich das Geschäft rechnen.

Das klingt schwierig.

Thomas Rostock: Das ist es auch. Deshalb sind wir auch meines Wissens die einzigen, die das beherrschen. Als wir die ersten Angebote geschmürt haben, waren viele skeptisch, ob wir das durchhalten. Inzwischen ist klar: Das Geschäftsmodell trägt, die Kunden sind zufrieden.

Der Notfall-Service ist dann ja wohl hinfällig?

Thomas Rostock: Nein. Neben der „Verfügbarkeits-Garantie“ bieten wir auch traditionellen Service. In verbesserter Qualität, denn unsere Notfall-Techniker profitieren von unserer Datenbank und der dort konzentrierten Erfahrung. Sie kommen sozusagen „vorgespannt“ zum Einsatz und wissen ganz genau, was zu tun ist.

Eine runde Sache also?

Thomas Rostock: Ja, und es ist definitiv eine neue Leistungsklasse im Service.

Kontakt:
Kälte-Aktiv Team GmbH
Allersberger Str. 33a
91154 Roth
Telefon: 09171 97020
Fax 09171 63516
www.kaelte-aktiv-team.de



Thomas Rostock, Geschäftsführer Technik bei der KAT GmbH, im Gespräch

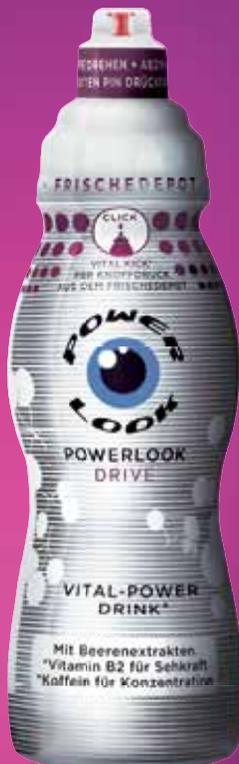
Anzeige

POWERLOOK FRUCHTIGE KOFFEIN- DRINKS



**VITALKICK
PER KNOPFDRECK
MIT POWERLOOK**

01 BOTTLE
03 STEPS TO GO!



**ERHÄLTlich
ÜBER LEKKERLAND**

WWW.POWERLOOK.COM

MACH WACH MACH WACH!

NEU!

mutabor
MACH WACH DOSE

DER ENERGY DRINK
MIT EINEM GANZ
ERFREULICHEN
GESCHMACK

ERFRISCHEND
DANK FRUCHTIG-HERBEM
BLUTORANGEN-GESCHMACK

0,5L



**ERHÄLTlich ÜBER
MCS UND LEKKERLAND (SÜD)!**

Mit dem Schmierstoff-Training von Castrol zum Motorenöl-Profi

Mineralölbasische oder vollsynthetische Öle, Viskositätsklassen und Spezifikationen: Längst nicht jeder Tankstellen-Mitarbeiter kennt sich mit den wichtigsten Begriffen rund um Motorenöle aus. Um Autofahrer bei der Auswahl des richtigen Schmierstoffs professionell zu beraten, ist kein Ingenieursstudium notwendig. „In der Praxis dauert der Weg vom Laien zum Berater weniger als eine Schulstunde“, sagt Silvia Zouari von Castrol.

Das Online Schmierstoff-Training des Technologieführers macht's möglich. Unter www.schmierstoff-training.de können sich Tankstellen-Mitarbeiter kostenlos mit wenigen Klicks anmelden und sofort loslegen. Teilnehmer passen das Lerntempo in allen Kapiteln ihren individuellen Bedürfnissen an und die Inhalte lassen sich beliebig oft wiederholen.

Das in Kürze umfangreich überarbeitete und neu aufgesetzte Castrol Online Schmierstoff-Training führt die Nutzer intuitiv durch vier verschiedene Wissenskapitel.

- » Im ersten Abschnitt werden die Grundlagen des Motorenöls auch für Technik-Neulinge leicht verständlich erklärt. Dazu gehören die Grundfunktionen des Schmierstoffs wie die Minimierung der Reibung oder das Abdichten des Motors. Spielerisch leicht wird dabei Fachwissen zur Viskosität – der Fließwiderstand des Schmierstoffs – oder zum Unterschied von mineralölbasischen und synthetischen Motorenölen erläutert. Handfeste Praxistipps erklären die Bedeutung der Fahrzeugspezifikationen und zeigen, woran das richtige Öl auch auf der Verpackung zu erkennen ist. Abgerundet wird das Eingangskapitel mit praktischen Ratgebern für Autofahrer, beispielsweise zur Ölstandskontrolle.
- » In den Kapiteln zwei und drei folgen die Details zu den Hochleistungsprodukten von Castrol: Bei den Pkw sind das vor allem die Castrol EDGE Professional Produkte mit TITANIUM FST™ sowie Castrol Magnatec Professional und Castrol GTX Professional. Bei Motorrädern ist Castrol Power 1 die erste Wahl.
- » Der letzte Abschnitt beschäftigt sich mit dem Verkaufsgespräch. Unter anderem geht es hier um die richtige Handhabung des Ölrats, mit dem kinderleicht das passende Motorenöl für rund 90 Prozent aller in Deutschland betriebenen Fahrzeuge identifiziert werden kann. Ist das gesuchte Fabrikat nicht dabei, löst der Online-Ölfinder unter <http://castrol.online-oelfinder.de> das Problem mit Hilfe weniger Angaben zu Hersteller und Motorenart.



Wie sich Nachfüllöl effektiv vermarkten lässt, verrät das Castrol Online Schmierstoff-Training ebenfalls. Mit Fakten und Tipps rund um Schmierstoffe lässt sich im Verkaufsgespräch das Thema Motorenöl gezielt einbauen; ein Ölwagen erhöht die Sichtbarkeit der Produkte im Shop und attraktive Werbemittel halten die Tankstelle sowie die eingekaufte Ölmarke präsent.

Jedes Kapitel des Castrol Online Schmierstoff-Trainings endet mit einem kurzen Quiz, in dem die wichtigsten Inhalte abgefragt werden. Wurden alle Fragen richtig beantwortet, wartet am Ende ein personalisiertes Zertifikat des „Castrol Schmierstoff-Trainings“ auf die Teilnehmer. „Wer so vorbereitet in das nächste Verkaufsgespräch geht, glänzt als kompetenter Berater, wird seine Kunden überzeugen und einen wichtigen Beitrag zur Profitabilität der Tankstelle leisten. Denn Schmierstoffe gehören zu den margenstarken Produkten und der erfolgreiche Verkauf beispielsweise von Nachfüllölen macht sich sofort auf der Ertragsseite bemerkbar“, sagt Zouari.

♦ Deutsche Castrol

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). Für das Inserat benötigen wir Ihre vollständigen Kontaktdaten, ein Foto sowie einen kleinen Beschreibungstext des Angebotes und natürlich den Verkaufspreis. Die Redaktion behält sich vor, das Angebot auf Seriosität und Plausibilität zu prüfen. Ein Anrecht auf Abdruck besteht nicht. Senden Sie Ihr Angebot an: redaktion-tankstop@eft-service.de.



ZU VERKAUFEN · ZU VERKAUFEN · ZU VERKAUFEN

- » 1 Huth Tankautomat TY T2010, guter, betriebsbereiter Zustand, 1 500 EUR
- » 1 Grubenheber 10 Tonnen, 1 000 EUR
- » 1 fahrbare Waschbürste Marke Ertl, Sinzig, für LKW und Busse, sehr guter Zustand, ca. 3,5 m hoch, 2 000 EUR

Kontakt:

Hoffmann bft Tankstelle
54578 Nohn
Tel: 02696-332
info@hoffmann-reisen.de



Ab Januar: Die Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen „goes facebook“. Neuigkeiten, Angebote, Wissenswertes – schnell auf Facebook gecheckt. Geben Sie der eft Ihren „Like“ und teilen Sie uns mit Ihren Freunden.

Anzeige

Tresore für Tankstellen

...für ein
sicheres und
professionelles
Geld- und Schlüssel-
management!

► Schubladentresore

► Einwurf- und
Depositoresore

► Backoffice-Tresore

► Schlüsseltresore

► Schlüsselmanagement-
Systeme



Hundertfach
bewährt bei
Tankstellen
jeder Größe!



Katalog unter:
Tel. (05251) 1744-439
info@hartmann-tresore.de

✓ Katalog

✓ Beratung

✓ Bestellung

HARTMANN



TRESORE AG

HARTMANN TRESORE AG - Zentrale -
Pamplonastraße 2 • 33106 Paderborn • Tel. (05251) 1744-439
www.hartmann-tresore.de

Paderborn • Berlin • Hamburg • Düsseldorf • Köln • München

Neue Anforderungen im Umgang mit Bargeld erfordern Umdenken

An der Tankstelle ist Bargeld nicht wegzudenken. Die Kunden lieben es, aber die Bankenwelt arbeitet daran, die Ver- und Entsorgung für den Tankstelleninhaber immer schwieriger zu machen. Die Gebühren steigen, die Wege zur Bank länger. Damit wird Bargeld immer mehr zum Kostenfaktor, den es sich lohnt näher zu beleuchten.

Haben Sie sich an den täglichen Aufwand im Umgang mit Bargeld gewöhnt?

Minutenlanges „Beschäftigt sein“ mit dem Kassenabschluss, d.h. aufwendiges Zählen und Sortieren, Bündeln, evtl. Aufbereiten eines Safebags, Beschriften, Einwerfen und Sammeln. Kalkulieren Sie vielleicht mit einem gewissen Schwund durch verzählen oder Verlust? Dies kann alles der Vergangenheit angehören. Durch moderne, technologisch ausgefeilte Einzellösungen von Gunnebo können gewohnte Prozesse vereinfacht, effizienter und sicherer gemacht werden.

Nutzen eines automatisierten Einzahltresors im Backoffice Ihrer Tankstelle

Mit einem automatisierten Einzahltresor in Ihrem Kassenbüro erreichen Sie eine vereinfachte Notenzählung innerhalb kürzester Zeit und eine beleghafte Dokumentation jeder Einzahlung. Aufwendiges Arbeiten mit Safebags entfällt. Sie erzielen mehr Effektivität, denn das umständliche Zählen der Noten per Hand entfällt und wird in kürzester Zeit erledigt. Zusätzlich erhält der Mitarbeiter für jede Einzahlung einen Belegausdruck. Damit erhöht sich die Zuverlässigkeit und Ihr Mitarbeiter steht für andere Aufgaben zur Verfügung.

Neue technische Möglichkeiten in der Datenverarbeitung

Die Gunnebo Einzahltresore der neuesten Generation sind onlinefähig. Diese Fähigkeit bietet Ihnen völlig neue, vielleicht bisher nicht bekannte Möglichkeiten. Jede Einzahlung kann nun z.B. in Ihrer Buchhaltung zentral abgerufen werden. Sie sind sofort auf dem neusten Stand Ihrer Bargeldbestände. Oder spezielle Dienstleister können mit dieser Technik Buchungen direkt auf Ihr Bankkonto veranlassen. Damit erhöhen Sie Ihre Liquidität. Nebenbei verbessern Sie auch Ihre Sicherheit, da das eingezahlte Geld schon ab dem Zeitpunkt der Einzahlung der Bank gehört. Falls Sie oder einer Ihrer Mitarbeiter die Bargeldeinnahmen bisher selbst zur Bank gebracht haben, ist dieser Gang nun nicht mehr notwendig. Diese Last wird durch das neue Verfahren von Ihren Schultern genommen.

Erhöhung der Sicherheit – Verminderung des Überfallrisikos

Die Bargeldnoten werden schnell und sicher eingezogen. Sie landen in einem automatisch verschweißbaren Safebag, der sich wiederum in einem massiven Tresor mit höchstem Sicherheitsstandard befindet. Mit einem Einzahltresor sind Sie in der Lage, die Bargeldmenge in Ihrem Shop einfach und schnell zu minimieren. Der Tresor macht den Zugang zu Ihrem Bargeld für Fremde nahezu unmöglich. Sie reduzieren somit Ihr Überfallrisiko und erhöhen die Sicherheit in Ihrer Tankstelle.

Wirken Sie den allgemeinen Trends entgegen

Viele Banken und Sparkassen verkleinern Ihr Filialnetz rapide. Dadurch werden die Wege zu Ihrer Bank immer weiter. Die Entsorgung Ihres Bargeldes wird somit aufwendiger und unsicherer, wenn Sie das Geld noch selbst zur Bank bringen. Zusätzlich erhöhen viele Banken die Kontogebühren für Bareinzahlungen. Dies sind gute Gründe, sich über mögliche Alternativen zu informieren.

Immer mehr bft-Mitglieder entscheiden sich für eine Lösung von Gunnebo. Nutzen Sie die kostenlose Beratung, damit Bargeld bei Ihnen weniger zum Kostenfaktor wird.

◆ juergen.becker@gunnebo.com
Tel.: +49 (0)89 2441 3597
www.gunnebo.de



Appetit auf frische Berufsbekleidung?

MEHR UNTER WWW.EFT-SERVICE.DE/SHOP

bft-fashion

DIE KOLLEKTION
FÜR IHR TEAM





NEON REINHARDT

Zuverlässiger Partner für Ihre Werbung

Mit der Umrüstung von Tankstellen auf ein neues Gesamt-Werbekonzept hat Neon Reinhardt bereits solide Erfahrungen gesammelt, z.B. für die Westfalen AG oder den mittelständischen Mineralölhandel BMV, der in Nordrhein-Westfalen ein eigenes Tankstellennetz betreibt. Auch die Pflipsen Group aus Mönchengladbach vermarktet ihre Kraftstoffe durch eine eigene Tankstellen-Marke: TAP.

In Oberhausen übernahm Pflipsen eine freie Tankstelle – Neon Reinhardt übernahm die Umgestaltung im TAP-Design. Das Unternehmen der Firmengruppe Brück aus Münster plante in enger Abstimmung mit dem Kunden das Werbe- und Lichtkonzept, fertigte und montierte alle Module.

Das Objekt liegt verkehrsgünstig im Bezirk Buschhausen nahe der Autobahn 42. Um den Standort für die Autofahrer attraktiver zu machen, konzipierte das Planungsteam eine ansprechend strukturierte Gesamtlösung.

Klare Orientierung für die Kunden

Die Attika des Tankdaches sowie das Dach des Shops bekamen eine umlaufende, teilweise beleuchtete Verblendung im Corporate Design. Der Eingang wurde durch ein Leuchttransparent stärker betont. Auch auf den Behangble-

chen der Zapfsäulen und weiteren Elementen setzten die Monteure das Gestaltungskonzept durch Folien um. Den Abschluss bildet der vier Meter hohe Preismast mit LED-Anzeigen. Das Ergebnis ist ein POS mit aufgeräumten Elementen, klarer Struktur und attraktiver Optik.

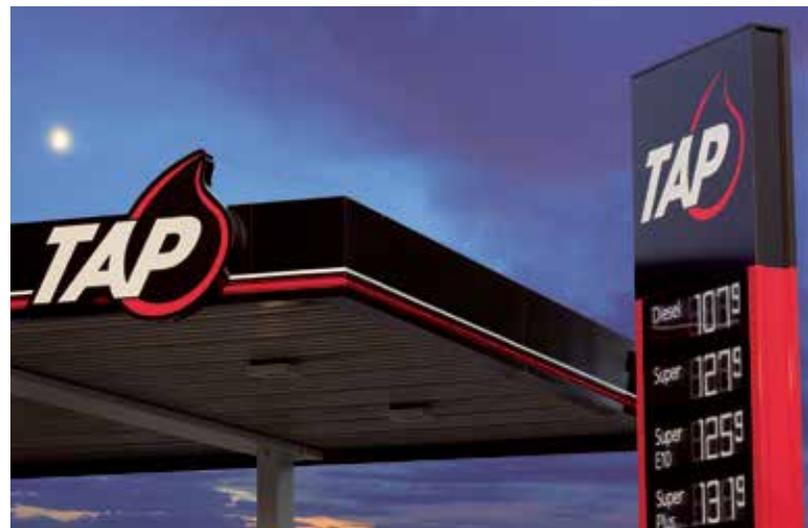
Übrigens: Nicht nur bei Neueröffnungen lohnt sich die Umrüstung alter Werbeanlagen auf LED-Technik. Die Vorteile liegen auf der Hand: LED-Leuchtmittel verbrauchen bis zu 80 Prozent weniger Strom! Zudem zieht LED-Licht keine Insekten an. LED sind wartungsarm und problemlos zu entsorgen.

Es kommt Bewegung in die Werbung

Detlef Pollmeier, Vertriebsleiter von Neon Reinhardt, gibt einen Ausblick auf die weitere Entwicklung der Werbetechnik. Er sagt: „Der Trend geht zu digitalen Displays, die bewegte Inhalte wiedergeben. Diese haben einen hohen Aufmerksamkeitswert und sind sehr leicht zu programmieren.“ „Digital Signage“ heißt die Technik, die eine animierte Angebotspräsentation ermöglicht. Die Steuerung erfolgt durch das Personal oder zentral. Die Bildschirmgeräte wie der „MotionMaster“ sind wetterfest und robust. „Dieser Entwicklung werden wir uns zukünftig stärker widmen“, kündigt Pollmeier an.

Neon Reinhardt berät Sie gerne zur Tankstellen-Umrüstung und zum Einsatz von digitaler Werbung:

Tel. +49 251 7889-500
www.neon-reinhardt.de



IHRE MEINUNG ZÄHLT

Die Macher des TANKSTOP freuen sich über Ihre Rückmeldungen. Teilen Sie uns mit, wie Ihnen das Magazin gefällt. Sagen Sie uns, welche Themen Sie interessieren, nennen Sie uns wichtige Branchentermine zur Veröffentlichung in der Rubrik „Gewusst wo!“ und halten Sie uns mit Ihren Pressemitteilungen auf dem Laufenden.

Mailen Sie an:

redaktion-tankstop@eft-service.de

LASSEN SIE LUFT AB – LESERBRIEFE

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

Senden Sie Ihren Leserbrief an:

redaktion-tankstop@eft-service.de

BEILAGEN IN DIESER AUSGABE

- » Arnold André
- » Bever Innovations
- » Gunnebo
- » Lüning
- » Rhodius
- » Tollkühn

GESUCHT UND GEFUNDEN



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

Ein Klick und Sie sind mittendrin im Warensortiment der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen: www.eft-service.de/shop

Der nächste TANKSTOP – das eft-Magazin für Tankstelle und Mittelstand – erscheint am 16. Februar 2017. Sie erhalten keinen TANKSTOP? Dann teilen Sie uns einfach Ihre Anschrift per Mail mit: marketing@eft-service.de. Gern nehmen wir Sie in den kostenfreien Bezug auf.

Nachgeschaut:

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

Anzeige



- Tankanlagenbau
- Tankautomaten/Kassen
- Wartung und Service
- Neu- und Umbau

DER PROFI
FÜR IHRE
TANKSTELLE



Klenk GmbH
Bodnegg | Leonberg
www.klenkgmbh.de



„Wir garantieren seit 25 Jahren Zufriedenheit, Flexibilität, überzeugende Preise und ein breit gefächertes Sortiment, das bei unseren Kunden keine Wünsche offen lässt.“

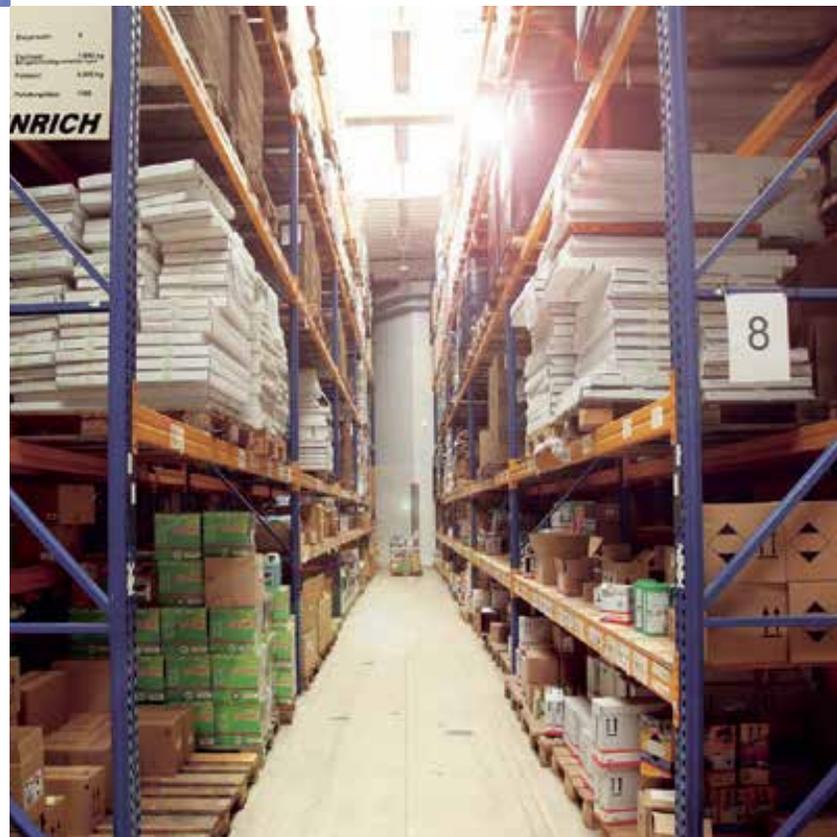
Tollkühn Shoppartner GmbH ist seit der Gründung vor rund 25 Jahren einer der führenden Lieferpartner für Non-Food-Produkte im Bereich der Tankstellen geworden. Heute werden deutschlandweit Bundesautobahn-tankstellen, Raststätten und Autohöfe beliefert.

Ein zuverlässiger Partner für unterwegs

Tollkühn hat sich in diesem Segment als etablierter und zuverlässiger Partner einen Namen gemacht. Um auch in Zukunft die Marktstärke und deren Erfolg zu sichern, setzt Tollkühn auf eine klare Kundenfokussierung. Das fängt bei dem hochwertigen Sortiment zu marktfähigen Preisen an und hört bei der pünktlichen Lieferung noch lange nicht auf.

Zentrale Vorteile der Kunden sind die hohe Effizienz aller Bestell- und Lieferprozesse sowie die hohe Leistungsfähigkeit und Erfahrung der Mitarbeiter im Außen- und Innendienst, die fachlich kompetent die Kunden unterstützen. Die wirtschaftliche Stärke, Qualitätsstandards, sichere Prozesse und attraktive Konditionen verschaffen Tollkühn Spielräume, von denen die Kunden nur profitieren können.

Tollkühn Shoppartner GmbH





Ständiger Fortschritt

Tollkühn hat vor kurzem in die Anschaffung neuester Technik und den Ausbau des Unternehmens investiert. Und das lässt sich sehen: Es wurde ein vollautomatisches Lagersystem eingerichtet, um noch effizienter arbeiten zu können. Durch diese Investition kann eine höhere Lieferfähigkeit erzeugt und die Geschwindigkeit des Auslieferungsprozesses nochmals erhöht werden.

Bestellt werden kann die Ware online, über den Außen- und Innendienst sowie per Fax oder telefonisch.

Kontaktdaten:

Tollkühn Shoppartner GmbH
Carl-Zeiss-Straße 28-30
D-28816 Stuhr

Tel.: +49 421 565550
Fax: +49 421 565555

info@tollkuehn.de
www.tollkuehn.de

Individuell, einfach, schnell

Innovativ Kunden binden mit App und Tankkarte

E.ON startet mit DRIVANGO ein Kundenbindungssystem für Tankstellen

Neukundengewinnung und Bindung von Bestandskunden ist in Zeiten schwankender Benzinpreise gar nicht so einfach, stellt Tankstellenbetreiber vor enorme Herausforderungen und lässt viele Fragen aufkommen. Wie erreiche ich meine Kunden? Wie finde ich heraus, wer zu meiner Zielgruppe gehört? Und wie gestalte ich individuelle Marketing-Kampagnen? Die E.ON-Tochter DRIVANGO hat dazu eine App und Tankkarte für private Autofahrer entwickelt.



Nun erreicht man Kunden schon vor dem Tankstellenbesuch

Das Prinzip: Die Kunden sollen Tankpunkte beim Einkaufen in über 1.000 Online-Shops oder als Loyaltätsprämie von B2B-Partnern (z. B. für Strom und Gas) sammeln und beim Tanken per Kreditkartengutschrift einlösen. Kunden sparen dadurch bares Geld. Und auch Tankstellenbetreiber profitieren auf vielfältige Weise, wie DRIVANGO-Geschäftsführer Alexander Miras betont. „Tankstellenbetreiber erfahren mehr über ihre Kunden und erreichen sie per App und Push-Nachricht bereits vor dem Tankstellenbesuch.“

Viele Vorteile gegenüber anderen Kundenbindungsprogrammen

Aber inwiefern unterscheidet sich DRIVANGO von anderen Kundenbindungsprogrammen wie etwa Payback? „Unser Programm ist mit App und Tankkarte speziell auf Tankstellenkunden ausgerichtet, sodass die richtige Zielgruppe unmittelbar und ohne Umwege angesprochen wird“, sagt Miras. Gleichzeitig können Tankstellenbesuche und -umsätze per Kreditkarteninformation gemessen werden. Darauf aufbauend können Betreiber ein automatisiertes Treueprämien- und Tankrabatt-System individuell per App ohne großen Aufwand anbieten.



Alexander Miras,
CEO

In nur fünf Tagen startklar

Dazu kommt noch etwas anderes: Weil DRIVANGO das MasterCard-Zahlungsmittel nutzt, muss kein Eingriff in das Kassensystem erfolgen. „Durch einen minimalen technischen Aufwand sowie einer schnellen Implementierung können Tankstellen die Vorteile darum schon innerhalb von fünf Tagen nutzen“, sagt Miras. „Das Beste: Tankstellenbetreiber zahlen nur eine erfolgsbasierte Provision.“

Weitere Infos für Tankstellenbetreiber erhält man telefonisch unter 0211 45 79 72 44 oder online: www.tankstop.drivango.de





Girocard kontaktlos

Vorteile der girocard NFC für Tankstellen



Die Kontaktlos-Technik (NFC) wird seit Jahren propagiert, aber der richtige Durchbruch fand zumindest in Deutschland noch nicht statt. Seit 2010 kann z. B. an den Star-Tankstellen der Orlen Deutschland kontaktlos bezahlt werden, primär mit Mastercard (PayPass) und Visa (PayWave). In den letzten Jahren haben viele Akzeptanzstellen im Einzelhandel, aber auch im Tankstellenbereich nachgezogen. Resümieren lässt sich folgendes: Der Verbraucher, der die Kontaktlostechnik auf seiner Karte hat und dies auch „weiß“, setzt die NFC-Technik weitestgehend ein. Der Informationsbedarf der Karteninhaber, aber auch des Personals ist wie immer sehr wichtig.

Nun gehen die deutschen Banken hin, allen voran die Sparkassen und Volksbanken, und heben die girocard auch auf die „Kontaktlosplattform“, und dies mit großem Engagement und Nachdruck. So wurde die Region um Kassel zum 20. April 2016 als offizielle girocard City mit NFC auserkoren. Zudem gaben die deutschen Sparkassen und Volksbanken in 2016 gemeinsam 14 Mio. Karten mit girocard-NFC-Technik heraus, bis Ende 2018 sind 75 Mio. girocard Kontaktloskarten geplant. Mit girocard kontaktlos kann bis 25 EUR ohne PIN gezahlt werden, größer 25 EUR weiterhin kontaktlos, dann aber mit PIN. In beiden Fällen erhält der Händler eine Zahlungsgarantie. Durch das berührungslose Verfahren ist der Verschleiß im Terminal minimal, Ausfälle und Wartungskosten verringern sich signifikant. Das Verfahren ist auf Grund der Verschlüsselungstechnik genau so sicher, wie kontaktbehaftete Transaktionen. Aber was macht die Banken so euphorisch hinsichtlich girocard-kontaktlos:

- » Im europaweiten Vergleich gilt Deutschland mit Belgien, Frankreich und Italien im bargeldlosen Zahlungsbereich eher als „konservativ“. Hier sehen Banken Wachstumspotential.
- » Noch fließt über die Hälfte des Umsatzes im deutschen Einzelhandel – an Tankstellen ca. 40 Prozent – als Bargeld in die Kassen, aber die Zahlungsgewohnheiten der Kunden ändern sich zusehends.
- » Drei Viertel aller Einkäufe werden auch heute noch mit Bargeld beglichen, vor allem Kleinbeträge. Von den 18-20 Mrd. Transaktionen im deutschen Einzelhandel liegt der größte Teil unter einem Betrag von 15 EUR. Auch bei Tankstellen liegen ca. 23 Prozent der Zahlungen unter 20 EUR.
- » 60 Prozent aller Terminals sind bereits mit Kontaktloslesern ausgestattet (für girocard kontaktlos erfolgt im Regelfall ein Update).
- » Die Discounter akzeptieren und promoten die Nutzung der Kontaktlostechnik.
- » WEAT sieht bei girocard kontaktlos auch viele Vorteile und geht davon aus, dass der Markt – Händler und Verbraucher – die Karte annimmt. Im Gegensatz zur kontaktlosen Geldkarte „girogo“ bietet girocard NFC zwei gravierende Vorteile: Der Zahlbetrag ist nicht auf 25 EUR limitiert und die Karte muss nicht aufgeladen werden.

Weitere Infos dazu gibt es unter www.weat.de

♦ Uwe Dziuk / WEAT



ec-Logo

Die Markenrechte an dem uns allen bekannten „ec-Logo“ gehören der Firma Mastercard. Aus diesem Grund bewerben die deutschen Banken ihr Debitkartensystem bereits seit 2008 mit einem eigenen Namen und Logo: „girocard“

Trotz Werbekampagnen hält sich im Volksmund immer noch der Begriff „ec-Karte“ sowie „ec-Zahlung“ und das ec-Logo prangert im Einzelhandel, aber auch bei etlichen Tankstellen auf Preismasten, Tankstelleneingangstüren, Zapfsäulen und Tankautomaten.

Der Markeninhaber „Mastercard“ gibt zukünftig vor, dass das ec-Logo nur in Verbindung mit Mastercard und Maestro verwendet werden darf.

Mastercard platziert zudem eine neue Debitkarte im Markt mit dem Namen „Debit MasterCard“. Dem Verbraucher ist das ec-Logo noch so bekannt, dass dieser bei einer Nutzung der „Debit MasterCard“ (mit ec-Logo) von einer „girocard-Zahlung“ ausgeht. Mastercard wird einer Markteinschätzung nach alle Händler auffordern, die „Piktogramme“ entsprechend den Kartenakzeptanzen anzupassen. Die „Debit MasterCard“ ist eine eigenständige Karte, die ohne gesonderte Freischaltung und Händler-Akzeptanzstellenvertrag nicht vom Terminal angenommen wird. Hier sollten die bft-Mitglieder den Markt beobachten, insbesondere auch die Kostenstruktur der neuen Karte „Debit MasterCard“.

Anzeige

HUTH. Die ganze Welt der Tankstelle!



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

Food-Experte mit innovativen Servicelösungen



EDEKA Food Service beliefert heute schon über 23 000 Kunden in der Hotellerie, Gastronomie, Gemeinschaftsverpflegung und im Convenience-Geschäft mit bekannten Marken und günstigen EDEKA Eigenmarken. Sie haben noch keine Kundennummer? Ganz einfach unter www.edeka-food-service.de beantragen und selbst entscheiden, ob Sie im C+C Markt abholen oder sich beliefern lassen wollen.



SERVICE – für Tankstellen und Convenience Shops

Der Sommer kommt bestimmt. Jetzt schon für das Frühjahr 2017 planen! Die Eistruhe bekommen Sie kostenfrei von EDEKA zum Eiskonzept dazu.

Alle Truhen, Belegungspläne und Informationen finden Sie auf www.edeka-food-service.de/EISKONZEPT



Noch kein E-Loading Modul? Geschenkkarten, Gutscheine, Bezahlkarten und Telefonkarten erwartet der Verbraucher mittlerweile an jeder Tankstelle.

Auf www.edeka-food-service.de/KARTENWELT erhalten Sie das Komplettpaket, vom individuellen Möbelmodul über die IT-Infrastruktur bis hin zum Werbemittel.



„Wo ist die Toilette?“, „Ach, mit 500 Euro-Scheinen darf ich nicht bezahlen?“, „Oh, das ist ja im Angebot!“

Sie brauchen ein Schild oder ein Plakat – als Hinweis oder weil es der Gesetzgeber vorschreibt? Unter diesem Link können Sie sich Ihr Wunschplakat selbst herunterladen: www.edeka-food-service.de/plakate



Jemand bezahlt seine Rechnung nicht? Arbeitsstreitigkeiten oder nur ein kurzer Vertragscheck? Was muss bei der Lebensmittelinformationsverordnung beachtet werden?

Stellen Sie Ihre persönliche Rechtsfrage zum günstigen Pauschalpreis unter www.edeka-food-service.de/advocado und EDEKA Food Service vermittelt gemeinsam mit advocado den für Sie passenden Rechtsanwalt einfach, schnell und fair.

Weitere Dienstleistungen finden Sie unter www.edeka-food-service.de

◆ EDEKA Food Service

The Real Car Wash Factory!

Entwickelt für die Zukunft...

für Ihren Erfolg!

AutoZum[®]
18.- 21.01.2017 **Salzburg**



Be different, be better!

Tel. +49 83 31/857-100 • verkauf@christ-ag.com
www.christ-ag.com

Christ
WASH SYSTEMS

Der Herbst und der Winter beeinflussen uns dieser Tage oftmals mehr als uns lieb ist. Schlechte Sicht, rutschige Straßenverhältnisse und Müdigkeit sind ständige Begleiter im Straßenverkehr. Wer viel fahren muss, ist einer ständigen Gefahr ausgesetzt. Um die Sicherheit zu erhöhen, gibt es immer mehr Möglichkeiten sich und andere zu schützen. Das rechtzeitige Aufziehen von Winterreifen beim Auto, helle und am besten reflektierende Kleidung für Fußgänger und natürlich Helme für Fahrradfahrer. Um unseren Körper zu stärken ist es wichtig, Vitamine aufzunehmen, um den widrigen Gegebenheiten standzuhalten. Als eine gute Unterstützung für Konzentration und Fitness gibt es einen Vital-Power Drink von der Firma Powerlook aus dem niedersächsischen Haselünne.

POWERLOOK DRIVE ist ein Allwetterdrink

Nicht nur im Hochsommer als Erfrischung, sondern besonders auch in der dunklen Jahreszeit ist POWERLOOK DRIVE ein perfekter Begleiter für jedermann. Denn der VITAL-POWER DRINK hat im Sports cap ein Frischedepot, in dem die Wirkstoffe bis zum Konsum geschützt lagern. Per Knopfdruck wird eine Membran am Flaschenhals durchstoßen und die Inhaltstoffe gelangen in das mit Koffein versetzte Wasser. Durch die getrennte Lagerung bleiben die Vitamine und die natürlichen Anthocyane aus dunklen Beeren wie Johannisbeere, Holunderbeere und Heidelbeere länger frisch und können ihre Wirkung optimal entfalten. Anthocyane werden in der Flugmedizin als Medikament von Piloten auf langen Nachtflügen verwendet. Durch die einzigartige Wirkstoffkombination mit Vitaminen, Koffein und einer Isomaltulose, die ihre Energie länger für den Körper bereitstellt, kann POWERLOOK DRIVE als Allwetterdrink bezeichnet werden.

POWERLOOK DRIVE kommt zu Ihnen

Bestellen Sie POWERLOOK DRIVE ganz einfach über Lekkerland oder Ihren Großhändler. Sollten die Produkte einmal nicht verfügbar sein, sprechen Sie uns gerne an, damit wir die Lieferkette aufbauen und Sie optimal ausstatten können.

POWERLOOK DRIVE belebt Ihr Regal

Wir ermöglichen Ihnen, dass die Innovation auch in Ihrer Tankstelle ein Erfolg wird, denn das Premiumprodukt POWERLOOK DRIVE wird bei richtiger Platzierung auch ein Umsatzbringer für Sie sein.

Sprechen Sie uns gerne an und wir vereinbaren einen Termin vor Ort zur Abstimmung einer Promotion oder konzipieren mit Ihnen andere Werbemaßnahmen für Ihre Station. Unser Team ist zu den üblichen Geschäftszeiten unter 05961 9572020 oder über info@powerlook.de jederzeit für Sie erreichbar.

Wir sehen uns auf der Branchenmesse TANKSTELLE & MITTELSTAND vom 10. bis 11. Mai 2017.

◆ Powerlook GmbH

NOCH VIEL VOR? UNKONZENTRIERT? MÜDE?



Entdecken Sie die Kenolon Produktpalette von Kenotek

Die Kenolon Produktpalette von Kenotek sorgt für eine optimale(s) Pflege und bestmöglichen Langzeitlackschutz. Die Produkte werden hergestellt aus qualitativ hochwertigen und hochtechnologischen Rohstoffen.

Die Kenolon Produktpalette besteht derzeit aus vier Premium-Produkten: Kenolon Ocean Sense (Schaumshampoo mit intensivem Dufterlebnis), Kenolon Foam Polish (ultimative Schaumpolitur mit hochwertigsten Glanzkomponenten), Kenolon Protector (Der ultimative Konservierungswachs) und schließlich Kenolon Ceramic Shield (eine Siliziumdioxid-Beschichtung die sowohl Lack, Chrom, Glass und sogar lackierte und unlackierte Kunststoff an Ihrem Fahrzeug über mehrere Jahre schützt).

Kenolon Ocean Sense

Hochkonzentriertes Schaumshampoo mit Dufterlebnis. Einsetzbar auch im neuesten Trend in der Autowäsche, dem Lava Bogen. Lava Bögen werden heute oft mit LED-Lampen kombiniert, um den Schaum farbig leuchten zu lassen. Daraus ergibt sich ein(e) zusätzliche Erlebnis für den Autowaschanlagenbesucher. Kenolon Ocean Sense ist auch für diesen Einsatz genau die richtige Wahl. Kenolon Ocean Sense funktioniert aber auch hervorragend in allen konventionellen Schaumbögen, und hat sich bewährt im Einsatz als Bürstenschampoo im SB-Bereich.

Kenolon Foam Polish

Extrem konzentrierte Schaumpolitur mit Reparatur Effekt. Langzeitschutz auf allen Lack- und

Kunststoffteilen durch die integrierte Kenolon II Technologie. Durch seine einzigartige Zusammensetzung repariert es die ganze Lackoberfläche Ihres Fahrzeugs, in dem es feine Kratzer überdeckt. Dadurch generiert Kenolon Foam Polish einen sehr hohen Lackglanz und anmutige Oberfläche. Kenolon II Foam Polish kann über einen Schaumdosierer aufgetragen und mit den Waschbürsten einmassiert werden.

Kenolon Protector

Extrem konzentrierter Schaumwachs. Starker Langzeitschutz auf allen Lack- und Kunststoffteilen, durch die integrierte Kenolon II Technologie. Die hohe Konservierung wirkt lackerneuend und garantiert einen sehr lang anhaltenden Schutz auch gegen Streusalz, Insektenreste, Vogelkot und UV-Strahlen, die Hauptursache für Lack- und Kunststoff Verschleiß. Kenolon II Protector kann über ein Schaumdosiersystem, durch Wachsbögen oder auch manuell auf nassen und gewaschenen Fahrzeugen aufgetragen. Aufgrund seiner einzigartigen Zusammensetzung, ist Einmassieren des Produktes nicht mehr unbedingt notwendig.

Kenolon Ceramic Shield

Konzipiert, um den Lack ihres Autos hochglänzend zu pflegen und sehr lange zu schützen. Durch Ceramic Shield werden wiederkehrende Reinigungen extrem erleichtert. Kenolon Ceramic Shield ist eine keramische unsichtbare Lackbeschichtung auf Basis von Silizium Dioxiden, die Schutz gegen umweltschädliche externe Angriffe, wie Verkehrs- und Umweltschmutz, Insekten, sauren Regen, Salz und UV-Strahlen bietet. Dank unserer langjährigen

Erfahrung und unserer hoch entwickelten Forschungs- und Entwicklungsabteilung, präsentieren wir Ihnen mit Kenolon Ceramic Shield eins der besten Lackschutzmittel auf dem Markt. Die[se] moderne Beschichtung erhalten Sie nur bei unseren geschulten und zertifizierten Partner in der Fahrzeugaufbereitungs-Branche. Die wasserabweisende Wirkung der von Kenolon Ceramic Shield, bedingt durch die sehr hohe Glätte, stellt sicher, dass Staub und sonstiger Schmutz weniger stark an der Lackoberfläche haftet.

Traditionelle Lackschutzprodukte auf Basis von synthetischen Wachsen oder Polymeren erzeugen keine messbare Dicke. Diese Produkte verbleiben auch nur solange auf dem Lack, bis sie durch UV-Strahlung, sauren Regen oder durch Reinigungsmittel wieder aufgebrochen werden.

Wir garantieren, dass Ihr Fahrzeug dauerhaft glänzt und für eine sehr lange Zeit geschützt ist. Kenolon Ceramic Shield verstärkt die Härte bis zu einer Schutzschicht von 9 H, nach der Mohs-Skala. Dieser Schutz trägt auch dazu bei, dass Mikrokratzer und Hologramme weniger bis gar nicht entstehen werden. Wenn Sie Kenolon Ceramic Shield professionell auftragen lassen, garantieren wir Ihnen einen langfristigen Schutz Ihres Lacks von bis zu 3 Jahren oder 50.000 km.

CID LINES

Waterpoortstraat 2 - 8900 Ieper

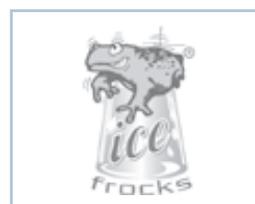
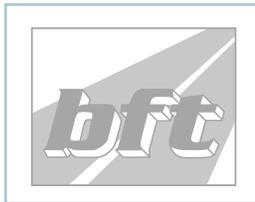
Tel. +32 57 21 78 77

info@cidlines.com - www.cidlines.com



MOST COMPLETE PROTECTION FOR YOUR CAR







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

IHR VORTEIL

eft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station

Seit über 40 Jahren bündelt die Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft) Tankstellen-Kompetenz und Know-how zum Nutzen und wirtschaftlichen Erfolg des Tankstellen-Mittelstandes. Durch den bundesweit stark aufgestellten Tankstellenverbund und die Gemeinschaft der freien Tankstellen werden bei der Industrie und Zulieferfirmen attraktive Leistungen und Konditionen für Pächter und Betreiber von Stationen erzielt.

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

Heute im Portrait – Partner aus den Bereichen:

Eiscreme

» EDEKA Food Service / EDEKA C+C großmarkt GmbH

www.edeka-food-service.de



EDEKA Food Service ist die neue Marke der EDEKA C+C großmarkt GmbH. Der Convenience-Shop Lieferant blickt auf eine mehr als 50jährige Erfolgsgeschichte zurück. Der Zustellservice beliefert über 23000 Kunden schnell und zuverlässig aus mehr als 20 Standorten – bundesweit oder innerhalb der Region. 5000 Mitarbeiter sorgen dafür, dass die Kunden nahezu alles bekommen, was ein Profi aus Hotellerie und Gastronomie, Gemeinschaftsverpflegung oder eben Handel, Shop & Convenience benötigt. Qualität, die ankommt.

» Langnese

www.langnese-business.de



Langnese ist in Deutschland und weltweit einer der führenden Eishersteller. Wer kennt sie nicht? Starke Marken wie Magnum, Cornetto, Nogger und Calippo begleiten viele bereits seit der Kindheit. Mit beliebten Klassikern und phantasievollen Eis-Ideen sorgen wir jedes Jahr für das richtige Sommergefühl und vollen Genuss. Das Sortiment reicht von Impulseis und Multipackungen über Hauspackungen bis zu Portioniereis, Gastronomieware sowie dem innovativen Softeis-System My-Cornetto. Obwohl Langnese tief im deutschen Markt verwurzelt ist, gibt es doch einen intensiven Wissens- und Erfahrungsaustausch mit den weltweiten Schwester-Eiskremfirmen im Unilever-Konzern.

» Lekkerland Deutschland GmbH & Co.KG

www.lekkerland.de



Lekkerland Deutschland ist der Partner für alle Handelsformate, die Menschen den bequemen Unterwegskonsum ermöglichen. Zu den rund 58500 Kunden in Deutschland gehören u.a. Tankstellenshops, Kioske und Getränkemärkte. Lekkerland liefert Tabakwaren, Food-to-go, Non-Food-Produkte, Getränke, Electronic Value und vieles mehr und beschäftigt in 15 Logistikzentren und der Zentrale 2784 Mitarbeiter.

» MCS-Marketing und Convenience-Shop System GmbH

www.mcs.eu



Die MCS (Marketing und Convenience-Shop System GmbH), ein Verbund mittelständischer Lebensmittelgroßhandlungen, beliefert rund 14000 Kunden wie Tankstellen, Kioske, Bäckereien oder Lebensmittelgeschäfte mit einem kompletten Sortiment. Das Netzwerk besteht aus den Großhandlungen Bartels-Langness (Neumünster), Naschwelt (Geeste), Cames (Neuss), Okle (Singen), Utz (Ochsenhausen), LHG (Eibelsstadt) und dem Handelshaus Rau (Pfarrkirchen).

» Nestlé Schöller GmbH

www.schoeller-direct.de, www.moevenpick-eis.de, www.schoeller.de



Ihr kompetenter Partner für Tiefkühlbackwaren und Speiseeis. Wir sind Ihr Spezialist für Speiseeis und Tiefkühlbackwaren im Außer-Haus-Markt. Wir verstehen uns dabei nicht nur als Lieferant, sondern als Ihr Partner. Profitieren Sie von durchdachten Konzepten, die auf umfassendem Konsumentenwissen basieren, von höchster Qualität und persönlicher Betreuung. So realisieren wir unser gemeinsames Ziel, das zugleich Ihre wichtigste Erfolgsgrundlage ist: Zufriedene Gäste.

Anzeige

MADE IN GERMANY
Since 1950

Mit neuem ICE FRESH-Duft!

70% weniger Abfall*!
* verglichen mit unserem Standard-3L-Kanister.

SONAX
ICE FRESH
AntiFrost&KlarSicht
bis -20°C
Mettoyant vitres anti-gel -20°C
Detergente lavavetro -20°C
Frische KICK

Der Eisbrecher für frische Umsätze!

SONAX AntiFrost&KlarSicht IceFresh, der neue Winterscheibenreiniger mit Frische-Kick, hochwirksamer Rezeptur, super Reinigungsleistung und extra wenig Verbrauch. Beseitigt alle typischen Winterverschmutzungen, welche die Sicht gefährlich behindern können. Natürlich lack- und kunststoffverträglich! Für Freunde von unkomplizierten Verhältnissen ist der gebrauchsfertige Standbodenbeutel erste Wahl und garantiert optimale Wirkung bis -20 °C. Die bequeme, umweltfreundliche Verpackung generiert 70 % weniger Abfall im Vergleich zum 3 L Standard-Kanister.

Freie Sicht bringt zufriedene Kunden und steigert Ihre Umsätze – mit SONAX AntiFrost&KlarSicht IceFresh.

SONAX®

www.sonax.de

IHR VORTEIL

Energieversorgung

» Dresdner Kühlanlagenbau GmbH

www.dka.eu



Mit 600 Mitarbeitern ist die Dresdner Kühlanlagenbau GmbH, DKA, der größte herstellerunabhängige Kälteanlagenbauer in Deutschland. Wir bieten Planung, Lieferung, Montage, Service und ganzheitliche Projektbetreuung aus einer Hand für Kälte- und Klimatechnische Anlagen und Systeme, von der Einzelanlage bis zu individuell angepassten schlüsselfertigen Systemlösungen. Die DKA ist ein Unternehmen der in 20 Ländern tätigen Dussmann Group, die über 61 000 Mitarbeiter beschäftigt. Die Dussmann Group bietet Dienstleistungen rund um den Menschen an und gehört weltweit zu den größten privaten Multidienstleistern.

» e.optimum AG

www.eoptimum.de

e.optimum ist Deutschlands größte Energie-Einkaufsgemeinschaft für Unternehmen, die sich zusammenschließen mit dem Ziel der Optimierung ihrer Energiekosten. e.optimum bündelt den Strom- und Erdgasbedarf ihrer über 18 000 Mitglieder und erreicht dadurch Beschaffungspreise wie die Großindustrie. Diese Einkaufsvorteile werden monatlich an die Mitglieder weitergegeben. DIE e.optimum-LEISTUNGSGARANTIE: Energie-Bestpreise für Strom und Erdgas durch gemeinsamen Energieeinkauf. Einfacher Anbieterwechsel – ohne Aufwand für Sie! Keine komplizierten Tarife. Keine monatliche Grundgebühr. Keine Risikoaufschläge. Bis zu 15 % weniger Energiekosten. Optimale Beratung und Service – persönlich, schnell, kompetent. Utz (Ochsenhausen), LHG (Eibelsstadt) und dem Handelshaus Rau (Pfarrkirchen).

» meistro Energie GmbH

www.meistro.de

Als unabhängiger Energielieferant klimaneutraler Energien und Partner des bft verlassen Sie sich auf einen Partner, mit der die Energiewende auch in Ihrem Verbund ein Gesicht erhält. Mit modernen Energieprodukten auf klimaneutraler Basis profitieren bft-Mitglieder und eft-Partner durch eine nachhaltig wirtschaftliche und umweltfreundliche Energieversorgung und erhalten zusätzlich Impulse und Lösungen zur effizienten Nutzung der Energie im Betriebsalltag.

JETZT NEU: APFEL CHIPS VON FUNNY-FRISCH!



EXTRA
KNUSPRIG

SCHONEND
GEBACKEN

EXTRA DÜNN
AUS DEM
GANZEN APFEL
GESCHNITTEN



SAVE THE DATE – SCHON NOTIERT?

10. und 11. Mai
Messe TANKSTELLE
& MITTELSTAND '17
Münster

Eintritt frei! Schon bald öffnet die 18. Branchenmesse für den Tankstellen-Mittelstand ihre Pforten. Der Eintritt zur Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '17 ist wie immer kostenfrei. Das Einlassticket hierzu gibt es ab Mitte Januar im Internet. Dazu muss sich jeder Messebesucher lediglich einmalig online registrieren. Und das ist kinderleicht:

- » Einfach auf www.tankstellenmesse.de gehen und dort auf den Button „Hier geht’s zum kostenfreien Messticket“ klicken (rechte Spalte).
- » Maske ausfüllen
- » Ihr Ticket wird jetzt automatisch als PDF erstellt und an die hinterlegte E-Mail-Adresse gesendet.
- » PDF ausdrucken und am Messetag am Eingang vorlegen.
- » Fertig

Am Eingang der Messehalle erhält jeder Besucher bei Vorlage des Tickets sein persönliches Namensschild, das gleichzeitig die Eintrittskarte für beide Messetage ist.

Wie schon anlässlich der Messe 2015 wird es auch 2017 wieder den digitalen Messeführer als praktische und kostenfreie Messe-App für Smartphones und Tablets geben. Alle Aussteller, alle Produkte und Dienstleistungen, alle Hallen und Stände auf einen Klick. Mehr dazu lesen Sie im nächsten TANKSTOP ab 16. Februar 2017.

♦ [eft / Bli](#)



Geschmack zeigt Wirkung. Em-eukal® Gummidrops



Mit wertvollen ätherischen Ölen.
Ein wohltuender Genuss.

Besonders praktisch für unterwegs:
der wiederverschließbare Beutel.

Em-eukal Gummidrops Eukalyptus-Menthol:
LL-Art.-Nr.: 101584 / MCS-Art.-Nr.: 40677

Em-eukal Gummidrops Ingwer-Orange:
MCS-Art.-Nr.: 40678

Em-eukal Gummidrops Wildkirsche-Salbei:
LL-Art.-Nr.: 057310 / MCS-Art.-Nr.: 40679

Klein, auffällig, erfolgreich. Em-eukal® MINIS



Mit hochwertigen Säften und der Frische
von Eukalyptus sorgen sie für außer-
gewöhnlichen Geschmack in Premium-
qualität – jederzeit und überall.

Em-eukal MINIS Eukalyptus-Limone:
LL-Art.-Nr.: 059358 / MCS-Art.-Nr.: 43154

Em-eukal MINIS Eukalyptus-Blutorange:
LL-Art.-Nr.: 058839 / MCS-Art.-Nr.: 43153

Em-eukal MINIS Eukalyptus-Johannisbeere:
LL-Art.-Nr.: 058942 / MCS-Art.-Nr.: 43155

Neben klassischer Anzeigenwerbung für die eigene Tankstelle in der regionalen Presse, auf dem Forecourt oder an der Säule nimmt das Bewerben der Station in sozialen Netzwerken immer mehr zu. Ganz vorn ist hier der Onlineauftritt auf Facebook zu nennen.

Umsatzplus in Shop und an der Säule durch Social Media

Wie wichtig ist Social Media für Tankstellenunternehmer?



Wurden für ihre erfolgreichen Aktivitäten in den sozialen Medien mit dem Branchenoskar „Tankstelle des Jahres 2015“ ausgezeichnet: Fritz Bernhard Reilmann und Geschäftsführer Salvatore Leo (r.). „Wir sehen, dass unsere Anzeigen auf der Facebook-Seite ankommen und erhalten erstaunliche Resonanz. Pro Woche investiere ich etwa eine Stunde für Facebook.“

Tank-, Werkstatt- oder Waschkunden können mit entsprechenden Werbe- und Kommunikationsstrategien einfach und schnell erreicht werden. Die sozialen Netzwerke ermöglichen Feedbacks und der Tankstellenunternehmer erhält die Chance, Fans „zu erobern“, aus ihnen „treue Kunden zu machen“ und ihr „gefällt mir“ nach dem Tankstellenbesuch in die Welt zu posten. Das gegenwärtig erfolgreichste soziale Netzwerk heißt Facebook, 2004 gegründet, und hat nach eigenen Angaben 1,79 Milliarden Nutzer weltweit und 27 Millionen in Deutschland Anfang 2016. Mit der einfachen, bequemen und sicher auch komfortablen Kommunikationsplattform halten sich Nutzer gegenseitig auf aktuellem Stand, unterhalten sich über für sie Wichtiges, Interessantes und Außergewöhnliches.

Das praktische Medium Facebook

Tankstellen bietet ein Social Media-Channel unter anderem die Möglichkeit, gezielt und kostengünstig zu werben, Aktionen oder Gewinnspiele zu präsentieren, von Kunden Feedbacks zu erhalten und mit ihnen Dialoge zu führen. „Das Medium Facebook wird von unseren Kunden gut angenommen“, sagt Tankstellengeschäftsführer Salvatore Leo. Für seine Aktivitäten in den sozialen Netzwerken und der Online-Präsenz der Dr. Reilmann & Goodson GmbH bft-Tankstelle in Lippstadt-Eickelborn erhielt Leo 2015 die Auszeichnung „Tankstelle des Jahres“ in der Kategorie „Innovationspreis online“. „Wir erhalten inzwischen viele Nachrichten von unseren Kunden über unseren Facebook-Auftritt. Sie schreiben beispielsweise, welche speziellen Artikel sie im Shop kaufen möchten, was ihnen bei uns gut gefällt und was wir wie besser machen sollten. So wuchs und wächst der Umsatz an der Säule und im Shop.“

Kritik wird sehr ernst genommen. Auf „Posts“ muss unbedingt reagiert werden. „Die Leute trauen sich oft nicht, im Tankstellen-Shop zu sagen, was ihnen nicht passt. Wer allerdings auf Facebook seine Meinung postet, zeigt, dass er zur Tankstelle im Grunde gern gekommen ist, sonst hätte er sich nicht die Mühe gemacht, zu schreiben. Und wenn man im Gegenzug mit ihm kommuniziert und erklärt, dass Dieses oder Jenes verbessert wurde, ist die Chance, ihn als Kunden zurückzubekommen, viel größer. Das ist einfach so.“ Tatsächlich sind es nur Einzeltäter, die ihrem Ärger Luft machen. Das positive Kunden-Feedback überwiegt. Eine Situation, die ungemein motiviert.

Öffentlicher Dialog von Anfang an

Allerdings muss auch klar sein, dass man von der ersten Minute an in der Öffentlichkeit steht. Einsteigern empfiehlt Salvatore Leo: „Ganz wichtig ist zunächst, die Fanpage ordentlich aufzubauen und sie dabei insbesondere so einzurichten, dass die Besucher nicht direkt darauf posten können.“ Bedeutsam ist zudem, sich vorher über das Funktionieren von Facebook zu informieren. Neben persönlichem Engagement, „Probieren und Studieren“ und der Teilnahme an speziellen Veranstaltungen, die sich thematisch mit dem effektiven Einsatz von Social Media in mittelständischen Unternehmen beschäftigen, hilft dem Unternehmer beim Einstieg auch „facebook business“ (www.facebook.com/business/overview). Tankstellenunternehmer, die (noch) eine passende Lösung für ein individuelles Fanpage-Layout suchen, finden sie vielleicht in den Vorlagen, die von TemplateMonster angeboten werden (www.templatemonster.com/facebook-layouts.php).

Durchaus hilfreich ist es, sich vorher zumindest über die inhaltlichen Eckpfeiler der Social Media Marketing Strategie im Klaren zu sein. Wichtig sind ernste Gedanken über die Zielgruppen und bedeutsam zudem nützliche Informationen und Argumente von interessanten Sachverhalten oder vielversprechenden Vorhaben. Und gute, bestenfalls eigene Fotos zeigen Situationen oft treffsicherer und verständlicher als mehr oder weniger umständlich formulierte Zusammenhänge. Ziel muss es sein, aus Fans treue Tankstellenkunden zu machen, die als Botschafter nur Gutes von der Tankstelle an Freunde, Bekannte und natürlich auch Fremde weitergeben.

Auch Shop-Lieferant MCS unterstützt

Professionelle Hilfe für einen umsatzsteigernden Facebook-Auftritt bietet seit einigen Wochen auch der Shop-Lieferant MCS. Im Rahmen der Initiative „Social Convenience“ werden Bilddateien angeboten, mit denen Verkaufsaktionen erstellt werden können. Tankstellenunternehmer erhalten darüber hinaus Informationen, Tipps und Tricks rund um Social Media- und Facebook-Marketing im Blog auf der MCS-Website (www.mcs.eu/social). Das Ziel ist klar – mehr Umsatz erzielen und mehr Kunden in den Shop locken.

So oder so ist immer das Ergebnis ausschlaggebend. Nach drei Jahren als Facebook-Akteur beantwortet Salvatore Leo die Frage, was er anders gemacht hätte, so: „Ich hätte jemanden von Anfang an beauftragen sollen, der sich intensiv damit beschäftigt. Das ist ganz einfach notwendig.“

◆ Bernd Fiehöfer



Anzeige



Probleme mit sicherem Bargeldhandling?

Mit den effizienten Bargeldhandlungssystemen von Gunnebo beugen Sie Manipulation, Missbrauch und Sicherheitsproblemen beim Umgang mit Bargeld in Ihrem Unternehmen vor.

Mit unseren Lösungen optimieren Sie Ihre Prozesse und reduzieren Ihre Kosten.

Gunnebo – der starke Partner für den Einzelhandel in Sachen effizientes Bargeldhandling.

GUNNEBO®
For a safer world

Gunnebo Deutschland GmbH
Carl-Zeiss-Straße 8 · 85748 Garching
www.gunnebo.de



Bernd Scheiperpeter (l.) und Frank Feldmann, Geschäftsführer der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen, blicken zufrieden auf das Ergebnis der bft-akademie nach einem Jahr Leitung unter der eft zurück.

Zu Beginn des Jahres übernahm die Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft) die Leitung der bft-akademie. Das Weiterbildungsorgan schult Tankstellenbetreiber und deren Mitarbeiter in allen für die Station relevanten Bereichen – von Personalmanagement über Shoptraining bis hin zum Thema Sicherheit. Zwölf Monate nach der Umstrukturierung ist Zeit für ein erstes Resümee. Der TANKSTOP sprach mit den eft-Geschäftsführern Frank Feldmann und Bernd Scheiperpeter.

Weiterbildung auf den Punkt gebracht Ein Jahr bft-akademie unter Leitung der eft

Ein Jahr bft-akademie nach der Übernahme durch die eft – wie fällt Ihr Resümee aus?

Frank Feldmann: Positiv! Wir freuen uns, dass die bft-akademie in diesem Jahr noch stärker genutzt wurde, als schon in den Jahren zuvor und wir die Arbeit des bft erfolgreich weiterführen konnten. In den vergangenen zwölf Monaten schulten wir über 400 Mitarbeiter in Seminaren. Hinzu kommen noch über 150 Mitarbeiter, die vor Ort – also in der Tankstelle selbst – weitergebildet wurden.

Woran machen Sie die Steigerung fest? Welche Veränderungen prägten die Akademie 2016?

Bernd Scheiperpeter: Die positive Entwicklung hängt sicher mit vielen Aspekten zusammen. Wir setzen auf eine gesunde Mischung aus Kontinuität und Innovation. Beibehalten wurden der Name bft-akademie und der bestehende Referentenstamm, um zu signalisieren, dass wir die Arbeit des Verbandes weiterführen wollen. Unser Portfolio ergänzten wir zusätzlich durch neue Experten wie beispielsweise Anja Wagner-Holst. Neue Wege betraten wir außerdem mit dem Relaunch der Homepage unter www.bft-akademie.de. In der Darstellung der Inhalte und Ziele der bft-akademie sind wir transparenter geworden.

Frank Feldmann: Außerdem nutzen wir das Know-how der Familie Holst, die die Organisation der Akademie übernimmt. Detlef Holst war schon vorher als Referent für die Akademie tätig und kennt die Tankstellenbranche seit über 20 Jahren. Damit ist er genau der richtige Ansprechpartner.

Bei welchen Seminaren besteht die größte Nachfrage?

Frank Feldmann: Beim Thema „Sicherheit an Tankstellen“ gibt es großen Schulungsbedarf, was auch die Tankstellenbetreiber erkennen. Dadurch wird das Seminar „Tatort Tankstelle“, das der ehemalige SEK-Ausbilder Peter Rinnenburger leitet, sehr gut angenommen. Und natürlich ist die Nachfrage bei Schulungen rund um Personal und Shop sehr groß.

Die Tagesarbeit macht es Betreibern und Mitarbeitern aber oft schwer, die Station zu verlassen. Aus diesem Grund haben wir mit Peter Beucke und Harald Wilhelm zwei Referenten in petto, die ihre Shoptrainings direkt in den Tankstellen – also im täglichen Arbeitsumfeld – vornehmen. Dass diese Seminare auch von Betreibern gebucht werden, die ansonsten eher selten die Zeit hierfür finden, zeigt die Dringlichkeit des Themas und dass das Bedürfnis nach Schulungen grundsätzlich besteht.

Bernd Scheiperpeter: Generell ist uns bei den Seminaren ein hoher Praxisbezug und individuelle Beratung wichtig. Auch Peter Rinnenburger macht sich auf Wunsch vor Ort ein Bild von der Station. So kann er mit Blick auf Sicherheitsfragen spezifischere Tipps geben.

Betreiber und Personal können nach einer Schulung also von individueller Beratung im Arbeitsalltag profitieren?

Bernd Scheiperpeter: Das ist unser Anliegen, dem wir vor allem mit den angesprochenen Shoptrainings und auch mit unseren Inhouse-Seminaren gerecht werden. Jedes Seminarthema kann als Inhouse-Schulung gebucht werden, was den Vorteil bietet, dass ausschließlich Mitarbeiter eines Betriebes teilnehmen. Hier kann dann verstärkt auf die persönlichen Bedürfnisse eingegangen werden.

Frank Feldmann: Die eLearning-Videos auf unserer Homepage www.eft-service.de/e-learning knüpfen ebenfalls an das Thema Nachhaltigkeit an. Sie ersetzen keine Schulung, können aber zur Nachbereitung von Workshops oder zum Auffrischen von Themen wie „Richtiges belegen“, „Kassenzone“ oder „Erfolgreich Öl verkaufen“ dienen. Die Standards, die hier thematisiert werden, eignen sich auch optimal, um neue Mitarbeiter in einem ersten Schritt für die Arbeit an der Tankstelle zu sensibilisieren. Und für Tankstellenbetreiber ist die Nutzung der Videos kostenlos.



„Rheinland Kraftstoff hat die bft-akademie intensiv unterstützt und genutzt, da es sich hier um eine gute Möglichkeit handelt, folgende Punkte bedarfsgerecht umzusetzen:

- » auf Kundenwünsche in Bezug auf Seminarinhalte und -standorte einzugehen, da eine hohe Flexibilität und Gestaltungsmöglichkeit hinsichtlich der Seminarinhalte (allgemein und unternehmensorientiert / Inhouse) besteht
- » wegen der hohen fachlichen Kompetenz der Trainer mit persönlichem Kontakt zum Kunden.

Wir bedanken uns an dieser Stelle für die kompetente Umsetzung und werden auch in 2017 mit einer Vielzahl an Teilnehmern die Akademie unterstützen.“

♦ Michael Diener / Gebietsleiter Tankstellen,
Rheinland Kraftstoff GmbH

Was können die Teilnehmer 2017 erwarten?

Frank Feldmann: Wir planen ein paar neue Seminare. Einmal werden wir auf das Thema Kasse und Warenwirtschaft eingehen. Hierfür konnten wir Markus Stille von der Firma Contax gewinnen. Als ausgewiesener Fachmann hat er bereits Vorträge auf unserem Roundtable gehalten und Tipps im TANKSTOP gegeben. Eine Back- sowie eine Ölschulung runden das Angebot ab.

Bernd Scheiperpeter: Auch das Online-Angebot wird weiter ausgebaut. Seit kurzem steht ein neues eLearning-Video online, das von Lebensmittelsicherheit an der Tankstelle (HACCP) handelt. Für das Frühjahr ist eine Download-Plattform geplant. Hier werden wir Dokumente zur Verfügung stellen, die Tankstellenbetreiber für Behörden bereithalten müssen – sei es in Bezug auf Temperaturkontrollen, Ölabscheider oder ähnliches. Ansonsten halten wir Augen und Ohren für neue Themen offen und freuen uns dabei auch immer über Anregungen aus der Branche.

♦ eft / JP



„Das gesamte offene Seminarangebot der bft-akademie und die große Auswahl kompetenter Trainer/innen ist einzigartig für den Tankstellenmarkt. So ergibt sich für den Mittelstand, und besonders auch für Unternehmer/innen von einzelnen Tankstellen, eine Chance zur gezielten Weiterbildung. Diese Chance sollte jeder nutzen, denn die Menschen auf den Tankstellen sind es, die den Unterschied ausmachen!“

♦ Detlef Holst / Organisator bft-akademie

MITTELSTANDSVERBUND-PROJEKT STARTET KLIMASCHUTZBERATUNGEN FÜR KFZ-GEWERBE

KOSTENLOSE BERATUNG: BIS ZU 30 PROZENT ENERGIE IN DER WERKSTATT SPAREN

- » Maßgeschneidertes Förderprojekt berät Kfz-Werkstätten beim Klimaschutz
- » Energieeffiziente Maßnahmen können den Energieverbrauch um bis zu 30 Prozent senken

Nahezu jedes Unternehmen bietet Potential zum Energiesparen. Doch das Thema wird immer noch unterschätzt, obwohl Energiekosten neben Miete und Personal zu den größten Kostenfaktoren im Betrieb zählen. Oft fehlt es an Know-how und Zeit, um sich mit dem Klimaschutz auseinander zu setzen. Damit sich das ändert, hat DER MITTELSTANDSVERBUND das neue Förderprojekt „Klimaprofi für den Mittelstand“ ins Leben gerufen. Das vom Bundesumweltministerium geförderte Projekt richtet sich an Branchen, die beim Energiesparen bisher kaum in Erscheinung getreten sind.

Auch in Kfz-Werkstätten läuft der Stromzähler auf Rekordniveau. „Hohe Energiekosten gehören hier zum Alltag. Schon der tägliche Einsatz von Druckluftkompressoren braucht viel Energie“, erklärt Projektleiter Ernst Panse. Dennoch sind die Betriebe häufig zögerlich. „Das Investitionsvolumen für neue Technik ist hoch. Deshalb verfolgen viele Betriebe das Thema Energieeffizienz mit angezogener Handbremse“, so Panse. Gemeinsam mit anderen Experten berät er Mechaniker kostenlos vor Ort rund um den Energieverbrauch und die Fördermöglichkeiten. Bei der Klimaschutzberatung, die aus Mitteln der Nationalen Klimaschutzinitiative gefördert wird, nehmen die Berater den Betrieb genau unter die Lupe. Wie ist der Umgang mit Ressourcen? Welche Beleuchtung lohnt sich wirklich?

Die speziell für das Kraftfahrzeuggewerbe geschulten Berater analysieren dabei genau, wo die Hebel anzusetzen sind, um den Verbrauch nachhaltig zu senken. „Schon mit kleinen Investitionen lässt sich eine Menge Geld sparen“, erklärt Panse. Und auch Veränderungen im Arbeitsablauf, etwa Temperaturbegrenzungen oder sparsame Beleuchtung seien erste Schritte zur Reduzierung der Energiekosten. Mit den richtigen Maßnahmen kann der Energieverbrauch um bis zu 30 Prozent reduziert werden. Welche Zuschüsse dafür beantragt werden können, wird ebenfalls im Rahmen der Klimaschutzberatung beantwortet.

„Entscheidend ist eine ganzheitliche Betrachtung der Unternehmen und Prozesse, damit nicht nur die Unternehmensführung, sondern auch die Mitarbeiter vom Klimaschutz überzeugt werden“, so der Projektleiter. „Unser Ziel ist es, den Prozess zur Klimaoptimierung auch bei kleinen und mittleren Unternehmen nachhaltig zu verankern“, bringt er es auf den Punkt.



MITTELSTANDSVERBUND-Projektleiter Ernst Panse:
„Auch kleine Maßnahmen sparen viel Geld!“

Über das Projekt:

„Klimaprofi für den Mittelstand“ ist ein aus Mitteln der Nationalen Klimaschutzinitiative gefördertes Projekt des MITTELSTANDSVERBUNDES, um Apotheken, Kfz-Werkstätten, Bäcker, Fleischer und Friseure bei energieeffizienten und klimaschonenden Maßnahmen kostenlos zu beraten. Das Bundesumweltministerium fördert das Projekt bis 2019 mit rund 2 Millionen Euro. Insgesamt sollen in den fünf Pilot-Branchen 8 200 Tonnen CO₂ eingespart werden.



RESERVE FÜR IHRE KUNDEN. TURBO FÜR DEN UMSATZ.

MILLIONEN AUTOFAHRER SIND OHNE ÖLRESERVE UNTERWEGS!

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

Exklusiv für Tankstellen. Jetzt bestellen!



IT'S MORE THAN JUST OIL.


PROFESSIONAL

www.castrol.com/de

Im richtigen Licht – Boxenstopp im Winter

Lichttests an Tankstellen bieten Sicherheit und generieren Zusatzgeschäft

Stationäre Prüfdienste, mobile Diagnosestationen und Kfz-Werkstätten sind für Autofahrer vor allem im Oktober und November die Anlaufpunkte, um die Fahrzeugbeleuchtung vorschriftsmäßig prüfen und einstellen zu lassen. Ein relativ einfacher Service, der erwiesenermaßen erheblich mehr Sicherheit im Straßenverkehr bringt und – sofern von Service-Werkstätten an Tankstellen angeboten – dem Dienstleistungszentrum Tankstelle auch Folge- und Zusatzgeschäfte bringen kann.

Dunkelheit, Nebel, Regen und Schneefall zählen zu den ungünstigen witterungsbedingten Begleitern für alle Verkehrsteilnehmer mit der Folge, dass die Sicht nach vorn mal mehr und mal weniger stark eingeschränkt ist. Dazu kommt, dass schlecht gereinigte Innenseiten von Frontscheiben Schlieren bilden, die bei Dunkelheit die Sicht auf Straße und Verkehrsteilnehmer erheblich erschwert. Die anstrengende Durchsicht wird weiter herabgesetzt, wenn Fahrzeuglichter am eigenen Auto zu tief leuchten, einseitig ausfallen und so gut wie unmöglich, wenn Scheinwerfer entgegenkommender Fahrzeuge viel zu hoch strahlen. Daher sollten Autofahrer jährlich – bestenfalls vor Beginn der dunklen Jahreszeit – die ordnungsgemäße Funktion aller Fahrzeuglichter überprüfen lassen.

„Ohne Zweifel zählt der Licht-Test nach wie vor zu den wichtigsten Verkehrssicherheitsaktionen in Deutschland mit vielen Millionen Überprüfungen“, so Frank Jürgens, Sprecher der Geschäftsführung von Skoda Auto Deutschland. Im Jahr 2016 wurde der Lichttest zum 60. Mal durchgeführt. Teilnehmende Meisterbetriebe der Kfz-Innung bieten die Licht-Untersuchung jedes Jahr im Oktober, der ADAC sogar im Oktober und November kostenfrei an.

DKA Kälte-, Klima- und Energietechnik



Deutschlandweit für Sie unterwegs.

Ihr Spezialist für kälte- und
klimatechnische Anlagen.

- Erfahrene Servicetechniker
- Kältemittelumstellungen, Wartungstätigkeiten u.v.m.
- Maßgeschneiderte Systemlösungen
- Deutschlandweites gewerbliches Servicenetz
- An 30 Standorten in Deutschland
- Moderne Fernservicezentrale

Dresdner Kühlanlagenbau GmbH

Werdauer Straße 1–3 | 01069 Dresden

T +49 (0) 40.7 61 19 68 34

24-Stunden Service: 0800 6 333 666

anfragen@dka-dd.de | www.dka.eu

Ein Unternehmen der Dussmann Group



Einfacher Service mit sicheren Folgen

Auch für Tankstellen mit Kfz-Service ist es eine gute Sache, lichttechnische Anlagen von Kraftfahrzeugen zu überprüfen und gegebenenfalls neu zu justieren, um als Mitakteur für mehr Sicherheit im Straßenverkehr zu sorgen. Der Lichttest ist ein Service, der auch nach Ablauf der Monate Oktober und November wichtig bleibt, im Grunde das ganze Jahr Saison hat. Deswegen sollte der Service auch ganzjährig vom Verkäufer im Tankstellen-Shop jedem Autofahrer aktiv angeboten werden. Dass im gebotenen Leistungsumfang nicht nur die Scheinwerfereinstellung geprüft wird, sondern auch die einwandfreie Funktion von Brems-, Rück- und Blinklichtern, sollte selbstverständlich sein. Selbstverständlich prüfen Mechaniker in Service-Werkstätten während eines Lampenwechsels außerdem den Zustand des gesamten Scheinwerfergehäuses und stellen das Scheinwerferlicht bei Bedarf neu ein.

Die Prüf- und Austauscharbeiten sind ein Service, der nur wenige Minuten dauert. Minuten, die jedoch genutzt werden können, um Folgegeschäft zu generieren: Aufmerksam machen auf sichtbare Defekte, Erinnern an den baldigen Termin der Jahresinspektion oder das Anbieten eines Kaffees im Bistro. Je nach Standort der Tankstelle mit Werkstatt erscheint es bei größeren Reparaturen sinnvoll, einen Ersatzwagen oder einen Hol- und Bringservice anzubieten.

Frisch, inspirierend, hochwertig

Während des Express-Service Lichttests lohnt es für Autofahrer und Tankstelle, ihn in den gemütlichen Verweilbereich des Shops zu locken. Frisch zubereiteter Qualitätskaffee, Kaffeespezialitäten oder Tee wärmen in der nasskalten Jahreszeit. Dazu gehören appetitlich belegte Brötchen, Snacks, frisch zubereitete Frühstücks-Menüs, Regionales für Hunger und Durst oder auch bereits wintertypische Arrangements. Während des Boxenstopps können gute Weine empfohlen, auf Aktionen und aktuell auf notwendiges Equipment für den Winter aufmerksam gemacht werden: Schneeketten für Winterurlauber, Scheiben- und Türschlossenteiser, Schneebesen, Eiskratzer oder Gummipflegestifte. Übrigens, vor dem Winter zugleich einen Batterie-Check anzubieten, lohnt vor allem bei Fahrzeugen mit älterem Zulassungsdatum. Bei schlechtem Prüfergebnis sollte der Service-Experte der Tankstelle zum Batteriewechsel raten und dafür kluge Argumente parat haben.

◆ Bernd Fiehöfer

Vielen Dank für Ihr
Vertrauen.

Wir wünschen Ihnen
ein frohes Fest und
alles Gute für 2017!

Lichtwerbung und vieles mehr ...

www.neon-reinhardt.de

FIRMENGRUPPE  HERMANN BRÜCK
Düsseldorf · Essen · Münster





Dr. Ludwig Veltmann,
Hauptgeschäftsführer
DER MITTELSTANDS-
VERBUND

Der Mittelstandsverband als oberstes Organ ist hier sowohl regional als auch überregional exzellent und effizient vernetzt; schlanke Strukturen sorgen für ein effektives Handeln. Da viele der im Verbund organisierten Unternehmen ihr lokales Geschäft außerhalb von Metropolen betreiben (neun von zehn), ist es wichtig, dass in Zeiten von Onlineangeboten (schneller – besser – bequemer) dieser stationäre Handel nicht weiter an Attraktivität verliert. Auch hier steht der Mittelstandsverband mit seinen speziellen Gremien als kompetenter Lösungspartner stets bereit.

Drei zentrale Themen für den Mittelstand beschäftigen den Verbund: die Digitalisierung, die geringe Kundenfrequenz auf der Ladenfläche und der Fachkräftemangel bedingt durch den demographischen Wandel.

Kennzahlen 2015

- » 310 Verbundgruppen
- » 230 000 Anschlusshäuser/Mitgliedsunternehmen
- » 45 Branchen
- » 490 Mrd. Ausenumsatz
- » 240 Mrd. Innenumsatz Verbundgruppenzentrale
- » 18 % Anteil Bruttoinlandsprodukt
- » 2,5 Mio Vollzeitbeschäftigte
- » 440 000 Auszubildende

Der Mittelstandsverband stellt sich vor

Vor ein paar Jahren haben wir es in den bft-Nachrichten kommuniziert. Jetzt ist es Zeit, unseren Mitgliedsfirmen und den Lesern des TANKSTOP-Magazins noch einmal die Bedeutung und die Stärken des Mittelstandsverbundes darzustellen. Vor sechs Jahren wurden auch wir, die Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft), Mitglied. Damals firmierte der Verbund noch unter ZGV, Zentralverband der Gewerblichen Verbundgruppen.

Der Mittelstandsverband – ZGV e.V. – vertritt als Spitzenverband der deutschen Wirtschaft in Berlin und auch in Brüssel aktuell rund 310 Verbundgruppen mit fast 230 000 Anschlusshäusern bzw. Mitgliedsfirmen, die aus 45 Branchen im Einzelhandel, Großhandel, Handwerk, dem produzierenden Gewerbe sowie in den Segmenten Dienstleistungen, Gesundheit und Hotellerie organisiert sind.

Zu den bekanntesten Verbundgruppen zählen BÄKO, Bürgel, Intersport, Euronics, Edeka, Rewe, Expert, Ringfoto, Hagebau, Datev, Holz Partner, PointS, Musterhaus Küchen. In der Regel treten sie unter einer Marke auf und fördern ihre Mitglieder durch eine große Anzahl an Leistungen und Unterstützungen wie Einkaufskonditionen, IT, Logistik, Beratung, Marketing, Finanzdienstleistungen, Multi Channel und Internationalisierung.

Was die eft für den Bundesverband Freier Tankstellen (bft) ist, ist die ServiCon eG mit Sitz in Köln für den Mittelstandsverband: Sie ist die Leistungsgesellschaft der gewerblichen Verbundgruppen und Franchise-Systeme sowie die kommerzielle Schwestergesellschaft des Verbundes. Mehr oder weniger ist sie die „Einkaufskooperation der Verbundgruppen“, die zugleich diverse Rahmenverträge aus vielen Segmenten bietet. Einige dieser Rahmenverträge stellen wir in den kommenden TANKSTOP-Ausgaben vor, beginnend mit dem Thema „Telekommunikation“.

Hier hat die ServiCon drei Kooperationspartner, die günstigste Tarife im Verbund garantieren:

Ecotel Communication: Zählt mit über 18 000 Geschäftskunden zu den führenden mittelständischen Anbietern und bietet das komplette Telekommunikation-Portfolio. Ansprechpartner ist Stephan Friedrich 0211 55007-716, stephan.friedrich@ecotel.de

Telekom: Der Rahmenvertrag mit der Telekom besteht seit 15 Jahren. Viele Verbundgruppen und deren Anschlusshäuser nutzen die attraktiven Sonderkonditionen beim Festnetz- und Mobilfunktelefonieren, wenn es um Internetdatentarife oder um Smart Home-Einrichtungen geht. Näheres erfahren Sie unter 0800 3306009 oder <https://geschaeftskunden.telekom.de/vertriebsseiten/dgrv>

Vodafone: 40 Millionen Kunden nutzen bereits die verschiedenen Kommunikationsplattformen, von individuellen Produkten bis zu Komplettlösungen, von Geschäftskunden-Mitglieder-Tarifen bis zu attraktiven Mitarbeiter-Tarifen – Vodafone ist hier breit aufgestellt und bietet auf der Servicon-Internetseite auch einen Konfigurator, der schnell den individuell günstigsten Tarif errechnet. Ansprechpartner ist Andreas Vorbau 0800 1721234, andreas.vorbau@vodafone.com.



Einfach. Mehr. Genuss.

Außen knusprig, innen herzhaft:

Unsere neuen Knusperschleifen!

Inklusive praktischem To-Go-Tütchen mit Sortenkennzeichnung!



NEU
ab Januar

MEDITERRANE ART

Art.-Nr. 12324492



NEU
ab Januar

ELSÄSSER ART

Art.-Nr. 12324514

- ✓ Pikanter Butter-Plunderteig mit sichtbarer, herzhafter Füllung
- ✓ Auffällige Optik für Abwechslung in der Snack-Theke
- ✓ Attraktiv durch sichtbare Füllung mit langer Frischhaltung

...das sind unsere Knusperschleifen.



NEU
ab Januar

SALAMI-KÄSE

Art.-Nr. 12324515





Von links: Florian Jäger, Marcus Jäger, Mike Jäger, Gabriele Jäger und Anna Mauermayer.

In Mitterscheyern führen die Familien Mauermayer & Jäger seit 60 Jahren eine freie Tankstelle.

Drei Generationen gemeinsam im Dienst der Kundschaft

Freie Tankstelle Mauermayer & Jäger feiert 60-jähriges Jubiläum

Im bayrischen Mitterscheyern, zwischen Ingolstadt und München gelegen, betreibt die Familie Mauermayer seit 60 Jahren eine Tankstelle. Der Familienbetrieb steht innovativen Ideen und Neuerungen seit jeher offen gegenüber – damit die Kunden gerne wiederkommen.

Aktivität und Innovation wird an der Station Mauermayer & Jäger schon immer groß geschrieben. Georg Mauermayer, Ehemann der Senior-Chefin Anna Mauermayer, war es, der die Tankstelle von Grund auf erbaute. Sein Bruder übernahm die elterliche Schmiede und Schlosserei, Georg machte eine Lehre zum Kraftfahrzeugmechaniker. Anschließend baute er 1956 auf dem ihm vermachten Grundstück

gegenüber der Schmiede und des Elternhauses seine Station, die damals unter der Marke BP stand. 1957 heirateten Georg und Anna, die von Beginn an in der Tankstelle arbeitete, während ihr Mann die anliegende Werkstatt führte.

DIE PWM
KENNENLERN
FIBEL.

Verstehen warum.
PWM. DAS STRATEGIE +

ERKENNEN SIE
DEN UNTERSCHIED.



DIE PWM SCHULUNGEN.

Wir geben gerne unser Wissen weiter. PWM verfügt über ein weltweites Vertriebs- und Partnernetz. Unsere Partner werden regelmäßig auf die neusten PWM Techniken geschult. So kann PWM gewährleisten, dass auch in Ihrer Region ein geschulter Techniker schnell vor Ort ist, wenn sie ihn brauchen - egal, wo auf der Welt Sie sind.

Verstehen warum.



Wir teilen unser Fachwissen immer gern. Service der bereichert.
Die PWM Schulungen - Für besten Service vor Ort.

Sven Andersen, Service. Seit 3 Jahren im Betrieb.

PWM[®]



Erfahren Sie mehr unter: www.verstehen-warum.de



Der erste Münztankautomat in der Region stand 1965 bei Mauermayers. Hier auf dem Foto Senior-Chefin Anna Mauermayer.

„Es ist ein Kampf – die Konkurrenz ist hart“

„Wir waren immer bestrebt, auf dem aktuellen Stand zu bleiben“, erklärt Anna Mauermayer. Und so folgten über die Jahre Neuerung auf Neuerung. 1965 stand an Mauermayers Station der erste Münztankautomat im Raum Pfaffenhofen – damals ein eindrucksvolles Novum. Als sich Mauermayers 1983 von der BP lösten, wurde die Station zur freien Tankstelle. In den nächsten dreißig Jahren kam es mehrmals zu Um- und Ausbauaktionen – innen im Shop wie außen mit neuem Tank und Dach. Auch Mike Jäger, Schwiegersohn von Anna Mauermayer und mit seiner Frau Gabriele seit 1993 aktiv im Geschäft der Station, weiß, wie wichtig es ist, an sich zu arbeiten: „Es ist ein Kampf in der Branche, die Konkurrenz ist hart.“

Sinn für Kundenwünsche und Umweltpolitik

Deshalb stand auch in den vergangenen zehn Jahren nichts still an der freien Tankstelle. Als 2007 Autogas neu angeboten wurde, startete Mauermayer & Jäger eine Werbeaktion, bei der die ersten 30 Fahrzeuge den neuen Kraftstoff

umsonst tanken konnten. Erst im vergangenen Jahr bauten die umtriebigen Mitterscheyern Solarzellen aufs Dach, legten sich eine neue Waschanlage mit Wassersparfunktion zu und begannen auf LED umzurüsten. „Auch als Tankstelle sollte man seinen Teil dazutun, um umweltpolitisch mitzuwirken“, ist Mike Jäger überzeugt. Jägers Söhne Marcus und Florian, die mittlerweile ebenfalls im Betrieb mitarbeiten und ihn so zu einer liebevoll genannten „Drei-Generationen-Arbeitsstätte“ machen, bauten auf dem innovativen Geist ihrer Eltern und Großeltern auf und eröffneten einen E-Bike-Verleih an der Tankstelle. Neben dem schon bestehenden Anhängerleih und Paketshop ein weiteres Angebot für die Kunden. „Das Tankstellennetz wird immer breiter, der Kunde wählerischer. Man muss etwas tun, damit sich der Kunde wohl fühlt und zu einem kommt“, erklärt Mike Jäger.

Im Frühjahr hatte Jäger eft-Vertriebsleiter Harald Wilhelm an seine Station eingeladen, um sich beraten zu lassen. „Mit den Jahren wird man betriebsblind, da hilft es, wenn mal ein Fachmann vorbei kommt, sich die Dinge aus

einer neutralen Position ansieht und seine Meinung äußert“, resümiert Jäger. „Wir konnten aus Herrn Wilhelms Besuch Gewinn ziehen. Er gab uns hilfreiche Tipps und wir räumten nach seinem Besuch einiges in der Station um.“ Getroffen hatten sich Jäger und Wilhelm auf einer Veranstaltung des Bundesverbandes Freier Tankstellen (bft), in dem der Familienbetrieb seit 1994 Mitglied ist. Hier sind sie eingetreten, um Rückhalt und Hilfe zu bekommen und einer Gemeinschaft anzugehören. Mike Jägers Resümee nach über 20 Jahren Mitgliedschaft ist positiv: „Gerade Angebote wie die Landesgruppentagungen führen zu hilfreichen Infos und tollen Gesprächen mit Kollegen.“

♦ eft / JP

Servicetechniker Kälte und Klima, (m/w) – jetzt bewerben!



KAT ist Innovation

KAT, Erfolgsunternehmen für Service bei Kälte und Klima, wächst seit gut zwei Jahrzehnten. Der Grund: innovative Service-Strategien, hohe Kompetenz und absolute Verlässlichkeit schaffen zufriedene Kunden. An dieser Erfolgsgeschichte arbeiten derzeit über 1000 Mitarbeiter und Partner in ganz Deutschland.



Servicetechniker Kälte und Klima, w/m

B-Schein gemacht?

Sie werden ihn brauchen, denn Sie fahren einen Dienstwagen.

Mechatroniker?

Für Kälteanlagen oder Kältetechnik? Oder Elektro-, Heizungs- und Sanitärtechniker? Dann bitte melden!

Gut organisiert?

Wäre gut, denn Sie teilen sich die Zeit selbst ein. Und Zeit ist Geld.

Sicherheit

Wir sind Mittelständler. Inhaber geführt. Wir wissen, was ein sicherer Arbeitsplatz bedeutet. Und dafür sorgen wir.

Weiterentwicklung

Kein Gerede, sondern Fakten. Schulung nach zertifizierten Methoden, Abschlüsse von Wert. Die beste Versicherung.

Kollegialität

Keine Kuschelbude. Aber Unterstützung statt Stress. Denn wer sich wohlfühlt, arbeitet besser. Wir übrigens auch.

Einsatzgebiete

Wir sind deutschlandweit unterwegs. Sie können sich Ihren Bezirk aussuchen:

Stützpunkte mit Bedarf:

Hannover
Frankfurt
Darmstadt
Mainz
Mannheim
Heidelberg
Karlsruhe
Stuttgart
Roth
Ingolstadt
Augsburg
München

Stützpunkte ohne Bedarf:

Hamburg
Schwerin
Berlin
Magdeburg
Wernigerode
Dortmund
Kassel
Köln



Sie haben Interesse an dieser Position?

Dann senden Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Gehaltsvorstellung und Eintrittstermin an: o.rostock@kaelte-aktive-team.de
Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung

Oliver Rostock
Kaufmännischer
Geschäftsführer



Telefon:
09171 97024

Aufgabengebiet

Kundendienst für kälte-, klima- und lüftungstechnische Anlagen sowie für Shopseinrichtungen und Geräte.

Fa. Kälte-Aktiv Team GmbH,
Allersberger Straße 33a, D-91154 Roth,
Tel.: 09171 / 97 02-0, Fax: 09171 / 635 16,
info@kaelte-aktiv-team.de,
www.kaelte-aktiv-team.de



Wie kann sich ein Tankstellenbetreiber gegen ungebetene Gäste wehren?

Ein amtliches Knöllchen auf dem eigenen Gelände zu verteilen, ist außerordentlich schwierig. Gelingen kann das nur, wenn das Verkehrszeichen amtlich angeordnet worden ist. Das hatten wir im TANKSTOP, Ausgabe 5 aufgezeigt. Von daher ist eine Gegenwehr gegen ungebetene Gäste nur mit den Mitteln des Zivilrechts möglich.

In Betracht kommen eigene Knöllchen und als letzte Maßnahme das Abschleppen. Die Gerichte haben beides als zulässig erklärt, jedoch Bedingungen gesetzt, die es zu beachten gilt.

Als wichtigstes müssen die Kunden auf die Möglichkeit eines „Knöllchens“ hingewiesen werden. Kunden sind es gewohnt, ihren Wagen abzustellen und anschließend einkaufen oder ins Bistro gehen zu können. Da das der Normalfall ist, müssen Ausnahmen überaus deutlich gekennzeichnet werden. Deswegen muss der Kunde deutlich sichtbar einen Hinweis auf die Geltung einer Parkplatzordnung lesen können. Mit dem Betreten oder Befahren des Geländes gelten die allgemeinen Nutzungs- oder Parkbedingungen. Ob dies auch gilt, wenn jemand über Gebühr lange an einer Zapfsäule verweilt, dürfte fraglich sein.

Hier müsste klar sein, dass der Aufenthalt an der Zapfsäule nur für die Dauer eines Tankvorganges mit Shop- oder Bistronutzung gilt. Von daher ergibt sich hier keine Hinweispflicht. Dies ist aber bisher soweit bekannt noch nicht gerichtlich entschieden worden. Auf der sicheren Seite wäre der Tankstellenbetreiber, wenn er deutlich sichtbar an den Säulen einen Hinweis anbringt, dass das Parken nur während des Tankvorganges zulässig ist. Ähnliche Hinweise können an den Saugerplätzen oder den Plätzen für die Luftbefüllung angebracht werden.

Wurde so eine wirksam Parkplatzordnung vereinbart, kann gegen Verstöße sanktioniert werden. Auch die Sanktionen müssen bekannt sein. Sie dürfen auch nicht übermäßig sein. Die Gerichte akzeptieren das 15fache einer örtlichen Parkgebühr (Stellflächen / Parkhaus). Die Kosten trägt im Unterschied zum öffentlichen Knöllchen der Fahrer, nicht der Halter, da ein Vertrag nur zwischen den Handelnden zustande kommen kann. Das Knöllchen muss zugehen. Dafür reicht es leider nicht, das Knöllchen unter die Scheibenwischer zu klemmen.

Der Nachweis über den Verstoß kann auch mittels Videobeweis erfolgen. Das muss dem Kunden aber deutlich signalisiert werden. Ansonsten ist der Videobeweis unzulässig.

Achtung: Am Ende kommen auch Abschleppkosten in Betracht. Der Tankstellenbetreiber kann zusätzlich zur Vertragsstrafe auch eventuelle Abschleppkosten geltend machen. Parkplatzbetreiber haben das Recht zur Entfernung eines unbefugt geparkten PKW. Das unbefugte Abstellen eines Fahrzeugs auf einem privaten Parkplatz gilt als verbotene Eigenmacht. Diese ist geregelt in § 858 Abs. 1 des Bürgerlichen Gesetzbuchs. Wichtig ist in diesem Zusammenhang: Der Betreiber kann nicht nur Ersatz für die reinen Abschleppkosten verlangen, sondern auch die Kosten, die für die Vorbereitung des Abschleppens entstanden sind. (Bundesgerichtshof, Urteil vom 04.07.2014 – V ZR 229/13). Achtung: Abschleppkosten müssen sich nach den ortsüblichen Kosten richten. Sind sie zu hoch, werden sie spätestens durch ein Gerichtsurteil angepasst.

Fazit: Der Tankstellenbetreiber ist nicht schutzlos gegen unberechtigt Parkende. Er muss aber deutliche Zeichen setzen und bestimmte Regeln beachten. Bei Fragen sollten Sie Ihren Anwalt befragen. Er kennt sich auch mit den Gepflogenheiten der örtlichen Gerichte aus, die im Zweifelsfall über die Zulässigkeit des Knöllchens entscheiden.

♦ Stephan Zieger / bft

Anzeige

bft **KUTTENKEULER** LUBRICANTS

Qualität die überzeugt

Premium Scheiben- und Kühlerfrostschutz

MADE IN GERMANY

www.kuttenkeuler.de

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

MORE ENERGY

DAMIT IHRE KUNDEN EINE OPTIMALE STROMVERSORGUNG HABEN.

- ✓ **EUROPÄISCHER MARKTFÜHRER FÜR SMARTPHONE ZUBEHÖR**
- ✓ **BEREITS IN ÜBER 1.000 TANKSTELLEN IN EUROPA ERHÄLTlich**
- ✓ **KOMPLETTES SORTIMENT**
- ✓ **PERFEKTER SERVICE FÜR DIE TANKSTELLEN**



TOLLKÜHN
SHOP PARTNER GMBH



Find us on:
facebook.

Tollkühn Shoppartner GmbH - Postfach 11 23 - 28816 Stuhr
Tel.: +49 421/56555 - 0 - info@tollkuehn.de - www.tollkuehn.de

cellularline
MORE OF YOU



bft-akademie – Termine 2017

Die bft-akademie bietet ein umfangreiches Weiterbildungskonzept für Teams freier Tankstellen sowie Mitarbeiter konzerngebundener Stationen. Bringen Sie sich und Ihre Mitarbeiter regelmäßig auf den neuesten Wissensstand durch die aktuellen Seminarangebote.

Tankstellenbetreibern, -pächtern und dem Stationspersonal werden in öffentlichen oder auf Wunsch in geschlossenen, internen Seminaren wertvolle Kenntnisse rund um die Tankstelle vermittelt.

Die genauen Termine, Hinweise zu den Referenten, den Seminarorten und ausführliche Seminarbeschreibungen finden Sie unter www.bft-akademie.de (Änderungen vorbehalten).

Weitere Seminarangebote unter
www.bft-akademie.de

Ansprechpartner für die bft-akademie

Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen mbH
Telefon: 0228 910 29-0
info@bft-akademie.de

Ragnhild Holst
Telefon: 0228 910 29-77
Fax: 0228 910 29-69
info@bft-akademie.de



Personal & Recht

Seminar	Termine und Orte
Arbeitsrecht in der Tankstellenpraxis	17.02.17 Bochum; 09.03.17 Heidelberg; 07.04.17 Hannover; 14.09.17 München
Damit die Kasse stimmt – Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser	21.03.17 Hamburg; 11.04.17 Mannheim; 04.05.17 Berlin; 30.08.17 Berlin; 22.09.17 Nürnberg; 28.09.17 Dortmund
Erfolgreiche Mitarbeiterführung in der Praxis	27.06.17 Hamburg; 28.09.17 Bochum; 26.10.17 München; 16.11.17 Hamburg
Mitarbeiter zu mehr Verkaufserfolg führen	09.03.17 Berlin; 23.05.17 Nürnberg; 31.05.17 Dresden; 11.07.17 Dortmund; 10.10.17 Berlin; 07.11.17 Hamburg
Tankstellenmanagement – Durch Organisation zu mehr Erfolg	07.04.17 Raum Stuttgart; 18.05.17 Raum Dortmund; 30.05.17 Berlin; 24.08.17 Mannheim; 07.09.17 Hamburg; 14.09.17 Berlin
Zeitmanagement & zOrganisation	24.02.17 Raum Bochum; 29.03.17 Hamburg; 15.09.17 Raum Mannheim; 01.12.17 Raum Berlin

Shop

Seminar	Termine und Orte
Backschulung	Auf Anfrage
Kundenservice und Verkauf am Arbeitsplatz Tankstelle	23.11.16, Berlin; 14.02.17, Raum Berlin; 07.03.17, NRW; 04.04.17, Raum Stuttgart/Mannheim
Schmierstoffschulung	Auf Anfrage
Shoptraining für das Tankstellenteam	Termin nach Absprache vor Ort
Verkaufen mit System	31.01.17, Bayern; 28.03.17, NRW; 27.06.17, Baden-Württemberg
Warenwirtschaft & Kalkulation	09.02.17, Raum Hannover; 05.05.17, Raum Bochum

Betrieb & Gebäude

Seminar	Termine und Orte
Aktiver Verkauf von Wäschen	08.02.17 Raum Stuttgart; 15.03.17 Raum Berlin; 09.05.17 Ruhrgebiet; 10.10.17 Raum Hamburg; 17.10.17 Raum Frankfurt; 18.10.17 Raum München

Sicherheit

Seminar	Termine und Orte
Tatort Tankstelle	24.01.17 Raum München; 07.02.17 Mitte Deutschlands; 22.03.17 Raum Hamburg

100%

TANKSTELLE

TANKSTELLE &
MITTELSTAND
'17

Die Branchenmesse
www.tankstellenmesse.de

Deutschlands führende Messe
für den Tankstellen-Mittelstand

MÜNSTER

10. + 11. MAI 2017

Mehr Infos unter www.tankstellenmesse.de

Die neue Initiative für mittelständische Tankstellen

So sicher wie das Amen in der Kirche

Damit macht Ihnen der Gesetzgeber das Arbeiten mit Ihrer Tankstelle denkbar einfach: keine Mängel – alles schön! Allerdings hat er auf den Weg zur mängelfreien Prüfung ein paar neue Stolpersteine gelegt. Nachstehend eine kurze Übersicht:

Die Klein-/Mittelstand-Unternehmer (wie z.B. Tankstellen) sind dem Gesetzgeber durch Umfragen und Prüfungen unangenehm aufgefallen. Damit die häufigsten Sicherheitsmängel baldigst abgeschafft werden, muss die ZÜS bei der nächsten Prüfung folgendes checken:

Arbeits- oder Betriebsanweisung

Ist eine Anweisung für den Stationär (Pächter, Markenhändler oder Angestellter) vorhanden? Der Eigentümer der Tankanlage muss den Stationär darüber informieren, was er für den ordentlichen Betrieb der Tankstelle zu tun und zu lassen hat.

Unterweisungen

Wo sind die Nachweise vom Stationär für die Unterweisung der Beschäftigten? Beinhalteten die Unterweisungsunterlagen die mit der Tanktechnik verbundenen Gefährdungen, die erforderlichen Schutzmaßnahmen und Verhaltensregelungen sowie Maßnahmen bei Betriebsstörungen, Unfällen und zur Ersten Hilfe bei Notfällen?

Kontroll- und Inspektionsberichte

Liegen wöchentliche Kontrollberichte vom Stationär für die Tanktechnik vor? Gibt es eine Anweisung / Vereinbarung über die Instandhaltung der Tankanlage und jährliche Inspektionsberichte?

Tankstellen-Dokumentation

Wurde das neue Explosionsschutz-Dokument vom Eigentümer der Tankanlage entsprechend der BetrSichV / GefStoffV 2015 erstellt und ist die dazugehörige Tanktechnik-Dokumentation vollständig? Wird auf die o.g. Unterlagen im Ex-Doku verwiesen?

So sicher wie das Amen in der Kirche ...

... ist eine kostenpflichtige und recht kurzfristig terminierte ZÜS-Nachprüfung, wenn Sie die o.g. Nachweise zum nächsten Prüftermin nicht vorlegen. Falls Sie eine Inbetriebnahme-Prüfung aufgrund einer Änderung der Tankanlage vor sich haben, sollten Sie alle Dokumente griffbereit haben.

Rund 15 000 Tankstellen in Deutschland ...

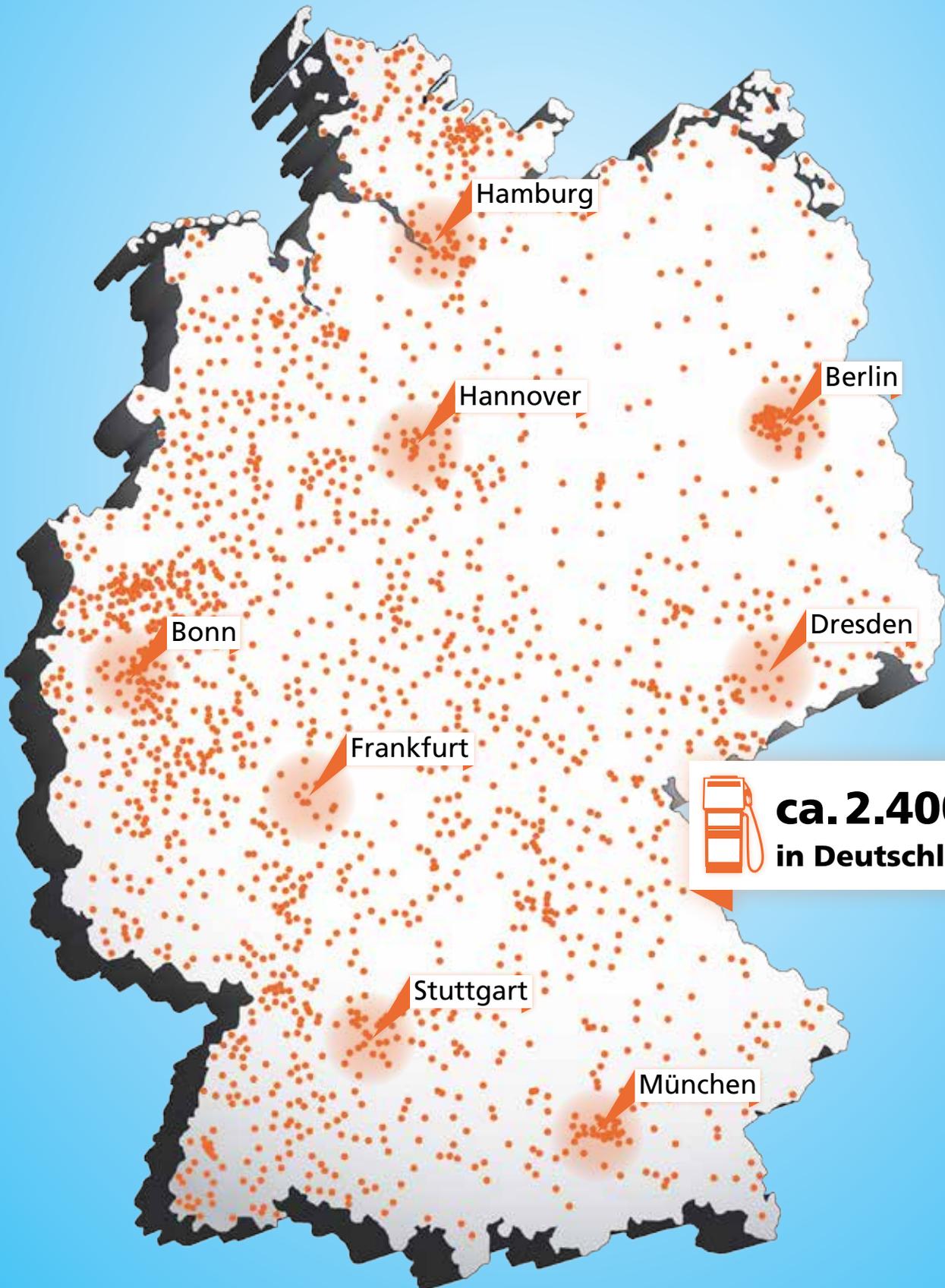
... müssen dieselben Vorschriften erfüllen und brauchen die gleichen Nachweise. Dafür gibt es Vordrucke. Nutzen Sie standardisierte Formulare und leicht umsetzbare Empfehlungen, um Zeit und Kosten zu sparen. Mehr dazu unter www.forum-tankstellen.de > Beratung > Formulare / Vordrucke.

Den vollständigen Vortrag ...

... mit dem Titel „Gesetzliche Pflichten für Sicherheit von Personal und Kunden einfach und sinnvoll erfüllen“ können Sie downloaden unter www.forum-tankstellen.de -> Newsticker (News vom 17.11.16)

◆ Edmund Brück

FORUM Tankstellen Beratung GmbH
Edmund Brück
Wallmerkamp 6
D-38228 Salzgitter
Telefon 05341 551711
info@forum-ts.de
www.forum-tankstellen.de



ca. 2.400 x
in Deutschland

Ab sofort:
Die aktuellen eft-Aktionen



bft-Öle im 12er-Pack lieferbar

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

Die Anlieferung erfolgt innerhalb von 48 Stunden.

Zu bestellen unter:
www.eft-service.de/shop
Rubrik: Fahrzeugzubehör



Polos und Westen für die kalte Jahreszeit

Polos Langarm für Damen und Herren und Softshell-Westen: Neuer Look, neues Outfit in schickem Anthrazitgrau mit orange. Die richtige Berufsbekleidung für das Team an der Tankstelle.

- › Softshell-Weste (95% Polyester / 5% Baumwolle)
Damen / Herren Größen: S, M, L, XL, XXL, XXXL
Preis ab: 59,95 EUR
- › Langarm-Polo (Material 100 Prozent gekämmte Baumwolle)
Damen Größen: S, M, L, XL, XXL
Herren Größen: M, L, XL, XXL, XXXL
Preis ab: 34,95 EUR



Jetzt bestellen unter:
www.eft-service.de/shop
Rubrik: Berufsbekleidung / bft-fashion

Aktionen im Onlineshop Januar und Februar 2017:
» Reservekanister in sechs verschiedenen Farben

Alle Preise verstehen sich zzgl. ges. MwSt.,
Versand und teilweise Verpackung.

Aktionspreis: Jetzt wird's feucht ...



- › Kühlwasserkanne New Style aus Hostalen in spezieller Tankstellenausführung; Fassungsvermögen 8,5 Liter
- › Kundendiensteimer mit Schwammeinsatz, Material strapazierfähiges Lupolen, Fassungsvermögen 10 Liter.

Beide Produkte gibt es in drei Farben: schwarz, orange und blau. Weitere Farben auf Anfrage.

Aktionspreise: Kühlwasserkannen

Preis: 11,99 EUR

Kundendiensteimer

Preis: 8,99 EUR

Aktionspreis: minus 5 Prozent

Aktionszeitraum: 1. November bis 31. Dezember 2016

Zu bestellen unter:

www.eft-service.de/shop

Rubrik: Tankfläche / SB-Service



Fleecejacke mit bft-Einstickung



Fleecejacke unisex

- › 100% Polyester
- › anthrazit-orange
- › seitlich eingesetzter Keil in orange
- › bft-Logo auf der Brust
- › antipilling
- › weicher Tragekomfort
- › Reißverschlussaschen
- › orangefarbene Paspelierung

Preis ab: 34,90 EUR

Jetzt bestellen unter:

www.eft-service.de/shop

Rubrik: Berufsbekleidung / bft-fashion



www.eft-service.de/shop

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

Zu bestellen unter:

Telefon: 0228 910 29 0

Fax: 0228 91029 29

E-Mail: info@eft-service.de

www.eft-service.de/shop

Starke Verkaufshelfer für Ihre Tankstelle und Waschstation – Saisonplakate 2017

Anlieferung zum jeweils kalendarischen Saisonstart



Frühling: ab 21. März 2017

DIN A0 – Art.-Nr. 10597

DIN A00 – Art.-Nr. 10598



Sommer: ab 21. Juni 2017

DIN A0 – Art.-Nr. 10600

DIN A00 – Art.-Nr. 10601



Herbst: ab 21. Sep. 2017

DIN A0 – Art.-Nr. 10602

DIN A00 – Art.-Nr. 10603



Winter: ab 10. Dez. 2017

DIN A0 – Art.-Nr. 10604

DIN A00 – Art.-Nr. 10605



Plakat Waschen

DIN A0 – Art.-Nr. 10614

DIN A00 – Art.-Nr. 10615



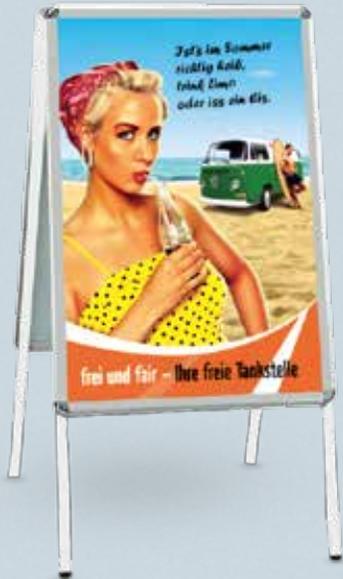
Plakat Kaffeepause

DIN A1 – Art.-Nr. 10379

Angebotsaufkleber



Plakatträger



Klappständer, beidseitig
DIN A1 - Art.-Nr. 10019



Windmaster, beidseitig
DIN A0 - Art.-Nr. 10012



Wandrahmen, einseitig
DIN A00 - Art.-Nr. 10014



Wandrahmen, einseitig
DIN A0 - Art.-Nr. 10013

Die Abbildungen der Plakatträger dienen zur Veranschaulichung und werden ohne Plakate ausgeliefert.

Gewusst wo!

Termine – Schulungen – Weiterbildungen

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

- › 18. – 21.01.2017
AutoZum Salzburg
Messezentrum Salzburg
Am Messezentrum 6
A-5021 Salzburg
www.autozum.at
- › 27. – 29.01.2017
Motorradwelt Bodensee
Neue Messe 1
88046 Friedrichshafen
www.motorradwelt-bodensee.de
- › 29.01. – 01.02.2017
Internationale Süßwarenmesse Köln
Koelnmesse
Messeplatz 1
50679 Köln
www.ism-cologne.de
- › 14. – 15.02.2017
Handel und Wandel in Tankstellen
und Convenience Shops
Intercontinental Düsseldorf
www.handelsblatt-tankstellen.de
- › 15. – 18.02.2017
BIOFACH – Weltleitmesse für Bio-Lebensmittel
Messezentrum
90471 Nürnberg
www.biofach.de
- › 24. – 25.02.2017
Lekkerland Hausmesse
Potsdam
- › 3. – 4.03.2017
Lekkerland Hausmesse
Bremen
- › 05. – 09.03.2017
EuroCIS
Messe Düsseldorf
Stockumer Kirchstrasse 61
40474 Düsseldorf
- › 10. – 11.03.2017
Hausmesse Bela NMS
Holstenhalle Neumünster
- › 11. – 12.03.2017
Lekkerland Hausmesse
Dortmund
- › 11. – 12.03.2017
Bela NMS
Holstenhalle Neumünster
24537 Neumünster
- › 12.03.2017
Rau Hausmesse
Stadthalle
Pfarrkirchen
- › 14.03. – 15.03.2017
ADV Seminare
Grundlagen der Betriebswirtschaft für Praktiker
www.verbundgruppenakademie.de
56410 Montabaur
- › 17. – 18.03.2017
Lekkerland Hausmesse
Augsburg
- › 18. – 19.03.2017
Utz Hausmesse
Mehrzweckhalle Maselheim
- › 17. – 21.03.2017
Internorga – Die Leitmesse für den Außer-Haus-Markt
Hamburg Messe und Congress GmbH
Messeplatz 1
20357 Hamburg
- › 24. – 25.03.2017
Lekkerland Hausmesse
Wallau
- › 25. – 26.03.2017
Hausmesse LGH
Weiße Mühle 1
97230 Estenfeld
- › 31.03. – 02.04.2017
Veterama – Größter Oldtimer-Markt Europas
Hockenheimring
www.veterama.de
- › 24.04. – 25.04.2017
ADV Seminare
Investitionen und Finanzierung: Wissen vertiefen!
www.verbundgruppenakademie.de
56410 Montabaur
- › 10. – 11.05.2017
TANKSTELLE & MITTELSTAND '17
18. Branchentreff und Leitmesse
des Tankstellen-Mittelstandes
Messe & CongressCentrum Halle Münsterland
Albersloher Weg 32
48155 Münster



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

TEAM & TANKSTELLE

bft-akademie

Seminare, Training und Coaching für den Tankstellenmittelstand – denn Tankstelle ist Praxis. Seminare zweites Halbjahr 2016:

› Personal & Recht

Arbeitsrecht in der Tankstellenpraxis
Damit die Kasse stimmt – Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser
Erfolgreiche Mitarbeiterführung in der Praxis
Mitarbeiter zu mehr Verkaufserfolg führen
Persönlichkeit & Kommunikation
Tankstellenmanagement – Durch Organisation zu mehr Erfolg
Zeitmanagement & Organisation

› Shop

Backschulung
Kundenservice und Verkauf am Arbeitsplatz Tankstelle
Mehr Erfolg im Shopgeschäft
Schmierstoffschulung
Shoptraining für das Tankstellenteam
Verkaufen mit System
Warenwirtschaft & Kalkulation
Warenwirtschaft mit Huth ITAS Vision Professionell

› Betrieb & Gebäude

Abscheidetechnik
Aktiver Verkauf von Wäschen
Kundenbindung und Social Media
Reklamation im Waschgeschäft

› Sicherheit

Arbeitssicherheit an der Tankstelle
Tatort Tankstelle

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

SCHMIERSTOFFE

BP Europe Deutsche Castrol

Online Tankstellen-Mitarbeitertraining <http://schmierstoff-training.de>

- › 20-minütiges Online-Training
- › Basiswissen Nachfüllöle
- › Aufgaben der Motorenöle
- › Empfehlung: Das richtige Öl für Ihr Fahrzeug
- › Faktenwissen: „Jedes 5te Fahrzeug fährt mit zu wenig Öl!“
- › Übungen im Quiz

Erfahren Sie alles über die exklusiven Castrol Tankstellenprodukte und schulen Sie jetzt Ihre Mitarbeiter. Am Ende der Online-Schulung erhalten Sie unsere Expertenurkunde als PDF-Datei.

ExxonMobil

Digitales Basistraining für Tankstellen mit Mobil 1 Ölen im Verkauf

- › 15-minütige interaktive Schulung
- › über USB-Anschluss abspielbar
- › kann mit einem Quiz abgeschlossen werden
- › Inhalte: Nachfüllölpotenzial, Aufgaben Motorenöl, Bedeutung der Viskositätsangaben, Fragen + Antworten im Verkaufsgespräch, Verkaufsargumente

Mehr Informationen unter britta.boegemann@exxonmobil.com

BACKEN & BACKSHOP

EDNA Tiefkühlbackwaren

Online Tankstellen-Mitarbeitertraining <http://schmierstoff-training.de>

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

Alle Termine auf Anfrage. Mehr Information unter www.edna.de

Kreuzworträtsel

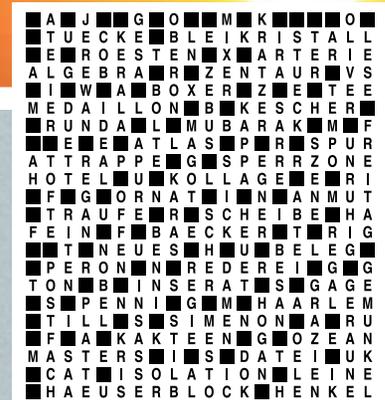
Frauentheaterrolle	necken	alter Name für 'Januar'	Brise vom Meer	früherer österr. Adelstitel	algerische Geröllwüste	Hauptstadt von Kanada	englisch, französisch: Luft	griechische Göttin der Anmut	Männername	Mätresse in der Antike	Fußglied	Dämon der nordischen Sage
			Erlös, Ausbeute					sehr dickes Buch			10	
		5	kleiner Ausschnitt					nicht neu		außerordentlich		altes Kodiergerät
ärmellose Jacke		größter Strom Europas		8		Geist in der nord. Mythologie		ein US-Geheimdienst	Getreideblütenstand			
Wüste in Innerasien			genaues Zitat		ein Körperteil		asiatischer Subkontinent			7	populär	
US-Schauspieler (Marlon) †		afrikanischer Strom		Speisefisch			Stern im 'Großen Wagen'	12	liebenswürdig	Emirat am Persischen Golf		japanisches Längenmaß
				Quadrillefigur	Gewandtheit im Benehmen			Schiff festmachen				Teigware
			absichtlich stoßen					9	Haustier in Südeuropa	ugs.: Mut		
Fremdwortteil: gegen	kleine Spende	übermenschliches Wesen		6	Rufname Laudas	Wiesenspflanze			1		Ort bei Zwolle (NL)	ziehen, zerren
			Vorname der Riefenstahl			Stadt am Hellweg	Lastenhebe-fahrzeug (Kw.)			15		Stadt am Inn
Geschenk	langgestreckte Meeresbucht		Dauer		Wahlzettelbehälter			Steuergerät				
		US-Normungsinstitut (Abk.)	scherzen			Stadt an Blau und Donau			schwach glänzend	arabische Minister	Norne der Vergangenheit	Jupitermond
US-Amerikaner (Kw.)	innerasiatisches Gebirge			2	dt. Kurienkardinal † 1968		Vorname der Nielsen †	Vorname d. Schauspielers Ventura	Fleischware			
Baustoff		11	Stück für Stück	dunkles Erstarungsgestein					Verkniffenheit			
unterschiedlicher Meinung	Schallreflexion		Stelle, wo etwas aufhört			Schwindler	altröm. Kalendertage		altgriechische Grab-säule		englisch: Einheit	Männername
				Darlehensgebühren				Riesentintenfische		Binde-wort		
original	Datenträger	Stadt in der europ. Türkei		Vorname von Delon		Lehrmeinung						kampf-unfähig (Abk.)
		13	Diskussionsgegenstand	jap. Heiligtum			Ackergerät	Segelkommando: wendet!		Rufname Eisenhower		4
Rabenvogel				ägypt. Name von He-liopolis	geistig über-ragend				japanischer Politiker † 1909	leiblos		
Nordgermane	ägyptischer Sonnengott		Kenn-wort			3	griech. Vorsilbe: gut, wohl	Krankheits-erreger			chem. Zeichen für Neodym	chem. Zeichen Germanium
	14			Apostel der Grön-länder					Wäsche-stück			
Fluss in Belgien			illoyal, abtrün-nig					griechische Vorsilbe: neu		männlicher Artikel		

Lösungswort:

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

Mitmachen lohnt sich!

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



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

Berücksichtigt werden ausschließlich per E-Mail eingehende Einsendungen. Bitte beachten Sie, dass Ihre E-Mail Ihre vollständige postalische Adresse enthalten muss. Einsendeschluss ist der 15.01.2017.

Das Lösungswort des letzten Rätsels lautete:
ZAPFPISTOLE

Pasta wie von Mama ... der Pastamaker HR2358/12 von Philips

Bis zu 600 Gramm Nudeln kann der Pastamaker innerhalb von nur wenigen Minuten herstellen. Durch vollautomatisches Kneten und Formen des Teigs ist er der perfekte Küchenhelfer. Nachdem die jeweiligen Mengen über die Oberseite in die Knetkammer eingefüllt und mithilfe der integrierten Waage automatisch abgemessen wurden, einfach mit der Taste zur Programmauswahl bestimmen, um welche Art von Teig es sich handelt. Acht verschiedene Formscheiben für Penne, normale und dicke Spaghetti, Fettuccine, Lasagne etc. erfüllen alle Pastaräume. Ein beigelegtes Rezeptheft liefert dazu 40 schmackhafte Rezeptideen zum Ausprobieren.

Was Sie jetzt noch tun müssen? Einfach das Rätsel lösen und das Lösungswort mailen – fertig. Wir drücken allen Teilnehmern die Daumen und wünschen viel Glück.

Teilnahmebedingungen für das Gewinnspiel

Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der an der Herausgabe des Magazins beteiligten Unternehmen sowie deren Angehörige sind von der Teilnahme am Gewinnspiel ausgeschlossen; ebenso ist der Rechtsweg ausgeschlossen. Eine Barauszahlung des Gewinns ist nicht möglich.

Unser aktueller Gewinn:



Was Sie jetzt noch tun müssen?
Einfach mitmachen.

NEU

JETZT BESTELLEN
Das Winterplakat
2016 ist da.
Zu finden unter
www.eft-service.de/shop

Bei uns
sind *Sie* das
Wichtigste

frei und fair – Ihre freie Tankstelle