

TANK STOP

Das eFt-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand

Ausgabe 06 | 2017



TITELTHEMA

Allguth und Linde eröffnen
Wasserstofftankstelle in München

TANKWORT

Gewinnpotential von über 10000
Euro p.a. an freien Tankstellen

KLARTEXT

„Waffen gehören
in die Hände von Profis“

**Soll dein Auto
glücklich sein,
pack im Winter
Frostschutz rein.**

NEU

JETZT BESTELLEN

Das Winterplakat

2017 ist da.

Zu finden unter

www.eft-service.de/shop

frei und fair – Ihre freie Tankstelle

Editorial

www.tankstop-magazin.de



Fröhliche Weihnachten und ein erfolgreiches 2018

Ein spannendes Jahr geht zu Ende. Die Automobilbranche steht vor großen Veränderungen, vielleicht den größten seit Erfindung des Autos. Auch der Tankstellen-Mittelstand wird immer professioneller und ideenreicher. Auszeichnungen, wie der dieses Jahr verliehene Branchen-Oskar „Tankstelle des Jahres“, bezeugen dies eindrücklich.

Auch die diesjährige Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND war wieder von Erfolg gekrönt, wie die Aussteller- und Besucherzahlen belegt haben. Der Bedarf an Innovationen ist da. Der Tankstellen-Mittelstand fragt nach, die Industrie liefert. Kurzum, die Branche ist in Bewegung.

Seit fünf Jahren berichten wir im TANKSTOP regelmäßig über das Dienstleistungszentrum Tankstelle und Waschstation. Die vielen verschiedenen Empfehlungslieferanten der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen präsentieren Ihnen hier im Magazin ihre Produkte, Dienstleistungen und Neuerungen. Unsere selbstgesteckte Aufgabe ist es, Ihnen mit dem

TANKSTOP je Ausgabe einen bunten Strauß an Themen und Informationen aufzuzeigen. Ihre Rückmeldungen belegen, dass wir bereits seit 30 Ausgaben auf dem richtigen Weg sind.

Für uns eine schöne Gelegenheit, Ihnen, unseren Leserinnen und Lesern, ein herzliches Dankeschön für Ihr Interesse zu zollen. Diese letzte Ausgabe des Jahres möchten wir nutzen, Ihnen, Ihrem Team, den Kollegen und natürlich Ihren Familien einen schönen Jahresausklang zu wünschen und für das neue Jahr gute Geschäfte und viel Erfolg.

Bis zur nächsten Ausgabe grüßen Sie herzlich

Frank Feldmann und Bernd Scheiperpeter

Bildnachweis:

Editorial, Seite 41: Birgit Limbach
Seite 6: Allguth / H2 Mobility / Guenther Reisp
Seite 35: GTÜ / pixelio.de / Deutscher
Verkehrssicherheitsrat DVR
Seite 38,39: sunfire GmbH, Dresden /
renedeutscher.de



Seite 6 | Allguth und Linde eröffnen Wasserstofftankstelle in München



Seite 42 – 43 | E-Fuels – Kraftstoffe für die Zukunft



Seite 46 – 48 | Tankstelle des Jahres 2017



Seite 50 – 51 | Effizient und emotional

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 IV / 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 44 – 45 | „Waffen gehören in die Hände von Profis“



Seite 59 | bft-Tankstelle in Wolfhagen erstrahlt

Auflage

Druckauflage 6.000 Exemplare

Papier

Tauro Offset
FSC-zertifiziert

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

Themenübersicht

TITELTHEMA

- » Allguth und Linde eröffnen Wasserstofftankstelle in München 6

INDUSTRIEPARTNER

- Der Branchen-Check 2017 / 2018 8
LEANKULTUR: Die nächste Entwicklungsstufe 24
SCHEIDT & BACHMANN: Outdoor Payment auf dem Vormarsch 26
a2i: Intelligente Preisstellung leichtgemacht 28
TOKHEIM SERVICE: Torsten Noack neuer Vertriebsleiter 30
WEAT: WEAT-Netzbetrieb 32

TANKWORT

- » Gewinnpotential von über 10000 Euro p.a. an freien Tankstellen 34
E-Fuels – Kraftstoffe für die Zukunft 42

PORTRAIT

- Rätselgewinner: Durchhalten lohnt sich 35

LEADERBOARD

- eft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station 36

IHR GUTES RECHT

- Pfefferspray im Shop-Angebot – Ist der Verkauf erlaubt? 41

KLARTEXT

- » „Waffen gehören in die Hände von Profis“ 44
Tankstelle des Jahres 2017 – Ein halbes Jahr nach dem Sieg 46

INSIDE

- Winter Convenience Forum 2018 49
bft-Tankstelle in Wolfhagen erstrahlt jetzt im orangen Licht 59

SHOPNEWS

- BÄRO: Effizient und emotional 50
THIEM: Kundenbindung durch Modernisierung 52
NORDLAND: NORDLAND startet DIE Mehrwegkampagne 2017 54
MCS: 20 Jahre MCS 56

BRÜCKS PRAXISTIPP

- Was 2018 auf Sie zukommt 58

REGULARIEN

- Der Tankwart informiert 35
Ihre Meinung zählt / Leserbrief / Ihre Kleinanzeige 53
Zwischenstopp 55
bft-akademie – Seminare und Termine 2018 60
Facebook Facts 61

AKTIONEN

- Bäro Shop-Beleuchtung / Warmer Fleece 62

JETZT IM SHOP

- Saisonplakate 2018 64
Lichtblick für Shop und Bistro / Lampen an! 66

TERMINE

- Termine – Schulungen – Weiterbildungen 68

KURZ VOR SCHLUSS

- Kreuzworträtsel 70

Allguth und Linde eröffnen Wasserstofftankstelle in München

- » Umweltfreundlicher RideSharing-Fahrdienst von CleverShuttle startet mit 15 Toyota Mirai in München
- » Emissionsfreie Carsharing-Fahrzeuge von BeeZero als zahlenmäßig größte Nutzer
- » Weltpremiere der von Linde entwickelten nächsten Generation H2-Betankungstechnologie
- » BMVI fördert H2-Station mit 400 000 Euro aus dem Nationalen Innovationsprogramm Wasserstoff- und Brennstoffzellentechnologie (NIP)
- » H2 Mobility übernimmt Betrieb der Anlage

„Freie Fahrt mit Wasserstoff“ heißt es seit Oktober an der Allguth Station in München-Trudering. Gemeinsam mit dem Technologiekonzern The Linde Group bietet die mittelständische Mineralölfirma Allguth jetzt Wasserstoff (H2) als Treibstoff für emissionsfreie Brennstoffzellenfahrzeuge an. Das Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI) hat den Bau der Wasserstoffanlage mit 400 000 Euro im Rahmen des Nationalen Innovationsprogramms Wasserstoff- und Brennstoffzellentechnologie (NIP) gefördert. Den Betrieb übernimmt der Infrastrukturpartner H2 Mobility.

Die Wasserstoff-Zapfsäule an der modernen, erst 2016 neu errichteten Allguth Station in der Kreillerstraße 220 steht den Kunden montags bis sonntags zwischen 6 und 22 Uhr zur Verfügung. In rund vier Minuten ist ein Brennstoffzellenfahrzeug mit dem gasförmigen, auf 700 bar verdichteten Treibstoff betankt. Die neue H2-Station in München ist eine der 50 ersten Wasserstofftankstellen, die im Rahmen der Clean Energy Partnership (CEP) entstehen und vom Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur durch das NIP gefördert werden. Der Ausbau des bundesweiten H2-Netzes schreitet gut voran, im Oktober werden gleich mehrere Standorte feierlich eröffnet: Bad Rappenau, Bremen, Köln/Bonn und München. Insgesamt wächst das H2-Netz damit auf 41 öffentliche Betankungsmöglichkeiten in Deutschland.

Im Rahmen der Eröffnung übergab Toyota 15 Mirai an den innovativen RideSharing-Anbieter CleverShuttle. Die Brennstoffzellenfahrzeuge des

Fahrdienstes werden hauptsächlich an der Kreillerstraße tanken. Ein weiterer Nutzer der Station wird die Carsharing-Flotte von BeeZero sein, dem von einer Linde-Tochtergesellschaft betriebenen, weltweit ersten Carsharing-Angebot, das ausschließlich wasserstoffbetriebene Brennstoffzellenfahrzeuge einsetzt.

Die Anlage beinhaltet einen 400 kg fassenden Speichertank für verflüssigten Wasserstoff und einen von Linde selbst entwickelten H2-Kompressor (Kryopumpe) der neuesten Generation. Allguth-Geschäftsführer Christian Amberger freut es, dass sein Unternehmen Vorreiter beim Angebot dieses zukunftssträchtigen Kraftstoffes ist. „Wasserstofffahrzeuge haben im Gegensatz zu batterieelektrischen Fahrzeugen eine große Reichweite und können schnell betankt werden. Außerdem verursacht der erneuerbare Wasserstoff als Treibstoff null Emissionen“, bringt er die Vorteile des Kraftstoffes auf den Punkt. Markus Bachmeier, Leiter Hydrogen Solutions bei Linde, erklärt: „Sie erleben heute die Premiere der weltweit kompaktesten und energieeffizientesten Wasserstoff-Tankstelle in dieser Leistungsklasse. Zusammen mit unseren Kunden und Partnern haben wir die Kryopumpen-Technologie speziell für den Einsatz in innerstädtischen Lagen weiterentwickelt und sowohl den Flächenbedarf als auch den Energieverbrauch deutlich reduziert.“

Im Rahmen der CEP wurde gemeinsam zwischen öffentlicher Hand und Unternehmen der Grundstock für den Aufbau eines Tankstellennetzes in Deutschland gelegt. Der Betrieb wird nun von H2 Mobility übernommen, die für den Aufbau einer deutschlandweiten Wasserstoffinfrastruktur zuständig ist. „Wer eine Mobilitätswende will, muss vermehrt auch in sauberen Mobilitätsangeboten denken. Dass an der Wasserstoffstation Kreillerstraße gleich zwei Mobilitätsdienstleister auftanken, freut mich sehr. Mit BeeZero kann jeder, der sich anmeldet, selber Wasserstoffauto fahren, mit CleverShuttle kann man sich chauffieren lassen“, sagt Nikolas Iwan, Geschäftsführer der H2 Mobility.

♦ ALLGUTH



ALLGUTH Geschäftsführer
Christian Amberger an der neuen
Wasserstoff-Tankstelle in München Trudering



v.l. Ferry Franz (Toyota Motor Europe), Markus Bachmeier (Hydrogen Solutions Linde), Sybille Riepe (H2 Mobility), Bruno Ginnuth (GF CleverShuttle), Manfred Draschner (Toyota Deutschland), Christian Amberger (Geschäftsführer Allguth) Eröffnung der Wasserstoff Tankstelle Allguth in München Trudering.



- » Ölwagen für innen und außen
- » Raum für 75 Ölfaschen
- » 3 Regalebenen
- » 4 Schwerlastrollen
- » Farbfolie, Firmenlabel und Scannerschiene individualisierbar



Der Branchen-Check 2017 / 2018

Rückblick – Status – Ausblick im Tankstellen-Mittelstand

Es ist schon gute, alte Tradition geworden, dass die Redaktion des TANKSTOP zum Ende eines Jahres mit seinem Branchen-Check die Stimmungs- und Wirtschaftslage im Tankstellen-Mittelstand hinterfragt. Hierzu wurden quer durch die Branche Firmen und Empfehlungslieferanten der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft) ausgewählt und befragt.



1 RÜCKBLICK

Kurz vor Jahresfrist gefragt, wie beschreiben Sie das zurückliegende Geschäftsjahr 2017 für Ihr Unternehmen in Bezug auf den Tankstellen-Mittelstand?

2 HIGHLIGHT

Was war für Sie, für Ihr Unternehmen, das besondere Highlight 2017? Gab es besondere Geschäftsabschlüsse, herausragende Innovationen o.ä.? Verbinden Sie ein spezielles Highlight mit der eft?

3 AUSBLICK

Ausblick: Was erwarten oder planen Sie in Ihrem Unternehmen für 2018? Neue Produkte / Dienstleistungen für den Tankstellen-Mittelstand? Beschreiben Sie bitte kurz Ihr wichtigstes Vorhaben oder Ziel.



1 RÜCKBLICK

Als Spezialist für Tankstellenwerbung haben wir in diesem Jahr zahlreiche neue Partner gewonnen. Insbesondere bft-Betreiber haben den Stellenwert ihrer Tankstelle erkannt und nutzen Werbeträger wie Zapfpistolenwerbung, um ihren Standort attraktiver zu gestalten. Zudem ist das Interesse an Eigenwerbung stark gestiegen. Die Mitglieder des Bundesverbandes Freier Tankstellen (bft) schalteten 2017 deutlich mehr Kampagnen für die eigenen Services, wie etwa Hinweise auf die Waschstraße oder das eigene Bistro. Inflatables, sogenannte Dachwerbeträger, von Alvern wurden gezielt für Neueröffnungen oder Sonderaktionen eingesetzt.

2 HIGHLIGHT

Zapfpistolenwerbung ist in diesem Jahr 20 Jahre alt geworden. Die prägnanten Botschaften auf Zapfpistolen, sogenannte FillBoards™, erreichen attraktive Zielgruppen regelmäßig bundesweit und in direkter Nachbarschaft zum PoS. Das funktioniert auch im zunehmend digitalen Zeitalter wie erfolgreiche Kampagnen in diesem Jahr belegen – beispielsweise von Automobil- oder Onlinehändlern sowie Finanzdienstleistern, Versicherungen und Filmverleihern. Auch Kundengruppen, die üblicherweise eher im Netz präsent sind, konnten wir erschließen: So boomen derzeit Recruiting-Kampagnen an der Tankstelle. FillBoards™ werden nicht weggezappt oder geblockt. Im Gegenteil: In der Wartesituation schaut der Kunde gerne auf das analoge Display und lässt sich von Schokoriegeln, Softgetränken, Blockbustern oder eben dem neuen Job gleichermaßen überzeugen. Mittlerweile sind über 50 000 Tankstellen weltweit mit unseren Werbeträgern ausgestattet. Weitere Medien wie DoorMedia™ oder Inflatables sind über die Jahre hinzugekommen. Damit decken wir aktuell rund 75 Prozent des Marktes ab und können eine Präsenz in allen Ortsstrukturen und Regionen in Deutschland anbieten. Und auch für unsere eft-Partner sind die Werbeträger attraktiv. Sie werten den Standort auf, bieten Platz für Eigenwerbung und locken die Kunden in den Shop.

3 AUSBLICK

Zum einen wollen wir unser Tankstellen-Netz weiter ausbauen und damit neue Kooperationspartner für unsere Werbeträger DoorMedia™, also Werbung auf Türen, und FillBoards™, Werbung auf Zapfpistolen, gewinnen. Zum anderen wollen wir unser Lizenzgeschäft stärken. In diesem Jahr haben wir einen Lizenzpartner in Italien gewonnen, wo wir bislang nicht vertreten waren. Hier gilt es, 2018 das Geschäft in Gang zu bringen. Auch in der Schweiz wollen wir deutlicher wachsen. Unsere Angebotspalette soll im nächsten Jahr ebenfalls erweitert werden. Wir arbeiten gerade an einem Vermarktungskonzept für digitale Screens.

1 RÜCKBLICK

Der Wettbewerb im Convenience-Segment hat sich 2017 weiter verschärft. Gemeinsam mit unseren Kunden aus dem Mittelstand ist es uns gelungen, die Position und die Attraktivität des Tankstellenkanals an vielen Stellen weiter zu verbessern. Auch sind wir gemeinsam Herausforderungen wie die insgesamt negative Entwicklung im Tabaksegment angegangen, die unsere Kunden dieses Jahr sehr zu spüren bekommen haben. Vor diesem Hintergrund blicken wir zufrieden auf das Jahr zurück. Wir von Lekkerland wollen unsere Kunden dabei unterstützen, langfristig erfolgreich zu sein. Der Schlüssel zum Erfolg liegt darin, die Wünsche und Anforderungen der Verbraucher optimal zu bedienen.

Das ist uns 2017 zum Beispiel im für die unterwegsversorgung wichtigen Bereich Foodservice gelungen: Viele Stationen haben die maßgeschneiderten Konzepte von Lekkerland umgesetzt und ihr Sortiment weiterentwickelt – mit positiven Umsatzauswirkungen. Von denen berichten uns auch die knapp 1500 Tankstellen, bei denen wir bereits eine Shop-Optimierung durchgeführt haben. Auf Basis einer detaillierten Analyse und ausführlicher Gespräche mit den Shop-Betreibern unterbreiten wir konkrete Vorschläge zur Weiterentwicklung von Sortiment und Shop-Gestaltung – und kümmern uns auf Wunsch um die Umsetzung. Auch damit tragen wir dazu bei, die Attraktivität von Tankstellen-shops zu stärken – und den langfristigen Erfolg unserer Kunden zu sichern.

2 HIGHLIGHT

Ein Höhepunkt war für uns die Verlängerung des Vertrags zwischen der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft) und Lekkerland. Die nun bis Ende 2022 laufende Vereinbarung sieht vor, dass wir die bft-Mitglieder mit einem Großteil ihres Sortiments beliefern. Darüber hinaus werden wir die Kooperation in den Bereichen Foodservice und Schulungen ausbauen. Auch weitere wichtige Partner aus dem Tankstellen-Mittelstand haben Lekkerland erneut ihr Vertrauen geschenkt und den Vertrag mit uns verlängert.

Unglaublich stolz sind wir darüber hinaus, dass unser Shop-Konzept „Frischwerk“ als erstes deutsches Convenience-Format mit dem renommierten „International Convenience Retailer of the Year Award – Honorable Mention“ in der Kategorie „small formats“ ausgezeichnet wurde. Dieser Preis wird von der NACS vergeben, der National Association of Convenience Stores, dem führenden internationalen Wirtschaftsverband der Branche. Sehr gefreut haben wir uns auch über die gute Entwicklung eines weiteren innovativen Projekts aus unserem Haus: der digitale Messe-Ordersatz. Wir haben ihn mit großem Erfolg und viel positiver Kunden-Resonanz auf unseren Hausmessen eingesetzt. Diese digitale Lösung macht das Stöbern in Messeangeboten und ihre Bestellung für Kunden bequemer und praktischer.



3 AUSBLICK

Wir werden auch 2018 unsere Kunden partnerschaftlich beraten und unterstützen, immer mit der Zielsetzung, ihren Shop und ihr Sortiment optimal auf die Bedürfnisse der Konsumenten auszurichten. Dabei wird ein Fokus auf maßgeschneiderten Foodservice-Lösungen liegen. Wir werden uns 2018 auch weiterhin intensiv auf die vom Gesetzgeber für 2019 vorgesehene Umsetzung der EU-Vorgabe Track & Trace für Tabakwaren vorbereiten. Im Rahmen der Tabakprodukttrichtlinie 2 ist die Rückverfolgbarkeit jeder Zigaretten- und Feinschnittpackung über die gesamte Lieferkette vom Hersteller bis zum Handel vorgesehen. Dazu wird Lekkerland entsprechende Lösungen anbieten.

2018 wird auch für unser Prepaid-Sortiment e-va (electronic value) ein aufregendes Jahr werden. Der Markt ist generell ständig in Bewegung, ob nun aus regulatorischer Sicht oder in Bezug auf Produkte. Konkrete Details kann ich noch nicht verraten, aber auch bei Lekkerland wird es einige spannende Neuigkeiten im Bereich Prepaid geben.

Dies alles bringt unsere Kunden voran – und uns von Lekkerland unserem Ziel näher, der bevorzugte 360-Grad-Konzeptanbieter für alle Kanäle der Unterwegsversorgung zu sein.

Anzeige

Tokheim Service Group



KÄRCHER



Drei von 850 Mitarbeitern unterwegs für Ihre Tankstelle

Mitarbeiter gesucht!
www.tkhm.de/jobs



Technik

- Zapfsäulen
- Car Wash
- Tanktechnik
- Füllstandsmessung
- Elektro-Ladesäulen
- Preisauszeichnung



Systeme

- Kassensysteme
- Tankautomaten
- Zahlungslösungen
- Automatisierung
- Media-Management
- Fuhrpark-Management



Bau

- Planung
- Projektleitung
- Tankstellenbau
- Elektroinstallation
- Rohrleitungsbau
- Tanksanierung



Service

- Wartung
- Reparatur
- 24h Service-Center
- Kälte- & Klimatechnik
- Facility Management
- Monitoring

Tokheim Service GmbH & Co. KG

Alles für Tankstellen · 24h Service-Center: 0800 865 24 24 · An 14 Standorten in ganz Deutschland

www.tokheim-service.de

1 RÜCKBLICK

Absolut aufregend und abwechslungsreich, da 2017 die Entwicklungs- und Startphase für ein in der Tankstellen-Branche einmaliges Potenzial- und nachhaltiges Betreuungskonzept war.

2 HIGHLIGHT

Die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND in Münster war der Auftakt für weit über 100 Tankstellenbesuche und Potenzialgespräche, die wir für die eft durchgeführt haben. Die Gespräche fanden an den Stationen und mit den Betreibern oder Verantwortlichen statt.

3 AUSBLICK

Wir haben mit der eft und dem Bundesverband Freier Tankstellen (bft), Contax und CPM ein Konzept entwickelt, das eine Potenzialanalyse auf Branchen-Kennziffern, ein nachhaltiges Betreuungskonzept und eine Erfolgsgarantie beinhaltet.



1 RÜCKBLICK

Es ist viel Dynamik im Markt. Das Jahr war geprägt von Veränderungswille und Investitionsfreude bei den mittelständischen Unternehmen. Mit der zunehmenden Gastronomisierung sind wir als Backwaren- und Snack-Experten noch stärker gefragt und gefordert.

2 HIGHLIGHT

Das Jahr hat mit einem Highlight begonnen: Aus Hiestand & Suhr wurde ARYZTA Food Solutions. Dass wir unseren Claim „Serving Inspiration“ als Anspruch verstehen, unseren Kunden die bestmögliche Lösung zu bieten, haben wir bereits auf der Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND bewiesen. Dort haben wir erstmals in der Öffentlichkeit unser Konzept FRISCHEMARKT vorgestellt. Wir hatten eine erfolgreiche Testphase mit Pilotkunden. Die sehr gute Marktresonanz hat uns bestärkt, dass wir in kurzer Zeit einen Katalog mit über 150 frischen Produkten für das Snack- und To-go-Geschäft entwickelt haben.

3 AUSBLICK

Zum Jahresbeginn 2018 werden wir bundesweit über 150 frische Produkte innerhalb von 24 Stunden zusammen mit unseren tiefgekühlten Backwaren mit eigenen Mehrkammerfahrzeugen ausliefern können. Dies ist ein großer Schritt für unser Unternehmen und die gesamte Organisation. Und natürlich arbeiten wir wieder daran, so ein erfolgreiches Produkt zu entwickeln, wie uns das in diesem Jahr mit dem Cheesecake Donut gelungen ist.





1 RÜCKBLICK

Auch wenn das Jahr 2017 noch nicht ganz abgeschlossen ist, können wir jetzt schon auf ein erfolgreiches und spannendes Jahr zurückblicken. Insbesondere viele neue Tankstellenbetreiber konnten wir von unserem speziellen Versicherungskonzept überzeugen. Einem Branchenkonzept, das hervorragende Konditionen mit einem erstklassigen Bedingungsmerkmal vereint. Ganz besonders hat uns wieder das Vertrauen unserer langjährigen Kunden gefreut, zu denen wir ein kollegiales und partnerschaftliches Verhältnis pflegen. Die Tatsache, dass wir dieses Jahr wieder so gut wie keine Ablaufkündigungen erhalten haben, unterstreicht diesen Umstand.

2 HIGHLIGHT

Ein Highlight des Jahres war für uns die erstmalige Teilnahme an der Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND in Münster. Abgesehen von vielen konstruktiven Gesprächen mit Neuinteressenten bot sich für uns die Möglichkeit, mit langjährigen Kunden, die man bisher nur vom Telefon kannte, persönlich zu sprechen. Glücklicherweise haben wir es rechtzeitig geschafft, unser neues, nochmals verbessertes Versicherungskonzept zum Messestart anbieten zu können. Mit diesem modularen Konzept hat der Tankstellenpartner die Möglichkeit, sich genau den passenden Schutz für seinen Betrieb zusammenzustellen, den er braucht bzw. wünscht.

3 AUSBLICK

Das Thema Digitalisierung war und wird bei uns, aber auch in der Versicherungsbranche generell, das vorherrschende Thema im nächsten Jahr sein. Im Interesse unserer Kunden werden wir hierdurch die Möglichkeit haben, die Kommunikations- bzw. Ablaufprozesse zwischen dem Kunden, dem Versicherer und uns effektiver und schneller zu gestalten. Die weiterhin hohe Schadensquote im Tankstellengeschäft wird für uns auch in 2018 eine erneute Herausforderung darstellen. Nur durch Sicherungsverbesserungen, Sensibilisierung des Partners hinsichtlich vermeidbarer Schäden und ggf. Sanierungen im Vertragsbereich kann hier eine tragbare Lösung für alle gefunden werden.

WALTER DORTMANN
Kaufmann für Versicherungen und Finanzen, Bochumer Versicherungsdienst GmbH

Anzeige

bft **KUTTENKEULER** LUBRICANTS

Qualität die überzeugt

Premium Scheiben- und Kühlerfrostschutz

KUTTENKEULER www.kuttenkeuler.de

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

1 RÜCKBLICK

2017 war wieder ein herausragendes Jahr. In Bezug auf den Mittelstand können wir sagen, dass wir stolze Gastgeber einer Reihe von Besuchern in unserem neuen Showroom waren, wo wir unsere Innovationen live vorführen konnten und die guten Gespräche und Kontakte von der eft-Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND vertiefen konnten.

2 HIGHLIGHT

Highlight war die eft-Messe, wo wir mit großer Freude den Sieg unseres Partners EFA als „Tankstelle des Jahres“ in der Kategorie „Waschen“ erleben durften.

3 AUSBLICK

2018 wird sicherlich wieder ein spannendes Jahr, in dem wir unseren Kunden neue Innovationen rund ums Waschgeschäft bieten möchten, mit denen das Waschgeschäft vor Ort noch attraktiver und gewinnbringender gestaltet werden kann. Weiterhin investieren wir in unser Servicegeschäft, um unseren Geschäftspartnern noch mehr Uptime zu gewährleisten. Weiterhin wurde unser neues, zentrales Kundencenter Anfang Dezember eröffnet, mit kostenlosen Rufnummern und noch mehr Mitarbeitern für die Rufannahme.



1 RÜCKBLICK

Glücklicherweise verlief das Geschäftsjahr wieder gut für uns. Erneut hat sich gezeigt, dass das Sprichwort „steter Tropfen höhlt den Stein“ zutrifft. Zahlreiche Kunden, mit denen wir schon länger im Gespräch waren, haben sich für uns entschieden.

2 HIGHLIGHT

Es gab nicht „das“ Highlight. Vielmehr war es eine Reihe von Punkten, die das Jahr erfolgreich machten. Dazu gehörte beispielsweise auch unsere Aktivität auf der Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND in Münster, auf der wir wieder viele mittelständische Kunden von unserer Leistung überzeugen konnten.

3 AUSBLICK

Wir haben einiges in petto. Das neue Jahr wird für uns und unsere Kunden spannend. Streng nach der Devise „Handel ist Wandel!“ wird es interessante Neuigkeiten von der MCS geben.





1 RÜCKBLICK

Wir sind sehr zufrieden! Auch 2017 durften wir außergewöhnlich viele Investitionen unserer Kunden in Tank- und Waschtechnik mit unseren individuellen Finanzierungslösungen begleiten. Die Investitionsbereitschaft ist zurzeit sehr hoch, entsprechend auch der Bedarf an Leasing, Mietkauf und Darlehen. Für den Tankstellen-Mittelstand kommt es dabei auf Flexibilität und einen ausgewogenen Finanzierungsmix an, welcher Alternativen zur Hausbank bietet.

2 HIGHLIGHT

Mit Blick auf unsere Zielbranche „Tankstellen“ eindeutig die diesjährige eFt-Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND. Hier kamen wieder zahlreiche Kunden, Händler, Hersteller und Dienstleister der Branche zusammen und tauschten aktuelle Branchen-News aus. Dies hilft uns ungemein, das vorhandene Branchen-Netzwerk weiter zu festigen und auszubauen.

3 AUSBLICK

Es ist uns einerseits von Bedeutung, unseren langjährigen treuen Verbindungen, wie der Otto Christ AG, auch weiterhin ein höchst zuverlässiger zu Partner sein sowie andererseits auch neue Geschäftsverbindungen aufzubauen. Beispielhaft ist hier unsere Kooperation mit der Contax Steuerberatung zu nennen. Deren branchenerfahrene Fachleute ergänzen unser vorhandenes Netzwerk im Beratungssegment perfekt. Wir stellen uns den speziellen Anforderungen aus diesem Markt und bieten passgenaue Lösungen. So wird es uns gelingen, unseren Status als Finanzierungsspezialist der Tankstellen- und Waschtechnikbranche weiter auszubauen.

FRANK RIEDMÜLLER
Key Account Tankstellen- und Waschtechnik MMV Leasing GmbH

Anzeige



KENOTEK
BIOTEK

Halten Sie Ihre Autowaschanlage
sauber und frisch!

- Das biologische Gleichgewicht wiederherstellen
- Sparen Sie Geld, Wasser, Zeit und Energie
- Verbesserte Abbaubarkeit der Chemikalien
- Unterdrückt schlechte Gerüche
- Wirkstoffe klären das Brauchwasser



Entdecken Sie unser komplettes Biotek Gamma: www.kenotek.eu

1 RÜCKBLICK

Das Geschäftsjahr 2017 können wir als „äußerst positiv“ bewerten. Auf einem stark umkämpften und herausfordernden Markt konnten wir unseren Anteil mit einem Mix aus bewährten Standards, einzigartigen Neuheiten und Innovationen festigen und darüber hinaus auch weiter ausbauen.

2 HIGHLIGHT

Neben vielen neuen Kunden / Kundengruppen konnten wir auch unsere bestehenden Kunden weiter an uns binden und mit Optik-, Geschmacks- und Innovations-Highlights überzeugen.

Wie sich auch auf der eft-Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND in Münster wieder gezeigt hat, steigen auch die Kundenwünsche und -ansprüche immer weiter und müssen stets durch Neuheiten und Weiterentwicklungen neu begeistert werden.

3 AUSBLICK

Weiterentwicklung – Innovationen – Qualität – Zufriedenheit – Service. Dies sind auch weiterhin unsere Schlagwörter, für die wir in diesem Markt zu 100 Prozent stehen möchten. Darüber hinaus entwickeln wir uns auch im kommenden Jahr in allen Bereichen stets in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden weiter, um ein perfektes Ergebnis für unsere Kunden / Kundengruppen bieten zu können. Hierzu stehen natürlich auch weiterhin stets neue Entwicklungen im Produktbereich im Fokus.





1 RÜCKBLICK

Bei der meistro ENERGIE GmbH steht die Digitalisierung der Energiewende im Fokus. Die Bereitschaft, auf die digitale Zukunft umzurüsten, war in 2017 noch eher zaghafte. Daher sehen wir in der Umsetzung dieses zukunftssträchtigen Themas im Jahr 2018 durchaus noch große Ausbaupotentiale.

2 HIGHLIGHT

Die Einführung der digitalen Stromzähler, der sogenannten Smart Meter, hatte für meistro im abgelaufenen Geschäftsjahr eine hohe Priorität. Mit unseren CONTROLIT-Produkten haben Unternehmen so digital, schnell und kostengünstig die Möglichkeit, ihre Verbrauchsdaten zu messen und diese auszuwerten. Dank des Monitorings lassen sich versteckte Stromfresser im Betrieb schnell aufspüren und eine belastbare Wirtschaftlichkeitsberechnung für Effizienzmaßnahmen durchführen. Visualisiert werden die Daten durch das Onlineportal CONTROLIT View – welches nicht nur für meistro Kunden kostenlos ist.

3 AUSBLICK

Bei meistro erhalten interessierte Unternehmen eine kostenlose Standortaufnahme inklusive einer ersten Analyse. Aufgrund der für Unternehmen unverbindlich erhobenen Verbrauchsdaten im entsprechenden Betrieb berät meistro über die passenden Effizienzmaßnahmen. Gerade auch im Bereich der Tankstellen können durch Messung und Analyse der Verbrauchsdaten hohe Energieeinsparpotentiale aufgezeigt werden.

JEAN-MICHEL VIERTHALER
Key-Account Manager bei der meistro ENERGIE GmbH

Anzeige

HUTH. Die ganze Welt der Tankstelle!



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

1 RÜCKBLICK

Verkaufsfördernde Beleuchtungskonzepte bergen für den Tankstellen-Mittelstand nach wie vor große Potenziale. Gemeinsam mit der Firma Kuttenkeuler konnten wir mehrere Projekte, u.a. in Aachen und in Viersen realisieren.

2 HIGHLIGHT

Im April durften wir 22 Teilnehmer der Landesgruppe West des Bundesverbandes Freier Tankstellen (bft) anlässlich einer Tagung in unserem Haus begrüßen. Unsere Demonstration der gezielt eingesetzten Wirkung von Licht im Verkaufsraum mit den aktuellen Innovationen von BÄRO bot ausreichend Stoff für einen angeregten Gedankenaustausch.

3 AUSBLICK

Der Einzelhandel investiert in Deutschland massiv in seine Flächen und die Öffnungszeiten verlängern sich kontinuierlich. Hinzu kommt der weiterhin starke Zuwachs des Convenience-Trends. Hier liegen manche mittelständische Tankstellen noch im Dornröschenschlaf. Wir erwarten, dass viele von ihnen 2018 und in den Folgejahren die Potenziale ihrer Shop-Flächen heben wollen. Wir freuen uns darauf, sie dabei beraten und begleiten zu können: Von Produkt- und Konzept-Innovationen inkl. eines BÄRO-Leasing-Angebots für die Beleuchtung bis hin zur Reinigung der Abluft in der Convenience-Produktion.



1 RÜCKBLICK

Der Tankstellenmittelstand ist für uns ein sehr wichtiger und attraktiver Partner. Wir stellen immer wieder fest, dass gerade der Mittelstand äußerst attraktive Konzepte hervorbringt und diese in kurzer Zeit umzusetzen vermag.

2 HIGHLIGHT

Ein Highlight war natürlich die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND im Mai: DAS Branchentreffen 2017.

3 AUSBLICK

Die kommenden Jahre werden von zunehmender Dynamik im Tankstellengeschäft geprägt sein. Neue Technologien und Entwicklungen fordern eine zunehmende Wettbewerbsfähigkeit von Tankstellen auch außerhalb des traditionellen Kraftstoffgeschäftes.

Unser Shop-Konzept ist daher darauf ausgerichtet, mit attraktiven, innovativen „Ready/Easy to use-Marken-Produkten“ & POS-Konzepten beim Kunden zu punkten und so die Convenience-Shop-Kompetenz unserer Tankstellenpartner zu erhöhen. Beim Thema Autowäsche werden wir unser Serviceangebot für alle Betreiber mittels neuer Technologien deutlich erweitern.





1 RÜCKBLICK

Das erste Halbjahr war für unser Geschäft sehr positiv. Unsere Neuheiten im Bereich Impulseis haben sehr erfolgreich gearbeitet und wurden bei unseren Partnern im Tankstellenbereich sehr gut gelistet, und was noch wichtiger ist, von den Kunden heiß begehrt. Die zweite Jahreshälfte war eine echte Herausforderung, da wir sehr unbeständiges Wetter hatten; das beeinflusst natürlich auch den Eisverkauf. Insgesamt können wir aber von einem sehr erfolgreichen Jahr sprechen. Denn auch die Backwaren zeigen eine deutlich positive Entwicklung.

2 HIGHLIGHT

Vor allem unser Joint Venture hat sich für unser Business als Triebfeder für 2017 herauskristallisiert. Durch den Zusammenschluss mit der R+R-Gruppe haben wir Zugriff auf die Mondelez-Eisprodukte (Oreo, Milka, Toblerone). Diese haben sich gemeinsam mit den Neuheiten aus unserem Sortiment als echte Renner erwiesen. Die Nase vorn hat unser Bum Bum for Two! Natürlich war für uns die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND in Münster wieder eine hervorragende Plattform, unseren Kunden die neuen Produkte zu präsentieren.

3 AUSBLICK

Durch die Neuausrichtung unseres Unternehmens wird die Fokussierung auf unsere Mittelstandskunden in 2018 weiter verstärkt und bietet für uns ideale Chancen, um mit unseren Produkten und Innovationen unsere Partner des Tankstellenmittelstandes erfolgreich in ihrem Shop-Geschäft zu unterstützen. Eine Vielzahl neuer Eis- und Backwarenartikel werden die Triebfeder für einen positiven Geschäftsverlauf in 2018 sein. Wir freuen uns auf ein gemeinsames, erfolgreiches Jahr!

GERHARD SCHÄFER
Nationaler Key Account Manager, Verkehrsgastronomie, Froneri Schöllner GmbH

Anzeige



LED Tankstellen- beleuchtung



- Vermittelt ein Gefühl der Sicherheit



- Weißes Licht, saubere und einladende Umgebung



- Bis zu 90% Energieeinsparung

- Programmierbare Dimm-Level

- Lebensdauer: >100.000 Stunden*

*[B10/L70 bei 25°C konstanter Umgebungstemperatur konstant volle Leistung]

1 RÜCKBLICK

Sehr turbulent! Viele und vor allem interessante Projekte kamen und kommen bei uns an. Ich habe das Gefühl, dass der Tankstellen-Mittelstand immer mutiger wird, was bei immer stärkerem Wettbewerb auch nötig wird. Ich bin begeistert und hoffe, dass das nächste Jahr so innovativ weiter geht!

2 HIGHLIGHT

Einzelne Geschäftsabschlüsse würde ich nicht herausstellen, aber ein Highlight – wahrscheinlich für die gesamte Branche – war natürlich die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND der eft in Münster. Wir konnten wieder einige unserer jüngsten Innovationen vorstellen, was von einem Großteil des Publikums auch interessiert aufgenommen wurde.

3 AUSBLICK

Wir haben noch viele Ideen, die darauf warten, in Zukunft umgesetzt zu werden. Unser größtes Projekt 2018 ist noch nicht zu 100 % spruchreif, wir arbeiten aber mit Hochdruck daran. Ich denke und hoffe, dass wir damit neue Maßstäbe in der Branche setzen können.



1 RÜCKBLICK

Das Jahr 2017 war für uns sehr erfolgreich. Wir haben insbesondere auch aus dem Tankstellen-Mittelstand für unsere Kunden zahlreiche interessante Projekte realisiert. Uns freut ganz besonders die Innovationsbereitschaft unserer Kunden.

2 HIGHLIGHT

Natürlich war die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND im Mai ein besonderes Highlight. Eine von uns eingerichtete ESSO-Tankstelle wurde zur Tankstelle des Jahres gewählt. Die erfolgreiche Umsetzung neuer Shop-Konzepte für unsere Kunden bestätigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind und aktiv dazu beitragen, dass die Tankstellen für Verbraucher immer attraktiver werden.

3 AUSBLICK

Wir wissen schon jetzt, dass wir 2018 für unsere Kunden sehr viele Projekte realisieren dürfen. Hierauf haben wir uns personell, aber auch in unserer Produktion und Logistik optimal eingestellt. Im nächsten Jahr stehen verschiedene Branchenveranstaltungen auf dem Programm, an denen wir uns aktiv beteiligen werden.





1 RÜCKBLICK

Neben zahlreichen Neukontakten ist das Jahr 2017 geprägt durch das Thema Vernetzung. Im Rahmen der Zusammenarbeit mit der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft) haben wir interessante Unternehmen aus dem Tankstellenmittelstand kennengelernt. Diese Unternehmen helfen uns, unsere Beratungsempfehlungen in sinnvolle Lösungen für die Branche umzusetzen.

Die Firma Leankultur unterstützt mit ihrer Organisationssoftware INTRA-LEAN-S z. B. über das Aufgabenmanagement, unsere betriebswirtschaftlichen Empfehlungen nachhaltig umzusetzen und im Auge zu behalten.

Mit der Firma MMV-Leasing haben wir einen branchenerfahrenen Finanzierungspartner kennengelernt, der zuverlässig maßgeschneiderte Lösungen für unsere Mandanten anbietet.

2 HIGHLIGHT

Highlight dieses Jahr war die Branchenmesse TANKSTELLE & MITTELSTAND in Münster. Hier konnten wir sowohl zahlreiche neue Kontakte zu Mandanten und Partnern knüpfen als auch bestehende Kontakte weiter intensivieren. Neben der Messe war die Veranstaltungsreihe der eft, der ROUNDTABLE, für uns ein weiteres Highlight. Mit dem Thema „Betriebsprüfung – Was nun?“ konnten wir einen Beitrag zum regen Austausch unter den Teilnehmern leisten. Erstmals haben wir über die bft-akademie branchenspezifische Seminare angeboten.

3 AUSBLICK

Der Fokus im Jahr 2018 wird auf dem Thema Beratung und Optimierung liegen. Wir haben unsere Modellbetrachtung sowohl für Einzelbetreiber als auch für Netzbetreiber umfassend weiterentwickelt. Damit können wir dem Tankstellen-Mittelstand ein Instrument zur Verfügung stellen, mit dem Potenziale über sämtliche Betriebsebenen ermittelt werden können.

MARKUS STILLE
CONTAX Stille, Schroll & Schwipp Steuerberater – Partnerschaft

Anzeige



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

BOVD

Ihre Spezialisten für Versicherungslösungen

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



1 RÜCKBLICK

Als Anbieter von Zigarren und Zigarillos kann sich Arnold André auch im laufenden Jahr wieder in einem insgesamt stagnierenden Markt behaupten. Gerade die Clubmaster Mini Produkte legen an Umsatz zu und bleiben auf der Erfolgsspur. Auch die Handelsgold Sweets Produkte stabilisieren sich auf hohem Niveau und profitieren jetzt in von ihrer sehr hohen Akzeptanz bei den Verbrauchern. Die frühzeitige Umstellung der Sortennamen weit vor dem Verbot der Aromenauslobung und die starke Präsenz von Zweitplatzierungen wie dem Handelsgold Tower haben den Verbrauchern die Navigation in der Aromenauswahl erheblich erleichtert – die Zahlen belegen, dass sich dieses Investment gelohnt hat und von den Verbrauchern honoriert wird. Im ansonsten rückläufigen Zigarrenmarkt bleibt der Marktführer an der Tankstelle, die Tropenschatz Zigarre, weiter auf hohem Niveau stabil.

2 HIGHLIGHT

Ein besonderes Highlight war die Einführung des 100 % Tabak Zigarillos „Clubmaster 1817“. Dieser Zigarillo ist eine Hommage an 200 Jahre Leidenschaft für Tabak, die das Unternehmen Arnold André seit seiner Gründung im Jahr 1817 verkörpert. Dass ein Unternehmen mit einer Tradition von zwei Jahrhunderten auch zukunftsgerichtet aufgestellt ist, haben wir mit der Einführung der Clubmaster Mini und Superior Filter White bewiesen. Der zeitgemäße lockere und unkomplizierte Rauchgenuss begeistert immer mehr Verbraucher und lässt sich als voller Erfolg verbuchen.

3 AUSBLICK

Wir werden im nächsten Jahr Clubmaster White weiter in den Fokus rücken und werden mit maßgeschneiderten Verkaufshilfen den Handel unterstützen. Hierfür werden ansprechende Displays in unterschiedlichen Größen für den Verkaufstresen angeboten. Dem Tankstellen-Mittelstand bieten wir diverse Möglichkeiten an. Je nach Größe des Verkaufsraumes gibt es unsere kleinen und flexiblen Modul-Displays aus fluoreszierendem Material, platzsparende Karton-Displays oder große Stand-Displays, wie dem Handelsgold Tower, der Platz für 200 Packungen Handelsgold Sweets bietet.





1 RÜCKBLICK

2017 war für NORDLAND ein sehr spannendes Jahr. Bereits in 2016 hatten wir damit begonnen, unser Portfolio und unsere Ausrichtung zu überarbeiten, um so noch besser den verschiedenen Schwerpunkten und Anforderungen unserer Kunden zu entsprechen. Dies spiegelt sich auch in unserem umfangreichen Produktkatalog wider, den wir im Herbst 2017 erstmals produziert und an unsere Kunden verschickt haben. Wir haben hierzu ein unwahrscheinlich tolles Feedback erhalten, was uns zeigt, dass wir mit unseren Bestrebungen, ein zielgerichtetes Sortiment zu tollen Konditionen anzubieten, bei unseren Kunden offene Türen eingelaufen sind.

2 HIGHLIGHT

Neben der bereits erwähnten Katalog-Veröffentlichung ist in 2017 auf jeden Fall der Einstieg in das Mehrwegbecher-Thema ein besonderes Highlight für uns. Zusammen mit dem Hersteller, der Firma Mahlwerk, haben wir bereits viele interessante Kundengespräche geführt und mittlerweile diverse kleine sowie große Projekte mit unseren Porzellan2Go-Bechern angestoßen.

Aktuell planen wir eine großangelegte und innovative Mehrwegbecher-Kampagne, die vor allem für die kleinen und mittleren Unternehmen im Tankstellenumfeld extrem interessant sein wird. Man darf gespannt sein, was da kommt, aber mehr verraten wir aktuell noch nicht ...

3 AUSBLICK

Das Thema Nachhaltigkeit im Bistro- und 2Go-Bereich fordert gezielte, innovative Konzepte und attraktive Lösungen, um zur deutlichen Verringerung von Konsummüll und der Schonung unserer Ressourcen beitragen zu können. Wir haben uns für 2018 auf die Fahne geschrieben, diese Herausforderung anzunehmen und zu meistern. Wir sind überzeugt, dass wir gemeinsam mit unseren Kunden einen wesentlichen Beitrag dazu leisten können. Auch hier wird der Mehrwegbecher die entscheidende Hauptrolle übernehmen.

TIM FRIEDENBERG
Leitung Vertrieb Nordland systems GmbH

Anzeige



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



DER PROFI
FÜR IHRE
TANKSTELLE



Klenk GmbH
Bodnegg | Leonberg
www.klenkgmbh.de

Leankultur: Die nächste Entwicklungsstufe

Tankstellen-Manager in der Praxis

Das Mendener Software-Entwicklungsunternehmen Leankultur kooperiert seit dem Frühjahr 2017 mit der Steuerberatungsgesellschaft Contax. Die geschäftliche Liaison versetzt Tankstellenbetreiber in die vorteilhafte Situation, Tankstellen noch perfekter zu managen und die Steuerberatungsgesellschaft in die Lage, betriebswirtschaftliche Prozesse in Echtzeit sach- und fachgerecht zu beurteilen. Das Praxisbeispiel Richard Pszczolkowski.

Das Besondere der äußerst innovativen Arbeitsplattform für Einfach- und Mehrfachbetreiber ist, dass sie Steuerberatung, Lohnabrechnung und unabhängige Beratung mit wenig Aufwand realisieren können. Eine Plattform, die in der Lage ist, branchenspezifische BWAs, Geschäftsplanungen, Branchenvergleiche, Potentialanalysen und Liquiditätskontrollen zu präsentieren. Eine informationsaustauschende Plattform, die auch mit intralean-s® harmonisiert und praktische Synergieeffekte schafft. Steuerberater beraten Tankstellenbetreiber auf der Grundlage aktuellster Verkaufszahlen und topaktueller Daten des Warenwirtschaftssystems. Tankstellenbetreiber reagieren prompt und vermeiden so beispielsweise Verluste, die unentdeckt zu großen betriebswirtschaftlichen Schäden führen.

Kurzum, Leankultur bringt Hard- und Software an die Tankstelle, die die Organisation von Tankstellen neu definiert – übersichtlich, effektiv, zeitsparend. Als wesentliches Ergebnis der äußerst eleganten Fusion lassen sich betriebswirtschaftliche Information und Organisation der Tankstelle hervorhebend feststellen.

Sinnvoll, effizient, schnell

„Unseren Mitarbeitern erklärten wir das grundsätzliche Vorhaben, die Tankstellen effizienter zu führen“, so Richard Pszczolkowski, Tankstellenbetreiber der OIL! Station im nordrhein-westfälischen Gladbeck. Leankultur-Geschäftsführer Christoph Konietzny übernahm die Ersts Schulung vor Ort von Stationsleiterin Isabel Zander persönlich; weitere Schulungen erfolgten fernmündlich, online und im Rahmen von Live-Demonstrationen mit Zugriff der Leankultur-Spezialisten auf den Stationsrechner. Eine sinnvolle, höchst effiziente Vorgehensweise, die Zeit, Geld und Reiseaufwand spart. Das gemeinsame Vorgehen von Leankultur und Contax mit Blick auf Aufgabenverteilung und Auswertung führte auch dazu, schneller beraten zu können. „Mit diesem Ansatz gelang es uns zugleich, detailgetreuer zu beraten“, so Contax-Steuerberater Markus Stille.

Einfach und erfolgreich

Die Gladbecker Stationsleiterin freut sich, dass Leankultur vor allem die ehemals aufwendige Schichtplanung sehr vereinfacht: „Ich bin nun in der Lage, von einem Computer die Schichten für alle drei Tankstellen zu

planen.“ Und die Module „Aktives Verkaufen“ und Aufgabenmanagement unterstützen den Arbeitsalltag an den drei Tankstellen immens. Der Organisations- und Verkaufserfolg, der sich an den Stationen binnen kürzester Zeit einstellte, motivierte die Mitarbeiter, ihre anfängliche Skepsis wich schnell. Als weiterer, wirklich nützlicher Vorteil erwiesen sich die Konsultationen zwischen Steuerberater und Tankstelle in Echtzeit, beispielsweise zu warenwirtschaftlichen Details oder betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen. Wer so als Tankstellenbetreiber vorgehen kann, deckt beispielsweise Unregelmäßigkeiten und Manipulationen im Artikelstamm schnell auf. Nach rund einem Dreivierteljahr intralean®-Softwareinsatz steht fest – praktisch, ehrlich, zuverlässig, schnell und einfach handhabbar mit nicht für möglich gehaltenem Erfolg.

Fazit: Die Kooperation von Contax und Leankultur verkörpert ein aktives und zeitnahes Warnsystem praktisch für alle Geschäfts- und Organisationsfälle der Tankstelle. Tankstellenbetreiber profitieren von gemeinschaftlich agierenden Akteuren zweier Branchen, weil sie den Tankstellenbetrieb erheblich profilieren.

◆ Leankultur



Steuerberater Markus Stille von Contax, Richard Pszczolkowski, Tankstellenbetreiber der OIL! Station und Leankultur-Geschäftsführer Christoph Konietzny (v.l.).

Leankultur GmbH
Istvan Elias
www.leankultur.de
elias@leankultur.de



EFFEKT



FÜR IHREN SHOP IST EIN UPDATE VERFÜGBAR.

Jetzt geht's app: Mit Lekkerland wird Ihr Shop erfolgreicher.

www.lekkerland.de

Denn wir beliefern Sie nicht nur, sondern beraten Sie auch komplett: vom Aufbau über die Gestaltung bis hin zur optimalen Platzierung Ihrer Produkte. Alles, damit sich Ihre Kunden bei Ihnen wohl fühlen. Das ist gut für Ihre Shop-Atmosphäre - und ziemlich smart für Ihren Umsatz.





Scheidt & Bachmann – Outdoor Payment auf dem Vormarsch

Die Anforderungen an Tankstellen Management Systeme verändern sich – das hat das Scheidt & Bachmann Experts Panel gezeigt, das jüngst Vertreter des Tankstellenmarktes und angrenzenden Branchen zur Diskussion zusammengebracht hat. Die einheitliche Meinung der Teilnehmer war, dass sich nicht nur in Bezug auf die Shop-Konzepte in naher Zukunft einiges ändern wird. Auch die Modernisierung der eingesetzten Systeme, die insbesondere auch zur Kundenbindung beitragen sollen, ist ein notwendiger Schritt, um den Erfolg der Tankstelle in Zukunft zu sichern.

Wir bei Scheidt & Bachmann sehen Outdoor Payment Lösungen als Möglichkeit, dem Kunden den Wunsch nach größerer Flexibilität beim Bezahlen zu erfüllen. Speziell den Kunden, die nur schnell tanken möchten, ohne die Wartezeit im Shop an der Kasse in Kauf nehmen zu müssen, wird hiermit eine komfortable Möglichkeit geboten. Das neue SIQMA CRID ermöglicht die Bezahlung direkt an der Zapfsäule. Das SIQMA CRID kann auch bei bestehenden Zapfsäulen einfach nachträglich angeschlossen werden. Kunden müssen sich weder vor noch nach dem Tanken vom Auto entfernen und die Zapfsäule steht dem nächsten Kunden schneller wieder zur Verfügung. Zukunftsweisend ist die neue Systemarchitektur des CRIDs. Komplett browser-basiert und auf Basis von Linux kann SIQMA CRID komplett über die Cloud kontrolliert werden. Alle Daten werden zentral gesteuert und über die Cloud an die Geräte ausgebracht. Die ersten Geräte der neuen Systemgeneration SIQMA CRID beweisen sich derzeit im Pilotbetrieb bei Aral in Luxemburg. Die größte Tankstelle im europäischen Aral-Netz, Berchem in Luxemburg, testet an einer PKW-Spur die neuen Geräte. An vier Zapfpunkten leisten die neuen SIQMA CRIDs bereits seit Ende August zuverlässig ihren Dienst.

Im Bereich Mobile Payment ist der Markt ebenfalls in Bewegung. In Deutschland hat Shell jüngst mit SmartPay das Bezahlen mittels App an der Zapfsäule gestartet. In Kooperation mit Paypal wurden hierbei zur Umsetzung auch SIQMA-Komponenten von Scheidt & Bachmann eingesetzt. Mit SIQMA Fuel & Go bietet Scheidt & Bachmann der gesamten Tankstellenbranche eine Standard-Mobile-Payment-Lösung, die Tankvorgänge für den Kunden vereinfacht und beschleunigt und so auch in den Stoßzeiten einen Benefit für alle Beteiligten bietet.

Zusätzlich bietet SIQMA Fuel & Go den Tankstellenbetreibern auch die Möglichkeit, ihre Stationen über Nacht im unbemannten Betrieb zu öffnen, so dass sich die Kunden mittels App mit ihrem Smartphone autorisieren und der gewünschte Zapfpunkt für eine Tankung freigeschaltet wird, wie bei den heutigen OPT oder CRID-Tankungen. Bei der Umsetzung hat Scheidt & Bachmann ein Ökosystem aus diversen Technologiepartnern aufgebaut und ist so in der Lage, jeder Tankstellenmarke eine passende Lösung anbieten zu können. SIQMA Fuel & Go ist in jede App der Tankstellenmarke integrierbar und funktioniert an Tankstellen mit Scheidt & Bachmann Systemen ohne zusätzliche Hardware vor Ort an der Station.

Grundsätzlich kann die SIQMA Fuel & Go Schnittstelle auch in andere 3rd Party Tankstellen Management Systemen mittels einer Standard API integriert werden. Diese Innovative Lösung sehen wir als Potenzial für grundsätzlich alle Tankstellennetze.

♦ Scheidt & Bachmann

Kompetenz verbindet.



BLEIBENDE WERTE. MADE IN GERMANY.

Preisanzeigen vom Marktführer

In Deutschland zu Hause, in der Welt präsent. Über 40 Jahren Know-how in Entwicklung, Design, Produktion, Installation, Wartung und Nachrüstung von elektronischen Preisanzeigen.



Intelligente Preisstellung leichtgemacht



„Daten sind das neue Öl“, sagen Wirtschaftsexperten, und Datenwissenschaftler aus vielen Branchen fördern mit Hilfe von künstlicher Intelligenz (KI) und neuronalen Netzen immer mehr Wissen über Zusammenhänge aus großen Datenmengen (Big Data) zutage. Dieses Wissen nutzen führende Unternehmen für ihren wirtschaftlichen Erfolg, indem es ihnen zu schnelleren und besseren Entscheidungen verhilft – z. B. beim Pricing im Einzelhandel.

„a2i systems A/S“ hat den Wert von dynamischem Pricing von Kraftstoffen mit Hilfe von neuronalen Netzen schon 2011 als Erster bei „OK Benzin“ in Dänemark durch eine 40 Tankstellen umfassende Untersuchung dokumentiert. Seitdem nutzt „OK Benzin“ dieses Verfahren überaus erfolgreich an allen ihren 700 Tankstellen und zwar mithilfe des innovativen Pricing-Systems „PriceCast Fuel®“ von „a2i“. Weitere Tankstellenbetreiber in Skandinavien und Mitteleuropa sind nach und nach den gleichen Weg gegangen und haben das Pricing in Teilen Europas bereits verändert und neue Maßstäbe für das strategische Pricing mit Wettbewerbsautomatik gesetzt.

„PriceCast Fuel®“ unterscheidet sich funktionell deutlich von herkömmlichen Pricing-Systemen, indem es das Kundenverhalten abbildet und danach den optimalen Preis bestimmt, statt nur auf die Preise der Wettbewerber zu schauen und daraufhin zu (re-)agieren.

Das Nachfrageverhalten und die Preisempfindlichkeit der Käufer in Abhängigkeit von Tageszeit, Wochentagen, Feiertagen, Ferienzeiten sowie auch aktuellen Preisen der Wettbewerber werden von „PriceCast Fuel®“ stündlich analysiert. Fortgeschrittene Algorithmen berechnen daraus optimale Preisempfehlungen für die jeweils nächsten 24 Stunden. Die Schnelligkeit und die Genauigkeit des Systems, was Timing und Preisgefüge betrifft, ist dabei unübertroffen im Vergleich zu bisherigen regelbasierten Methoden.

Je nach Ihrer Positionierung am Markt und Ihren Geschäftszielen können Sie mit „PriceCast Fuel®“ unterschiedliche Strategien einstellen. Am übersichtlichen Kontrollzentrum (Dashboard) des Systems haben Sie jederzeit alle Ihre Tankstellen im Blick: am Ampelsystem – grün, gelb, rot – erkennen Sie sofort, ob Ihre Tankstellen ihre Kennzahlvorgaben erreichen und welche Ihre Aufmerksamkeit benötigen.

Seit vergangenem Sommer bietet „a2i systems A/S“ nun auch unabhängigen mittelständischen Tankstellenbetreibern in Deutschland das hoch innovative Pricing-System als einfach zu nutzende Cloud-Lösung an. Die Beratung, die Anbindung und der Support des Systems werden von „WEAT Electronic Datenservice GmbH“ geleistet. Damit ist ein branchenbekanntes und vertrautes Unternehmen als Distributionspartner an Bord, das mit technischer Kompetenz, bundesweiter Reichweite und sehr reaktionsfähigem, deutschsprachigem Support glänzt.

Mit einem 14-wöchigen Proof-of-Concept Programm lässt sich der Effekt und der Nutzen von „PriceCast Fuel®“ an einer Auswahl von Tankstellen überprüfen und nachvollziehen. In der Regel ist der Zugewinn an Marge während des Programms sogar höher als der Preis für das Proof-of-Concept Programm. In jedem Fall kann man damit erfahren, wie mit „PriceCast Fuel®“ das tägliche Pricing einfacher, transparenter und effizienter wird.

◆ a2i systems A/S

Torben Lauridsen, Business Consultant
 Mobil: +49 160 9770 6739
 Mail: tbl@a2isystems.com

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
www.christ-ag.com

Christ
WASH SYSTEMS

Torsten Noack neuer Vertriebsleiter Car Wash bei Tokheim Service GmbH Deutschland

Mit 1. Oktober ist das neue Vertriebsteam Car Wash bei der Tokheim Service mit Torsten Noack als Vertriebsleiter gestartet. Noack ist seit 1993 in der Car Wash Branche aktiv und war seit 01.01.2010 für die Betreuung der Key Accounts bei Kärcher zuständig.

Zusammen mit einem Team an erfahrenen Vertriebsleuten führt er bei Tokheim Service den Vertrieb von Kärcher Produkten und Lösungen weiter. Zusätzlich zur Vertriebsleitung ist er auch für die Betreuung verschiedener Key-Accounts bei Tokheim Service zuständig.

Im Rahmen eines Joint Ventures übernimmt die Tokheim Service Group, ein Inhaber-geführter Dienstleister mit über 3000 Mitarbeitern und 2500 Servicetechnikern in insgesamt 28 Ländern in Europa und Afrika, den Vertrieb an Tankstellen und den kompletten Service von Kärcher Car Wash-Equipment.

Seit dem 1. Oktober ist Tokheim Service Deutschland als erste Länderorganisation in der Tokheim Service Group mit dem Vertrieb und Service von Car Wash gestartet. In den Bereichen Vertrieb, Construction und Service wurde in den letzten Monaten ein Team zusammengestellt, das ein im Car Wash Bereich einmaliges Gesamtpaket an Technik und Dienstleistungen anbieten kann.

Tokheim Service ist seit über 65 Jahren am deutschen Markt aktiv und ist Deutschlands führendes Unternehmen für Tanktechnik-Service sowie Planung und Bau von Betankungsanlagen jeder Art und Größe. Mit insgesamt 850 Mitarbeitern an 14 Standorten können in ganz Deutschland einheitliche und kundenorientierte Lösungen angeboten werden.

Mit dem bundesweiten Servicenetz bietet Tokheim Service an 365 Tagen rund um die Uhr Wartung, Reparatur und Monitoring von technischen Anlagen, wie Tank-, Elektro-, Kälte- und Klimatechnik sowie Facility Management an.

Als exklusiver Partner der Firma Tokheim (Dover Fueling Solutions) vertreibt Tokheim Service Zapfsäulen, Tankautomaten, Kassensysteme und entsprechende Hostsysteme.

Im Rahmen des Joint Ventures mit Kärcher vertreibt Tokheim Service exklusiv auf Tankstellen die Kärcher-Produkte aus dem Bereich Fahrzeugwäsche. Dazu gehören Portalwaschanlagen, SB-Waschplätze und Zubehör, wie Staubsauger und Luftprüfer.

◆ [Tokheim Service Verwaltung GmbH](#)





Einfach. Mehr. Genuss.

Croissanterie



Mit 60% Fruchtanteil in der Füllung



Mit innovativem Schokoteig



Mit Röstzwiebeln in Feig

Mit feinem Schnittlauch im Feig



Exklusiv:
Zutaten im Feig
verstrudelt

Mit mediterranen Kräutern im Feig



Das Croissant-Konzept für Ihren Erfolg

- Moderne Tütchen mit Sortenkennzeichnung für den To-Go-Verzehr
- Hochwertiges Tablett für ideale Präsentation erhältlich

Art.-Nr.	Artikelbezeichnung		Inhalt/Packart
12344243	Duo-Chocolat-Buttercroissant	NEU	60/110 g
12344246	Tomate-Mozzarella-Buttercroissant	NEU	60/110 g
12344245	Räucherschinken-Käse-Buttercroissant*	NEU	60/110 g
12344247	Frischkäse-Laugen-Buttercroissant	VERBESSERTE REZEPTUR	60/110 g
12344242	Schwarzkirsche-Dinkel-Buttercroissant	VERBESSERTE REZEPTUR	60/110 g

* mit Konservierungsstoff

WEAT-Netzbetrieb

Bargeldloser Zahlungsverkehr und stetig neue Normen (TA7.1, EMV, PCI ...)

Die Qualität beim Zusammenspiel aller Beteiligten hat oberste Priorität. Unser Partner WEAT berichtet über Hintergründe und den langen Weg der Umsetzung der geforderten Anpassungen der Kreditwirtschaft, also der Kartenherausgeber wie girocard, MasterCard, Visa etc. aber auch der Diesel- und Flottenkartenherausgeber wie DKV und UTA.

Warum gibt es immer neue Normen? Drei Hauptgründe gibt WEAT hierfür an: Sicherheit, Stabilität und Innovation.

Die Zeiten, in denen Terminals über zehn Jahre ihren Dienst verrichteten, wie z. B. der legendäre G+D-Winkel ZVT 700 sind lange vorbei. Moderne und raffinierte Angriffsszenarien krimineller Ideenfinder fordern auf der Terminalhardware- und Softwareseite immer schnellere und komplexere Update- und Upgrade-Zyklen. So werden die Terminals gegen Hardware-Manipulation geschützt und auch die Verschlüsselungstechnik der Kartentransaktionen wird immer ausgefeilter.

Die Zahlungsverkehrsterminals erhalten von offiziellen, übergeordneten Stellen Sicherheitszulassungen, die im Regelfall mehrere Jahre Gültigkeit haben und dies Netzbetreiber übergreifend. Somit ist allein hierdurch die Haltwertzeit der Hardware begrenzt, ähnlich wie in anderen Hightech- und IT-Bereichen. Hinzu kommt, dass nach einigen Betriebsjahren geforderte Softwareupdates mangels Hardware-Ressourcen nicht installiert werden können.

Dies alles führt letztendlich dazu, dass in regelmäßigen Abständen die Händler von ihren Netzbetreibern – die für die Umsetzung der Forderungen der Kreditwirtschaft verantwortlich sind – mit Hinweisen auf Softwareupdates bis hin zum Hardwaretausch angeschrieben werden.

Würde dieses für alle Beteiligten aufwändige Prozedere ausbleiben, wäre ein Anstieg zukünftiger Betrugsausfälle entsprechend hoch, so dass die Akzeptanzstellen und die Kunden das Vertrauen verlieren würden. Aber auch die Disagien würden zur Kompensation der Ausfälle in die Höhe schnellen. Für die Stabilität der Terminalfunktionen fließen ebenso regelmäßige Soft- und Hardware-Änderungen mit ein, Stichwort „Chip-Notfallverarbeitung“ unter TA7.1.



Uwe Dziuk ist Leiter Vertrieb bei Weat und kennt den Tankstellen-Mittelstand aus dem Effeff.

Innovation

Die technischen Innovationen, die der Markt, der Händler, Karteninhaber und Kartenherausgeber fordern, verkleinern indes auch die Erneuerungszyklen. So benötigen die Terminals trotz mittlerweile genormter Standards der Debit- und Kreditkarten, Updates und Upgrades bei der Einführung von z. B. girocard-kontaktlos, der Online-Prüfung von Warengruppen sowie der Inanspruchnahme des Restlimits einer Flottenkarte.

Für die Kassenhersteller und Netzbetreiber bedeutet dies immer zusätzliche Kraftanstrengungen, bevor die Neuerungen ausgerollt werden und dann auch die Händlerschaft involviert wird. Neue Terminal-Software oder auch Hardware erfordert bei allen Netzbetreibern und Kassenherstellern Anpassungen. Jeder WEAT-Kassen-Partner hat z. B. bei WEAT eine eigene Testumgebung. Hier werden obligatorisch Testfälle von verschiedenen Kartentransaktionen durchgeführt und auf Integrität geprüft.

Nicht selten erfolgen auf allen Seiten Nachbesserungen, bis die Freigaben erteilt werden können. Die Qualitätssicherung der Transaktionsverarbeitung hat auf allen Seiten höchste Priorität. Jetzt erst kann der Rollout, der auch auf Händlerseite Ressourcen einfordert, erfolgen. Trotz einiger und verständlicher Diskussionen bei allen Beteiligten ist der hier beschriebene Ablauf aus den aufgeführten Hauptgründen Sicherheit, Stabilität und Innovation leider nicht anders umzusetzen.

Gerne beantwortet WEAT zu den komplexen und immer aktuellen Themen Ihre Fragen: www.weat.de; u.dziuk@weat.de

◆ WEAT



PriceCast Fuel

– damit Sie beim Preis immer richtig liegen!

Dynamic Pricing am Point of Sale

Wann ist der richtige Zeitpunkt für eine Preisjustierung, und was ist dann der optimale Preis?

Das Pricing-System „PriceCast Fuel“ gibt für jeden Kraftstoff an jedem Standort und zu jedem Zeitpunkt den Verkaufspreis vor, bei dem Sie am besten Ihre Mengen- und Margenziele erreichen. Sie legen die Strategien für Ihre Tankstellen fest, und „PriceCast Fuel“ bestimmt zu jedem Zeitpunkt 24 Stunden im Voraus die optimalen Preise, entsprechend Ihren Budgets und Zielen.

„PriceCast Fuel“ ermittelt die Preise durch Anwendung von künstlicher Intelligenz sowohl beruhend auf Vergangenheitsdaten als auch auf aktuelle Transaktionsdaten an Ihren einzelnen Tankstellen. Auch lokale Wettbewerbspreise werden berücksichtigt, sofern sie das Kaufverhalten Ihrer Kunden beeinflussen. „PriceCast Fuel“ analysiert mit seinem speziell entwickelten, künstlichen neuronalen Netz die Preisempfindlichkeit Ihrer Kunden zu unterschiedlichen Zeiten und aufgrund variierender Verkehrssituationen und Wettbewerbsbedingungen. So werden Muster und Zusammenhänge erkannt, aus denen fortgeschrittene Algorithmen die Preise errechnen, bei denen Sie ein optimales Ergebnis erreichen hinsichtlich Absatzmenge und Gewinn.

Testen Sie PriceCast Fuel

Je nach Ihrer Markenpositionierung und Ihren Geschäftsziele können Sie mit „PriceCast Fuel“ unterschiedliche Strategien einstellen. Am übersichtlichen Kontrollzentrum (Dashboard) des Systems haben Sie jederzeit alle Ihre Tankstellen im Blick: am Ampelsystem – grün, gelb, rot – erkennen Sie sofort, ob Ihre Tankstellen ihre Kennzahlvorgaben erreichen, und welche Ihre Aufmerksamkeit benötigen.

Buchen Sie unser 14-wöchiges Proof-of-Concept Programm, bei dem Sie an einer Auswahl Ihrer Tankstellen den Effekt von „PriceCast Fuel“ überprüfen und nachvollziehen können.

Der Zugewinn an Marge während des Programms übertrifft oft die Kosten für das Proof-of-Concept. Sie werden erleben, wie das tägliche Pricing mit „PriceCast Fuel“ transparenter und effizienter wird, denn Sie bekommen mit „PriceCast Fuel“ einen besseren Überblick, eine bessere Steuerung und Sie benötigen weniger Zeit. Das Proof-of-Concept Programm bieten wir Ihnen als einfachen Cloud-Service an, d.h. ohne Änderungen an Ihrer bestehenden IT-Infrastruktur.

Für mehr Informationen rufen Sie uns an oder senden Sie uns eine E-Mail.

Copenhagen
azi systems A/S
International House
Center Boulevard 5
DK-2300 Copenhagen S
Dänemark

Odense
azi systems A/S
Blangstedgårdsvej 8
DK-5220 Odense
Dänemark

München
azi systems A/S
Am Schloßberg 14 C
82547 Eurasburg
Deutschland

Ihr Ansprechpartner:
Torben Lauridsen
tbl@azisystems.com
Tel +49 160 9770 6739

Gewinnpotential von über 10 000 Euro p.a. an freien Tankstellen

Shop-Berater decken brachliegendes Potential auf

Was wie ein Märchen oder neudeutsch Fake-News klingt, lässt sich durch knallharte Zahlen, Daten und Fakten in der Tankstellenbilanz belegen: Tankstellenbetreiber lassen monatlich viel zu viel Geld auf der Straße liegen. Ein halbes Jahr lang nahmen Diplom Kaufmann Markus Stille und Shop-Manager Hans-Peter Beucke freie Tankstellen in NRW unter die Lupe. Dabei sind sie auf enormes Entwicklungspotential in den Stationen gestoßen: im Shop, im Bistro, im Erscheinungsbild, in der Warenwirtschaft, der Kalkulation und mehr.

Anlass genug für den Bundesverband Freier Tankstellen (bft) gemeinsam mit der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft) ein umsetzbares Beratungskonzept für seine Mitglieder in ganz Deutschland aufzustellen. Das Credo lautet: Aus Bestehendem das Maximale herauszuholen. Die Beratung erfolgt durch die Branchenkenner Stille und Beucke.

In einem ersten Schritt ermitteln die Berater mit einer Ist-Aufnahme den Status Quo an der Station. Dazu gehören der grobe betriebswirtschaftliche Überblick ebenso wie die Auswertung der Warenwirtschaft, eine Analyse der Shop-Ratio, aber auch der Blick auf das Erscheinungsbild der Station und Mitarbeiter sowie die Kundenansprache. „Es ist nicht

ein Hebel, den wir umlegen“, wissen Stille und Beucke aus jahrelanger Erfahrung. „Es sind viele kleine Stellschrauben, an denen wir in enger Zusammenarbeit mit dem Betreiber leicht drehen können.“

In einem zweiten Schritt werden die bisher brachliegenden Potentiale analysiert und erreichbare Gewinne beziffert. Vor diesem Hintergrund erarbeiten die Experten Stille und Beucke individuelle Optimierungsvorschläge mit den entsprechenden Maßnahmeplänen und begleiten den Tankstellenbetreiber bei der erfolgreichen Umsetzung.

Ansprechpartner für interessierte Stationäre ist Frank Feldmann, Geschäftsführer der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen. „Als Dienstleister des bft sind wir für die Umsetzung des Beratungskonzeptes an den Stationen zuständig“, so Frank Feldmann.

Mehr dazu unter www.eft-service.de oder per Mail an frank.feldmann@eft-service.de

♦ eft / JP und Bli



Shop-Manager Hans-Peter Beucke



Diplom Kaufmann und Betriebswirt Markus Stille



ZIEL DES BFT-BERATUNGSKONZEPTES IST DIE NACHHALTIGE VERBESSERUNG VON IMAGE, AUFTRITT UND UMSATZ AN FREIEN TANKSTELLEN“,

Markus Stille, Diplom Kaufmann.



Der Tankwart informiert Der tägliche Tipp für Ihre Kunden

Sie sind Betreiber oder Pächter einer Tankstelle, Sie kennen die Branche und Sie verfügen über geballtes Wissen rund ums Auto. Geben Sie dieses Wissen doch an Ihre Kunden weiter. Nutzen Sie den Moment des Kassenstopps und geben Sie Ihrem Tankkunden ein paar praktische Tipps an die Hand. Dieser kleine Service kostet Sie nichts, bringt Sie und Ihren Service aber nachhaltig ins Gedächtnis Ihres Kunden.

Tipp 1: Wartung der Klimaanlage

Auch wenn die heißen Sommertemperaturen längst in den Winterschlaf gegangen sind, sollten Klimaanlagen in PKW weiterhin eingeschaltet sein. Machen Sie Ihre Kunden auf die Vorzüge, wie besseres Raumklima im Wagen und schnellere Entfeuchtung des Innenraums bei Regenwetter, aufmerksam. Und: Bleibt die Klimaanlage über längere Zeit ausgestellt, können Schläuche und Dichtungen altern, austrocknen und undicht werden. Eine teure Reparatur wäre die Folge.

Tipp 2: Wach am Steuer

Die meisten Unfälle, die durch Müdigkeit verursacht werden, passieren in den frühen Morgenstunden zwischen sechs und acht Uhr und am Nachmittag zwischen 14 und 16 Uhr (Quelle Bundesamt für Straßenwesen BASt). Eine gute Tasse Kaffee aus Ihrem Bistro hilft zwar nicht, ein mögliches Schlafdefizit aufzufüllen. Sie gibt Ihrem Kunden aber die Gelegenheit zu ein paar Minuten Ruhe, bevor er wieder in sein Auto steigt. Bieten Sie ihm einen frischen Kaffee an. Und ganz nebenbei: Für Sie ist Kaffee der größte Umsatzbringer an Ihrer Station.



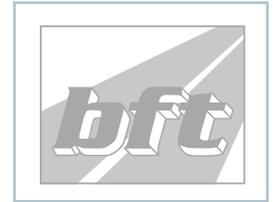
Durchhalten lohnt sich

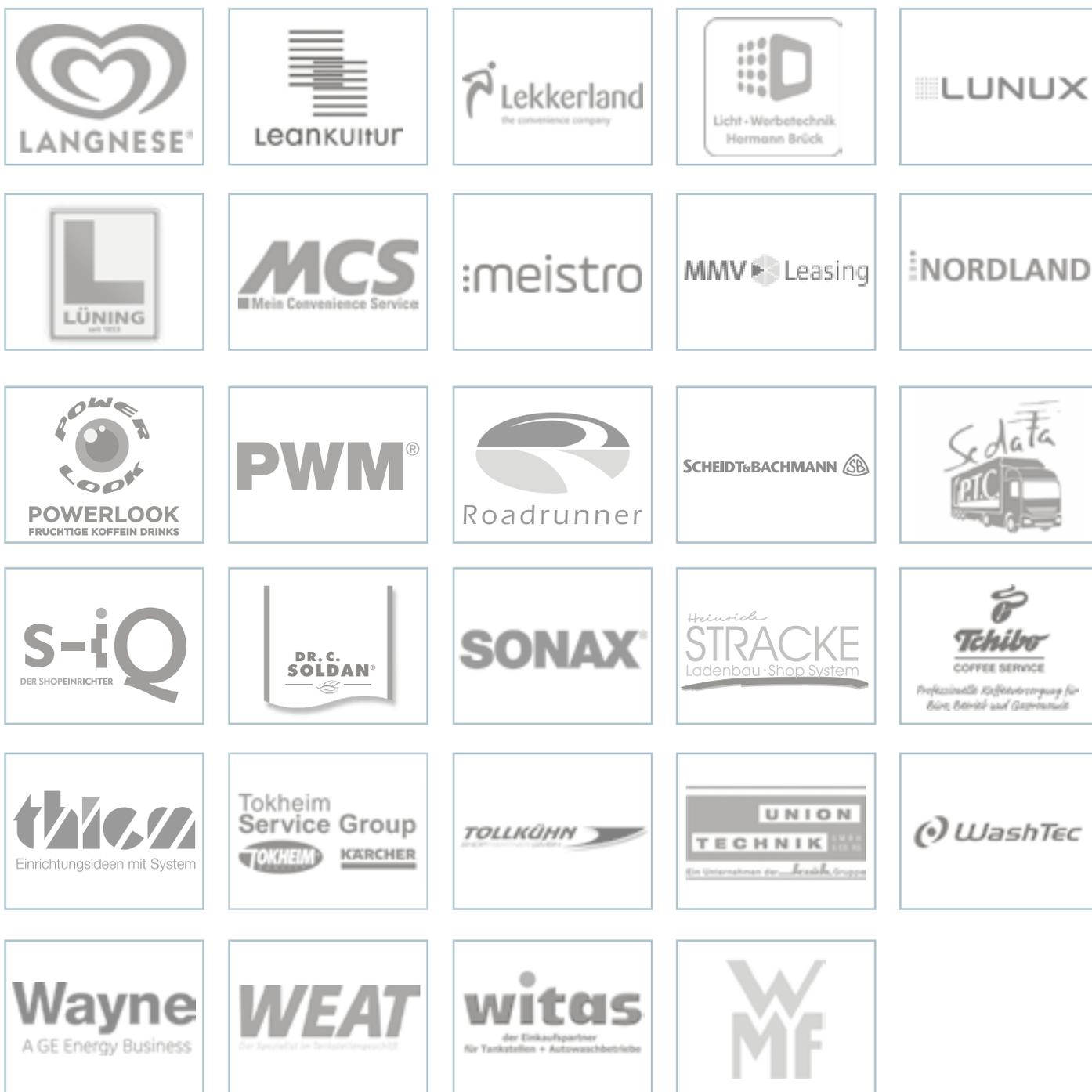


Miquele Stehnings (links) Mühe hat sich ausgezahlt. Der Kaufmann für Marketingkommunikation bei der KMW Kühlmöbelwerk Limburg GmbH blättert regelmäßig durch den TANKSTOP. Das Fachmagazin landet in seinem Unternehmen zuerst bei ihm auf dem Tisch. Bevor er es an seine Kollegen weiterreicht, kopiert sich Stehning regelmäßig die Rätselseite, um in seiner Pause sein Wissen unter Beweis zu stellen. Auch das Rätsel der Ausgabe 4 löste er erfolgreich und sendete das korrekte Lösungswort „Berufsbekleidung“ an die Redaktion. Diesmal war ihm die Glücksfee hold und so kann sich der Hobbyfußballer demnächst einen selbstgemachten Smoothie aus seinem neuen Standmixer von Philips schmecken lassen.

Kontakt zu der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen, dem Herausgeber des TANKSTOP, bekam Stehning durch die Teilnahme seines Unternehmens an der Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND in Münster. Als mittelständisch geprägtes Unternehmen fühlen sie sich beim Tankstellen-Mittelstand gut aufgehoben, wie er eft-Vertriebsleiter Harald Wilhelm bei der Preisübergabe begeistert berichtet.

♦ eft / JP





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

Ihr Vorteil – die eft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station

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

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

Heute im Portrait eft-Partner aus den Bereichen:

INDUSTRIEANZEIGEN / LAUFSCHRIFTEN

HYGIENE, DROGERIEARTIKEL, HAUSHALTSWAREN

 <p>Bever Innovations BV www.beverinnovations.com</p>	<p>Als Hersteller intelligenter LED-Lösungen für den Außenbereich mit einem 100 %igen Fokus auf den Tankstellenmarkt ist Bever Innovations Marktführer bei intelligenten LED-Beleuchtungsprodukten für Tankstellen. Bever Innovations ist weltweit vertreten und liefert seine Produkte in über 54 Ländern z.B. an Shell, BP, Q8 und Total. Neben der für Sie lokal zur Verfügung stehenden Zweigstelle in Deutschland haben wir Partner in den meisten europäischen Ländern, in Südamerika, Australien, Afrika sowie im Fernen Osten. Unsere Produkte erweisen sich tagtäglich als hochwertige LED-Lösungen für unsere Kunden an tausenden Tankstellen in Deutschland, Europe und auf der ganzen Welt. 2009 erkannte die Europäische Kommission Bever Innovations für seine Bemühungen im Bereich hocheffizienter Beleuchtung offiziell als „GreenLight Endorser“ an.</p>	Industrieanzeigen / Laufschriften
 <p>KDH WERBETECHNIK KDH Werbetechnik GmbH www.kdh-werbetechnik.de</p>	<p>Die KDH Werbetechnik GmbH begleitet seit 20 Jahren erfolgreich Mineralölgesellschaften bei der Realisierung der eigenen Außenwirkung / Kennzeichnung. Wir produzieren nicht nur z.B. Lichtwerbeanlagen, Dachattiken, Displays und komplette Preistürme, sondern demontieren / montieren diese auch. Alles wird durch ein professionelles Projektmanagement begleitet, an dessen Spitze Kundenzufriedenheit steht.</p>	Industrieanzeigen / Laufschriften
 <p>Licht + Werbetechnik Hermann Brück Licht + Werbetechnik Hermann Brück GmbH www.lw-brueck.de</p>	<p>Seit über 30 Jahren ist Licht + Werbetechnik Hermann Brück (ehemals Neon Reinhardt) Partner der eft und auf die werbetechnische Aus- und Umrüstung von Tankstellen spezialisiert. Wir realisieren beleuchtete Tankdach- u. Gebäudeblenden, Pylonen und Werbemasten bis zu intelligenten Displays mit automatischer Steuerung. Sie profitieren von energieeffizienter LED-Beleuchtung. Wir vermitteln kompakte Botschaften: Klare Linien, geordnete Elemente, gezielte Effekte und starke Firmen-Identität! Fragen Sie nach Referenzen.</p>	Industrieanzeigen / Laufschriften

PWM®

PWM GmbH & Co. KG

www.pwm.com

PWM ist Marktführer für elektronische Preisanzeigen und blickt auf über 40 Jahre branchenspezifisches Know-how zurück. Von der Planung und Beratung bis hin zur praxisingerechten Ausführung erhalten Sie bei PWM zum Thema Preisanzeige alles aus einer Hand mit einer Qualität, die sich zu Recht „Made in Germany“ nennt. Wir helfen Ihnen, Ihre Tankstelle sinnvoll auf- oder umzurüsten und so Ihre Marktposition zu sichern. Mit unseren ausgefeilten und wartungsfreien Preisanzeigen finden Sie genau die richtige Lösung für Ihre Tankstelle. Dank unseres weltweiten Vertriebs- und Partnernetzes sind wir in der Lage, in kürzester Zeit auf Ihre Produkt- und Serviceanfragen zu reagieren. Als einziger Anbieter aller marktfähigen Zifferntechnologien, beliefert PWM weltweit Konzerne, mittelständische Tankstellenketten, Genossenschaften und freie Tankstellen. PWM ist mit seinen Produkten in über 65 Ländern vertreten.

Industrieanzeigen /
Laufschriften

Heinrich
STRACKE
Ladenbau · Shop System

Heinrich Stracke Ladenbau GmbH

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.

Industrieanzeigen /
Laufschriften

Anzeige

Carstens

Shop-Einrichtungen



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

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

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



EDEKA Food Service /
EDEKA C+C großmarkt GmbH
www.edeka-food-service.de

EDEKA Food Service ist die neue Marke der EDEKA C+C großmarkt GmbH. Der Convenience-Shop Lieferant blickt auf eine mehr als 50-jährige Erfolgsgeschichte zurück. Der Zustellservice beliefert über 23.000 Kunden schnell und zuverlässig aus mehr als 20 Standorten – bundesweit oder innerhalb der Region. 5.000 Mitarbeiter sorgen dafür, dass die Kunden nahezu alles bekommen, was ein Profi aus Hotellerie und Gastronomie, Gemeinschaftsverpflegung oder eben Handel, Shop & Convenience benötigt. Qualität, die ankommt.

Hygiene, Drogerieartikel,
Haushaltswaren



Lekkerland Deutschland GmbH & Co. KG
www.lekkerland.de

Lekkerland hat sich zum Ziel gesetzt, der bevorzugte 360-Grad-Konzeptanbieter für alle Kanäle der Unterwegsversorgung und alle Aspekte des Convenience-Geschäfts zu sein. Das Unternehmen beschäftigt deutschlandweit rund 2.700 Mitarbeiter und betreut etwa 55.000 Verkaufspunkte. Zu den Kunden zählen Tankstellen, Kioske, Convenience-Stores, Bäckereien und Quick Service Restaurants. Im Geschäftsjahr 2016 betrug der Umsatz 7,7 Milliarden Euro.

Hygiene, Drogerieartikel,
Haushaltswaren



MCS – Marketing und Convenience-Shop
System GmbH
www.mcs.eu
www.facebook.com/mcs.gruppe

Die MCS (Marketing und Convenience-Shop System GmbH), ein Verbund mittelständischer Lebensmittelgroßhandlungen, beliefert rund 14.000 Kunden wie Tankstellen, Kioske, Bäckereien oder Lebensmittelgeschäfte mit einem kompletten Sortiment. Das Netzwerk besteht aus den Großhandlungen Bartels-Langness (Neumünster), Naschwelt (Geeste), Cames (Neuss), Okle (Singen), Utz (Ochsenhausen), LHG (Eibelsstadt) und dem Handelshaus Rau (Pfarrkirchen).

Hygiene, Drogerieartikel,
Haushaltswaren



Tollkühn Shoppartner GmbH
www.tollkuehn.de

Tollkühn ist seit über 25 Jahren ein Non-Food Vollsортiment- und Leistungslieferant für alle Tankstellen vieler verschiedener Mineralölgesellschaften. Geführt werden unter anderem die Eigenmarke AllRide sowie Produkte von Sonax, Wunderbaum, Michelin, Philips und weiteren namhaften Herstellern. Die Kundenbetreuung erfolgt durch 25 Mitarbeiter im Außendienst und 12 Mitarbeiter im Telefonservice.

Hygiene, Drogerieartikel,
Haushaltswaren

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

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.



Pfefferspray im Shop-Angebot: Ist der Verkauf an Tankstellen erlaubt?

Hierzu erreichte uns eine spannende Anfrage eines bft-Mitgliedes. Ihm wurde durch einen seriösen Lieferanten Pfefferspray für den Verkauf an der Tankstellenkasse angeboten. Präsentiert werden sollte es sogar in einem auffälligen Display, das an herausgehobener Stelle aufgestellt werden kann. Unserem Mitglied kamen Zweifel, da er von einem Kollegen, der eine Farbentankstelle betreibt, gehört hatte, dass der Agenturgeber davon abgeraten hatte und zumindest indirekt ein Verbot ausgesprochen hatte.

Pfefferspray ist ein Reizstoffsprühstoffgerät

Die Antwort findet sich wie immer im Gesetz. Hier ist geregelt, wer wo etwas darf bzw. nicht. Einschlägig ist hier das Waffengesetz, hier speziell das Waffengesetz, wo alles in Bezug auf den Besitz und den Handel mit Waffen geregelt ist. Dort finden sich insbesondere Begriffsbestimmungen und Regelungen für den Umgang und den Vertrieb.

Waffen sind nach dem Waffengesetz zum einen Schusswaffen oder ihnen gleichgestellte Gegenstände und darüber hinaus tragbare Gegenstände, die ihrem Wesen nach dazu

bestimmt sind, die Angriffs- oder Abwehrfähigkeit von Menschen zu beseitigen oder herabzusetzen, insbesondere Hieb- und Stoßwaffen und solche Gegenstände, die, ohne dazu bestimmt zu sein, insbesondere wegen ihrer Beschaffenheit, Handhabung oder Wirkungsweise geeignet sind, die Angriffs- oder Abwehrfähigkeit von Menschen zu beseitigen oder herabzusetzen und die in diesem Gesetz genannt sind.

Pfefferspray findet sich nicht im Gesetz. Das heißt aber nicht, dass es sich hierbei nicht um eine Waffe handelt und diese auch verkehrsfähig ist. Im Gesetz findet sich der Begriff des Reizstoffsprühgerätes. Unter diesen „Oberbegriff“ fällt auch das Pfefferspray, da es sich (nach § 1 Abs. 2 Nr. 2a i.V.m. Anlage 1, Abschnitt 1, Unterabschnitt 2, Nr. 1.2.2 Waffengesetz) um einen tragbaren Gegenstand handelt, aus dem Reizstoffe versprüht oder ausgestoßen werden, die eine Reichweite bis zu zwei Metern haben (Reizstoffsprühgerät).

Achtung: Wichtig ist, dass es sich nur dann um eine Waffe handelt, wenn das Spray dem Wesen nach dazu bestimmt ist, die Angriffs- oder Abwehrfähigkeit von Menschen zu beseitigen oder herabzusetzen. Pfeffersprays, die unter das Waffengesetz fallen, sind in Deutschland in speziellen Waffengeschäften und Online-Shops erhältlich. Der Verkauf von Reizstoffsprühgeräten ist nach § 3 Abs. 2 WaffG an Jugendliche (Mindestalter 14 Jahre) erlaubt.

Wenn das Pfefferspray aber, so eine Auskunft des Deutschen Anwaltvereins, mit der Aufschrift „nur zur Tierabwehr“ versehen ist, kann es sogar ohne Altersbeschränkung gekauft und mitgeführt werden. „Es mag paradox klingen, aber mit dieser Aufschrift fallen Pfeffersprays nicht unter das Waffengesetz“, erklärt Rechtsanwalt Dr. Patrick Riebe, Mitglied der Arbeitsgemeinschaft Strafrecht im Deutschen Anwaltverein (DAV) in einer Veröffentlichung der „Welt“ vom 31.12.2016.

Solche Tierabwehrsprays müssen schon bei der Herstellung als Tierabwehrsprays gekennzeichnet werden. Die Auszeichnung muss eindeutig erfolgen, auch wenn es keine spezielle gesetzliche Regelung für Beschriftung und

weitere Texte gibt. Aus der Aufschrift muss sich aber eindeutig ergeben, dass es sich um Tierabwehrspray handelt. Im Unterschied zu Reizstoffsprühgeräten benötigt ein Tierabwehrspray keine amtliche Zulassung.

Ist die Zweckbestimmung klar und eindeutig auf dem Spray vermerkt, ist die Abgabe erlaubt und unterliegt keinen Beschränkungen.

Abwehrmechanismen können auch zur Selbstgefährdung werden

Damit ist der Weg zum Verkauf offen. Aber: Ob Sie sich damit allerdings einen Gefallen tun, ist unseres Erachtens nicht der Fall.

1. Und das ist der rein formale Grund, müssen Sie sich immer darum kümmern, dass es sich vor allem um ein Tierabwehrspray handelt und die Auszeichnung eindeutig ist. Fehlt diese, aus welchem Grunde auch immer, sind wir im Bereich des Waffenrechts mit den entsprechenden Verkaufshemmnissen.
2. Und dies ist kein juristischer Grund, erleichtern Sie den Umgang damit erheblich, selbst wenn Tierabwehrspray auch schon in Drogeriemärkten angeboten wird. Riskant könnte der Umgang dann sein, wenn die „Waffe“ gegen Sie selbst gerichtet werden kann. (Jugendliche) Überfalltäter, die schon immer mal eine Tankstelle überfallen wollten, erhalten eine geeignete Waffe auf dem Silbertablett serviert.

Außerdem gilt, dass der Einsatz von solchen Sprays auch in Notfällen nicht nur helfen kann, sondern auch – wenn das Spray von Ungeübten eingesetzt wird – für eine massive Selbstgefährdung sorgen kann – siehe hierzu auch Seite XX, „Waffen gehören in die Hände von Profis“. Daher gilt aus unserer Sicht, dass die Tankstelle nicht der geeignete Ort für solche Angebote ist.

♦ bft / Stephan Zieger





Das Ergebnis des Syntheseprozesses ist ein Gemisch aus unterschiedlichen Kohlenwasserstoffketten. Aus diesem kristallklaren, flüssigen Rohprodukt werden schließlich Ausgangsstoffe für die Chemie-Industrie oder per Raffination Diesel, Benzin oder Kerosin gewonnen.



Das 2010 gegründete Dresdner Unternehmen sunfire GmbH gehört bereits jetzt zu den wichtigsten 100 Cleantech-Unternehmen weltweit. Unterstützt wird das Unternehmen mit derzeit 70 Mitarbeitern von Business Angels, Bilfinger Venture Capital, dem ERP Startfonds der KfW, Total Energy Ventures sowie der EDF Group und der Allianz.

Der große Vorteil von E-Fuels besteht in der Möglichkeit, sie herkömmlichen mineralöhlhaltigen Kraftstoffen ohne Probleme beizumischen. Der Nachteil liegt in den noch höheren Produktionskosten gegenüber konventionellem Treibstoff.

E-Fuels – Kraftstoffe für die Zukunft

Eine aktuelle, bisher unveröffentlichte Prognos-Studie mit dem Titel „Status und Perspektiven flüssiger Energieträger in der Energiewende“ untersucht, ob es möglich sei, synthetische Kraftstoffe, sogenannte E-Fuels, in großen Mengen zu annehmbaren Preisen herzustellen. Eine Studie, die ein namhaftes Quartett beauftragte – Mineralölwirtschaftsverband (MWV), Bundesverband mittelständischer Mineralölunternehmen, Mittelständische Energiewirtschaft Deutschland e.V. (MEW), Institut für Wärme und Öltechnik (IWO). Bemerkenswert insofern, weil alle Auftraggeber im Interesse der Mineralölbranche agieren.

Neuer Volkskraftstoff?

Einmal mehr geht es global um Klimaschutzziele. Unter anderem darum, die Treibhausgasemissionen bis 2050 zwischen 80 und 95 Prozent gegenüber 1990 zu reduzieren. Der Verkehrssektor in Deutschland zählt zu den Bereichen, der dafür enorm Potential bietet. Kraftstoffe, mit denen eine CO₂- Minderung auch unter Erhalt der bestehenden Infrastruktur gelingen kann, die sogenannten E-Fuels, stehen daher als Protagonisten in Gesprächen und Diskussionen um Klimabesserung derzeit hoch im Kurs.

Mit dem für ihre Herstellung notwendigen Technologieverfahren, die Elektrolyse, soll E-Fuels tatsächlich zum Volks-Kraftstoff aufsteigen. Jedoch bleiben zuvor noch wichtige Fragen zu beantworten. Eine der wichtigsten sollte sein, wo der für die Elektrolyse benötigte Strom tatsächlich herkommt. Die Ein-Wort-Antwort lautet Ökostrom, aus Windkraft beispielsweise. Die Politik ist und wird gerade – wieder einmal – aufgefordert, den dafür benötigten, gegenüber Investoren und Betreibern zuverlässigen Rahmen möglichst rasch, präzise und langfristig festzulegen. „In den Koalitionsverhandlungen muss die Option von E-Fuels bereits berücksichtigt werden, wenn die Klimaziele für 2050 erreicht werden sollen“, zitiert das Handelsblatt Christian Küchen, MWV-Hauptgeschäftsführer. Und im Rahmen einer kürzlich veröffentlichten Studie der Deutschen Energieagentur (DENA) werden 2050 70% des Verkehrs auf Europas Straßen, Schienen und Gewässern durch synthetische Kraftstoffe aus Ökostrom bedient werden.

In diesem Rahmen verwundert es nicht, dass sich auch Matthias Wissmann, Präsident des Verbandes der deutschen Automobilindustrie, jüngst für die Förderung dieser Technologie aussprach. Darüber hinaus wünschen Unternehmen weitere Fördermittel für die Forschung, rufen nach Quotenregelungen für E-Fuel-Beimischungen.

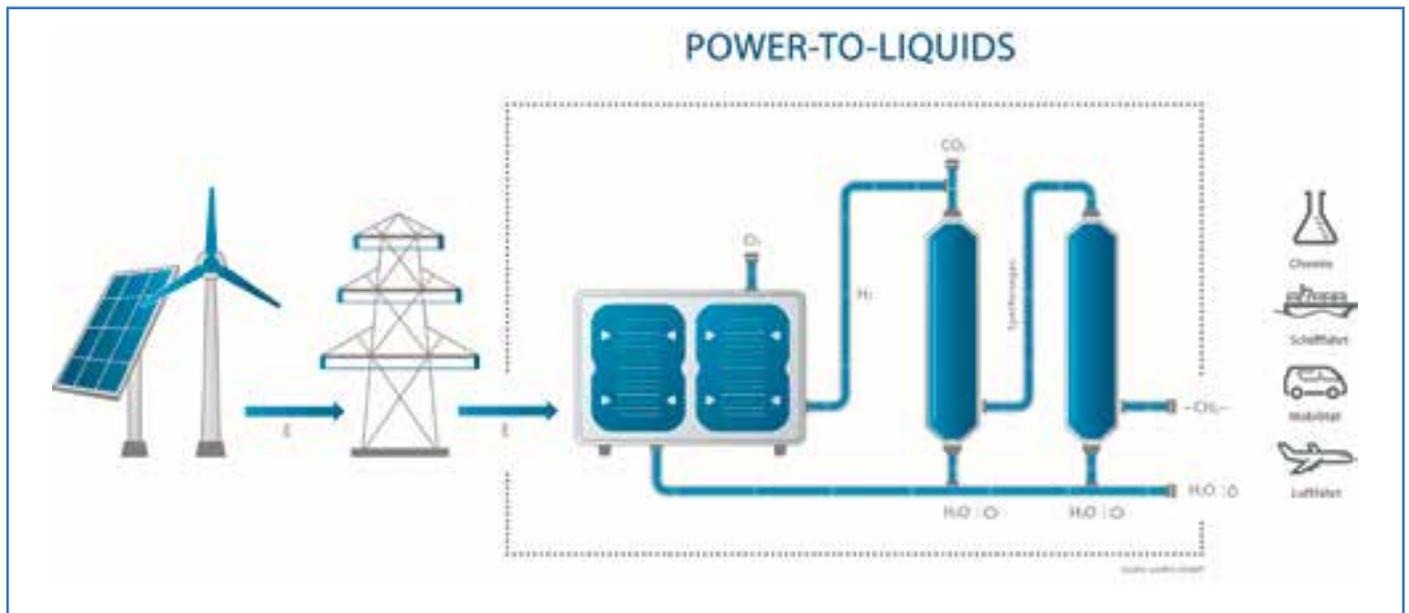
„Blue Crude“ und E-Gas

Die Dresdner Firma sunfire entwickelte das Verfahren, den synthetischen Öko-Kraftstoff herzustellen. Bei dieser Art Herstellung gelingt es, aus Wasserdampf, Kohlendioxid und Ökostrom synthetisches Rohöl, also flüssige Kraftstoffe herzustellen. Doch auch weitere Rohöl-Ersatzprodukte wie Waxe für die Chemieindustrie können mithilfe dieses Verfahrens produziert werden. Das in 2010 gegründete Unternehmen tüftelt seitdem daran, das Verfahren weiterzuentwickeln. Die erste kommerzielle Anlage mit einem Output von zehn Millionen Litern im Jahr soll in Norwegen ab 2020 in Betrieb gehen. Der synthetische Dieseldieselkraftstoff verbrennt fast ruß- und schwefelfrei und bleibt klimaneutral. Eine andere, längst praktizierte Möglichkeit ist die Herstellung von E-Gas, ein synthetisches Methan, das durch die Synthese von Wasserstoff und Kohlendioxid entsteht.

Die noch immer höheren Kosten gegenüber konventionellen Kraftstoffen machen einen wirtschaftlichen Einsatz ohne die notwendigen politischen Rahmenbedingungen schwierig. Glaubt man dem Gutachten von Prognos, lassen sich die Produktionskosten mittelfristig senken. Bereits 2030 könnten die Kosten der Erzeugung zwischen 70 bis 98 Cent je Liter liegen. Dazu müsste die E-Fuels-Herstellung jedoch technologisch weiter optimiert werden. Bereits heute liegen die Rohstoffkosten des Verfahrens – maßgeblich Strom und CO₂ – an ausgewählten Standorten bereits bei 40 bis 60 Cent je Liter.

Nach Lage der Dinge sollte die klassische Benzin- und Dieselpumpe bis auf weiteres die wesentliche Versorgungsstelle für Kfz-Antriebsstoffe bleiben, wobei eine schrittweise Einspeisung synthetischer Kraftstoffe zu erwarten ist.

◆ Bernd Fiehöfer



Wasser, CO₂ und Ökostrom sind die Rohstoffe, aus denen das Dresdner Cleantech-Unternehmen sunfire synthetische, umweltfreundliche Kraftstoffe und Waxe für die Chemieindustrie machen will. Eine Pilotanlage im industriellen Maßstab hat sunfire am Firmenstandort in Dresden errichtet.

„Die Kosten der Erzeugung von E-Fuels hängen stark von den angenommenen Stromkosten ab. Einer der großen Vorteile gegenüber der Batterie-Mobilität ist die Möglichkeit, die Nutzung des Stroms an die Vorkommen der erneuerbaren Energien anzupassen. Standorte in Europa, die wir uns anschauen, bieten bereits heute Rohstoffkosten (maßgeblich Strom und CO₂) im Bereich von 40 bis 60 Cent je Liter Kraftstoff. Hinzu kämen dann noch Kapitalkosten, die wesentlich durch Skaleneffekte geprägt sind“,
Karl Hauptmeier, Produkt-Manager e-Syngas & e-Fuels, Sunfire GmbH



„Waffen gehören in die Hände von Profis“

Pfefferspray, Messer, Baseballschläger – immer mehr Tankstellenbetreiber und –mitarbeiter forcieren das Thema Selbstschutz. Dazu deponieren sie vielfach Waffen hinter dem Tankstellentresen. Eine gefährliche Entwicklung, wie Peter Rinnenburger meint. TANKSTOP sprach mit dem ehemaligen SEK-Beamten und Geschäftsführer der Sicherheitsberatung Setcon GmbH darüber, wie sicher Selbstbewaffnung wirklich ist.

TANKSTOP: Herr Rinnenburger, wie bewerten Sie die Entwicklung an Tankstellen, dass immer mehr Tankstellenbetreiber und –mitarbeiter auf Selbstbewaffnung zum Selbstschutz setzen?

Peter Rinnenburger: Bevor man sich mit Gründen für oder gegen eine Selbstbewaffnung befasst, muss man sich selbst ein paar Fragen stellen:

1. Welche Waffen / Gegenstände darf ich legal überhaupt besitzen?
2. Bin ich an dieser Waffe ausgebildet, kann ich handhabungssicher damit umgehen?
3. Bin ich im Ernstfall bereit, diese Waffe auch konsequent einzusetzen, um meinen Gegner kampfunfähig zu machen oder zu verletzen? Oder will ich nur drohen – was im Ernstfall meist nicht funktioniert.
4. Was tue ich, wenn der Gegner besser oder schneller ist, mir die Waffe wegnimmt und sie gegen mich einsetzt?

TANKSTOP: Aber gerade, weil ich ängstlich bin, könnte ich mich doch mit einer Waffe sicherer fühlen.

Peter Rinnenburger: Ich verstehe, dass sich Tankstellenpartner und –mitarbeiter unsicher fühlen oder gar gefährdet; dass sie etwas dagegen tun wollen. Ich bin aber nicht damit einverstanden, dass dies dazu führt, sich selbst zu bewaffnen – egal womit.

TANKSTOP: Kennen Sie Beispiele, bei denen der Selbstschutz in Selbstgefährdung umgeschlagen ist?

Peter Rinnenburger: Leider gibt es eine Menge Beispiele, bei denen die trügerische Scheinsicherheit der Selbstbewaffnung zu einer Eskalation des Tathergangs geführt hat. Zum Beispiel wurde bei einem Ladendiebstahl das als Selbstverteidigungswaffe eingesetzte Fleischermesser zur tödlichen Tatwaffe an dem Mitarbeiter, der es einsetzen wollte.



DER VERKAUF VON PFEFFERSPRAY UND ÄHNLICHEN SELBSTVERTEIDIGUNGS- GEGENSTÄNDEN BZW. -WAFFEN SOLLTE SELBSTVERSTÄNDLICH AN DER TANKSTELLE TABU SEIN. SIE LIEFERN DEM TÄTER DIE BEWAFFNUNG FREI HAUS.

Bei der Beantwortung dieser Fragen muss man außerdem bedenken, dass die Wirkung der meisten Gegenstände / Waffen für den Selbstschutz auf Schmerzempfinden ausgerichtet ist. Viele der Täter stehen bei der Tat unter Stress, haben Alkohol oder Drogen genommen – polizeiliche Statistiken zeigen, dass dies bei Überfällen auf 30 Prozent der Täter zutrifft. Der Stress bzw. der Konsum führen zu einer Enthemmungsphase und vermindertem Schmerzempfinden. Dies gilt auch für Täter mit einigen psychischen Erkrankungen.

TANKSTOP: Aber besonders Frauen fühlen sich schnell hilflos. Was raten Sie hier?

Peter Rinnenburger: Für Frauen gibt es einen weiteren Aspekt, der vielleicht zur Überlegung einer Selbstbewaffnung führen kann. Dabei geht es nicht um Geld, sondern um die Angst vor sexuellen Straftaten bis hin zur Vergewaltigung. Der Täter sucht sich in der Regel jedoch nicht – wie im Krimi zu sehen – die hübschen, selbstbewussten und sexy gekleideten Frauen aus. Die graue Maus, die ängstlich ist und versucht unsichtbar zu sein, wird viel eher sein Opfer werden. Es geht dem Täter um Machtausübung; Täter suchen Opfer keine Gegner. Hier gilt ganz klar: Selbstbehauptung geht vor Selbstverteidigung.

TANKSTOP: Welche Tipps geben Sie dem Team an der Tankstelle?

Peter Rinnenburger: Grundsätzlich gibt es drei Schwerpunkte um präventiv die Sicherheit zu vergrößern.

- » Im Bereich Technik z. B.: Kameras, Sichtschutz, Überfallmeldeanlage und andere erprobte Technik
- » Bei der Organisation, z. B.: Türen schließen, frühzeitige Kassenabschöpfung, sinnvoller Personaleinsatz
- » Beim Personal, z. B.: regelmäßige Schulungen, Körpersprache, aktives Ansprechen von verdächtigen Kunden

Beachten Tankstellenbetreiber diese drei Bereiche, sind sie und ihr Team in puncto Sicherheit sehr gut aufgestellt – ganz ohne Waffen. Ganz wichtig ist, zu verinnerlichen: **Selbstbewaffnung ist gleich Selbstgefährdung. Waffen gehören in die Hände von Profis.**

♦ eft / JP

Im Seminar „Tatort Tankstelle“ erklärt Peter Rinnenburger Tankstellenmitarbeitern das richtige Verhalten vor, während und nach einem Überfall und den Umgang mit Krisensituationen. Mehr Informationen unter www.bft-akademie.de

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



Waffen sind kein Kinderspielzeug! Peter Rinnenburger, ehemaliger SEK-Mann, warnt vor dem Einsatz von Waffen zur Selbstverteidigung.



Wer sich selbst bewaffnen will, muss sich zunächst selbst ein paar Fragen stellen. Die wichtigste: Kann ich in Gefahrensituationen mit einer Waffe umgehen?



Selbstschutz mit Waffen kann ganz leicht in Selbstgefährdung umschlagen.



Auch der Einsatz von Elektroschockern muss geübt sein. Es gibt andere Möglichkeiten des Selbstschutzes.

Als verbotene Gegenstände gelten zum Beispiel:

- » Butterfly-Messer
 - » Schlagringe
 - » Totschläger
 - » Nunchakus
 - » nicht zugelassene Reizstoffsprüh- und Elektroschock-Geräte
 - » Waffen, die Gegenstände des alltäglichen Gebrauchs vortäuschen (z. B. schießender Kugelschreiber)
- Allein der Besitz ist strafbar.

Tankstelle des Jahres 2017 – Ein halbes Jahr nach dem Sieg

Tausende Klicks auf Facebook

Im Mai prämierte das Magazin tankstelle in Kooperation mit der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft) die Gewinner der Tankstelle des Jahres 2017. In fünf Kategorien wurde die jeweils beste Station auf dem Ausstellerabend der eft-Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND in Münster ausgezeichnet. Neben innovativen Konzepten überzeugten die Gewinner-Tankstellen durch hohes Engagement und viel Herzblut. TANKSTOP wollte wissen, wie es den Gewinnern ein halbes Jahr nach der Verleihung geht und welchen Einfluss die Auszeichnung auf ihr tägliches Geschäft seither nimmt.

1. WELCHE REAKTION ERHIELTEN SIE VON IHREN KUNDEN AUF DIE AUSZEICHNUNG?

2. WIE HABEN SIE AUF IHREN GEWINN AUFMERKSAM GEMACHT (URKUNDE, POKAL, PRESSE, PLAKATE, SOCIAL MEDIA, O.Ä.)?

3. HAT DIE PRÄMIERUNG ETWAS VERÄNDERT? KÖNNEN SIE EIN UMSATZPLUS FESTSTELLEN?

4. WÜRDEN SIE WIEDER AN DER AUSLOBUNG ZUR „TANKSTELLE DES JAHRES“ TEILNEHMEN?



Sieger in der Kategorie „Innovation“: Die Jet-Tankstelle in Hamburg.

Jet Tankstelle, Hamburg

„Über die Auszeichnung unserer Hamburger Station zur Tankstelle des Jahres im Bereich Innovation haben wir uns sehr gefreut – sie hat uns stolz gemacht, da sie die Anerkennung der Branche für unser neues Konzept ausdrückt. Extern haben wir den Preis zwar nicht kommuniziert, aber so viel steht fest: Mit einem entsprechenden Konzept würden wir uns auch in Zukunft dem Wettbewerb um die Auszeichnung zur Tankstelle des Jahres stellen.“

Jörg Biermann, Geschäftsführer Tankstellengeschäft der JET Tankstellen Deutschland GmbH



Thomas Zink und das Team der Avia-Retro-Station in Freudenstadt wurden mit dem Sonderpreis der Tankstelle des Jahres 2017 ausgezeichnet.

Avia Tankstelle, Freudenstadt

„Die Reaktionen der Kunden sind sehr positiv. Viele Gratulationen sind uns ausgesprochen worden. Wir haben über Facebook und unsere Homepage auf die Auszeichnung unserer Tankstelle aufmerksam gemacht. Außerdem hat die Regionalpresse berichtet. Den Pokal und die Urkunde haben wir in unserer Tankstelle gut sichtbar ausgestellt. Unsere Station findet nach dem Umbau sehr großen Zuspruch, insbesondere unser gastronomisches Angebot. Die Prämierung steht damit nicht unmittelbar in Zusammenhang. Aber wir können eindeutig ein Umsatzplus feststellen.“

Thomas Zink, Leiter Bereich Expansion und Netzentwicklung Oest Tankstellen GmbH & Co. KG



Die „EFA Tanke an der Brücke“ sicherte sich die Prämierung zur Tankstelle des Jahres in der Kategorie „Waschen“.

EFA / bft-Tankstelle, Karlsruhe

„Grundsätzlich freut sich ein Betreiber-Team über jegliche Arten von positiven Beurteilungen für Engagement und Ausrichtung einer konzeptionellen Strategie. Wenn es sich dann um eine Auszeichnung zur Tankstelle des Jahres handelt für eine Betriebsstätte, die neu auf der grünen Wiese und in der Fortdauer über eines Jahres entstanden ist, respektiert es immens diese Prämierung.“

1. Durch eine auf der Verkaufsfläche und im operativen Tagesablauf immer wieder angesprochene Eigenwerbung zu der Thematik konnte die face-to-face Reaktion sehr kundennah und realistisch entgegengenommen werden. Die Kunden waren durchgehend voll des Lobes und sprachen auch immer wieder über die gerechtfertigte Auszeichnung. Sie animierten uns, auf dem eingeschlagenen Weg und Stil fortzufahren und weiter so zu agieren.
2. Ergänzend zur Vorort-Publikation wurde an den Tankstellensäulen die Auszeichnung präsentiert. Zusätzlich wurde die Auszeichnung im Fahrgast-TV in Karlsruher Straßenbahnen publiziert sowie selbstverständlich auf unserer Homepage.
3. Die Prämierung hat das innerbetriebliche Arbeitsklima dorthin gehend verbessert, weil man diese Auszeichnung auch als Wertschätzung der eigenen Arbeit wertete. Diese innerbetriebliche Motivation führte demnach durch die Überzeugung am Arbeitsplatz und den Umgang mit den Kunden zu einer respektablen Absatzsteigerung.
4. Sich zu engagieren, um Preise zu erlangen, ist immer Mühe und Fleiß wert. Demnach möchten wir uns wieder in das Interessenfeld einer Auszeichnung hineinarbeiten. An der Stelle sei all denen gedankt, die es ermöglicht haben über die EFA Tanke an der Brücke in der Form zu berichten.“

Rudi App, Pächter EFA-Tankstelle in der Wolfartsweirer Straße, Karlsruhe



Melanie und Björn Kahrau freuen sich sehr über den Sieg in der Kategorie „Shop bis 100 qm“.

ESSO Tankstelle, Landstuhl

1. „Die Reaktionen unserer Kunden waren durchweg positiv. Durch die Veröffentlichung in den sozialen Medien hat es sich auch sehr schnell herumgesprochen. Auch haben viele unserer Kunden mit uns gefiebert und nur darauf gewartet, dass wir das Ergebnis bekannt geben. Was dann kam, hat uns total gefreut. Wir bekamen hunderte Glückwünsche in allen Formen, sei es in Facebook, in Briefen oder per Telefon.
2. Unsere Urkunde und den Pokal haben wir, stolz wie wir sind, im Shop auf einem eigens für diese beiden Errungenschaften angefertigten Regal positioniert. Wenn man in den Shop reinkommt, befindet sich dieses Regal direkt in Sichtweite. Um unsere vielen Kunden, Freunde und alle, die uns die Daumen gedrückt hatten, zu informieren, haben wir Bilder der Verleihung in den sozialen Netzwerken veröffentlicht. Die Resonanz darauf war riesengroß. Die Bilder wurden mehrere tausend Mal angeklickt. Auch in der örtlichen Presse wurde über unseren Sieg berichtet.
3. Wir denken, dass die Prämierung und die Veröffentlichung des Gewinns „Tankstelle des Jahres 2017“ einige neue Kunden in unsere Tankstelle gebracht hat. Besonders aufgefallen ist uns das, wenn unbekannte Menschen in die Tankstelle kamen und sich besonders lange umgesehen haben. Wir sind sehr stolz auf unseren Shop und den super gemütlichen Sitzbereich mit unserem Lieblingsplatz. Hier hat die Firma Carstens eine wirklich tolle Arbeit geleistet.
4. Grundsätzlich würden wir noch einmal teilnehmen. Es war eine wunderschöne Erfahrung und wir sind wahnsinnig stolz auf den Sieg in unserer Kategorie. Allerdings muss man auch fairerweise dazusagen, dass es uns auch so manche schlaflose Nacht bis zur Preisverleihung gekostet hat. Es war es aber wert. Es war ein wahnsinniger Glücksmoment, als unsere Tankstelle auf dem Monitor in dieser riesigen Halle bei der Abendveranstaltung vor rund 1 000 Menschen zu sehen war und wir wussten, dass wir gewonnen hatten. Daran werden wir noch lange zurückdenken.“

Melanie Kahrau, Eigentümerin Esso Tankstelle Kahrau, Landstuhl



Wurden in der Kategorie „Shop über 100 qm“ ausgezeichnet: Markus Nodes (Leiter Rasthof), Maria Geissl (Teamleiterin Bistro), Hermann Leitner (Betriebsleiter Autohaus & Rasthof) und Steffen Schweizer (Geschäftsführer Autohaus & Rasthof, v.l.)

bft Tankstelle Karl Bachl KG, Bayerwald Rasthof B12, Röhrnbach

1.
 - » Gratulation und Anerkennung zum Titel
 - » Ansporn zum „macht weiter so ...“
 - » „Ihr habt es euch verdient.“
2.
 - » Große Kollektivanzeige in der Presse (Zeitung)
 - » Veröffentlichung auf Homepage und Facebook
 - » Aufkleber am Eingang und an den Zapfsäulen
 - » Ausstellung des Pokals und Urkunde im Kundenbereich
3.
 - » Größeres öffentliches Interesse
 - » Anfragen von Firmen für eine Zusammenarbeit oder Belieferung
 - » Vertreter aus Politik haben den Rasthof besucht
4.
 - » Jederzeit wieder!

Steffen Schweizer, Geschäftsführer Karl Bachl
Autohaus GmbH & Co KG

Winter Convenience Forum 2018

Der Treffpunkt für Vertreter des Tankstellen-Mittelstandes

Tankstellenbetreiber und Pächter aufgepasst: Vom 11. bis 14. März 2018 findet das erste Winter Convenience Forum in Leogang / Österreich statt. Ziel dieses mehrtägigen Treffens von Vertretern der Tankstellen-Szene ist die Information, der Austausch und die Diskussion über die Tankstelle der Zukunft.

Mit welchen Maßnahmen werden Shops attraktiver für die Zielgruppe Frauen und BestAger? Oder, mit welchen Konzepten will der Tankstellen-Mittelstand in Zukunft den A-Farben die Stirn bieten? Und: Sind Tankstellen-Shops als Märkte für Frischeprodukte geeignet? Diese und weitere Themen werden diskutiert und beantwortet.

Als Referenten wurden hochkarätige Vertreter der Branche gefunden: Frank Feldmann, Geschäftsführer der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen; Sylvia Reyers, geschäftsführende Gesellschafterin Carstens Shop-Einrichtungen; Christian Warning, Convenience-Shop Experte; Wolfgang Fahrer, Geschäftsführer der EFA-Tankstellen; Wolfgang

Münzing, Münzing Innenarchitekten; Torsten Eichinger, Geschäftsführer MCS Gruppe; Jochen Wolf, Geschäftsführer WEAT und natürlich der Initiator des Winter Convenience Forums Peter Herm, geschäftsführender Gesellschafter HERM Tankstellen.

Zur Teilnahme aufgerufen sind Betreiber und Besitzer einer oder mehrerer Tankstellen, Tankstellennetzbetreiber, Lieferanten oder Partner im Tankstellen-Convenience-Geschäft und natürlich alle, die sich für die Zukunft von Tankstellen-Shops interessieren.

Weitere Informationen gibt es unter www.tankstellen-convenience.de. Rückfragen beantwortet Carmen Kyzner unter 09343 622267.

♦ eft / bli

Bitte jetzt Termin vormerken

Winter Convenience Forum 2018

📅 11. - 14. März 2018

📍 Leogang, Österreich

🏠 Tagungshotel "Der Krallerhof"

www.krallerhof.com

DER Termin

für IHR zukünftiges Shopgeschäft

SIE sind herzlich eingeladen, egal ob Sie eine oder mehrere Tankstellen betreiben oder besitzen!

Top Referenten, insbesondere aus der Tankstellenbranche - Kolleginnen und Kollegen berichten von neuen Shopkonzepten **aus der Praxis für die Praxis** - kombiniert mit Hüttenabenden zum Feiern, Austauschen und Kennenlernen und Raum für Skifahren, Wellness, Relaxen, usw.

Lebenspartner / innen sind ausdrücklich erwünscht!

Weitere Informationen erhalten Sie in Kürze!

Leogang ist mit Auto, Bahn, oder Flugzeug hervorragend erreichbar!

Unsere Partner:



... und viele mehr!

www.tankstellen-convenience.de



Blendfreies und angenehmes Licht über den Tischen im Bistro spenden die passend gestalteten Pendelleuchten vom Typ Pendi ID.



Bodentiefe Fenster und ein Beleuchtungskonzept mit warmer Lichtfarbe erhellen den Bistrobereich.

Effizient und emotional: Stimmige Lichtbalance im neuen Bistro-Shop

bft-Tankstelle Kutteneuler, Aachen

Was charakterisiert die freien Tankstellen und ihre Marke bft? Bodenständigkeit und Kundennähe verbinden sich bei ihnen mit herzlichem, persönlichem Service, der zu den günstigen Treibstoffpreisen passt. Auf diese Markenwerte gilt es, den Auftritt und die Beleuchtung von Shop und Bistro abzustimmen. Bestes Beispiel: Die frisch umgebaute bft-Tankstelle an der Trierer Straße in Aachen.

Natürlich ist die Tankstelle des bft-Mitglieds Kutteneuler GmbH, Köln, am prägnanten orangefarbenen Streifen am Dach schon von weitem zu erkennen. Doch ebenso unübersehbar sind die Veränderungen beim Shop & Bistro: Bodentiefe Verglasung über Eck öffnet die neuen, erweiterten

Räumlichkeiten zur Umgebung. Die sorgfältig geplante und umgesetzte Beleuchtung im Shop kann so ihre einladende Wirkung voll entfalten.

Den Kunden der günstig zwischen Autobahn und Innenstadt gelegenen Tankstelle präsentieren sich Shop & Bistro jetzt hell und großzügig. Die Verkaufsfläche wuchs von 60 auf 90 Quadratmeter, der Stil der Einrichtung ist unaufdringlich modern. Zur hellen Decke und dunkelgrau abgesetzten Einbauten der Ladeneinrichtung passen die Böden: Im Verkaufsbereich graue Keramikfliesen, im Bistrobereich ein Boden in Mooreiche-Dekor. Beschriftungen, Möbelemente und Polster in Pistaziengrün setzen einen frischen Farbakzent.

Nicht nur im Bodenbelag, auch im Beleuchtungskonzept unterscheiden sich die beiden verschiedenen Nutzungsbereiche. SB-Warenregale sowie die Getränkekühlschränke des Shops werden flächig mit LED-Deckeneinbauleuchten in der warmweißen Lichtfarbe 3000 K beleuchtet, die bunt verpackte Waren satt und brillant darstellt. Kasse, Snacktheke und Bistrobereich werden wiederum von Deckeneinbau- und Pendelleuchten in der extrawarmen Lichtfarbe 2700 K beleuchtet: Nur eine Nuance, die aber die Atmosphäre behaglicher macht, hervorragend zum typischen Farbspektrum von Backwaren und Snacks passt und die Bistro-Kunden somit einlädt, ihre Speisen und Getränke entspannt zu genießen.

Obwohl also die beiden Nutzungszonen abgestimmt auf Warenangebot und Atmosphäre individuell beleuchtet sind, realisierte BÄRO eine Lichtlösung aus einem Guss. Der Spezialist für Retail Lighting plante die Anlage in Zusammenarbeit mit dem Bauherrn und dem Ladenbauer. Zum Einsatz kam dabei die erst 2016 neu vorgestellte ID Leuchtenserie von BÄRO: ein Statement in Sachen Design und Technologie. Als flexibles System mit mehreren Montagevarianten, Leistungsstufen, Lichtverteilungen und LED-Spektren bietet sie für jede Anforderung eine maßgeschneiderte Beleuchtungslösung, ob für die warenschonende und energieeffiziente Beleuchtung von Snacks und Backwaren oder die attraktive Inszenierung von Aktions- und Mitnahmeartikeln.

Gutes Design muss sich nicht verstecken – daher wählten die Planer als Gehäusefarbe für die Halbeinbauleuchten vom Typ Intara ID die Gehäusefarbe Stratoschwarz, die einen markanten Kontrast zur hellen Rasterdecke bildet. Einen besonderen Designakzent im Raum setzen die passend gestalteten Pendelleuchten vom Typ Pendi ID, die über den Tischen des Bistrobereichs blendfreies, angenehmes Licht spenden. Die gezielte Investition in Licht und Design zahlt sich für die Tankstellenbetreiber aus: Im attraktiven neuen Store & Bistro stimmen Kundenfrequenz und Umsätze – dabei trägt die hoch effiziente und wartungsfreie LED-Beleuchtung von BÄRO mit einem Anschlusswert von unter 14W/m² zugleich zu erfreulich günstigen Betriebskosten bei.

Projektbeteiligte

Bauherr: Kutteneuler Tankstellen, Köln

Betreiber: Markus Schieren

Anschrift: Trierer Str. 254, 52078 Aachen (Forst)

Ladenbau: Heinrich Stracke GmbH, Dessau

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.



Die sorgfältig geplante und umgesetzte Beleuchtung im Shop kann ihre einladende Wirkung voll entfalten.





Kundenbindung durch Modernisierung

Der Traditionsbetrieb Max Schultz GmbH & Co KG in Sonnefeld hat in diesem Jahr den Umbau und die Modernisierung seiner Esso Station durchgeführt. Beratend und ausführend bei der Planung und Umsetzung beteiligt war die Firma THIEM Shop-Einrichtungen aus Hamburg.

Der Umbau war umfassend und erstreckte sich über den gesamten Shop. Neben einer neuen und zentralen Positionierung des Kassenbereichs wurde auch ein moderner Back-Shop mit neuester Technologie eingesetzt. Die Zubereitung von Backwaren wurde für den Shop-Betreiber vereinfacht, die Qualität gesteigert. Kaffeespezialitäten und ein neu abgestimmtes Angebot an weiteren Speisen runden seither das Sortiment ab. Ergänzt wurde in diesem Bereich auch eine attraktive Zone mit hochwertigem Mobiliär, die den Aufenthalt aufwertet und die Verweildauer im Shop deutlich erhöht.

Markante Verbesserungen im täglichen Arbeitsablauf ermöglicht auch der neue Getränke Kühlraum mit einem innovativen Regalsystem. Platzsparend wird hier das Prinzip „First in – First out“ optimiert, um effektiv und zeitsparend arbeiten zu können.

Die Regalflächen wurden zusammen mit dem Betreiber an die veränderten Anforderungen angepasst. Attraktive Sortimentsgruppen und Umsatzbringer wurden zentraler platziert, weniger umsatzstarke Artikel entsprechend zurückgenommen. Insgesamt wurden Ordnung und Übersichtlichkeit für Kunden und Mitarbeiter deutlich erhöht.

Bei allen Maßnahmen wurde auf hochwertige Materialien und ein attraktives Design geachtet. Erste Rückmeldungen von Kunden bestätigen den Erfolg des Umbaus. Diese positive Resonanz führt zu längeren Aufenthaltszeiten der Kunden und insgesamt zu einer stärkeren Nutzungsfrequenz.

Thiem Shop-Einrichtungen aus Hamburg verfügt über mehr als 40 Jahre Erfahrung im nationalen und internationalen Bereich. Dabei geht es der Firma nicht nur darum, Regale und andere Komponenten zu verkaufen. Der Beratung und dem Aufbau vor Ort folgen umfangreiche Planungen und Visualisierungen, die alle Anforderungen und Kundenwünsche mit einbeziehen.

Das Design und die eingesetzten Materialien werden individuell abgestimmt und auf handwerklich höchstem Niveau umgesetzt. Auch das Projektmanagement, die Lieferung und die Montage kommen aus einer Hand. Damit ist die Firma Thiem ein echter Full-Service-Partner für das komplexe Themenfeld der Shop-Einrichtungen.

Im Showroom in der Hamburger Zentrale können Interessenten jederzeit einen Eindruck von Ideen, Konzepten und Materialien und bereits realisierten Projekten erhalten.

♦ **Thiem Shop-Einrichtungen GmbH**

Norman Gehrhardt
 Lademannbogen 6
 22339 Hamburg
 Telefon: 040 538001-0
 Fax: 040 538001-10
 kontakt@thiem.com

IHRE MEINUNG ZÄHLT

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

Mailen Sie an:

redaktion-tankstop@eft-service.de

LASSEN SIE LUFT AB – LESERBRIEFE

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

Senden Sie Ihren Leserbrief einfach an:

redaktion-tankstop@eft-service.de

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 und Salzigem für die Kassenzone? Dann werfen Sie einfach einen Blick in den Onlineshop der eft unter www.eft-service.de/shop.

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

BEILAGEN IN DIESER AUSGABE

- » MCS
- » PWM
- » VKF Renzel

s-iQ

DER SHOPEINRICHTER

KREATIVE LÖSUNGEN, DIE
MASSTÄBE SETZEN.





NORLAND startet DIE Mehrwegkampagne 2017

Gemeinsam bestellen für den günstigsten Preis!

2,8 Milliarden (2800000000!). Dies ist ziemlich genau die Menge an Einwegbechern, die laut Berechnungen der DUH (Deutsche Umwelthilfe) jährlich allein in Deutschland konsumiert wird. Eine Zahl mit vielen Nullen und weiteren Kennziffern im Hintergrund, die nachdenklich stimmen: Hinter den 2,8 Milliarden Bechern verbirgt sich u.a. der Einsatz von 43000 gefälltten Bäumen, der Verbrauch von rund 1,5 Milliarden Liter Wasser und auch 40000 Tonnen sprichwörtlichen Konsummülls.

Wo jedoch gestern noch scheinbar gedankenlos eine Unmenge an Einwegbechern produziert, gebraucht und im Anschluss direkt weggeworfen wurde, findet heute ein spürbares Umdenken statt. Bei Kaffeeverbrauchern wie auch auf Seiten der Kaffeeanbieter. Nach ersten erfolgreichen Anfängen und Gehversuchen in Kaffee-Shops, Bäckereien und in der Event-Gastronomie hat er nun unübersehbar auch die Tankstellen erreicht: **DER Mehrwegbecher2Go!** So gibt es bereits jetzt diverse durchdachte und ausgesprochen erfolgreiche Konzeptideen rund um das Thema Nachhaltigkeit und Mehrwegbecher in der Tankstellengastronomie.

Doch wir wollen mehr! Seit unserem ersten Kontakt mit der Firma Mahlwerck und DEM 2Go-Becher Anfang des Jahres 2017 hat uns das Thema „Porzellan-Mehrwegbecher auf der Tankstelle“ begeistert und intensiv beschäftigt. Die vielen außerordentlich positiven Resonanzen auf die erste Präsentation der Mehrwegbecher auf der Messe „TANKSTELLE & MITTELSTAND“ im Mai 2017 haben die Idee dann endgültig zünden lassen: Wir wollen DER maßgebliche Ansprechpartner für Mehrwegbecher auf der Tankstelle werden. Und darüber hinaus!

Um das zu erreichen und so DEN Becher in kürzester Zeit zum bestmöglichen Preis flächendeckend anbieten zu können, haben wir DIE Kampagne gestartet.

Die Idee ist im Grunde ganz simpel: Wir wollen für unsere Kunden den günstigsten Preis für DEN Mehrwegbecher erzielen. Je mehr Becher wir zusammen bestellen, umso günstiger wird er. Im Rahmen der Kampagne stehen hierfür zwei Designs in zwei verschiedenen Farb-Varianten zu Auswahl. Jede einzelne Bestellung erhöht also das gesamte Bestellvolumen und verringert in direkter Folge den Einkaufspreis für alle.

Wir sind davon überzeugt, dass DER Mehrwegbecher in mehrfacher Hinsicht nicht nur eine tolle und notwendige Alternative zum klassischen Einwegbecher ist, sondern darüber hinaus echte Mehrwerte generiert, wie z. B. Kunden-Neugewinnung, Image, Umweltschutz.

Sozusagen „fast nebenbei“ fungiert DER Mehrwegbecher auch noch als starkes Element in Ihrem **Kundenbindungsprogramm**. In der Praxis zeigen sich bereits vielerorts diverse Vertriebskonzepte mit Mehrwegbechern sehr erfolgreich und als ein wesentliches Element der Kundenbindung.

Ob die Wiederbefüllung (bzw. Austausch im Pfandsystem) des Bechers mit kleinem Preisnachlass, gekoppelte Vergünstigungen im Verzehrbereich oder ein angepasstes Bonus-System (z. B. jede zehnte Befüllung gratis) – hier ist viel Raum für individuelle, spannende und erfolgreiche Ideen und Konzepte! Zusätzlich entfallen beim Einsatz von Mehrwegbechern die Kosten für die Anschaffung und Lagerung der Einwegbecher.

DIE Kampagne bietet unserer Ansicht nach eine perfekte Plattform, um das Thema optimal und zielgerichtet zu kommunizieren und für jeden, auch Einzelstationen, die Möglichkeit, zu einem wettbewerbsfähigen Preis in dieses Thema einzusteigen. Denn Umwelt und Naturschutz sind KEINE Frage des Geschmacks, sondern der Zukunft. Dies gilt ideell natürlich ebenso wie existenziell.

Jetzt dabei sein unter www.Der-Becher-Die-Kampagne.de

♦ **NORLAND systems GmbH**



Der nächste TANKSTOP – das eft-Magazin für Tankstelle und Mittelstand – erscheint am 15. Februar 2018. Sie erhalten keinen TANKSTOP? Dann teilen Sie uns einfach Ihre Anschrift per Mail mit: marketing@eft-service.de. Gern nehmen wir Sie in den kostenfreien Bezug auf.

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



Zwischenstopp

... ist eine attraktive Verlosungsaktion der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft) und stellt Ihnen je Ausgabe des TANKSTOP ein Produkt aus dem Onlineshop vor – von Berufsbekleidung bis Hissfahnen, von Kundendiensteimern bis Kaffeetassen.

Machen Sie mit und schicken Sie uns Ihre Mail: Unter allen Einsendern wird ein glücklicher Leser gezogen. Hierzu senden Sie einfach eine E-Mail mit Ihren vollständigen Kontaktdaten (Name, Anschrift und Telefonnummer) unter dem Stichwort **ZWISCHENSTOPP** an die Redaktion: redaktion-tankstop@eft-service.de

Einsendeschluss ist der 16.01.2018

Teilnahmebedingungen

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der an der Herausgabe des Magazins beteiligten Unternehmen sowie deren Angehörige sind von der Verlosung ausgeschlossen; ebenso ist der Rechtsweg ausgeschlossen. Eine Barauszahlung ist nicht möglich.



Losgewinner des letzten TANKSTOP

In der Ausgabe 5 des TANKSTOP haben wir ein 12er Pack Reservekanister verlost. Gewonnen hat: Tobias Eichner.

Gewinnen

Heute in der Verlosung: bft Fashion Langarmpolo (Damen / Herren) – Bitte geben Sie unbedingt Ihre Konfektionsgröße gemäß Angaben im Onlineshop an!



(mehr dazu unter www.eft-service.de/shop/bft-fashion)





Torsten Eichinger, Geschäftsführer Marketing und Convenience-Shop System GmbH

Vier Generationen für den Lebensmittelhandel: MCS-Partner Comes in Neuss.



Sehr erfahren in der Feinlogistik: MCS-Partner Utz in Ochsenhausen.

20 Jahre MCS

20 Jahre vom Mittelstand für den Mittelstand

Im Jahr 1997 schlossen sich einige mittelständische Lebensmittelgroßhandlungen zusammen. Ihr Ziel: Gemeinsam Tankstellen und Convenience-Shops beliefern. Der Zeitpunkt war genau richtig gewählt. Die Sügro wurde gerade übernommen und es entstand ein Vakuum, das ideal durch die MCS gefüllt werden konnte. Obwohl die MCS ein sehr junges Gebilde war, konnte man kaum von einem Start-up sprechen.

Die einzelnen Unternehmen hatten jahrzehntelange Erfahrung in der Belieferung von kleinflächigen Verkaufsstellen vom Kiosk über den LEH bis hin zur Tankstelle. So entstand schnell ein leistungsfähiger Partner für den Tankstellen-Mittelstand, dem inzwischen über 3000 Tankstellen vertrauen. Regionale und mittelständische Mineralölgesellschaften wie Allguth, Doetsch, Hoyer, team, Südramol oder Q1 sind einige ausgewählte Beispiele für die Klientel der MCS-Gruppe.

Torsten Eichinger, MCS-Geschäftsführer, blickt zurück.

Herr Eichinger, die MCS wird in diesem Jahr 20 Jahre alt. Wie lange sind Sie schon dabei?

Torsten Eichinger: Ich bin seit 1998 offiziell dabei. Meine ersten Berührungspunkte hatte ich aber schon 1996 vor der offiziellen Gründung der Gesellschaft während meines Studiums.

Insgesamt war der Convenience-Markt damals sehr spannend. Es war eine Aufbruchstimmung, oder?

Torsten Eichinger: Ja, das ist wahr. Ich vergleiche das heute gerne mit dem aktuellen Lebensmittel-Online-Shopping. Alle wollen irgendwie mitspielen, aber nur wenige können es.

Aber die MCS konnte von Beginn an Convenience? Was haben die MCS-Großhandlungen anders gemacht?

Torsten Eichinger: Die MCS-Großhandlungen hatten neben der Belieferung des kleinflächigen LEHs damals schon Erfahrung in der Belieferung

von Tankstellen und Kiosken. Sie konnten damit die speziellen Anforderungen beispielsweise von Tankstellen oder auch Bahnhof-Shops.

Auch andere Unternehmen, wie Tengelmann oder ein TK-Logistiker suchten damals ihr Heil im Convenience und hatten hochtrabende Pläne, die nicht verwirklicht werden konnten. Wir hingegen waren mittelständisch, bodenständig unterwegs und konnten so sukzessive Kunden und damit Marktanteile gewinnen.

Wir haben von vornherein gezielt auf unseren Außendienst gesetzt, der den Kunden berät und ihm zu mehr Geschäft verhilft. Diese Kundennähe ist auch heute noch wichtig für unsere Kunden.

Also war die Kombination LEH-Background und Convenience-Ausrichtung nicht hinderlich?

Torsten Eichinger: Nein, ganz im Gegenteil. MCS-Partner wie Cames waren damals schon stark in beiden Segmenten. Andere Kollegen wie LHG oder Utz haben in kürzester Zeit ihre starke Stellung in ihrer Region erreicht. Das lag sicher an der generellen Stärke aus der Region heraus und der Feinlogistik, die für die Belieferung auch des kleinflächigen LEHs bereits erfolgreich genutzt wurde.

Demnach ist die MCS gerüstet für den „Nahversorger Tankstelle“ der Zukunft?

Torsten Eichinger: Wir sind seit 20 Jahren bereit dafür. Für uns ist das auch nichts Neues. Auch in der Vergangenheit haben wir bereits stand-

ortspezifische Tankstellen mit Nahversorgersortimenten realisiert. Ich behaupte sogar, dass wir im Vergleich zu anderen besser gerüstet sind.

Wieso das?

Torsten Eichinger: Weil wir eben nicht nur die Convenience-Feinlogistik beherrschen und die Anforderungen des Tankstellen-Marktes genau kennen, sondern teilweise schon seit über 125 Jahren Kleinstverkaufsstellen im LEH beliefern und beraten – während sich die großen LEH-Konzerne davon abgewendet haben.

Demnach ist die MCS gerüstet für die nächsten 20 Jahre?

Torsten Eichinger: Ja – und darüber hinaus. Solange Flexibilität, Kundennähe und Kompetenz gefragt sind, mache ich mir keine Sorgen. Unsere Zielgruppe wächst ja sogar und wir sind zuversichtlich, dass wir auch davon profitieren.

Welche der MCS-Zielgruppen wächst?

Torsten Eichinger: Zum Beispiel der Tankstellen-Mittelstand. Die Dynamik und das Wachstum im Tankstellenmarkt sind vorrangig durch den Mittelstand geprägt. Diese mittelständischen Mineralölhändler und Tankstellenbetreiber sind genau unser Klientel. Mit diesen arbeiten wir auf Augenhöhe, denn auch unsere Großhandlungen sind mittelständisch geprägt. Sie sprechen damit eine Sprache mit ihren Kunden.

◆ MCS

Anzeige

MADE IN GERMANY
Since 1950

BESTNOTEN FÜR

- ✓ Reinigungsleistung
- ✓ Materialverträglichkeit
- ✓ Kosten pro Reinigungsvorgang

Auto Bild
TESTSIEGER 2017
Ausgabe 3/2017
Test in Kooperation mit
GTÜ

SONAX
AntiFrost&KlarSicht
Schwammlos & Jiffy

Ihre Kunden lieben Siegertypen

- SONAX AntiFrost&KlarSicht ist kostengünstig: 50 Cent pro Reinigungsvorgang (andere Produkte benötigen bis zu 2,33 Euro)
- Mit wenigen Wischtakten wird die Scheibe streifenfrei sauber
- Als Konzentrat auch im 25 Liter, 60 Liter und 200 Liter Gebinde erhältlich

SONAX[®]

www.sonax.de

Was 2018 auf Sie zukommt

Vermeiden Sie unangenehme Überraschungen und unnötige Kosten

Die Umsetzung der europäischen Kraftstoffstrategie und Neuregelungen bei Prüfungen sowie im Gewässer-, Verbraucher- und Explosionsschutz kommen in 2018 auf die Tankstelleneigentümer zu.

Mobilitäts- und Kraftstoffstrategie

Etwa 100 Jahre verheizen und verfahren wir die wertvolle und endliche Ressource Erdöl zu CO₂ und NO_x, obwohl bereits seit den 40er Jahren Gase als Kraftstoffe umfassend genutzt werden könnten und die Massenproduktion von Wasserstoff und synthetischem Kraftstoff mit Sonnenenergie viel weiter sein könnte. Jetzt zwingt die Umwelt unsere Politiker zum Handeln. Deshalb muss auch die kommende Regierung die „Mobilitäts- und Kraftstoffstrategie 2017“* fortsetzen. Darüber hinaus ist damit zu rechnen, dass die Grünen die KFZ-Industrie antreiben, sich noch schneller als bisher geplant von Benzin und Diesel zu verabschieden. Der Diesel-/Benzin-Verbrauch wird stark zurückgehen – trotz steigender Kfz-Zahlen. Als Erkenntnisquellen empfehle ich die SHELL-Studien zur Entwicklung von PKW, Nutzfahrzeugen und Hauswärme sowie die soeben erschienene Wasserstoff-Studie*. FAZIT: Bei Planung von Neu-/Umbauten sind alternative Kraftstoffe einzubeziehen.

ZÜS- bzw. TÜV-Prüfungen

Damit die kommenden ZÜS- bzw. TÜV-Prüfungen an Ihrer Tankstelle mängelfrei und ohne kostenpflichtige Nachprüfung verlaufen, brauchen Sie neue Nachweise. Falls Sie nicht wissen, um was es geht, oder Ihnen bereits ein Mängelbescheid vorliegt, fragen Sie uns, um Zeit und Geld zu sparen. Für Eigentümer von wenigen Tankstellen bieten wir ab 2018 einen besonders preiswerten Service, damit Sie die aktuellen Vorschriften leicht erfüllen können.

Gewässerschutz

Zur neuen Verordnung über Anlagen zum Umgang mit wassergefährdenden Stoffen (AwSV), die ab sofort zu berücksichtigen sind, drei Stichworte:

- » Gasrückführung/-pendelung
Den AwSV-Verfassern ist ein Fehler unterlaufen, der „auf dem kleinen Amtsweg“ leicht korrigierbar ist. Richtig ist, dass für Sanierungen oder Neu-/Umbauten von Gasrückführung/-pendelung weiterhin einwandige Leitungen verwendet werden dürfen. FAZIT: Falls an Sie höhere Anforderungen gestellt werden, nutzen Sie die rechtlich verbindlichen Angaben im Newsticker*.
- » Allgemeine bauaufsichtliche Zulassung (ABZ oder „DIBT-Zulassung“) Aufgrund des EUGH-Urteils vom 16.10.2014 (Rs. C-100/13) können für einige Tankstellenbauteile die ABZ nicht verlängert oder neu ausgestellt werden.

- » Evtl. Sachverständigen-Gutachten für Änderung oder Neubau Durch den Wegfall von ABZ könnten evtl. Gutachten (für Eignungsfeststellungen) gefordert werden, was Um-/Neubauten verteuert und verzögert. FAZIT: Bei einer Gutachten-Anforderung verlangen Sie eine Begründung und genaue Angabe, was darin stehen solle. Wir helfen Ihnen gern.

Die Neufassung der technischen Regeln für wassergefährdende Stoffe an Tankstellen (TRWS 781), die 2018 erscheinen wird, beantwortet bisher offene Fragen. Die neuen Anforderungen an Füllflächen werden bei Neubauten voraussichtlich Mehrkosten verursachen.

Welche Vorschriften (-Änderungen) zu beachten sind und welche Nachweise künftig gebraucht werden, müssen Sie für Planung, Bau und Betrieb wissen. Zum Wissens-Update dient das Basis-Seminar „Tankstellentechnik und -vorschriften“ am 5./6.06.2018*.

Verbraucherschutz

Die EU-einheitliche Kennzeichnung von Kraftstoffen an Tankstellen wird bei Ihnen in 2018 einen einmaligen (Kosten-)Aufwand für neue Aufkleber verursachen. Allerdings können Sie damit auch den Schilderwald an der Tankstelle verkleinern. Auch dazu mehr im Basis-Seminar „Tankstellentechnik und -vorschriften“ am 05./06.06.18* und im TANKSTOP.

Weitere neue Vorschriften

Zwei weitere Neuerungen kommen in 2018 auf Sie zu:

- » Technische Regel für Betriebssicherheit an Tankstellen (TRBS 3151)
- » Unterlagen und Gutachten für Erlaubnisverfahren nach § 13 BetrSichV (LV 49)

Mehr dazu im TANKSTOP in 2018 und im Newsticker*.

♦ Edmund Brück

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

*In www.forum-tankstellen.de/Newsticker können Sie ab 18.12.17 die News lesen „Literaturhinweise und Tipps für TANKSTOP-Leser“ – Ergänzung zum Beitrag „Was 2018 auf Sie zukommt“ in Ausgabe 06/2017.

bft-Tankstelle in Wolfhagen erstrahlt jetzt im orangenen Licht

Niedriger Stromverbrauch und geringe Kosten durch moderne LED-Beleuchtung

Die Deutsche Lichttechnik GmbH aus Neuss hat die bft-Tankstelle im nordhessischen Wolfhagen mit einer modernen Lichttechnik ausgestattet. Die Tankstelle wird damit nicht nur modern beleuchtet, sondern auch sehr energieeffizient und wirtschaftlich betrieben.

„Unsere Tankstelle wurde in den letzten Jahren immer wieder modernisiert. Mit der neuen LED-Beleuchtung wird unsere Tankstelle jetzt angemessen ins rechte Licht gerückt“, erklärte Tankstellenpächter Thomas Brencher. Er zeigte sich sehr zufrieden mit der professionellen Beleuchtung und dem neuen Erscheinungsbild.

Vor der neuen Dachbeleuchtung hatte die Neusser Fachfirma bereits das Tankfeld mit leistungsstarken LED-Leuchten und auch den Verkaufsraum mit modernen LED-Panels ausgestattet. Durch diese Maßnahme ergaben sich bereits eine Kostenreduzierung und eine Verbesserung der Atmosphäre für Kunden und Personal. Die Lichtexperten installierten eine neue Akzentbeleuchtung an der Attika des Tankstellendaches innerhalb nur eines Tages, so dass auch der laufende Betrieb der Tankstelle kaum gestört wurde.

Die gewählten Beleuchtungselemente zeichnen sich durch eine leichte Montage und die vielfältigen Möglichkeiten eines flexiblen Zuschnitts aus und sind vor Regenwasser geschützt. Insgesamt wurden 44 Meter LED-Beleuchtung an der Dachattika installiert. Die Beleuchtung ist im bft-Farbtönen orange gehalten. Bemerkenswert ist die geringe Leistungsaufnahme von insgesamt nur 400 Watt. Dadurch fallen die Stromkosten mit rund 200 Euro im Jahr selbst bei 24-stündiger Dauerbeleuchtung



sehr gering aus. Allein die Außenbeleuchtung macht rund 30 Prozent des Energieverbrauchs einer Tankstelle aus.

„Die gewählte Beleuchtung sieht nicht nur modern aus, sondern sie spart vor allem auch beim Stromverbrauch und senkt damit die Betriebskosten“, erklärt Jens Hartmann, Geschäftsführer der Deutsche Lichttechnik GmbH.

Das Unternehmen verfügt über viel Erfahrung mit der Installation von zeitgemäßen Beleuchtungssystemen an Tankstellen. Die Mitarbeiter kennen das Tankstellengeschäft und beraten bei Produktauswahl und Planung der Installation, helfen bei der Finanzierung der neuen Anlage und übernehmen die Wartung.

Anzeige

www.**Intra**lean-**S**.de

**BESSER ORGANISIERT,
MEHR VERKAUFEN**

- Schichtplanung und Abrechnung
- Zeiterfassung mit Mindestlohnprüfung
- Aufgabenmanagement
- Aktives Verkaufen
- Dokumentenmanagement
- Ein Meldesystem für alle Ereignisse
- Lohnabrechnung mit direkter Schnittstelle zum Steuerberater
- Sensorik für die smarte Tankstelle



**IM
AKTIVEN
VERKAUFEN
DIE NR. 1**

Rufen Sie uns an unter
023 73 / 39 64 09-0
www.intralean-s.de

LeanKultur



Weitere Seminarangebote unter
www.bft-akademie.de



Ansprechpartner für die bft-akademie:

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

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

bft-akademie – Termine 2018

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

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

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

Fachgebiete und Seminarthemen 2018

Personal & Recht

Seminar

Arbeitsrecht in der Tankstellenpraxis

Damit die Kasse stimmt

Erfolgreiche Mitarbeiterführung in der Praxis

Mitarbeiter zu mehr Verkaufserfolg führen

Persönlichkeit & Kommunikation

Tankstellenmanagement

Zeitmanagement & Organisation

Betrieb & Gebäude

Seminar

Abscheidetechnik

Aktiver Verkauf von Wäschen

Anforderungen an die Tankstellenkasse

Kundenbindung und Social Media

Reklamation im Waschgeschäft

Unternehmerseminar Tankstelle

Shop

Seminar

Individuelle Beratung zu Shop-Potentialen

Kundenservice und Verkauf am Arbeitsplatz Tankstelle

Mehr Erfolg im Shop-Geschäft

Schmierstoffe kompetent verkaufen

Shoptraining für das Tankstellenteam

Verkaufen mit System

Warenwirtschaft & Kalkulation

Warenwirtschaft mit HUTH Itas Vision Professional

Werden Sie Backshop-Profi

Sicherheit

Seminar

Arbeitssicherheit an der Tankstelle

Tatort Tankstelle

ALLE TERMINE
NACH ABSPRACHE

31



Facebook Facts

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



So sieht regionale Kundenansprache aus. Ein hessisches bft-Mitglied babbelt auch auf der Angebotstafel.

Anzeige



Mit dem richtigen Partner an Ihrer Seite.

Wir bedanken uns für die vertrauensvolle Zusammenarbeit und wünschen allen Kunden und Partnern frohe Weihnachten und ein erfolgreiches 2018.

Jetzt informieren!

Telefon: +49 (0) 821/5584-0 | E-Mail: washtec@washtec.de

www.washtec.de



Büro Shop-Beleuchtung für mehr Durchblick



- Einbauleuchte Intara RD 162
- » geeignet für fast jede Einbausituation
 - » stufenlose und präzise Ausrichtung
 - » 10 unterschiedliche Lichtfarben
 - » drei Reflektoren (Spot, Flood und OvalBasic)



- Shop-Einbauleuchte INTARA RD 19x
- » Vielzahl an Lichtfarben
 - » segmentierte Reflektoren mit mikrostrukturierter MIRO-SILVER® Oberfläche
 - » 5 Lichtverteilungen (Spot, Flood, OvalBasic, WallBeam und BatWing)



- Shop-Einbauleuchte Intara ID 50xx
- » modulares System mit hocheffizienter LED-Lichttechnik
 - » optimal für die professionelle Retail- und Ausstellungsbeleuchtung
 - » asymmetrisch geformter, ausschwenkbarer Leuchtenkopf
 - » extrem geringe Spaltmaße
 - » wiedererkennbarer und eleganter Akzent im Deckenbild



- Shop-Aufbauleuchte Ontero ID
- » modulares System mit hocheffizienter LED-Lichttechnik
 - » optimal für die professionelle Retail- und Ausstellungsbeleuchtung
 - » 6 Ausstrahlcharakteristiken
 - » Leuchtenkopf dreh- und schwenkbar
 - » wechselbarer Reflektorhalter

Preis: minus 15 Prozent Rabatt auf die ausgewiesenen Preise

Aktionszeitraum:
1. November bis 31. Dezember 2017

Zu bestellen unter www.eft-service.de/shop, Rubrik: AKTIONEN und BELEUCHTUNG

Warmer Fleece für kalte Tage

Damen- und Herren-Fleecejacken, jeweils in vier verschiedenen Farben für sie und ihn in den Größen S bis XXXL: grau, hellblau, marine, schwarz.

100 Prozent Polyester;
Veredelung durch Namens- oder Logo-Einstickung möglich.

Aktionspreis:
minus 10 Prozent Rabatt auf alle ausgewiesenen Preise

Aktionszeitraum: 1. November bis 31. Dezember 2017

Zu bestellen unter
Telefon: 0228 910 290
info@eft-service.de

www.eft-service.de/online-shop,
Rubrik: AKTIONEN und BERUFSBEKLEIDUNG STANDARD



www.eft-service.de/shop

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

Aktionen im Onlineshop Januar und Februar 2018:

- » bft-Fahnen – komplettes Sortiment (Länderfahnen, Hissflagge bft, Hissflagge Autowäsche, Hissflagge neutral, Hissflagge Deutschland)
- www.eft-service.de/shop | Rubrik: AKTIONEN

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

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

Anzeige

Vielen Dank für Ihr
Vertrauen.

Wir wünschen Ihnen
ein frohes Fest und
alles Gute für 2018!

Lichtwerbung und vieles mehr ...

www.lw-brueck.de

FIRMENGRUPPE  HERMANN BRÜCK
Düsseldorf . Essen . Münster



Lampen an!

Licht & Leuchten
für Shop und Bistro



mehr Auswahl siehe
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 | frank.feldmann@eft-service.de

Anzeige

 **einkaufsgesellschaft**
freier tankstellen

Saisonplakate 2018

Anlieferung zum jeweils kalendarischen Saisonstart



frei und fair – Ihre freie Tankstelle

Frühling: ab 20. März 2018
 DIN A0 – Art.-Nr. 10597
 DIN A00 – Art.-Nr. 10598



frei und fair – Ihre freie Tankstelle

Sommer: ab 21. Juni 2018
 DIN A0 – Art.-Nr. 10600
 DIN A00 – Art.-Nr. 10601



frei und fair – Ihre freie Tankstelle

Herbst: ab 23. Sep. 2018
 DIN A0 – Art.-Nr. 10602
 DIN A00 – Art.-Nr. 10603



frei und fair – Ihre freie Tankstelle

Winter: ab 21. Dez. 2018
 DIN A0 – Art.-Nr. 10604
 DIN A00 – Art.-Nr. 10605



hier an der Tankstelle

Plakat Waschen
 DIN A0 – Art.-Nr. 10614
 DIN A00 – Art.-Nr. 10615



Hier im Tankstellen-Shop

Plakat Kaffeepause
 DIN A1 – Art.-Nr. 10379

Angebotsaufkleber



Aufkleber rund,
 25 cm im Durchmesser
 Art.-Nr. 10127

Bestellungen unter www.eft-service.de/shop (Rubrik Werbung / Werbeplakate), info@eft-service.de oder telefonisch 0228 – 910 29 0

Plakatträger



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



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



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



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

Die neue
Plakatserie
2018

Die Abbildungen in den Plakatträgern dienen lediglich der Veranschaulichung. Die Plakatträger werden ohne Plakate geliefert.

Lichtblick für Shop und Bistro

Locken Sie Ihren Kunden mit richtigem Licht in Ihren Tankstellen-Shop. Die neuen Shop-Leuchten im eft-Onlineshop setzen Ihre Station effektiv in Szene:

JULIA TRACK BS / Backshop

Einsatz: Backshop, Bistro

Lichtfarbe: spezielle Lichtfarbe für Brot- und Backwaren mit hoher Farbwiedergabequalität
Individualisierbar: in anderen Gehäusefarben auf Anfrage lieferbar

Systemleistung 42 W | B 185 mm | H 193 mm
LED-Stromschienenleuchte (3~) aus Aluminium-Druckguss

Preis: 199,90 EUR



JULIA BS / Backshop

Einsatz: Backshop, Bistro

Lichtfarbe: spezielle Lichtfarbe für Brot- und Backwaren mit hoher Farbwiedergabequalität
Systemleistung 42 W

LED-Einbauleuchte, rund, kardanisch schwenkbar

Preis: 169,90 EUR



JULIA TRACK SH / Shop

Einsatz: Shop, Bistro, Tischbeleuchtung, Theke, Ausstellungsbeleuchtung

Lichtfarbe: Warmton, 3000 K mit hoher Farbwiedergabequalität

Individualisierbar: in anderen Gehäusefarben auf Anfrage lieferbar

Systemleistung 29 W | B 185 mm | H 193 mm
LED-Stromschienenleuchte (3~) aus Aluminium-Druckguss

Preis: 189,90 EUR



JULIA SH / Shop

Einsatz: Shop, Bistro, Theke, Ausstellungsbeleuchtung

Lichtfarbe: Warmton, 3000 K mit hoher Farbwiedergabequalität

Systemleistung 29 W
LED-Einbauleuchte, rund, kardanisch schwenkbar

Preis: 159,90 EUR

JULIA LED-Panel

Einsatz: Deckenleuchte für Shop, Bistro

Lichtfarbe: Warmton 3000 K

Individualisierbar:

Systemleistung 46 W

Maße: B 622mm, L 622mm, T 10mm

LED-Panel mit Aluminium-Rahmen (weiß)

Preis: 99,90 EUR



JULIA SMALL LB

Einsatz: Shop, Bistro, Theke, Ausstellungsbeleuchtung

Lichtfarbe: Warmton, 3000 K mit hoher Farbwiedergabequalität

Systemleistung 22 W

LED-Einbauleuchte, schwenkbar bis 25°

Preis: 99,90 EUR



Weitere technische Informationen unter www.eft-service.de/shop/lichtkonzept-shop-bistro/82

Jetzt bestellen unter www.eft-service.de/shop Rubrik: Beleuchtung / Lichtkonzept Shop & Bistro

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 Rubrik: Beleuchtung / Lichtkonzept Shop & Bistro

Oder sprechen Sie uns direkt an:

Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen mbH
Frank Feldmann
Ippendorfer Allee 1d
53127 Bonn
02289102931
Frank.feldmann@eft-service.de



Ab sofort gibt es den TANKSTOP auch kostenfrei als PDF für Smartphones und Tablets

Alle zwei Monate erhalten Sie den TANKSTOP druckfrisch per Post auf Ihren Schreibtisch. Ab sofort können Sie jede Ausgabe des Fachmagazins für den Tankstellen-Mittelstand auch als ePaper zusätzlich kostenfrei abonnieren.

Der große Vorteil: Sie können das Magazin lesen, wo immer Sie gerade sind. Und: Wir teilen gern. Teilen Sie uns so viele Mail-Adressen von Mitarbeitern, Kollegen oder Brancheninteressierten mit, wie Sie mögen. Senden Sie hierzu einfach eine E-Mail mit allen Bezieher-Mailadressen an: marketing@eft-service.de, Stichwort: TANKSTOP online. Der Versand erfolgt jeweils zum Erscheinungstag per E-Mail mit einem PDF-Anhang von ca. 10 MB.

Das nächste TANKSTOP-ePaper erhalten Sie am 15. Februar 2018.



Gewusst wo!

Termine – Schulungen – Weiterbildungen

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

- › 18. – 21.01.2018
AutoZum Salzburg
Messezentrum Salzburg
Am Messezentrum 6
A-5021 Salzburg
- › 26. – 28.01.2018
Motorradwelt Bodensee
Neue Messe 1
88046 Friedrichshafen
- › 28. – 31.01.2018
ISM Internationale
Süßwarenmesse
Messe Köln
Messeplatz 1
50679 Köln
- › 03. – 07.02.2018
Intergastra
Landesmesse Stuttgart GmbH
Messepiazza 1
70629 Stuttgart
- › 14. – 17.02.2018
BIOFACH – Weltleitmesse
für Bio-Lebensmittel
NürnbergMesse GmbH
Messezentrum
90471 Nürnberg
- › 20. – 21.02.2018
Trans-Log-Intermodal
Messe Kalkar
Griether Str. 110 – 120
47546 Kalkar
- › 21. – 22.02.2018
Handel u. Wandel in Tankstellen und
Convenience Shops
Titanic Chaussee Berlin
10115 Berlin
- › 3. – 4.03.2018
LHG Eibelstadt Hausmesse
Weiße Mühle 1
97230 Estenfeld
- › 8.03. – 18.03.2018
Genfer Autosalon
Route François-Peyrot 30
CH-1218 Le Grand-Saconnex
- › 09. – 13.03.2018
Internorga
Hamburg Messe und Congress GmbH
Messeplatz 1
20357 Hamburg
- › 10. – 11.03.2018
Bartels-Langness Hausmesse
Holstenhalle Neumünster
Justus-von-Liebig-Straße 2-4
24537 Neumünster
- › 10. – 11.03.2018
Utz Hausmesse
Mehrzweckhalle Maselheim
Gartenstraße 30
88437 Maselberg
- › 11. – 14.03.2018
Winter Convenience Forum 2018
Wie sieht der Tankstellen-
Shop der Zukunft aus?
Tagungshotel „Der Krallerhof“
Leogang, Österreich
- › 20. – 21.03.2018
EID Kraftstoff-Forum
Lindner Hotel Am Michel
Neanderstraße 20, 20459 Hamburg
www.kraftstoffforum.com
- › 15. – 16.04.2017
Handelshaus Rau Hausmesse
Stadthalle Deggendorf
Dieter-Görlitz-Platz 2
94469 Deggendorf
- › 17.04.2018
Brülle Et Schmelzter Hausmesse
Messe und congress Centrum
Halle Münsterland
Albersloher Weg 32
48155 Münster
- › 15. – 17.05.2018
Uniti Expo
Messe Stuttgart
- › 05. – 06.06.2018
Jahreshauptversammlung
Bundesverband Freier Tankstellen
Maritim Hotel Königswinter
Rheinallee 3
53639 Königswinter
- › 11. – 15.09.2018
Automechanika Frankfurt
Messehallen Frankfurt
- › 15. – 16.09.2018
Cames Neuss
Euromoda Neuss
Anton-Kux-Str. 11
41460 Neuss
- › 22. – 23.09.2018
Utz Hausmesse
Mehrzweckhalle Maselheim
Gartenstraße 30
88437 Maselberg
- › 29. – 30.09.2018
Bartels-Langness Hausmesse
Holstenhalle Neumünster
Justus-von-Liebig-Straße 2-4
24537 Neumünster
- › 10. – 12.10.2018
COTECA 2018
Fachmesse für Kaffee,
Tee und Kakao
CCH Congress Center Hamburg
20355 Hamburg
- › 11. – 13.10.2018
UTILEXPO 2018
Messe für Transportwesen, Förder-
technik, Logistik, schwere und leichte
Nutzfahrzeuge
CH-1218 Le Grand-Saconnex
- › 13. – 14.10.2017
LHG Eibelstadt Hausmesse
Weiße Mühle 1
97230 Estenfeld
- › 24. – 25.10.2018
Arbeitstagung Bundesverband
Freier Tankstellen
Sauerland Stern Hotel
Kneippweg 1
34508 Willingen

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

Schulung & Weiterbildung

TEAM & TANKSTELLE

www.bft-akademie.de

Seminare, Training und Coaching für den Tankstellenmittelstand – denn Tankstelle ist Praxis. Seminare 2018:

› 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

Individuelle Beratung zu Shop-Potentialen
Kundenservice und Verkauf am Arbeitsplatz Tankstelle
Mehr Erfolg im Shop-Geschäft
Schmierstoffe kompetent verkaufen
Shop-Training für das Tankstellenteam
Verkaufen mit System
Warenwirtschaft & Kalkulation
Warenwirtschaft mit Huth ITAS Vision Professionell
Werden Sie Backshop-Profi

› Betrieb & Gebäude

Abscheidetechnik
Aktiver Verkauf von Wäschen
Anforderungen an die Tankstellenkasse
Kundenbindung und Social Media
Reklamation im Waschgeschäft
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

- › 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



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

Kreuzworträtsel

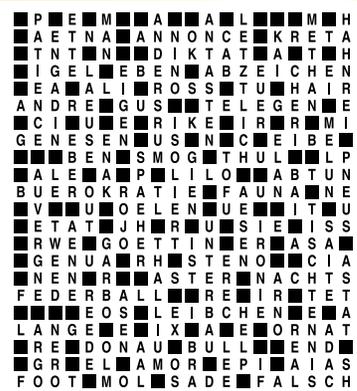
archi- tekto- nische Richtung	Zier- strauch	▼	sport- licher Wett- bewerb	Blech- blas- instru- ment	Frauen- name	▼	spleie- risch an- bändeln	böser Geist d. arab. Mythol.	▼	evangeli- scher Ge- meinde- helfer	hoch- hieven	▼	Neben- säch- liches, Beiwerk	▼	Ort bei Rinteln	Frauen- name	▼	▼	elektr. gela- denes Teilchen	
▶	▼			▶	▼		Doktor- arbeit	▶							▼					
Dänen- könig in der Edda			Kanton der Schweiz	▶			Mutter- schwein	▶			Legende		Laub- baum	▶	6					Gesell- schaft für Musik- rechte
▶			Stil- epoche	▶						Wasch- mittel	▶					fleißig			an keinem Ort	
Spiel- klasse beim Sport	▶					zubei- ßend (Hund)	Wrest- ling- Profi (Hulk)	▶					der Ansicht sein	15	unbe- stimmter Artikel	▶				
Gebiet			algeri- sche Geröll- wüste	▶	Staat in West- afrika		16			Staats- diener (Mz.)		das Meer betref- fend			8					
▶							nicht eine		Beweis- stück	▶						Rausch- gift- händler (engl.)		ägypti- scher Sonnen- gott		
scheren- loser Krebs	palästi- nensi- scher Politiker †	westl. Militär- bündnis (Abk.)			Frauen- boot der Eskimos		Bein- gelenk	▶			von geringer Höhe									franzö- sisch: Straße
▶							4		hand- warm	▶		West- euro- päer		Wund- sekret	▶					9
unver- schämt frech			Schau- spiele- rin	▶					Oper von Wolf- Ferrari		Deck- schicht							Fluss in England		
▶						Fremd- wortteil: Hundert		Teil des Vorder- kopfes	▶				10		Name der Europa- rakete		Ab- schieds- gruß	▶		
▶	2		Figur in Wede- kinds 'Erdegeist'	▶		aufge- weckt					Stiefel- stutzen		Schild des Zeus	▶						Aus- fütterung
unbe- kanntes Flug- objekt		Ent- zündung der Talg- drüsen					ital. Welt- geist- liche	Sport- kleidung	▶	unbe- weglich							Teil einer Zeitung		unver- feinert	
Berg- ein- schnitt			schweiz. Ski- springer- zentrum		ein Drei- master				ein Schnell- zug (Abk.)		5		feines, glän- zendes Gewebe		Impf- stoffe	▶				
Unter- wasser- ortungs- gerät	ägypti- sche Sonnen- säule	Verrat, Untreue											Be- nennung	▶				Flug- zeug- besat- zung		
▶					Entschei- dungs- recht	Hauch, Fluidum (franz.)				afrika- nischer Affe			Meinung	▶		11				
Mann- schaft (engl.)		klöster- liches Stift	enge- lische Ver- einigung	▶		kurz für: heran			Tierfuß	▶					12	Sprech- gesang	▶		Baum- woll- gewebe	
▶					kleines Kloster								munter, aktiv	▶		das Unsterb- liche	▶			
elektr. Infor- mations- einheit			Naum- burger Dom- figur				3	engl. Männer- kurz- name	Indianer- stamm in Nord- amerika		Zweig des Wein- stocks							persön- liches Fürwort		
▶			Abk.: Raum- meter	Fluss in Bayern				franzö- sisches Departement	▶				schotti- scher Namens- teil	7				arabi- scher Artikel	Moment	
PKW- Lenk- hilfe (Kw.)						zu Beginn					14				steil- wandi- ges Tal					13
Roman von Kipling					Staats- volk															

Lösungswort:

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

Mitmachen lohnt sich!

Kurz mal nachgedacht.



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.

Berücksichtigt werden ausschließlich per E-Mail eingehende Einsendungen mit Ihrer vollständigen postalischen Adresse. Einsendeschluss ist der 15.01.2018.

Das Lösungswort des letzten Rätsels lautete:
GUENSTIG TANKEN BFT

Nur mal schnell die Mails gecheckt –
schickes Notebook von Hewlett Packard

Bewältigen Sie Ihr Tagespensum mit diesem stilvollen Notebook, mit dem Sie jederzeit verbunden bleiben und stets Ihre alltäglichen Aufgaben im Griff haben. Mit zuverlässiger Leistung und langer Akkumutzungsdauer, damit Sie problemlos surfen, streamen und jederzeit in Verbindung bleiben können. Dank detailreichem HD-Display oder FHD-Display können Sie Spaß haben und jederzeit mit Freunden und Familie in Kontakt bleiben. Darüber hinaus können Sie Ihre Lieblingsmusik, Filme und Fotos einfach speichern und genießen.

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

bft-fashion

DIE KOLLEKTION
FÜR IHR TEAM

