

# TANK STOP

Das e&f-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand

Ausgabe 03 | 2017



## TITELTHEMA

TANKSTELLE & MITTELSTAND –  
„Hier gilt das Wort“

## TITELTHEMA

TANKSTELLE & MITTELSTAND –  
Aussteller im Interview

## TITELTHEMA

So sehen Sieger aus –  
Preisverleihung Tankstelle des Jahres

***Ist's im Sommer  
richtig heiß,  
trink Limo  
oder iss ein Eis.***

**NEU**

**JETZT BESTELLEN**

Das Sommerplakat

2017 ist da.

Zu finden unter

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

**frei und fair – Ihre freie Tankstelle**

# Editorial

[www.tankstop-magazin.de](http://www.tankstop-magazin.de)



## Messe Monat Mai

Die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '17 war der Renner für die Tankstellen-Fachwelt im Mai. Fünf ausverkaufte Hallen in Münster, Besucherrekord und durchweg mehr als zufriedene Aussteller. Aber auch die Macher der Messe, die Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen, ist voll des Lobes für die Aussteller: Die Stände werden immer professioneller in Optik und Darstellung. Das freut unser Veranstalterherz. Inzwischen geht's sogar schon ganz langsam an die Vorplanung für die Messe 2019.

Für alle, die sich noch einmal durch die Hallen führen lassen möchten, haben wir auf den folgenden Doppelseiten eine große Bilderstrecke aufgefahren. Mit dabei natürlich auch die strahlenden Sieger des Branchenwettbewerbs „Tankstelle des Jahres“. Als äußeres Zeichen der Anerkennung erhielten die fünf Gewinner den begehrten Branchen-Oskar, einen Pokal. Diese Auszeichnung wurde bereits zum fünften Mal verliehen und zeichnete im Rahmen des großen Galaabends fünf außergewöhnliche Tankstellen Deutschlands aus.

So vielfältig sich die Branche auf der Messe präsentiert hat, so vielseitig ist auch diese Ausgabe des TANKSTOP. Dazu gehören verschiedene Be-

richte über die stetig wachsende Digitalisierung der Tankstellen: Cloud-Lösungen, Wie erstelle ich eine Homepage für meine Station, Tankstelle der Zukunft u.v.m. Ganz aktuell widmen wir uns auch der Frage, auf welchem Weg sich am besten geeignetes Personal für die Tankstelle finden lässt.

Viele spannende und für Ihre Station wichtige Themen. Wir wünschen Ihnen gute Information und Spaß beim Blättern.

Herzlichst Ihr

Two handwritten signatures in blue ink. The first signature is 'f. feldmann' and the second is 'Bernd Scheiperpeter'.

Frank Feldmann und Bernd Scheiperpeter

### Bildnachweis:

Editorial, Seite 6–13: Birgit Limbach;  
Seite 14–15: Rainer Unkel,  
Seite 16–20: Markus Zechbauer, Dietrich Bechtel,  
Jörg Brockstedt  
Seite 44: Harald Wilhelm;  
Seite 48–49: kebox – Fotolia, Leo Wolfert  
Seite 54: ©photocrew – Fotolia.com;  
Seite 60: Thorsten Frisch – shutterstock.com



Seite 6 – 13 | „Hier gilt das Wort“ – Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '17 schlägt Besucherrekord



Seite 6 – 13 | Messeaussteller im Interview



Seite 40 – 41 | Käufer von SIM-Karten müssen sich bald identifizieren



Seite 42 – 43 | Tankstellen der Zukunft – Was sich Kunden wünschen

## Impressum

### Jahrgang 5

### 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 III / 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 14 – 20 | So sehen Sieger aus –  
Branchen-Oskar Tankstelle des Jahres



Seite 50 – 51 | 20 Jahre Werbung auf Zapfpistolen

**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.

<b>TITELTHEMA</b>	
» „Hier gilt das Wort“ – Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '17	6
» Messeaussteller im Interview	6
» So sehen Sieger aus – Branchen-Oskar Tankstelle des Jahres	14
<b>INDUSTRIEPARTNER</b>	
BÄRO: bft-Tankstelle Kutteneuler, Lohmar	22
WASHTEC: Geschäftserfolg mit WashTec-Technik	24
SONAX: Mit SONAX Zugaben höhere Waschpreise realisieren	26
GUNNEBO: Nachfrage nach Cashhandling Lösungen ungebremst!	28
MMV LEASING: Tankstelle least mit MMV	30
SCHIEDT & BACHMANN: Modernes Tankstellen-Management mit den SIQMA-Lösungen	36
LEKKERLAND: Käufer von SIM-Karten müssen sich bald identifizieren	38
<b>LEADERBOARD</b>	
eft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station	32
<b>TANKWORT</b>	
Heiß lohnt sich – Vorteile von Heißwasser-Hochdruckreinigern	40
Kathrin Ehret nutzte Zugfahrt gewinnbringend	53
<b>INSIDE</b>	
Tankstellen der Zukunft	42
ROUNDTABLE auf der Überholspur	44
Die richtige Website für meine Station	46
<b>REGULARIEN</b>	
Ihre Meinung zählt / Leserbriefe	19
Facebook Facts	45
Ihre Kleinanzeige – Sie möchten etwas verkaufen?	45
bft-akademie – Neue Seminare und Termine 2017	55
<b>KLARTEXT</b>	
Tankstellenmitarbeiter gesucht!	48
20 Jahre Werbung auf Zapfpistolen	50
<b>BRÜCKS PRAXISTIPP</b>	
Gemeinsam geht's leichter und kostet weniger!	52
<b>IHR GUTES RECHT</b>	
Streitbeilegungsgesetz – Rechte, Pflichten und Möglichkeiten	54
<b>AKTIONEN</b>	
Ab sofort: Die aktuellen eft-Aktionen	56
<b>NEU IM SHOP</b>	
Neue Artikel im Online-Shop	58
<b>TERMINE</b>	
Termine – Schulungen – Weiterbildungen	60
<b>KURZ VOR SCHLUSS</b>	
Kreuzworträtsel	62

# „Hier gilt das Wort“

Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '17 schlägt Besucherrekord



WashTec Cleaning Technology GmbH, Raymond Salvetat

Unsere Mannschaft freut sich das ganze Jahr auf die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND. Sie ist ein absolutes Highlight für uns. Dieses Jahr verzeichnen wir eine steigende Zahl an Kundenkontakten. Schon am ersten Tag konnten wir gute Geschäfte machen; in der Branche ist Geld. Die Messe ist eine absolute Entschneidermesse. Hier gilt das Wort. Wir werden auch in Zukunft der TANKSTELLE & MITTELSTAND treu bleiben.



Nach der Messe ist vor der Messe. Kaum waren nach zwei intensiven Messetagen am 10. und 11. Mai die fast 300 Ausstellerstände abgebaut, lagen der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft) bereits die ersten Vorreservierungen für die Messe 2019 vor. Aber fangen wir von vorne an:

Die eft als Veranstalter schaut auf eine sehr erfolgreiche diesjährige Leistungsschau zurück. Knapp 300 Firmen zeigten ihre Neuheiten und Dienstleistungen auf der 18. Ausgabe der TANKSTELLE & MITTELSTAND in den Messehallen in Münster. Der Ruf der Messe hallt seit langem über die Grenzen hinaus. So buchten dieses Jahr Aussteller aus 15 europäischen Ländern einen Stand. Alle, und darauf legen die Geschäftsführer der eft Frank Feldmann und Bernd Scheiperpeter größten Wert, mit Niederlassungen in Deutschland. „Wir arbeiten für den hiesigen Tankstellen-Mittelstand. Wir wollen, das vom Auftrag bis zum Reklamationswesen alles hier vor Ort geregelt werden kann.“

Die Vielfalt der Anbieter, Dienstleister und Produkte war thematisch auf fünf Messehallen übersichtlich gegliedert: Vom Kraftstoff- und Fahrbahngeschäft über Shop & Convenience, gewerbliche Autowäsche bis hin zu innovativen Lösungen & Dienstleistungen. Über 5600 Besucher, darunter Tankstellenbetreiber, -pächter und -unternehmer, Tankstellenmitarbeiter, die Industrie und Wirtschaft sowie Brancheninteressierte und -entscheider nutzten die beiden Messtage, um auf 16000 Quadratmetern Neuheiten zu erleben, Kontakte zu knüpfen, Geschäfte abzuschließen und Informationen auszutauschen. Großen Raum nahmen in diesem Jahr die Themen E-Mobilität sowie die Digitalisierung der Station ein.



Der besondere Charme der Leistungsschau TANKSTELLE & MITTELSTAND liegt vor allem in der Bodenständigkeit und Basisnähe der Branchenvertreter. „Hier gilt noch das Wort“, freuten sich etliche Aussteller und verwiesen auf soeben getätigte Geschäfte. Großen Anklang fand die bereits zum zweiten Mal kostenfrei angebotene Messe-App mit allen Ausstellern, Produkten und Dienstleistungen sowie interaktiven Hallenplänen. Die Downloadquote des digitalen Messeführers war im Vergleich zu 2015 um das Dreifache gestiegen. Auch dies ein Beleg dafür, dass die Digitalisierung in der Tankstellenbranche längst Einzug gehalten hat.

Für Ihren Terminkalender: Die 19. Ausgabe der TANKSTELLE & MITTELSTAND findet am 8. und 9. Mai 2019 in Münster statt. Unverbindliche Vorreservierungen können bereits jetzt bei der eft angemeldet werden.

♦ eft / Bli



Das Messe-Team von eft und bft:  
 Birgit Limbach,  
 Bernd Scheiperpeter,  
 Julia Pater,  
 Harald Wilhelm,  
 Jasmin Krattenmacher,  
 Janette Klinkhammer,  
 Petra Gräfin Bülow,  
 Frank Feldmann,  
 Iris Müller,  
 Stephan Zieger,  
 Axel Graf Bülow (v.l.)



BVB Merchandising, Bianca Dominiak

Die Leute freuen sich, uns zu sehen. Aber wir hatten gedacht, mit mehr Pächtern direkt sprechen zu können.





Eurodata AG, Oliver Morsch

Die Messe war super erfolgreich für uns. Wir haben sehr wertvolle Gespräche geführt und gute Kontakte geknüpft. Hier am Stand konnten wir die Probleme punktgenau aufnehmen.



Anzeige



***Ihre Spezialisten für Versicherungslösungen***



**Sandra Richert**  
tel: 0231 5404 427  
sandra.richert@bovd.de

**Walter Dortmann**  
tel: 0231 5404 423  
walter.dortmann@bovd.de





Gunnebo Deutschland GmbH,  
Michael Fisahn-Reinhard (l.),  
Jürgen Becker

Wir hatten eine gute Resonanz auf unser Angebot. Wir haben die Messe besonders zur Kontaktpflege nutzen können.

Fun Factory GmbH, Uwe Wellmeyer

Ich hatte eine tolle Resonanz vor allem von Tankstellenpächterinnen. Das Interesse bei den Besuchern ist da, aber die Neugier bei den Herren war eher verhalten. Beim nächsten Mal werde ich meine Produkte anders präsentieren.



**Lekkerland Deutschland GmbH & Co. KG,  
Wolfgang Cezane**

Die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND wird es immer mit Lekkerland geben. Wir sind sehr zufrieden. Die beiden Messetage sind schnell verfliegen. Die Atmosphäre hier ist sehr besonders. Dieses Jahr hatte ich das Gefühl, die Branche ist sehr positiv im Aufbruch. Unsere Gesprächspartner wollen mit uns das Shop-Geschäft ankurbeln.



**Holz Autowaschtechnik GmbH,  
Edi Beielstein**

Die TANKSTELLE & MITTELSTAND ist eine starke Messe, vor allem, weil wir hier den Norden bedienen können. Geschäftsabschlüsse haben in unserer Branche meist einen Vorlauf von einem Jahr, so dass wir hier gute Anbahnungsgespräche geführt haben. Unser Resümee: Wir sind sehr zufrieden. Die Messe ist kompakt und effizient. Wir kommen wieder.





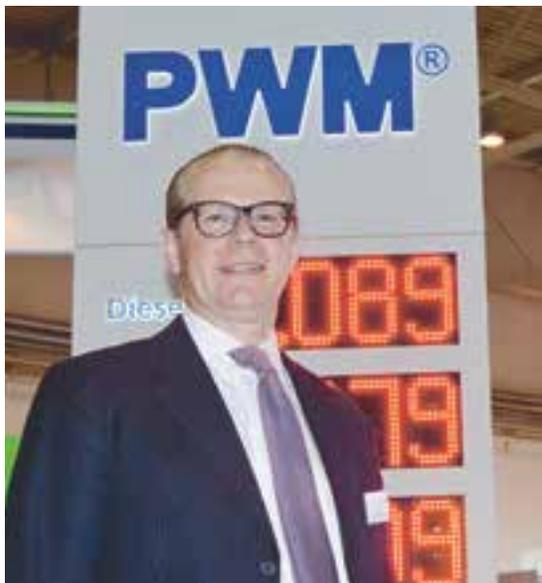
**s-iQ Objekt GmbH, Volker Walz (l.)  
und Josef Walz**

Was interessiert den Tankstellenbetreiber? Wir zeigen es: Unter anderem neue Food-Konzepte. Der Tankstellen-Mittelstand ist sehr wichtig für uns. Die Messe ist für uns eine runde Sache. Hier führen wir sehr gute Gespräche.



**Wotax Steuerberatungsgesellschaft mbH,  
Marc Engelbrecht (l.), Sascha Bollmann**

Die Messe ist sehr wichtig für uns. Hier versuchen wir, Fachgespräche zu führen und uns als Steuerberater zu präsentieren. Unser Standplatz hier gleich im Forum Nord ist sehr gut für uns. Wir sind auch 2019 wieder dabei.



**PWM GmbH & Co. KG,  
Dr. Max Krawinkel**

Wir freuen uns jedes Mal, dass hier auf der TANKSTELLE & MITTELSTAND der ganze Markt – auch aus dem Süden – präsent ist. Die Besucher sind informiert und vom Fach. Wie jedes Mal konnten wir wieder gute Abschlüsse tätigen.

**Total Deutschland GmbH,  
Burkhard Reuss**

Wir stellen zum zweiten Mal auf der TANKSTELLE & MITTELSTAND aus. Wir sind sehr zufrieden. Hier treffen wir auf unsere Zielgruppe, den Mittelstand, der Teil unserer Wachstumsstrategie ist. Total hat innovative Ideen und wir wollen wachsen. Deshalb zielen wir auf partnerschaftliche Kooperationen ab. Hier im Mittelstand haben wir noch Nachholbedarf.



**Mall Umweltsysteme GmbH, Jens Gerendt**

Wir konnten die Messe für gute Gespräche und Geschäftsanbahnungen nutzen. Die TANKSTELLE & MITTELSTAND zeichnet sich durch Fachpublikum und erfreulich wenig „Kugelschreibersammler“ aus.



# So sehen Sieger aus

## Branchen-Oskar Tankstelle des Jahres an fünf Sieger vergeben

Es war zweifellos das Highlight des großen Ausstellerabends während der 18. Ausgabe der Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND: die Verleihung des Branchen-Oskars „Tankstelle des Jahres 2017“. Unter der Federführung des Magazins tankstelle in Kooperation mit der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen wurde die begehrte Auszeichnung bereits zum fünften Mal in fünf Kategorien vergeben: Bester Shop über 100 Quadratmetern, bester Shop unter 100 Quadratmetern, beste Waschstation, Innovationspreis und Sonderpreis.

Bewerben konnten sich seit dem Medienaufwurf im Sommer 2016 Pächter, Eigentümer oder Betreiber von Tankstellen und Waschstationen. Mit dem Branchen-Oskar werden alle zwei Jahre Stationen ausgezeichnet, die sich durch ihr Angebot, ihren Service, durch innovative Techniken oder Leistungen oder durch besondere architektonische Optik ihres Gebäudes von der Masse abheben und somit ihren Kunden den Besuch an der Station zu einem Highlight gestalten. Fast 50 Einsendungen sichtete die zwölfköpfige Jury in einem aufwändigen Prozess. Dazu gehörte das Lesen der Bewerbungen und Begutachten von Fotos und Filmen, Besuche vor Ort an den Stationen, Interviews mit den Pächtern und Betreibern sowie mehrere Jurytreffen mit intensiven Diskussionsrunden.

Moderiert wurde der Galaabend von der früheren Handball-Spielerin und -Trainerin Anett Sattler. Mit Charme und Witz führte sie durch die Siegerehrung und überreichte den Gewinnern in den fünf ausgezeichneten Kategorien je eine Trophäe, eine Urkunde und gebrandete Fillboards als Einleger für die Zapfpistolen an ihrer Station. Die Auszeichnung „Tankstelle des Jahres“ ist ein weithin sichtbares Zeichen für Qualität und Ideen innerhalb der Branche aber auch und vor allem vor dem Tankstellenkunden.

Die Jury – das Branchen-Oskar Fachorgan – setzte sich zusammen aus Vertretern aller Bereiche der Branche: Jürgen Albrecht / ADAC, Torsten Eichinger / MCS, Istvan Elias / Leankultur, Füsün Keijser / PWM, Alfred Kirst / Magazin tankstelle, Thomas Leider / Reemtsma Cigarettenfabrik, Bert Martin Ohnemüller / neuomerchandising group, Sylvia Reyers / Carstens Shop-Einrichtungen, Christian Warning / The Retail Marketeers, Stephan Weber / Wash Tec, Harald Wilhelm / Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen und Stephan Zieger / Bundesverband Freier Tankstellen.

♦ eft / Bli





# BÄRO

Retail  
Lighting



Der Geschmack.  
Die Frische.  
Der Snack.

Ein freundlicher Auftritt, der zum Verweilen einlädt. Das Licht kommt von BÄRO: Individuelle Beleuchtungslösungen für Tankstellen-Shops und Frischetheken – dank einer großen Bandbreite an Leuchten mit Standard- und Speziallichtfarben. Effektiv und innovativ durch effiziente LED-Technik.

Fresh Light  
for Fresh Products.

[www.baero.com](http://www.baero.com)



Zitat:

„Wenn wir etwas machen,  
dann auch richtig.“

Sieger in der Kategorie Shop über 100 qm



Tankstelle: bft Tankstelle Karl Bachl KG,  
Bayerwald Rasthof B12,  
Außenbrünst 22, 94133 Röhrnbach

Stationsleiter: Markus Nodes  
Mitarbeiter / Team: 19

Eckdaten Tankstelle: Shop, Bistro, Waschanlage, Terrasse, Galerie, Dusch- und Wickelraum, barrierefreie Toiletten und zwei Übernachtungszimmer

Besonderheiten: Mit dem Umbau der Tankstelle an der B 12 schuf die Firmengruppe Bachl 2015 einen Shop, der auf 200 qm keine Wünsche offen lässt. Im Anbau mit Glasfront können 50 Kunden Platz nehmen – wahlweise oben auf einer Galerie. Die Terrasse bietet weitere 24 Plätze im Außenbereich. SB-Backwaren wurden durch einen Gastro-Bereich mit Kaffee, Kuchen, wöchentlich wechselnde Menüs sowie 50 cm große Pizzen ersetzt. Auf das spezielle Pizza-Konzept ist der restliche Shop mit Laufwegen, Vorbereitungsräumen u. ä. ausgerichtet. Ändern lässt sich die Farbe der Beleuchtung, sodass Stationsleiter Markus Nodes die Sky-Lounge der Tankstelle zu Bayern-Spielen in rotem Licht erstrahlen lässt.

Tankstelle: ESSO Tankstelle,  
Am Feuerturm 2, 66849 Landstuhl

Eigentümer: Björn und Melanie Kahrau  
Mitarbeiter: 9

Eckdaten Tankstelle: Shop, Bistro,  
Waschanlage, Werkstatt

Besonderheiten: Familie Kahrau lebt seit 16 Jahren Tankstelle mit Herzblut. Mit dem kompletten Neubau der Station in Landstuhl sind Björn und Melanie Kahrau seit September 2016 Eigentümer. Besonderes Augenmerk verwenden sie auf das Ambiente und die Gemütlichkeit im Bistro. Der „Lieblingsplatz“ bietet zwölf Sitzplätze, die Tischdekoration wird regelmäßig mit viel Liebe entsprechend der Jahreszeit angepasst. Mehrmals am Tag werden frische Brötchen gebacken, das kulinarische Angebot ist vielseitig und reichhaltig.

Zitat:

„Ich denke, das Ergebnis passt.“



Sieger in der Kategorie Shop bis 100 qm



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](mailto:info@huth.org) • [www.huth-elektronik.de](http://www.huth-elektronik.de)



Zitat:  
 „Die Tankstelle ist eine Attraktion,  
 bei der man  
 nebenbei noch tanken kann.“

Sieger in der Kategorie Sonderpreis



Tankstelle: Avia Tankstelle,  
 Straßburger Str. 304, 72250 Freudenstadt

Stationsleiter: Michael Zink  
 Geschäftsbereichsleiter / Initiator: Thomas Zink  
 Mitarbeiter / Team: 12-14

Eckdaten Tankstelle: Zwei Tanksäulen, Shop,  
 Bistro, Terrasse

Besonderheiten: Seit Juli 2016 begrüßen Stationsleiter Michael Zink und sein Team nun Gäste an der Avia Retro-Station auf dem Kniebis. Die Tankstelle, in der die 60er Jahre wieder lebendig werden, ist bis ins kleinste Detail durchdacht – von Emaille-Schildern über Nierentische bis hin zu einer historischen Werkstatt. Kulinarisch wartet die Station mit Wochenmenüs auf, die Schwarzwälder Köstlichkeiten oder typische Retro-Speisen wie Toast Hawaii beinhalten.

Die einstige Waschkabine fungiert heute als Show-Room und kann für Veranstaltungen sogar gemietet werden. Am Wochenende umgibt ein waschechter Tankwart die Kundschaft und hilft beim Tanken, Scheiben waschen oder gibt regionale Veranstaltungstipps. Events wie Oldtimer-Rallyes oder Motorrad-Rundfahrten in Kooperation mit der regionalen Touristik finden ebenfalls regelmäßig an der Avia Station statt.

Zitat:

„Die Jet will sich zum  
Wettbewerber differenzieren.“



Tankstelle: Jet Tankstelle,  
Steilshooper Allee 9, 22809 Hamburg

Pächter: Marcel Ruthländer  
Mitarbeiter / Team: 9

Eckdaten Tankstelle: 3 Säulen mit 6 Plätzen,  
Shop, Stehplätze am Fenster, Selbstbedienung

Besonderheiten: Mit der Weiterentwicklung der Marke Jet präsentiert der Konzern an der Station in Hamburg die neue Linie: Transparenz, Übersichtlichkeit und Einfachheit. Die Ziffern auf dem Preismast sind in der epaper-Technologie (schwarze Schrift auf weißem Grund) reflexfrei lesbar; über der Fahrbahnfläche schwebt ein liches Textildach auf einer Stahlkonstruktion; die Zapfsäulen sind nicht mehr im rechten Winkel sondern in elyptischer Form positioniert, was die Anfahrt intuitiv erleichtern soll; der Shop ist komplett verglast; der Laufweg des Kunden wird im Bogen zur Kasse geführt, wodurch der Kunde vermehrten Kontakt zur Regalware hat; auf einen Bistrobereich wurde komplett zugunsten einer zwanglosen Stehtheke verzichtet.

Sieger in der Kategorie Innovation



Reguläre

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



Zitat:  
**„Bei uns wird Qualität  
 und Vertrauen groß geschrieben.“**

## Sieger in der Kategorie Waschen



Besonderheiten: Die EFA-Tankstellenbetriebe und Stationsbetreiber Rudi App legten bei der 2016 neu gebauten bft-Station den Gedanken zugrunde, dass sie sich von anderen Tankstellen differenzieren wollten. Somit führten sie das innovative Wash & Pay-Konzept ein – erst waschen, dann zahlen. Der Kunde fährt an die Waschanlage heran, wählt ein Waschprogramm und bezahlt während der Wäsche bequem im Shop. Dabei muss er sein Auto nicht unbeobachtet lassen, denn über einen Bildschirm im Shop kann er sein Fahrzeug während der gesamten Wäsche im Blick behalten. So wird unvermeidbare Wartezeit effizient genutzt. Und durch den neuen Superschaum wird das Fahrzeug blitzblank.



Tankstelle: EFA / bft Tankstelle,  
 Wolfartsweierer Str. 46, 76137 Karlsruhe

Stationsbetreiber: Rudi App, Beate App  
 Mitarbeiter / Team: 8 Festangestellte,  
 4 Aushilfen

Eckdaten Tankstelle: 12 Zapfsäulen, Shop,  
 „Bäckaurant“, 45 Sitzplätze, Waschanlage

# Bei Ihnen tankt man gutes Gewissen.

Ergänzen Sie Ihre Zapfsäulen mit Ladesäulen. So bleibt Ihre Tankstelle auch in Zukunft der Mittelpunkt der Mobilität. Wir übernehmen Aufbau, Betrieb und Wartung und ermöglichen Ihnen durch moderne Zahlungsarten und eine längere Verweildauer Ihrer Kunden Zusatzgeschäft. Mehr Infos unter [innogy.com/emobility](http://innogy.com/emobility) und unter 0800 88 88 862. **Energie wird innogy.**



Jetzt  
staatliche  
Fördermöglich-  
keit prüfen!



innogy





## bft-Tankstelle Kutteneuler, Lohmar

**Mit Auswahl, Aufenthaltsqualität und guter Beleuchtung: Die Tankstelle wird zum Convenience-Shop.**

Wie wichtig das Convenience-Geschäft inzwischen für Tankstellen geworden ist, überrascht eigentlich nur noch Branchenfremde: Zwar sind Treib- und Schmierstoffe weiterhin der wichtigste Umsatzträger, Gewinn machen die Betreiber allerdings vor allem mit Dienstleistungen, Shop und schneller Gastronomie.

Gerade bei den aktuell günstigeren Spritpreisen geben Kunden gerne mal etwas mehr für einen Imbiss, Kaffee oder andere Artikel des täglichen Bedarfs aus. Doch auch die Konkurrenzsituation hat sich dadurch verschoben: Die Wettbewerber einer freien Tankstelle wie der bft-Kutteneuler-Station an der Hauptstraße 7 im südbergischen Lohmar sind heute nicht mehr nur andere Treibstoffmarken, sondern ebenso Supermärkte wie auch Fastfood-Ketten.

### Viel Angebot auf kleinem Raum

Lange Öffnungszeiten – auch am Sonntag – und verkehrsgünstige Lagen sind dabei traditionell die Trümpfe der Tankstellen-Shops. Doch der Wettlauf zwischen den alten und neuen Mitbewerbern stellt Faktoren wie Auswahl, Aufenthalts- und Erlebnisqualität immer stärker in den Vordergrund. Naheliegender, dass die Besitzer beim Umbau der bft-Tankstelle in Lohmar an diesen Punkten ansetzten – eine Herausforderung, denn Tankstellen-Shops vereinen auf relativ engem Raum so unterschiedliche Nutzungen wie Bedienungs- und Kassentheke, SB-Regale sowie Steh- und Sitzzonen für die Gastronomie.

Die neu gestaltete Station begrüßt ihre Kunden auf großzügigen 108 Quadratmetern Verkaufsfläche. Hinzu kommt der attraktive Bistro-Bereich für eine schnelle, leckere Stärkung zwischendurch – alles attraktiv gestaltet und professionell ausgeführt durch die spezialisierten Planer des Ladenbauers Heinrich Stracke GmbH aus Dessau. Sie nutzten für den Ausbau hochwertige Materialien in Holzoptik und Naturstein; die Farbpalette mit beige und Avocado grün signalisiert Behaglichkeit und Frische zugleich.

## Licht schafft Atmosphäre

Doch erst die richtige Beleuchtung erweckt Verkaufsräume zum Leben. Um sich vom Mittelmaß abzuheben, genügt es oft schon, ein paar grundlegende Regeln zu beachten: Zum Beispiel, für eine gute Ausleuchtung der Rückwand an der Bedientheke zu sorgen – das unterstützt nicht nur die Präsentation etwa von Tabakwaren, sondern auch die Orientierung im Raum. Grundsätzlich lenkt Helligkeit die Aufmerksamkeit, deshalb sollten wichtige Präsentationszonen mit Strahlern akzentuiert werden. Gerade im bunten Sortiment von Convenience-Stores ist eine gute Farbwiedergabe der Beleuchtung wichtig, um Waren attraktiv wirken zu lassen. Durch unterschiedliche Lichtfarben und Helligkeitsniveaus lassen sich Raumzonen mit verschiedener Atmosphäre erzeugen: So schaffen zum Beispiel Pendelleuchten über den Tischen im Bistrobereich eine angenehme, intime Atmosphäre.

Ein Lichtpartner mit langjähriger Erfahrung im Retail-Bereich kennt selbstverständlich all diese Kniffe. In Lohmar war mit BÄRO einer der führenden Anbieter dieses Segments beteiligt. Die Lichtexperten setzten ihre Strahler vom Typ Ontero EC mit den Abstrahlcharakteristiken Flood, Spot und OvalBasic sowie Pendelleuchten Pendi EC 122 ein. Das stromschienenbasierte Lichtsystem mit leistungsstarker und energiesparender LED-Technik lässt sich flexibel auch auf wechselnde Warenpräsentationen abstimmen – für eine individuelle Lichtbalance, die diesen Tankstellen-Shop aus der Masse heraushebt.

### Projektbeteiligte:

Ladenbau: Heinrich Stracke GmbH, Dessau  
(Spezialist Tankstellen / Convenience)  
Bauherr: Kuttenteuler Tankstellen, Köln  
Betreiber: Christoph Richmann

### Über BÄRO

BÄRO ist führender und weltweit aktiver Spezialist in den Bereichen Retail Lighting und Clean Air Technologies. Das mittelständische Familienunternehmen mit Sitz in Leichlingen wird von dem Ehepaar Dr. Sandra von Möller und J. Manuel von Möller geführt. Unter dem Claim „Fresh Light for Fresh Products“ bietet BÄRO professionelle Lichtlösungen für alle Formate in der Welt des Handels. Seit 1996 ist BÄRO zudem im Bereich der Clean Air Technologies am Markt und bietet integrierte Lösungen für Gastronomie, Großküchen und die Lebensmittelindustrie. Der schonende Umgang mit Energie und soziale Verantwortung sind BÄRO dabei ein wichtiges Anliegen. Als Unterzeichner der „Charta der Vielfalt“ setzt sich das Unternehmen bewusst für das Thema Diversity ein und pflegt eine Kultur der Wertschätzung und Vielfalt. Zudem unterstützt BÄRO den Verein KIDSmiling, der sich seit 2003 für sozial benachteiligte Kinder einsetzt und von Frau Dr. von Möller in Privatinitiative gegründet wurde.

BÄRO GmbH & Co. KG  
Christof Volmer  
Wolfstall 54-56  
42799 Leichlingen  
Tel +49 2174 799 0  
christof.volmer@baero.com  
www.baero.com

**DTV**  
**TABAK**  
www.dtvtabak.de

**TABAKWAREN  
BESTER  
SERVICE UND MEHR  
ERTRAG  
GANZ NAH**



**Tabakwaren sind der Umsatzgarant in Ihrem Sortiment. Unser Service, faire Konditionen und attraktive Monatsaktionen sichern Ihnen die bestmöglichen Erträge. Großhandel der kurzen Wege und fundierter Beratung – wir sind immer in Ihrer Nähe.**

## Keiner versteht mehr vom Tabak.

Die Gesellschafter der DTV- Gruppe:

- | tabacon Tabakwaren
- | Hinrich Wolters
- | Tabakwaren Union Barkow
- | Fritz Berost Großhandel
- | Tabakwaren Union
- | Hall Tabakwaren
- | wagro Tabakwaren
- | Bernhard Hagemann
- | Lomberg
- | Willi Weber
- | Huissel Tabak
- | tabacon Oberbayern DTV Tabakwaren
- | TVT Tabakwarenvertriebsges. Thüringen





## Geschäftserfolg mit WashTec-Technik

Was zeichnet ein erfolgreiches Waschgeschäft aus? Die Zufriedenheit der Kunden. Mit Waschqualität und Geschwindigkeit, Bedienkomfort und Design – vier Parameter, die bei WashTec als die 4Dimensions der modernen Fahrzeugwäsche bezeichnet werden. Alle Produkte und Lösungen verbinden diese Dimensionen zu einem Wascherlebnis, das Waschkunden begeistert. Und Betreiber ebenso: Weil es die Fahrzeugwäsche zum lukrativen Business macht.

Um das Waschgeschäft noch profitabler zu gestalten geht es bei WashTec nicht mehr nur um ein Produkt, sondern um ein Geschäftsmodell und darum, wie man das Beste aus dem Waschgeschäft herausholen kann. Dabei steht für WashTec immer der absolute Kundennutzen im Vordergrund. Die 4Dimensions ermöglichen maßgeschneiderte Lösungen für jeden Anspruch: Der Betreiber entscheidet selbst, welche Parameter ihm besonders wichtig sind. Und WashTec konfiguriert eine Lösung, die optimal auf seine Bedürfnisse und die Wünsche seiner Kunden abgestimmt sind. Mit den Dimensionen „Quality“, „Speed“, „Convenience“ und „Look&Feel“ bietet WashTec so das optimale Geschäftsmodell für jeden Kunden. Sensationelle Waschergebnisse und -erlebnisse gibt es nur, wenn alle Komponenten in der Waschanlage optimal aufeinander abgestimmt sind und perfekt zusammenspielen. Ob Waschchemie oder nachhaltige Wasseraufbereitung, WashTec bietet führende Waschanlagen-Ausstattung im Komplett-Paket. Das ganzheitliche Betreuungskonzept – von der Autowaschtechnik über AUWA-Chemie, Abwasser sowie Wartung und Reparatur – stellt eine hohe Verfügbarkeit der Anlage sicher.

Auf ein ganzheitliches Konzept setzte auch Steffen Röthig, Betreiber des modernen Autowaschcenters Dresden. Er entschied sich für das Geschäftsmodell eines Waschparks mit Waschstraße, SB-Technik und

Saugerplätzen. Gut fünf Jahre vor der Premiere war „mein Grundgedanke, etwas zu bieten, was es bisher im Umfeld nicht gab“, erinnert sich der umtriebige Röthig. Er betont: „Dazu gehörte vor allem und zuerst zu überlegen, welche Autos wie und womit gereinigt und gepflegt werden sollen.“ Um das vordergründige Geschäftskonzept Autowaschen erfolgreich umzusetzen, entschied Steffen Röthig, die 45 Meter lange Waschstraße ausnahmslos mit Technik von WashTec auszustatten. Nicht ohne Grund. Durch seine Tätigkeit als Tankstellenunternehmer kannte er den Markt der Hersteller von innovativer Autowaschtechnik. Aus seiner und heutiger Sicht war es eine kluge Entscheidung.

Heute hebt er stellvertretend hervor: „Das Bürstenmaterial SoftTecs® ist sehr hochwertig und wirklich belastbar.“ Das Waschergebnis stimmt, so auch das gleichlautende Urteil seiner Kunden. Steffen Röthig erzielt glänzende Ergebnisse, weil er neben dem technischen Ensemble auch der Chemie der WashTec-Tochter AUWA vertraut. Die Mehrzahl der Kunden verlassen die Waschstraße nicht auf direktem Weg zur automatischen Ausfahrtschranke, sondern steuern einen der 26 Saugerplätze an. Selbstwäscher gelangen von den beiden Einfahrten des Waschcenters auch direkt zu den komfortablen, hellen und freundlichen SB-Waschplätzen. Zu den für den Autowaschkunden markantesten Erscheinungen auf den ersten Blick zählt zweifellos sein farbiger Auftritt in leuchtendem Orange. „Mit dem Rasengrün entstand ein stimmiges Ensemble“, formuliert Röthig sein optisches Empfinden für die gesamte Anlage.

Diesen und weitere Erfahrungsberichte finden Sie unter [www.washtec.de](http://www.washtec.de).



**Starke Partner.**

**PWM & TOKHEIM & SPRINT - TEAMWORK ZWISCHEN STARKEN PARTNERN.**

## Preisanzeigen vom Marktführer

Montage der neuen PWM Preisanzeige Titan an der Sprint Station in der Chaussestraße in Plau. Starke Partner - seit vielen Jahren.

Mehr Informationen unter: [www.pwm.com](http://www.pwm.com)



# Mit SONAX Zugaben höhere Waschpreise realisieren

Carwash-Profis, die höhere Waschpreise realisieren, ermöglichen auch höhere Deckungsbeiträge, das ist keine neue Erkenntnis. Um das zu erreichen, muss dem Autowashkunden aber auch mehr geboten werden. Das A & O ist nach wie vor die Qualität – ein perfektes Reinigungs- und Trockenergebnis sowie eine überragende Konservierungsleistung rechtfertigen auch einen angemessenen Preis. Aber auch die „Verpackung“ muss stimmen. Ein Erfolgsrezept für die Verkaufsförderung bietet SONAX: Mit einem Komplettpreis für die Autowäsche inklusive SONAX Zugabe-Aktionsartikel lassen sich mehr und höherwertigere Waschprogramme verkaufen. Und: Die Zugaben werden für Waschaktionen in Sondergrößen angeboten, bewerben damit aber auch die im Shop erhältlichen SONAX Qualitätsprodukte.



## Gebrauchsfertige SONAX Scheibenreiniger

Sofort klare Sicht erhalten Ihre Washkunden mit Zugabe einer 1-Liter-Flasche gebrauchsfertigen Scheibenreinigers für die Scheibenwaschanlage. Sommerprodukte wie die SONAX Scheibenreiniger „Green Lemon“ und „Tropical Sun“ duften angenehm und zeichnen sich durch eine hohe Insektenlösekraft sowie maximale Reinigungsleistung aus. Dabei ist auch die Materialverträglichkeit gewährleistet – so entstehen keine Spannungsrisse in Kunststoffen oder Lackschäden. Für die Winterzeit empfiehlt der Autopflegespezialist die Zugabe einer Aktionsflasche „SONAX AntiFrost Et KlarSicht“ mit frischem „Ice Fresh“-Duft: Das speziell für die kalte Jahreszeit konzipierte Produkt sorgt im Herbst und Winter innerhalb kürzester Zeit für klare Sicht, beseitigt Salz und Straßenschmutz innerhalb kürzester Zeit.

## Reifenglanzspray für den perfekten Gesamteindruck

Mit dem „SONAX XTREME ReifenGlanzSpray“ als Zugabeprodukt sorgen Ihre Kunden nach der Wäsche schnell und bequem für einen perfekten Gesamteindruck des Autos: Das Reifenglanzspray macht den Reifen zum echten Hingucker. Die innovative Formel ist Gummipflege pur und sorgt für eine überzeugende Farbauffrischung. Im Gegensatz zu sonstigen Produkten bietet das Produkt einen sichtbaren Langzeit-Effekt – am satten Schwarz der Reifenflanken kann sich der Autobesitzer lange erfreuen. Das Produkt zieht selbsttätig ein, ist sehr ergiebig und sauber zu verarbeiten. Neben der optischen Wirkung schützt die Sonax-Entwicklung dauerhaft vor Rissbildung im Gummi.

## Hochwertige Mikrofasertücher für die perfekte Autopflege

Mikrofasertücher sorgen für perfekte Pflegeergebnisse bei der Autopflege. Deshalb bieten SONAX Mikrofasertücher als Zugabeartikel einen besonders hohen Nutzwert für Ihre Kunden. Die hochwertigen Tücher sind waschbar, fusselfrei und langlebig. Das flauschige „SONAX MicroFaserTuch Außen – der Lackpflegeprofi“ eignet sich perfekt zum Entfernen von Polierrückständen. Es nimmt Wachs- und Politurreste auf und sorgt für strahlenden Tiefenglanz ohne Kratzer, Schlieren, Streifen und Wolken. Für den Innenraum und die Scheiben ist das „SONAX MicroFaserTuch“ konzipiert. Es wirkt antistatisch und nimmt zuverlässig Staub, Schmutz sowie Fettreste auf. Es reinigt im Einsatz mit SONAX ScheibenKlar oder Innenraumpflegeprodukten alle glatten Oberflächen.

◆ Sonax

Anzeige

# Lust auf erfolgreiches Tankstellen-Management?

**CONTAX**  
Steuerberater

- **Steuerberatung**
- **Lohnabrechnung**
- **Unabhängige Beratung**
- **Branchenspezifische BWA**
- **Geschäftsplanung**
- **Branchenvergleich**
- **Potentialanalyse**
- **Liquiditätskontrolle**
- **Manipulationskontrolle**

- **Zeiterfassung**
- **Mindestlohnkonforme Schichtplanung und Abrechnung**
- **Aufgabenmanagement**
- **Ereignismanagement**
- **Dokumentenverwaltung**
- **Qualifikationsmanagement**
- **Aktives Verkaufen**
- **Sensorik**

**LEANKULTUR**  
Intralean-s

Intralean-s

Salinger Feld 57  
58454 Witten  
Deutschland

T +49 (0) 23 02 / 39 84 80  
info@contax-steuerberater.de  
www.contax-steuerberater.de

T +49 (0) 23 73 / 39 64 09-0  
info@leankultur.de  
www.intralean-s.de

Schwitterberg 143  
58708 Menden  
Deutschland

# Nachfrage nach Cashhandling Lösungen ungebremst!



Das große Interesse der Standbesucher auf der diesjährigen eft-Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND in Münster hat es wieder bestätigt – die Nachfrage nach effizienten Bargeldhandling-Systemen wächst nach wie vor. Insbesondere Lösungen für das Backoffice der Tankstelle waren gefragt.

Die allgemeine Entwicklung im Bankenbereich, z. B. das Schließen von ländlichen Bankfilialen, zwingt viele Tankstellenbesitzer, sich über Alternativen zu informieren. Die Gunnebo Deutschland GmbH bietet für eine Tankstelle Lösungen rund um den Bargeldprozess. Ob an der Kasse oder im Backoffice, die Gunnebo Produkte reduzieren den Aufwand im Umgang mit Ihrem Bargeld, sodass Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können – Ihre Kunden und die Umsatzgenerierung.

Mit Gunnebo SafePay™ sind z. B. Kassendifferenzen nahezu ausgeschlossen und Sie erhöhen Ihre Sicherheit, da Überfälle der Vergangenheit angehören. Im Backoffice bieten die Gunnebo Einzahl- und Recyclingsysteme eine ideale Ergänzung, auch für die bisher in einer Tankstelle benutzten Bargeldverfahren. In Kombination mit einem Dienstleister können sogar Einzahlungen direkt auf das Firmenkonto eingezahlt werden. Sie können somit das Risiko senken, indem Sie keine gefährlichen Geldtransporte mehr durchführen müssen.

Am Stand der Gunnebo Deutschland GmbH standen neben den Einzahlösungen auch die Möglichkeit zur Auszahlung bzw. das Recycling und Münzgeldhandling im Fokus. Es hat sich gezeigt, dass es keine einheitliche Lösung für eine Tankstelle gibt. Gunnebo bietet Ihnen ein breitgefächertes Produktportfolio, mit Lösungen, die alle Anforderungen an ein modernes und effektives Bargeldhandling erfüllen.

Gerne stehen Ihnen unsere Berater zur Verfügung, um auch für Sie und Ihren Tankstellenbetrieb die richtige Lösung zu finden. Schreiben Sie uns eine E-Mail oder kontaktieren Sie uns über das Online Kontaktformular [www.gunnebo.de/kontakt](http://www.gunnebo.de/kontakt)

**Gunnebo Deutschland GmbH**  
Carl-Zeiss-Str. 8  
85748 Garching  
Tel.: 089 24416 3500  
[info@gunnebo.de](mailto:info@gunnebo.de)

Weitere Infos auch unter: [www.gunnebo.de](http://www.gunnebo.de)

The Real Car Wash Factory!

# Entwickelt für die Zukunft...

# für Ihren Erfolg!



**Be different, be better!**

Tel. +49 83 31/857-100 • [verkauf@christ-ag.com](mailto:verkauf@christ-ag.com)  
[www.christ-ag.com](http://www.christ-ag.com)

**Christ**  
WASH SYSTEMS



*Eine gelungene Umsetzung für das Ehepaar Schäfer (m.) dank Gesamtkonzept von Jörg Wicke, Christ, (li.) und Frank Ebbighausen, MMV Leasing (r.).*

## Tankstelle least mit MMV

### Waschanlage sauber finanziert

Freie, inhabergeführte Tankstellen sind meist kleinere Betriebe, die sich gegen den hohen Konkurrenzdruck der Konzerne behaupten müssen. Um im Wettbewerb bestehen zu können, brauchen auch sie attraktive Angebote für ihre Kunden. In der Regel stehen aber weit weniger finanzielle Mittel zur Verfügung. So ging es auch dem Tankstellenbetreiber Holger Schäfer. Die Finanzierung einer nötigen und gewinnbringenden Waschanlage leistete er deshalb mittels einer Leasing-Finanzierung mit der MMV Leasing GmbH in Koblenz.

2010 entschied Holger Schäfer, sich mit der Pacht einer bft-Tankstelle in Dörnberg selbstständig zu machen. Die freie Tankstelle liegt direkt an der B251 zwischen Kassel und Wolfhagen im idyllischen Habichtswald. Durch die Lage im Naherholungsgebiet ist die Tankstelle auch am Wochenende gut besucht. Der Betrieb wird von Familie Schäfer mit viel Herz geführt.

Der eigentliche Mittelpunkt der Tankstelle ist die gut frequentierte Waschanlage. Um seinen Kunden ein attraktiveres Waschangebot zu bieten und mit neuen Preisgestaltungsmöglichkeiten den Umsatz zu steigern, entschied sich Holger Schäfer für die Investition in eine neue Waschanlage. Die Wahl des neuen Waschsystems fiel auf die Genius C160 der Otto Christ AG, die für eine leistungsstarke und pflegende Fahrzeugwäsche ausgestattet ist.

#### Neue Umsatzchancen dank Finanzierung

Bereits in der Planungsphase mit Jörg Wicke, dem Fachberater der Firma Christ, wurde für die bft-Tankstelle in Dörnberg ein schlüssiges Gesamtkonzept erarbeitet. Ergänzend zum Technikkonzept wurde Holger Schäfer die MMV Leasing als Finanzierungspartner der Otto Christ AG empfohlen. Der für die Region zuständige Unternehmenskundenberater der MMV, Frank Ebbighausen, kennt die Bedürfnisse und Themen der Branche sehr genau: „An vielen Tankstellen macht die Autowäsche bis zu 50 Prozent des Umsatzes aus – teilweise auch darüber hinaus. Entspre-

chend bedeutend ist eine moderne und effiziente Waschanlage. Dennoch ist gerade bei Betreibern freier Tankstellen selten das Budget für Neuan-schaffungen verfügbar.“ Dabei können moderne Finanzierungsmöglichkeiten, wie Leasing, helfen.

#### Eine runde Sache für alle Beteiligten

Bei einem persönlichen Gespräch vor Ort wurde eine auf die betrieblichen Belange ausgerichtete Lösung gefunden, die dann unkompliziert umgesetzt wurde. Ebbighausen weiß, worauf bei der Umsetzung einer solchen Investition zu achten ist: „Es kommt auf die Vertragsgestaltung an, die Laufzeit und Ratenhöhen, die im passenden Verhältnis zur Nutzungsdauer und den zusätzlichen Einnahmen durch die Waschanlage stehen. Natürlich muss auch die Liquiditätsplanung des Kunden berücksichtigt werden.“

Da das Leasingobjekt im Gegensatz zu einem Bankdarlehen direkt beim Leasinggeber aktiviert wird, sind alle Raten beim Kunden vollständig als Betriebsaufwand absetzbar. Diese Lösung überzeugte auch Holger Schäfer, da er so seine neue Waschanlage effizient und wirtschaftlich finanzieren kann: „Leasing ist für mich als selbstständiger Unternehmer eine attraktive Finanzierungsmöglichkeit. Fest kalkulierbare Kosten stehen planbaren Einnahmen gegenüber, die durch unser neues Waschkonzept künftig steigen. Alles in allem ist das Paket aus Waschanlage und Finanzierung zur Erneuerung des Herzstückes unserer Tankstelle eine runde Sache.“



# 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! 



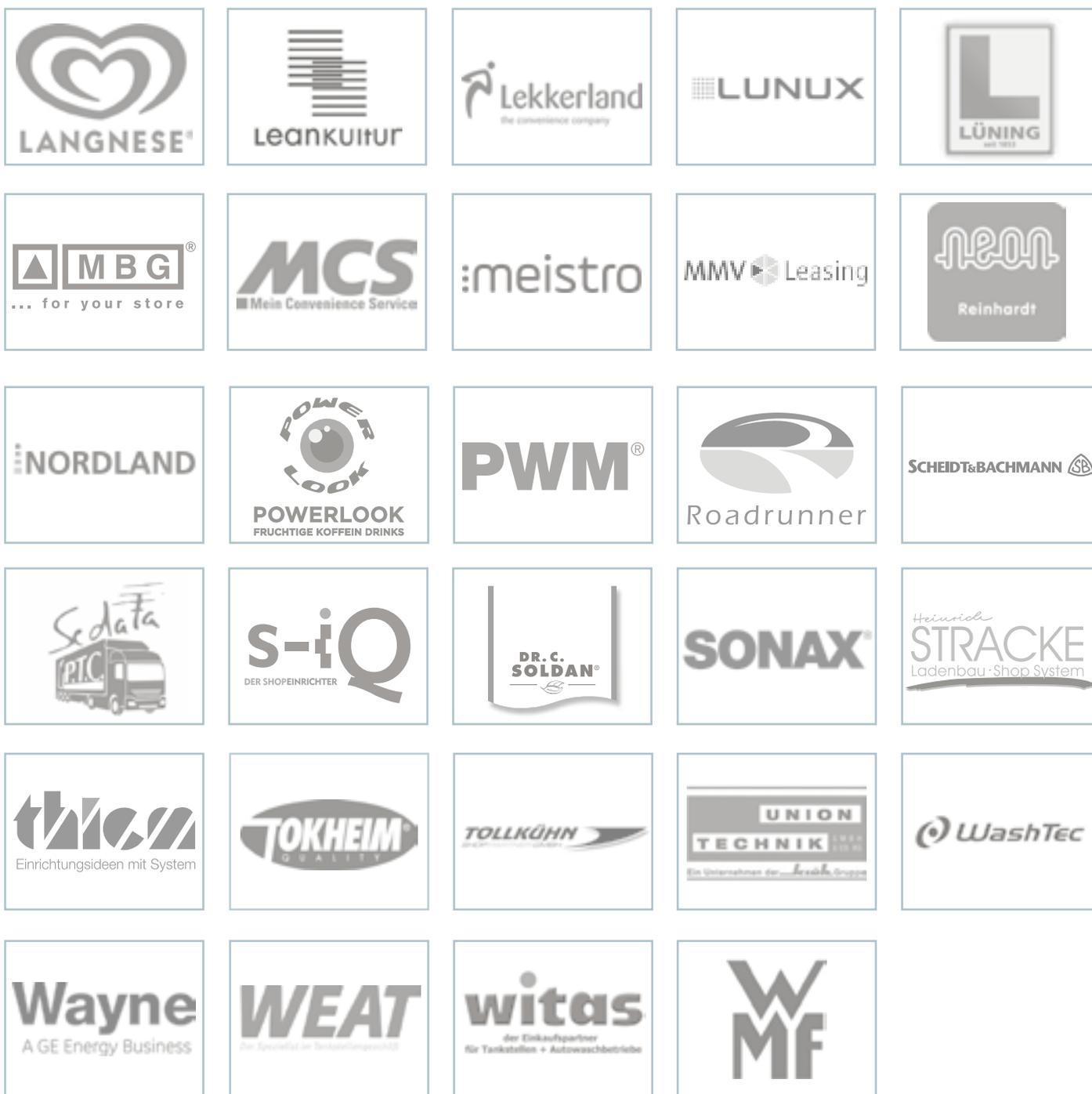
IT'S MORE THAN JUST OIL.



PROFESSIONAL

[www.castrol.com/de](http://www.castrol.com/de)





Die eft-Empfehlungslieferanten —  
mehr dazu unter: [www.eft-service.de/partner](http://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](http://www.eft-service.de/partner)

## Heute im Portrait – Partner aus den Bereichen:

### Füllstandsmessung

---



Geisler GmbH  
[www.geisler-unna.de](http://www.geisler-unna.de)

Die Geisler GmbH in Unna bietet seit 1960 die fachgerechte Montage, Sanierung und Wartung von Tankstellen und Tanklagern an. Der komplette tanktechnische und elektrotechnische Bereich umfasst auch die Preisanzeigen, Werbung, die Tankinhaltsanzeigen und die Sanierung von Abscheideranlagen.



Gilbarco Veeder Root GmbH  
[www.veeder-root.de](http://www.veeder-root.de)

Globaler Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für die Tankstelle (u. a. Zapfsäulen, automatische Tankinhaltsmessung, Nassdaten-Management, Forecourt Controller), mit Produktion in Deutschland und flächendeckender Präsenz im Service und Installation durch Werksvertretungen in Deutschland, Österreich und Schweiz.



PA Propan & Ammoniak Anlagen GmbH  
[www.pa-salzgitter.de](http://www.pa-salzgitter.de)

Kompetenz und Erfahrung seit 1989. Vom Flüssiggas-Armaturengroßhandel zum Spezialisten für sämtliche Flüssiggasanlagen (Autogas/LPG) sowie Fachlieferant für fast alle Pumpen, Kompressoren, Industriearmaturen, metallische Dichtungstechnik, Rohre, Flansche, Schweißittings, Zubehör und vieles mehr.



Tokheim Service GmbH & Co. KG  
[www.tokheim-service.de](http://www.tokheim-service.de)

Tokheim Service ist Deutschlands führender Partner der Mobilitätsbranche. Mit einer breiten Palette an Dienstleistungen im Bereich Wartung und Bau von Tankstellen und als Anbieter von führenden Produkten im Bereich Zapfsäulen und Kassensysteme. Mit über 500 Servicetechnikern an über 14 Standorten bietet Tokheim eine einmalige Abdeckung und kümmert sich neben Tanktechnik auch um Kälte- und Klimatechnik, Facility Management seiner Kunden. Das 24h Service-Center ist die Anlaufstelle für alle Kunden in Deutschland.

## Gastronomiegeräte und Gastronomiebedarf

---



Lekkerland Deutschland GmbH & Co. KG  
[www.lekkerland.de](http://www.lekkerland.de)

Lekkerland Deutschland ist der Partner für alle Handelsformate, die Menschen den bequemen Unterwegskonsum ermöglichen. Zu den rund 58.500 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 2.784 Mitarbeiter.



FRONERI SCHÖLLER GmbH  
[www.schoeller-direct.de](http://www.schoeller-direct.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.



NORDLAND systems GmbH  
[www.nordland-gmbh.de](http://www.nordland-gmbh.de)

Als Beschaffungspartner für Verbrauchsmaterial, wie z.B. Thermorollen und Bistrobedarf, ist NORDLAND vielen Gesellschaften und Pächtern seit nahezu 30 Jahren verlässlicher Partner und Lieferant. Nun präsentiert NORDLAND der Branche auch gezielt seinen Geschäftsbereich DIGITALE KOMMUNIKATION. Mit „TVtoGO“, einem einzigartigen Konzept für digitale Werbe- und Preiskommunikation auf Tankstellen, bieten wir ein optimal auf die spezifischen Anforderungen der Branche angepasstes Marketing-Konzept. Einfach zu bedienen, umsatzstärkend und dabei überraschend kostengünstig. TVtoGo: Kundendialog in Perfektion!



s-iQ Objekt GmbH  
[www.s-iQ.de](http://www.s-iQ.de)

Individualität und Kreativität sind die Kriterien an unsere Einrichtungs-Architektur. Leidenschaft ist der Motor unserer Arbeit. Zukunftsweisende Konzepte, modernste Produktion und perfekte Montage sind unser Selbstverständnis. Dafür stehen wir mit unserem Namen „s-iQ“.



Stracke: Heinrich Stracke Ladenbau GmbH  
[www.strackegmbh.de](http://www.strackegmbh.de)

„Ladenbauer“ beschreibt nicht wirklich unsere Philosophie. Wir sehen uns als Ideenlieferant und Partner auf dem Weg zu Ihrem Erfolg. Wir helfen Ihnen bei der Standortbewertung und Konzeptfindung, beraten Sie vom Licht über Möbel, bis hin zur Werbung. Geplant, produziert und montiert wird alles im eigenen Haus, was uns in höchstem Maße flexibel macht, vom individuellen Shop, bis hin zur Serienreife.



## Modernes Tankstellen-Management mit den SIQMA-Lösungen von Scheidt & Bachmann

Die weltweite Convenience Retail Branche steht derzeit – wie viele andere Branchen auch – vor einem grundlegenden Umbruch durch die Digitalisierung. Endverbraucher erwarten zunehmend innovativere, einfachere und schnellere Services und für den Handel wird das Thema Kundeninteraktion über neue Medien zur zentralen Herausforderung. Cloudbasierte, hochvernetzte und echtzeitfähige Lösungen stehen dadurch immer stärker im Fokus. Die folgenden vier Treiber werden unseren Markt in der (nahen) Zukunft maßgeblich beeinflussen:

1. Cloudbasierte Lösungen schaffen neue Nutzungsmöglichkeiten auf Basis von echtzeitfähigen, internetbasierten Zentralsystemen und fordern neue Systemarchitekturen.
2. Leistungsstarke Standardschnittstellen erleichtern die Vernetzung mit Drittsystemen erheblich und fordern neuartige, transaktionsbasierte Geschäftsmodelle und offene, aber dennoch sichere Internetarchitekturen („API Economy“).

3. Die massiv fortschreitende Vernetzung der Endkunden durch Smartphones, Car-to-X und Wearables führt ergänzend zu völlig neuen Mehrwertdiensten wie z.B. Mobile Payment oder E-Loyalty, und fordert in immer kürzeren Entwicklungszyklen innovative, neue Lösungskomponenten.

4. Die Verfügbarkeit von innovativen und zugleich hochgradig standardisierten Geräte-Plattformen aus dem Massenmarkt (wie z. B. Apples iPad) fordert eine deutlich höhere Hardware-Unabhängigkeit von Systemen für die Tankstelle.

Namhafte Retailer testen bereits in ersten Feldversuchen neue Konzepte, die das bisher gekannte Einkaufserlebnis revolutionieren sollen. Beispiele sind hier Tesco's mobile Ordering-Wänden oder Amazon Go, der erste stationäre Shop, der gänzlich ohne Kassenservice auskommt.

Scheidt & Bachmann realisiert verschiedene Innovationsprojekte, die diesen neuen Entwicklungen Rechnung tragen. Als Beispiele seien die mobile Tabletkasse, die Outdoor Payment-Lösung „Fuel & Go Cloud Solution“ oder ein Backend für E-Loyalty Lösungen genannt.

Es zeichnet sich ab, dass Kunden in Zukunft immer häufiger Lösungen einfordern, die nach dem „Bring-your-own-device“-Prinzip konzipiert sind. Das bedeutet, Investitionskosten sinken signifikant, defekte Geräte können schneller als zuvor ausgetauscht werden und ermöglichen eine größtmögliche Flexibilität für den Kunden. Mit den cloudbasierten Lösungen des SIQMA-Produktportfolios ist Scheidt & Bachmann bestens für diese Anforderung aufgestellt. Schon heute operiert Scheidt & Bachmann als Rechenzentrum-Betreiber für SaaS-Applikationen. Die genutzten Rechenzentren sind ISO 27001 zertifiziert und nach Tier III+ klassifiziert. So können Tankstellenbetreiber bereits heute in zukunftssichere IT-Infrastruktur investieren. Mit gehosteten Lösungen und neuen Systemen, die auf Basis offener Schnittstellenarchitektur programmiert wurden, bietet Scheidt & Bachmann bereits heute Lösungen an, die in der Zukunft beliebig skaliert werden können.

◆ Scheidt & Bachmann



Anzeige



Foto: bft



## Tankstellenbedarf – ALLES aus einer Hand!

Die FREAK-IT GmbH mit Sitz in Langenfeld zählt als Vollsortimenter zu den führenden Anbietern im Bereich des Tankstellenbedarfs.

Hier bekommen Sie **ALLES aus einer Hand** – von Kassenzubehör und Gastronomiebedarfsartikeln über Hygieneartikel bis hin zu Büromaterial und einer gesamten Arbeitsplatzausstattung.

Und das schnellstmöglich – bei Bestellungen die werktags bis 17 Uhr eingehen, erfolgt der Warenausgang i. d. R. am gleichen Tag.

Neben Ihrem persönlichen Ansprechpartner steht Ihnen auch ein Online-Shop zur Verfügung, wo das gesamte Sortiment bestellbar ist.



[www.freak-it-shop.de](http://www.freak-it-shop.de)

**Fragen Sie noch heute Ihr persönliches Angebot an!**

**Ansprechpartner:**

Frau Wodara, a.wodara@freak-it.de, 02173 93770-42

**Ein kleiner Überblick über unser umfangreiches Sortiment:**



**Freak-IT GmbH**

White Parc | Gebäude 20  
Winkelsweg 178-180  
40764 Langenfeld

Tel.: 02173 93770-30  
Fax: 02173 93770-31

info@freak-it.de  
[www.freak-it.de](http://www.freak-it.de)



*Bunte Vielfalt: Das e-va-Sortiment von Lekkerland umfasst neben SIM-Karten und Aufladeguthaben auch Geschenk- und Bezahlkarten.*

## Gesetzesänderung:

# Käufer von SIM-Karten müssen sich bald identifizieren

## Aber: Identifizierung findet nicht im Tankstellen-Shop statt

Ab 1. Juli 2017 müssen sich Käufer von SIM-Karten vor der Nutzung identifizieren. Diese Neuerung hat die Bundesregierung bereits im Sommer 2016 beschlossen, im Rahmen des sogenannten „Anti-Terror-Pakets“. Nun tritt die Gesetzesänderung in Kraft. Verschiedene Medien haben darüber ausführlich berichtet – doch leider nicht immer zutreffend.

Insbesondere ist teilweise der Eindruck entstanden, der Identifizierungsprozess müsse direkt beim Kauf der SIM-Karte erfolgen, also beispielsweise im Tankstellen-Shop. „Das ist nicht korrekt“, betont Carsten Weber, Vice President Business Unit electronic value bei der Lekkerland AG & Co. KG: „Die Identifizierung findet nach dem Kauf statt, entweder online, per Post-Ident oder persönlich in einem Shop des jeweiligen Telekommunikationsanbieters.“ Das heißt: Der Ablauf im Tankstellen-Shop bleibt unverändert.

### SIM-Karte wird nach Identifizierung freigeschaltet

„Ziel dieser Gesetzesänderung ist es, dass jede SIM-Karte zweifelsfrei ihrem Besitzer zugeordnet werden kann“, erläutert Carsten Weber von Lekkerland. Für Konsumenten bedeutet das: Erst wenn sie sich mit einem amtlichen Lichtbildausweis identifiziert haben, schaltet der Telekommunikationsanbieter die SIM-Karte frei. „Bereits heute muss der Kunde seine persönlichen Daten online hinterlegen, ab dem 1. Juli müssen diese Angaben durch eine Identifizierung verifiziert werden“, erklärt Carsten Weber. Vor dem 1. Juli 2017 beim Telekommunikationsanbieter registrierte SIM-Karten sind von der Regelung nicht betroffen.

### „Es lohnt sich weiterhin, SIM-Karten anzubieten“

„Es lohnt sich also weiterhin, SIM-Karten im Shop anzubieten“, so Carsten Weber. Zum Sortiment von Lekkerland gehören sowohl die SIM-Karten aller namhaften Telekommunikationsanbieter als auch sogenannte Ethno-Karten (Lebara, Lycamobile, Ortel Mobile), mit denen insbesondere Gespräche ins nicht-europäische Ausland besonders günstig sind. Dieses Segment gewinnt aufgrund der demografischen Entwicklung zunehmend an Bedeutung. SIM-Karten lohnen sich auch deshalb, weil Konsumenten die Karten in der Regel dort aufladen, wo sie sie gekauft haben. Umsätze mit Mobilfunk-Aufladungen machen immer noch ca. 50 Prozent der Prepaid-Umsätze im Shop aus.

Neben SIM-Karten und Aufladeguthaben umfasst das e-va Sortiment von Lekkerland auch noch Geschenk- und Bezahlkarten. e-va ist Full Service Dienstleister im Bereich Prepaid, und bietet Deutschlands größtes Prepaid-Sortiment. Terminal, Handscanner, Verkaufs-Display, Werbemittel und noch vieles mehr für den Verkaufserfolg werden von Lekkerland gestellt. Dazu kommen regelmäßig neue Produkte und kundenspezifische Planogramme, die mehrmals jährlich durch Merchandiser aktualisiert werden. Durch diesen kostenlosen Service ist ein ständig aktuelles und verkaufsstarkes Sortiment für den größtmöglichen Verkaufserfolg garantiert.

Weitere Informationen zu den Dienstleistungen von e-va finden Sie unter [www.e-va.com/haendler](http://www.e-va.com/haendler).

◆ Lekkerland



Carsten Weber, Vice President Business Unit electronic value bei Lekkerland.

Anzeige

**MADE IN GERMANY**  
*Since 1950*

**AKTIONSZEITRAUM bis 30.06.2017**

**AKTION+ 2 MICROFASERTÜCHER für ein perfektes Glanzergebnis**

**AUFSPRÜHEN ABWISCHEN FERTIG**

**HighSpeedWas**

**SONAX**

## High Speed Glanzleistung!

Das umsatzstarke **AKTIONS-SET** für perfektes Cruisen.

Blitzschnelle Lackversiegelung und streifenfreier Glanz. Sprühen, wischen – fertig!  
Mehr Convenience geht nicht. Beim Tanken Kasse machen, durch impulskauf-optimierte Aktionen von SONAX.

- **Neue Rezeptur – neue Aufmachung**
- **Intensive Farbauffrischung**
- **2 SONAX MicrofaserTücher für Top-Ergebnisse**

**SONAX®**

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

# Die Vorteile von Heißwasser-Hochdruckreinigern

## 1. Zeitersparnis



Bis zu 35 % verkürzte Reinigungszeiten

## 2. Höhere Wirtschaftlichkeit



Je länger das Gerät genutzt wird, umso deutlicher fällt der Kostenvorteil aus.

## 3. Oberflächenschonung



Durch die Verwendung von heißem Wasser ist ein niedrigerer Arbeitsdruck nötig und empfindliche Oberflächen werden geschont.

## 4. Wärme als Turbo beim Reinigen



Die Zuführung von Wärme sorgt für das schnellere Aufbrechen von Schmutz- und Schmierstoffrückständen.

## 5. Kürzere Trocknungszeiten



Flächen, die mit bis zu 85°C heißem Wasser statt mit kaltem Leitungswasser gereinigt werden, bleiben leicht aufgeheizt – und trocknen in der Regel schneller.

## 6. Weniger bis keine Chemie



Hartnäckige Verschmutzungen lassen sich in den meisten Fällen bereits mit Heißwasser lösen. Dadurch muss häufig gar kein oder deutlich weniger Reinigungsmittel verwendet werden.

## 7. Keimreduktion



Durch die Kombination von Hochdruck und dem bis zu 85°C heißen Wasser wird eine wesentliche Verringerung der Verkeimung erzielt. In der Dampfstufe ist es möglich, bis zu 99 Prozent der Bakterien, Keime etc. zu beseitigen.

Quelle: Kärcher

## Heiß lohnt sich

### Vorteile von Heißwasser-Hochdruckreinigern an Tankstellen

Hochdruckreiniger sind eine feste Größe, wenn es um rationelles Reinigen und Sauberkeit geht. Gegenüber drucklosen Verfahren zeichnen sie sich durch geringen Wasserverbrauch und hohe Reinigungskraft aus. Noch mehr Vorteile bieten beheizte Hochdruckreiniger, die bis zu 85 °C heißes Wasser erzeugen und hartnäckigem Schmutz an Tankstellen schneller und effektiver zu Leibe rücken oder bei der Reinigung von Waschhallen zum Einsatz kommen können.

Heißwasser-Hochdruckreiniger, die zum Kerngeschäft des Reinigungsgeräteherstellers Kärcher gehören, können die Wassertemperatur deutlich erhöhen. Auf Temperatur gebracht wird das Wasser bei den beheizten Hochdruckreinigern in einem Brennerkessel. Bei voller Förderleistung und maximalem Arbeitsdruck (etwa 900 l/h und 180 bar bei einem Mittelklassegerät) wird das Hochdruckwasser auf max. 85 °C erhitzt. Durch Reduzieren der Wassermenge kann in der Heizschlange bis zu 155 °C heißer Dampf erzeugt und so die besonders oberflächenschonende Dampfstufe aktiviert werden.

Wärmeenergie ist einer der wesentlichen Faktoren, der Reinigungsprozesse nachhaltig beeinflusst und beschleunigt. Neben Mechanik, Reinigungsmittel und Zeit ist die Temperatur einer der vier Parameter, die sich wechselseitig bedingen. Die Zuführung von Wärme sorgt für das schnellere Aufbrechen von Schmutz- und Schmierstoffrückständen: Besonders deutlich wird dies, wenn es an Tankstellen beispielsweise um die Entfernung von Ölen, Fetten oder Ruß geht.

Diese Stoffe zerfließen durch die Wärmezufuhr und können leichter entfernt werden. So kann häufig völlig auf Reinigungsmittel verzichtet werden. Dies schont nicht nur die Umwelt, sondern auch den Geldbeutel des Tankstellenbetreibers. Ein weiterer Faktor beim Einsatz von beheizten Hochdruckreinigern ist die schnellere Trocknung. Flächen, die mit heißem statt mit kaltem Wasser gereinigt werden, bleiben leicht aufgeheizt und trocknen in der Regel entsprechend schneller.

## Überlegene Wirtschaftlichkeit

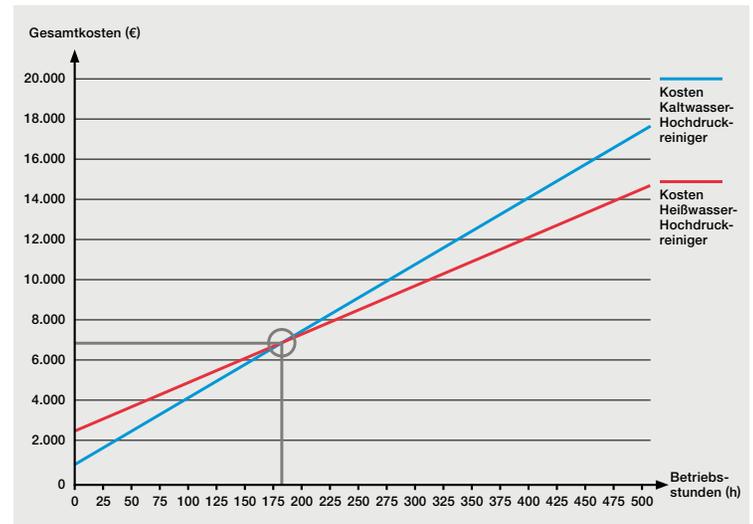
Der bedeutendste Vorteil der Heißwasser-Hochdruckreiniger ist ihre höhere Wirtschaftlichkeit. Je länger und öfter das Gerät in den verschiedenen Bereichen einer Tankstelle genutzt wird, umso deutlicher fällt der Kostenvorteil aus. Zwar liegt der Anschaffungspreis für einen beheizten Hochdruckreiniger aufgrund der aufwendigeren Technik gut doppelt so hoch wie für ein Kaltwasser-Gerät mit vergleichbarer Druck- und Förderleistung. Allerdings amortisiert sich dieser Aufwand rasch aufgrund der kürzeren Reinigungszeiten durch geringere Lohn- und Betriebskosten.

Bei den Unterhaltskosten wird der Aufwand für die Heizenergie durch die große Menge an gespartem Wasser und Reinigungsmittel rasch ausgeglichen. Wesentlicher Faktor bei der Wirtschaftlichkeitsberechnung sind die um 35 Prozent kürzeren Reinigungszeiten, die sich mit Heißwasser realisieren lassen. Sie schlagen bei den Lohnkosten, die über die Gesamtlaufzeit eines gewerblich eingesetzten Hochdruckreinigers ein Vielfaches der Anschaffungs- und Betriebskosten ausmachen, zu Buche.

◆ Kärcher

## Eindeutig: Kostenvergleich HD und HDS.

Die Anschaffungs- und Unterhaltskosten eines Heißwasser-Hochdruckreinigers sind gegenüber einem Kaltwassergerät aufgrund des zusätzlichen Brenners und des damit verbundenen Energieverbrauchs zunächst einmal etwas höher. Durch den Einsatz von heißem Wasser lassen sich jedoch deutliche Zeiteinsparungen von bis zu 35 % und verbesserte Reinigungsergebnisse erzielen. Hinzu kommt, dass Kosten für Reinigungsmittel bei HDS meist komplett entfallen.



Das entscheidende Kriterium sind die Lohnkosten, die über die Gesamtlaufzeit eines Hochdruckreinigers ein Vielfaches der Anschaffungs- und Betriebskosten ausmachen. Aus diesem Grund ist der Einsatz eines HDS häufig die wirtschaftlichere Lösung.

So ist beispielsweise ein Heißwassergerät mit einer Wassermenge von 700 l/h bereits nach rund 180 Betriebsstunden wirtschaftlicher gegenüber einem leistungsmäßig vergleichbaren Kaltwassergerät dank einer erzielten Zeiteinsparung von 25 % (siehe Grafik).

Reguläre



Der nächste TANKSTOP – das eft-Magazin für Tankstelle und Mittelstand – erscheint am 15. August 2017. Sie erhalten keinen TANKSTOP? Dann teilen Sie uns einfach Ihre Anschrift per Mail mit: [marketing@eft-service.de](mailto:marketing@eft-service.de). Gern nehmen wir Sie in den kostenfreien Bezug auf.

### Nachgeschaut:

Unter [www.tankstop-magazin.de](http://www.tankstop-magazin.de) können Sie in allen vorherigen Ausgaben des TANKSTOP blättern, Texte nachlesen und Termine nachschlagen.

PENG

ÜBERFALL!  
bft-akademie informiert



## Tankstellen der Zukunft

### Was sich Kunden wünschen

Tankstellen von heute sind auf dem Weg, Oasen der mobilen Gesellschaft zu werden. Das Ziel liegt jedoch noch fern, obwohl seit Jahren erhebliche Anstrengungen unternommen werden, sowohl einkaufsstimulierende als auch wohlfühlende Atmosphären in Shops zu schaffen.

Kaum jemand käme wohl heute auf die Idee, sich an einem Sonntag zum gepflegten Mittag an der Tankstelle zu verabreden oder etwa Sacher-Torte zu bestellen. Dabei sind die gebotenen Offerten längst deutlich besser als ihr Ruf. Was bleibt, sind Fragen nach den zurückhaltenden Gründen. Fehlt den Kunden das weiße Tisch Tuch, vermissen sie frisch gepflückte Blumen, sehnen sie sich nach dem Ober im Smoking oder liegt es doch am Image fehlender Kompetenz? Christian Warning kennt Tankstelle und Einzelhandel aus dem Eff-eff. Als ausgewiesener Experte übernahm er 2015 die Funktion des Repräsentanten der global führenden Industrieorganisation NACS – The Association for Convenience & Petroleum Retailing – in allen deutschsprachigen Märkten. TANKSTOP bat ihn auf ein Wort.

**TANKSTOP: Welcher Weg in die Zukunft ist der richtige, um mehr Zustimmung von Kunden zu erhalten?**

Christian Warning: Kunden, die sich unterwegs versorgen, suchen nach Marken. Ihnen vertrauen sie, weil sie ihnen Kompetenz signalisieren. Ein vertrautes Markensignal über dem Eingang des Shops zeigt sie, verpflichtet jedoch zugleich. Eine präzise Analyse für jeden Standort bleibt der elementare Ansatz für die treffsichere Eignung.

**TANKSTOP: Wer hilft konkret Mittelständlern, das passende Foodservice-Angebot zusammenzustellen?**

Christian Warning: Für den konzernunabhängigen Mittelstand hier bei uns in Deutschland möchte ich stellvertretend Coffee Jungle nennen. Das Markendach „Welcome to the Jungle“ stellt modulare Angebote aller relevanten Foodservice-Bereiche für den konkreten Tankstellenstandort zusammen. Coffee Jungle liefert dabei das komplette Sortiment, den Markenauftritt und das Promotionangebot schlüsselfertig.

# Lampen an!

Licht & Leuchten  
für Shop und Bistro



mehr Auswahl siehe  
[www.eft-service.de/shop](http://www.eft-service.de/shop)



**Komplettservice aus einer Hand**  
**Wir erLEDigen das:**

- Licht- & Raumplanung
- Koordination aller Gewerke
- Elektroinstallation
- Deckenmontage
- Lichtschienenmontage
- Demontage & Entsorgen der Altdecke



Sprechen Sie uns an:

Einkaufsgesellschaft  
freier Tankstellen mbH  
Ippendorfer Allee 1d  
53127 Bonn

Telefon: 0228 91029 31

[www.eft-service.de](http://www.eft-service.de) | [frank.feldmann@eft-service.de](mailto:frank.feldmann@eft-service.de)



## TANKSTOP: Welche Vorteile haben Konzepte?

Christian Warning: Das Konsumentenverhalten verändert sich heutzutage so schnell, dass man als Mittelständler kaum die Ressourcen vorhalten kann, sich tagtäglich mit den Marktveränderungen auseinanderzusetzen. Konzeptanbieter sind da der optimale Partner. Außerdem empfehle ich mittelständischen Tankstellenunternehmern, digitale Marketing-Möglichkeiten mehr zu nutzen, in dessen Zentrum der POS-Screen stehen sollte.

## TANKSTOP: Eine Alternative für erfolgreiches Shop-Geschäft ist offensichtlich, mit starken LEH-Partnern zu kooperieren. Warum?

Christian Warning: Diese setzen sich jeden Tag mit dem Lebensmittel-Einkaufsverhalten unserer Kunden auseinander. Allerdings glaube ich, dass jeder Standort wirklich anders ist. Die optimale Tankstelle zeigt eine gekonnte Symbiose aus der richtigen Kraftstoff-Marke, der für den Standort optimalen Preispolitik und auch eine attraktive Offerte der Autowäsche. Sie bildet einen Mix individuell gewählter Module von Food-convenience und Service. Allein ist dies allerdings kaum zu stemmen.

## TANKSTOP: Wer überlebt die Auseinandersetzung zwischen bleibenden Bedürfnissen und sich verändernden Umfeldern?

Christian Warning: Ich glaube, dass die Mitarbeiter der entscheidende Erfolgsfaktor bleiben, wenn Tankstellenunternehmer und Personal gemeinsam auf Veränderungen im Markt reagieren. Insbesondere inhabergeführte Mittelständler sind in der vorteilhaften Position, Neues häufig sehr viel schneller umzusetzen als die großen Gesellschaften. Kurze Entscheidungswege für den Markt und schnelle Reaktionen auf den Markt sehe ich als große Chance des Mittelstandes!

## TANKSTOP: Christian Warning, vielen Dank für Ihre nützlichen Argumente.

◆ Bernd Fiehöfer

# ROUNDTABLE auf der Überholspur

## Wirtschaftsdialog der eft – kleiner, feiner Kreis unter Branchenkollegen



Rainer Weikmann, Geschäftsführer der Rainer Weikmann Mineralöle-Autoservice in Illertissen, war schon zweimal Teilnehmer des ROUNDTABLE, des Wirtschaftsdialoges der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft). Für ihn ist das Treffen mit Branchenkollegen und Fachreferenten wie eine Fortbildung. „Der Tag am runden Tisch ist immer eine Bereicherung“, sagt Weikmann. „Auch wenn ich Einzelkämpfer bin und meine Abwesenheit von der Station organisieren muss, ist mir dieser Erfahrungsaustausch sehr wichtig. Die Zeit hierfür nehme ich mir und kann es nur jedem ebenso empfehlen.“

Seit drei Jahren lädt die eft Tankstellenunternehmer und Mehrfachbetreiber aus dem Mittelstand sowie Mitglieder des Bundesverbandes Freier Tankstellen (bft) zum Wirtschaftsdialog ein. Sechs Treffen gibt es pro Jahr, verteilt auf die gesamte Bundesrepublik.

Ziel ist der Wissenstransfer, Information und Erfahrungsaustausch auf Augenhöhe. „Wir halten die Teilnehmerzahl betont überschaubar, um damit den offenen Dialog am runden Tisch zu ermöglichen“, erläutert Harald Wilhelm, Leiter Vertrieb bei der eft und Organisator des ROUNDTABLE, das Prinzip. „Ganz wichtig“, so Wilhelm weiter, „der ROUNDTABLE ist keine Verkaufs-, sondern ausschließlich eine Informationsveranstaltung.“

Maximal fünf Vertreter aus der Wirtschaft und der Dienstleistungsbranche referieren zu aktuellen Themen. Dieses Mal mit dabei ist unter anderem das Steuerberatungsbüro Contax Schwipp & Stille aus Dortmund. Ihr Thema ist die Betriebsprüfung und wie möglichen Fallstricken vorgesorgt werden kann. „Da erfährst Du Sachen, an die denkst Du im Tagesgeschäft einfach nicht. Und dann kommt womöglich das böse Erwachen“, weiß Andreas Fuchs, Bezirksleiter Dodo bei Aral. „Der Vortrag war sehr informativ für mich.“

Mehr Traffic für den Shop. Hierzu präsentiert Claus Weigel von der Deutschen Post AG die Möglichkeit, einen Paketshop an der eigenen Station zu installieren. „Großartige Idee“, findet Fuchs, der rund 30 ARAL-Eigentümerstationen betreut. „Meine Leute haben oft riesige Shops noch aus den 1990er Jahren, die sie aber nicht nutzen. Hier werde ich die Idee, einen Paketshop zu installieren, einbringen.“

Zu mehr Mut bei Investitionen informiert der Fachmann der MMV Leasing GmbH Frank Riedmüller. „Die Veranstaltung des ROUNDTABLE übertrifft unsere Erwartungen“, gibt Riedmüller zu Protokoll. „Ich wünschte mir zwar noch mehr Teilnehmer. Aber die fast familiäre Art des Zusammentreffens nimmt den Tankstellenbetreibern Berührungängste, ihre Fragen zum Thema Leasing, Einsparpotentiale und den finanziellen Vorteilen zu stellen. Der ROUNDTABLE bietet den optimalen Rahmen für effektives Netzwerken.“



## Facebook Facts

Kurioses, Lustiges und Wissenswertes der Tankstellen-Branche erfahren Sie auf der Facebook-Seite der eft unter [www.facebook.com/eft.bonn](http://www.facebook.com/eft.bonn). Damit Sie auch offline nichts verpassen, finden Sie hier unser Highlight der letzten Wochen.

Rainer Weikmann, Teilnehmer des eft-ROUNDTABLE bei der Otto Christ AG in Benningen, schrieb:

„War ein toller Tag mit vielen interessanten Vorträgen und Gesprächen! Nur zu empfehlen. Wir kommen nächstes Mal gerne wieder.“

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

Reguläre



Ähnlich bilanzieren auch Andreas Fuchs und Rainer Weikmann. „Es ist ein mehr als gelungener Tag, der einem auf angenehm unverbindliche Art den Blick über den Tellerrand ermöglicht.“

♦ eft / Bli

### Bilder von links nach rechts

1. Peter Wutzler von der Firma Promitea informiert die Teilnehmer des ROUNDTABLE über die Online-Plattform für den elektronischen Einkauf.
2. Gruppenfoto mit Damen: Groß war das Interesse am ROUNDTABLE in Schkeuditz. Das Treffen fand am Umschlagplatz für Express-Sendungen der Deutschen Post AG statt.
3. Zum Abschluss des ROUNDTABLE werden die Teilnehmer vom Hausherrn der Firma Otto Christ zu einer Werksbesichtigung gebeten.
4. Weiterbildung, Information, Erfahrungsaustausch unter Branchenkollegen – das sind die Eckdaten des Wirtschaftsdialoges ROUNDTABLE.

# Die richtige Website für meine Station

## Teil I: Das weltweite Schaufenster

Firmen-Websites haben sich längst zum gängigen informativen Schaufenster von Unternehmen etabliert. Auch für kleine und mittelständische Unternehmen wie Tankstellen ist sie längst ein Muss. Vor allem, weil sich Kunden inzwischen nahezu ausschließlich zuerst im Internet über Dienstleistungen und Produkte informieren.

Dem Entschluss, eine Website zu erstellen, folgt ein möglichst perfekter Plan. Wer ist überhaupt die Zielgruppe, die angesprochen werden soll? Grundsätzlich sicher Kunden für Tanken und Autowäsche, speziell können dies jedoch auch regelmäßige Shop-Kunden für Tabak und Presseartikel oder diejenigen Autofahrer sein, die in der Tankstelle essen, trinken oder einfach mal Pause machen.

Zu Beginn sollten die inhaltlichen Schwerpunkte für die interessante Präsentation des gesamten Dienstleistungsangebots der Tankstelle festgelegt werden. Sind die Hauptinhalte formuliert, folgen mögliche Varianten für den strukturellen Aufbau. Als Favoriten einer Tankstelle eignen sich die Dienstleistungsbereiche „Tanken“, „Waschen“, „Shoppen“, „Serviceleistungen“ und „Regionale Besonderheiten“. Die sechste Hauptseite sollte genutzt werden, um Tankstellenunternehmer und Team vorzustellen. Gute Porträtfotos mit freundlichen Gesichtern oder Einzelaufnahmen, die die Verkäufer in typischen Arbeitssituationen an der Tankstelle zeigen, eignen sich besser als Gruppenfotos. Beginnt oder beendet ein Mitarbeiter seine Tätigkeit, kann das Foto leicht hinzugelegt oder ausgetauscht werden.

Elementar sind webaktuelle Kraftstoffpreise, die auf einer weiteren Hauptseite dargestellt werden. Mehr als sieben Hauptseiten erschweren dem Website-Besucher jedoch die Übersicht. Aktionen werden auf der Homepage (Startseite) auffallend getitelt, ihr Funktionieren und alles Wissenswerte darüber beispielsweise auf Unterseiten erklärt.

### Geschichten erzählen

Gute Erfolge bringen Websites, die das Unternehmen „Tankstelle“ nicht nur starr vorstellen, sondern die unterhaltsame Geschichten erzählen. Dazu zählen beispielsweise klassische oder besondere Erlebnisse von der Tankstelle und Gespräche zwischen Kunden und Tankstellen-Team. Diejenigen, denen die „Schreiberei“ nicht schwungvoll und treffsicher genug aus der Hand fließt, sollten sich Hilfe holen. Diese Unterstützung ist eine gute Investition. Für alle Texte gilt: kurz und prägnant, das Wesentliche erfassend jeweils mit hohem Nutzen für alle Besucher. Kunden wollen schnell wissen, warum sie beispielsweise ausgerechnet zur bft-Tankstelle x, y oder z fahren sollen.

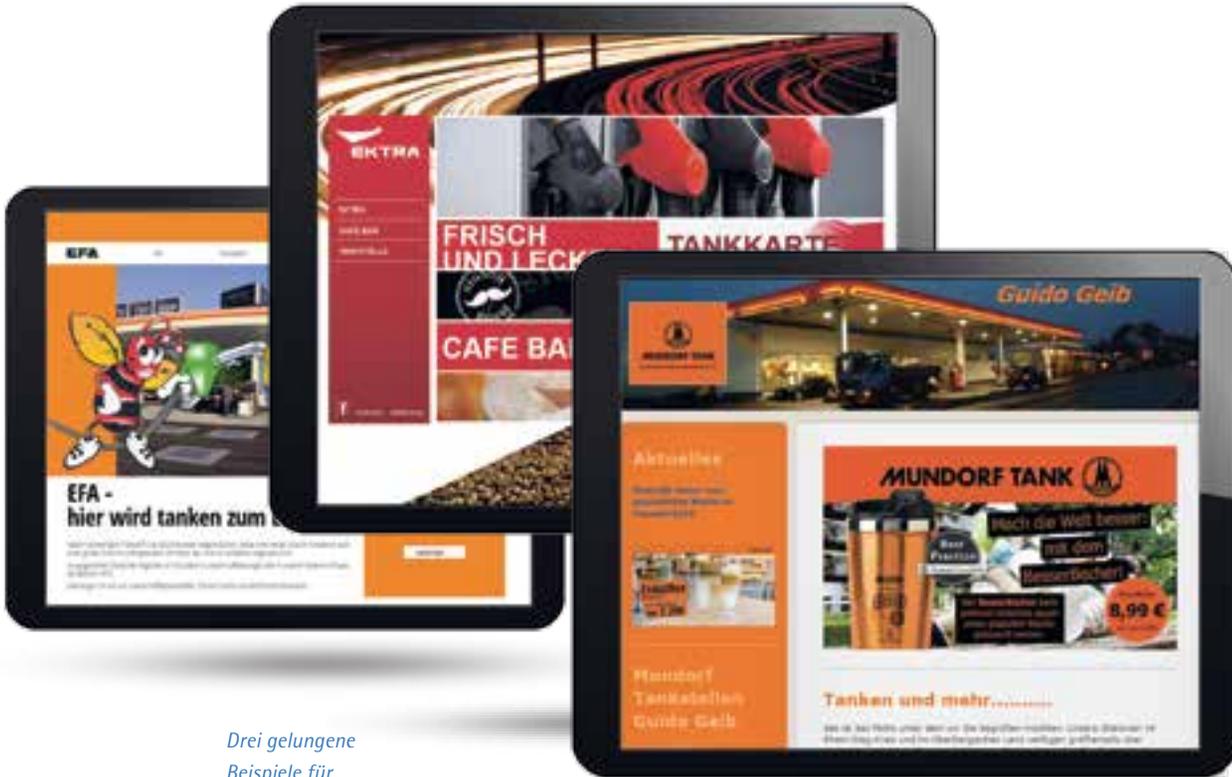
Gute Bilder sind Pflicht! Sie sagen mehr als tausend Worte. Den Aufnahmen gelingt dies am besten, wenn auch sie eine Geschichte „erzählen“ und vor allem emotional wirken. Eine fotografierte Zapfsäule gehört definitiv nicht dazu. Videos von Station und aktiven Mitarbeitern unterstützen hochwertige Präsentationen von Tankstelle, Autowäsche und freundlichem Service. Bewegtbild-Produktionen vom Ort des Geschehens sind eine besonders gute Entscheidung, um sie im Aufmacher der Website oder großformatig im Hintergrund laufen zu lassen.

Tankstellenunternehmer, die erfolgreiche und funktionierende Websites erstellen möchten, setzen auf Erstell-Software mit mobilfunkfreundlicher, sogenannter Responsiv-Technologie. Diese dynamischen Websites denken mit und passen sich automatisch dem jeweiligen Ausgabegerät (PC, Tablet, Smartphone) an. Die Homepage wird so nicht nur auf großformatigen Bildschirmen im Büro ordentlich dargestellt, sondern sieht auch auf Tablets und Smartphones ordentlich aus, hält leserliche Texte breit und lädt schnell. Schließlich gehört ein zuverlässiger Internet-Anbieter (Provider) zu einem erfolgreichen Web-Projekt.

### Facebook statt Website?

Der geschäftliche Facebook-Auftritt ist nicht für jede Zielgruppe, die für die Tankstelle wichtig scheint, das geeignete Medium. Der Herausgeber der Website ist Herr seines Auftritts, der Präsentator bei Facebook lediglich Gast. Ein Facebook-Account kann jederzeit geschlossen werden. Alle Fans „verschwinden“ dann auf einen Schlag. Der clevere Weg ist, auf der eigenen Website Facebook zu integrieren. Die Antwort heißt daher Website und Facebook.

◆ Bernd Fiehöfer



Drei gelungene  
Beispiele für  
Firmen-Websites von  
Tankstellen im Netz.

Anzeige

# KENOTEK

by CID LINES

## PROFESSIONELLE AUTOPFLEGEPRODUKTE

- 
**PKW-WASCHANLAGE**
- 
**LKW-WASCHANLAGE**
- 
**FAHRZEUGAUFBEREITUNG**





**WWW.KENOTEK.EU**



# Tankstellenmitarbeiter gesucht!

## Bewerbungen der Zukunft

Der Aufwand für die Suche nach guten Mitarbeitern für Tankstellen nimmt zu. Die gewünschten Ergebnisse bleiben dennoch eher nüchtern und beschreiben in der Konsequenz zu oft einen Kompromiss. Eine vielversprechende Lösung, die Richtigen zu finden, kann E-Recruiting heißen.

In mittelständischen Tankstellenbüros sitzen in der Regel keine „Personalers“, die sich ausschließlich um neue und insbesondere die „richtigen“ Mitarbeiter für Tankstellen-Teams bemühen. Stattdessen entscheidet der Chef über Kommen, Bleiben und Gehen. Viele halten in ihrem Vorgehen an traditionellen Stellenausschreibungen fest, die sie auf den Arbeitsmarktseiten in der lokalen Presse inserieren, wenn sie neue Mitarbeiter suchen. Künftig wird man für die „Beschaffung“ von Personal wohl viel stärker als bisher digitale Wege gehen müssen mit der Folge, dass derart inszenierte Bewerbungsprozesse deutlich zunehmen. Die Recruiting-Trends 2017 belegen, dass sich Online-Stellenanzeigen, eigene Karriereseiten und auch Darstellungen in Social Media Channels gegenüber nichtelektronisch geführten Bewerbungsprozessen verstärken.

### Fundgrube Active Sourcing

Die Vorteile für die Tankstelle überzeugen. Wer webbasiert sucht, steigert die Reichweite eines Stellenangebots. Gute Suchfilter haben das Zeug, auch die Bewerberqualität zu erhöhen. Stellenanzeigen via Online-Plattformen sind aktuell, verfügbar, kostenlos, sehr schnell geschaltet und vor allem effektiv. Allerdings nur dann, wenn Informationen und Darstellungen ansprechen, bestenfalls Emotionen transportieren. Die fade Kleinanzeige „Tankstelle sucht netten, fleißigen Verkäufer“ plus eines ausdruckslosen Aufmacherfotos, das auf bekannten Job-Portalen in der Regel präsentiert wird, gehört eher nicht dazu. Auch mittelständische Mineralölgesellschaften zeigen für die Suche nach guten Mitarbeitern auf ihrer Firmenwebsite bisher lediglich eine Rubrik Stellenangebote mit der Standardüberschrift „Wir suchen Sie!“ und darunter den bekannten nüchternen Drei- oder Vierzeiler über Art der Tätigkeit, Arbeitszeit und Arbeitsort.

Mit gedruckter oder webbasierter stichpunktartig formulierter Stellenausschreibung und der darauffolgende Hoffnung, dass sich die oder der Richtige bewerben wird, ins Rennen zu gehen, funktioniert längst nicht mehr so gut wie einst. Folglich müssen Unternehmen, auch Tankstellenunternehmen, selbst auf die Suche gehen und nicht darauf warten, dass sich „mal jemand meldet“. Die Online-Kontaktaufnahme erfolgt über soziale Netzwerke – Facebook und Twitter beispielsweise. Die Rede ist vom so genannten Active Sourcing, das zu einer lohnenden „Fundgrube“ werden kann. Dabei wird vorausgesetzt, dass der Tankstellenunternehmer in Frage kommende Kandidaten wirklich gründlich recherchiert, bevor er zum ersten Mal Kontakt aufnimmt. Die Aufmerksamkeit im zweiten Schritt gehört einem Anschreiben, das ansprechend und interessant formuliert wurde und sich somit von „üblichen“ standardisierten Rundschreiben unterscheidet.

### Den Spieß umdrehen

Weit interessanter ist die umgekehrte Situation, das sogenannte Reverse Recruiting. Hier bewerben sich Arbeitgeber bei in Frage kommenden Arbeitnehmern. Der Arbeitgeber schreibt eine webbasierte Formularbewerbung. Professionelle Anbieter schufen dafür Reverse Recruiting Portale, die die Aufgabe übernehmen, Arbeitgebern wie den Tankstellenunternehmer im Bewerbungsprozess zu unterstützen. Dafür entstanden verschiedene Bewerbermanagement-Systeme. Stellvertretend sei Prescreen genannt. Eine Software, die sich unproblematisch in die Schnittstelle der Firmenwebsite integrieren lässt und unter anderem ein Jobinserat kinderleicht erstellt. Eine Software, mit der auch der Tankstellenunternehmer mühelos eine eigene Karriereseite anlegt. Und eine Software, deren Bewerbermanagement-Tools sich datenschutzkonform einsetzen lassen. Es scheint sinnvoll, zuvor die Datenschutzkonformität



TAP-Tankstelle der PflipsenGroup in Oberhausen

## Individuelle Gestaltung Ihrer Tankstelle

Preisanzeigen, Tankdach-Verblendungen, Werbemasten, Beschilderungen, Displays, Pylone, Transparente ...

[www.neon-reinhardt.de](http://www.neon-reinhardt.de)



FIRMENGRUPPE  HERMANN BRÜCK  
Düsseldorf . Essen . Münster

durch einen Datenschutzbeauftragten prüfen zu lassen. Das Besondere an einer derartigen Software sind die Verbindungen darin. Das Software-Entwicklungsunternehmen Prescreen International gibt an, dass der Anwender mit einem Klick Kontakt zu über 200 Jobbörsen schaltet. Übrigens, sehr wahrscheinlich nimmt auch die Zahl derer zu, die mobil mit Smartphone oder Tablet auf die Suche nach einem Job an der Tankstelle gehen. Daher sollte eine mobile Bewerbungsmöglichkeit nicht nur im Blick bleiben, sondern alle Stellenangebote in „responsive design“ präsentiert werden.

◆ Bernd Fiehöfer

Mittelstand holt auf: Im Vergleich zu vor zwei Jahren haben aktuell dreimal so viele mittelständische Unternehmen den Einsatz von Social Media mit anderen Personalbeschaffungskosten abgestimmt. (Quelle: Recruiting Trends 2017, CHRIS, Universität Bamberg)

Die Gewinnung neuer Mitarbeiter läuft vor allem über Online-Anzeigen, eigene Karriere-Websites oder Events und Messen. Knapp 70 Prozent der befragten Arbeitgeber setzen bereits aktiv oder in ersten Versuchen auf Active Sourcing. (Quelle: Recruiting Trends 2017 Staufenbiel Institut und Kienbaum)

# WEAT

Der Spezialist im Tankstellengeschäft

Wir sind die Spezialisten für den bargeldlosen Zahlungsverkehr an Tankstellen

- ... und mehr: - Händlerkonzentrator für geringere girocard- Autorisierungsgebühren
- Kreditkartenpool
- Pricing mit Wettbewerbsautomatik
- Nassdatenverarbeitung
- 24/7 Profi-Hotline
- Preismelder (MTS) ...

Partner für Einzeltankstellen, Mittelstand und Konzerne

www.WEAT.de    Tel.: +49 (0) 211 9057 - 100

















## 20 Jahre Werbung auf Zapfpistolen

Alvern Media feiert 20 Jahre FillBoards mit zahlreichen Events

Nestlé, Red Bull, Wrigleys und Reyno waren die ersten Marken, die auf deutschen Zapfpistolen Werbung schalteten. Das war 1997. 20 Jahre später feiert das FillBoard nun Jubiläum. Inzwischen ist viel passiert: Nationale und internationale Lizenznehmer sind hinzugekommen, über 200 Kampagnen werden pro Jahr umgesetzt, DoorMedia (Türbeklebungen) oder RoofMedia (Inflatables) wurden flankierend an der Tankstelle eingeführt. Auch die Medienlandschaft hat sich verändert: Den analogen Werbeträgern wurde in den letzten Jahren oftmals ein Ende prognostiziert, digitale Medien boomen und dennoch behauptet sich die Werbung an der Tankstelle mit Erfolg. „2016 war ein besonders starkes Jahr“, berichtet Thorsten Huneke, Vertriebsdirektor DACH bei Alvern Media, dem Unternehmen, das das Outdoor-Medium vermarktet und inzwischen international in 48 Ländern etabliert hat. „Wir

haben 2016 über 2 Mio. Euro in den deutschsprachigen Ländern umgesetzt und zahlreiche Neukunden gewonnen, die Kampagnen für Reifen und Automobilzubehör, Recruiting oder Filme umgesetzt haben“, so Huneke.

Mit einem Neukunden startete Alvern auch ins Jubiläumsjahr. Paramount Pictures bewarb im Januar bundesweit „xXx: Die Rückkehr des Xander Cage“, den neusten Kino-Blockbuster mit Vin Diesel, auf Zapfpistolen. „Eine gute Gelegenheit, die Zielgruppe zu aktivieren und sie ganz nebenbei beim Tanken unter Einbeziehung der Kraftstoffsorte mit Vin Diesel bekannt zu machen“, bestätigt Vertriebschef Huneke.

FillBoards sind nach wie vor ein optimales Ergänzungsmedium in einem immer wichtiger werdenden Umfeld, wie auch das Trendbarometer des Ambient-Media-Fachverbandes 2017 belegt.

43,9 Prozent der befragten Unternehmer empfinden Tankstellen als relevanten Touchpoint für Werbung. Dieser Trend wird anhalten: Der Grund sind vor allem die hohen Kontaktchancen in der mobilen Bevölkerung. Deutlich wird dies an ein paar Zahlen: Rund 90 Prozent aller Menschen in Deutschland gehen täglich vor die Tür. Dabei legen sie im Schnitt 3,4 Wege zurück – für Fahrten zum Einkaufen, zur Arbeit oder für Freizeitaktivitäten. Inzwischen verteilen sich rund 14.500 Tankstellen über sämtliche Ortsgrößenklassen auf Deutschland, und diese haben, so beschreibt es die Ambient Media Analyse 2013, für viele Menschen mehr Relevanz als die Kneipe um die Ecke. Das liegt zum einen an der regelmäßigen Tankfrequenz der Autofahrer – im Schnitt steuern sie fünf Mal im Monat die Tankstelle an.



Es liegt zum anderen daran, dass Tankstellen äußerst zentrale Versorgungspunkte sind. Und das nicht nur für Personen, die Sprit für ihren Wagen brauchen. „Werbung an Tankstellen ist für zahlreiche Markenartikelhersteller hoch interessant. Nicht nur wegen der unmittelbaren Nähe zum Point of Sale, sondern auch deshalb, weil sie Fillboards passgenau selektieren können und das zu günstigen Tausendkontaktpreisen“, erklärt Huneke. 650 Kontakte kosten beispielsweise pro Tag und Tankstelle im Schnitt nur 4,40 Euro.

Zum Jubiläum haben sich Huneke und sein Hamburger-Team für Kunden und Partner nun einiges einfallen lassen: So wird im Mai zum Hafengeburtstag in die Hansestadt geladen, es gibt spezielle Jubiläumsangebote und Gewinnspiele. Im Herbst sind zudem Überraschungsaktionen an Hamburger-Tankstellen geplant. Den nächsten Jahren sieht der Geschäftsführende Gesellschafter von Alvern Media, Sven Wucherpfennig, ebenfalls positiv entgegen: „Gerade in digitalen Zeiten brauchen Marken die

öffentliche Bühne und große Reichweiten in der Zielgruppe. Die können wir mit Zapfpistolenwerbung bieten. Denn auch in den kommenden Jahren bleibt das Autofahren attraktiv und das Angebot in den Tankstellen wird wachsen.“

Sechs verschiedenen Zapfpistoleneinleger bietet die Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen in ihrem Onlineshop an: [www.eft-service.de/shop/zapfpistoleneinleger/71](http://www.eft-service.de/shop/zapfpistoleneinleger/71) – siehe Abbildungen.

Wer als Pächter oder Betreiber einer Tankstelle vom Platzieren von Fremdwerbung an der Zapfpistole finanziell profitieren möchte, für den empfiehlt sich ein Blick in die Information „Alvern Media: Am Werbeerfolg profitieren und Umsätze steigern“, zu finden unter [www.eft-service.de/die-tankstelle/werben-verkaufen](http://www.eft-service.de/die-tankstelle/werben-verkaufen).

♦ Alvern Media

Anzeige

# ALPHASIGNS®

LICHTWERBUNG | BELEUCHTUNG



# Gemeinsam geht's leichter und kostet weniger!

## Ärgerliche und unnötige Mängel bei Prüfungen vermeiden

Wer unvorbereitet in die nächste ZÜS-Prüfung geht, muss mit kostenpflichtigen Nachprüfungen rechnen und kann Ärger mit Behörden bekommen.

Das gilt für die Eigentümer von einer oder wenigen Tankstellen genauso wie für Mineralölgesellschaften. Während bei den „Großen“ die Kosten für Bürokratie und Sicherheit auf viele Tankstellen umgelegt werden und somit pro Station gering ausfallen, schlägt der Aufwand bei den „Kleineren“ erheblich zu Buche. Zur Vermeidung von unnötigem Zeit- und Kostenaufwand hier zwei wichtige Tipps:

### 1. Der Kraftstoff-Lieferant ist Eigentümer der Tanktechnik

Falls die Zapfsäulen und weitere elektrische Geräte der Tanktechnik Ihrem Kraftstoff-Lieferanten gehören, muss er Ihnen die Unterlagen zur Verfügung stellen, die zur kommenden ZÜS-Prüfung vorliegen sollen und Ihnen sagen, welche Pflichten Sie haben. Es handelt sich dabei u. a. um

- » ein neues bzw. aktualisiertes Explosionsschutz-Dokument
- » die Unterlagen zur Unterweisung Ihres Personals über die Tanktechnik
- » die Angaben zur Koordinierung von Arbeiten auf der Tankstelle
- » die Tanktechnik-Checkliste „Täglicher Rundgang und monatliche Kontrolle“

Im Weiteren muss der Eigentümer der Tanktechnik dafür sorgen, dass ein „jährlicher Instandhaltungs- und Inspektionsbericht für die Tanktechnik“ vorliegt.

### 2. Sie sind Eigentümer der Tanktechnik

Um die Nachweise laut Punkt 1 müssen Sie sich selbst kümmern, wenn die Zapfsäulen und weitere elektrische Geräte der Tanktechnik Ihr Eigentum sind. Wenn Sie keine Ahnung haben, worum es geht, wenden Sie sich an eine Fachkraft. Diese Hilfe kann schnell einige tausend Euro kosten und schlimmstenfalls auch noch unvollständig sein – denn woher sollen Sie wissen, was Sie alles bestellen müssen?

Der Bundesverband Freier Tankstellen e.V. (bft) sowie die Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft) bieten Eigentümern von einer oder weniger Tankstellen die besondere Hilfe, wertvolle Zeit und sauer verdientes Geld einzusparen und trotzdem alle Pflichten für die Sicherheit ihrer Tankstelle zu erfüllen:

Sie können sich zusammenschließen, um gemeinsam die notwendigen Unterlagen einzukaufen und an einer eintägigen Schulung für deren Verwendung teilzunehmen. Bei Interesse wenden Sie sich an

- » Harald Wilhelm, eft-Vertriebsleiter, Tel. 0228 91029-0, harald.wilhelm@eft-service.de oder
- » Stephan Zieger, bft-Geschäftsführer, Tel. 0228 91029-44, stephan.zieger@bft.de

Für Eigentümer von 15 oder mehr Tankstellen lohnt es sich, direkt ein Angebot über das „Komplettpaket für Dokumentation und Aufgabenerledigung laut BetrSichV“ einzuholen. Dieses gibt es hier:

♦ Edmund Brück

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

Anzeige



**bft**

**Qualität die überzeugt**

**KUTTENKEULER LUBRICANTS**

**MADE IN GERMANY**

**Premium Motorenöle neuester Generation**

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

www.kutteneuler.de



## Kathrin Ehret nutzte Zugfahrt gewinnbringend

Während einer Zugfahrt zu ihrem Praktikum bei einer Mineralölgesellschaft in Hamburg blätterte Kathrin Ehret durch die erste TANK-STOP-Ausgabe in 2017. Keine Frage, dass sie als Rätsel-Fan schnell das Kreuzworträtsel löste. Das korrekte Lösungswort „Tankstellenmesse“ sendete sie an die Redaktion und ein paar Wochen später beglückwünschte eft-Vertriebsleiter Harald Wilhelm sie zu ihrem neuen

Telefunken Flachbildfernseher. Am Wochenende unterstützt Kathrin Ehret ihre Eltern in der freien Tankstelle in Heubach, die sie später einmal übernehmen soll. In ihrer Freizeit kann die begeisterte Schwimmerin und Skifahrerin nun vor ihrem neuen Fernseher ausspannen.

♦ eft / JP



## Probleme mit sicherem Bargeldhandling?

Mit den effizienten Bargeldhandlingssystemen 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](http://www.gunnebo.de)



## Streitbeilegungsgesetz – Rechte, Pflichten und Möglichkeiten

Die Erteilung einer einfachen Melderegisterauskunft ist nur zulässig, wenn die Auskunft verlangende Person oder Stelle erklärt, die Daten nicht zu verwenden für Zwecke

- » der Werbung oder
- » des Adresshandels.

Bei berechtigtem Interesse können weitere Daten übermittelt werden. Dies ist geregelt in Paragraph 45 des Bundesmeldegesetzes. Zu den berechtigten Interessen gehört auch das Beitreiben privatrechtlicher Forderungen. Erweiterte Melderegisterauskünfte enthalten:

- » Tag und Ort der Geburt
- » frühere Vor- und Familiennamen
- » den Familienstand
- » die Staatsangehörigkeit
- » frühere Anschriften
- » den Tag des Ein- und Auszuges.

Diese Auskunftsanfragen sind über das Einwohnermeldeamt zu stellen. Hier wird im Regelfall eine Gebühr fällig. Über die Höhe erteilt das Amt entsprechend Auskunft. In vielen Fällen gibt es bei Meldebehörden bereits Formulare zum Download. Sie machen die Auskunft einfacher und schneller.

Die Halteranfrage hilft bei der Geltendmachung, Sicherung oder Vollstreckung oder bei der Befriedigung oder Abwehr von Rechtsansprüchen im Zusammenhang mit der Teilnahme am Straßenverkehr (zum Beispiel Schadensersatzansprüche gegen den Unfallgegner und dessen Kfz-Haftpflichtversicherung) oder bei Erhebung einer Privatklage wegen im Straßenverkehr

begangener Verstöße. Man benötigt hierfür nur das amtliche Kennzeichen des beteiligten Fahrzeugs und hat so die Möglichkeit, mittels Halteranfrage den Halter, seine Anschrift und dessen Versicherung zu ermitteln (sogenannte einfache Registerauskunft).

Die Auskunft ist schriftlich von der Auskunft ersuchenden Person zu beantragen, unter Angabe

- » der bekannten Fahrzeugdaten oder
- » der Personalien des Halters.

Dabei ist darzulegen, dass die Angaben zur Geltendmachung, Sicherung oder Vollstreckung oder zur Befriedigung oder Abwehr von Rechtsansprüchen im Zusammenhang mit der Teilnahme am Straßenverkehr oder zur Erhebung einer Privatklage wegen im Straßenverkehr begangener Verstöße benötigt werden. Rechtsgrundlage hierfür ist Paragraph 39 Straßenverkehrsgesetz, der die Übermittlung von Fahrzeugdaten und Halterdaten zur Verfolgung von Rechtsansprüchen regelt. Die Auskunft ist über die Straßenverkehrsbehörden abzufragen. Auch hierfür gibt es mittlerweile Formulare zum Download.

♦ Stephan Zieger / bft

Nicht umsonst wird im Zusammenhang mit den im Internet anfallenden Daten vom „Gold des 21. Jahrhunderts“ gesprochen. Alles was erfolgreich ist, basiert auf Big Data, gesammelten, gewonnen und aufbereiteten Daten. Ein anderer großer Datenschatz liegt bei den Verwaltungen bzw. Behörden unseres Landes. Daten, die wir den Behörden geben, dürfen nur unter bestimmten Voraussetzungen an andere weitergegeben werden.

Einzelheiten hierzu regelt das Bundesmeldegesetz. Selbst andere Behörden dürfen nur teilweise von dem Datenschatz der Meldebehörden profitieren. Die Auskunft an Privatpersonen, zu denen auch Gewerbetreibende gehören, regeln die Paragraphen 44 und 45 des Bundesmeldegesetzes.

Die einfache Auskunft kann gegen Entrichtung einer Gebühr erteilt werden. Das gilt auch für eine Vielzahl namentlich bezeichneter Einwohner. Auskünfte können grundsätzlich nur über

- » Vor- und Familiennamen,
- » den Doktorgrad und
- » aktuelle Anschriften erteilt werden.

Reguläre

### BEILAGEN IN DIESER AUSGABE

- » Bever Innovations BV
- » Otto Christ
- » Deutsche Post AG
- » PWM

### 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 Salzigen für die Kassenzone? Dann werfen Sie einfach einen Blick in den Onlineshop der eft unter [www.eft-service.de/shop](http://www.eft-service.de/shop).

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



Weitere Seminarangebote unter  
[www.bft-akademie.de](http://www.bft-akademie.de)



Ansprechpartner für die bft-akademie

Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen mbH  
Telefon: 0228 910 29-0  
[info@bft-akademie.de](mailto:info@bft-akademie.de)

Ragnhild Holst  
Telefon: 0228 910 29-77  
Fax: 0228 910 29-69  
[info@bft-akademie.de](mailto:info@bft-akademie.de)

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](http://www.bft-akademie.de) (Änderungen vorbehalten).

## Personal & Recht

### Seminar

### Termine und Orte

Arbeitsrecht in der Tankstellenpraxis	14.09.17 München; 22.11.17 Hamburg
Damit die Kasse stimmt – Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser	30.08.17 Berlin; 31.08.17 Hamburg; 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	11.07.17 Dortmund; 10.10.17 Berlin; 07.11.17 Hamburg
Tankstellenmanagement – Durch Organisation zu mehr Erfolg	24.08.17 Mannheim; 07.09.17 Hamburg; 14.09.17 Berlin
Zeitmanagement & Organisation	15.09.17 Raum Mannheim; 01.12.17 Raum Berlin

## Shop

### Seminar

### Termine und Orte

Kundenservice und Verkauf am Arbeitsplatz Tankstelle	08.09.17 Raum München; 24.10.17 Raum Erfurt; 08.11.17 Raum Hannover
Schmierstoffschulung	30.11.17 Ruhrgebiet
Shoptraining für das Tankstellenteam	Termin nach Absprache vor Ort
Verkaufen mit System	27.06.17 Baden-Württemberg; 29.09.17 Hamburg
Werden Sie Backshop-Profi	09.08.17 Hamburg

## Betrieb & Gebäude

### Seminar

### Termine und Orte

Aktiver Verkauf von Wäschen	10.10.17 Raum Hamburg; 17.10.17 Raum Frankfurt; 18.10.17 Raum München
<b>NEU:</b> Anforderungen an die Tankstellenkasse	12.07.17 Berlin; 04.09.17 München; 09.10.17 Dortmund
<b>NEU:</b> Unternehmerseminar Tankstelle	11.07.17 Berlin; 05.09.17 München; 10.10.17 Dortmund

## Sicherheit

### Seminar

### Termine und Orte

Arbeitssicherheit an der Tankstelle	11.07.17 Hannover, 30.08.17 Heidelberg, 18.09.17 Raum Stuttgart/Mannheim, 11.10.17 NRW, 14.11.17 Berlin, 12.12.17 Bochum
Tatort Tankstelle	27.09.17 Hamburg

## Frische Farben fürs Team der Tankstelle

Kurzarm-Polos für Sie und Ihn in acht flotten Farben: orange, weiß, grau, hellblau, rot, marine, royalblau, schwarz. 50 Prozent Baumwolle, 50 Prozent Polyester. Namens- oder Logo-Einstickung möglich.

Aktionspreis: minus 10 Prozent Rabatt auf alle ausgewiesenen Preise  
Aktionszeitraum: 1. Mai bis 30. Juni 2017

Zu bestellen unter  
Telefon: 0228 910 290  
info@eft-service.de  
www.eft-service.de/online-shop,  
Rubrik: AKTIONEN und BERUFSBEKLEIDUNG STANDARD



## Frisches für den Sommer: Aktionsware der bft-Fashion

„Good Days start with Coffee“ – Gute Tage starten mit Kaffee. Weisen Sie Ihre Kunden ohne viele Worte auf Ihre Produkt- und Dienstleistungsangebote hin. Ob Kaffee, Wäsche oder weiteren Service – die schicken Aufdrucke der bft Racing-Fashion stellen sie in den Mittelpunkt.

Veredelung: „Car Wash“, „Quality Service“, „Coffee“  
Material: 100 Prozent gekämmte Baumwolle  
Farbe: orange / weiß / schwarz

Kurzarm-Polo  
Damen Größen: M, L, XL, XXL  
Herren Größen: M, L, XL, XXL, XXXL  
Preis ab 28,49 EUR

Langarm-Polo  
Damen Größen: S, M, L, XL, XXL  
Herren Größen: M, L, XL, XXL, XXXL  
Preis ab 34,95 EUR

Alle Polos sind auch ohne Veredelung erhältlich.  
Nur solange der Vorrat reicht.

Jetzt bestellen unter [www.eft-service.de/shop](http://www.eft-service.de/shop),  
Rubrik: Berufsbekleidung / bft-Fashion



[www.eft-service.de/shop](http://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](mailto:info@eft-service.de)  
[www.eft-service.de/shop](http://www.eft-service.de/shop)

Aktionen im Onlineshop Juli und August 2017:

» Einkaufskörbe (orange) – Fassungsvermögen 20 Liter, Kunststoff, Breite 300 mm, Höhe 225 mm, Länge 430 mm mit schwarzem Tragegriff

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



Einfach. Mehr. Genuss.

# Highlights für die Snack-Theke – jetzt bestellen!

## Vorteile für Sie:

- ✓ Schnell und einfach zuzubereiten
- ✓ Vielfältige Zubereitung: im Ofen oder im Kontaktgrill
- ✓ Attraktive Form schafft Abwechslung in der Snack-Theke

## UNSERE KNUSPERSCHLEIFEN

### MEDITERRANE ART

Art.-Nr. 12324492  
VE: 45 Stück à 140 g

### ELSÄSSER ART

Art.-Nr. 12324514  
VE: 45 Stück à 140 g

### SALAMI-KÄSE

Art.-Nr. 12324515  
VE: 45 Stück à 140 g



Mit praktischem Produkttütchen

NEU

## UNSERE FLAGUETTES

### TOMATE/OLIVE <sup>8)</sup>

Art.-Nr. 12309797  
VE: 48 Stück à 100 g

<sup>8)</sup> geschwärzt

### NATUR

Art.-Nr. 12309798  
VE: 48 Stück à 100 g

### RUSTIKAL

Art.-Nr. 12309799  
VE: 48 Stück à 100 g



Perfekt für den Kontaktgrill

## UNSERE LAUGENDREIECKE

### KRÄUTER

Art.-Nr. 12301038  
VE: 45 Stück à 120 g

### PUR

Art.-Nr. 12301039  
VE: 45 Stück à 100 g

### DINKEL

Art.-Nr. 12324491  
VE: 45 Stück à 120 g



NEU

Ideal zum Belegen



## Lampen an!

### Tankstellen-Shop und Bistro ins rechte Licht gerückt

Mit der richtigen Beleuchtung setzen Sie Akzente, schaffen Atmosphäre und steigern nebenbei Ihren Shop-Umsatz. Nehmen Sie deshalb Ihre Station unter die Lupe und optimieren Sie Licht und Leuchten im Shop. Unser Komplettservice aus einer Hand hilft Ihnen dabei.

Das erLEDigen wir für Sie:

- › Licht- und Raumplanung
- › Koordination aller Gewerke
- › Elektroinstallation
- › Deckenmontage
- › Lichtschienenmontage
- › Demontage & Entsorgen der Altdecke

Weitere Infos unter [www.eft-service.de/shop](http://www.eft-service.de/shop) Rubrik: Beleuchtung / Lichtkonzept Shop & Bistro

Oder sprechen Sie uns direkt an:

Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen mbH  
Frank Feldmann  
Ippendorfer Allee 1d  
53127 Bonn  
0228 91029 31  
[Frank.feldmann@eft-service.de](mailto:Frank.feldmann@eft-service.de)



# KEEP MOVING



Exklusiv bei Lekkerland erhältlich.  
Webshop: [www.lekkerland24.de](http://www.lekkerland24.de)

 Lekkerland

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

Ein Anspruch auf Abdruck besteht nicht.

- › 20. – 22.06.2017  
automotive interiors EXPO 2017  
Landesmesse Stuttgart  
Messepiazza 1  
70629 Stuttgart
- › 7. – 9.07.2017  
40. Internationales Oldtimer-Meeting Baden-Baden  
Kaiserallee 1  
76530 Baden-Baden
- › 19. – 20.08.2017  
Dortmund Classic Days  
Schloss Westhusen  
44357 Dortmund
- › 26.08. – 3.9.2017  
Caravan Salon Düsseldorf  
Messe Düsseldorf  
Stockumer Kirchstraße 61  
40474 Düsseldorf
- › 2.09.2017  
Erster Deutscher Cigarrentag  
32257 Bünde  
[www.deutscher-cigarrentag.de](http://www.deutscher-cigarrentag.de)
- › 14. – 24.09.2017  
67. IAA PKW Frankfurt / Main  
Messehallen Frankfurt
- › 23. – 24.09.2017  
Utz Hausmesse  
Mehrzweckhalle Maselheim  
Gartenstraße 30  
88437 Maselberg
- › 6. – 8.10.2017  
Veterama 2017  
Mannheim
- › 23. – 24.09.2017  
Utz Hausmesse  
Mehrzweckhalle Maselheim  
Gartenstraße 30  
88437 Maselberg
- › 7. – 8.10.2017  
Bela NMS  
Holstenhalle Neumünster  
24537 Neumünster
- › 7. – 8.10.2017  
Hausmesse LGH  
Weiße Mühle 1  
97230 Estenfeld
- › 14. – 15.10.2017  
LHG Hausmesse  
Weiße Mühle  
97230 Estenfeld
- › 11. – 15.11.2017  
Alles für den Gast  
Messezentrum Salzburg  
Am Messezentrum 1  
A-5020 Salzburg
- › 2. – 10.12.2017  
50. Essen Motor Show  
Messe Essen GmbH  
Norbertstraße  
45131 Essen
- › 21. – 22.02.2018  
Handel u. Wandel in Tankstellen und Convenience Shops  
Titanic Chaussee Berlin  
10115 Berlin
- › 10. – 11.03.2018  
Utz Hausmesse  
Mehrzweckhalle Maselheim  
Gartenstraße 30  
88437 Maselberg
- › 11. – 15.09.2018  
Automechanika Frankfurt  
Messehallen Frankfurt



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 2017:

#### › 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  
**NEU:** Anforderungen an die Tankstellenkasse  
Kundenbindung und Social Media  
Reklamation im Waschgeschäft  
**NEU:** Unternehmerseminar Tankstelle

#### › Sicherheit

Arbeitssicherheit an der Tankstelle  
Tatort Tankstelle

## 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.

## 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](http://www.edna.de)



Alle Termine, Hinweise zu den Referenten und ausführliche Seminarbeschreibungen unter [www.bft-akademie.de](http://www.bft-akademie.de) – Änderungen vorbehalten.

# Kreuzworträtsel

Sitz der Muse		Stadt am Meer	germanischer Kriegsgott	Bratroste		wenden			deutsches Adelsprädikat		Anteilschein	geistern	Einfahrt	Fluss durch Stuttgart		Filmdrehbuch			ostasiatisches Laubholz	
Herbstblume						ungekochtes Essen		10						Buchenerfrucht						
säubern									Anfang		gerösteter Mais								zeitweise Überlassung	
	1			ehem. 'Goldküste' Afrikas		Baumteile		Erdzeitalter				3		betont männlicher Mann		radioaktives Edelgas		Futterpflanzen		
Luftreifen			Rutschigkeit						engl. Staatsmann (Tony)		Ausbeserung			Figur bei Agatha Christie (Miss ...)				11		
ostdeutsches Bundesland																				
			Furcht		irische Grafschaft	eine Mischfarbe							griechischer Buchstabe	geschlossener Hausvorbau		int. Kfz-Z. Polen				
Rauschgift (Abk.)	Rohrverbindungsstück	Verwaltungsamt									seitlich		Gegenteil von Praxis							
letzte Etappe						Aufschnitt auf Brot			afrikanischer 'Dickhäuter'									spanisch: Königin		
Fahrgast		Sieb		Trumpf im Kartenspiel		Buch der Christen						Hoheitsgebiet		still		scheues Waldtier				
									Mauerkrone		zielgerichtetes Tun								Matrose	
Betrag nach Abzug						Reduktionskost			griechisches Fabelwesen							Beiname des Mars		königliches Landgut		
gruselig			asiat. Staatenverbund (Abk.)		in diesem, hierin						Schuft, Kerl (veraltet)		Arzneimittelform		Froschlurch					
								bayr. Ort am Inn		haarfeines Blutgefäß										
																ital. Provinzhauptstadt		magische Silbe der Brahmanen	7	
zum schnellst mögl. Termin	Menschenaffe	Titel budhistischer Apostel		Ruhegeld						kräftig, muskulös		französischer Frauenname		Großstadt bei Bombay (Indien)						
sonnenumkreisendes Gestirn						Druckvorstufe (Kw.)			balkonartiger Anbau									chinesische Dynastie		
				medizinisch: Zahn		Sage um einen Heiligen		4						Oper von Verdi		handeln				
Lehnsarbeit			intelligenzschwach						Fremdwortteil: Erde		Abschiedswort		Ort bei Basel						8	Dorf
natürl. Zeichnung im Holz						persönliches Fürwort		barmherzig								Film von Steven Spielberg		europ. Staatenbündnis (Abk.)		
				Kurzware									Verbeugung (von Kindern)							
Verehrer eines Stars		Sterndeuter																		

Lösungswort:

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

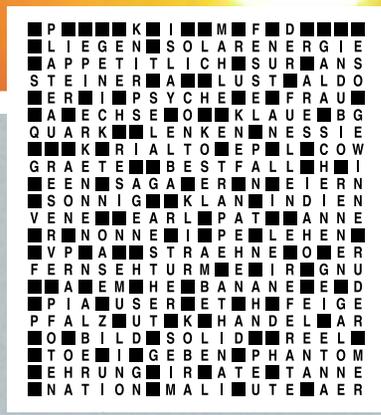
# Mitmachen lohnt sich!

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

Lösen Sie das Kreuzworträtsel und gewinnen Sie einen attraktiven Preis. Unter allen Einsendungen wird ein Gewinner gezogen. Hierzu senden Sie einfach per E-Mail das Lösungswort an die Redaktion des TANKSTOP: [redaktion-tankstop@eft-service.de](mailto:redaktion-tankstop@eft-service.de).

Berücksichtigt werden ausschließlich per E-Mail eingehende Einsendungen mit Ihrer vollständigen postalischen Adresse. Einsendeschluss ist der 17.07.2017.

Das Lösungswort des letzten Rätsels lautete:  
**FREIE TANKSTELLEN**



## Up, up and away – der Urlaub kann kommen

Koffer auf Rollen: Der S'Cure bietet den Komfort eines sicheren Dreipunkt-Verschlusses mit zentralem TSA-Schloss und die Widerstandsfähigkeit des unglaublich leichten Materials Polypropylen. Dieses Material erlaubt es, sehr dünne, aber dennoch starke Schalen im Spritzgussverfahren herzustellen. „Made in Europe“ ist diese Kollektion die bislang leichteste der stabilen und komfortabel ausgestatteten Samsonite-Kollektionen aus Polypropylen. Also dann, Koffer packen und los!

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

Unser aktueller Gewinn:



# Appetit auf frische Berufsbekleidung?

MEHR UNTER [WWW.EFT-SERVICE.DE/SHOP](http://WWW.EFT-SERVICE.DE/SHOP)

**bft-fashion**

DIE KOLLEKTION  
FÜR IHR TEAM

